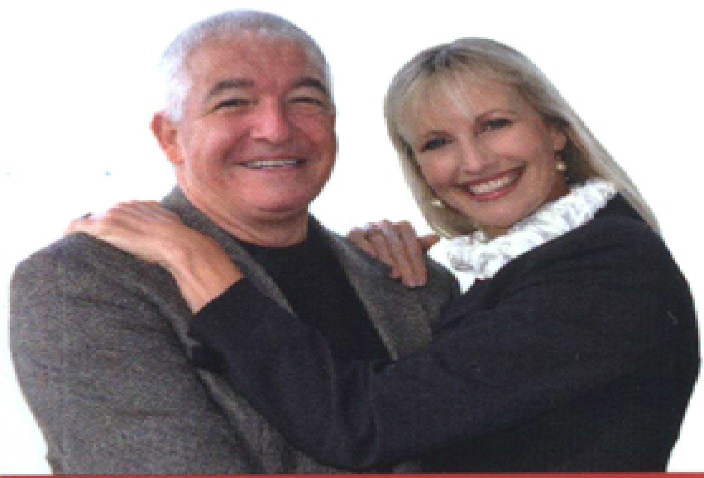
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



விற்பனையில் சாதனைகள் பல படைத்துள்ள
The Definitive Book of Body Language
நூலாசிரியர்களின் சமீபத்தியப் புத்தகம்

ஆலன் & பார்பரா பீஸ்

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

தமிழில்: PSV குமாரசாமி

Tamil translation of *Body Language in the Work Place*

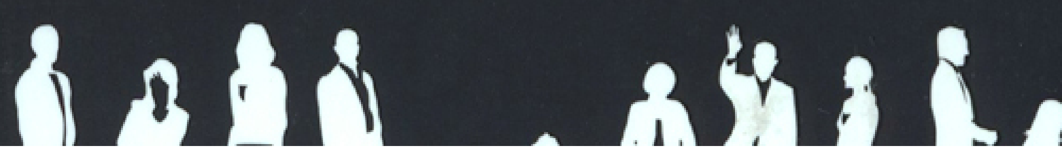
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

விற்பனையில் சாதனைகள் பல படைத்துள்ள *The Definitive Book of Body Language* நூலாசிரியர்களின் சமீபத்தியப் புத்தகம்

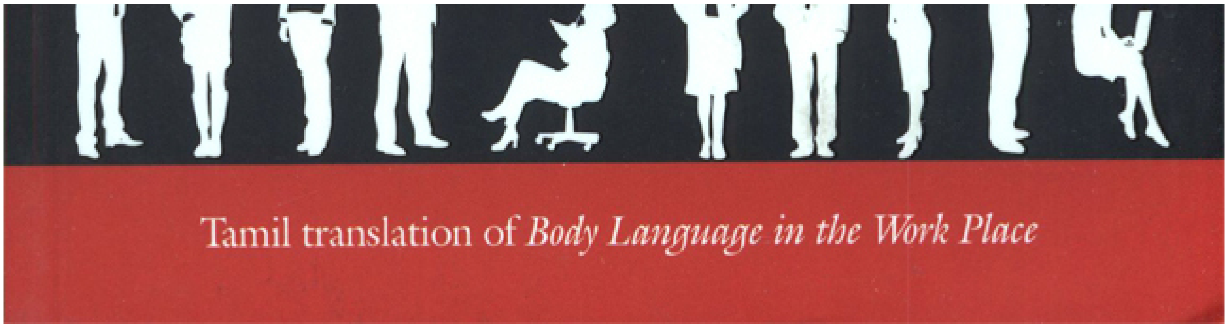
ஆலன் & பார்பரா பீஸ்

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

தமிழில்: PSV குமாரசாமி



Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

ஆலன் & பார்பரா பீஸ்

தமிழில்: PSV குமாரசாமி

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

MANJUL
மஞ்சுள் பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

First published in India by

MANJUL

Manjul Publishing House Pvt. Ltd.
Corporate & Editorial Office
• 2nd Floor, Usha Preet Complex,
42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India
Email: manjul@manjulindia.com Website: www.manjulindia.com

Sales & Marketing Office
• 7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002
Email: sales@manjulindia.com

Distribution Centers
Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai,
Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Tamil translation of
Body Language in the Work Place by Allan & Barbara Pease

Translation copyright © 2012 by Manjul Publishing House Pvt. Ltd.

This edition first published in 2012
Second impressinn 2015

Copyright © 2011 by Allan Pease
All rights reserved.
Published by agreement with Pease International Pty. Ltd. Australia,
c/o Dorie Simmonds Literary Agency

ISBN 978-81-8322-274-7

Translation & Typeset by PSV Kumarasamy
Editing by Nagalakshmi Shanmugam

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form or by any

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

means (electronic, mechanical, photocopying, recording or ortherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பார்வை இருந்தும் பார்க்க முடியாமல் இருக்கும்
மக்களுக்கு இப்புத்தகம் சமர்ப்பணம்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

உள்ளடக்கம்

முன்னுரை

நேர்முகத் தேர்வுகள்: ஒவ்வொரு முறையும் வேலையைப் பெறுவது எப்படி? நீங்கள் சௌகரியமாக உட்கார்ந்து இருக்கிறீர்களா? எப்படி உட்கார வேண்டும், எங்கு உட்கார வேண்டும். ஏன் அவ்வாறு உட்கார வேண்டும்?

வேலையில் உங்கள் முன்னேற்றத்தை உங்கள் கரங்களில் எடுத்துக் கொள்வது எப்படி: கைகுலுக்கும் கலை, நெட்வொர்க்குகளை உருவாக்கும் வித்தை மற்றும் அலுவலகக் கொண்டாட்டங்களைச் சமாளிக்கும் விதம்

பிறரை ஏற்க வைக்கும் விதத்தில் பிரசன்டேஷன் செய்தல்

அலுவலகக் கூட்டங்கள் நடத்துவதில் கைதேர்ந்தவராதல்; தொலைபேசி மற்றும் வீடியோ கான்ஃபரன்ஸ்களில் கச்சிதமானவராகத் திகழ்தல்

வியாபாரங்களில் வெற்றிகரமாகத் திகழ்பவர்களின் பரம இரகசியங்கள்

உலகமயமாதலிலுள்ள இடைஞ்சல்களும் ஆபத்துக்களும்

அலுவலக உள்விவகாரங்கள், அதிரடி ஆட்டக்காரர்கள், அலுவலகக் காதல்கள் மற்றும் பிற அலுவலக அணுகுண்டுகள்

முடிவுரை

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நன்றி

அறிந்தோ அறியாமலோ இப்புத்தகத்திற்கு நேரடியாகவோ அல்லது மறைமுகமாகவோ இவர்கள் பங்களித்துள்ளனர்:

டாக்டர் ஜான் டிக்கல், டாக்டர் டென்னிஸ் வெயிட்லி, டாக்டர் அந்த்ரே டேவ்ரில், பேராசிரியர் ஃபிலிப் ஹன்சேக்கர், டிரவர் டால்பி, ஆர்மின் கோன்டர்மான், லோத்தர் மென்னி, ரே & ருத் பீஸ், மால்கம் எட்வர்ட்ஸ், இயான் மார்ஷல், லாரா மீஹன், ரான் & டோபி ஹேல், டேரில் வின்பீ, சூசன் லாம்ப், சடாக்கி ஹயாஷி, டெப் மெர்ட்டன்ஸ், டெப் ஹிக்கஸ்மன், டோரின் கரோல், ஸ்டீவ் ரைட், டெரின் ஹின்ச், டானா ரீவ்ஸ், ரோனி கார்பெட், வனேசா ஃபெல்ட்ஸ், எஸ்தர் ரான்ட்சென், ஜோனாத்தன் கோல்மன், திரிஷ் கோடார்ட், கெர்ரி ஆன் கென்னர்லி, பெர்ட் நியுட்டன், ரோஜர் மூர், லென்னி ஹென்றி, ரே மார்ட்டின், மைக் வால்ஷ், டான் லேன், இயான் லேஸ்லி, ஆன் டயமன்ட், ஜெர்ரி & ஷெர்ரி மீடோஸ், ஸ்டான் செர்மார்னிக், டேரல் சோமர்ஸ், அந்த்ரேஸ் கெப்ஸ், லியான் பைனர், பாப் ஜெல்டாஃப், விளாமிடிர் புட்டின், அன்ட்டி மெக்நாப், ஜான் ஹோவர்ட், நிக் & கேத்தரின் கிரைனர் பிரைஸ் கோர்ட்னி, டோனி & செர்ரி பிளேர், கிரைக் & கேத்தி ஓவன், லின்டி சேம்பர்லின், மைக் ஸ்டோல்லர், ஜெர்ரி & கேத்தி பிராட்பீர், டை & பேட்டி பாய்ட், மார்க் விக்டர் ஹேன்சன், பிரையன் டிரேசி, கெர்ரி பேக்கர், இயான் போத்தம், ஹெலன் ரிச்சர்ட்ஸ், டோனி கிரெய்க், சைமன் டவுன்சென்ட், டயானா ஸ்பென்சர், பிரின்ஸ் வில்லியம் & ஹேரி, பிரன்ஸ் சார்லஸ், டாக்டர் டெஸ்மான்ட் மோரிஸ், பிரன்சஸ் ஆன், டேவிட் & இயான் குட்வில், இவன் ஃபிராங்கி, விக்டோரியா சிங்கர், ஜான் நெவின், ரிச்சர்ட் ஒட்டன், ராவுல் பொய்லே, மாத்திவ் பிரான்ட், டௌக் கான்ஸ்டபிள், ஜார்ஜ் டேவராக்ஸ், ராப் எட்மன்ட்ஸ், ஜெர்ரி ஹாட்டன், ஜான் ஹெப்வொர்த், பாப் ஹியுஸ்லர், கே ஹியுபர், இயான் மெக்ஹில்லாப், டெலியா மில்ஸ், பமீலா ஆண்டர்சன், வெயின் முக்ரிட்ஜ்,

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பீட்டர் ஓப்பி, டேவிட் ரோஸ், ஆலன் ஒயிட், ராப் வின்ச், ரான் டாச்சி, பேர்ரி மார்க்ஆஃப், கிறிஸ்டைன் மஹேர், சாலி & ஜியாஃப் பர்ச், ஜான் ஃபென்டன், நார்மன் & கிலென்டா லியனார்ட்,

மற்றும்

தனது ஊக்குவிப்பு மற்றும் உத்வேகமூட்டுதல் மூலம் எங்களை இப்புத்தகத்தை எழுதத் தூண்டியமைக்காக டோரி சிம்மன்ட்ஸ்க்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

முன்னுரை

பிறர் என்ன சொல்கிறார்களோ அது எப்போதும், அவர்கள் என்ன கூற விரும்புகிறார்களோ அல்லது எதை உணர்கிறார்களோ அதைப் பிரதிபலிக்க வேண்டிய கட்டாயம் இல்லை என்பதை நான் சிறுவனாக இருந்தபோதே அறிந்திருந்தேன். மேலும் ஒருவருடைய உண்மையான உணர்வுகளைப் படித்து, அவர்களுடைய தேவைகளுக்கு ஏற்பப் பொருத்தமாக நடந்து கொள்ள முடிந்தால், அவர்கள் எப்படிச் செயல்பட வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேனோ அப்படி அவர்களைச் செயல்பட வைக்க முடியும் என்பதையும் உணர்ந்திருந்தேன். என்னுடைய பதினோராவது வயதில், கைச்செலவிற்காக, பள்ளி முடிந்த பிறகு வீடு வீடாகச் சென்று ரப்பர் ஸ்பான்ஜ்களை விற்பவனாக நான் என்னுடைய விற்பனைத் தொழிலைத் துவக்கினேன். வெகு விரைவிலேயே, ஒருவர் என்னிடம் இருந்து எதையாவது வாங்குவாரா மாட்டாரா என்பதை அறிந்து கொள்ளும் கலையைக் கற்றுக் கொண்டேன். நான் ஒருவருடைய வீட்டின் கதவைத் தட்டும்போது, அவர் வெளியே வந்து என்னை அங்கிருந்து போகுமாறு கூறும்போது, அவருடைய உள்ளங்கைகள் வெளியே தெரியுமாறு விரிந்த நிலையில் இருந்தால், தைரியமாக நான் என் வியாபார முயற்சியை இன்னும் தொடரலாம் என்பதை அறிந்து இருந்தேன். ஏனெனில், அப்படிப்பட்ட நபர்களின் குரல்கள் எவ்வளவு உரத்து ஒலித்தாலும், அவர்கள் மூர்க்கத்தனமாக நடந்து கொள்ள மாட்டார்கள். ஆனால் அதே சமயம் ஒரு நபர் மெதுவான குரலில் கூறும்போது, அவருடைய கைகள் மூடியிருந்தாலோ அல்லது சுட்டு விரலை நீட்டிக் காண்பித்தாலோ, அங்கிருந்து உடனடியாக வெளியேறிவிட வேண்டும் என்பதையும் நான் அறிந்திருந்தேன். நான் ஒரு விற்பனையாளனாக இருந்ததைப் பெரிதும் தேசித்தேன்; அதில் மிகச் சிறந்தவனாகவும் விளங்கினேன். பருவ வயதில், நான் இரவில் சமையல் பாத்திரங்கள் விற்பனை செய்யும்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

விற்பனையாளனாகச் செயல்பட்டேன். மக்களைப் படிக்கும் என் திறமையால் என் விற்பனை வெகுவாக அதிகரித்தது. நான் என் முதல் சொத்தை வாங்கும் அளவு சம்பாதித்தேன். மக்களைச் சந்திக்கவும், அவர்களை வெகு அருகில் இருந்து படித்தறிந்து, வெறுமனே அவர்களுடைய உடல்மொழியை மட்டும் வைத்து, அவர்கள் வாங்குவார்களா மாட்டார்களா என்பதை நிர்ணயிக்கவும் விற்பனைத் தொழில் எனக்கு வாய்ப்பளித்தது.

என் இருபதாவது வயதில் நான் ஆஸ்திரேலியாவிலேயே பெரிய ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் விற்பனையாளன் ஆனேன். முதல் வருடத்திலேயே மில்லியன் டாலர் பெறுமானமுள்ள காப்பீடுகளை விற்று, அச்சாதனையைச் செய்தவர்களிலேயே வயதில் இளையவன் என்ற பெருமையைப் பெற்றேன். அதன் பின்னர் நான் தொடர்ந்து பல விற்பனைச் சாதனைகளை முறியடித்துள்ளேன். இச்சாதனைகள் மூலம் அமெரிக்காவிலுள்ள பெருமைக்குரிய 'மில்லியன் டாலர் ரவுண்ட் டேபிள்' அமைப்பில் உறுப்பினராகும் பாக்கியம் கிடைத்தது. நான் சிறுவனாக விற்பனை செய்தபோது கற்றுக் கொண்ட, மக்களின் உடல்மொழியைப் படிக்கும் நுணுக்கத்தை, பின்னர் விற்பனையின் பிற பகுதிகளுக்கும் நான் விரிவுபடுத்திக் கொண்டேன். இந்தத் திறமையின் உதவியுடன் என்னால் எந்தவொரு வியாபாரத்திலும் வெற்றிகரமாகத் திகழ முடியும் என்பதை நான் உணர்ந்து கொண்டேன்.

ஆலன் பீஸ்

"மக்களின் உடல்மொழியைப் படித்து அதன் விளக்கத்தைப் புரிந்து கொள்ளும் திறமை, வேலையில் வெற்றிகரமாக முன்னேறுவதற்கு மிகச் சிறந்த தகுதி என்பதில் எவ்விதச் சந்தேகமும் இருக்க முடியாது"

விற்பனையிலும் வியாபாரத்திலும் வெற்றிகரமாக விளங்க நாங்கள் உருவாக்கியுள்ள உத்திகளை இப்புத்தகத்தில் உங்களுடன் பகிர்ந்து

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கொள்கிறோம். மேலும் எங்கள் இருவருடைய வெற்றிகரமான தொழில் வாழ்க்கையின் ஊடாக நாங்கள் சேர்த்து வைத்துள்ள உடல்மொழி சொற்களஞ்சியத்தையும் நாங்கள் உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கிறோம். கடந்த பல வருடங்களில் வேலை பார்க்கும் இடம் அடிப்படையில் பெரிதாக ஒன்றும் மாறிவிடவில்லை. ஆனால் வீடியோ கான்பரன்ஸ், பிளாக்பெரி, ஐஃபோன், மின்னஞ்சல், லேப்டாப், நாளுக்கு நாள் வளர்ந்து கொண்டே போகும் வியாபாரத்தின் உலகளாவிய தன்மை ஆகியவை, இந்த 21ஆம் நூற்றாண்டு தொழில்முனைவோருக்கும், வேலைகளில் ஈடுபட்டுள்ளோருக்கும் எண்ணற்ற வாய்ப்புகளை அள்ளி வழங்குவதோடு கணக்கற்றச் சவால்களையும் முன் நிறுத்துகிறது. இந்த வியாபார விளையாட்டில் உங்களை எப்பொழுதும் ஓரடி முன்னே வைத்திருக்க உங்களுக்கு உதவும் வித்தைகளையும் தந்திரங்களையும் இப்புத்தகம் உங்களுக்குக் கற்றுத் தரும். வாய்மொழி அல்லாத குறியீடுகள் மற்றும் சைகைகள் குறித்து நீங்கள் மேலும் மேலும் விழிப்புணர்வு பெற, இப்புத்தகம் உங்களுக்கு உதவும். எந்தவொரு தொழில்ரீதியான தொடர்புகளிலும் நீங்கள் விரும்பும் விளைவுகளைப் பெறும் விதத்தில், உங்களுடைய சக பணியாளர்கள், தொழில் கூட்டாளிகள் ஆகியோருடன் திறமையாகத் தகவல் பரிமாற்றங்களை மேற்கொள்ள அவற்றை எப்படிப் பயன்படுத்துவது என்பதையும் நீங்கள் இதில் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

சமயங்களில் நவீனப் பணியிடங்கள் ஆங்காங்கே கண்ணி வெடிகள் புதைக்கப்பட்டுள்ள ஒரு பூமியைப் போலவோ அல்லது நீங்கள் வழி கண்டுபிடிக்க முடியாமல் திணறும் ஓர் இருட்டறையைப் போலவோ தோன்றக்கூடும். அந்த இடங்களில் எப்போதும் என்ன இருந்து வந்துள்ளது என்பதை உங்களுக்கு வெளிச்சம் போட்டுக் காட்டும் தீப்பந்தமாக இப்புத்தகம் திகழும். அந்த வெளிச்சம் அங்கு விஷயங்கள் எப்படி இருக்கின்றன, அவற்றை எவ்வாறு ஆலன் & பார்பரா பீஸ் எதிர்கொள்வது, அவை குறித்து என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதை உங்களுக்குத் தெளிவுபடுத்தும். இப்புத்தகத்தில் உள்ள தகவல்களின் பலத்தை வைத்துக் கொண்டு, நீங்கள் உங்கள் வேலையிலும் தொழிலிலும் மேலும் உயர உயரப் பயணிக்கும்போது, எதிர்ப்படும்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

எந்தவொரு தடையையும் சுலபமாகக் கடந்து, வேலை என்பதை ஒரு மகிழ்ச்சிகரமான அனுபவமாக அமைத்துக் கொள்வீர்கள் என தாங்கள் நம்புகிறோம்.

பார்பரா பீஸ்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நேர்முகத் தேர்வுகள்:
ஒவ்வொரு முறையும்
வேலையைப் பெறுவது எப்படி?

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஆடம் அந்த நேர்முகத் தேர்வில் இருந்து வந்தபோது,தான் அதில் மோசமாகச் செய்திருந்ததாகச் சந்தேகித்தான். அவன் சொன்ன ஏதாவது ஒரு விஷயம் அவளைக் கவிழ்த்து விட்டிருக்குமோ? அல்லது அவள் அணிந்திருந்த சாக்லேட் வண்ண சூட், வைத்திருந்த குறுந்தாடி, குத்தியிருந்த பச்சை, போட்டிருந்த கடுக்கண், பிதுங்கி வழிந்த பிரீஃப்கேஸ் அதற்குக் காரணமாக இருந்திருக்குமோ? அல்லது அவன் ஒரு தவறான நாற்காலியில் அமர்ந்துவிட்டிருந்தானோ?

முதல் அபிப்பிராயம் மிகவும் முக்கியம்

வேலைக்கான பெரும்பாலான நேர்முகத் தேர்வுகள் எதையும் சாதித்துவிடுவதில்லை. ஏனெனில் கேள்வி கேட்பவர் விண்ணப்பதாரரை எவ்வளவு தூரம் விரும்புகிறார் என்பதற்கும் அவருக்கு வேலை

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கிடைக்குமா என்பதற்கும் இடையே வலுவான தொடர்புகள் இருப்பதாக ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. இறுதியில் விண்ணப்பதாரரின் செயற்திறனின் உண்மையான குறியீடாக விளங்கும் 'பயோடேட்டா'வில் காணப்படும் பல தகவல்கள் மறக்கப்பட்டு விடுகின்றன. விண்ணப்பதாரர் கேள்வி கேட்பவரிடம் ஏற்படுத்திய தாக்கம்தான் நினைவில் நிற்கிறது.

"தொழில் உலகில்
முதல் அபிப்பிராயம் என்பது
'கண்டதும் காதல்'
என்பதற்கு ஒப்பானது."

ஒரு நேர்முகத் தேர்வில் முதல் 15 வினாடிகள்தான் மிகவும் முக்கியமானவை என்று ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. அதாவது, முதல் அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்த உங்களுக்கு இரண்டாவது வாய்ப்பு ஒருபோதும் கிடைக்காது என்பதுதான் நிஜம். மற்றவர்கள் உங்களைப் பற்றிய தங்களுடைய அபிப்பிராயத்தில் 90 சதவீதத்தை முதல் நான்கு நிமிடங்களில் ஏற்படுத்திக் கொள்கின்றனர். அதில் 60 முதல் 80 சதவீதம்வரை நீங்கள் பேசாமல் வெளிப்படுத்தும் சைகைகள் மூலமாக ஏற்படுத்துபவையே. உங்களது அணுகுமுறை, கைகுலுக்கல், மற்றும் பொதுவான உடல்மொழி ஆகியவை பெருமளவிற்கு உங்களுடைய நேர்முகத் தேர்வின் முடிவைத் தீர்மானிக்கும். வேலைக்கான நேர்முகத் தேர்வில் நீங்கள் முதல் தரமானவராக விளங்க வேண்டும் என்றால், உங்களிடம் கேள்வி கேட்பவரிடம் முதலில் உங்களைப் பற்றிய சிறந்த முதல் அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்த வேண்டும் என்பதை நினைவில் வைத்திருங்கள்.

குறைவான முகபாவங்கள் மற்றும் உடலசைவுகள் நேர்முகத் தேர்வில் வெற்றிக்கு வழிவகுக்கும்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பொதுவாக சமூகத்தில் உயர்ந்த அந்தஸ்தில் உள்ளவர்கள், தாழ்ந்த அந்தஸ்தில் உள்ளவர்களைவிட மிகக் குறைவான முகபாவங்களையும் உடலசைவுகளையும் வெளிப்படுத்துவதாக ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. அதிகாரத்தில் இருப்பவர்களுக்கு அதிகமாக நகர வேண்டிய தேவைகள் இருப்பதில்லை. அமைதியாக, வாழ்க்கையை இலகுவாக எடுத்துக் கொள்கிற, வாழ்க்கையைத் தங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் வைத்திருக்கிற நபர்கள், தெளிவான, தீர்மானமான உடல் அசைவுகளை வெளிப்படுத்துகின்றனர். நல்ல அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்த நீங்கள் விரும்பினால், குறைவான முகபாவங்களையும் உடல் அசைவுகளையுமே வெளிப்படுத்துங்கள்.

"திரைப்படக் கதாநாயகர் ஜேம்ஸ் பான்ட், பத்துப் பன்னிரண்டு எதிரிகளை கொன்று குவித்த மறுகணமே, காதலியுடன் கொஞ்சிக் குலாவிக் கொண்டிருக்கும் அளவு நிதானமானவராகக் காட்டப்படுகிறார். வேலைக்கான எந்தவொரு நேர்முகத் தேர்விலும் அவர் தோற்க மாட்டார் என்பதற்கு உத்தரவாதம் உண்டு."

துப்பறிவாளர் ஜேம்ஸ் பான்ட் இக்கொள்கைகளை நல்ல விளைவுகளை ஏற்படுத்தப் பயன்படுத்துகிறார். வில்லன்கள் அவரை மிரட்டும்போதும், அவமானப்படுத்தும்போதும், அல்லது சுடும்போதும், அவர் அதிக உடல் அசைவுகளின்றி, அலட்டிக் கொள்ளாமல், நறுக்குத் தெறித்தாற்போல நச்சென்று நாலு வார்த்தைகள் மட்டுமே பேசுவார். ஜிம் கேரி போன்ற நடிகர்கள் அதற்கு நேர்மாறானவர்கள். அவர்கள் அதிகாரம் இல்லாத நிலையை வெளிப்படுத்தும், அச்சுறுத்தப்பட்டுள்ள, அதிக உடல் அசைவுகளுடன்கூடிய கதாபாத்திரங்களில் நடிக்கின்றனர். நீங்கள் ஒரு நிர்வாக அதிகாரியின் வேலைக்கு நேர்முகத் தேர்வு காண்பவராக இருந்தால், அவ்வேலைக்கு யாரை எடுத்துக் கொள்வீர்கள்? ஜேம்ஸ் பான்ட்டையா, இல்லை ஜிம் கேரியையா? நேர்முகத் தேர்வு

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

என்று வரும்போது, குறைவான உடல் அசைவுகள் நிறைவானவையாக விளங்கும் என்பது உறுதி.

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

விதி எண்: 1

நீங்கள் வேலைக்கான நேர்முகத் தேர்விற்குச் செல்லும்போது, பிரீஃப்கேஸ் அல்லது லேப்டாப்பை ஒரு கையில் வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். அதை இடது கையில் வைத்துக் கொண்டால், தடுமாறாமல் வலது கையால் கைகுலுக்க வசதியாக இருக்கும். நீங்கள் ஒரு பெண்ணாக இருந்தால், உங்கள் கைப்பையோடு சேர்த்து, ஒருபோதும் பிரீஃப்கேஸையோ லேப்டாப்பையோ உங்களுடன் எடுத்துச் செல்லாதீர்கள். நீங்கள் ஒழுங்கு முறைப்படி செயல்படாத ஒருவராகக் கருதப்படுவீர்கள். உங்களுக்கும் மற்றவருக்கும் இடையே ஒரு தடுப்புச் சுவர்போல எந்தப் பையையும் பயன்படுத்தாதீர்கள். அது பாதுகாப்பின்மை மற்றும் பதற்றம் ஆகியவற்றை வெளிப்படுத்தும். உங்களது தைரியத்தைப் பறைசாற்றும் விதத்தில் மட்டும் உங்களது உடல்மொழியை வெளிப்படுத்துங்கள்.

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

விதி எண்: 2

பொதுவாக நாம் ஒவ்வொருவரும் நம்மைச் சுற்றி மானசீகமாக ஓர் இடத்தை உருவாக்கி வைத்துக் கொள்கிறோம். பிறருடைய அந்தத் தனிப்பட்ட இடத்தை மதியுங்கள். நேர்முகத் தேர்வின்போது, முதல் ஒருசில நிமிடங்களில் அந்த இடம் பெரிதாகக் காணப்படும். உங்களை நேர்முகத் தேர்வு செய்ய வருபவரிடம் நீங்கள் அதிகமாக நெருங்கி உட்கார்ந்தால்,

அதற்குப் பதிலளிக்கும் விதமாக, அவர் பின்னால் தள்ளிச் செல்வார். அல்லது கைவிரல்களால் தாளம் போடுவது போன்ற திரும்பத் திரும்பச் செய்யப்படும் செயல்களில் ஈடுபடுவார்.

நேர்முகத் தேர்வுகளின்போது நகைகள், கைக்கடிகாரம், செல் ஃபோன் மற்றும் சட்டையின் 'கஃப் லிங்க்'கள் போன்றவற்றுடன் ஒருபோதும் விளையாடிக் கொண்டிருக்காதீர்கள். கஃப் லிங்க்கைச் சரிசெய்து கொண்டே இருக்கும் பழக்கம் பிரின்ஸ் சார்லஸின் முத்திரை. பாதுகாப்பு இல்லாததாக உணர்பவர்கள் மற்றும் பதட்டமாக இருப்பவர்களுக்குப் பிடித்தமான செய்கை இது.

நேர்முகத் தேர்வுகளில் நீங்கள் ஒருபோதும் செய்யக்கூடாத ஐந்து விஷயங்கள்.

1. ஆட்டுத்தாடி என்று கொச்சையாக அழைக்கப்படும் குறுந்தாடி வைத்துக் கொண்டு செல்லாதீர்கள்

அது ஒருவேளை நவீன யுகத்தின் பிரதிபலிப்பாக உங்களுக்குத் தோன்றலாம். ஆனால் கேலிச் சித்திரங்களில் அது சாத்தானோடு இணைந்த ஒன்றாகக் காட்டப்பட்டு வருவதால், குறிப்பாக வயதானவர்களிடம் ஆழ்மனரீதியாக உடனடியான வெறுப்புணர்வைத் தோற்றுவிக்கும். ஆங்கிலத் திரைப்படங்களில், வில்லன்கள் இப்படிப்பட்டத் தாடியை வைத்திருப்பர்.

2. உங்களது பிரீஃப்கேஸ் அல்லது ஃபோல்டரைப் பிதுங்கி வழியும் அளவிற்கு நிரப்பி வைக்காதீர்கள்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நீங்கள் ஒழுங்கற்றவர் என்ற தோற்றத்தை அது ஏற்படுத்தும்.

3. மிகவும் தாழ்வாக இருக்கும் சோபாவில் அமராதீர்கள்

அப்படிப்பட்ட சோபாக்கள் உங்களை உள்ளே அமிழ்த்தி, சிறு தலையுடனும் பெரிய கால்களுடனும் இருக்கும் ஒரு மனிதராக உங்களைக் காட்டும். தேவையெனில் உங்களது உடல்மொழியையும், அங்க அசைவுகளையும் நீங்கள் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் வைத்திருக்க வசதியாக, சோபாவின் முனையில் உட்கார்ந்து கொள்ளுங்கள்.

4. நீண்ட நேரம் பேசுவதைத் தவிருங்கள். சமூகத்தில் உயர்ந்த அந்தஸ்து உள்ளவர்கள், தெளிவான வார்த்தைகளில், சுருக்கமாக அளந்து பேசுவார்கள்

அதனால் முடிவேயில்லாமல் பேசுவதைத் தவிர்த்து விடுங்கள். குறிப்பாகத் தொலைபேசிகள் மூலம் நடத்தப்படும் பேட்டிகளில் இப்படிச் செய்யாதீர்கள். ஏனெனில், மறுமுனையில் உள்ளவர் நீங்கள் சொல்வதை வைத்துத்தான் உங்களை எடைபோட வேண்டிய நிலையில் இருப்பார்.

5. ஒரு மேசையின் குறுக்காக ஒருபோதும் கைகுலுக்காதீர்கள்

மேசையின் இடதுபுறமாகச் சென்று கைகுலுக்குங்கள். அப்படிச் செய்யும்போது, நீங்கள் 'உள்ளங்கை கீழாக' உள்ள நிலையில் கைகுலுக்க வேண்டி இருக்காது. அப்படி 'உள்ளங்கை கீழாக' உள்ள நிலையில் கைகுலுக்கும்போது நீங்கள் உங்களை ஒருபடி கீழிறக்கிக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும்.'

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

"நான் அதிக நேரம் பேசியிருக்கவில்லை என்று நம்புகிறேன்"

நேர்முகத் தேர்வுகளில் நீங்கள் எப்போதும் செய்ய வேண்டிய ஐந்து விஷயங்கள்

1. நேர்முகத் தேர்வு நடக்கும் அறைக்குத் தைரியத்துடன் செல்லுங்கள்

நீங்கள் நுழைகிற விதம், அடுத்தவர்கள் உங்களை எப்படி நடத்த வேண்டும் என்று நீங்கள் எதிர்பார்க்கிறீர்கள் என்பதை அவர்களுக்குத் தெரியப் படுத்தும். குறும்பு பண்ணிவிட்டு, தலைமை ஆசிரியரைப் பார்க்கக் காத்திருக்கும் குழந்தையைப் போல் கதவருகே காத்திருக்காதீர்கள். உங்களிடம் நேர்முகத் தேர்வு நடத்தப் போகிறவர், நீங்கள் நுழையும்போது தொலைபேசியில் பேசிக் கொண்டிருந்தாலும்கூட, இயல்பான வேகத்தில், சுறுசுறுப்புடன் நடந்து சென்று, பிரீஃப்கேஸ்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அல்லது லேப்டாப் பையைக் கீழே வைத்துவிட்டு, கைகுலுக்குங்கள். பின் உடனடியாக உட்கார்ந்து கொள்ளுங்கள்.

2. உங்களிடம் நேர்முகத் தேர்வு நடத்தப் போகிறவரின் பெயரை முதல் பதினைந்து வினாடிகளில் இருமுறை உபயோகியுங்கள்

அது அந்நபர் தன்னை முக்கியமானவராக உணர வாய்ப்பளிப்பதோடு, இருமுறை சொல்வதால், நீங்கள் அவர் பெயரை நினைவு வைத்திருக்கவும் அது உதவும்.

3. உங்களிடம் நேர்முகத் தேர்வு நடத்தப் போகிறவரிடம் இருந்து, உங்கனது நாற்காலியை அல்லது உங்களது உடலை 45 டிகிரி விலக்கி வைத்துக் கொள்ளுங்கள்

தன்கீழ் பணியாற்றுபவர்களைக் கடிந்துரைக்கும் அதிகாரிகள் முகத்தை நேருக்கு நேர் வைத்திருக்கும் இப்படிப்பட்ட நிலையைக் கையாள்வர். அதை நீங்கள் தவிர்த்துவிடலாம். அது நேர்முகத் தேர்வு உருவாக்கும் அழுத்தத்திலிருந்து உங்களைப் பெரிதும் விடுவிக்கும்.

4. சக்திமிக்க வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்துங்கள்

குறிப்பாகத் தொலைபேசி மூலம் வேலைக்கான தேர்வு நடத்தப்படும்போது, கண்டுபிடிப்பு, உத்தரவாதம், அன்பு, ஆரோக்கியம், பணம், சுலபம் மற்றும் நீங்கள் ஆகிய வார்த்தைகள் மிக அதிகமான தாக்கம் செலுத்துபவை என்று ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன.

