

مهارت ارتباط غیر کلامی

(Nonverbal Communication Skills)

مؤلفین

دکتر بابک فرهودنیا

حسن سعید طاهری

www.ketab.ir



سرشناسه	: فربودنیا، بابک، ۱۳۴۶ - Farboodniya, Babak, ۱۹۶۷
عنوان و نام پدیدآور	: مهارت ارتباط غیر کلامی = Nonverbal communication skills
مشخصات نشر	: مؤلفین بابک فربودنیا، حسن سعید طاهری.
مشخصات ظاهری	: تهران: پژوهش‌های راهبردی افرا، ۱۴۰۰.
شابک	: ۹۲ص: مصور(بخشی رنگی). 7-9-95125-622-978 : ۲۵۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: کتابنامه: ص. ۸۹-۹۱.
موضوع	: ارتباط غیر کلامی
موضوع	: Nonverbal communication
موضوع	: زبان ایما و اشاره
موضوع	: Body language
شناسه افزوده	: طاهری، حسن سعید، ۱۳۴۵-
رده بندی کنگره	: BT۶۴۷
رده بندی دیویی	: ۶۹/۱۵۳
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۵۰۰۰۲۵
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیبا



مهارت ارتباط غیر کلامی

مؤلف: بابک فربودنیا - حسن سعید طاهری

طراح جلد: بابک فربودنیا

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

شمارگان: ۳۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۵۱۲۵-۷-۹

ناشر: پژوهش‌های راهبردی افرا

آدرس: تهران - شمشک - نرسیده به مجتمع سیرا - پلاک ۳۲ - طبقه اول ۰۹۱۲۰۸۴۸۶۴۸

قیمت: ۲۵۰۰۰۰ ریال

فهرست

۷.....	مقدمه
۹.....	ارتباط غیر کلامی (Nonverbal)
۱۰.....	ضرورت ارتباط غیر کلامی
۱۰.....	تعریف ارتباط غیر کلامی
۱۱.....	انواع ارتباط غیر کلامی (طبقه‌بندی سه‌گانه)
۱۱.....	۱. فضا
۱۳.....	قلمرو فیزیکی و فاصله
۱۳.....	تقسیم‌بندی فضای بی‌شکل از دیدگاه هال
۱۵.....	قواعد اولیه چیدمان صندلی‌های پیرامون میز مذاکره
۱۷.....	موارد ویژه میز مذاکره
۱۸.....	تاثیر نوع پوشش و بو در مذاکره
۱۹.....	درجه‌بندی سبک‌های پوششی
۲۰.....	قواعد لباس پوشیدن آقایان
۲۴.....	قواعد لباس پوشیدن خانم‌ها
۲۵.....	بوی مناسب (عطر یا ادکلان)
۲۶.....	آرایش و پیرایش
۲۶.....	قواعد خوردن و آشامیدن در مذاکره
۲۷.....	۲. نگاه به زمان
۳۱.....	مدیریت زمان یا Time Management
۳۸.....	۳. زبان بدن (Body Language)
۳۹.....	تشخیص و تفسیر حالت‌های چهره طرف مقابل در مذاکره
۴۰.....	ژست و وضع بدن

۴۱	رعایت نکات در هنگام راه رفتن و ایستادن:
۴۱	ترجمه برخی از حرکات در نشستن و ایستادن
۴۶	مهارت صحیح نشستن
۴۸	شخصیت‌شناسی مدل نشستن و تفسیر آن‌ها
۵۱	پیام‌های رفتار غیر ارادی
۵۸	انواع خنده
۵۹	نقش دست‌ها در زبان بدن
۶۷	دست دادن
۶۷	هشت سبک از بدترین نحوه دست دادن
۷۱	دست دادن به روش صحیح
۷۲	ارتباط چشمی
۷۳	سه سؤال اساسی در برقراری ارتباط چشمی
۷۴	زاویه دید
۷۶	انواع نگاه در زبان بدن
۷۸	تقلید رفتاری یا Behavioral Mimicry
۸۰	بازی‌های ارتباطی
۸۵	کلمات پرکاربرد فارسی برای سخنرانی و فن بیان کدامند؟
۸۷	نکته پایانی
۸۹	منبع‌ها

مقدمه

برای داشتن ارتباطی موفق و موثر علاوه بر ارتباطات کلامی باید توجه زیادی به ارتباطات غیر کلامی و زبان بدن خود داشته باشیم چراکه این مهارت به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید آنچه را که می‌خواهید به مخاطب خود منتقل کنید و در کنار آن احساسات، معنای کلام و اهداف طرف مقابلتان را نیز بهتر درک کنید. در صورت داشتن مهارت ارتباطات غیر کلامی این امکان برای شما فراهم می‌گردد تا بتوانید در حیطه‌های مختلف زندگی مانند: شغل، ازدواج، دوستیابی، ارتباط با اعضای خانواده و... بهتر از دیگران عمل کنید و این مسئله به افزایش بهداشت جسمی و روانی شما نیز کمک خواهد کرد و از هرگونه هیجانات منفی مانند استرس و اضطراب به دور خواهید ماند. ارتباطات غیر کلامی فرایند انتقال معنا از طریق ژست، زبان بدن یا استقرار؛ چهره و تماس چشمی، ارتباط جسم، ظاهر (مثلاً نوع لباس، مدل مو و ...) و حرکات هر یک از اعضا توصیف می‌شود. شما می‌توانید در خلال یک رابطه کلمه‌ای نگوئید اما سخت است جلوی رفتار و واکنش‌های خویش را بگیرید؛ رفتار و حالت‌های چهره، حرکات بدن، وضع اندام و اعمال دیگر (جریانی بدون وقفه از اطلاعات و منبعی پایدار از نشانه‌های مربوط به احساساتی است که تجربه می‌کنید. تنها بخش کوچکی از درک و فهمی که انسان در یک تعامل رو در رو به دست می‌آورد حاصل ارتباط کلامی است. حالات چهره تک تک هیجانات درونی‌تان را به تصویر می‌کشد. غم، خوشحالی، عصبانیت، خشم و ... بدون حتی یک کلمه می‌تواند به مخاطب انتقال داده شود.