

انواع دست دادن؛ با این مفهوم آشنایی دارید؟

به محض ورود به جلسه مذاکره، **زبان بدن** شما با دست دادن شروع می شود. اقدام به دست دادن بخشی از شخصیت شما را برای طرفین **مذاکره** آشکار می کند و تصویرتان برای افراد نمایان می شود. در اینجا لازم است بدانید دست دادن با دوستان و مشتری بالقوه تان بسیار متفاوت بوده و باید راهکار و نحوه صحیح آن را یاد بگیرید.

دست دادن تاثیرگذار نیز یکی دیگر از موضوعاتی است که مخاطب را جذب کرده و شکی برای ارتباط برقرار کردن با شما نخواهند داشت. در واقع از همان برخورد نخست است که افراد به یکدیگر اعتماد می کنند و در کسب و کار هم شریک می شوند. این مقاله شما را با نحوه صحیح انواع دست دادن در موقعیت های مختلف آشنا می کند.

قدم اول در دست دادن

در وهله اول برای دست دادن لازم است به اندازه 3 تا 4 قدم به فرد نزدیک شوید. به گونه ای که هر دو نفر به راحتی بتوانند بازوهای خود را جهت دست دادن به جلو حرکت دهند. اگر بیش از حد نزدیک شوید، حس راحتی را به مخاطب منتقل نمی کنید و آزاردهنده خواهد بود. می توانید قبل از ورود به جلسه با یکی از دوستان خود تمرین کنید تا حد و حدود استاندارد برای دست دادن را تعیین کنید.

نکته مهم: اگر در حالت نشسته هستید و می خواهید به کسی دست بدهید حتما قبل از دست دادن بلند شوید.

ارتباط چشمی در دست دادن

دست راست خود را در حالتی که شست به سمت بالا قرار دارد، به سمت فرد متمایل کنید؛ در حین دست دادن حتما ارتباط چشمی را حفظ کنید تا نشان دهید به رابطه یا مذاکره علاقه مند هستید. لبخند زدن نیز یکی دیگر از ابزارهایی است که در گسترش روابط کمک کرده و شما را از نگاه تهاجمی اشخاص دور می کند.

نکته مهم: اگر دست راست شما زخمی یا شکسته است می توانید از دست چپتان استفاده کنید.

نصفه و نیمه دست ندهید

دست را کاملا در دستان فرد قرار دهید.
نصفه نیمه دست ندهید زیرا معنای خوبی ندارد و رسمی نخواهد بود.
کاملا با 4 انگشت و شست خود دست فرد مقابل را لمس کنید
اما نکته قابل توجه اینجاست که از دست دادن طولانی مدت و محکم بپرهیزید زیرا بسیار زننده و غیرعادی است.
به اینگونه دست دادن ها ماهی مرده می گویند؛
به گونه ای که فرد استخوان ندارد و شما هرچقدر می خواهید فشار می دهید و باعث درد و آزار دادن دست مقابل می شوید.

نکته مهم: لازم نیست تا انتهای دست طرف مقابل را لمس کنید همین که تعادل را رعایت کنید کافی است.

چرخاندن دست

در مورد تکان دادن در حین دست دادن باید اضافه کرد که، بیش از 2 تا 3 مرتبه لرزاندن دست عجیب و زیادی است.
این عمل باید دقیق و موشکافانه انجام شود تا فرد را از دست دادن پشیمان نشود.
فراموش نکنید که در حین این کار هرگز دستان خود را به سمتی نچرخانید و حرکت فقط باید در راستای بدنتان انجام شود.

نکته مهم: به یاد داشته باشید اگر مخاطب شما فردی ارشد یا از درجه اجتماعی بالایی (رئیس جمهور، پلیس، فرماندار، مدیرعامل و...) برخوردار بود شما نباید دست او را تکان دهید.

نحوه برخورد بعد از دست دادن

بعد از رعایت موارد بالا، دست را رها کرده و به موقعیت اصلی خود بازگردید.
برای ادامه دار کردن رابطه بعد از دست دادن می توانید از لبخند،
خوشرویی، تماس چشمی مودبانه و راهنمایی کردن فرد به سمت میز مذاکره استفاده کنید.

**نکته مهم: از پاک کردن دست خود پس از دست دادن اجتناب کنید.
این عمل توهین آمیز بوده و ممکن است فرد نسبت به شما دچار سردرگمی شود.**

باید و نباید های انواع دست دادن

- مستقیماً دست خود را به سمت فرد دراز کنید. هرگز کف دست را به سمت بالا یا پایین قرار ندهید.
- اگر مخاطب به حالت دست به سینه یا زبان بدنی غیر از دست دادن ایستاده، نشان دهنده این است که تمایلی به دست دادن ندارد. شاید در نگاه اول شرم آور باشد اما امری عادی بوده و نباید به اجبار به کسی دست داد.

- بیش از حد دست کسی را فشار ندهید. فشار دادن بیش از حد نشان دهنده حرکتی تهاجمی است و سلطه جو بودن شما را نشان می دهد که در دست دادن های رسمی عملی نامتعارف محسوب می شود.

- به طور اصولی قبل از مذاکره باید برنامه ریزی شده وارد جلسه شوید اما اگر یک درصد دستتان خیس است به هیچ عنوان دست ندهید. اگر مجبور به دست دادن هستید اول آن را با دستمال پاک کنید بعد دستتان را دراز کنید. (اگر در شرایط ناهماهنگی قرار داشتید از فرد بابت اینکه دستتان خیس است عذرخواهی کنید و دست ندهید)

- برخی عارضه عرق کردن مزمن دارند به همین علت می توانند اسپری ضد عرق همراه داشته باشند تا در صورت نیاز از آن استفاده کنند.
- اگر به کشور دیگری سفر کردید و از فرهنگ آنها آگاهی لازم را نداشتید، فقط قوانین و استانداردهای دست دادن را رعایت کنید.

در پایان قبل از هر مسئله ای برای ورود به جلسه نیازمند آموزش مذاکره هستید که بتوانید به مذاکره کننده ای موفق و ماهر تبدیل شوید.

بعد برای تکامل در این عرصه، زبان بدن یکی از مهمترین فرایندهایی است که به بهبود روابط و اعتماد به نفس کمک کرده و شما را در مسیر رشد فردی و اجتماعی قرار می دهد.