5. அறையிலிருந்து எப்படி வெளியேறுவது என்பதைத் திட்டமிட்டுக் கொள்ளுங்கள்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அமைதியாக, பதட்டமின்றி உங்களது பொருட்களைச் சேகரித்துக் கொண்டு, கைகுலுக்கிவிட்டு, திரும்பி நடந்து சென்று வெளியேறுங்கள். நீங்கள் நுழையும்போது கதவு மூடி இருந்தது என்றால், வெளியேறும்போது மூடிவிட்டுச் செல்லுங்கள். நீங்கள் ஒரு பெண்ணாக இருந்தால், கதவருகே சென்றவுடன், உங்களிடம் நேர்முகத் தேர்வு நடத்தியவரை நோக்கித் திரும்பி, புன்னகை புரியுங்கள். அவர்கள் கடைசியாக நினைவில் வைத்திருப்பது உங்களது புன்னகையாக இருக்கட்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி பெண்களுக்கான பரிந்துரை

நேர்முகத் தேர்வில் கலந்து கொள்ளும்போதும் சரி, வேலைக்குச் செல்லும்போதும் சரி, பெண்கள் வெளிர் அல்லது மங்கிய நிறத்தில் லிப்ஸ்டிக் அணிந்து கொள்ள வேண்டும். வேலைக்கு லிப்ஸ்டிக்கே அணியாத பெண்கள், ஆண்களுடன் ஒப்பிடப்படும்போது, தீவிரமானவர்களாக நோக்கப்படுவதோடு, தனிப்பட்டத் திறமைகளில் குறைபாடு உள்ளவராகவும் கருதப்படுகிறார் என்று ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. அதே சமயம் வெளிர் நிறத்தில் லிப்ஸ்டிக் அணிபவர்கள் தங்கள் வேலை முன்னேற்றத்தில் ஆர்வம் உள்ளவர்களாகவும், அவர்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் வேலைகளை ஒழுங்குமுறையுடன் செய்பவர்களாகவும் கருதப்படுகின்றனர். பெண்மையையும், கவர்ச்சியையும் விளம்பரப்படுத்தும் ஆடைகள், ஒப்பனைப் பொருட்கள், சிகையலங்காரம் போன்ற தொழில்களுக்கான நேர்முகத் தேர்வுகளில் மட்டுமே பெண்கள் பிரகாசமான சிகப்பு நிறத்தில் லிப்ஸ்டிக் அணிய வேண்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி ஆண்களுக்கான பரிந்துரை

வேலைக்கான நேர்முகத் தேர்வு நடத்துபவர் ஒரு பெண்ணாக இருக்கும் பட்சத்தில், ஆண்கள் ஒருபோதும் சாக்லேட் நிற சூட் அணியக்கூடாது. பெண்களுக்கு அது கவர்ச்சிகரமாகத் தெரிவதில்லை என்று சமீபத்திய ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. வரலாற்றுரீதியாக அது விலங்குத் தோல்களின் நிறத்தைப் பிரதிபலிப்பதாக இருந்தது. பிற்பட்டக் காலங்களில் அது சமுதாயத்தின் கீழ்த்தட்டு மக்களின் அடையாளச் சின்னமாகக் கருதப்பட்டது. பெண்கள், தங்களிடம் நேர்முகத் தேர்விற்கு வரும் ஆண்களிடம் அவர்களது தலைமுடியின் நீளம், ஆடைகளின் வடிவமைப்பு மற்றும் பொருத்தம், பேன்ட்டில் இருக்கும் இஸ்திரி மடிப்பு, காலணிகளின் பளிச்சூட்டல் ஆகியவற்றைக் கூர்ந்து கவனிக்கின்றனர். நேர்முகத் தேர்வு அறையிலிருந்து வெளியேறும் ஆண்களின் காலணிகளின் பின்புறத்தின் நிலைமையைப் பெண்கள் கவனிக்கின்றனர் என்பது பெரும்பாலான ஆண்களுக்குத் தெரியவே தெரியாது. நீங்கள் ஓர் ஆணாக இருந்தால், உங்களுடைய காலணிகளின் முன்புறத்தை மட்டுமின்றி முழுக் காலணியையும் பளிச்சூட்டுங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நேர்முகத் தேர்வில் வெற்றிகரமாகத் தேறியவர்களின் இரகசியங்கள்

நீங்கள் நேர்முகத் தேர்வு நடக்கும் அறைக்குள் நுழைந்து உட்கார்ந்து கொள்ளும்வரை, நேர்முகத் தேர்வு நடத்துபவரை நேரடியாகப் பார்த்தவண்ணமே இருக்க வேண்டும் என்று பலருக்குக் கற்பிக்கப்பட்டுள்ளது. இது இருவருக்குமே பிரச்சனை ஏற்படுத்தக்கூடியது. ஓர் ஆண், பெண்ணின் தலைமுடி, கால்கள், உடல் வடிவம் மற்றும் ஒட்டு மொத்த வெளிப்பாடு ஆகியவற்றைப் பார்க்க விரும்புவான். அப்பெண் தொடர்ந்து நேருக்கு நேராகப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கும் போது, அவனால் அதைச் சரியாகச் செய்ய முடியாது என்பதால், நேர்முகத் தேர்வு நடத்து கொண்டிருக்கும்போது, திருட்டுத்தனமாக அப்பெண்ணை நோட்டமிட முயல்வான். அவன் அதை மாட்டிக் கொள்ளாமல் செய்ய வேண்டி இருப்பதால், முக்கியமான நேர்முகத் தேர்வுப் பணியில் இருந்து அவனது கவனம் சிதறுகிறது. ஆணுக்குப் பெண் சமம் என்று முழங்கப்படும் இந்த 2ம் நூற்றாண்டில்கூட ஆண்கள் இப்படி நடந்து கொள்கிறார்கள் என்பது சில பெண்களுக்கு ஏமாற்றம் அளிப்பதாக இருக்கலாம். ஆனால் இது வியாபார உலகில் இன்றும் நிகழ்ந்துகொண்டுதான் இருக்கிறது என்பதை மறைவான கேமராக்கள் எடுத்துள்ள புகைப்படங்கள் காட்டுகின்றன. நேர்முகத் தேர்வு நடத்தும் பெண்களும் இதே போன்ற மதிப்பீடுகளைச் செய்கின்றனர். ஆனால் பெண்களின் பார்வைப் பரப்பு ஆண்களைவிட விரிந்து காணப்படுவதால், அவர்கள் நோட்டமிடும்போது பிடிபடுவதில்லை.

நீங்கள் நேர்முகத் தேர்விற்குச் செல்லும்போது, தேர்வு நடத்துபவருடன் கைகுலுக்கியப் பிறகு, உங்களை நோட்டமிட அவருக்கு ஓரிரு தடையில்லா வினாடிகளை வழங்குவதில்தான் இதற்கான தீர்வு அடங்கி உள்ளது. அந்த நேரத்தில் உங்களது பிரீஃப்கேஸைத் திறப்பதற்காக நீங்கள் கீழே பார்க்கலாம். பிளாக்பெரி, ஐஃபோன் போன்றவற்றை அணைத்து வைக்கலாம், உங்களது கோட்டைக் கழற்றி

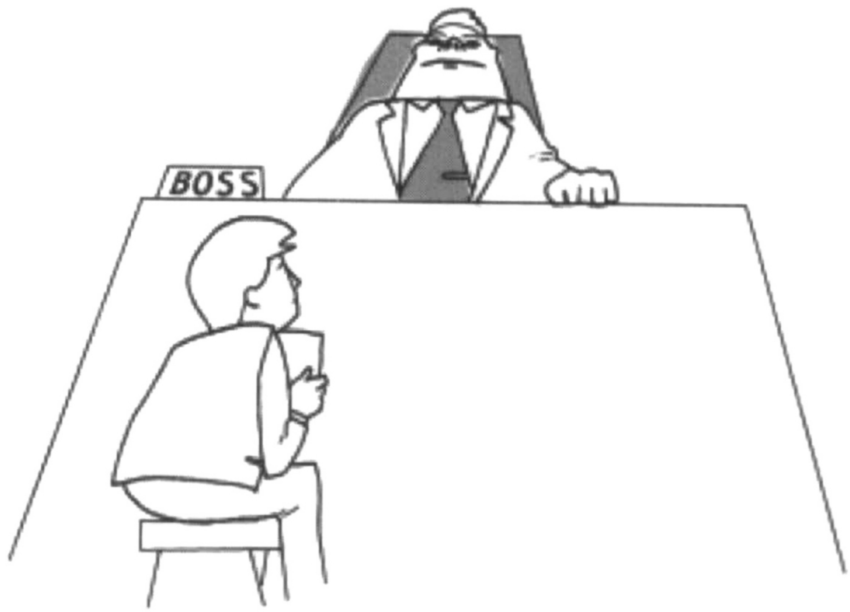
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

தொங்க விடலாம் அல்லது நாற்காலியைச் சிறிது முன்னால் இழுத்துப் போட்டுக் கொள்ளலாம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நீங்கள் சௌகரியமாக
உட்கார்ந்திருக்கிறீர்களா?
எப்படி உட்கார வேண்டும்,
எங்கு உட்கார வேண்டும்,
ஏன் அவ்வாறு உட்கார வேண்டும்?

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



"உங்கள் வீட்டில் இருப்பது போலவே நினைத்துக் கொள்ளுங்கள்.
இப்பொழுது சொல்லுங்கள்."

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நீங்கள் என்ன சொல்கிறீர்கள் என்பது முக்கியமல்ல, எங்கு உட்கார்கிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியம்

சந்திப்புக் கூட்டங்கள், நேர்முகத் தேர்வுகள் ஆகியவற்றில் அதில் பங்கேற்பவர்களை எங்கு உட்கார வைப்பது என்பது குறித்து இன்றைய தொழில் நிர்வாகிகள் பரவலாகப் பயன்படுத்தும் குயுக்தியான சில திட்டங்களை இப்போது பார்க்கலாம்.

1. செவ்வக மேசை

இத்தகைய மேசைகள் பொதுவாக அலுவலகங்களில் வேலை பார்ப்பவர்களின் உபயோகத்திற்கானது. தொழில் தொடர்பான விஷயங்களுக்கு, சிறிய உரையாடல்களுக்கு, கடிந்துரைகளுக்கு மற்றும் பிற விஷயங்களுக்கும் இவை பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இது நேரடியாகக் கண்ணோடு கண் நோக்கிப் பார்த்தலை ஊக்குவிக்கிறது.

2. வட்ட மேசை

வட்ட வடிவமான இந்த மேசை நெருக்கமான இருக்கைகள் அல்லது உயரம் குறைந்த நாற்காலிகளால் சூழப்பட்டிருக்கும். அதிகாரபூர்வமற்ற, இறுக்கமற்ற ஒரு சூழ்நிலையை உருவாக்கவோ அல்லது ஒருவரை ஏதாவது ஒரு விஷயத்திற்கு ஒப்புக் கொள்ள வைக்கவோ இது பயன்படுத்தப்படும். இதிகாச நாயகனான கிங் ஆர்தர் தனது 'நைட்'களுக்குச் சம அந்தஸ்தை அளிப்பதற்காக இந்த வட்ட மேசையைப் பயன்படுத்தினார். கொள்கை அளவில், வட்ட மேசையைச் சுற்றி அமர்ந்திருப்பவர்கள் அனைவரும் சமம். ஆனால் நடைமுறையில், உட்கார்ந்திருப்பவர்களில் ஒருவர் உயர்ந்த அந்தஸ்து கொண்டவராக இருத்தல், அது அதிகாரப் பரவலை மாற்றியமைக்கும். அரசனுக்கு எவ்வளவு அருகே உட்கார்ந்து இருக்கிறீர்களோ அவ்வளவு அதிகமான அதிகாரத்தை நீங்கள் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

3. சதுர மேசை

இப்படிப்பட்ட மேசைகள், உங்கள் அருகில் உட்கார்ந்து இருப்பவரிடம் இருந்து ஒத்துழைப்பையும், எதிராக உட்கார்ந்து இருப்பவரிடம் இருந்து எதிர்ப்பையும் தோற்றுவிக்கும். ஒரு சதுர மேசையைச் சுற்றி நான்கு பேர் அமர்ந்திருந்தால், ஒவ்வொருக்கு எதிரேயும் ஒருவர் இடம் பெற்றிருப்பார். பொதுவாக, சதுர மேசைகள் அலுவலகக் கேன்டீன்களைச் சார்ந்தவை.

தொழில் நிமித்தமான ஒரு சூழலில் நீங்கள் எங்கு உட்கார்ந்து இருக்கிறீர்கள் என்பது உங்களது அந்தஸ்தைப் பறைசாற்றும். அதோடு உங்களது சக ஊழியர்களுடனான உங்களது உறவில் பெருமளவு தாக்கத்தையும் ஏற்படுத்தும். தோழமையான, ஒத்துழைப்பான உரையாடல்களில் ஈடுபட்டுள்ளவர்கள் அருகருகேயோ அல்லது முனைகளுக்கு அடுத்தடுத்தோ உட்கார்ந்து இருப்பர். அதே சமயம் மோதல் போக்கைக் கொண்டிருப்பவர்கள் எதிரெதிரே உட்கார்ந்து இருப்பர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நீங்கள் எங்கு உட்கார்ந்து இருக்கிறீர்கள் என்பதைவிட எதில் உட்கார்ந்து இருக்கிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியம்

நீங்கள் எப்பொழுதாவது ஒரு தொழில்முறையான கூட்டத்திற்குச் சென்று, அதில் கலந்து கொள்ள வெளியில் இருந்து அழைக்கப்பட்டவர் என்ற முறையில் உங்களுக்கு ஒதுக்கப்பட்ட நாற்காலியில் அமரும்போது செயலற்றவராக உணர்ந்தது உண்டா? அடுத்த நபர் தந்திரமாக அவருடைய அலுவலகத்தில் உள்ளவர்களின் தகுதி மற்றும் அதிகாரத்தை உயர்த்தும் விதத்திலும், உங்களுடையதைத் தாழ்த்தும் விதத்திலும் இருக்கைகளை அமைத்திருக்கக்கூடும். அப்படிப்பட்ட சமயங்களில் நீங்கள் கவனிக்க வேண்டிய விஷயங்கள் இதோ:

1. நாற்காலியின் அளவும் இன்ன பிற விஷயங்களும்

ஒரு நாற்காலியின் முதுகுப் பகுதியின் உயரம் ஒருவருடைய அந்தஸ்தை கூட்டவோ குறைக்கவோ செய்கின்றன. அதன் உயரம் அதிகமாக இருந்தால், அதில் அமர்ந்திருக்கும் நபர் அதிக அதிகாரமும் அந்தஸ்தும் உடையவராகக் கருதப்படுகிறார். ஆங்கிலேய மகாராணியோ அல்லது போப்பாண்டவரோ ஒரு பியானோ ஸ்டூலில் அமர்ந்திருந்தால், அவர்கள் எவ்வளவு அதிகாரத்தைக் கொண்டிருப்பார்கள்? நிலையான நாற்காலிகளைவிட, சுழலும் நாற்காலிகள் அதிக அதிகாரத்தையும் அந்தஸ்தையும் கொண்டவையாக விளங்குகின்றன. அதிக அழுத்தத்திற்கு ஆளாகும்போது, சுழலும் நாற்காலியில் அமர்ந்திருப்பவரால் சுலபமாக அங்குமிங்கும் நகர முடிகிறது.

2. நாற்காலியின் உயரம்

உங்கள் நாற்காலி, அடுத்தவருடைய நாற்காலியைவிட உயரமாக இருந்தால், உங்கள் அந்தஸ்து அதிகரிக்கும். சில விளம்பரத்துறை நிர்வாக அதிகாரிகள், உச்சபட்சமாக உயர்த்தி வைக்கப்பட்டுள்ள

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நாற்காலிகளில் அமர்வதை வழக்கமாகக் கொண்டவர்கள். அவர்களைச் சந்திக்க வருபவர்கள் அவர்களுக்கு நேர் எதிராக அமர வேண்டும். அங்கு உயரம் குறைந்த சோபாக்கள் அல்லது நாற்காலிகள் போடப்பட்டிருக்கும். வந்திருப்பவர்களுடைய கண்பார்வை மட்டத்தில், நிர்வாக அதிகாரியின் மேசைதான் இருக்கும்.

3. நாற்காலி போடப்பட்டிருக்கும் இடம்

பார்வையாளரின் இருக்கை நேர் எதிராகப் போடப்பட்டு இருக்கும்போது, அவர்மீது அதிகமான அதிகாரம் செலுத்தப்படக்கூடிய வாய்ப்பு நிலவுகிறது. வழக்கமாகக் கையாளும் ஓர் உத்தி இதுதான். பார்வையாளரின் இருக்கை, நிர்வாக அதிகாரியின் மேசையிலிருந்து எவ்வளவு முடியுமோ அவ்வளவு தூரம் தள்ளிப் போடப்பட்டிருக்கும். அது பார்வையாளர்களின் அந்தஸ்தை இன்னும் கீழிறக்கும்.

உங்களுடைய தன்னம்பிக்கையையோ அல்லது தைரியத்தையோ பறிக்கக்கூடிய இருக்கைகளைத் தவிர்த்துவிடுங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

விதி எண்: 3

ஊழியர்கள் தன்னை விரும்ப வேண்டும் என்று ஒரு மேலதிகாரி அல்லது உரிமையாளர் விரும்பினால், அவர் எந்தச் சமயத்திலும் தன் ஊழியருக்கு நேர் எதிராக அமரக்கூடாது. இப்படி உட்காரும் இரண்டு நபர்கள் வாதாடுவதற்கான சாத்தியக்கூறுகள் அதிகம் உண்டு. அவர்கள் இணக்கமாக உணராமல் இருப்பதோடு, என்ன பேசினார்கள் என்பதைப் பின்னர் நினைவு கூர்வதும் கடினம். ஒருவருக்கு நேர் எதிராக அமர்தல், மோசமான அதிர்வுகளை ஏற்படுத்தும். நீங்கள் மற்றொருவரைக் காட்டிலும் உயர்ந்தவர் என்பதைக் காட்டிக் கொள்ளவோ அல்லது ஒருவரைக் கடிந்துரைக்கவோ மட்டுமே இந்த நிலையைப் பயன்படுத்த வேண்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

விதி எண்: 4

ஒரு வகுப்பில் ஆசிரியரின் இடது பக்கம் உட்கார்ந்திருக்கும் மாணவர்கள் நன்றாகச் செயல்படுவதாக ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. ஆசிரியரின் கவனம் இடதுபுறம் அதிகமாக இருக்கும் என்பதுதான் இதற்குக் காரணம். நீங்கள் ஒரு விற்பனையாளராக இருந்தால், உங்களுடைய வாடிக்கையாளர் உங்களுடைய இடது பக்கம் இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்வதன் மூலம் விற்பனையை அதிகரிக்கலாம். ஆனால் அலுவலகக் கூட்டங்களில் உங்களது மேலதிகாரியின் வலதுபுறம் அமரத் தவறாதீர்கள். ஏனெனில் அது உங்களுக்கு அதிகாரம் இருப்பதுபோலக் காட்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி பெண்களுக்கான பரிந்துரை

நீங்கள் ஒரு பெண்ணாக இருந்தால், தொழில்ரீதியான சந்திப்புகளில், உங்களுடைய ஆடை முழங்காலுக்குக் கீழேவரை இருந்தால் ஒழிய, கால்மேல் கால் போட்டு அமராதீர்கள். இந்தக் காலத்தில்கூட, ஆண்களின் பார்வையில் படும்பட்சத்தில், பெண்களின் தொடை ஆண்களின் கவனத்தைச் சிதறச் செய்துவிடுகிறது. அப்பெண் யார் என்பதை அவர்கள் நினைவு வைத்திருக்கக்கூடும், ஆனால் அவர் என்ன கூறினார் என்பது நினைவில் இருக்காது. ஊடகங்களிலும் இதே நிலைதான். 90 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான பெண் தொலைக்காட்சிச் செய்தியாளர்கள் கால்கள் வெளியே தெரியும்படியான குட்டையான உடைகளையே அணிகின்றனர். அதற்குக் காரணம் அந்நிகழ்ச்சிகளை ஆண்கள் அதிக நேரம் பார்ப்பர் என்று ஆய்வுகள் தெரிவிப்பதுதான். ஆனால் அதே ஆய்வுகள், பெண்கள் எவ்வளவு அதிகமாகத் தங்களது கால்களை வெளிப்படுத்துகிறார்களோ அவ்வளவு குறைவாக, ஆண்கள் அதில் கூறப்படுபவற்றை நினைவுகூர்கின்றனர் என்றும் தெரிவிக்கின்றன. இதிலுள்ள விதி எளிமையானது. சமூகச் சூழலில் வேண்டுமானால் கால்களை வெளிக்காட்டுவது வித்தியாசமாகப் பார்க்கப்படாமல் போகலாம். ஆனால் தொழில் சார்பான சூழலில் அப்படிப்பட்ட உடைகளைக் கண்டிப்பாக அணியக்கூடாது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பெண்மைக்கே உரித்தான சைகைகளைத் தொழில்சார்ந்த கூட்டங்களில் மிக அதிகமாக வெளிப்படுத்தும் பெண்கள் தங்களுடைய மதிப்பை இழந்துவிடுகின்றனர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி ஆண்களுக்கான பரிந்துரை

நீங்கள் ஓர் ஆணாக இருந்தால், உங்கள் தொழில் சார்ந்து பெண்களுடன் தொடர்பு கொள்ள வேண்டி இருந்தால், உங்கள் முழங்கால்களைச் சேர்த்து வைத்துக் கொள்ளுங்கள். கால்களை விரித்து வைத்துக் கொள்ளும் போக்கு பொதுவாக ஆண்களுக்கே உரித்தான செயல். இப்போக்கு மனிதக் குரங்குகளிடையேயும் காணப்படுகிறது! பிற மனிதக் குரங்குகளின்மீது ஆதிக்கம் செலுத்த விரும்பும் மனிதக் குரங்கு இவ்வாறு செய்கிறது. சண்டை போட்டுக் காயம் ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்குப் பதிலாக, அவை தங்கள் கால்களை விரித்து வைத்துக் கொள்கின்றன. எந்தக் குரங்கு அதிகமாகக் கால்களை விரித்து வைத்துள்ளதோ அதுவே ஆதிக்கம் செலுத்தும் ஒன்றாகப் பார்க்கப்படுகிறது. மனித இனத்தில் ஆண்கள் இதை அறியாமல் செய்தாலும்கூட, அவர்கள் சக்திமிக்க ஒரு தகவலை அனுப்புகின்றனர். ஓர் ஆண், தொழில் தொடர்பான கூட்டங்களில் பெண்களுக்கு முன்னால் இப்படிச் செய்யும்போது, அது எதிர்மறை விளைவுகளையே ஏற்படுத்துகிறது. அனேகப் பெண்கள், இதற்குப் பதிலளிக்கும் விதமாக, தங்கள் கால்களை ஒன்றன்மீது ஒன்றாகப் போட்டுக் கொள்கின்றனர். இது அவர்களை உடனடியாக ஒரு பாதுகாப்பு வட்டத்திற்குள் வைத்து விடுகிறது. அல்லது ஏன் என்று காரணம் புரியாமல் அப்பெண்கள் மூர்க்கத்தனமாக நடந்து கொள்ளத் துவங்குகின்றனர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

நீங்கள் ஒரு பெண்ணாக இருந்து, இப்படிக் கால்களை அகல விரித்து வைத்து உட்கார்ந்து கொள்ளும் ஆண்களை எதிர்கொள்ள நேர்ந்தால், அவர்கள் அப்படிச் செய்யும்போது, அதற்கு எதிர்விளைவான நடவடிக்கையில் ஈடுபடாதீர்கள். நீங்கள் உங்களைப் பாதுகாக்க முற்பட்டால் அது உங்களுக்கு எதிரானதாகவே முடியும். அதனால் அதை அலட்சியம் செய்துவிடுங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

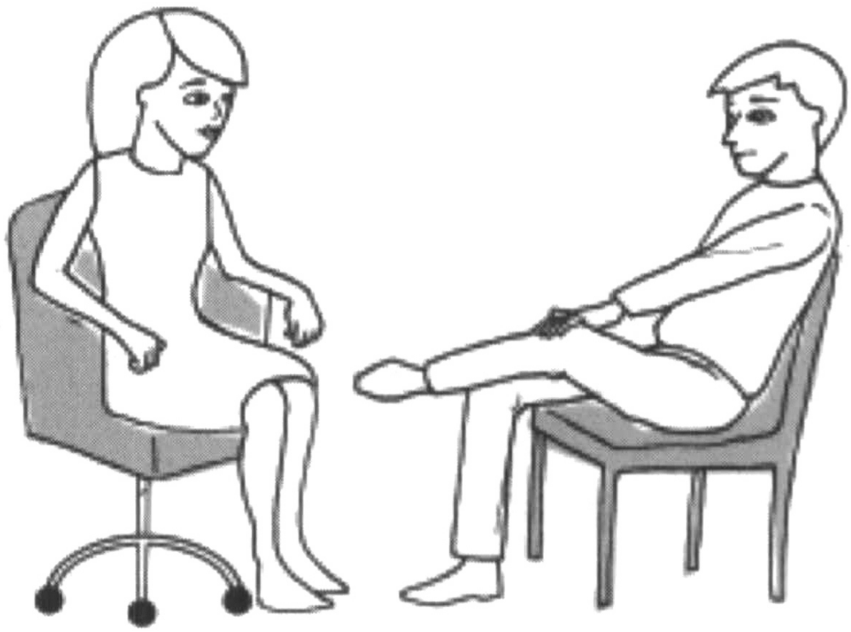
தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள நவீன மனிதனின் பரிணாம வளர்ச்சி

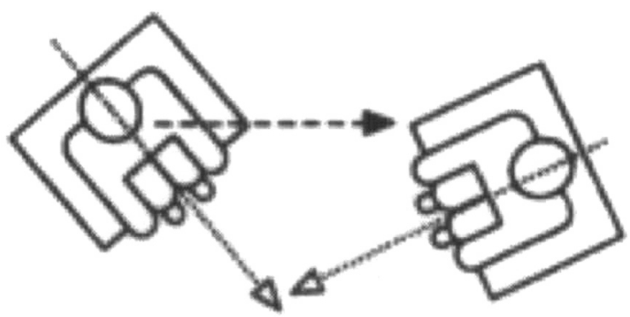
நல்லுறவுகளை வளர்த்துக் கொள்ள சில குறிப்பிட்டக் கோணத்தில் உட்காருங்கள்

கூட்டங்களில் 45 டிகிரி கோணத்தில் உட்கார்ந்து கொள்வது ஓரளவு ஆசுவாசமான, அதிகாரபூர்வமற்ற மனப்போக்கைக் காட்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

உங்களுடைய வருடாந்திர ஊதிய உயர்வு மதிப்பீட்டுப் பேச்சுவார்த்தைகளின்போது நீங்கள் இப்படி உட்கார்ந்து கொள்வது நல்ல பலனை அளிக்கும்.



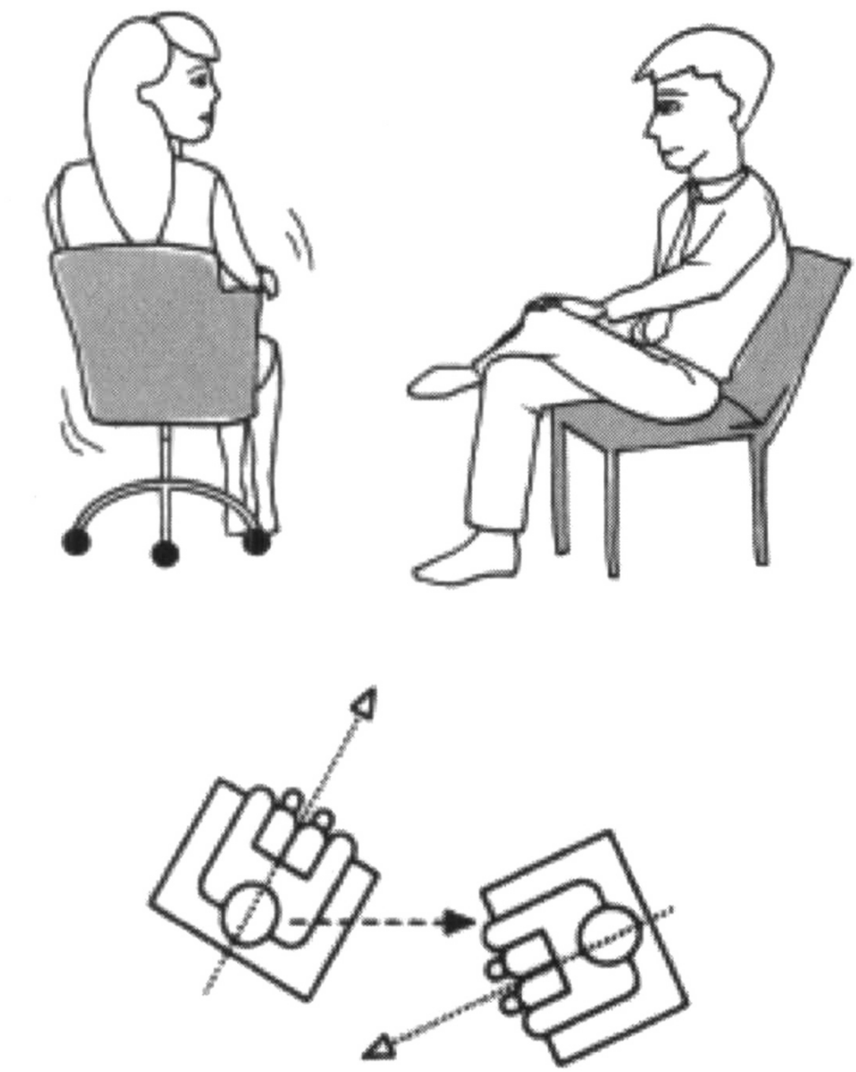


ஒரு சந்திப்பை 45 டிகிரி கோணத்தில் உட்கார்ந்து துவங்குவது, விஷயங்களை ஆசுவாசமாக வைத்திருக்க உதவும்

45 டிகிரி கோணத்தில் இருக்கும் இந்த நிலையில் உட்கார்ந்து கொண்டு உங்களின்கீழ் பணியாற்றுபவர்களின் அங்க அசைவுகளைப் பிரதிபலிப்பதன் மூலம், பேச்சில்லா முறையில் உங்களுடைய ஒப்புதலை உங்களால் காட்ட முடியும். இப்படி நீங்கள் உங்கள் உடலை 45 டிகிரி கோணத்தில் திருப்பி வைத்துக் கொள்வது, நேர்முகத் தேர்வில்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பதிலளிப்பவருக்கு இருக்கக்கூடிய இறுக்கத்தைக் கணிசமாகக் குறைத்துவிடும். இக்கட்டான அல்லது சங்கடத்திற்கு ஆளாக்குகிற கேள்விகளைக் கேட்பதற்கும், அதே நேரம், தான் மனஅழுத்தத்திற்கு உள்ளாக்கப்படவில்லை என்ற உணர்வுடன் திறந்த மனத்துடன் உங்களுடைய கேள்விகளுக்குப் பதில்கூற அவரை ஊக்குவிப்பதற்கும் இந்த உட்காரும் முறை சிறந்தது.



வலது பக்கமாக 45 டிகிரி கோணத்தில் திரும்பி அமர்ந்திருக்கும் நிலை

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

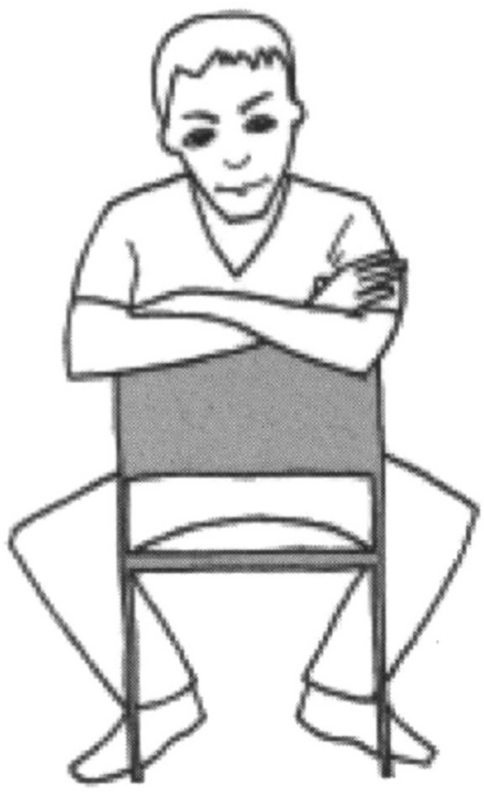
போட்டியாளர்களை அவர்களின் முதுகு கதவுப்புறம் இருக்குமாறு உட்கார வையுங்கள்

நாம் உட்கார்ந்து இருக்கும்போது நம் முதுகுப்புறமாகக் காலியிடம் இருந்தால், நமக்கு மன அழுத்தம் உண்டாகும், இரத்த அழுத்தம் அதிகரிக்கும், இதயம் வேகமாகத் துடிக்கும், மூளையின் வெளிப்பாட்டு அலைகள் அதிகரிக்கும் மற்றும் நமக்கு மூச்சு வாங்கும் என்று ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. பின்னால் இருந்து நாம் தாக்கப்படக்கூடிய சாத்தியக்கூறு இருப்பதால், அதைச் சமாளிக்க நம் உடல் தன்னைத் தயார் செய்து கொள்வதுதான் இதற்குக் காரணம். ஆனால் உங்கள் எதிராளிகளை உட்கார வைப்பதற்கு இது மிகவும் சரியான இடம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

வேலையிடங்களில் ஒருபோதும் பயன்படுத்தக்கூடாத இரண்டு உட்காரும் நிலைகள் . . . அப்படிப்பட்ட சமயங்களில் எவ்வாறு நடந்து கொள்ள வேண்டும்

பல நூற்றாண்டுகளுக்கு முன்பு, ஆண்கள் தங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளக் கேடயங்களைப் பயன்படுத்தினர். இன்றைய நாகரீக மனிதனோ, உடல்ரீதியாகவோ அல்லது வார்த்தைகளாலோ தாக்கப்படும்போதெல்லாம், தன்னைப் பாதுகாத்துக் கொள்ள, தனக்கு எது கிடைக்கிறதோ அதை உபயோகித்துக் கொள்கிறான். மேசைக்குப் பின்னால் நின்று கொள்வதும், கைப்பிடிகள் இல்லாத நாற்காலிகளில் பின் பக்கமாகத் திரும்பி, இருபக்கமும் கால் போட்டு உட்கார்ந்து கொள்வதும் அதில் அடங்கும்.



கைப்பிடியில்லா நாற்காலியில் பின்புறமாகத் திரும்பி இருபக்கமும் கால் போட்டு உட்காருபவர்கள், தன்னைப் பாதுகாத்துக் கொண்டே, பிறர்மீது

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஆதிக்கம் செலுத்தவோ அல்லது பிறரைக் கட்டுப்படுத்தவோ முயற்சிக்கின்றனர்.

அப்படி அமரும்போது, அந்த நாற்காலியின் முதுகு ஒரு கேடயமாகச் செயல்படுவதோடு, அதில் உட்காருபவர்களை மூர்க்கமானவர்களாகவும் மாற்றிவிடுகிறது. அப்படி உட்காரும் பெரும்பான்மையான நபர்கள் உரையாடலில் சலிப்பு ஏற்படும்போது, அடுத்தவர்கள் மீது ஆதிக்கம் செலுத்த முயற்சிக்கின்றனர். ஒரு குழுவில் உள்ள பிற உறுப்பினர்களின் 'தாக்குதல்'களில் இருந்து பாதுகாக்க உதவும் கேடயமாகவும் அந்நாற்காலி செயல்படுகிறது.

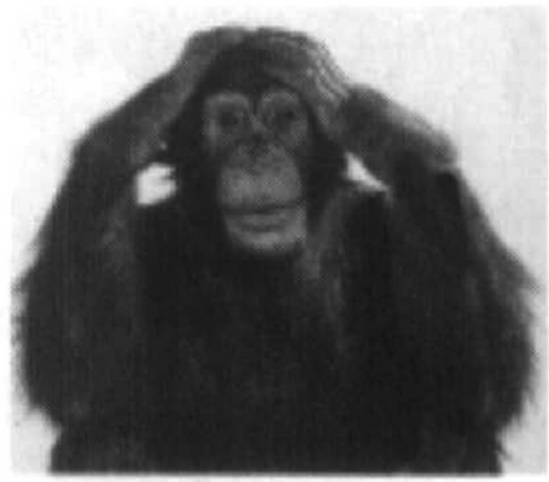
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

*

ஒரு யோசனை

நாற்காலியில் இரு பக்கமும் கால் போட்டு உட்காருபவர்களைச் சமாளிக்க அவர்கள் முன் நின்று கொள்ளலாம் அல்லது அவர்களுக்குப் பின்னால் சென்று அமர்ந்து கொள்ளலாம். அவர்களுக்குத் தாக்குதல் ஏற்படக்கூடிய ஒரு நிலையை இது உருவாக்குவதால், அவர்கள் தங்கள் நிலையை மாற்றிக் கொள்ளும் கட்டாயத்திற்கு ஆளாகின்றனர். இந்தத் தந்திரம், குழுவாகச் செயல்படும்போது நன்றாக வேலை செய்யும். ஏனெனில், அப்படி உட்காருபவரின் முதுகுப் பகுதி தாக்குதலுக்கு உள்ளாகும் நிலையில் இருப்பதால், அவர் தனது நிலையைக் கட்டாயமாக மாற்றிக் கொள்ள நேரிடும். அல்லது நீங்கள் எழுந்து நின்றுகொண்டு, அவரைக் கீழ்நோக்கிப் பார்த்து, அவரிடம் பேச்சைத் தொடரலாம். இது அந்த நபருக்குத் தடுமாற்றத்தை ஏற்படுத்தக் கூடியதால், அவர் தன் நிலைதடுமாறிப் பின்புறமாக விழக்கூடிய சாத்தியமும் உண்டு.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



உண்டிவில்: அமைதியான, நம்பிக்கையான, எல்லாம் தெரிந்த ஒரு தோரணை மற்றும் உங்களைவிட என்னிடம் அதிகமான வாழைப்பழங்கள் இருக்கின்றன என்ற சிந்தனை

உண்டிவில் தோரனை என்பது முழுக்க முழுக்க ஆண்களுக்கே உரித்தானது. அது பிறரை மிரட்டுவதற்கோ அல்லது அடுத்தவருக்கு ஒரு போலியான பாதுகாப்பு உணர்வைக் கொடுத்து அவரைத் திடீரென்று தாக்குவதற்கோ உபயோகப்படுத்தப்படுகிறது. சிம்பன்சி குரங்குகள் இதை வெகு சாதாரணமாக உபயோகிக்கின்றன. அதேபோல இதைக் கணக்கர்கள், வழக்கறிஞர்கள், விற்பனை மேலாளர்கள் மற்றும் ஏதாவது ஒரு விஷயத்தைப் பற்றி அதிக நம்பிக்கையுடன் இருப்பவர்கள், தங்களை உயர்வாகக் கருதிக் கொள்பவர்கள், அதிகமான ஆளுமையுடன் இருப்பவர்கள் போன்றோரும் பயன்படுத்துகின்றனர். நம்மால் அவர்களுடைய மனத்தில் என்ன ஓடுகிறது என்று படிக்க

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

முடிந்தால், அவர்கள் இப்படிச் சொல்லக்கூடும்: "என்னிடம் எல்லாவற்றிற்கும் பதில்கள் இருக்கின்றன." அல்லது இப்படிக்கூட சொல்லலாம்: "ஒருநாள் நீங்கள்கூட என் அளவு புத்திசாலியாக ஆகக்கூடும்." அலுவலகக் கூட்டங்களில் இந்த உண்டிவில் தோரணையுடன் செயல்படும் ஆண்கள்மீது, பெண்கள் உடனடியாக வெறுப்பை வளர்த்துக் கொள்கின்றனர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

*

ஒரு யோசனை

இப்படிப்பட்ட உண்டிவில்காரர்களைச் சமாளிக்க, அவர்கள் பக்கமாகக் குனிந்து, உள்ளங்கை மேலிருக்குமாறு வைத்துக் கொண்டு, அவர்களிடம், "நீங்கள் இது பற்றி அறிவீர்கள் என்பது எனக்குத் தெரியும். இதைப் பற்றிக் கொஞ்சம் கூற முடியுமா?" என்று கேட்டுவிட்டு, சிறிது பின்னால் சாய்ந்து உட்கார்ந்து கொண்டு, பதிலுக்காகக் காத்திருங்கள். அல்லது ஏதாவது ஒரு பொருளை அவர்களிடம் இருந்து சிறிது தொலைவில் வைத்துவிட்டு, "இதை நீங்கள் பார்த்து இருக்கிறீர்களா?" என்று கேட்டு, அவர்கள் முன்னால் சாய்ந்து எட்டிப் பார்க்கும்படிச் செய்யுங்கள். நீங்கள் ஓர் ஆணாக இருந்தால், அவரது தோரணையை அச்சசலாக அப்படியே பிரதிபலிப்பதன் மூலம் அவரை எளிதாகச் சமாளிக்கலாம். ஏனெனில் காப்பியடித்தல் சமநிலையை உருவாக்குகிறது. ஆனால் நீங்கள் ஒரு பெண்ணாக இருந்தால், இதைச் செய்ய முடியாது. ஏனெனில், அது உங்களது மார்பகங்களை வெளிக்காட்டக்கூடும். இறுதியில் அது உங்களுக்கே பாதகமாக் அமைந்துவிடக்கூடும்.

அதனால் பெண்கள் நின்று கொண்டே உரையாடலைத் தொடர வேண்டும். இதனால் உண்டிவில்காரன் தன்னுடைய நிலையை மாற்றியாக வேண்டும். அவன் அந்த நிலையை மாற்றியவுடன் நீங்கள் உட்கார்ந்து கொள்ளுங்கள். அவன் மீண்டும் உண்டிவில் நிலையை எடுத்துக் கொண்டால், நீங்கள் மறுபடியும் எழுந்து விடுங்கள். இப்படிச் செய்வது, பிறர் உங்களை மிரட்டாது இருக்க அவர்களை மூர்க்கத்தனமின்றிப் பயிற்றுவிக்கும் ஒரு வழியாகும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஆனால் உங்கள் மேலதிகாரி உங்களைக் கடிந்துரைக்கும்போது இந்த நிலையில் உட்கார்ந்து இருந்தால், நீங்கள் இத்தகையப் போக்கைக் கடைபிடிப்பது அவருக்குக் கோபத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும். நீங்கள் உங்கள் வேலையை மதிப்பவராக இருந்தால் கவனமாகச் செயல்படுங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

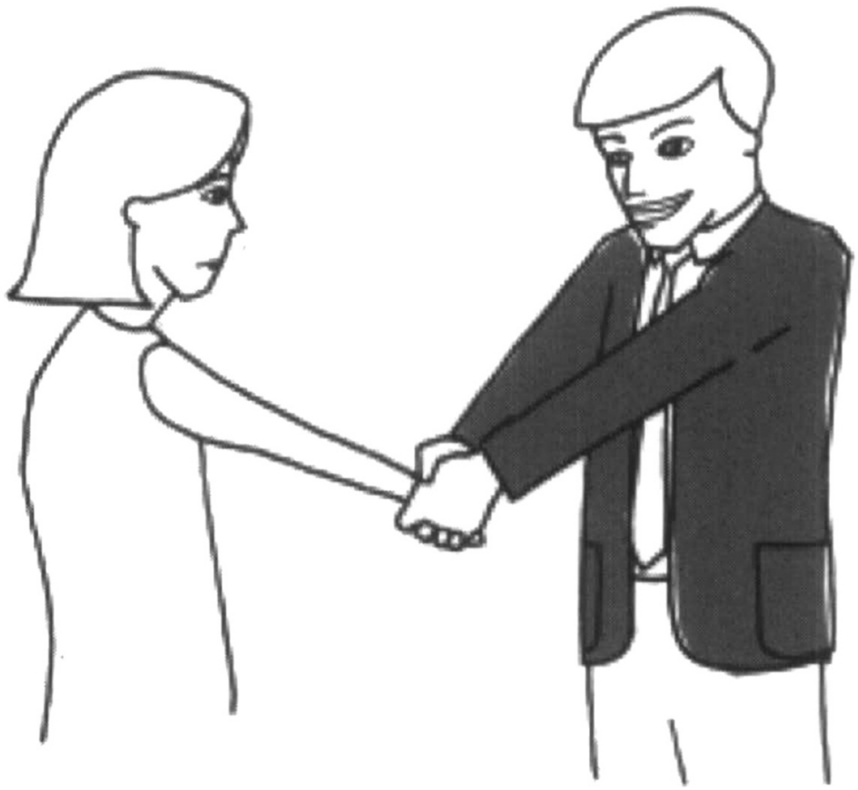
நவீன அலுவலகங்களில் இருக்கைகளின் அமைப்பு

மிக உயர்ந்த நிலையில் இருப்பவர்களைத் தவிர்த்து மற்ற அனைவரையும் மொத்தமாக ஓரிடத்தில் உட்கார வைத்தல் இப்போது பெரும்பாலான அலுவலகங்களில் வழக்கத்தில் உள்ளது. உங்களுடைய அலுவலகம் எல்லோருக்கும் சம அந்தஸ்து கொடுக்கும் விதத்தில் வடிவமைக்கப்பட்டிருந்தால், உங்களால் உங்களுடைய அந்தஸ்திற்கு எப்படி உந்துதல் அளிக்க முடியும்? முதலில் நீங்கள் வேலை செய்யும் இடம் சுத்தமாக ஒரு தொழில்முறை நேர்த்தியுடன் இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். புகைப்படங்கள், அலங்காரப் பொருட்கள் மற்றும் வீட்டை ஞாபகப்படுத்தும் சில பொருட்களை உங்கள் இடத்தில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். பாதுகாப்பு மற்றும் ஆரோக்கியம் குறித்த உங்களுடைய அடுத்த மதிப்பீட்டின்போது உங்களுக்குக் கைப்பிடியுடனும், பின்னால் சாய்ந்து கொள்ளும் வசதியுடனும் சக்கரங்களுடனும்கூடிய நாற்காலி கிடைப்பதை உறுதி செய்து கொள்வது உங்களுடைய மதிப்பை இன்னும் உயர்த்தும். இந்த உபகரணங்கள் உங்களுக்கு அதிக அதிகாரம் இருப்பது போன்ற தோற்றத்தை உருவாக்க வல்லவை என்று ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

வேலையில் உங்கள் முன்னேற்றத்தை உங்கள் கரங்களில் எடுத்துக் கொள்வது எப்படி: கைகுலுக்கும் கலை, நெட்வொர்க்குகளை உருவாக்கும் வித்தை மற்றும் அலுவலகக் கொண்டாட்டங்களைச் சமாளிக்கும் விதம்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



'நீங்கள் ஒரு மறக்க முடியதா நபர்...
நீங்கள் யாராக இருந்தாலும் சரி'

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஆடமிற்கு, தன்னுடைய புதிய மக்கள் தொடர்பு நிறுவனத்தில் வேலையின் முதல் நாள் அது. எல்லோரிடமும் சிறந்த அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்த அவன் ஆவலாக இருந்தான். சக ஊழியர்கள் ஒருவர் பின் ஒருவராக அவனுக்கு அறிமுகம் செய்து வைக்கப்பட்டனர். அவன் ஒவ்வொருவருடைய கைகளையும் உற்சாகமாகக் குலுக்கி, எல்லோருக்கும் பெரிய புன்னகையை அள்ளி வழங்கினான். ஆறு அடி மூன்று அங்குலம் உயரத்தில் அழகாகத் தோற்றம் அளித்த ஆடம் நேர்த்தியாக உடை அணிந்த வெற்றிகரமான மக்கள் தொடர்பு அதிகாரி போலவே விளங்கினான். அவனது தந்தை அவன் சிறுவனாக இருந்தபோது சொல்லிக் கொடுத்தது போலவே, கைகளைக் குலுக்கும்போது வலுவாகப் பிடித்துக் குலுக்கினான். அவன் எவ்வளவு வலுவாகக் குலுக்கினான் என்றால், அவன் குலுக்கிய குலுக்கலில், அவனது சக பெண் ஊழியர்களில் இருவருடைய மோதிர விரல்களில் இரத்தம் வந்துவிட்டது. பலருக்குக் காயம் ஏற்பட்டது. பிற சக ஆண் ஊழியர்கள் அவனுக்கு ஈடுகொடுக்கும் விதத்தில் வலுவாகக் கைகுலுக்கினர் - ஆண்கள் அப்படித்தான் நடந்து கொள்வர். ஆனால் பெண்களோ மௌனமாகக் கஷ்டத்தைச் சகித்துக் கொண்டனர். பின்னர், தங்களுக்குள் பேசிக் கொள்ளும்போது, "புதிதாக வேலைக்குச் சேர்ந்துள்ள அந்த ஆடமிடமிருந்து தள்ளியே இருக்க வேண்டும். அவன் காயம் ஏற்படுத்திவிடக்கூடியவன்," என்று கூறிக் கொண்டனர். ஆண்கள் இதைப் பெரிதுபடுத்தவில்லை. ஆனால் பெண்கள் ஆடமைத் தவிர்த்தனர். அந்நிறுவனத்தில் இருந்த மேலதிகாரிகளில் பாதிக்கும் மேற்பட்டவர்கள் பெண்கள்!

உங்கள் கைகளில் உள்ள அதிகாரம்

கைகுலுக்கும் பழக்கம் புராதனப் பழக்கம் ஒன்றின் விட்டகுறை, தொட்டகுறையாக நிலவும் ஒன்று. பண்டையப் பழங்குடியினர், நட்புறவு நிலவும் சூழலில் சந்தித்தபோது, தங்கள் கரங்களில் ஆயுதங்கள் மறைத்து வைத்திருக்கப்பட்டு இருக்கவில்லை என்பதைக்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

காட்டுவதற்காக, உள்ளங்கைகள் வெளியே தெரியுமாறு கைகளை நீட்டுவதை வழக்கமாகக் கொண்டிருந்தனர். மனிதர்கள் பல்லாயிரக்கணக்கான ஆண்டுகளாகக் கைகுலுக்கிக் கொண்டிருந்தாலும், நம்மில் பலர் இன்னும் அக்கலையில் தேர்ச்சி பெற்றிருக்கவில்லை. யாரையாவது சந்திக்கும்போது, தாங்கள் எப்படிக் கைகுலுக்குகிறோம் அல்லது கைகுலுக்கப்படும்போது தங்கள் கைகள் எவ்வாறு நடந்து கொள்கின்றன என்பதைப் பற்றி வெகு சிலரே கூர்ந்து கவனிக்கின்றனர் என்பது உண்மையாக இருந்தாலும், முதலில் நாம் செய்யும் அந்த ஐந்து அல்லது ஆறு குலுக்கல்கள், ஆதிக்கம், பணிந்து போதல் அல்லது அதிகார வெளிப்பாடு நடைபெறப் போகிறதா என்பதை உறுதிப்படுத்திவிடும். நீங்கள் அதைச் சரியாகச் செய்தால், மிகச் சிறந்த முதல் அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்துவீர்கள். அல்லது ஒரு முக்கியமான வியாபார ஒப்பந்தத்தை வெற்றிகரமாக முடித்து வைப்பீர்கள். அதைச் சரியாகச் செய்யவில்லை என்றால் உங்களுடைய சக ஊழியர்கள் உங்கள் முதுகிற்குப் பின்னால் உங்களைப் பற்றிப் பேசிக் கொள்வார்கள். உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்கள் கதவை நோக்கி ஓட்டமெடுப்பார்கள்.

வேலையில் நீங்கள்
முன்னேறப் போகிறீர்களா அல்லது
அதள பாதாளத்தில்
விழப் போகிறீர்களா என்பதை
ஒரு நல்ல கைகுலுக்கல் தீர்மானிக்கும்.

யாருடைய கை மேலோங்கி இருக்கிறது என்பதைத் தீர்மானித்தல்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பொதுவாக, விரிந்த கைகள் வரலாறு நெடுகிலும், உண்மை, நேர்மை, உடன்பாடு, மற்றும் பணிவு ஆகியவற்றோடு தொடர்புபடுத்தப்பட்டுள்ளன. நெஞ்சையொட்டி இருக்கும்படி கைகளை வைத்துக் கொண்டு சத்தியப் பிரமாணம் எடுத்துக் கொள்வதும், சாட்சி சொல்லும்போது ஒருவர் தனது உள்ளங்கைகள் தெரியுமாறு கைகளை உயரே தூக்கி வைத்துக் கொள்வதும் இன்றும் நடைபெற்று வருகிறது. உள்ளங்கைகள் வெளியே தெரியுமாறு கைகளைத் தூக்கிக் கொள்வது, அடங்கிப் போகும் பிச்சைக்காரனை ஒத்த பாவனையாகக் கருதப்படுகிறது. உங்கள் உள்ளங்கைகள் கீழே பார்த்தவாறு இருந்தால் அது உங்களுடைய அதிகாரத்தைக் காண்பிக்கும்.

நீங்கள் ஒருவரை முதன்முதலாகச் சந்திக்கும்போது, உங்களுடைய உள்ளங்கையை நீங்கள் வைத்திருக்கும் நிலை, அந்தச் சந்திப்பின் விளைவில் பெரும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். ரோமானியர்களின் காலத்தில், இரு தலைவர்கள் சந்தித்து வாழ்த்திக் கொள்ளும் விதம், இன்றையக் காலகட்டத்தில், அவர்கள் மல்யுத்தப் போட்டியில் பங்கேற்றுக் கொள்கிறார்களோ என்று எண்ண வைக்கும். அந்த இரு தலைவர்களில் ஒருவர், மற்றொருவரைவிட வலுவானவராக இருந்தால், 'கை மேலோங்கி இருக்கும் நிலை' என்று இப்போது அழைக்கப்படும் நிலையில் அவரது கை அடுத்தவருடைய கையின்மீது வைக்கப்பட்டு இருக்கும்.

கைகுலுக்கல் நடைபெறும்போது, கீழ்க்காணும் மூன்று அடிப்படையான மனப்போக்குகளில் ஏதாவது ஒன்று ஆழ்மனரீதியாகப் பரிமாறிக் கொள்ளப்படுகிறது.

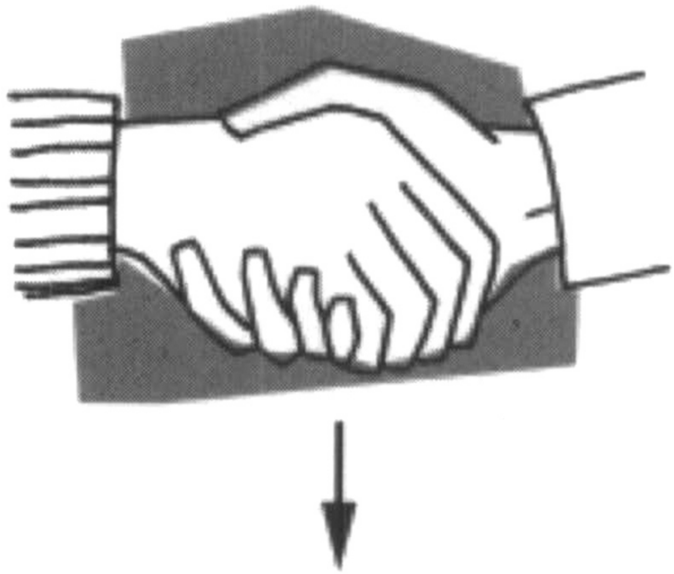
1. **ஆதிக்கம்:** "இந்த நபர் என்மீது ஆதிக்கம் செலுத்த விரும்புகிறார். நான் கவனமாக இருப்பது நல்லது."

2. **அடிபணிதல்:** "இந்த நபர்மீது என்னால் ஆதிக்கம் செலுத்த முடியும். எனக்கு என்ன தேவையோ அதை அவர் செய்து கொடுப்பார்."

3. **சமத்துவம்:** "இந்த நபருடன் நான் சுமூகமாக உணர்கிறேன்."

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

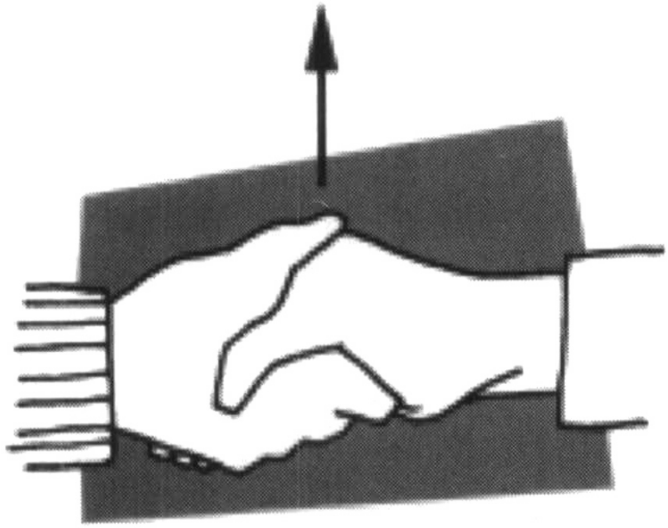
இந்த மனப்போக்குகள் நம்மை அறியாமலேயே வெளிப்படுத்தப்படுகின்றன, பெறப்படுகின்றன. ஆனால் பொறுமையாக நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டால், எந்தவொரு நேரடிச் சந்திப்பிலும் அவை மிகச் சிறந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்த வல்லவை.



ஆதிக்க மனப்பான்மையை வெளிப்படுத்தும் கைகுலுக்கல்

கைகுலுக்கும்போது உள்ளங்கை கீழ்நோக்கி இருக்கும்படி (கோடு போட்டச் சட்டை அணிந்திருப்பவர்) திருப்பி வைத்துக் கொள்வதன் மூலம் ஆதிக்க மனப்பான்மை வெளிப்படுத்தப்படுகிறது. உள்ளங்கை முழுவதுமாகக் கீழ்நோக்கி இருக்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை. ஆனால் உங்கள் கை மேலான நிலையில் இருந்தால், நீங்கள் இந்த சந்திப்பில் ஆதிக்கம் செலுத்த விரும்புவதை அது தெரிவிக்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



அடிபணியும் கைகுலுக்கல்

ஆதிக்கக் கைகுலுக்கலுக்கு நேர் எதிரானது, உங்கள் உள்ளங்கை மேல்நோக்கி இருக்கும் நிலையில் (கோடு போட்டச் சட்டை அணிந்திருப்பவர்) கைகளை வைத்து இருப்பது. அடுத்த நபர் கட்டுப்பாட்டை எடுத்துக் கொள்ள அல்லது அச்சூழலுக்கு அவர் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள நீங்கள் விரும்பும்போது இது நல்ல பலனளிக்கும். உதாரணமாக வியாபாரத் தொடர்பாக நீங்கள் மன்னிப்புக் கோர வேண்டியிருக்கும் ஒரு சூழலைக் குறிப்பிடலாம்.

கைகுலுக்கும்போது சுமூகப் போக்கைக் கடைபிடிக்க, உங்கள் உள்ளங்கையைச் சாய்க்காமல் நேராக வைத்திருக்க வேண்டும். அதோடு அடுத்த நபர் உங்கள் கைமீது பிரயோகிக்கும் அதே அழுத்தத்தை நீங்களும் பிரயோகிக்க வேண்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி
பெண்களுக்கான பரிந்துரை

முதலில் முன்வந்து உறுதியாகக் கைகுலுக்கும் பெண்கள், பெரும்பாலான நாடுகளில், திறந்த மனதுடன் இருப்பவர்களாகக் கருதப்படுகிறார்கள். அதோடு சிறந்த முதல் அபிப்பிராயத்தையும் ஏற்படுத்துகிறார்கள்.

அடிபணியும் மனப்போக்கை வெளிப்படுத்தும் மென்மையான கைகுலுக்கல்களைப் பெண்கள் ஆண்களுக்கு அளிக்கக்கூடும். அது அவர்களுடைய பெண்மையை அடிக்கோடிட்டுக் காட்டுவதாக அமையலாம் அல்லது தங்கள்மீது ஆளுமையை ஏற்படுத்துவது சாத்தியம்தான் என்பதை அவர்கள் மறைமுகமாகக் கூறுவதாகவும் அமையலாம். தொழில்ரீதியான சூழலில் பெண்களுக்கு இது மிகவும் இடையூறு விளைவிக்கலாம். ஏனெனில் ஆண்கள் அவர்களுடைய பெண்மைக்கு அதிகக் கவனம் கொடுத்து, அவர்களிடம் இருக்கும் தொழில்முறைத் திறமைகளை அலட்சியப்படுத்திவிடுவர் தொழில் நிமித்தமான சூழல்களில் அதிகமான பெண்மையை வெளிப்படுத்தும் பெண்களை, ஆணுக்குப் பெண் சரிநிகர் என்று முழங்குகிற இந்தக் காலகட்டத்திலும்கூடப் பிற ஆண்களும், சக பெண்களும் தீவிரமாக எடுத்துக் கொள்வது கிடையாது. அலபாமா பல்கலைக்கழகத்தில் நடத்தப்பட்ட ஓர் ஆய்வு, புதிய கருத்துக்களை வரவேற்கும் பெண்கள் உறுதியாகக் கைகுலுக்குவதாகத் தெரிவிக்கிறது. ஆண்கள் புதிய

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கருத்துக்களை வரவேற்றாலும் சரி வரவேற்காவிட்டாலும் சரி, எப்போதும் ஒரே மாதிரியான கைகுலுக்கலைத்தான் மேற்கொள்கின்றனர். அதனால் உறுதியான கைகுலுக்கலை மேற்கொள்வது, குறிப்பாக ஆண்களிடம் மேற்கொள்வது, தொழில்ரீதியாகப் புத்திசாலித்தனமாகப் படுகிறது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

மேல்மட்ட நிர்வாகிகளிடம் நடத்தப்பட்ட ஓர் ஆய்வு, ஆண்களில் 88 சதவீதத்தினரும், பெண்களில் வெறும் 31 சதவீதத்தினரும் ஆதிக்கம் செலுத்தும் கைகுலுக்கலை மேற்கொள்வதாகத் தெரிவிக்கிறது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

♂

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி
ஆண்களுக்கான பரிந்துரை

சராசரியான பெண்களின் கரத்தோடு ஒப்பிடும்போது, சராசரியான ஆண்களின் கரம் இரு மடங்கு அழுத்தத்தைப் பிரயோகிக்கின்றது. அதனால், கைகுலுக்கும்போது ஆண்கள், தங்களுடைய கைகளை இறுக்குவதாகப் பெண்கள் புகார் செய்வதில் வியப்பில்லை. ஆண்கள் இதைக் கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். கிழித்தல், இறுக்குதல், தூக்குதல், எறிதல், சுத்தி அடித்தல் போன்ற வேலைகளை செய்ய ஏதுவாக நாற்பத்து ஐந்து கிலோவரை அழுத்தத்தைப் பிரயோகிக்கும் விதத்தில் ஆண்களின் கைகளுக்குப் பரிணாம வளர்ச்சிமூலம் வலு கிடைத்துள்ளது. எப்படியிருந்தாலும் தொழில்ரீதியான சூழல்களில், ஒரு கைகுலுக்கல் அடுத்தவருடைய எலும்புகளை முறிக்கும் அளவிற்கு இருக்க வேண்டிய தேவை இல்லை. உங்களுடைய நண்பர்கள், உறவினர்கள் போன்றோரிடம் கைகுலுக்கிப் பயிற்சி செய்து, அவர்களுடைய அபிப்பிராயங்களைக் கேட்டுப் பெறுவது சாலச் சிறந்தது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

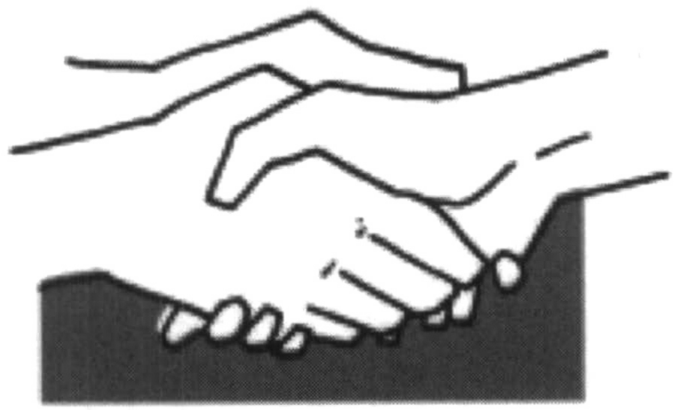
அதிகாரத்தை வெளிப்படுத்தும் நபரை வீழ்த்த மூன்று கைகுலுக்கல் யோசனைகள்

உங்களுடைய வியாபாரப் பங்காளி உங்களுடைய கைகள் அடிபணியும் நிலையில் கீழே இருக்குமாறும், தன் கையை ஆதிக்கம் செலுத்தும் விதத்தில் மேலே இருக்குமாறும் குலுக்கினால், அதை நீங்கள் மூன்று வழிகளில் சமாளிக்கலாம்.

1. கையை மேலே வைக்கும் உத்தி

உங்கள் வலது கையை வைத்துக் குலுக்கிக் கொண்டு, உங்களுடயை இடது கையை அடுத்தவருடைய கையின் அடுத்தப் புறம் வைத்து இரு கைப்பிடிப்புடன் அவரது கரங்களை நேராக்கிக் கொள்ளலாம். ஆதிக்கப் போக்குடன் திகழும் ஆண்களைக் கையாள, பெண்களுக்கு இது சிறப்பாக உதவும். ஏனெனில் அப்போது அதிகார சக்தி, ஆணிடம் இருந்து பெண்ணுக்கு மாறிவிடுகிறது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



இரு கை பிடிப்பு

2. இடது காலை முன்னால் வைக்கும் உத்தி

பெரும்பாலானவர்கள் தங்களுடைய வலது காலை முன் எடுத்து வைத்துதான், கைகுலுக்கத் தங்கள் கரங்களை நீட்டுவர். நீங்கள் இடது காலை முன்வைத்து கரங்களை நீட்டப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். இப்படிச் செய்யும்போது, நீங்கள் அதிகார சக்தியை வெளிப்படுத்த நினைக்கும் அந்த நபருக்குக் குறுக்காகச் செல்வதால், அவர்களைச் சமாளிப்பது எளிதாகிவிடும்.

3. கடைசிப் புகலிட உத்தி

அதிகார சக்தியை வெளிக்காட்டிக் கொள்ள விரும்பும் நபர் மீண்டும் மீண்டும் வேண்டுமென்றே உங்களை மிரட்டுவதற்காக அப்படிச் செய்வதாக நீங்கள் உணர்ந்தால், அவரது உள்ளங்கைக்குச் சிறிது மேலே பிடித்துக் கைகுலுக்க முயற்சிக்கலாம். இது அப்படிபட்ட நபர்களை அதிர்ச்சிக்கு உள்ளாக்கக்கூடும். அதனால் நீங்கள் இந்த உத்தியை, தேர்ந்தெடுத்த ஒரு சிலரிடம் மட்டும்தான் பயன்படுத்த வேண்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கடைசிப் புகலிட உத்தி

சமூக உறவை ஏற்படுத்த

மிகச் சிறந்த கைகுலுக்கல், சமத்துவம் மற்றும் பரஸ்பர மரியாதை உணர்வைப் பறைசாற்றும். வேலை செய்யும் இடத்தில் முதன்முதலாக அறிமுகம் செய்து கொள்ள இதுதான் சிறந்த வழி. அதை இப்படிச் சாதிக்கலாம்.

1. செங்குத்து நிலையில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள்

உங்களது மற்றும் நீங்கள் கைகுலுக்கும் நபரது கைகள், ஒருவர்மீது மற்றொருவர் ஆதிக்கம் செலுத்தாமலும், அடிபணிந்து போகாமலும் இருப்பதற்கு ஏதுவான விதத்தில், செங்குத்தான நிலையில் இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

2. இணையான அழுத்தம் கொடுங்கள்

உங்கள் கைகளில் நீங்கள் உணரும் அதே அழுத்தத்தையே நீங்களும் பிரயோகியுங்கள். கைகுலுக்கலின் அழுத்தத்தை அளவிட முடிகிறது என்று வைத்துக் கொள்வோம். அதை 1 முதல் 10 என்ற அளவீட்டில் வைத்துப் பார்க்கும்போது, உங்களது கைகுலுக்கல் அழுத்தம் 7 ஆக இருந்து உங்களுடன் கைகுலுக்குபவரின் அழுத்தம் 5 ஆக மட்டும் இருந்தால், நீங்கள் உங்களுடைய அழுத்தத்தை 20

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

சதவீதம் குறைத்துக் கொள்ள வேண்டும். அதேபோல உங்களது அழுத்தம் 7 ஆக இருந்து அடுத்தவருடையது 9 ஆக இருந்தால், நீங்கள் 20 சதவீதம் அதிகரித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

3. நேர்மையைத் தெரிவியுங்கள்

கைகுலுக்கல் என்பது ஒரு ஹலோ சொல்வதற்கு அல்லது விடைபெறுவதற்கு அல்லது ஓர் உடன்பாட்டை நிறைவு செய்வதற்காக உருவான ஒன்று. அதனால் அது எப்போதும் நேர்மறையானதாகவும், நட்பு பாராட்டுவதாகவும், இதமானதாகவும் இருத்தல் வேண்டும்.

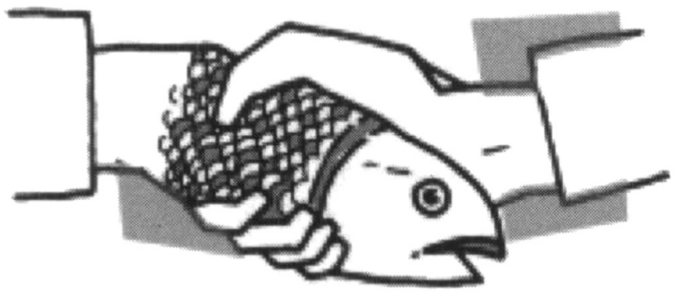
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

நெட்வொர்க்கிங் நிகழ்ச்சி போன்ற, பத்துப் பதினைந்து பேர் அடங்கிய ஒரு குழுவை நீங்கள் சந்திக்க நேர்ந்தால், அதில் உள்ள ஒவ்வொருவருடனும் சுமூக உணர்வை ஏற்படுத்திக் கொள்ள நீங்கள் உங்கள் கைகுலுக்கலின் கோணத்தையும் அழுத்தத்தையும் பல முறை மாற்றிக் கொள்ள வேண்டி இருக்கலாம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

இந்தக் கைகுலுக்கலை உபயோகித்துப் பாருங்கள்: பின்விளைவுகளுக்கு நீங்கள் பொறுப்பேற்கத் தயாராக இருக்கும் பட்சத்தில்!



ஈரமீன் கைகுலுக்கல்

வெகுசில தொழில்முறைக் கூட்டங்கள், குறிப்பாக, கை ஈரப் பதத்துடனும், குளிராகவும் இருக்கும்போது, ஈரமீனைப் போல சுவாரசியமாக இல்லாமல் அமைந்து விடுவதுண்டு. பலவீனமான, வலுவற்றக் கைகுலுக்கல்கள் உலகில் எங்கும் வரவேற்கப்படுவதில்லை. அது பலவீனமான குணத்தோடு தொடர்புபடுத்தப்படுகிறது. ஒருவர் நடுக்கத்துடன் இருப்பதை அது வெளிச்சம் போட்டுக் காண்பிக்கிறது.

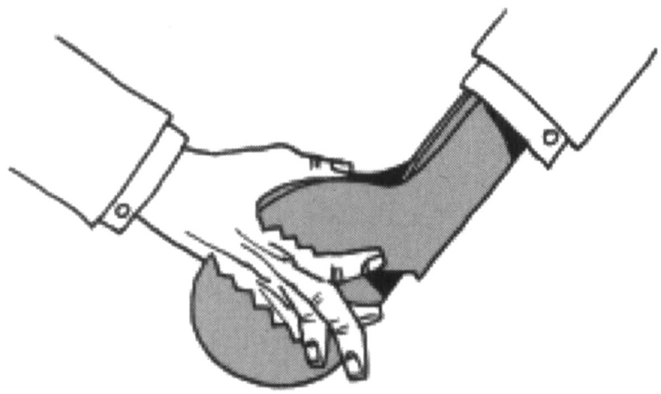
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

உங்கள் பேன்ட் பையில் அல்லது கைப்பையில் ஒரு கர்சீப்பை எப்போதும் வைத்திருங்கள். வியாபாரம் தொடர்பான சந்திப்புக்களுக்கு முன்பாக, உங்களுடைய உள்ளங்கைகளைத் துடைத்துக் கொள்ள அதை உபயோகித்துக் கொள்ளலாம். இதன் மூலம் நீங்கள் மிகவும் மோசமான முதல் அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்துவதைத் தவிர்க்கலாம். அல்லது உங்களது உள்ளங்கைகளை நெருப்புக்கு முன்னால் காட்டுவது போல மனக்காட்சியில் கற்பனை செய்து கொள்ளலாம். இந்த மனக்காட்சிக் கற்பனை உத்தி, சராசரி நபர்களின் உள்ளங்கைச் சூட்டை மூன்றிலிருந்து நான்கு சதவீதம்வரை உயர்த்துவதாக நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நீங்கள் உங்கள் வேலையைப் பெரிதும் மதிப்பவராக இருந்தால், உங்கள் வேலைக்கு உலை வைக்கும் இதைத் தவிர்த்து விடுங்கள்



எலும்பையே நொறுக்கிவிடும் கைகுலுக்கல்தான், இருப்பதிலேயே மிகவும் அதிகமாகப் பயமுறுத்தும் ஒன்றாகக் கருதப்படுகிறது. அது, அதைப் பெற்றவரின் மனத்தில் மாறாத வடுவை ஏற்படுத்துகிறது. அதைக் கொடுத்தவர் தவிர வேறு எவர்மீதும் அது நல்ல அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்துவதில்லை. இந்தக் கைகுலுக்கல்கள் மிகவும் மூர்க்கத்தனமாக இருப்பவர்களின் அடையாள முத்திரை. அவர்கள் எச்சரிக்கை ஏதுமின்றி எதிராளியை அணுகி, அவர்களது கரங்களைக் கூழாக்கும் விதத்தில் இறுக்கிப் பிடித்து, அவர்களை நிலைகுலைய வைத்து விடுகின்றனர். நீங்கள் பெண்ணாக இருந்தால், தொழில்முறைக் கூட்டங்களுக்குச் செல்லும்போது, உங்களது வலது கைகளில் மோதிரம் அணியாதீர்கள். ஏனெனில், இப்படிப்பட்ட எலும்பு நொறுக்கிகள், உங்களது கரங்களில் இரத்தம் வரவழைத்துவிடுவதோடு, கூட்டம் முழுவதும் உங்களை ஒருவித அதிர்ச்சி நிலையில் இருக்கும்படிச் செய்துவிடுவர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

எலும்பு நொறுக்கிகளைச் சமாளிப்பதற்குக் குறிப்பிடும்படியான வழியேதும் இல்லை என்றாலும், வேண்டுமென்றே உங்களிடம் ஒருவர் அப்படி நடந்து கொண்டார் என்று நீங்கள் நம்பினால், "ஓ! என் கைகள் வலிக்கின்றன. உங்களது கைகுலுக்கல் மிகவும் முரட்டுத்தனமாக இருக்கிறது," என்று கூறி அதைப் பிறருடைய கவனத்திற்கு எடுத்துச் செல்லலாம். இது அவர்கள் இந்த நடத்தையை மீண்டும் தொடராமல் இருக்க வழிவகுக்கக்கூடும்.

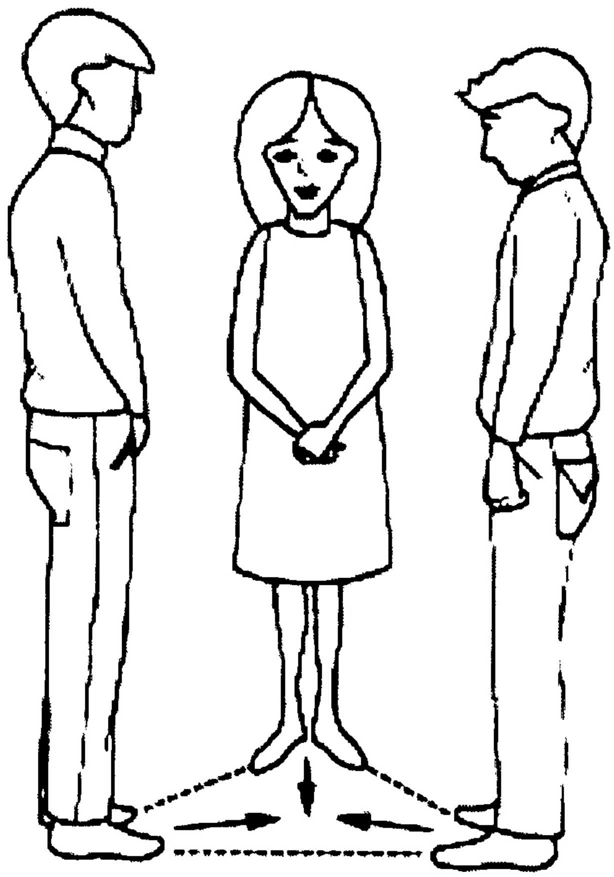
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

உங்கள் நெட்வொர்க்கை விரிவுபடுத்துதல்

இன்றுள்ள அலுவலகங்களில், உங்களுடயை சகாக்கள், வாடிக்கையாளர்கள், தொழில்முறையில் பழக்கமானவர்கள் போன்றோருடனான உங்களது உறவு, முன் எப்பொழுதைக் காட்டிலும் இன்று அதிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாகத் திகழ்கிறது. உங்கள் வேலைக்கு நீங்கள் கொடுக்கும் அதே முக்கியத்துவத்தை நீங்கள் உங்களுடைய அலுவலக உறவுகளுக்கும் கொடுக்க வேண்டும் என்பதைப் புத்திசாலித்தனமான ஊழியர்கள் புரிந்து வைத்துள்ளனர். சுருக்கமாகக் கூறினால், உங்களுக்கு என்ன தெரிந்திருக்கிறது என்பது முக்கியமல்ல, உங்களுக்கு யாரைத் தெரிந்திருக்கிறது என்பதுதான் முக்கியம். கருத்தரங்குகள், அலுவலகக் கொண்டாட்டங்கள், குழுவாக இணைந்து செயல்படும் நாட்கள், வியாபாரப் பயணங்கள், நெட்வொர்க்கிங் நிகழ்ச்சிகள், வேலைக்கு அப்பால் நிகழும் சந்திப்புக்கள் ஆகியவற்றில் உங்களை ஒரு தொழில்நேர்த்தியான, அனைவராலும் விரும்பப்படுகிற, நம்பிக்கை மிளிர்கின்ற ஒரு நபராக முன்னிருத்துவது, முக்கிய ஒப்பந்தங்களை முடித்துக் கொடுக்கக்கூடும்; பதவி உயர்வுகளைப் பெற்றுத் தரக்கூடும்; சில சமயங்களில் வேறு சிறப்பான வேலையைப் பெறுவதற்குக்கூட உதவக்கூடும். 'லிங்க்ட் இன்' போன்ற வியாபார நெட்வொர்க்கிங் இணையத் தளங்களின் சக்தியை உங்களுக்குச் சாதகமாக பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். நெட்வொர்க்கிங் குறித்த எங்களுடயை இந்தத் தலையாய பரிந்துரைகளையும் பின்பற்றுங்கள்.

1. புதிதாய்ச் சேர்ந்துள்ள உங்கள் சகா உங்களோடு இருக்கும்போது சௌகரியமாக உணர வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், அவருக்கு 45 டிகிரி கோணத்தில் நீங்கள் நின்று கொள்ளுங்கள். இது திறந்த மனப்பான்மையை உருவாக்குவதோடு, மூன்றாவது நபர் உங்கள் உரையாடலில் கலந்து கொள்ளவும் இடம் அளிக்கிறது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



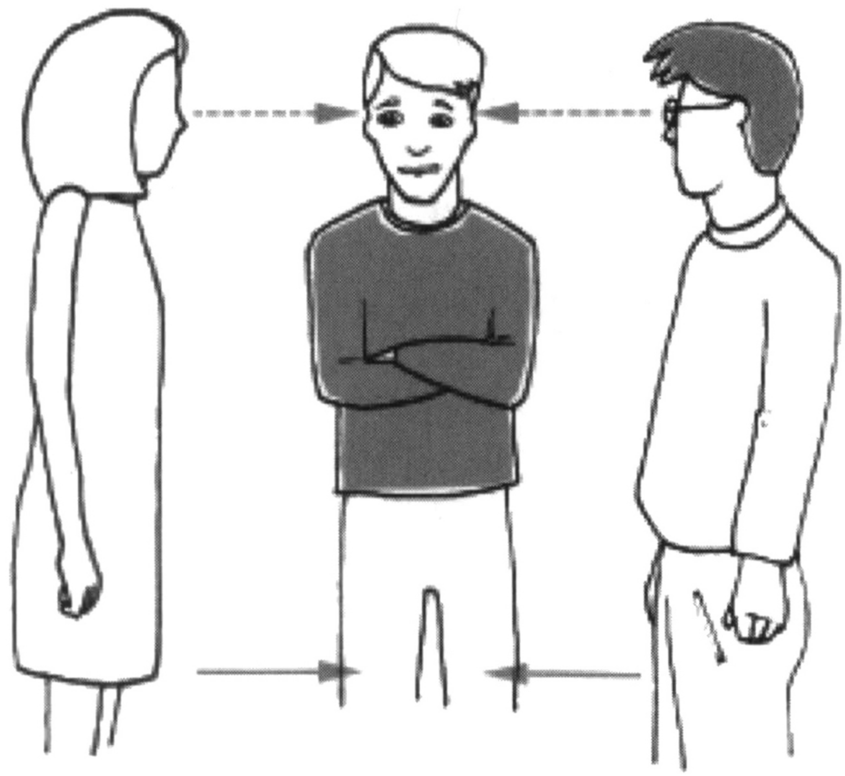
மூடப்படாத முக்கோண நிலை
மூன்றாவது நபர் உள்ளே நுழைய வழிவகுக்கிறது

2. நீங்கள் யாராவது ஒருவரிடம் தனிப்பட்ட முறையில் பேசவேண்டும் என்றாலோ அல்லது அவர்களது கவனத்தை அதிகமாகப் பெற வேண்டும் என்றாலோ, ஏதாவது ஒரு கோணத்தில் நிற்காமல் அவர்களுக்கு நேராக நிற்க வேண்டும். நீங்கள் ஒரு பெண்ணாக இருந்தால் சற்றுக் கவனமாக இருத்தல் நல்லது. ஏனெனில் நீங்கள் காமக் கண்ணோட்டத்துடன் அணுகுவதாக அந்நபர் எடுத்துக் கொள்ளக்கூடும்.

3. தைரியமாக இருப்பதுபோல நடியுங்கள், நீங்கள் ஒரு தைரியமான திறமையான நபர் என்று நினைத்துக் கொள்வார்கள். திறந்த, அணுகக்கூடிய உடல்மொழியை வெளிப்படுத்தப் பழகிக் கொள்ளுங்கள்,

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

வெகு விரைவில் மக்கள் உங்களிடம் தங்களை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்ள முட்டி மோதிக் கொள்வார்கள்.



4. நீங்கள் ஒரு நெட்வொர்க்கிங் நிகழ்ச்சியில் கலந்து கொள்ளச் சென்றால், ஒருபோதும் பெண்களைப் பின்னால் இருந்து அணுகாதீர்கள் (தாக்குதல் பின்னால் இருந்து வரும் என்று பெண்கள் பயப்படுவதாக ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன). அதேபோல, ஆண்களை ஒருபோதும் முன்னால் இருந்து அணுகாதீர்கள் (தாக்குதல் முன்னால் இருந்து வரும் என்று ஆண்கள் பயப்படுவதாக அதே ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன).

5. ஏற்கனவே நடந்து கொண்டிருக்கும் ஓர் உரையாடலில் நுழையும் முன்பாக உடல்மொழி தெரிவிக்கும் சங்கேதங்களைப் படிக்கப் பழகிக் கொள்ளுங்கள், அதில் இடம்பெற்றிருக்கும் நபர்கள் உங்களுக்குத் தெரிந்தவர்களாக இருந்தாலும்கூட. திறந்த முக்கோண நிலை என்றால் அது உங்களை வரவேற்கிறது என்றும், மூடப்பட்ட நிலை என்றால் அது உங்களை வரவேற்கவில்லை என்றும் பொருள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

விதி எண்: 5

ஒரு கூட்டத்தில் ஒருவருடன் உங்களுடைய வலது கையால் கைகுலுக்கும்போது, இடது கையால் அவருடைய கைமுட்டைத் தொடுதல் சக்திமிக்க விளைவுகளைத் தோற்றுவிக்கும். தொடுதல் இரு நபர்களுக்கு இடையே தற்காலிகப் பிணைப்பைத் தோற்றுவித்து, ஞாபகத்தில் ஒரு பதிவை ஏற்படுத்தும். ஆனால் இது நல்ல விளைவை ஏற்படுத்த வேண்டும் என்றால், நீங்கள் சரியாக கைமுட்டைத் தொட வேண்டும், அதற்குக் கீழாகவோ அல்லது மேலாகவோ தொடக்கூடாது. அதோடு தொடுதல் மூன்று நொடிகளுக்கு மேல் போகாமல் பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும். ஏனெனில் நீங்கள் மூன்று நொடிகளுக்கு மேல் உங்கள் தொடுதலை நீட்டிக்கும்போது அந்நபர் நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள் என்று கீழே குனிந்து பார்ப்பதால் அது எதிர்மறை விளைவுகளை ஏற்படுத்தும். வியாபாரம் தொடர்பாக நீங்கள் புதிதாக யாராவது ஒருவரைச் சந்திக்கும்போது அவர் பெயரை நீங்கள் சரியாக கேட்டிர்களா என்பதை உறுதி செய்து கொள்ள அவரது பெயரை மீண்டும் ஒருமுறை சொல்லிப் பாருங்கள். அது அவரை முக்கியமானவராகக் காட்டுவதோடு நீங்கள் அவருடைய பெயரை நினைவில் வைத்திருக்க உதவும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

வெளிப்படையாகத் தெரியாதவாறு தொடும்போது அது கவனத்தை ஈர்க்கும். நீங்கள் கூறுவதை வலியுறுத்தும். அடுத்தவர்மீதான உங்களது தாக்கத்தை அதிகரிக்கும். பொதுவாக எல்லோரிடமும் நேர்மறையான அபிப்பிராயங்களை ஏற்படுத்தும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

விதி எண்: 8

பொதுவாக வியாபாரக் கூட்டங்களில், ஒருவரை முதன்முதலாகப் பார்க்கும்போது கைகுலுக்குவது ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட வழக்கம் என்றாலும், நீங்களாகவே முன்வந்து கைகுலுக்கலைத் துவங்குவது எல்லா இடங்களிலும் பொருத்தமாக இருக்காது. நீங்கள் யாராவது ஒருவரை அலுவலகக் கொண்டாட்டத்திலோ அல்லது அதிகாரபூர்வமற்ற வியாபாரக் கூட்டத்திலோ சந்திப்பதாக இருந்தால், கைகுலுக்குவதற்கு முன்பாக, அது பொருத்தமாக இருக்குமா என்று உங்களையே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். அந்நிகழ்ச்சி அதிகாரபூர்வமற்ற ஒன்றாக இருக்கும் பட்சத்தில், நீங்கள் பத்தாம்பசலித்தனமான ஒரு நபராக உங்களைக் காட்டிக் கொள்ளும் இக்கட்டில் மாட்டிக் கொள்ள விரும்ப மாட்டீர்கள். சில சமயங்களில் ஒரு சாதாரண தலையசைப்பே ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகின்ற ஒன்றாக இருக்கும்.

நீங்கள் வெளிநாட்டிற்குப் போகும்போது அங்கு உள்ளூரில் பயன்படுத்தும் வாழ்த்துத் தெரிவிக்கும் முறையைப் பற்றி முதலில் அறிந்து கொள்ளுங்கள்.

அலுவலகக் கொண்டாட்டங்களைச் சமாளிக்கும் விதம்

அலுவலகக் கொண்டாட்டங்கள் ஒரு சமூக நிகழ்ச்சி என்றும், அங்கு நீங்கள் உங்களது ஜாக்கிரதை உணர்வை ஓரளவு தளர்த்திக் கொள்ளலாம் என்றும் நினைத்திருந்தால், நீங்கள் புதியவராக இருக்கும் பட்சத்தில் உங்கள் காலை இடறிவிடக்கூடிய பல புதைகுழிகள் அங்கு நிறைந்திருக்கும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அவற்றில் சில:

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

1. அளவாகக் குடியுங்கள்

நீங்கள் உங்கள் நண்பர்களுடன் செலவழிக்கும் ஒரு கேளிக்கை இரவாக அலுவலகக் கொண்டாட்டங்களை எடுத்துக் கொள்ளத் தோன்றுவது இயல்புதான் என்றாலும், எப்படி இருந்தாலும் அது ஒரு வியாபார நிகழ்வுதான் என்பதையும் அங்கு உங்களுடைய நடத்தை எடைபோட்டுப் பார்க்கப்படும் என்பதையும் நீங்கள் மறக்கக்கூடாது. அலுவலகக் கொண்டாட்டங்களில் நன்றாகக் குடித்துவிட்டு, பிறர் மனத்தைப் புண்படுத்தும்படிப் பேசியுள்ளவர்களைப் பற்றியும் தங்கள் மேலதிகாரிகளுடன் எல்லைமீறி நடந்து கொண்டவர்களைப் பற்றியும் தாம் ஒவ்வொருவரும் கேள்விப்பட்டிருப்போம். நீங்கள் அந்த வலையில் விழுந்துவிடாமல் பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

2. நீங்கள் ஒரு பெண்ணாக இருந்தால், உங்களுடைய ஆண் சகாக்களை நோக்கி அளவிற்கு அதிகமாகப் புன்னகை புரியாதீர்கள்

பொதுவாக ஆண்கள் தோழமைப் புன்னகையைக் காதல் புன்னகையாகத் தவறாக எடுத்துக் கொள்கிறார்கள் என்று சமீபத்திய ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. இதற்குக் காரணம், பெண்களைவிட ஆண்கள், உலகை அதிகமான பாலுணர்வுக் கண்ணோட்டத்துடன் பார்க்கின்றனர். பெண்களைக் காட்டிலும் ஆண்களின் 'டெஸ்டோஸ்டிரோன்' அளவு 10 முதல் 20 மடங்கு அதிகமாக உள்ளது. அதனால்தான் ஆண்கள், உலகைக் காமக் கண்ணோட்டத்துடன் பார்க்கின்றனர்.

3. பெண்கள் தங்கள் பெண்மையை வெளிக்காட்டும் உடல்மொழியைத் தவிர்க்க வேண்டும்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகக் கொண்டாட்டங்கள் உட்பட, அலுவலகத்தில் தாங்கள் நன்றாக மதிக்கப்பட வேண்டும் என்று விரும்பும் பெண்கள் தலை முடியை அடிக்கடி ஒதுக்கிவிடுதல், ஒயின் கோப்பைகளின் தண்டுப் பகுதிகளை வருடுதல் போன்றவற்றை அறவே தவிர்க்க வேண்டும்.

4. அலுவலக உறவுகளை வெளிப்படையாகக் காட்டிக் கொள்ள வேண்டாம்

உங்களுடன் வேலை பார்க்கும் யாராவது ஒருவருடன் நீங்கள் நெருக்கமாக உறவு வைத்திருந்தால், அலுவலகக் கொண்டாட்டங்களில்கூட, நேசத்தை வெளிப்படையாகக் காட்டும் காரியங்களில் ஈடுபட வேண்டாம். உங்களுடைய உறவுகளையும் வேலையையும் கண்டிப்பாகத் தனித்தனியாகப் பிரித்து வைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

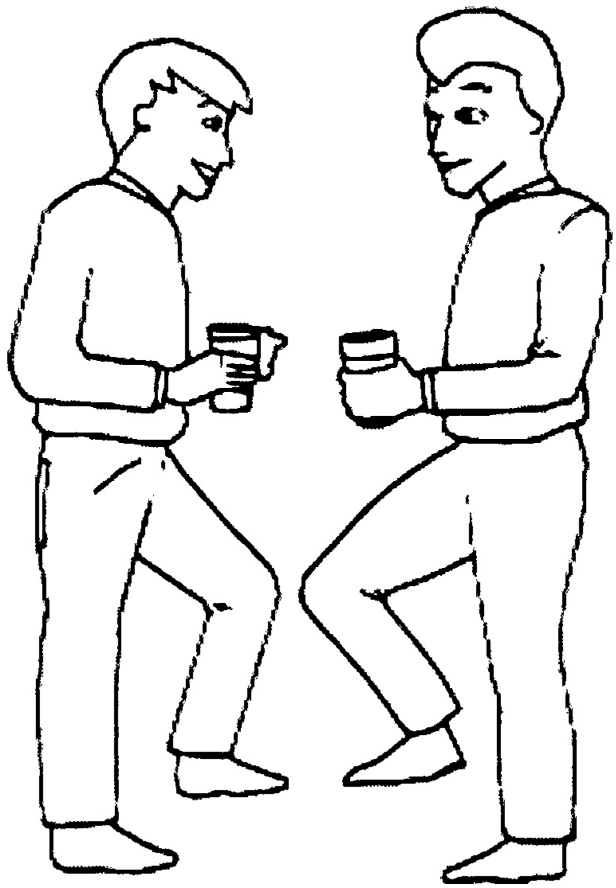
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

உங்கள் சகாக்களிடம் உங்கள் மதிப்பை உயர்த்திக் கொள்ளுதல்

அடுத்த முறை நீங்கள் ஓர் அலுவலக விழாவிற்கோ, வேலைக்குப் பின் சக ஊழியர்களோடு காப்பி குடிக்கவோ செல்லும்போது, எத்தனை பேர் தாங்கள் பேசிக் கொண்டிருக்கும் நபரை ஒத்த முகபாவங்களையும் அங்க அசைவுகளையும் வெளிப்படுத்துகின்றார்கள் என்பதைக் கவனியுங்கள். ஒருவர் அடுத்தவரின் கருத்துக்களோடும் அவரது மனோபாவத்தோடும் ஒத்துப் போகிறார் என்பதைத் தெரிவிக்கும் ஒரு வழி, பாவனைகளைப் பிரதிபலித்தலாகும். "பார்த்தாயா, நான் உன்னோடு ஒத்துப் போகிறேன்." என்பதை அவர் பேச்சற்ற முறையில் வெளிப்படுத்துகிறார்.

உதாரணமாக எதிர்ப்பக்கத்தில் உள்ள படத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். அதில் இரு நபர்கள் ஒரு பாரில் பேசிக் கொண்டு இருக்கிறார்கள். அவர்கள் இருவரும் ஒரே மாதிரியான பாவனைகளைப் பிரதிபலித்துக் கொண்டு இருப்பதால், அவர்கள் இருவரும் ஒத்துப் போகிற எண்ணங்கள் மற்றும் உணர்வுகளைப் பிரதிபலிக்கிற விஷயம் குறித்து விவாதித்துக் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதை ஓரளவுக்குச் சரியாகவே ஊகிக்கலாம். அதில் ஒருவர் தனது ஒரு காலைத் தூக்கிக் கொண்டு இருந்தால் மற்றவரும் அதை அப்படியே பின்பற்றுவார். ஒருவர் தனது கையைப் பாக்கெட்டில் போட்டுக் கொண்டால் அடுத்தவரும் அதை அப்படியே காப்பி அடிப்பார்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



பாவனைகளைப் பிரதிபலித்தல் நண்பர்களிடையேயும் ஒரே அந்தஸ்து உள்ளவர்களிடையேயும் நடைபெறுகிறது. அதனால் அலுவலகக் கொண்டாட்டங்கள், நெட்வொர்க் கூட்டங்கள் போன்ற அதிகாரபூர்வமற்ற சந்திப்புகளில் சக ஊழியர்கள் அல்லது தொழில் பங்காளிகளின் பாவனைகளைப் பிரதிபலித்தல் நல்ல உறவுகளை வளர்த்தெடுப்பதற்கும் பரஸ்பர மதிப்பை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கும் ஒரு வலுவான வழி.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

அலுவலகத்தில் இருக்கும் வாட்டர்கூலர் பக்கம், ஃபோட்டோகாப்பியர் மிஷின் அருகே, சாப்பாட்டுக் கூடங்கள் போன்ற இடங்களில் சக ஊழியர்களுடன் சிறிது நேரம் செலவு செய்யுங்கள். அதன்மூலம் நீங்கள் நல்லுறவுகளை வளர்த்துக் கொள்ளலாம். அதோடு அலுவலக வம்புப் பேச்சுக்களும் உங்கள் காதுகளை வந்தடையும். ஆனால் அவ்விடங்களில் நீண்ட நேரம் செலவழித்து விடாமல் பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். அப்படிச் செய்தால் உங்களுக்கு வீணாகப் பொழுதை ஓட்டுபவர் என்ற பெயர் வந்து சேரும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

வியாபாரச் சந்திப்புகளில் ஆணும் பெண்ணும் கைகுலுக்கிக் கொள்ளும்போது

ஆணுக்கும் பெண்ணுக்கும் இடையே நடக்கும் வியாபாரச் சந்திப்புக்கள், மோசமான கைகுலுக்கல் உத்திகளால் தடம்புரண்டு போகக்கூடும்.

அலுவலகச் சூழல்களில் பெண்கள் பலப்பல ஆண்டுகளாக இருந்து வந்தபோதிலும், ஆண்-பெண் வாழ்த்துத் தெரிவித்தல் என்று வரும்போது, பல ஆண்களும் பெண்களும் பரவலாகத் தடுமாற்றங்களையும் இக்கட்டான சூழல்களையும் சந்திக்க நேரிடுகிறது. பெரும்பாலான ஆண்கள், தாங்கள் சிறுவர்களாக இருந்தபோது எப்படிக் கைகுலுக்க வேண்டும் என்பது குறித்த அடிப்படைப் பயிற்சியை தங்களுடைய அப்பாக்களிடம் கற்றுக் கொண்டதாகத் தெரிவிக்கின்றனர். ஆனால் பெண்களைப் பொறுத்தவரை ஒரு சிலரே இவ்வாறு கற்றுக் கொண்டதாகத் தெரிவிக்கின்றனர். இது அலுவலகச் சூழல்களில் தர்மசங்கடமான சூழல்களைத் தோற்றுவிக்கின்றது. ஓர் ஆண் ஒரு பெண்ணுடன் கைகுலுக்க முதலில் தன் கையை நீட்டுவான். அவள் அதைப் பார்க்க மாட்டாள். தர்மசங்கடமாக உணர்ந்து அவன் தன் கையைக் கீழே போட்டுக் கொள்வான். அவன் தன் கையைக் கீழே போட்டுக் கொண்டிருக்கும்போது, அவள் தன் கையை நீட்டுவாள். அங்கு அப்போது அவன் கை இருக்காது என்பதால் அவள் தன் கைகளை வெறும் காற்றில் ஆட்டிக் கொண்டிருப்பாள். இது ஆவலான இரண்டு இறால் மீன்கள் காதல் நர்த்தனம் புரிவதைப்போல இருக்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

நீங்கள் எப்போதாவது முந்தைய பக்கத்தில் கூறப்பட்டுள்ளதைப் போன்ற கைகுலுக்கல் தடுமாற்றத்தில் சிக்க நேர்ந்தால், அடுத்தவருடைய வலது கையை உங்களுடைய இடது கையில் எடுத்து, அதை உங்கள் வலது கையால் பிடித்துக் கொண்டு, புன்னகையுடன், "நாம் இன்னொரு முறை முயற்சிக்கலாம்," என்று அவரிடம் கூறுங்கள். நீங்கள் கைகுலுக்குவதைச் சரியாகச் செய்ய முனைவதன் மூலம், அவர்மீது நீங்கள் அக்கறை கொண்டு உள்ளீர்கள் என்பதை வெளிப்படுத்துவதால், அவர் உங்கள்மீது அதிக மதிப்பு வைக்க வெகுவாக அது உங்களுக்கு உதவும். வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டுள்ள பெண்கள், கைகுலுக்கத் தயாராக இருக்கும் தங்களுடைய நோக்கத்தைத் தங்களால் எவ்வளவு முன்னதாக முடியுமோ அவ்வளவு முன்னதாகத் தங்கள் கரங்களை நீட்டுவதன்மூலம் தெரிவிப்பது சிறந்த உத்தி. இது கைகுலுக்கவில் நிகழக்கூடிய தடுமாற்றங்களைத் தவிர்க்க உதவும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பிறரை ஏற்க வைக்கும் விதத்தில் பிரசன்டேஷன் செய்தல்

அவர் அந்தப் பேச்சாளரிடம் கேட்டார்,
"நீங்கள் உங்கள் தூக்கத்தில் பேசுவீர்களா?"
"இல்லை," என்று பதில் வந்தது
"அப்படியானால் தயவுசெய்து என் தூக்கத்திலும் பேசாதீர்கள்."

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

மேடையின் வலதுபுறம் நின்று பேச வேண்டுமா அல்லது இடதுபுறம் நின்று பேச வேண்டுமா

மனித நடத்தை குறித்த சகலவிதமான விபரங்களையும் வருடா வருடம் தொகுத்து வெளியிடும் 'த புக் ஆஃப் லிஸ்ட்,' பல பேர் முன்னிலையில் ஒரு கூட்டத்தில் பேசுவதுதான் நம்முடைய முதல் பயம் என்று தெரிவிக்கிறது. அந்தப் பட்டியலில், இறப்பு குறித்த பயம் சராசரியாக ஏழாவது இடத்தில் இருக்கிறது. இதற்கு, அலுவலகத்தில் தங்கள் சக ஊழியர்கள் முன்பு ஒரு பிரசன்டேஷன் கொடுப்பதைக் காட்டிலும் இறந்து போவதே மேல் என்று மக்கள் நினைக்கிறார்கள் என்று பொருளா?

நீங்கள் உங்கள் அலுவலகத்தில் ஒரு குழுவின் முன்னால் பேச அழைக்கப்பட்டால், பார்வையாளர்கள் எவ்வாறு தகவல்களைப் பெறுகிறார்கள் என்பதையும், அதை எப்படித் தக்க வைத்துக் கொள்கிறார்கள் என்பதையும் தெரிந்து வைத்திருப்பது மிகமிக முக்கியமானது. நீங்கள் பார்வையாளர்களின் இடதுபுறம், அதாவது மேடையின் வலதுபுறம், நின்று பேசினால் உங்களது தகவல், பார்வையாளர்களின் வலதுபக்க மூளையில் வலுவான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். வலதுபக்க மூளை மக்களுடைய உணர்ச்சிப் பக்கத்தை உள்ளடக்கியது. நீங்கள் பார்வையாளர்களின் வலதுபுறம், அதாவது மேடையின் இடதுபுறம், நின்று பேசினால் உங்களது தகவல், பார்வையாளர்களின் இடதுபக்க மூளையில் வலுவான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். அதனால்தான் நீங்கள் மேடையின் இடதுபுறம் நின்று

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நகைச்சுவையாகப் பேசும்போது பார்வையாளர்கள், அதிகமாகவும் நீண்ட நேரமும் சிரிக்கின்றனர். அதே போல நீங்கள் வலது பக்கம் நின்று பேசும்போது, அவர்கள் உங்கள் கதைகளுக்கும் உணர்வுபூர்வமான வேண்டுகோள்களுக்கும் நன்றாக விடையளிக்கின்றனர். இதை நகைச்சுவை நடிகர்கள் பல ஆண்டுகளாக அறிந்து வைத்துள்ளனர். அதனால்தான் அவர்கள் மேடையின் இடது புறம் நின்று பார்வையாளர்களை சிரிக்க வைத்தனர், வலது புறம் நின்று அழ வைத்தனர். நீங்கள் இந்த உத்தியை உங்களுடைய தொழில்ரீதியான பிரசன்டேஷன்களில் பயன்படுத்துங்கள், பார்வையாளர்களை உங்கள் வசப்படுத்திவிடலாம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

யார் யார் எங்கெங்கு உட்கார்கிறார்கள் என்பதில் கவனம் செலுத்துங்கள்

பிற பார்வையாளர்களை ஒப்பிடும்போது, முதல் வரிசையில் உட்கார்ந்து இருப்பவர்கள் அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்கிறார்கள், கற்றதைத் தக்க வைத்துக் கொள்கிறார்கள் என்று ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. இதற்குக் காரணம் அவர்கள் கற்றுக் கொள்வதில் ஆர்வமாக இருப்பதோடு, கவனத்தைச் சிதறவிட்டுவிட்டுப் பேச்சாளரிடம் மாட்டிக் கொள்ளக்கூடாது என்பதிலும் குறியாக இருப்பதுதான். நடுவில் இருப்பவர்கள் அதற்கு அடுத்து கவனம் செலுத்துபவர்களாகவும் அதிகக் கேள்விகளைக் கேட்பவர்களாகவும் விளங்குகிறார்கள். அங்கு உட்கார்ந்து இருப்பவர்களைச் சுற்றி பலர் இருப்பதால், அப்பகுதி பாதுகாப்பானதாகக் கருதப்படுகிறது. ஓரங்களில் இருப்பவர்களும் பின்னால் இருப்பவர்களும் மிகக் குறைந்த கவனம் உடையவர்களாகக் கருதப்படுகிறார்கள்.

இது தொடர்பாக நாங்கள் ஒரு பரிசோதனையை மேற்கொண்டோம். ஒரு கூட்டத்தில், தாங்கள் பங்கேற்பாளர்களின் இருக்கைகளில் யார் யார் எங்கெங்கு உட்கார வேண்டும் என்று பெயர்களை எழுதி வைத்து விட்டோம். அதனால் அவர்கள் வழக்கமாக உட்காரும் இடங்களில் அவர்களால் அமர முடியவில்லை. நாங்கள் வேண்டுமென்றே, உற்சாகமாக இருப்பவர்களை ஓர இருக்கைகளிலும் பின் இருக்கைகளிலும் அமர்த்தினோம். வழக்கமாகப் பின் இருக்கைகளில் தவம் புரியும் முனிவர் பெருமான்களை முன் இருக்கைகளில் உட்கார வைத்தோம். இப்படி உட்கார வைத்ததன் காரணமாக, எதிர்மறைப் போக்குகளைக் கொண்டிருந்த வழக்கமான பின் இருக்கையாளர்களின் கவனமும், பங்கேற்பும் அதிகரித்தது. அதே சமயம் பொதுவாக நேர்மறைச் சிந்தனையாளர்களாக விளங்கியவர்கள் பின் இருக்கைகளில் உட்கார வைக்கப்பட்டவுடன், அவர்களின் கவனமும், பங்கேற்பும் குறைந்தன.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

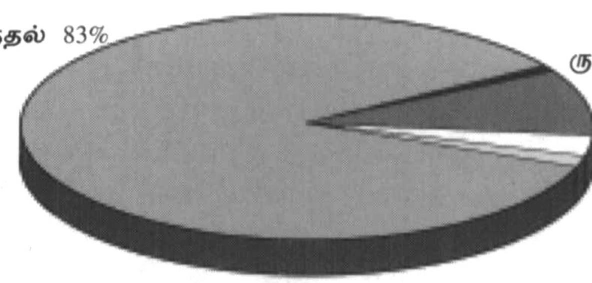
நீங்கள் உங்கள் தொழில் தொடர்பான பிரசன்டேஷன் ஒன்றை அளிக்கும்போது, அதில் உள்ள தகவலை ஒருசில குறிப்பிட்ட நபர்கள் பெற வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், அவர்களை முன் இருக்கைகளில் உட்கார வையுங்கள். சில தொகுப்பாளர்கள் 'வகுப்பறை' போன்ற உட்கார வைக்கும் முறையைக் கைவிட்டுவிட்டு, அதற்குப் பதிலாக, 'குதிரை லாட வடிவ'த்தில் அல்லது 'மூடப்படாத சதுர வடிவ'த்தில் பங்கேற்பாளர்களை உட்கார வைக்கும் முறையைப் பின்பற்றி வருகின்றனர். இம்முறையில் பங்கேற்பாளர்களுக்கும் பேச்சாளருக்கும் இடையே கண்பார்வைப் பறிமாற்றம் அதிகமாக இருப்பதால், அது பார்வையாளர்களின் கவனத்தையும் பங்கேற்பையும் அதிகரிக்கிறது. அதோடு, அவர்கள் கூட்டத்தில் கற்பவற்றைத் தக்க வைத்துக் கொள்தலையும் அதிகரிப்பதாகச் சான்றுகள் தெரிவிக்கின்றன. 'குதிரை லாட வடிவ'க் கூட்ட அமைப்பு முறையில், எல்லாப் பங்கேற்பாளர்களும் ஒரே வரிசையில், அதாவது முன்வரிசையில் அமர்கின்றனர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

'பவர்-பாயின்ட்டி'ன் சக்தி

ஒரு நல்ல தொழில்முறையான பிரசன்டேஷனுக்கு உரமளிப்பது காட்சி ஊடகங்களைத் திறமையாகப் பயன்படுத்துவதில் அடங்கி உள்ளது.

காட்சி ஊடக பிரசன்டேஷன் மூலமாக மூளைக்குச் செல்லும் தகவல்களில் 83% கண்கள் வழியாகவும், 11% காதுகள் வழியாகவும், 6% பிற புலன்களின் வழியாகவும் சென்றடைவதாக ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. அதனால் நீங்கள் ஒரு பவர்-பாய்ண்ட், லேப்டாப், வரைபடங்கள் அல்லது அட்டவணைகள் போன்ற காட்சி ஊடகங்களைப் பயன்படுத்துவதாக இருந்தால், அவை தெளிவாகவும், தகவல் அளிப்பவைகளாகவும் இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.



காட்சி ஊடக பிரசன்டேஷன் நடைபெறும்போது, மூளை வெவ்வேறு புலன்களின் வழியாக எவ்வாறு தகவல்களைப் பெறுகிறது என்பதை விளக்கும் வரைபடம்

காட்சி ஊடக பிரசன்டேஷன் வழியாகப் பெறப்படும் தகவல்களின் தக்க வைப்புத் திறன் வெறும் 10%தான் என்பது அமெரிக்க ஆய்வு ஒன்றின் மூலம் தெரிய வந்துள்ளது. அதனால் காட்சி ஊடக

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பிரசன்டேஷன் பலனளிக்கக்கூடிய ஒன்றாக இருக்க வேண்டுமானால், அதிலுள்ள முக்கிய அம்சங்கள், அடிக்கடி மீண்டும் மீண்டும் காட்டப்பட வேண்டும். ஆனால் காட்சி ஊடக பிரசன்டேஷனுடன் பேச்சசையும் சேர்க்கும்போது தக்க வைத்துக் கொள்ளும் விகிதம் 50%மாக அதிகரிக்கிறது. அதாவது, நீங்கள் உங்களுடைய தொழில்முறையான பிரசன்டேஷன்களில் காட்சி ஊடகங்களைச் சேர்க்கும்போது, பலன் 400% அதிகரிக்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

நீங்கள் லேப்டாப், பவர்-பாய்ன்ட், கணினி மென்பொருள், மைக் போன்ற 21ஆம் நூற்றாண்டு உபகரணங்கள் மற்றும் தொழில்நுட்பங்களைப் பெரிதும் சார்ந்து இருப்பவராக இருந்தால், உங்களுடைய பிரசன்டேஷனுக்குச் சற்று முன்னால் எல்லாவற்றையும் கண்டிப்பாக ஒருமுறை சரிபார்த்துக் கொள்ளுங்கள். ஏதாவது சிறிய கோளாறு ஏற்பட்டால்கூட, அது உங்களுடைய தவறு இல்லை என்றாலும், அது உங்களை மோசமாகப் பாதிக்கும். நீங்கள் திட்டமிட்டபடி எல்லாம் நடைபெறாவிட்டால், அடுத்து என்ன செய்ய வேண்டும் என்பது குறித்துக் கைவசம் ஒரு மாற்றுத் திட்டம் வைத்திருப்பது நல்லது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

♀

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி
பெண்களுக்கான பரிந்ததுரை

தொழில்முறையான பிரசன்டேஷன்களின்போது, ஆண்களைக் காட்டிலும் பெண்கள் அதிக அளவு கண்ணோடு கண் நோக்குதலை மேற்கொள்கின்றனர், அவர்கள் கேட்டுக் கொண்டிருக்கும்போது. ஆனால் பெண்கள் பேசும்போது, ஆண்களைவிட அதிகமாக நேரடியாகப் பார்ப்பதைத் தவிர்க்கின்றனர். அதனால், பெண்கள் பிரசன்டேஷன்களைக் கொடுக்கும்போது, அடிக்கடித் தலையைச் சாய்த்துக் கொள்வது மற்றும் தரையை நோக்கிப் பார்ப்பது ஆகியவை குறித்துக் கவனமாக இருக்க வேண்டும். ஏனெனில் இவை இரண்டுமே பணிந்து போகிற சமிக்கையை வெளிப்படுத்துகின்றன. பெண்கள் மேடையில் உறுதியானவர்களாகவும், நம்பிக்கைமிக்கவர்களாகவும் தோற்றமளிக்க வேண்டுமென்று விரும்பினால், தங்கள் தலையை நிமிர்த்தி வைத்துக் கொள்ளவும், பார்வையாளர்களின் கண்களை நேரடியாக நோக்கவும் பயிற்சி செய்து கொள்ள வேண்டும்.

இளவரசி டயானா அடக்கத்துடன் தலையைக் குனிந்து கொள்வதையும், பணிந்துபோகும் தோற்றத்துடன் காணப்படுவதையும் ஒரு கலையாகவே வளர்த்திருந்தார். அது பொதுமக்கள் மத்தியில் அவருக்கு அனுதாபங்களை உண்டுபண்ணுவதில் அற்புதமாக வேலை செய்தது. ஆனால் தொழில்முறையான ஒரு பிரசன்டேஷனின்போது அது பேரிடரைத்தான் விளைவிக்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

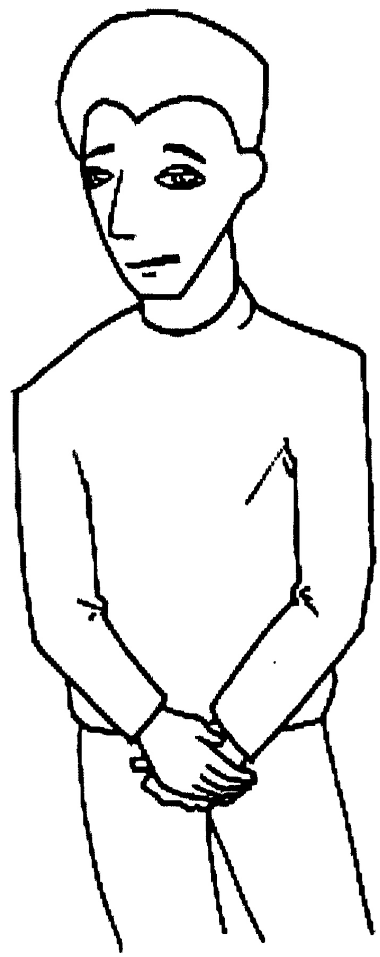
அலுவலகத்தில் உடல்மொழி
ஆண்களுக்கான பரிந்துரை

ஒரு பிரசன்டேஷன் கொடுக்கும்போதோ அல்லது அடுத்துப் பேசுவதற்காகக் காத்திருக்கும்போதோ, நீங்கள் எப்படி நிற்கிறீர்கள் என்பதில் அதிகக் கவனம் செலுத்துங்கள். தைரியம் இழந்து காணப்படும் சில ஆண்கள் 'புரோக்கன் ஜிப்பர்' என்றழைக்கப்படும் நிலையில் நிற்பார்கள். குறிப்பாக, ஒரு குழுவாகப் பலர் சேர்ந்து பிரசன்டேஷன் செய்யும்போது, தன்னுடைய சகா ஒருவர் பேசிக் கொண்டு இருக்கும்போது இப்படி நிற்பார்கள். இந்த நிலை அவர்களுக்கு ஒரு பாதுகாப்பு உணர்வை ஏற்படுத்துகிறது. ஏனெனில் அவர்கள் தங்களுடைய 'முக்கிய சமாச்சாரத்தை'ப் பாதுகாத்துக் கொள்வதோடு, குறியீட்டுரீதியாக 'அங்கு' விழக்கூடிய மோசமான அடியிலிருந்தும் தற்காத்துக் கொள்ளலாம். இது பாதுகாப்பின்மையையும், காயப்படக்கூடும் என்ற பய உணர்வையும் காட்டுகிறது. அதேபோல நிற்கும்போது ஒரு காலை இன்னொரு காலால் பின்னிக் கொண்டு நிற்பதையும் தவிர்க்க வேண்டும். இந்த நிலைக்கு 'சிசர்ஸ்' என்று பெயர். இவ்விரண்டு நிலைகளுமே மூடிய, தற்காத்துக் கொள்கிற, பாதுகாப்பு இல்லாமல் இருக்கும் உணர்வை வெளிப்படுத்துகின்றன. கால்களை லேசாக அகற்றி வைத்து, கைகளை ஆசுவாசமாகத் தொங்கவிட்டுக் கொண்டு நிற்கும் நிலை, திறந்த மனத்துடன் இருப்பதையும் நம்பிக்கையுடன் இருப்பதையும் தெரிவிக்கிறது. மேலும், நீங்கள் நேர்மறையான மனப்போக்கைக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்ற உணர்வை அது உங்களது பார்வையாளர்களிடம் தோற்றுவிக்கிறது.

திறந்த கால்கள் ஆணின் நம்பிக்கையைக் காட்டுகின்றன; மூடிய கால்கள் ஆணின் தயக்கத்தை வெளிப்படுத்துகின்றன.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



'புரோக்கன் ஜிப்பர்' என்றழைக்கப்படும் நிலை

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பார்வையாளர்களின் கண்களை நேராகப் பார்த்தவாறு பேசுங்கள்

பார்வையாளர்களின் கண்களை நேராகப் பார்த்தவாறு பேசுவது உங்கள்மீதான அவர்களின் நம்பிக்கையை அதிகரிக்கும்.

தொழில்முறைப் பேச்சாளர்கள் என்ற முறையில், நாங்கள் பார்வையாளர்களின் கவனத்தைத் தக்க வைத்துக் கொள்ளவும், அவர்கள் தாங்களும் ஒரு பங்கேற்பாளர்கள் என்ற உணர்வைப் பெறவும் ஓர் உத்தியை உருவாக்கினோம். பார்வையாளர்களின் எண்ணிக்கை 50 வரை இருந்தால், தனிப்பட்ட முறையில் ஒவ்வொருவரின் கண்களையும் பார்த்துப் பேசுவது சாத்தியம். ஆனால் அதைவிடப் பெரிய கூட்டம் என்றால், நீங்கள் இன்னும் பின்னால் தள்ளி இருப்பீர்கள் என்பதால், வேறு ஓர் அணுகுமுறை தேவை. ஒரு கூட்டத்தின் முதல் வரிசையிலிருந்து நீங்கள் சுமார் 30 அடி தூரம் தள்ளி நின்று பேசும்போது, ஒரு கற்பனையான அல்லது உண்மையான ஒரு புள்ளி அல்லது ஒரு நபரை கூட்டத்தின் நான்கு மூலைகளிலும், நடு மையத்திலும் குறித்து வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் அப்படிக் குறித்து வைத்துள்ள அந்த இடங்களைப் பார்த்துப் பேசும்போது, அதைச் சுற்றி இருக்கும் 50 பேரில் குறைந்தது 20 பேராவது, நீங்கள் அவர்களை நேரடியாகப் பார்த்துப் பேசுவதாக உணர்வார்கள். அதனால் நீங்கள் அவர்களுடன் ஒரு நெருக்கமான அன்னியோன்யத்தை ஏற்படுத்திக் கொள்வீர்கள். நீங்கள் உங்கள் சக ஊழியர்களையோ அல்லது தொழில்முறைப் பங்காளிகளையோ உங்கள் வசப்படுத்த வேண்டும் என்றால் இந்த உத்தி மிகவும் பலனளிக்கும் ஒன்றாக விளங்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

நீங்கள் உங்களது பிரசன்டேஷனை ஒரு வீடியோ கேமரா வழியாகக் கொடுக்கும் போது, படத்தில் உங்களைப் பார்க்கும் பார்வையாளர்களை நீங்கள் நேரடியாகப் பார்ப்பது போன்று தோற்றம் அளிக்கும் விதத்தில் உங்கள் கேமராவை வைத்துக் கொள்ள ஒரு பொருத்தமான இடத்தைத் தேர்ந்தெடுக்கக் கொஞ்சம் நேரத்தையும் கவனத்தையும் செலவிடுவது நல்ல பலனளிக்கும். பார்வையாளர்களோடு கண்ணோடு கண் நோக்குதல், தகவல் பரிமாற்றத்தில் மிக முக்கியமான ஓர் அம்சம் என்பதால், கேமரா கோணத்தைச் சரியாக அமைத்துக் கொள்வது நல்ல தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். பெரும்பாலான கேமராக்கள் கம்ப்யூட்டர் மானிட்டரின் மேல் வைக்கப்பட்டிருப்பதால், நீங்கள் நேராகப் பார்த்துப் பேசினாலும்கூட, பார்வையாளர்களைப் பொறுத்தவரை, நீங்கள் மேலிருந்து அவர்களை கீழ்நோக்கிப் பார்ப்பது போன்ற தோற்றத்தை ஏற்படுத்தும், இது பொதுவாக ஓர் எதிர்மறை விளைவை ஏற்படுத்தும் என்பதால், கேமராவை உங்கள் கண்களுக்கு நேராக இருக்கும்படி வைத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

தொழில்முறைக் கூட்டங்களில் பெண்கள் ஏன் சுற்றி வளைக்காமல் பேச வேண்டும்?

பெண்கள் பொதுவாகப் பிறரைப் பேணுபவர்களாகப் பரிணாம வளர்ச்சி அடைந்திருப்பதால், அவர்களுடைய பேச்சும் மொழியும் முரண்பாட்டைத் தோற்றுவிக்காதவாறும், உறவுகளை வளர்க்குமாறும் வடிவமைக்கப்பட்டிருக்கும். பல விஷயங்களை ஒரே நேரத்தில் அவர்களால் பின்பற்ற முடியும் என்பதால், ஓர் உரையாடலில் பல தனித்தனியான அம்சங்களை அவர்களால், நேர்த்தியாகக் கோர்த்துக் கொள்ள முடியும். அதனால் ஆண்களோடு ஒப்பிடும்போது, பெண்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட விஷயத்தை எடுத்துச் சொல்ல அதிகமான வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்த முனைகின்றனர்; தாங்கள் விரும்புவது குறித்து நேரடியாகப் பேசாமல் கோடிட்டுக் காட்டத் தலைப்படுகின்றனர்; ஒரே நேரத்தில் பல விஷயங்களைப் பேச முற்படுகின்றனர். கடந்த காலத்தில் இது திறம்பட வேலை செய்தது. ஏனெனில், இது அவர்கள் அளவுக்கு அதிகமாக வலியுறுத்துவதாகத் தோற்றம் அளிக்காமல் பார்த்துக் கொண்டது. ஆனால், வியாபாரச் சூழலில், பெண்கள் சுற்றி வளைத்துப் பேசும் போக்கைக் கடைபிடித்தால், அது பிரச்சனைகளை ஏற்படுத்தும். ஏனெனில் ஆண்களுக்குச் சுற்றி வளைத்துப் பேசப்படும் பேச்சைப் பின்பற்றுவதில் சிரமம் இருக்கிறது. தங்களுடைய சக பெண் ஊழியர்கள் என்ன விரும்புகிறார்கள் என்பது குறித்து ஆண்களுக்குத் துளிகூடத் துப்புக் கிடைக்காமல் இருப்பதால், பெண்களின் வேண்டுகோள்களும் அவர்களின் கருத்துக்களும் தள்ளுபடி செய்யப்பட்டுவிடலாம். இப்படிப் பலியானதற்கு மேரி ஒரு சிறந்த உதாரணம்.

ஆறு மாதப் பேச்சுவார்த்தைகளுக்குப் பிறகு, மேரி ஒருவழியாகத் தனது முக்கிய வாடிக்கையாளர்கள் குழு ஒன்றிற்குத் தன் நிறுவனத்தின் புதிய விளம்பரத் திட்டம் ஒன்றை எடுத்துரைக்கும் வாய்ப்பைப் பெற்றாள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

எட்டு ஆண்களும் நான்கு பெண்களும்தான் பார்வையாளர்கள். கிடைக்கவிருந்த வர்த்தகத்தின் மதிப்பு 200,000 டாலர்கள் என்று மதிப்பிடப்பட்டு இருந்தது. தனது கருத்தை எடுத்துரைக்க மேரிக்கு 30 நிமிட அவகாசம் அளிக்கப்பட்டது. அந்த நிகழ்ச்சிக்காகப் பிரத்யேகமாகத் தைக்கப்பட்டிருந்த முட்டுவரை தவழ்ந்த சூட் ஒன்றை அவள் கச்சிதமாக அணிந்து வந்தாள். அவள் தன் தலைமுடியை இழுத்துக் கட்டியிருந்தாள். இயற்கையான, லேசான மேக்கப் அணிந்திருந்தாள். பாதித் தூக்கத்தில் இருந்து எழுப்பிக் கேட்டால்கூடத் தங்குதடையில்லாமல் எடுத்துரைக்கும் அளவிற்கு அவள் தன் பவர்பாயின்ட் பிரசன்டேஷனைக் கரைத்துக் குடித்திருந்தாள்.

அவள் தன் பிரசன்டேஷனைத் துவக்கியதும், ஆண்கள் தன்னை வெறுமனே பார்த்துக் கொண்டிருந்ததை மேரி கவனித்தாள். அவர்கள் தன்னை எதிர்மறையாக எடைபோடுவதாக அவள் உணர்ந்தாள். அவர்கள் தங்கள் ஈடுபாட்டை வெகுவேகமாக இழப்பதாக ஊகித்த மேரி, அவர்களுடைய உற்சாகத்தைத் தூண்டப் பல வழிகளில் தனது பிரசன்டேஷனை எடுத்துச் சென்றாள். பவர்பாயின்ட்டில் பின்னோக்கிச் சென்றாள். மறைமுகமாகத் தனது கருத்துக்களை வெளிப்படுத்தினாள். அவை எவ்வாறு ஒன்றோடொன்று தொடர்பு கொண்டிருந்தன என்பதைக் காட்ட முனைந்தாள். அங்கிருந்த பெண்கள் புன்னகை மூலம் தங்களது ஊக்குவிப்பை அவளுக்கு வழங்கினர். அவர்கள் பொதுவாக ஈடுபாட்டுடன் இருந்ததாகத் தெரிந்தது. அப்பெண்களின் ஈடுபாட்டால் கவரப்பட்ட மேரி, தனது கருத்துக்களை அவர்களை நோக்கி எடுத்து வீசத் துவங்கினாள். அதன் காரணமாக ஆண்கள் அங்கு இல்லாததுபோல் வேண்டுமென்றே ஒதுக்கத் துவங்கினாள். அவளது பேச்சு ஒற்றைக் கம்பிமேல் நடக்கும் கழைக்கூத்தாடியின் நிலையில் இருந்தது. தான் ஓர் அபாரமான பிரசன்டேஷனைக் கொடுத்துள்ளோம் என்ற உறுதியான நம்பிக்கையுடன் அவள் அங்கிருந்து அகன்றாள். அதன் முடிவை ஆவலுடன் எதிர்பார்த்துக் காத்திருந்தாள்.

பின்னர் அந்த ஆண் நிர்வாகிகள் தங்களுக்குள் இவ்வாறு பேசிக் கொண்டனர்:

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நிர்வாக இயக்குனர்: "அப்பெண்மணி என்ன பேசினார் என்பதை உங்களால் புரிந்து கொள்ள முடிந்ததா?"

முதன்மை நிர்வாகி: "இல்லை, என்னால் அவரைப் பின்பற்றவே முடியவில்லை. அவரது பிரசன்டேஷனை எழுத்து வடிவில் அனுப்புமாறு அவரிடம் தெரிவியுங்கள்."

தான் என்ன பேசிக் கொண்டிருக்கிறோம் என்பதைப் பற்றித் துளிகூடப் புரியாமல் இருந்த ஆண்களிடம், மேரி மறைமுகமாகவும் பல்வேறு தளங்களிலும் எடுத்துரைத்துக் கொண்டிருந்திருக்கிறாள். பெண் நிர்வாகிகளுக்கு அந்தப் பிரசன்டேஷன் பிடித்திருந்தது. ஆனால் தன்னால் அதைப் பின்பற்ற முடியவில்லை என்பதை ஒப்புக் கொள்ள எந்த ஆண் நிர்வாகியும் தயாராக இல்லை.

ஒரு பெண்மணி அளிக்கும் வியாபாரம் தொடர்பான பிரசன்டேஷன் தனக்குப் புரியாவிட்டாலும்கூட, ஆண்கள் அது தங்களுக்குப் புரிவதுபோல் நடிப்பர்.

வியாபாரம் தொடர்பான விஷயங்களில், பெண்கள் ஆண்களிடம் தகவல்களை நேரடியாகத் தெரிவிக்க வேண்டும். ஒரு சமயத்தில் ஒரு விஷயத்தை மட்டும்தான் அவர்களிடம் எடுத்துரைக்க வேண்டும். ஆண்களிடம் அட்டவணைகள், நேரடியான பதில்கள், மற்றும் கால வரம்புகள் ஆகியவற்றை அளிக்கலாம்.

மேரி பதிலுக்காக இன்னும் காத்துக் கொண்டு இருக்கிறாள்.

கச்சிதமான பிரசன்டேஷன் அளிக்க முக்கியமான ஐந்து வழிமுறைகள்:

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

1. **நீங்கள் பதற்றமாக இருப்பதாகவோ அல்லது பிரமிப்புடன் இருப்பதாகவோ பார்வையாளர்களிடம் ஒருபோதும் தெரிவிக்கக்கூடாது.** அப்படிச் செய்தால், அவர்கள் அதை வெளிப்படுத்தும் உடல்மொழியை உங்களிடம் தேடுவார்கள். கண்டிப்பாகக் கண்டுபிடிக்கவும் செய்வார்கள். நீங்களாக அவர்களிடம் கூறாதவரை, நீங்கள் பதற்றமாக இருக்கிறீர்களா இல்லையா என்பதை அவர்களால் கண்டுபிடிக்க முடியாது.

2. **தைரியமாக இருபதாகக் காட்டும் பாவனைகளை வெளிப்படுத்துங்கள்.** நீங்கள் பயங்கரமாக நடுங்கிக் கொண்டிருந்தாலும்கூட 'ஸ்டீப்பில் பாவனை' என்று அழைக்கப்படும், உள்ளங்கைகள் ஒன்றுக்கொன்று உட்புறமாகத் தொட்டுக் கொண்டிருக்கும், முழங்கைகள் இறுக்கக் கட்டப்படாமல் இருக்கும் பாவனையைப் பயன்படுத்துங்கள்.

3. **எதிர்மறையான பாவனைகளைத் தவிர்த்துவிடுங்கள்.** பார்வையாளர்களை நோக்கிக் கைகாட்டுதல், முழங்கைகளைக் கட்டிக் கொள்ளுதல், கால்களைக் குறுக்காக வைத்துக் கொள்ளுதல், பேச்சு மேடையை இறுகப் பற்றிக் கொள்ளுதல் ஆகியவற்றை இதற்கு உதாரணங்களாகக் காட்டலாம்.

4. **அழுத்தம் திருத்தமாக வெளிப்படுத்துங்கள்.** ஆனால் அதை அளவிற்கு அதிகமாகச் செய்யாதீர்கள். கைகளை ஆட்டிப் பேசும்போது விரல்கள் மூடியிருக்குமாறும், உங்கள் கைகள் முகவாய்க்குக் கீழே இருக்குமாறும் பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

5. **நீங்கள் கூறுவதை உங்கள் முகம் பிரதிபலிக்கட்டும்.** உங்கள் வார்த்தைகளை உங்கள் முகம் பிரதிபலிக்கும்போது மக்கள் உங்களை அதிகமாக நம்புவர், ஈடுபாட்டுடன் கேட்பர். இதையும் மிகைப்படுத்தாமல் செய்யுங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஸ்டீப்பில் பாவனை: மிகவும் தைரியமாக இருக்கும் நிர்வாகிகளுக்குப் பிடித்தமான பாவனை.

வேலையிடங்களில் பிரசன்டேஷன்கள் செய்யும்போது நீங்கள் வெளிப்படுத்தும் நேர்மறையான உடல்மொழி, உங்களது நம்பகத்தன்மைக்கு வலு சேர்க்கும். நீங்கள் கூறிக் கொண்டிருப்பவற்றைக் காது கொடுத்துக் கேட்க அவர்களை ஊக்குவிக்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

விதி எண்: 7

ஒரு குழுவாகப் பிரசன்டேஷனைச் செய்யும் போது பிறரது உடல்மொழி பாவனைகளை அப்படியே பிரதிபலித்தல் ஓர் அருமையான திட்டம். குழுவைப் பிரதிநுதப்படுத்திப் பேசுபவரின் நடையுடை பாவனைகளைக் குழு உறுப்பினர்கள் அனைவரும் அப்படியே பின்பற்றுவது என்று முன்கூட்டியே தீர்மானித்துக் கொள்ளலாம். உங்கள் குழு ஐக்கியத்துடன் இயங்குகிறது என்னும் வலுவான ஒரு தோற்றத்தை அது அளிப்பதோடு, உங்கள் போட்டியாளர்கள் மத்தியில், தங்களுக்குத் தெரியாமல் ஏதோ ஒன்று நடைபெறுகிறது என்னும் சந்தேகத்தைத் தோற்றுவித்து அவர்களைக் கலங்கடித்துவிடும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

விதி எண்: 8

நீங்கள் உங்கள் தொழில் தொடர்பான ஒரு பிரசன்டேஷனையோ அல்லது ஒரு பேச்சையோ வழங்கும்போது, உங்கள் பார்வையாளர்கள் தலைகளை உயர்த்தி வைத்துள்ளார்களா அல்லது தாழ்த்தி வைத்துள்ளார்களா என்பதைக் கவனிக்க வேண்டும். அவர்கள் தங்கள் தலையை உயர்த்தி, கைகளைக் கன்னத்தில் வைத்து, முன்னால் சாய்ந்து உட்கார்ந்து இருந்தால், நீங்கள் கூறும் விஷயம் அவர்களைச் சென்றடைகிறது என்று பொருள். ஆனால் பெரும்பாலானோரின் தலை கவிழ்ந்து இருந்தால், அவர்களின் கவனத்தைக் கவர்ந்து இழுக்கவும், உங்கள் பேச்சில் ஈடுபடச் செய்யவும் நீங்கள் ஏதாவது நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும். பல தொழில்முறைப் பேச்சாளர்கள், தங்கள் பார்வையாளர்களை ஏதாவது ஒரு வழியில் தங்கள் பேச்சில் ஈடுபடச் செய்வதன் மூலம் தங்கள் பேச்சைத் துவக்குவர். இது பார்வையாளர்கள் தங்கள் தலைகளை உயர்த்தி வைத்துக் கொள்ளவும், பேச்சாளர்களிடம் ஈடுபாட்டைத் தோற்றுவிக்கவும் வழிவகுக்கிறது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பார்வையாளர்களின் கவனம் சிதறுவதை எவ்வாறு கண்டுபிடிப்பது?

தொழில் தொடர்பான பிரசன்டேஷன்களைக் கொடுக்கும்போது, பார்வையாளர்களின் உடல்மொழியை நன்றாகக் கவனித்து வர வேண்டும். அப்படிக் கவனித்து வந்தால், நீங்கள் கூறிக் கொண்டிருக்கும் விஷயம் அவர்களுடைய காதுகளை எட்டுகிறதா அல்லது பார்வையாளர்களின் கவனத்தைக் கவர நீங்கள் வேறு ஏதாவது வழியைக் கையாள வேண்டுமா என்பதை நிர்ணயம் செய்து கொள்ளலாம். அவர்களுடைய கவனம் உங்கள்மீது இல்லாமல் இருக்கும்போது, தொடர்ந்து முன்புபோல் பேசிக் கொண்டிருக்கக்கூடாது. பார்வையாளர்களிடம் கவனிக்க வேண்டிய எதிர்மறைப் போக்குகளில் கீழ்க்கண்டவை அடங்கும்.

அலைபாய்ந்து கொண்டிருக்கும் கண்கள்

அந்த அறையில் நடைபெற்றுக் கொண்டிருக்கும் நடவடிக்கைகளை அந்த நபர் சோதித்துக் கொண்டு இருப்பது போன்ற தோற்றத்தை அளிக்கக்கூடும் என்றாலும், உண்மையில் அவர்களது மூளை, தப்பிக்கும் வழிகளை அலசிக் கொண்டிருக்கும்.

உதடுகள் மூடிப் புன்னகை

நீங்கள் பேசிக் கொண்டிருப்பது ஒரு சிறு குழுவாக இருக்கும்பட்சத்தில், தான் கவனமாக இருப்பதாகக் காட்டிக் கொள்வதற்காக, பார்வையாளர்கள் உதடுகளை மூடிப் புன்னகை புரியக்கூடும். ஏனெனில் வேறு எங்காவது பார்த்தால், ஈடுபாடு இல்லை என்பதை அது வெட்ட வெளிச்சமாக்கிவிடும் என்பதையும், அது நாகரீகமற்றது என்பதையும் நம்மில் பெரும்பாலானோர் அறிவோம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

மார்புக்குக் குறுக்காகக் கட்டப்பட்டக் கைகள்

இந்த பாவனை எல்லா இடங்களிலும், தன்னைத் தற்காத்துக் கொள்கின்ற, எதிர்மறையான போக்கை வெளிப்படுத்தும் ஒன்றாக விளங்குகிறது. அவர்கள் விரும்பாத ஒன்றிற்கும் தங்களுக்கும் இடையே ஒரு சுவரை எழுப்பிக் கொள்ள ஒரு நபர் முயல்வதைத்தான் அது காட்டுகிறது. இந்நிலையை உடைத்தெறிந்து, பார்வையாளர்களைத் தங்கள் வசம் இழுக்க அவர்களையும் இணைத்துக் கொள்ளும் ஏதாவது ஒரு நடவடிக்கையில் ஈடுபட வேண்டும் என்பதை அனுபவம் மிகுந்த பேச்சாளர்கள் நன்கு அறிவர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

தொலைதூர வீடியோ இணைப்பு மூலம் நீங்கள் ஒரு பிரசன்டேஷனை அளிக்கும் போது, உங்களால் பார்வையாளர்களின் உடல்மொழியைத் துல்லியமாகக் கண்டு அறிய முடியாது. அதனால் அவர்கள் உங்கள் பேச்சை எவ்வாறு எடுத்துக் கொள்கிறார்கள் என்பதைக் குறித்து நீங்கள் இன்னும் அதிக விழிப்புணர்வுடன் இருக்க வேண்டும். கைகள் மார்புக்குக் குறுக்காகக் கட்டப்பட்டுள்ளதா அல்லது வீடியோ திரையிலிருந்து பின்புறமாக அவர்கள் சாய்ந்துள்ளார்களா என்பதை நீங்கள் கவனிக்க வேண்டும். தனிப்பட்ட முறையில் நீங்கள் பார்வையாளர்களுடன் தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொள்வது மிகவும் முக்கியம் என்பதால், அவர்களால் உங்களைச் சரியாகப் பார்க்க முடிகிறதா, நீங்கள் சொல்வதைக் கேட்க முடிகிறதா என்பதை எப்போதும் உறுதி செய்து கொள்ள வேண்டும். தொழில்நுட்பக் கோளாறினால் ஒரு பிரசன்டேஷனைப் பாதியில் நிறுத்திவிட்டு, அதை மீண்டும் தொடர்வதைப்போல மோசமான விஷயம் எதுவும் இருக்க முடியாது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகக் கூட்டங்கள் நடத்துவதில் கைதேர்ந்தவராதல்: தொலைபேசி மற்றும் வீடியோ கான்ஃபரன்ஸ்களில் கச்சிதமானவராகத் திகழ்தல்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நீங்கள் ஒரு கூட்டத்தில் இருக்கும்போது, அங்கு பேசிக் கொண்டிருப்பவர் பொய் சொல்கிறாரா இல்லையா என்பதைக் கண்டுபிடிக்க அவரது மேசைக்குக் கீழே பாருங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

தான் நடத்திக் கொண்டிருக்கும் தொழில் தொடர்பான கூட்டம் நன்றாகச் சென்று கொண்டிருந்ததாக மார்க் நினைத்துக் கொண்டிருந்தான். அவனது சகாக்கள் கடந்த 20 நிமிடங்களாகத் தங்கள் கால்களை ஒன்றன்மீது ஒன்றாகக் குறுக்காகப் போட்டுக் கொண்டு, அருகிலிருந்த கதவு நோக்கி அவற்றை நீட்டிக் கொண்டிருந்ததை, துரதிர்ஷ்டவசமாக அவன் கவனிக்கவில்லை.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நின்றுகொண்டே பேசுவது சிறப்பான பலனளிக்கும்

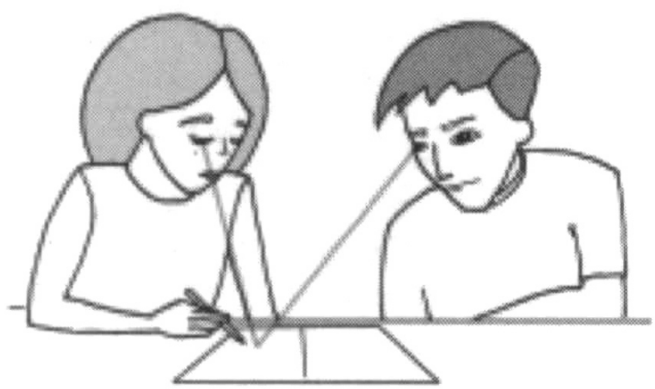
வேகமாக முடிந்துவிடுகின்ற, தீர்மானங்கள் எடுக்க வேண்டி இருக்கும் கூட்டங்களை நின்று கொண்டே நடத்தி முடித்துவிடுவது நல்லது. நின்று கொண்டு நடத்தப்படும் உரையாடல்கள், உட்கார்ந்து கொண்டு நடத்தப்படும் உரையாடல்களைவிடச் சுருக்கமாக நடப்பதாக ஆய்வுகள் காட்டுகின்றன. உட்கார்ந்து கொண்டிருக்கும் நபர்களைக் காட்டிலும், நின்று கொண்டு கூட்டத்தை நடத்தும் நபர் உயர்ந்த அந்தஸ்து உள்ளவராகக் கருதப்படுகிறார். சுருக்கமாக முடித்துவிடுகின்ற கூட்டங்களை நின்று கொண்டுதான் நடத்த வேண்டும் என்பதைப் பல நிறுவனங்கள் நிர்வாகக் கொள்கையாகவே கடைபிடிக்கின்றன.

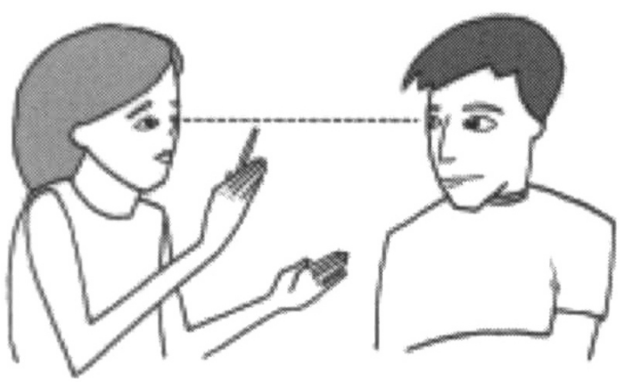
உங்கள் வேலையிடத்தில் பிறர் நுழையும்போது எழுந்திருந்து பேசுவது, நேரத்தைச் சேமிக்க ஒரு நல்ல உத்தி. அதனால் பார்வையாளர்களுக்கு இருக்கைகள் போடாமல் வைத்திருப்பதை நீங்கள் கடைபிடிக்கலாம். நின்று கொண்டு எடுக்கப்படும் தீர்மானங்கள் விரைவானவையாகவும் நேரடியானவையாகவும் இருக்கும். மேலும், 'உங்கள் மனைவி, குழந்தைகள் நலமாக இருக்கிறார்களா?' என்பது போன்ற தேவையற்றக் கேள்விகளைக் கேட்டு, வருபவர்கள் உங்கள் நேரத்தை வீணடிக்க மாட்டார்கள். தொலைபேசியில் பேசும்போதும் நின்று கொண்டே பேசுவது ஒரு நல்ல உத்தி. ஏனெனில் அப்படிப் பேசும்போது, உங்களிடம் அதிகாரத் தொணி இருப்பதோடு, உங்களால் விரைவாகவும் சிந்திக்க முடியும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பவர்-லிஃப்ட் உத்தி

மற்றொரு நபருடன் தனிப்பட்ட முறையில் உரையாடலை நடத்தும்போது, ஒரு வரைபடத்தையோ அல்லது லேப்டாப்பையோ சுட்டிக்காட்டி, அவரது கவனத்தை உங்கள் பக்கம் ஒருமுகப்படுத்த ஒரு பேனாவைப் பயன்படுத்துங்கள். அதே சமயம் அதைப் பற்றி விவரியுங்கள். பிறகு அந்தப் பேனாவை உங்கள் கண்களுக்கும் அடுத்தவருடைய கண்களுக்கும் இடையே உயர்த்திப் பிடியுங்கள். மந்திரவித்தைக்குக் கட்டுப்பட்டதுபோல அவர்கள் தங்களது தலையை உயர்த்துவர். அதனால் அவர்களால் நீங்கள் என்ன பேசிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைக் கேட்கவும் பார்க்கவும் முடியும். உங்களது தகவலை முழுவதுமாக அவர்கள் ஏற்றுக் கொள்ளவும் அது உதவும். நீங்கள் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது உங்களது உள்ளங்கைகளைத் திறந்த நிலையில் வைத்திருக்க வேண்டும்.





Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பவர்-லிஃப்ட் உத்தி: தனிப்பட்ட முறையில் நடத்தப்படும் உரையாடலில் அடுத்தவரது பார்வை போகுமிடத்தை ஒரு பேனாவைக் கொண்டு கட்டுப்படுத்துவது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

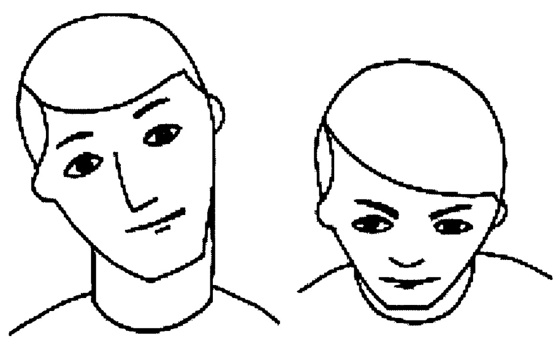
விதி எண்: 9

உங்கள் நாற்காலியின் கைப்பிடிமீது உங்களது முழங்கைகளை வைத்திருப்பது அதிகாரத்தை வெளிப்படுத்தும். மேலும் அது வலுவான, நேர்மையான பிம்பத்தையும் வெளிப்படுத்தும், தோல்வியை வெளிப்படுத்தும் பலவீனமான நபர்கள், தங்கள் கரங்களை நாற்காலியின் கைப்பிடிக்கு உள்ளே போட்டு வைப்பர். அதனால் நீங்கள் இதை எப்போதும் தவிர்க்க வேண்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

விதி எண்: 10

அடுத்தவர்கள் பேசும்போது லேசாகத் தலையைச் சாய்த்துக் கேளுங்கள். அது அடுத்தவரை அச்சுறுத்தாமல் இருப்பதோடு, நீங்கள் கவனமாக இருப்பதாகவும் எடுத்துக் காட்டும். உங்களிடம் பேசிக் கொண்டு இருப்பவர் உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்ள அது வழிவகுக்கும். ஆண்களுடன் நடத்தும் தொழில் தொடர்பான கூட்டங்களில் பெண்கள் இதைப் பயன்படுத்தக் கூடாது. ஏனெனில் இது நீங்கள் கீழ்ப்படிந்து நடக்கத் தயாராக இருப்பது போன்ற தோற்றத்தை ஏற்படுத்தும். அதனால் பெண்கள் தங்கள் தலையை நிமிர்த்தி வைத்துக் கொள்ள வேண்டும்.



தலையைச் சாய்ந்துக் கேட்டல் அச்சுறுத்தல் போக்கை வெளிப்படுத்தாது என்பதால், அது ஆண்களுக்கு ஏற்றது. ஆனால் பெண்கள் இதை ஒருபோதும் பயன்படுத்தக்கூடாது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

தொலைபேசி மூலம் நடத்தப்படும் கலந்தாய்வுகளில் வெற்றி பெறுவது எப்படி

உலகமயமாதல் கொள்கை எல்லா இடங்களிலும் பரவியிருப்பதாலும், ஏராளமான நபர்கள் வீட்டில் இருந்தே வேலை செய்து வருவதாலும், அனேக அலுவலகங்கள் இன்று தொலைபேசிக் கலந்தாய்வுகளை ஏற்பாடு செய்கின்றன. அத்தகையக் கூட்டங்களை நடத்த 'ஸ்கைப்' போன்ற இணைய மென்பொருட்களைப் பயன்படுத்துகின்றனர். இத்தகையக் கூட்டங்களில் உங்களால் மற்றவர்களைப் பார்க்க முடியாது என்பதால், அவர்கள் வெளிப்படுத்தும் உடல்மொழியை அறிந்து கொள்ள முடியாது. அதனால் குரல் ஒன்றை மட்டும்தான் நீங்கள் நம்பி இருக்க வேண்டும். அடுத்தவர்கள் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது நடுவில் இடைவெளி இருந்தால், அவர்கள் பேசி முடிக்கும்வரை கவனமாகக் காத்திருக்க வேண்டும். அதன் பிறகுதான் பேச வேண்டும். ஒரே சமயத்தில் இருவர் பேசுவதைவிட மோசமான ஒன்று இருக்க முடியாது. அதேபோல நீங்கள் பேசி முடித்தப் பிறகு அதைத் தெளிவாக எடுத்துரைப்பது நல்லது. "இது குறித்து நீங்கள் என்ன நினைக்கிறீர்கள்?" என்ற கேள்வியுடன் நீங்கள் உரையாடல் பகுதியை நிறுத்தலாம். இது அடுத்தவர் தன் பேச்சைத் துவக்க ஒரு நல்ல அறிவிப்பாக இருப்பதோடு, யார் உரையாடலை முன்னிருந்து நடத்திக் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதையும் காட்டும்.

பெண்கள் தங்கள் மதிப்பை அதிகரித்துக் கொள்ள, தொலைபேசிக் கலந்தாய்வுகளின்போது கொஞ்சம் ஆழமான குரலில் பேசப் பழகிக் கொள்ள வேண்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

தொலைபேசி உரையாடல்கள் எவ்வாறு ஒத்துணர்வை உருவாக்கும்

தொலைபேசி மூலம் வியாபாரங்களை மேற்கொள்ளும் சமயங்களில் அடுத்த நபருடைய குரலின் தொனி, ஏற்ற இறக்கம் மற்றும் அவர் பேசும் வேகம் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்த வேண்டும். அடுத்த நபர் பேசுவதைக் காட்டிலும் அதிக வேகத்தில் ஒருபோதும் பேசக்கூடாது. அப்படிச் செய்தால் தங்கள்மீது அழுத்தம் ஏற்படுத்தப்படுவதுபோல் அவர்கள் உணர்வர் என்று ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. கேட்கப்படும் தகவல்களை ஒருவரது மூளை எவ்வளவு விரைவாகக் கிரகித்துக் கொள்கிறது என்பதை அவர் பேசும் வேகம் வெளிப்படுத்தும். அதனால் அடுத்தவர் பேசும் அதே வேகத்தில் அல்லது அதைவிடக் குறைவான வேகத்தில் பேச வேண்டும். முடிந்தவரை அடுத்தவரது குரலின் தொனி மற்றும் ஏற்ற இறக்கங்களைப் பிரதிபலிக்க வேண்டும். அப்படிச் செய்யும்போது அது தோழமையையும், பரஸ்பர நம்பகத்தன்மையையும் ஏற்படுத்தும். இத்தகைய ஒத்திசைவு, இருவர் ஒரே குரலில் பாடுவதைப் போன்றது. வியாபாரத் தொடர்புகள் வளர வளர, இருவருமே ஒருவர் மற்றவருடைய மனப்போக்கைச் சரியாக ஊகித்து நடந்து கொள்ளத் துவங்குவதால் முக்கியமான உடலசைவுகள் படிப்படியாகக் குறைந்துவிடும். குரல் ஒத்திசைவு, ஒத்துணர்வை நிலைநிறுத்தும் முக்கிய அம்சமாக மாறிவிடும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

மேசைக்கு அடியில் குனிந்து பார்க்க வேண்டும்

நம் மூளையில் இருந்து ஓர் உடலுறுப்பு எவ்வளவு தள்ளி இருக்கிறதோ, அந்த அளவு அது என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறது என்பது குறித்து தமக்குப் பிரக்ஞை இருப்பதில்லை. அந்த நோக்கில் பார்த்தால், ஒருவரது மனநிலையைப் பற்றி எடுத்துரைப்பதில் அவரது கால்கள் மிக முக்கியப் பங்கு வகிக்கின்றன. ஒரு கூட்டத்தில் ஒருவரது முகம், எல்லாம் தன் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பது போன்ற தோற்றத்தை வெளிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கும் அதே வேளையில், அவரது ஏமாற்றத்தையும், அங்கிருந்து தப்பிக்க முடியாமல் இருக்கும் தனது ஆதங்கத்தையும், தாளமிட்டுக் கொண்டிருக்கும் அல்லது காற்றில் அலைபாய்ந்து கொண்டிருக்கும் அவரது கால்கள் வெளிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கும்.

போலியாக நடத்தப்பட்ட நேர்முகத் தேர்வுகளில், வேண்டுமென்றே, நம்புகிறாற்போல் பொய் சொல்லுமாறு சில மேலாளர்களுக்கு அறிவுறுத்தி, நாங்கள் சில பரிசோதனைகளை மேற்கொண்டோம். ஆண், பெண் என்ற பாகுபாடின்றி அந்த மேலாளர்கள் பொய் சொல்லிக் கொண்டிருந்தபோது, அவர்களுடைய கால் இயக்கங்கள் அதிகரித்ததை நாங்கள் கண்டுபிடித்தோம். பெரும்பாலான மேலாளர்கள் போலியான முகபாவங்களை வெளிப்படுத்தினர். தங்கள் கரங்களையும் கட்டுப்படுத்த முயன்றனர். ஆனால் கிட்டத்தட்ட அனைவருமே தங்கள் கால்கள் என்ன செய்து கொண்டிருந்தன என்பது குறித்து அறிந்திருக்கவில்லை. உங்களுடைய மேலதிகாரி, அவர் உட்பட இந்த வருடம் எவருக்குமே சம்பள உயர்வு அளிக்கப்படவில்லை என்று கூறினால், அவர் உண்மையைக் கூறுகிறாரா அல்லது பொய் சொல்கிறாரா என்பதைக் கண்டுபிடிக்க, அவரது மேசைக்கு அடியில் உற்றுப் பாருங்கள்.

மக்கள் பொய் பேசும்போது அவர்களுடைய உடலின் கீழ்ப்பகுதியின் அசைவு அதிகரிப்பதாக உளவியலாளர் பால் ஈக்மேன் கண்டுபிடித்துள்ளார். பல தொழில் நிர்வாகிகள் தங்களது உடலின் கீழ்ப்பகுதியை முழுவதுமாக மறைத்துக் கொண்டிருக்கும் மேசைக்குப்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பின்னால் அமர்ந்து இருக்கும்போது மிகவும் சௌகரியமாக உணர்வது ஏன் என்பதை இது தெளிவாக்குகிறது.

அவர்களுடைய கால்களின் அசைவைப் பார்க்க வேண்டும்

மனிதர்களிடம் காலின் பரிணாம வளர்ச்சி இரண்டு நோக்கங்களைக் கொண்டுள்ளது. ஒன்று, முன்னேறிச் சென்று உணவைச் சேகரிக்க. மற்றொன்று, ஆபத்துக் காலங்களில் பின்வாங்கி ஓடித் தப்பிக்க. நமக்கு வேண்டியதை நோக்கி முன்னேறி நகரவும், நமக்கு வேண்டாதவற்றில் இருந்து விலகி ஓடவும், கால்களை இயக்க நமது மூளை பழகிக் கொண்டுள்ளது. ஒரு நபர் தன் கால்களை அசைக்கும் விதம், அவர் முன்னே போக விரும்புகிறாரா அல்லது விலகி ஓட விரும்புகிறாரா என்பதை காட்டிக் கொடுத்து விடும். அதாவது, ஓர் உரையாடலின்போது, ஒரு நபர் தொடர்ந்து அங்கு இருக்க விரும்புகிறாரா அல்லது கழன்று கொள்ள விரும்புகிறாரா என்பதை அது வெளிக்காட்டுகிறது. கால்களை விரித்தோ அல்லது ஒன்றன்மீது ஒன்றாகப் போடாமலோ வைத்திருக்கும் நிலை ஒருவரது திறந்த மனப்பான்மையை அல்லது ஆதிக்க மனப்பான்மையை வெளிப்படுத்தும். கால்களை ஒன்றன்மீது ஒன்றாகக் குறுக்காகப் போட்டு வைத்திருக்கும் நிலை, உறுதியற்ற நிலையையும், மனஇறுக்கத்தையும் எடுத்துரைக்கும். நீங்கள் தொழில் தொடர்பான கூட்டத்தை நடத்திக் கொண்டிருக்கும்போது உங்களது சகாவோ அல்லது வாடிக்கையாளரோ தனது கால்களை அருகிலிருக்கும் கதவை நோக்கி நீட்டி வைத்திருந்தால், அந்த நபர் தனது கவனத்தை இழந்துவிட்டார் என்பதைக் கண்டுகொள்ளலாம். அந்த நபரின் கவனத்தை மீண்டும் கவர நீங்கள் ஏதாவது செய்ய வேண்டும் அல்லது நிலைமை உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதை உறுதி செய்யும் விதத்தில், நீங்களாகவே கூட்டத்தை நிறைவுக்குக் கொண்டு வந்துவிட வேண்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நீங்கள் ஒரு கூட்டத்தில் இருக்கும்போது, அங்கு பேசிக் கொண்டிருப்பவர் பொய் சொல்கிறாரா இல்லையா என்பதைக் கண்டுபிடிக்க அவரது மேசைக்குக் கீழே பாருங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கூட்டத்தின் இடையே அளிக்கப்படும் சிற்றுண்டியின் முக்கியத்துவம்

தொழில் தொடர்பான பேச்சுவார்த்தைகள் அல்லது பிற கூட்டங்களின்போது, இடையே காபி, பிஸ்கட் போன்ற சிற்றுண்டிகளை வழங்குவது நல்ல உத்தி. ஏனெனில் உங்களுடைய கருத்துக்களை அவர்கள் எவ்வாறு எடுத்துக் கொள்கின்றனர் என்பதை எடைபோட அது உதவும். நீங்கள் கொடுக்கும் பானத்தை அருந்தி முடித்தவுடன் அந்நபர் தனது காலி டம்ளரை எங்கு வைக்கிறார் என்பதை வைத்தே அவர் நீங்கள் கூறியவற்றை ஏற்றுக் கொண்டுள்ளாரா இல்லையா என்பதைக் கண்டுபிடித்துவிடலாம். தயங்கும், உறுதியற்று இருக்கும், அல்லது எதிர்மறையான எண்ணங்களைக் கொண்டிருக்கும் ஒருவர் தனது காலி டம்ளரைத் தனக்கு முன்னால் ஒரு தடுப்புச் சுவரை உருவாக்குவதுபோல் வைப்பார். நீங்கள் சொல்லும் விஷயங்களை ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடிய அல்லது திறந்த மனத்துடன் இருக்கக்கூடியவர், காலி டம்ளரைத் தன் உடலின் பக்கத்தில் ஓர் ஓரமாக வைப்பார்.

கையைத் தடுப்புச் சுவர்போல வைத்திருப்பது 'வேண்டாம்' என்பதைக் காட்டுகிறது

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

இப்பொழுது அவள் உங்கள் கருத்துக்கள் குறித்துத் திறந்த மனத்துடன் இருக்கிறாள். .

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

இரவு உணவின்போது தொழில் தொடர்பான தீர்மானங்களை எடுத்தல்

இன்று தொழில் தொடர்பான தீர்மானங்கள் எந்த அளவு அலுவலகத்திற்குள் எடுக்கப்படுகின்றனவோ, அதே அளவு அலுவலகத்திற்கு வெளியேயும் எடுக்கப்படுகின்றன. அதனால் ஒரு ஹோட்டலில் வைத்து நடத்தப்படும் தொழில் தொடர்பான கூட்டத்தில் சாதகமான ஒரு முடிவை எடுக்க என்னென்ன செய்யலாம் என்று பார்க்கலாம். ஆசுவாசத்துடன் இருக்கும்போது சாதகமான ஒரு தீர்மானத்தைப் பெறுவது எளிதானது. ஒருசில எளிய விதிமுறைகளை நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டும், அவ்வளவுதான்.

அடுத்த நபரின் பின்புறம் ஒரு சுவரோ அல்லது ஒரு திரைச்சீலையோ இருக்குமாறு பார்த்து அவரை உட்கார வைக்க வேண்டும்

இது படபடப்பையும் மன அழுத்தத்தையும் குறைக்கும்.

ஆசுவாசப்படுத்திக் கொள்ள உகந்த சூழ்நிலையைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும்

மங்கலான வெளிச்சம், மெல்லிய இசை போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். உயர்தரமான ஹோட்டல்கள், திறந்த வெளியில் உணவு பரிமாறுதல் போன்ற விசேஷ ஏற்பாடுகளைச் செய்து கொடுக்கத் தயாராக இருக்கும். ஏனெனில், ஆசுவாசம் அடைந்திருக்கும் வாடிக்கையாளர்கள் அதிகப் பணத்தைச் செலவிடுவர் என்பதை அவர்கள் நன்றாகவே அறிவர்.

வட்ட வடிவ மேசையைத் தேர்ந்தெடுங்கள். கவனத்தைச் சிதறடிக்கும் விஷயங்களை அப்புறப்படுத்திவிடுங்கள்

ஹோட்டலில் உணவு அருந்திக் கொண்டிருக்கும் பிறரை நோக்கி அவரது கவனம் சிதறிவிடாமல் இருக்க, அவர்களை மறைப்பதுபோல ஒரு திரைச்சீலையைத் தொங்கவிடலாம் அல்லது ஒரு பெரிய தொட்டிச் செடியை அங்கு வைக்கலாம். அவரது கவனம் முழுவதும் உங்கள்மீது

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

குவிந்திருக்க இது வழிவகுக்கும். 'பார்'அல்லது சமையலறையை ஒட்டி இருக்கும் இடங்களைத் தவிர்த்துவிடுதல் நல்லது.

உணவு வருவதற்கு முன்பாகவே பெரும்பாலான விவாதங்களை முடித்துக் கொள்ளுங்கள்

சாப்பிடத் துவங்கியதும், பேச்சு ஒரு முடிவுக்கு வந்துவிடும். மதுபானம் அருந்தத் துவங்கிவிட்டால் மூளை மழுங்கத் துவங்கிவிடும். சாப்பிட்டவுடன் உணவைச் செறிப்பதற்காக, வயிறு, மூளையிலிருந்து இரத்தத்தை இழுத்துக் கொள்ளும். அதனால் சாப்பிட்டவுடன் தெளிவாகச் சிந்திப்பது கடினமாக இருக்கும். எல்லோருமே விழிப்புடன் இருக்கும்போது உங்களது திட்டங்களை எடுத்துரைப்பது நல்லது.

வாய் நிறைய உணவுடன் எவரும் எந்தவொரு வியாபாரத் தீர்மானத்தையும் எடுப்பதில்லை.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

விதி எண்: 11

அணிந்திருக்கும் கோட்டில் பொத்தான்கள் போடப்பட்டுள்ளனவா இல்லையா என்பதைக் கவனியுங்கள். தொழிற்சங்கம்-நிர்வாகம் போன்ற எதிரெதிர் அணிகளைச் சார்ந்தவர்கள் நடத்தி உள்ள விவாதங்களின் வீடியோ காட்சிகளைப் போட்டுப் பார்த்தபோது, அதில் பங்கேற்றவர்கள் தாங்கள் அணிந்து இருந்த கோட்டின் பொத்தான்களைப் போடாமல் இருந்தபோது அதிகமான உடன்பாடுகள் ஏற்பட்டன என்பது கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது. தங்கள் மார்புக்குக் குறுக்காகக் கையைக் கட்டிக் கொண்டு இருப்பவர்கள் பெரும்பாலும் தங்களது கோட்டின் பொத்தான்களைப் போட்டிருப்பார்கள். அவர்கள் பொதுவாக எதிர்மறையாகவே செயல்படுவர். ஒரு கூட்டத்தின் இடையில் ஒருவர் தன் கோட்டின் பொத்தானைத் திறந்துவிடுகிறார் என்றால், அவர்கள் தங்கள் மனத்தையும் திறந்து விட்டுவிட்டார்கள் என்று நீங்கள் தாராளமாக ஊகித்துக் கொள்ளலாம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

விதி எண்: 12

நீங்கள் விற்பனையில் ஈடுபட்டிருக்கும்போதோ, அல்லது கூட்டத்தில் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போதோ நீங்கள் பேசிக் கொண்டிருப்பதைக் கேட்டுக் கொண்டிருப்பவர், கைகளை மார்புக்குக் குறுக்காகக் கட்டுதல், பின்புறமாகச் சாய்ந்து உட்காருதல் போன்ற உடல்மொழிகளை வெளிப்படுத்தினால், அந்த நிலையை வெற்றி கொள்வதற்கான எளிய, ஆனால் பயனுள்ள வழி, அதைக் கேட்டுக் கொண்டிருப்பவரிடம் கையில் பிடித்துக் கொள்ள எதையாவது கொடுத்தல் அல்லது அவரை எதையாவது செய்யும்படி கூறுதலாகும். அப்படி நீங்கள் ஒரு பேனா, புத்தகம், விளம்பர அட்டை போன்ற ஏதாவது ஒரு பொருளை அவரிடம் கொடுக்கும்போது, அதை அவர் முன்னால் சாய்ந்து வாங்க முன்வரும்போது, மார்புக்குக் குறுக்காகக் கட்டிய கைகளை விரிக்க வேண்டியிருக்கும். அவர்களது மனப்போக்கிலும் விசாலம் ஏற்பட இது வழிவகுக்கும். மற்றொரு வழி, முன்னால் குனிந்து லேப்டாப்பைப் பார்க்குமாறு கேட்டுக் கொள்வது. நீங்கள் உங்களுடைய உள்ளங்கைகளை விரித்தவாறு முன்னால் சாய்ந்து, "உங்களுக்கு என்ன தெரிந்து கொள்ள வேண்டும்?" அல்லது, "இது குறித்து உங்களது அபிப்பிராயம் என்ன?" என்று கேட்கலாம். பின், நீங்கள் உட்கார்ந்து கொள்வதன் மூலமாகவோ அல்லது பின்னால் சாய்ந்து கொள்வதன் மூலமாகவோ, இப்போது பேச வேண்டியது அவர்களது முறை என்பதைத் தெரியப்படுத்தலாம். நீங்கள் திறந்த மனத்துடன் இருக்கிறீர்கள் என்பதை வார்த்தைகள் இல்லா மொழி மூலம் இது வெளிப்படுத்துவதற்குக் காரணம் உண்மையாகவே நீங்கள் அப்படி உணர்வதுதான்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கூட்டத்தைத் தன் கட்டுப்பாட்டிற்குள் வைத்துக் கொள்ளத் தேவையான முக்கியமான ஐந்து விஷயங்கள்

1. உங்கள் கைவிரல்களைச் சேர்த்து வைத்திருங்கள்

கூட்டத்தில் பேசும் சமயங்களில், தங்கள் கைகளை உபயோகிக்கும்போது, விரல்களுக்கு இடையே இடைவெளி இல்லாதவாறு அவற்றைச் சேர்த்து வைத்திருந்து, கைகளை முகவாய்க்குக் கீழே இருக்கும்படி வைத்திருப்பவர்கள், மிக அதிகமான கவனத்தை ஈர்க்கின்றனர். அவர்கள் சக்தி வாய்ந்தவர்களாகவும் கருதப்படுகிறார்கள்.

2. வெளியே தெரியாதவாறு அடுத்தவருடைய உடல்மொழியைப் பிரதிபலியுங்கள்

உட்கார்த்திருக்கும் நிலை, அங்க அசைவுகள், உடலின் கோணம், பாவனைகள், உணர்ச்சி வெளிப்பாடுகள், மற்றும் குரலின் தொனி ஆகியவை அதில் அடங்கும். மிகவும் விரைவாக அடுத்தவருடைய ஆதரவைப் பெறுவதற்கு இது சிறந்த வழி. உங்களிடம் தங்களுக்குப் பிடித்த ஏதோ ஒன்று இருப்பதாக அவர்கள் உணரத் துவங்குவார்கள். அதோடு நீங்கள் சொல்ல இருப்பதைக் காதுகொடுத்துக் கேட்கத் தயாராக இருக்கும் ஆசுவாசமான மனநிலையையும் கொண்டிருப்பார்கள்.

சராசரியாக 25.7 நிமிடம் நடைபெறும் வியாபாரக் கூட்டங்கள், பவர்பாயின்ட், லேப்டாப்கள் போன்ற ஊடகங்களைப் பயன்படுத்தும்போது 18.6 நிமிடங்களில் முடிந்து விடுகின்றன. அதாவது 28% நேரம் சேமிப்பாகிறது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

3. உங்கள் வாடிக்கையாளர் அல்லது சகாவின் அருகே மிக நெருங்கி உட்காராதீர்கள்

பழகியவர்களிடம் நெருக்கமாகவும் புதியவர்களிடம் தள்ளியும் இருக்க வேண்டும் என்பதை ஒரு விதியாக ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள். தங்கள் சக பெண் ஊழியர்களிடம் பேசும்போது, பொதுவாக ஆண்கள் முன்னால் நெருங்கிச் செல்வர். பெண்கள், பின்னால் விலகிச் செல்வர்.

4. தலையை ஆட்டுங்கள்

ஒருவரது பேச்சைக் கேட்டுக் கொண்டிருப்பவர், தனது தலையை மிக மெதுவாக ஆட்டினால், அவர் பேசுபவர் கூறிக் கொண்டிருக்கும் விஷயங்களில் ஈடுபாடு கொண்டிருக்கிறார் என்பதை அது வெளிப்படுத்துகிறது. எனவே அடுத்தவர் ஒரு முக்கியமான கருத்தை எடுத்துரைக்கும்போது, நிதானமாகத் தலையை மெதுவாக மூன்று முறை ஆட்டுங்கள். நீங்கள் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது, அதைக் கேட்டுக் கொண்டிருப்பவர்களில் ஒருவர் தலையை வேகமாக ஆட்டினால், நீங்கள் கூறிக் கொண்டிருப்பவற்றைத் தான் கேட்டது போதும் என்றோ, அல்லது நீங்கள் உங்கள் பேச்சை முடித்துக் கொண்டால் நன்றாக இருக்கும் என்றோ அல்லது தனக்குப் பேச ஒரு வாய்ப்பு அளிக்க வேண்டும் என்றோ விரும்புகிறார் என்று அர்த்தம்.

5. நேர்மறையான உடல்மொழியை வெளிப்படுத்தப் பயிற்சி செய்யுங்கள்

அதை மனக்காட்சிப்படுத்தியும் பாருங்கள். முக்கியமான கூட்டங்களுக்குச் செல்வதற்கு முன்பு, 5 நிமிடம் அமைதியாக உட்கார்ந்து, அப்பேச்சை நீங்கள் கொடுப்பதாகவும், அதை மிக மிக நன்றாகக் கொடுப்பதாகவும் மனத்தில் ஒத்திகை பாருங்கள். உங்கள் மனத்தால் அவற்றைத் தெளிவாகப் பார்க்க முடியும் என்றால், உங்கள்

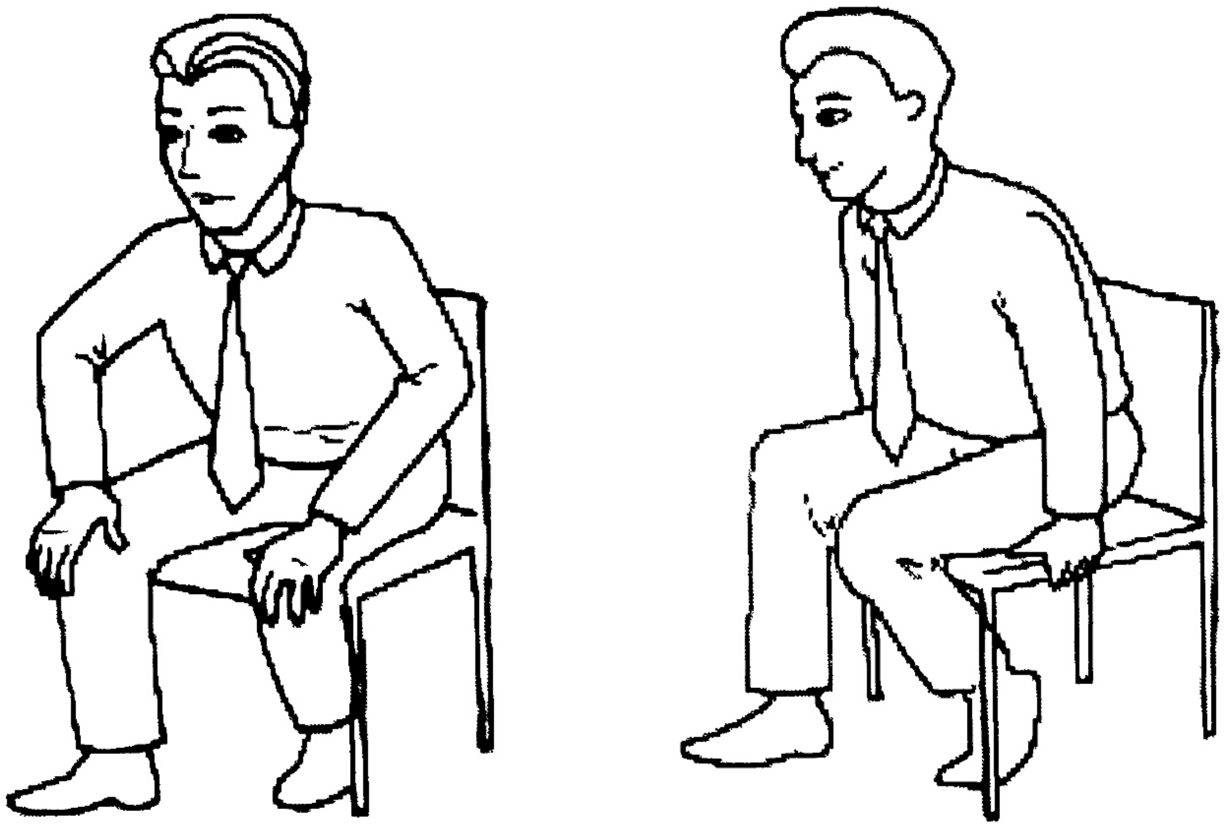
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

உடல் அதை நிறைவேற்றும். பிறரும் அதற்கு ஒத்திசைவாகவே இயங்குவர்.

பேச்சை எப்பொழுது முடிக்க வேண்டும் என்பதை அறிந்திருப்பது மிகவும் முக்கியம்

ஒரு கூட்டத்தை முடித்துக் கொள்ள வேண்டிய வேளை வந்துவிட்டதைச் சுட்டிக்காட்டும் சமிக்கைகளில், ஒருவர் தனது இரு கால்முட்டிகளில் கைகளை வைத்துக் கொண்டு முன்னால் சாய்ந்து இருப்பது, ஏதோ ஓர் ஓட்டப் பந்தயத்திற்குத் தயாராக இருப்பதுபோல் தான் உட்கார்ந்திருக்கும் நாற்காலியை இரு கைகளாலும் இறுகப் பற்றிக் கொண்டு இருப்பது ஆகியவை அடங்கும். இவை இரண்டில் ஏதாவது ஒன்று கூட்டம் நடைபெற்றுக் கொண்டிருக்கையில் நிகழும் எனில், நீங்கள் அதைப் புரிந்து கொண்டு, பேச்சின் போக்கை மாற்றலாம் அல்லது அக்கூட்டத்தை முடித்துவிடலாம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



ஏதோ ஓர் ஓட்டப்பந்தயத்தில் ஓடத் தயாராக இருப்பதுபோல, இருக்கையைக் கைகளால் இறுகப் பற்றிக் கொண்டிருந்தால், பேச்சை மாற்றுங்கள் அல்லது கூட்டத்தை முடித்துவிடுங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

வியாபாரங்களில் வெற்றிகரமாகத் திகழ்பவர்களின் பரம இரகசியங்கள்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

போட்டிக்கு மேலாக உங்களை வைத்திடுங்கள் . . .

அமெரிக்க நிறுவனங்களில் உயரமாக இருப்பவர்களுக்கு நல்ல வேலை கிடைக்கிறது என்றும், அவர்களுக்கு அதிகத் துவக்கச் சம்பளமும் அளிக்கப்படுகிறது என்றும் ஓர் ஆய்வு தெரிவிக்கிறது. 6 அடிக்குக் குறைவாக இருப்பவர்களைக் காட்டிலும், 6 அடி 2 அங்குலத்திற்கு அதிகமாக இருப்பவர்கள் 12% அதிக ஊதியம் பெறுவதாகவும் அது கூறுகிறது.

இப்படிச் சொல்வது நாகரீகமாக இல்லாமல் இருக்கலாம். ஆனால் உயரமான மக்கள் குள்ளமானவர்களைவிட அதிக வெற்றி பெறுகிறார்கள் என்பதை ஆய்வுகள் உறுதியாக நிரூபிக்கின்றன. உயர்மட்ட நிர்வாக அதிகாரிகள் பிறரைவிட அதிக உயரம் உள்ளவர்களாக இருப்பதை நாங்கள் தொடர்ந்து கவனித்து வருகிறோம். பொருளாதார வெற்றி உயரத்துடன் தொடர்பு கொண்டுள்ளது. பொதுவாக ஒரு நிறுவனம் நிர்ணயித்துள்ள உயர அளவைவிட அதிகமாக இருக்கும் ஒவ்வோர் அங்குலத்திற்கும் சராசரியாக 400 பவுண்டுகள் கூடுதலாக ஊதியம் தரப்படுவதாக நாங்கள் மேற்கொண்ட ஆய்வு தெரிவிக்கிறது. இதில் ஆண் பெண் பேதமில்லை.

வியாபாரப் பரிவர்த்தனைகளில் உயர வேறுபாடுகள் குறிப்பிடத்தக்கத் தாக்கத்தை விளைவிக்கின்றன என்பது உண்மைதான் என்றாலும், உயரமும் அதிகாரமும் பெரும்பாலும் வெறும் கண்ணோட்டத்தைப் பொறுத்ததே. நீங்கள் குள்ளமானவராக இருந்தால், உங்களைத் தனது உயரத்தால் அச்சுறுத்தும் விதத்தில் செயல்படுபவர்களின் சக்தியை முறியடிக்கப் பல உத்திகள் உள்ளன.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நீங்கள் ஒரு பெண்ணாக இருந்தால் இது மிகவும் முக்கியம். ஏனெனில், பொதுவாகப் பெண்கள் ஆண்களைவிட சராசரியாக 2 அங்குல உயரம் குறைந்தே காணப்படுகின்றனர்.

நீங்கள் ஒரு பெண்ணாக இருந்து, குள்ளமாகவும் இருந்துவிட்டால், நீங்கள் பேசும்போது ஆண்கள் அதிகமாகக் குறுக்கிடுவர். அதனால் நீங்கள் பிரசன்டேஷனை வழங்கும்போது எழுந்து நின்றால், அக்கணமே உங்களுக்கு அதிக அதிகாரம் கிடைத்துவிடும்

அதிக உயரமாகவும் அதிக அதிகாரத்துடனும் இருப்பதுபோலத் தோற்றமளிக்க ஐந்து உத்திகள்

1. சூழலைக் கட்டுப்பாட்டிற்குள் வைத்திருங்கள்

வெவ்வேறு உயரங்களில் நாற்காலிகளைப் போட்டு வைத்து, உயரமாக இருப்பவர் குறைவான உயரமுள்ள நாற்காலிகளில் அமருமாறு கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். உட்காருதல், ஒருவரது உயரத்தை மட்டுப்படுத்திவிடுகிறது. பிரபல ஹாலிவுட் கதாநாயகன் இன்க்ரெடிபிள் ஹல்க்கை உயரம் குறைந்த சோபாவில் உட்கார வைத்தால் தான் கொண்டிருப்பதாக அவன் மார்தட்டிக் கொள்ளும் அதிகாரம் கணிசமாகக் குறைந்துவிடும்.

2. மேசையின் எதிரெதிர் முனைகளில் உட்காருங்கள்

இது நிலைமையைச் சமன்படுத்தும். வேறு ஒருவருடைய அலுவலக அறைக்குள் நுழையும்போது அவர் உட்கார்ந்து இருந்தால், நீங்கள்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

உள்ளே தலையை நீட்டிப் பேசலாம்.

3. உறுதியாகச் செயல்படுங்கள்

நிமிர்ந்து நிற்பது, நிமிர்ந்து உட்காருவது, திமிர்ந்து நடப்பது ஆகியவை நீங்கள் தைரியம் மிக்கவராக இருப்பது போன்ற ஒரு தோற்றத்தை ஏற்படுத்தும். காரண காரிய விதிகளின்படி நீங்கள் இப்படிச் செய்யும்போது உண்மையாகவே தைரியமிக்கவராக உணர்வீர்கள்.

நெப்போலியனின் உயரம் வெறும் ஐந்தடி நாலு அங்குலம் மட்டும்தான். ஆனால் அவரது ஓவியங்களைக் காண்பவர்கள் அவரது உயரம் ஆறடி இருக்கும் என்று நினைத்துக் கொள்வர்.

4. வெளியே பார்த்தவாறு பேச்சைத் தொடரலாம்

தன் ஆளுமையால் உங்களை வெகுவாக ஆக்கிரமித்துக் கொண்டிருக்கும் அலுவலக சகாவைச் சமாளிக்க, அவர் உங்கள் அருகே வரும்போது எழுந்திருந்து, சன்னல் அருகே சென்று வெளியே பார்த்தவாறு அவரிடம் பேச்சைத் தொடரலாம். விவாதித்துக் கொண்டிருக்கும் விஷயத்திற்கு நீங்கள் முக்கியத்துவம் கொடுத்துக் கொண்டிருப்பது போன்ற தோற்றத்தை அது ஏற்படுத்தும். ஆனால் உங்களைவிடப் பெரிய தோற்றம் உடைய அந்த நபரால் தன் உயரம் தரும் சாதகமான தன்மையை உபயோகிக்க முடியாது. ஏனெனில், நீங்கன்தான் அவரைப் பார்க்கவேயில்லையே!

5. ஆடை அலங்காரங்கள் மூலமாக உயரத்தைக் கூட்டலாம்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

இருண்ட நிற உடைகள், மிக நெருக்கமான கோடுகள் உள்ள சூட்டுகள், பேண்ட்களை அணிதல், பெண்கள் வெளியில் பளீரென்று தெரியாத விதத்தில் மேக்கப் செய்து கொள்ளுதல், மிகப் பெரிய கைக்கடிகாரத்தை அணிதல் போன்றவை உங்களது உயரத்தை உயர்த்திக் காட்டும். வாட்சின் அளவு எவ்வளவு சிறியதாக இருக்கிறதோ, ஒருவர் அவ்வளவு குறைவான அதிகாரம் உள்ளவராகக் கருதப்படுகிறார்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அளவிற்கு அதிகமாகவும் வளர்ந்துவிடாதீர்கள்

உயரமாக இருப்பது வியாபாரம் தொடர்பான விஷயங்களில் எப்போதும் சாதகமான விஷயமாக இருப்பதில்லை. குள்ளமாக இருப்பவர்களைவிட உயரமாக இருப்பவர்கள் அனேக சமயங்களில் அதிகமான மரியாதையைப் பெறுகின்றனர் என்பது உண்மைதான் என்றாலும், ஒருசில நேரடியான இருநபர் சந்திப்பில் அதுவே பிரச்சனையாகவும் விளங்கக்கூடும். உதாரணமாக, சகாவுடன் கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்துப் பேச வேண்டிய சந்தர்ப்பங்கள், இருவர் ஒரே தளத்தில் பேச வேண்டியிருக்கும் சமயங்கள், மற்றும் தான் தகுதிக்கு மீறிய ஒருவராகத் தோற்றமளிக்காமல் இருக்க வேண்டிய தருணங்கள் ஆகியவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

பிரிட்டனில் உள்ள 6 அடி 8 அங்குல உயரமுள்ள பிலிப் ஹெயின்சி என்னும், வேதியல் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் பிரதிநிதி, 'உயரமானவர்கள் சங்கம்' என்ற ஒன்றைத் தோற்றுவித்தார். சமுதாயத்தில் உள்ள உயரமானவர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக அது துக்கப்பட்டது. தனது உயரம் தனது வாடிக்கையாளர்களை அச்சுறுத்துவதாக இருப்பதை அவர் கண்டுபிடித்தார். அவரது உயரம் தங்களை ஆக்கிரமித்து இருப்பதுபோல் அவரது வாடிக்கையாளர்கள் உணர்ந்ததால், அவர் பேசிக் கொண்டிருக்கும் விஷயங்களில் அவர்களால் கவனம் செலுத்த முடியவில்லை. அவர் இன்னொன்றையும் கண்டுபிடித்தார். தனது விற்பனைப் பேச்சை அவர் உட்கார்ந்தவாறு அளித்தபோது, தகவல் பரிமாற்றத்திற்கு ஏற்ற சூழலை அது உருவாக்கியதோடு, அவரது விற்பனையும் 62% அதிகரித்தது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

நீங்கள் அளவிற்கு அதிகமாக உயரமாக இருந்தாலோ அல்லது ஆசுவாசமான ஒரு சூழலை உருவாக்க விரும்பினாலோ, உங்கள் பிரசன்டேஷன்கள் மற்றும் கூட்டங்களை உட்கார்ந்து கொண்டு நடத்துங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

சூப்பர்மேனைவிடக் 'கிளார்க் கென்ட்' ஏன் அதிக சக்தி வாய்ந்தவராகத் தோன்றுகிறார்?

ஒரு நபர் மூக்குக் கண்ணாடி அணிந்திருக்கும்போது, அவரது அறிவுத் திறன், அவர் மூக்குக் கண்ணாடி அணியாமல் இருக்கும் நிலையுடன் ஒப்பிடும்போது 14 ஐகியூ பாயின்டுகள் அதிகமாக இருப்பதுபோலக் காட்சியளிப்பதாக சமீபத்தில் நடத்தப்பட்ட ஓர் ஆய்வு தெரிவிக்கிறது. ஒரு வியாபாரச் சூழலில் ஒரு நபருக்கு மூக்குக் கண்ணாடி அணிவிக்கப்பட்டபோது, அவர் 'புத்திசாலி,' 'மதிநுட்பம் வாய்ந்தவர்,' 'உண்மையானவர்,' 'படித்தவர்' என்று மக்கள் அவரை மதிப்பிட்டனர். சூப்பர்மேன் படத்தில் சூப்பர்மேன் சாதாரணச் செய்தியாளரான கிளார்க் கென்ட் பாத்திரமாக மாறும்போது மூக்குக் கண்ணாடி அணிந்திருந்ததில் வியப்பில்லை. வியாபாரச் சூழல்களில் மூக்குக் கண்ணாடி அதிகாரத்தைப் பிரதிபலிக்கிறது. ஃபிரேம்கள் இல்லாத, சிறிய மெல்லிய மூக்குக் கண்ணாடிகள் அதிகாரமற்ற ஒரு பிம்பத்தை உருவாக்குகின்றன. அதை அணிந்திருக்கும் நபர் ஃபேஷனில் அதிகக் கவனம் செலுத்துபவராகப் பார்க்கப்படுகிறார். வியாபாரக் கூட்டங்களில் கலந்து கொள்ளும்போது, பவர் இல்லாத கண்ணாடிகளை அணிந்து செல்வது நல்ல உத்தியாகக் கருதப்படுகிறது. மிகப் பெரிய லென்சுகள் அடங்கிய கண்ணாடிகள், வண்ண மயமான ஃப்ரேம்கள், கவனத்தை ஈர்க்கும் எழுத்துக்கள் அடங்கிய ஃப்ரேம்கள் ஆகியவற்றைத் தவிர்க்க வேண்டும்.

அதிகாரத்தை வெளிப்படுத்தும் நிலையில் உள்ளவர்கள் கொஞ்சம் பருமனான ஃப்ரேம்கள் கொண்ட மூக்குக் கண்ணாடிகளை அணிய வேண்டும். குறிப்பாக, நிதி அறிக்கையை வாசிப்பது போன்ற முக்கியமான விஷயங்களை எடுத்துரைக்கும்போது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

*

ஒரு யோசனை

நீங்கள் மூக்குக் கண்ணாடி அணிபவராக இருந்தால், பேசும்போது அதைக் கழற்றிவிடுங்கள். அடுத்தவர் பேசுவதைக் கேட்கும்போது அணிந்து கொள்ளுங்கள். இது பிறரை ஆசுவாசப்படுத்துவதோடு, பேச்சு முழுவதும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதையும் உறுதி செய்து கொள்ளும். நீங்கள் கண்ணாடியைக் கழற்றினால் பேசப் போகிறீர்கள் என்றும், அணிந்து கொண்டால் கேட்கத் தயாராக இருக்கிறீர்கள் என்றும் விரைவிலேயே பார்வையாளர்கள் புரிந்து கொள்வார்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

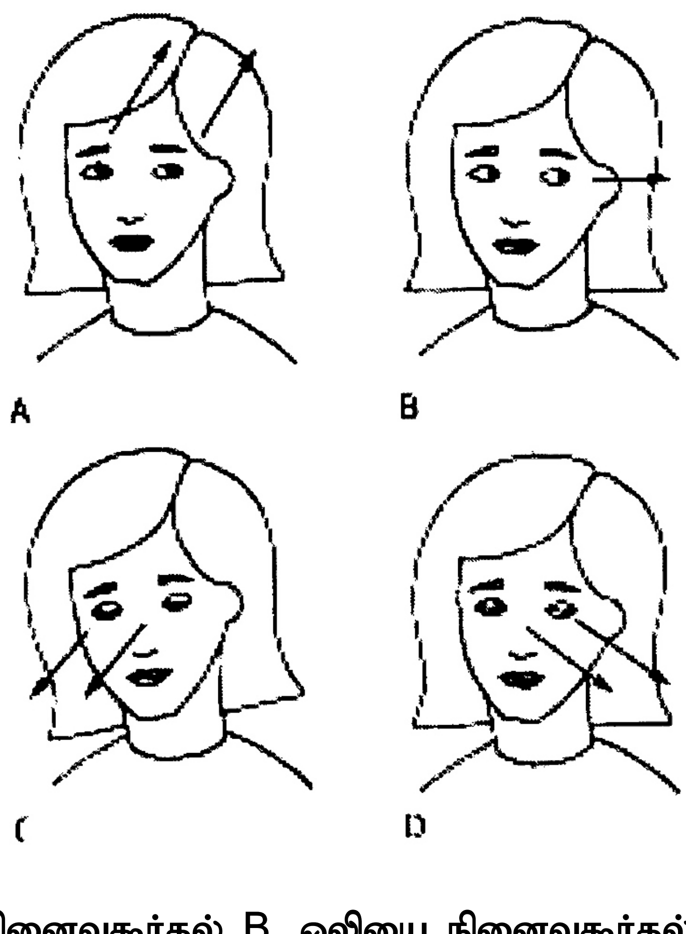
ஒரு யோசனை

நவீன நிறுவனங்களில் வாரத்தில் ஒரு நாள் எந்தவிதமான ஆடைகளை வேண்டுமானாலும் அணிந்து வரலாம் என்ற ஒரு போக்கு நிலவுகிறது. ஆனால் வெற்றிகரமாக விளங்கும் மனிதர்கள் வேலையில் தங்களுடைய தோற்ற நேர்த்தி எவ்வளவு முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது என்பதை நன்றாகவே உணர்ந்துள்ளனர். எனவே, தங்கள் அலுவலகத்தின் மனிதவளத் துறையின் பரிந்துரையை ஒதுக்கிவிட்டு, அவர்கள் எல்லா நாட்களிலும் முறையான ஆடைகளையே அணிகின்றனர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

என்னல்பியின் சக்தியைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்

ஒரு நபருடைய கண் இயங்கும் விதம் (மேல் நோக்கி, கீழ் நோக்கி, வலப்புறம் அல்லது இடப்புறம் பார்த்தல்) அவர்களுடைய மனம் எதில் கவனம் செலுத்திக் கொண்டிருக்கிறது என்பதை வெளிப்படுத்திவிடும். அவர்கள் தாங்கள் பார்த்ததை நினைவுகூர்கிறார்களா அல்லது கேட்டதை, நுகர்ந்ததை, ருசித்ததை, தொட்டு உணர்ந்ததை நினைவுகூர்கிறார்களா என்பதை அது தெரிவிக்கும். இந்த உத்திக்கு என்எல்பி (நியூரோலிங்குயிஸ்டிக் புரோகிராமிங்) என்று பெயர். இதை அறிந்து கொள்வது உங்களுடைய தொழில்முறை வாழ்க்கையின் முன்னேற்றத்திற்கு உந்து சக்தி அளிக்கும்.



A. காட்சியை நினைவுகூர்தல் B. ஒலியை நினைவுகூர்தல் C. உணர்வை நினைவுகூர்தல் D. தனக்குத்தானே பேசிக்கொள்ளுதல்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கணநேரம் மட்டுமே தோன்றும் கண்களின் இந்த இயக்கங்களைப் படிக்கக் கற்றுக் கொண்டால், உங்களது வியாபாரச் சூழலில் உங்கள் பேச்சை எதிராளிக்குத் தகுந்தாற்போல எப்படி மாற்றிக் கொள்வது என்பதில் நீங்கள் கைதேர்ந்துவிடலாம். உதாரணமாக, ஒருவர் மேலே பார்க்கிறார் என்று வைத்துக் கொள்வோம். அப்படியானால் அவர் ஒரு காட்சியை நினைவுகூர்கிறார் என்று பொருள் என்பதை ஏற்கனவே கண்டோம். அவர் காட்சிபூர்வமான தகவல் பரிமாற்றத்தை விரும்புவார் என்று அனுமானிக்கலாம். அதனால் அவரிடம், "நீங்கள் கூற வருவதை என்னால் பார்க்க முடிகிறது," என்றோ, அல்லது "அதை நீங்கள் எனக்குக் காட்ட முடியுமா?" என்றோ கூறினாலோ, அல்லது புகைப்படங்கள், வரைபடங்கள் போன்றவற்றைக் காட்டி விளக்கினாலோ, அவர்களுக்குச் சட்டென்று புரியும். அதேபோல, உணர்வுபூர்வமான தகவல் பரிமாற்றத்தை விரும்புபவர்கள் தாங்களாகவே சோதனை செய்து பார்க்கவோ அல்லது பிரசன்டேஷன்களில் பங்கெடுத்துக் கொள்ளவோ விரும்புவார்கள். அந்த விஷயத்தை உள்வாங்கிக் கொள்ள அது அவர்களுக்கு உதவும். உங்களது சகாக்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களைப் புரிந்து கொள்ளும்போது, அந்தந்த நபர்களுக்கு ஏற்றாற்போல உங்கள் அணுகுமுறையை மாற்றி அமைத்துக் கொள்ள அது உதவும்.

என்எல்பி ஓர் அற்புதமான கண்டுபிடிப்பு. ஒரு சக்தி வாய்ந்த தகவல் பரிமாற்றக் கருவி என்ற முறையில் அதைப் பற்றித் தனியாக ஒரு புத்தகமே எழுதலாம். அதைப் பற்றி நீங்கள் மேலும் விரிவாகப் படித்தறிந்து கொள்ள நாங்கள் பரிந்துரைக்கிறோம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி பெண்களுக்கான பரிந்துரை

கண்களில் அணியப்படும் கான்டாக்ட் லென்ஸ்கள் வெளிச்சத்தைப் பிரதிபலிக்கக் கூடியவை. அவை மென்மையான தோற்றத்தை அளிக்கும். அவற்றை அணியும்போது உங்கள் கண்மணி விரிந்து காணப்படும். பொதுவாக உணர்ச்சிகளைத் தூண்டும் விஷயங்களைப் பார்க்கும்போது கண்மணி விரிகிறது என்பதால், கான்டாக்ட் லென்ஸை வியாபாரக் கூட்டங்களுக்கு அணிவது தர்மசங்கடமான விளைவுகளை ஏற்படுத்தக்கூடும். குறிப்பாகப் பெண்களுக்கு. கான்டாக்ட் லென்ஸ் அணிந்திருக்கும் ஒரு பெண், வியாபாரம் தொடர்பான ஒரு கூட்டத்தில், கூடியிருக்கும் ஆண்களிடம் தன் கருத்துக்களை எடுத்துரைக்க எவ்வளவுதான் முயன்றாலும், கேட்டுக் கொண்டிருக்கும் ஆண்கள் அந்தக் கான்டாக்ட் லென்ஸ்கள் தோற்றுவிக்கும் மென்மையான கவர்ச்சியால் ஈர்க்கப்படுவர். அப்பெண் கூறுவது அவர்கள் காதுகளுக்கு எட்டாமல் போய்விடும். அதனால் வியாபாரக் கூட்டங்களுக்குச் செல்லும்போது, பெண்கள் கான்டாக்ட் லென்ஸ்களுக்குப் பதிலாக மூக்குக் கண்ணாடி அணிவது நல்லது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி
ஆண்களுக்கான பரிந்துரை

தங்கள் கைகளில் வைத்திருக்கும் பிரி்ஃப்கேஸின் அளவுக்கும், அதை எடுத்துச் செல்பவர் கொண்டிருப்பதாகக் கருதப்படும் அந்தஸ்திற்கும் நேரடித் தொடர்பு இருக்கிறது. பிதுங்கி வழியும் பெரிய பிரீஃப்கேஸ்களை எடுத்துச் செல்பவர்கள், தாங்களே எல்லா வேலைகளையும் தங்கள் தலையில் இழுத்துப் போட்டுக் கொள்பவர்களாகவும், நேரத்தைச் சரியாகப் பயன்படுத்தத் தெரியாத காரணத்தால் வேலைகளை வீட்டிற்கு எடுத்துச் செல்பவர்களாகவும் கருதப்படுகின்றனர். சிறிய, மெலிந்த பிரிஃப்கேஸ்களை எடுத்துச் செல்பவர்கள் தேவையான விஷயங்களில் மட்டுமே கவனம் செலுத்துபவர்களாகக் கருதப்படுவதால், அதிக அந்தஸ்து உள்ளவர்களாகப் பார்க்கப்படுகிறார்கள். வெற்றிகரமான நிர்வாகிகள் மெல்லிய பிரிஃப்கேஸ்களை எடுத்துச் செல்கிறார்கள் அல்லது எதையுமே எடுத்துச் செல்வதில்லை.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

எப்படி நேருக்கு நேர் பார்ப்பது என்பதைத் தொழில் வல்லுனர்கள் அறிவர்

அடுத்தவர்களை நேருக்கு நேர் பார்க்கும்போதுதான் உண்மையான தகவல் தொடர்பு ஏற்படுகிறது.

கடுமையான போட்டி நிலவும் இன்றைய வியாபார உலகில் குறிப்பிடத்தக்க வெற்றி பெறுவது என்பது உறவுகளை வளர்த்தெடுப்பதைப் பெரிதும் சார்ந்திருக்கின்றது. சிலர் நம்முடன் பேசும்போது, அவர்களிடம் நாம் சௌகரியமாக உணர்கிறோம். வேறு சிலரிடம் அவ்வாறு உணர்வதில்லை. இன்னும் சிலரை நம்மால் நம்பவே முடிவதில்லை. துவக்கத்தில் இது அவர்கள் எவ்வளவு நேரம் நமது கண்களைப் பார்த்துப் பேசுகிறார்கள் என்பதைப் பொறுத்து அமைகிறது. பெரும்பாலான கலாச்சாரங்களில், நல்ல உறவுகளை வளர்த்தெடுக்க, பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது சுமார் 60% முதல் 70% வரை கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்துப் பேசுதல் தேவை என்று கருதப்படுகிறது. இது அடுத்தவர் உங்களை விரும்ப வழிவகுக்கும். அதனால்தான் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது, மூன்றில் ஒரு பகுதிக்கும் குறைவான நேரமே நமது கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்துப் பேசும் விற்பனைப் பிரதிநிதிகளை நாம் பெரும்பாலும் நம்புவதில்லை. இதன் காரணமாகவே, தொழில்ரீதியான பேச்சுவார்த்தைகளின்போது கருப்பு நிறக் கண்ணாடிகள் அணிவதைத் தவிர்க்க வேண்டும். ஏனெனில், நீங்கள் அப்படி அணியும்போது, அடுத்தவரை நீங்கள் வெறித்துப் பார்த்துக் கொண்டிருப்பதாகவோ அல்லது அவர்களைப் பார்ப்பதைத் தவிர்ப்பதாகவோ பிறர் கருதக்கூடும். கூட்டங்களின்போதும், வெளியிடங்களுக்குச் செல்லும்போதும் கருப்பு நிறக் கண்ணாடிகளை அணிபவர்கள் சந்தேகத்திற்கு இடமானவர்களாக, இரகசியமானவர்களாக, பாதுகாப்பு உணர்வு இல்லாதவர்களாகப் பார்க்கப்படுகிறார்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

வெளிநாடுகளுக்குச் செல்லும்போது, அங்குள்ள மக்கள் எவ்வளவு நேரம் நேருக்கு நேர் பார்த்துப் பேசுகிறார்கள் என்பதைக் கண்காணித்து அதை அப்படியே பிரதிபலிக்க வேண்டும். பொதுவாக ஐரோப்பியர்கள் மற்றும் மேற்கத்தியவர்களைவிட ஜப்பானியர்கள் மற்றும் தென் அமெரிக்கர்கள், பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது குறைவான நேரமே நேருக்கு நேர் பார்க்கின்றனர். அதிக நேரம் நேருக்கு நேர் பார்த்தால், அதை அவர்கள் மூர்க்கத்தனமான நடவடிக்கையாக எடுத்துக் கொள்வர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

உயர் அந்தஸ்தை வெளிப்படுத்தும் தொழில்நுட்ப சாதனங்களை வாங்கி வைத்துக் கொள்வதில் உள்ள மதிப்பைக் குறைத்து மதிப்பிட்டுவிடாதீர்கள். ஒரு பிளாக்பெரி அல்லது 4ஜி ஃபோனை எடுத்துச் செல்வது என்பது, எந்நேரமும் தொடர்பு கொள்ளக்கூடிய ஒரு நபராக நீங்கள் இருக்கிறீர்கள் என்பதைக் காட்டும். கூட்டங்களின்போது அதை அணைத்து வைத்துவிட வேண்டும். அதேபோல, எரிச்சலூட்டும் அழைப்பு மணிகள் மற்றும் தனிப்பட்டத் தொலைபேசி அழைப்புகளையும் தவிர்க்க வேண்டும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

வெற்றிகரமான பிசினஸ் பெண்மணிகள் ஏன் மேக்கப் செய்து கொள்கின்றனர்

இதை வெளிப்படையாகச் சொல்வது நாகரீகமாக இருக்காது என்றாலும், வியாபாரத் துறையில் இருக்கும் பெண்கள் மேக்கப் செய்து கொண்டால், அது அவர்களது மதிப்பை அதிகரிக்கிறது. இதை நிரூபிப்பதற்காக, எங்களுடைய கருத்தரங்கு ஒன்றில் எங்களுடைய பயிற்சி சாதனங்களை விற்பனை செய்ய நாங்கள் ஒரே மாதிரி தோற்றமளித்த நான்கு பெண்களைத் தேர்ந்தெடுத்தோம். ஒருத்தி மேக்கப்பும் மூக்குக் கண்ணாடியும் அணிந்திருந்தாள். இரண்டாமவள் கண்ணாடி அணிந்திருந்தாள். ஆனால், மேக்கப் கிடையாது. மூன்றாவது நபர் மேக்கப் போட்டிருந்தாள். ஆனால் கண்ணாடி அணியவில்லை. கடைசிப் பெண் மேக்கப்பும் போடவில்லை, கண்ணாடியும் அணியவில்லை. கொடுக்கப்பட்டிருந்த பட்டியலில் இருந்த வார்த்தைகளைத் தேர்ந்தெடுத்து, ஒவ்வொரு பெண்ணையும் விவரிக்கும்படி வாடிக்கையாளர்கள் கேட்டுக் கொள்ளப் பட்டனர். மேக்கப்பும், கண்ணாடியும் அணிந்திருந்த பெண் 'தைரியசாலி,' 'புத்திசாலி,' நாகரீகமானவள்,' மற்றும் 'தானாக முன்வந்து பழகுபவள்' என்று வர்ணிக்கப்பட்டாள். கண்ணாடி அணியாமல் மேக்கப் மட்டும் அணிந்திருந்த பெண், தோற்றத்தைப் பொறுத்தவரை நல்ல மதிப்பீடு பெற்றிருந்தாலும், காதுகொடுத்துக் கேட்டல், தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொள்ளுதல் போன்ற தனிப்பட்டத் திறமைகளில் குறைவாக இருப்பதாகக் கருதப்பட்டாள். மேக்கப் அணியாதிருந்த பெண்கள் இருவருமே தனிப்பட்டத் தோற்றம் மற்றும் தனிநபர்த் திறமை ஆகிய இரண்டிலும் மோசமானவர்களாகக் கருதப்பட்டனர். மேக்கப் போடாமல் இருந்தபோது, கண்ணாடி அணிந்திருந்ததும், அணியாமல் இருந்ததும் எவ்வித வேறுபாட்டையும் ஏற்படுத்தவில்லை.

மேற்கூறப்பட்ட சோதனையில் இருந்து இது தெளிவாகிறது: அதிக புத்திசாலித்தனமும் அதிக தைரியமும் இருக்கும் தோற்றத்தை மேக்கப் அளிக்கிறது. மேக்கப்புடன் கண்ணாடியையும் சேர்த்து அணியும்போது

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

வியாபாரச் சூழல்களில் அது பார்வையாளர்களின் மத்தியில் நினைவில் நிற்கக்கூடிய நல்லவிதமான, நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது. ஆனால் தேவைக்கு அதிகமாக மேக்கப் அணிவதை வியாபாரத் தொடர்புடைய பெண்கள் தவிர்க்க வேண்டும். ஏனெனில் அவர்கள் ஆண்களின் கவனத்தை அதிகமாகக் கவர்ந்துவிடும் ஆபத்து ஏற்பட்டுவிடும். இயற்கையான, உடல்நிறத்தோடு ஒத்துப் போகின்ற மேக்கப் அணிவது சிறந்தது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

துறைசார் வார்த்தைகளின் பயன்பாடு

உங்கள் துறை சார்ந்த தொழில்நுட்ப வார்த்தைகள் குறித்து நீங்கள் போதுமான அளவு அறிந்திருப்பது நல்லது என்றாலும், மக்களை அந்நியப்படுத்தும், தெளிவற்ற அலுவலக வார்த்தைப் பிரயோகங்களைத் தவிர்ப்பது நல்லது. அவை பலருக்கு எதிர்மறையான தொடர்புகளையும் மறைமுகமான பேச்சுக்களையுமே நினைவுபடுத்துகின்றன. அதனால், நேரடியான, எளிய வார்த்தைப் பிரயோகங்களை உங்கள் அகராதியில் சேர்த்துக் கொள்வது மிகுந்த பலனளிக்கும். 'சேமிப்பு,''புதிது,''முடிவுகள்,' 'சுலபம்,' மற்றும் 'பாதுகாப்பு' போன்ற சக்திமிக்க வார்த்தைகள் உங்களுக்கு வேண்டியதைச் சாதித்துக் கொடுப்பதோடு, நேர்மறையான விளைவுகளையும் ஏற்படுத்த வல்லவை.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

திறமையான மின்னஞ்சல்கள்

வியாபாரத் தொடர்புகளைப் பொறுத்தவரை, மின்னஞ்சல்கள் தொலைபேசித் தொடர்புகளுக்குப் பதிலாக, மிக முக்கியமான ஆதாரமாக விளங்குகின்றன. அதனால் அதைச் செவ்வனே செய்வது மிகவும் முக்கியம். எஸ்எம்எஸ்களைப் போலவே மின்னஞ்சலிலும் மலிவான வார்த்தைப் பிரயோகங்கள், இடக்குமடக்கான மொழி, குறியீடுகள், சங்கேத வார்த்தைகள் போன்றவை சரளமாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. அதனால் அது ஒரு போலியான பாதுகாப்பு உணர்வை ஏற்படுத்திவிடும் அபாயம் இங்கு இருக்கிறது. குறிப்பாகப் பெண்கள் தங்களுடைய மின்னஞ்சலின் தொனியில் மிகுந்த கவனம் செலுத்த வேண்டும். அதிகமான வார்த்தைகளை உபயோகிப்பது, சிக்கலான சிந்தனைப் போக்கைக் கொண்டிருப்பது போன்றவை பெண்களின் இயல்பாக விளங்குவதால், அவர்கள் மின்னஞ்சல்களை இரத்தினச் சுருக்கமாக எழுத முயல வேண்டும். உங்கள் வார்த்தைகளுக்கு மதிப்புக் கிடைக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் எதிர்பார்த்தால், மின்னஞ்சல்களில், திட்டும் வார்த்தைகள், கொச்சைச் சொற்கள், எஸ்எம்எஸ் மொழி போன்றவற்றைத் தவிர்க்க வேண்டும். ஒரு நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குனர் அவற்றை உபயோகிக்க மாட்டார் என்றால் உங்களால் மட்டும் எப்படி அதை உபயோகிக்க முடியும்? சூழ்நிலைக்குப் பொருந்தாத செய்திகள், வீண் வம்புப் பேச்சுகள் போன்றவற்றை அலுவலகத்தில் உள்ள நண்பர்களுடன்கூட மின்னஞ்சல் மூலம் பகிர்ந்து கொள்ளக்கூடாது. ஒரு தவறான நபருக்கு ஒரு மின்னஞ்சலைத் தவறுதலாக அனுப்புவது எவ்வளவு சுலபம் என்பதை நாம் அறிவோம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

பவர்பாயின்ட், ஸ்கைப், ஃபேஸ்புக் அலுவலக டேட்டாபேஸ் மற்றும் சிஸ்டம்ஸ் போன்ற சமீபத்தியத் தொழில்நுட்பங்கள், மென்பொருட்கள் பற்றிய தகவல்கள் ஆகியவற்றை உங்கள் விரல்நுனியில் வைத்திருப்பது உங்கள் வேலையிடத்தில் உங்களது மதிப்பைக் கூட்டும். பிறர் உங்களை இருபத்தோராம் நூற்றாண்டு மனிதராகவும், முன்னோக்குச் சிந்தனையாளராகவும் கருத உதவக்கூடிய தொழில்நுட்பங்கள், மென்பொருட்கள் போன்றவற்றைப் பற்றி விரிவாக அறிந்து கொள்ள நிறைய நேரத்தைச் செலவிடுங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

புன்னகை மன்னன் ஆகுங்கள்

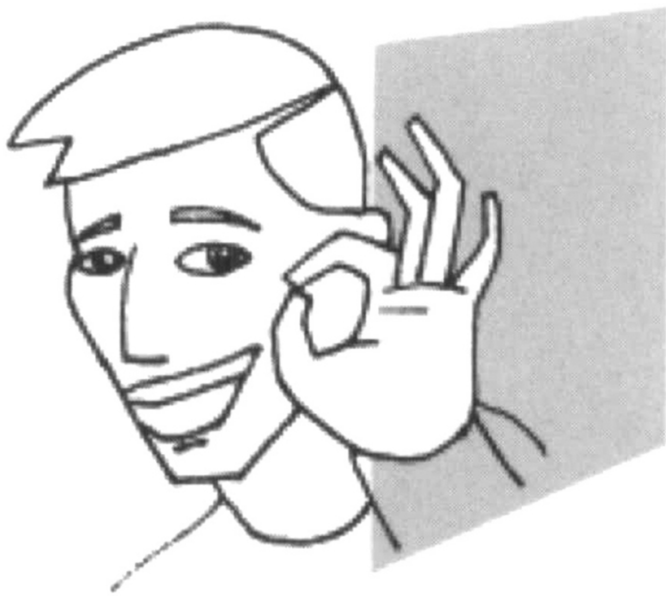
சமூக நிகழ்ச்சிகளில் பிறரை எதிர்கொள்ளும்போது பெண்கள் 87 சதவீதமும் ஆண்கள் 67 சதவீதமும் புன்னகை புரிவதாக சமூக உளவியலாளரான டாக்டர் நான்சி ஹென்லி கண்டுபிடித்துள்ளார். மகிழ்ச்சியாக, சோகமாக, மற்றும் சாதாரணமாக இருக்கும் ஆண்கள் மற்றும் பெண்களின் 15 புகைப்படங்களை மதிப்பிடும்படி 257 பேரிடம் ஒரு சோதனை நடத்தப்பட்டது. புன்னகை புரியாத பெண்களின் புகைப்படங்கள் மகிழ்ச்சியில்லாததன் அறிகுறியாகக் கருதப்பட்டன. புன்னகை புரியாத ஆண்களின் புகைப்படங்கள் அதிகாரம் செலுத்துவதன் வடிவமாகப் பார்க்கப்பட்டன. இதிலிருந்து எடுத்துக் கொள்ளப்பட வேண்டிய பாடம் இதுதான்: தொழிற்துறையில் அதிகாரம் செலுத்தும் ஆண்களைச் சமாளிக்க வேண்டும் என்றால் பெண்கள் புன்னகை புரிவதைக் குறைத்துக் கொள்ள வேண்டும். அல்லது ஆண்கள் எவ்வளவு தூரம் புன்னகைக்கிறார்களோ அதை அப்படியே பிரதிபலிக்க வேண்டும். அதேபோல, வணிகச் சூழலில் பெண்கள் தங்களை இன்னும் அதிகமாக ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும் என்று ஆண்கள் விரும்பினால், அவர்கள் இன்னும் அதிகமாகப் புன்னகைக்க வேண்டும்.

அளவுக்கு அதிகமாகப் புன்னகைக்கும் பெண்கள் மிகவும் படிந்து போகின்றவர்களாகவும், சமாதானப்படுத்துபவர்களாகவும், பார்க்கப்படுகின்றனர். ஏனெனில் ஒரு பெண்ணின் புன்னகை சாந்தத்தின் குறியீடாகக் கருதப்படுகிறது. பெரும்பாலான சமயங்களில் அதிகாரமிக்க ஆண்மகனை அமைதிப்படுத்தவே பெண்களின் புன்னகை உபயோகப்படுத்தப்படுகிறது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

உலகமயமாதலிலுள்ள
இடைஞ்சல்களும் ஆபத்துக்களும்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



தன்னுடைய அரேபிய வியாபாரக் கூட்டாளிகள் பாதிக் கூட்டத்திலிருந்து ஏன் திடீரென்று எழுந்து போய்விட்டனர் என்பதை பிரையனால் புரிந்து கொள்ள முடியவில்லை. பல கோடி பெறுமானமுள்ள ஓர் ஒப்பந்தத்தைத் தான் ஏற்றுக் கொண்டுள்ளதைத் தெரிவிப்பதற்குப் பதிலாக அவன் கீழ்த்தரமான சைகை ஒன்றைக் காட்டியுள்ளான் என்பதை வேறு ஒருவர் பின்னர் அவனுக்குச் சுட்டிக்காட்டினார்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு சிக்கலான விஷயம்

அந்நிய நாட்டவரின் உடல்மொழியின் நுணுக்கங்களைப் புரிந்து கொள்வது கொஞ்சம் சிக்கலான விஷயம்தான். சமயங்களில் தர்மசங்கடமான நிலைக்கு அது இட்டுச் செல்லக்கூடும்.

21ம் நூற்றாண்டின் அலுவலகங்கள் உண்மையிலேயே உலகளாவிய தன்மை கொண்ட ஒன்றுதான். சீனாவுக்கு ஒரு வியாபாரப் பயணம், இந்தியாவுக்கு 'அவுட்சோர்ஸ்' செய்யப்பட்டுவிட்ட ஒரு துறையுடன் வீடியோ கான்பரன்ஸ், அமெரிக்காவில் ஒரு கருத்தரங்கு என்பதெல்லாம் இன்று சர்வ சகஜம். ஆனால் இன்றைய உலகம் சுற்றும் தொழிலதிபர்களும் வணிகத்தில் ஈடுபட்டுள்ளவர்களும் சர்வதேச உடல்மொழிப் பாரம்பரியங்களைக் கற்றுக் கொள்ள நேரம் ஒதுக்குவது இல்லை என்பது ஆச்சரியகரமான உண்மை. ஒரு சர்வதேச வியாபார ஒப்பந்தத்தில் ஈடுபடும்போது, அசத்தலான ஆடைகள், அற்புதமான வணிகத் தொடர்புகள், மற்றும் அருமையான திட்டம் ஆகிய எல்லாவற்றையும், ஒரே ஒரு சிறிய, அறியாமல் செய்யப்படும் ஒரு சமிக்கை அல்லது பாவனையானது ஒன்றுமில்லாமல் செய்துவிடும். 42 நாடுகளில் நடத்திய ஆய்வுகளில் இருந்து, பிற மக்களின் கலாச்சாரங்களை மதிக்கின்ற மனோபாவம் உலகிலேயே அமெரிக்கர்களுக்குத்தான் மிகவும் குறைவாக இருப்பதாகத் தெரிய வந்துள்ளது. அவர்களுக்கு வெகு அருகே இருப்பவர்கள் பிரிட்டிஷ் மக்கள். அமெரிக்கர்களில் 86 சதவீதத்தினருக்குப் பாஸ்போர்ட்டே கிடையாது என்று அறியும்போது இது வியப்பளிக்கக்கூடிய ஒரு விஷயமல்ல. தான் அதிபரானபோது ஜார்ஜ் டபிள்யு புஷ்ஷிடமே பாஸ்போர்ட் இருக்கவில்லை! பிரிட்டிஷ் மக்கள் மிக அதிகமாகப் பயணம் செய்பவர்களாகவும், பலதரப்பட்டக் கலாச்சாரங்களைச் சேர்ந்த

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

மக்களோடு வியாபாரத் தொடர்புகள் வைத்திருப்பவர்களாகவும் விளங்கியபோதும், பிற மக்கள் அனைவரும் ஆங்கிலம் பேச வேண்டும், பிரிட்டிஷ் உடல்மொழியை வெளிப்படுத்த வேண்டும், மீனும் சிப்ஸும் சாப்பிட வேண்டும் என்று விரும்புகின்றனர்.

தங்களுடைய உடல்மொழி சார்ந்த கலாச்சாரங்களைக் கற்றுக் கொண்டு பயன்படுத்த நேரம் ஒதுக்குபவர்களுக்கு, அந்திய நாட்டு வியாபாரப் பங்காளிகள் மிகவும் மதிப்பளிக்கின்றனர். தங்களைச் சௌகரியமாக உணர வைக்கும் மக்களுடன் வியாபாரத் தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ள மக்கள் பெரிதும் விரும்புகின்றனர். அதில் முக்கியமானவை நேர்மையும், நல்ல பழக்கவழக்கங்களும்தான். நீங்கள் வியாபாரம் நிமித்தமாக அயல்நாட்டுக்குச் செல்லும்போது, உங்களுடைய வரவேற்பாளர்களின் உடல்மொழிகளைக் கவனிக்கச் சந்தர்ப்பம் கிடைக்கும்வரை, மேலெழுந்தவாரியாக வெளிப்படுத்தும் உங்களது உடல்மொழியை முடிந்தவரை குறைக்க முயற்சி செய்யுங்கள்.

உலகமயமாகியுள்ள இன்றைய வியாபாரச் சூழலில், நீங்கள் உங்களுடைய அயல்நாட்டு வியாபாரப் பங்காளியின்மீது நல்ல தாக்கத்தை ஏற்படுத்த விரும்பினாலோ அல்லது தர்மசங்கடமான சூழல்களைத் தவிர்க்க விரும்பினாலோ, அவர்களுடைய உடல்மொழியை மதிப்பதோடு, அதைக் கற்றுக் கொள்வதை உங்களுடைய முன்னுரிமையாக ஆக்கிக் கொள்ளவும் வேண்டும்.

ஆக்கும் சக்தி, அழிக்கும் சக்தி

இந்த அத்தியாயத்தின் துவக்கத்தில் காட்டியுள்ள 'ஓ.கே.' அல்லது 'எல்லாமே கச்சிதமாக உள்ளது' என்பதைத் தெரிவிக்கும் சமிக்கை அமெரிக்காவில் 19ம் நூற்றாண்டின் துவக்கத்தில் பிரபலப்படுத்தப்பட்டது. ஆங்கிலம் பேசும் அனைத்து நாடுகளிலும் உள்ள மக்கள் அதன்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பொருளை அறிவர். ஆனால் பிற இடங்களில் அதற்கு வேறு பொருள் உள்ளது. உதாரணமாக, பிரான்சிலும், பெல்ஜியத்திலும் அதற்கு 'பூஜ்யம்' அல்லது 'ஒன்றுமில்லை' என்று பொருள் ஒருநாள் பாரீஸ் நகரின் உணவு விடுதி ஒன்றில், வெயிட்டர் ஒருவர் ஒரு டேபிளை எங்களுக்குச் சுட்டிக்காட்டி, அது பிடித்திருக்கிறதா என்று கேட்டார். நாங்கள் அதற்கு ஓ.கே. சமிக்கையை அளித்தோம். அதற்கு அவர், "இந்த டேபிள் பிடிக்கவில்லை என்றால் நான் வேறு டேபிளைப் பார்த்துத் தருகிறேன்," என்று கூறினார். நாங்கள் காண்பித்த ஓ.கே. சமிக்கையை அவர் நாங்கள் வேண்டாம் என்று கூறுவதாக எடுத்துக் கொண்டார்.

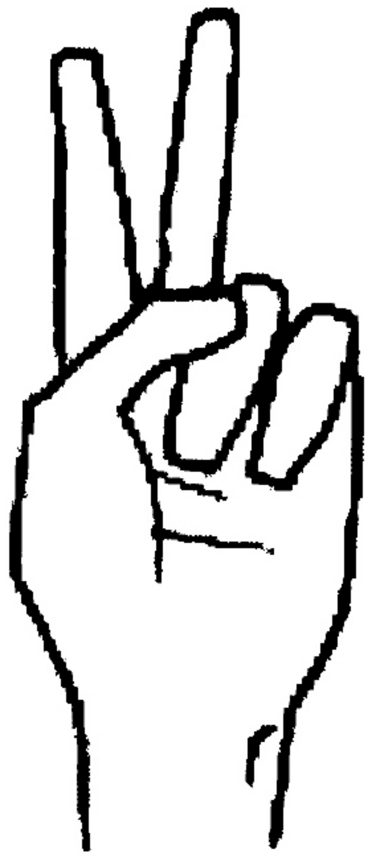
ஜப்பானில் அதற்குப் 'பணம்' என்று பொருள். நீங்கள் ஜப்பானில் ஒரு வணிகம் தொடர்பான நடவடிக்கையில் ஈடுபட்டிருக்கும்போது, இந்த சமிக்கையைக் காட்டினால், நீங்கள் 'லஞ்சம்' கேட்கிறீர்கள் என்று எடுத்துக் கொள்வார்கள். மத்தியத் தரைக்கடல் பகுதியில், சில நாடுகளில் இச்சமிக்கை ஒரு மனிதன் 'ஒருபால் சேர்க்கை'யில் ஈடுபட்டுள்ளவன் என்பதைக் குறிக்கப் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. நீங்கள் கிரேக்க வியாபாரி ஒருவரிடம் ஓ.கே. சமிக்கையைக் காண்பித்தால், நீங்கள் உங்களை அல்லது அவரை ஒருபால் புணர்ச்சியாளர் என்று கூறுகிறீர்கள் என்று எடுத்துக் கொள்வார். துருக்கியைச் சேர்ந்தவர் நீங்கள் அவரைக் கெட்ட வார்த்தையில் திட்டுவதாக எடுத்துக் கொள்வார். அரபு நாடுகளில் இது ஓர் அச்சுறுத்தும் சமிக்கையாகவோ, கீழ்த்தரமான நடவடிக்கையை வெளிப்படுத்தும் ஒன்றாகவோ பயன்படுத்தப்படுகிறது. உள்ளூர் உடல்மொழிக் கலாச்சாரங்களைப் பற்றி அறியாமல் இருப்பது சமயங்களில் மோசமான விளைவுகளுக்கு வழிவகுக்கக்கூடும். ஓர் அமெரிக்கத் தொழிலதிபர் தான் ஒரு முக்கியமான ஒப்பந்தத்தை முடித்துவிட்டதாக நினைத்திருக்கக்கூடும். ஆனால் உண்மையில் அவர் துருக்கி நாட்டு வணிகப் பங்காளிகளிடம், 'நீங்கள் கேடுகெட்டவர்கள்' என்றுதான் கூறியிருப்பார்.

வணிக விஷயங்களில் தவிர்க்கப்பட வேண்டிய மூன்று சமிக்கைகள்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

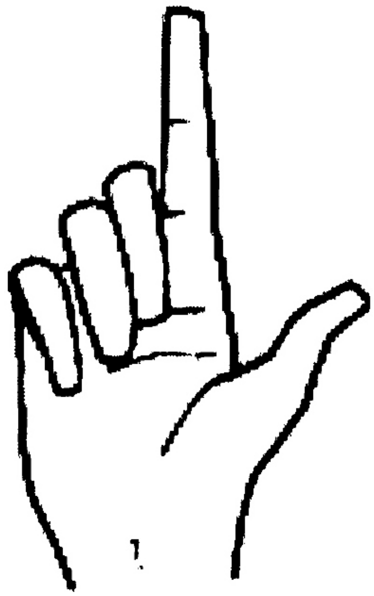
**இந்தச் சமிக்கைக்கு
அமெரிக்காவில் 'இரண்டு' என்றும்,
ஜெர்மனியில் 'வெற்றி' என்றும்,
பிரிட்டனில் ஓர் ஆபாசமான சைகை
என்றும் பொருள்.**

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



ஒரு மேற்கத்தியத் தொழிலதிபர்
இந்தச் சமிக்கையை இரண்டு
என்ற பொருளில்
பயன்படுத்துவார். ஆனால் கிரீஸ்
நாட்டைச் சேர்ந்த அவரது சகா,
'நரகத்திற்குப் போ' என்று நீங்கள்
கூறுவதாக எடுத்துக் கொள்வார்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



உங்களுடைய பிரிட்டிஷ் அல்லது ஆஸ்திரேலிய மேலதிகாரி இந்தச் சமிக்கையை 'ஒன்று' என்ற பொருளில் பயன்படுத்துவார். ஆனால் அவர்களது ஐரோப்பிய சகாக்களுக்கு இது 'இரண்டு' என்று பொருள்படும். ஜப்பானிய சகாவோ, தன்னை ஆபாசமாகத் திட்டுவதாக எடுத்துக் கொள்வார்.

நீங்கள் வணக்கம் என்று சொல்கிறீர்கள்; நான் விடைபெறுகிறேன் என்கிறேன்

கைகுலுக்குதலில் உள்ள வேறுபாடுகள், பல வணிகம் தொடர்பான சந்திப்புகளில் தர்மசங்கடமான, மோசமான விளைவுகளுக்கு இட்டுச் செல்லக்கூடும். அமெரிக்க, ஆங்கிலேய, ஜெர்மானிய மற்றும் ஆஸ்திரேலியத் தொழிலதிபர்கள், சந்திக்கும்போதும் கைகுலுக்குவர், விடைபெறும்போதும் கைகுலுக்குவர். பெரும்பாலான ஐரோப்பியர்கள் ஒரு நாளில் பல முறை கைகுலுக்குவர். பிரெஞ்சு மக்கள் ஒரு நாளில்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

சுமார் 30 நிமிடங்கள்வரை கைகுலுக்குதலில் செலவு செய்வதாகக் கணக்கிடப்பட்டு உள்ளது. இந்திய, ஆசிய மற்றும் அரபுத் தொழிலதிபர்கள், கைகுலுக்கல் முடிந்த பிறகும் கையைப் பிடித்துக் கொண்டிருப்பர். ஜெர்மானியரும் பிரெஞ்சு மக்களும் ஓரிரு முறை கையை இறுகப் பிடித்துவிட்டு, ஒரு கணநேரம் கையைப் பிடித்துக் கொண்டிருப்பர். பிரிட்டிஷ் மக்கள் மூன்றில் இருந்து ஐந்து முறையும், அமெரிக்கர்கள் ஐந்தில் இருந்து ஏழு முறையும் கையை இறுக்கப் பிடிப்பர்.

சுருக்கமாகக் கைகுலுக்கும் ஜெர்மானியரைப் பார்த்தால், அவர்கள் ஈடுபாட்டுடன் இல்லை என்பதுபோல அமெரிக்கர்களுக்குத் தோன்றும். அமெரிக்கர்களின் கைகுலுக்கலை எதிர்கொள்ளும் ஜெர்மானியருக்கு, 'இவர் என்ன இப்படிக் குலுக்கிறார், கை கழன்று வந்துவிடுமோ' என்று தோன்றும்.

சர்வதேசக் கருத்தரங்குகளில் பல கலாச்சாரப் பின்னணிகளில் இருந்து வரும் மக்களிடம் பிறர் விதவிதமான கைகுலுக்கல்களில் ஈடுபடும்போது அவர்கள் முகத்தில் தெரியும் ஆச்சரியத்தை வெளியிலிருந்து பார்க்கும்போது நகைச்சுவையாக இருக்கும். வரவேற்பை முத்தத்துடன் துவங்குபவர்களைப் பற்றிப் பேச ஆரம்பித்தால் சிரிப்பை நிறுத்தவே முடியாது. உங்கள் வியாபாரம் தழைக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், பிறருடன் கைகுலுக்குதலில் ஈடுபடும்போது, அடுத்தவர் என்ன செய்கிறார் என்று பார்த்து அதை அப்படியே பின்பற்றுவதுதான் சிறந்தது.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கைகுலுக்கல்கள் இன்னும் பரவலாகப் பரவாத நாடு ஜப்பான்தான். இப்படிப்பட்டத் தொடுதல்கள் அங்கு இங்கிதமற்றச் செயல்களாகக் கருதப்படும். ஜப்பானியர்கள் பிறரைச் சந்திக்கும்போது முதுகை வளைத்துக் குனிவர். அப்படிச் செய்யும்போது, அந்தஸ்தில் குறைவாக இருப்பவர் அதிகமாகவும், அந்தஸ்தில் அதிகமாக இருப்பவர் குறைவாகவும் குனிவர். முதன்முதலாகச் சந்திக்கும்போது முதலில் பெயரட்டை பரிமாறிக் கொள்ளப்படும். அவ்விருவரும் ஒருவர் மற்றவருடைய அந்தஸ்தை எடைபோடுவர். பின்னர் குனிதல் தொடங்கும். ஒரு ஜப்பானியரின் பெயரட்டையை உங்களுடைய பேண்ட் பாக்கெட்டில் போட்டுவிடாதீர்கள். அவர்கள் அதை அவமதிப்பாக எடுத்துக் கொள்வர்.

ஜப்பானியர்களுடன் வணிகம் தொடர்பான சந்திப்புகளில் ஈடுபடும்போது, உங்கள் காலணி நல்ல நிலையிலும், பளிச்சென்றும் இருக்கிறதா என்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். ஜப்பானியர்கள் குனிந்து வணக்கம் செலுத்தும்போது அவர்கள் உங்கள் காலணிகளைப் பரிசோதிப்பர்.

நீங்கள் ஆமாம் என்கிறீர்கள்; நான் இல்லை என்கிறேன்

ஜப்பானியர்கள் பிறர் பேசுவதைக் கேட்டுக் கொண்டு இருக்கும்போது, புன்னகைகள், தலையாட்டுதல்கள், மற்றும் நாசூக்கான சில சப்தங்கள் ஆகியவற்றைத் தொடர்ந்து வெளிப்படுத்திக் கொண்டே இருப்பார்கள். அவர்களது நோக்கம் நீங்கள் பேசுவதை ஊக்குவிப்பதுதான். ஆனால் மேற்கத்தியர்கள் இதை அங்கீகரிப்பின் அடையாளமாக எடுத்துக் கொள்கின்றனர். தலையாட்டல் உலகமெங்கும் பொதுவாக 'ஆமாம்' என்று பொருள் கொள்ளப்பட்டாலும்,

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஜப்பானியர்கள் இதை இங்கிதத்தை வெளிப்படுத்த மட்டுமே உபயோகிக்கின்றனர்.

ஒரு ஜப்பானியத் தொழிலதிபரிடம் நீங்கள் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது, நீங்கள் கூறுவதோடு அவர் ஒத்துப் போகவில்லை என்றாலும்கூட அவர் தொடர்ந்து 'ஆமாம்' என்று பொருள்படும் 'ஹாய்' என்ற ஜப்பானிய வார்த்தையைப் பயன்படுத்துவார். அது, நீங்கள் தொடர்ந்து பேசிக் கொண்டிருக்க வேண்டும் என்பதற்காக. அந்த 'ஆமாம்' என்ற வார்த்தைக்கு, 'நீங்கள் கூறுவதை நான் கேட்டேன்' என்றுதான் பொருளே தவிர, நான் ஒத்துக் கொள்கிறேன்' என்று பொருளல்ல.

'ஆமாம்' அல்லது 'இல்லை' போன்ற சாதாரணமான வார்த்தைகள் நேரடியான பொருள்படக்கூடியவையாக இருந்தாலும்கூட, பல நாடுகளைச் சேர்ந்தவர்கள் வணிகத்தில் ஈடுபடும்போது அவைகூடச் சில தவறான புரிதல்களுக்கு இட்டுச் செல்லக்கூடும்.

ஜப்பானியர்கள் 'வேண்டாம், முடியாது' என்று கூறுவதைக்கூட, முடிந்த அளவு நாசூக்காகக் கூற வேண்டும் என்று நினைப்பார்கள். அதனால் அவர்களிடம் 'வேண்டாம்' என்று கூறுவதையோ அல்லது 'வேண்டாம்' என்று பதில் வரக்கூடிய கேள்விகளைக் கேட்பதையோ தவிர்த்துவிட வேண்டும். 'வேண்டாம்' என்று நேரடியாகக் கூறுவதற்குப் பதிலாக அவர்கள் அதிகபட்சம் "இது கொஞ்சம் கடினம்" என்றோ, "இது குறித்து நாங்கள் கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்கிறோம்" என்றோ கூறுவார்கள். உண்மையில் அதற்கு, "இதை மறந்துவிட்டு அவரவர் வேலையை அவரவர் பார்க்கலாம்" என்றுதான் பொருள்.

இந்தியர்கள் 'ஆமாம்' என்று சொல்வதற்குத் தலையைப் பக்கவாட்டில் ஆட்டுவர். இது மேற்கத்தியருக்கு மிகவும் குழப்பமாக

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

இருக்கும். ஏனெனில் அவர்களைப் பொறுத்தவரை இதற்கு "ஒருவேளை சரியாக இருக்கலாம், அல்லது சரியாக இல்லாமலும் இருக்கலாம்" என்று பொருள்.

அரபு நாடுகளில் தலையை ஒரே ஒரு முறை கீழிருந்து மேலாக ஆட்டுவர். அதுதான் அவர்களைப் பொறுத்தவரை 'ஆமாம்.'

பல்கேரியா நாட்டில் வணிகம் செய்யும்போது கவனமாக இருக்க வேண்டும். அங்கு தலையை ஆட்டுதலுக்கு 'வேண்டாம்' என்று பொருள். 'வேண்டும்' என்றால் அவர்கள் கைகுலுக்குவார்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு வேடிக்கையான துரத்தல் விளையாட்டு

நாங்கள் நடத்திவரும் சர்வதேசக் கருத்தரங்குகளில் நகர்ப்புறங்களில் வளர்ந்த அமெரிக்கர்கள் பிறருடன் பேசும்போது பொதுவாக ஒன்றரை முதல் நான்கு அடி இடைவெளிவிட்டு நின்று கொண்டு இருப்பர். அதே இடத்தில் நின்றவாறே கடைசிவரை பேசுவர். நீங்கள் ஒரு ஜப்பானியத் தொழிலதிபரும் அமெரிக்கத் தொழிலதிபரும் பேசிக் கொண்டிருப்பதைக் கவனித்தால், அவர்கள் இருவரும் அந்த அறையில் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக நகரத் துவங்குவதைக் காணலாம். அந்த இருவரும் தத்தம் கலாச்சாரங்களின்படி, தாங்கள் சௌகரியமாக உணரும் இடைவெளியில் நின்று கொண்டு பேச முயல்வதுதான் இதற்குக் காரணம். ஜப்பானியர்கள் ஓரடி இடைவெளிவிட்டு நிற்கும்போது நெருக்கமாக இருப்பதாக உணர்வதால், தொடர்ந்து அதைத் தக்க வைத்துக் கொள்ள முன்னோக்கி நகர்ந்து கொண்டே இருப்பர். ஆனால் இது அமெரிக்கர்கள் வகுத்துள்ள எல்லைக் கோட்டைத் தாண்டி உள்ளே வந்துவிடுவதால், அவர்கள் பின்னோக்கிப் போவர். வீடியோவில் பதிவு செய்யப்பட்ட இக்காட்சியை வேகமாக ஓடவிட்டுப் பார்த்தபோது அந்த இருவரும் அறையெங்கும் துரத்திப் பிடித்து விளையாடுவது போன்று இருந்தது. வணிகப் பேச்சுவார்த்தைகளின்போது அமெரிக்கர்கள் அல்லது ஐரோப்பியர்கள் ஒருவரை ஒருவர் சந்தேகத்துடன் பார்ப்பதற்கு இதுதான் காரணம்.

வர்த்தகச் சூழலில் ஆசியர்களை மேற்கத்தியர் 'அதிகமாக உந்தித்தள்ள முனைபவர்கள்' என்று குறிப்பிடுகின்றனர். அதே சமயம் அமெரிக்கர்கள் அல்லது ஐரோப்பியர்களை ஆசியர்கள், 'பட்டும் படாமலும் இருப்பவர்கள்' என்று அழைக்கின்றனர்.

ஏன் ஜலதோஷம் வியாபாரத்திற்கு நல்லதல்ல

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஜலதோஷம் பிடித்துக் கொண்டால், ஐரோப்பியர்களும் பிற மேற்கத்திய மக்களும் தங்களுடைய கைக்குட்டையில் அல்லது டிஷ்யூ பேப்பரில் மூக்கைச் சிந்துகின்றனர். ஆசியர்களும் ஜப்பானியர்களும் துப்புகின்றனர் அல்லது மூக்கைச் சத்தமாக உறிஞ்சுகின்றனர். ஒருவருக்கு மற்றவருடைய 'அருவருப்பான' நடத்தை திகைப்பை ஏற்படுத்துகிறது. எதிரும் புதிருமான இந்தக் கலாச்சார வேறுபாடுகளுக்குக் காரணம், கடந்த நூற்றாண்டுகளில் காசநோய் எப்படிப் பரவியது என்பது குறித்து மக்கள் கொண்டிருந்த அபிப்பிராயம்தான். அப்போது ஐரோப்பாவில் எவருக்கேனும் காசநோய் வந்துவிட்டால், பிழைப்பது கடினமாக இருந்தது. அதனால், காசநோய் தாக்கப்பட்ட நபரின் உடலில் அந்த நோய் மேலும் பரவாமல் தடுப்பதற்காக மூக்கைச் சிந்தும்படி அப்போதைய அரசாங்கம் அவர்களுக்கு அறிவுறுத்தியது. துப்புவது காசநோயைப் பரவச் செய்யும் என்பதால் எவராவது துப்பினால் மேற்கத்தியர்கள் அதை மிகவும் தீவிரமாக எடுத்துக் கொள்கின்றனர்.

அப்போது கிழக்கத்திய நாடுகளில் காசநோய் ஒரு பெரிய பிரச்சனையாக இல்லாதிருந்ததால், துப்புதல் ஆரோக்கியமானது என்று ஆசியர்கள் நம்பினர். அதனால் யாராவது ஒருவர் தங்கள் மூக்கைக் கைக்குட்டையில் சிந்தி அதை மடித்துத் தங்கள் சட்டை அல்லது பேண்ட் பைக்குள்ளோ அல்லது கைப்பைக்குள்ளோ வைப்பதைப் பார்க்கும்போது அவர்கள் திகைப்பின் உச்சத்தை அடைகின்றனர். தங்கள் கோட்டின் பையில் கைக்குட்டையை லேசாக வெளியே தெரியும்படி வைத்திருக்கும் ஆங்கிலேயர்களின் பழக்கத்தைக் கண்டாலும் ஜப்பானியர்களுக்கு நகைச்சுவையாக இருக்கும். அவர்களைப் பொறுத்தவரை ஒரு ரோல் டாய்லெட் பேப்பரைப் பெருமையாகத் தொங்கவிட்டுக் கொண்டு அலைவதற்கு ஒப்பானது அது. மறுபுறம், துப்பும் பழக்கத்தைக் கண்டால் மேற்கத்தியருக்குக் குமட்டிக் கொண்டுவரும் மேற்கத்தியரும் ஆசியரும் கலந்து கொள்ளும் வியாபாரக் கூட்டங்களில் அனைவருக்கும் சளிப் பிடிக்கும்போது, அப்பேச்சுவார்த்தைகள் முறிந்து போவதற்கு இது காரணமாக அமையக்கூடும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நாம் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது 40 முதல் 60 சதவீதம் வரை பிறர் கண்களைப் பார்த்துப் பேசுகிறோம். பிறர் பேசுவதை நாம் கேட்டுக் கொண்டிருக்கும்போது சராசரியாக 80 சதவீதம் பிறரது கண்களை உற்று நோக்குகிறோம். இதற்கு ஜப்பான், சில ஆசிய நாடுகள், மற்றும் தென் அமெரிக்க நாடுகள் விதிவிலக்கு. அவ்விடங்களில் பிறர் கண்களை நீண்ட நேரம் பார்த்துக் கொண்டிருப்பது மரியாதைக் குறைவான அல்லது மூர்க்கத்தனமான செயலாகக் கருதப்படுகிறது. உங்களுடைய தொண்டைப் பகுதியைப் பார்த்துப் பேசும் ஜப்பானியர்களின் பழக்கம், அனுபவமற்ற மேற்கத்தியர்களுக்கு அதிர்ச்சியூட்டுவதாக இருக்கும். ஜப்பானியர்கள் போன்ற பிற நாட்டவர்களுடன் வணிக உறவு கொள்ளும்போது, அடுத்தவர் எவ்வளவு நேரம் கண்களைப் பார்த்தவாறு பேசுகிறாரோ, அதை அப்படியே பின்பற்றுவதுதான் பாதுகாப்பான செயல்முறையாகும்.

சத்தமாக மூக்கை உறிஞ்சும் அல்லது காறி உமிழும் ஆசியத் தொழிலதிபர்களைக் கண்டு மனமுடைந்துவிடாதீர்கள். உங்களுடைய ஜப்பானியப் பங்காளி ஒருவரின் முன்னிலையில் ஒருபோதும் மூக்கைச் சிந்தாதீர்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலக உள்விவகாரங்கள்,
அதிரடி ஆட்டக்காரர்கள்,
அலுவலகக் காதல்கள் மற்றும்
பிற அலுவலக அணுகுண்டுகள்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பதவி உயர்வு கோரித் தான் அளித்திருந்த விண்ணப்பத்தைத் தன் மேலதிகாரி தீவிரமாக எடுத்துக் கொள்ளவில்லை என்பதை ஜான் தெளிவாக உணர்ந்தான்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

மேலாதிக்கவாதிகளை அவர்களுடைய களத்திலேயே எதிர்கொள்ளுங்கள்

கணக்காளர்கள், வழக்கறிஞர்கள், மேலாளர்கள் மற்றும் 21ம் நூற்றாண்டு அலுவலகங்களின் சாபக்கேடாக விளங்கும் பிசினஸ் கன்சல்டன்ட்கள் ஆகியோர் தங்களது மேலாதிக்க மனோபாவ உடல்மொழிச் சமிக்கைகளைத் தங்களைவிடக் கீழானவர்கள் என்று கருதுபவர்களிடம் வெளிப்படுத்துவர். இத்தகைய ஆசாமிகளைச் சமாளிக்க அல்லது பயமுறுத்தச் சிறந்த வழி, அவர்களுடைய உடல்மொழியை அப்படியே பிரதிபலிப்பதுதான். இங்கு ஓர் எச்சரிக்கை: ஒருபோதும் இதை உங்கள் மேலதிகாரியிடம் செய்துவிடாதீர்கள். அவர் உங்கள் வேலைக்கே உலை வைக்கக்கூடும்.

தன்கீழே வேலை செய்யும் ஒருவர்
தன் உடல்மொழியைப் பிரதிபலித்தால்,
அதைத் 'திமிர்' என்றே
மேலதிகாரிகள் எடுத்துக் கொள்வர்.

மொட்டை அதிகாரம் பண்ணுபவர்களைச் சீண்ட

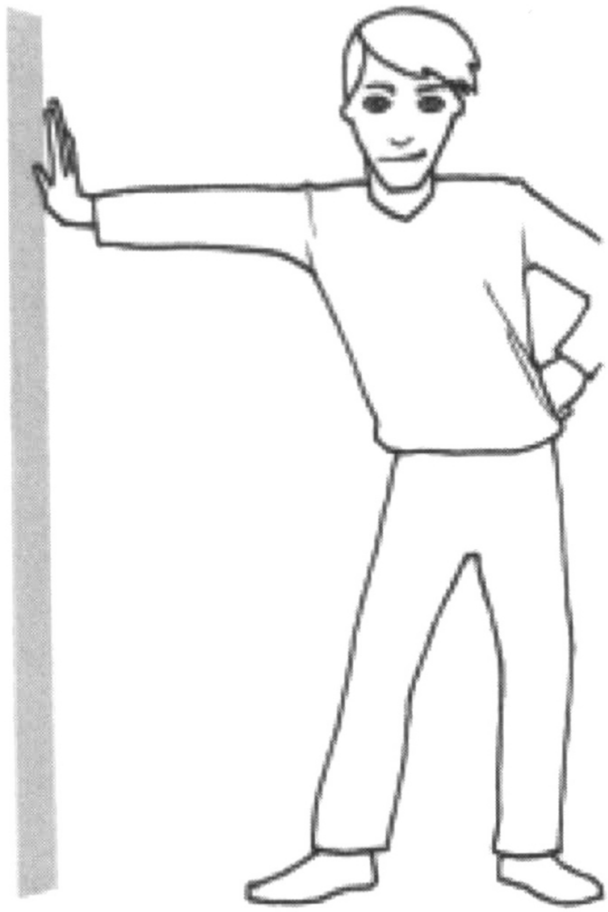
Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கூட்டங்களைத் தங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் வைத்துக் கொண்டு, தீர்மானங்களைத் தாங்களே மேற்கொள்ள முயலும் மொட்டை அதிகாரம் பண்ணும் கும்பல்கள் ஒவ்வோர் அலுவலகத்திலும் உண்டு. அது மனிதவளத்துறை மேலாளராக இருக்கலாம், அல்லது ஆரோக்கியம் மற்றும் பாதுகாப்புப் பிரதிநிதியாக இருக்கலாம். ஏன், உங்களுடைய மேலதிகாரியாகக்கூட இருக்கலாம். அப்படிப்பட்ட நபர் ஒருவரால் நீங்கள் சீண்டப்பட்டால், அவருடைய பொருள் ஏதாவது ஒன்றின்மீது சாய்ந்து கொள்வது அல்லது அதன்மீது உட்கார்வது அவரைப் பதிலுக்குச் சீண்டிவிடும். அதை அவருடைய அனுமதி இல்லாமல் செய்வது இன்னும் நல்லது உதாரணமாக, அவருடைய அலுவலக அறையின் வாசலில் சாய்ந்து நிற்பது, அல்லது அவருடைய நாற்காலியில் உட்காருவது போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். கொஞ்சம் நாசூக்காகச் செய்ய வேண்டும் என்றால் அவரது தொலைபேசியையோ அல்லது அவரது கணினியையோ அனுமதி இல்லாமல் உபயோகிப்பது, அவரது மேசையின் கால்களை உங்கள் கால்களால் வேண்டுமென்றே இடிப்பது போன்றவற்றை மேற்கொள்ளலாம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒருசிலர் எப்போதுமே வாசற்கதவருகிலேயே சாய்ந்து நின்று கொண்டு, அடுத்தவர்களை எரிச்சல் படுத்துவர் சமயங்களில் அது முதல் அறிமுகத்திலிருந்து துவங்கும். அவர்கள் தங்களைத் திருத்திக் கொள்ள வேண்டும் என்றால் முதலில் உள்ளங்கைகள் வெளியே தெரியும்படி நேராக நிற்க வேண்டும் நம்மைப் பற்றிய அபிப்பிராயத்தில் 90 சதவீதத்தைப் பலர் பெரும்பாலும் முதல் நான்கு நிமிடங்களிலேயே ஏற்படுத்திக் கொள்கின்றனர். முதல் அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்த உங்களுக்கு ஒருபோதும் இரண்டாவது வாய்ப்பு வழங்கப்படுவதில்லை.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



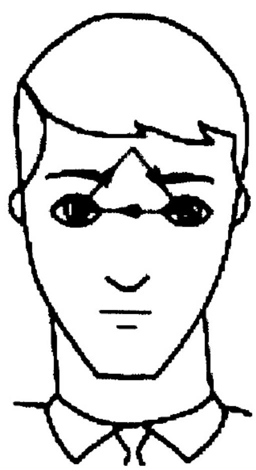
அலுவலக வாசற்கதவில் சாய்ந்து நின்றுகொண்டு பிரச்சனை கொடுப்பவர்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் உடல்மொழி

விதி எண்: 13

உங்களைச் சீண்ட விரும்பும் ஒருவரையோ அல்லது வாயே மூடாமல் பிறருக்குச் சலிப்பூட்டிக் கொண்டிருக்கும் ஒருவரையோ சமாளிக்க நீங்கள் இந்த 'சக்திப் பார்வை' உத்தியைப் பயன்படுத்தலாம். அந்த நபருக்கு நெற்றியின் மத்தியில் மூன்றாவதாக ஒரு கண் இருப்பதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். அந்த 'மூன்று கண்களும்' சந்திக்கும் முக்கோணப் பரப்பில் உங்கள் சக்திப் பார்வையைச் செலுத்துங்கள். இதன் சக்தியை, அனுபவித்தால் ஒழியப் புரிந்து கொள்ள முடியாது. சூழல் இறுக்கமானதாக மாறிவிடும். சலிப்பூட்டிக் கொண்டிருப்பவர் அப்படியே ஸ்தம்பித்துவிடுவார். உங்கள் பார்வையை அவருடைய கண்களுக்குக் கீழே கொண்டு போகாதவரை இது நிலைத்திருக்கும். தன்கீழ் வேலை பார்க்கும், தவறிழைத்த ஒருவரைத் தண்டிக்கப் போகும் ஒரு மேலாளருக்கு இது ஏற்றது.



சக்திப்பார்வை

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

விதி எண்: 14

நீங்கள் வேறு எவராவது ஒருவருடைய தாக்குதலுக்கு ஆளாகியிருந்தால், உங்களுக்கு அதிக சக்தி கொடுப்பதற்காக 'சக்தி வெறிப்பை' நீங்கள் பயன்படுத்தலாம். நீங்கள் தாக்க உத்தேசித்து இருக்கும் நபரைப் பார்க்கும்போது உங்களது இமைகளைக் குறுக்கிக் கொண்டு, கண் இமைக்காமல் அவரையே நோக்குங்கள். கொன்றுண்ணிகள் தங்களுடைய இரையைத் தாக்குமுன் இதைத்தான் செய்யும். கண் இமைக்காமல் நீங்கள் உங்கள் பார்வையை ஒருவரிடம் இருந்து மற்றொருவருக்கு ஓடவிட்டீர்கள் என்றால், அதைப் பார்த்துக் கொண்டிருப்பவர்கள் நிலைகுலைந்து போவர். இதைச் செய்ய முதலில் உங்கள் கருவிழிகளை ஓடவிடுங்கள். உங்கள் தலை அதைப் பின்தொடரட்டும். ஆனால் உங்கள் தோள் அசையக்கூடாது. இந்த சக்தி வெறிப்புப் பார்வையை அர்னால்டு ஸ்வார்ஷெனெக்கர், டெர்மினேட்டர் படத்தில் பிரமாதமாகப் பயன்படுத்தி, அவரைச் சீண்ட முயல்பவர்களின் இதயங்களில் பெரும் கிலியைத் தோற்றுவிப்பார். இதைக் கடைசி அஸ்திரமாகத்தான் பயன்படுத்த வேண்டும். வியாபாரச் சூழலில் ஒரு நபர் தன் எல்லையைத் தாண்டியிருக்காதவரை இதை நீங்கள் பயன்படுத்த வேண்டாம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

இருபதடிக்கு முன்னாலேயே அலுவலகக் காதலைக் கண்டுணர்வது எப்படி

இன்று வேலைக்குச் செல்பவர்களும், தொழிலில் ஈடுபட்டு இருப்பவர்களும் தங்களுடைய வாழ்வின் பெரும்பகுதியை அலுவலகங்களிலேயே கழிக்கின்றனர் என்பதைப் பார்க்கும் போது, அங்கு சர்வசாதாரணமாக அரும்பும் காதல்கள் நமக்கு ஆச்சரியம் அளிப்பதில்லை. அலுவலகங்களில் காதல்மணம் வீசுகிறதா என்பதை முன்பே தெரிந்து வைத்திருப்பது நல்லது. அதற்கு, கீழே உள்ளவற்றைப் பயன்படுத்தலாம்:

1. **நெருக்கம்:** உணர்வுபூர்வமாக இருவர் எந்த அளவு நெருக்கமாக உணர்கிறார்களோ, அந்த அளவு நெருக்கமாக நிற்பர்.

2. **சொத்துரிமை:** ஒரு நபரின்மீதுள்ள உரிமையை நாசூக்காக வெளிப்படுத்தும் நெருக்கமான சமிக்கைகளைப் பாருங்கள். ஓர் ஆணின் சட்டையில் உள்ள தூசியைத் தட்டிவிடுவதன் மூலம் ஒரு பெண், அந்த நபர் தனக்குச் சொந்தம் என்பதைப் பிறருக்குத் தெரியப்படுத்துவாள். ஓர் ஆண் ஒரு பெண்ணின் இடுப்பில் கைகளைச் சுற்றிக் கொண்டு போவதன் மூலம் தான் அவளின் பாதுகாவலன் என்பதை வெளிப்படுத்துவான்.

3. **காதல் ரசமிக்க உடல்மொழிகள்:** பெண்கள் இதை இப்படி வெளிப்படுத்துவர்: பேசும்போது தன் கழுத்துப் பகுதியைத் தானே வருடிக் கொடுப்பது; தன் முட்டியை, பேசிக் கொண்டிருக்கும் நபரை நோக்கி வைத்திருப்பது; தலைமுடியைக் கோதிவிட்டுக் கொள்வது; உதடுகளை நாவால் வருடுவது போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். ஆண்களைப் பொறுத்தவரை, தன் பெல்ட்டில் கைகளைச் செருகிக் கொள்வது, உடை யைச் சரிசெய்து கொள்வது, நீண்ட நேரம் வெறித்துப் பார்ப்பது ஆகியவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

4. **தொடுதல்:** மீண்டும் மீண்டும் அல்லது நேசமுடன் தொடுதல் நடைபெறும். முழங்கையில் தொடுவதைவிட, கைகளில் தொடுவது அதிக நெருக்கத்தை வெளிப்படுத்தும் செயலாகும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலட்சியப்படுத்தும் மேலதிகாரிகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுடன் போட்டியிடுதல்

வேலையிடங்களில் நீங்கள் பார்க்க விரும்பாத ஓர் உடல்மொழி, நாற்காலியின் கைகளில் கால்களைப் போட்டு உட்கார்ந்து இருப்பதைத்தான். அப்படிப்பட்ட உடல்மொழி, தான் அந்த நாற்காலிக்கு உரிமையாளன் என்பதை மட்டும் வெளிப்படுத்தவில்லை. அந்த நபரின் முரட்டுத்தனமான மனப்போக்கையும் வெளிப்படுத்துகிறது. ஓர் ஊழியர் தன் சொந்தப் பிரச்சனையைத் தன் மேலதிகாரியிடம் எடுத்துச் சென்று அவரது அறிவுரையைக் கேட்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். மேலதிகாரியும் ஆடாமல் அசையாமல் பொறுமையாகக் கேட்கிறார். பின் தன் நாற்காலியின் பின்னால் சாய்ந்து உட்கார்ந்து, தனது காலைத் தூக்கி நாற்காலியின் கைப்பிடிமீது போடுகிறார். இப்போது அந்த மேலதிகாரியின் மனப்போக்கு மாறிவிட்டது. அவர் தன்கீழே உள்ள ஊழியரைப் பற்றியோ அல்லது அவரது பிரச்சனையைப் பற்றியோ துளிகூடக் கவலைப்படவில்லை. 'பழைய புராணத்தையே' மீண்டும் கேட்டுத் தன் நேரம் வீணாகிவிட்டதாகக்கூட அவர் கருதக்கூடும். அவரது கால் மேலே இருக்கும்வரை அவரது மனோபாவம் மாறாமல் அப்படியேதான் இருக்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

நாற்காலியின் கைப்பிடிமேல் கால் போடும் இப்பழக்கம் எரிச்சலூட்டும் ஒன்று. குறிப்பாக, பேச்சுவார்த்தைகள் நடைபெறும்போது எவரேனும் அப்படிச் செய்தால், அதை உடனே மாற்ற நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும். ஏனெனில் அவர் அந்த நிலையில் இருக்கும்வரை அவரது அலட்சியப் போக்கும் மனப்போக்கும் மாறப் போவதில்லை.

ஒரு யோசனை

இந்த நிலையை மாற்ற ஒரு சுலபமான வழி, முன்னால் சாய்ந்து ஏதாவது ஒன்றைப் பார்க்குமாறு செய்வதுதான். இதைப் பெரும்பாலும் ஆண்களே செய்வதால், உங்களிடம் நகைச்சுவை உணர்வு இருந்தால் அவரது பேண்ட் கிழிந்திருப்பதாகக்கூடக் கூறலாம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

உங்களைக் காக்க வைக்கும் நபர்களைச் சமாளிக்கும் விதம்

உங்களை யாராவது 20 நிமிடங்களுக்கு மேலாகக் காக்க வைத்தால், ஒன்று, அவரது செயல்முறை ஒழுங்கற்ற ஒன்றாக இருக்க வேண்டும் அல்லது தன் அதிகாரத்தைக் காட்டுவதற்காக வேண்டுமென்றே செய்யப்பட்ட ஒன்றாக இருக்க வேண்டும். வேண்டுமென்றே ஒருவரைக் காக்க வைப்பது, காத்துக் கொண்டிருப்பவரின் அந்தஸ்தைத் தாழ்த்தி, காக்க வைப்பவரின் அந்தஸ்தை உயர்த்துகிறது.

*

ஒரு யோசனை

நீங்கள் ஒரு வணிகம் தொடர்பான சந்திப்பிற்குச் செல்கிறீர்கள் என்றால், ஒரு லேப்டாப், ஐஃபோன், அல்லது அலுவலக வேலை ஏதாவது ஒன்றை உங்களுடன் கூடவே எடுத்துச் செல்லுங்கள். நீங்கள் அசௌகரியங்களைப் பொறுத்துக் கொள்ளாதவர் என்பதையும், உங்களுக்கு எப்போதும் தலைக்கு மேல் வேலை இருக்கிறது என்பதையும் அது காட்டும். உங்களைக் காக்க வைத்தவர் உங்களைச் சந்திக்க வெளியே வரும்போது அவர் முதலில் பேசட்டும். உங்கள் வேலையில் இருந்து மெதுவாகத் தலையைத் தூக்கி அவருக்கு வணக்கம் சொல்லுங்கள். பின் தைரியமாகவும் மெதுவாகவும் உங்கள் பொருட்களை எடுத்து வைத்துவிட்டுப் பின்னர் செல்லுங்கள், மற்றுமோர் உத்தி ஒரு

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கால்குலேட்டரையும் நிதிதொடர்பான ஒருசில ஆவணங்களையும் வெளியே எடுத்துக் கணக்குப் போடத் துவங்குங்கள். காக்க வைத்தவர் உங்களைக் கூப்பிடும் போது, "ஒரு நிமிடம் காத்திருங்கள், இதை முடித்துவிட்டு வந்துவிடுகிறேன்," என்று கூறுங்கள். அல்லது உங்களது மொபைல் ஃபோனில் நீங்கள் பேச வேண்டியது எல்லாவற்றையும் பேசி முடித்துவிடுங்கள். இப்படிச் செய்வதன் மூலம், உங்களுக்கும் முடிக்கப்பட வேண்டிய வேலைகள் இருக்கின்றன, பிறருடைய ஒழுங்கற்ற நடவடிக்கைகள் உங்களை ஒருபோதும் பாதிக்காது என்ற தெளிவான செய்தியை அனுப்புகிறீர்கள். அடுத்தவர் வேண்டும் என்றே உங்களைக் காக்க வைக்கிறார் என்று நீங்கள் சந்தேகித்தால், சந்திப்பு நிகழும்போது, யாரேனும் உங்களை உங்களுடைய மொபைலில் அவசரமாகக் கூப்பிடுமாறு ஓர் ஏற்பாடு செய்து கொள்ளுங்கள். அந்த அழைப்பை ஏற்றுக் கொண்டு, பெரும் தொகை ஒன்றைப் பற்றியும், பிரபலமாக இருப்பவர்களின் பெயர்களில் ஒன்றிரண்டையும் ஓரளவு சத்தமாகக் குறிப்பிடுங்கள். நீங்கள் சிறந்தவற்றைத் தவிர வேறு எதையும் ஒருபோதும் ஒப்புக் கொள்ளாதவர் என்பதையும், அது குறித்து உடனடியாக உங்களிடம் பதில் அளிக்க வேண்டும் என்றும் தெரிவியுங்கள், ஃபோனை வைத்துவிட்டு, இடையூறுக்கு வருத்தம் தெரிவித்துவிட்டு, ஒன்றுமே நடக்காதது போல் உங்கள் பேச்சைத் தொடருங்கள். இது ஜேம்ஸ் பான்டிற்கு வேலை செய்யும்போது, உங்களுக்கு ஏன் செய்யக்கூடாது?

சந்திப்புக் கூட்டத்தில் இடையூறு ஏற்பட்டால் . . .

சந்திப்பின்போது, நீங்கள் சந்திக்க வந்திருக்கும் நபர் ஃபோனில் பேச முனைந்தாலோ அல்லது மூன்றாவது நபர் உள்ளே நுழைந்து, அவருடன் நீண்ட பேச்சு ஒன்றைத் துவக்கினாலோ, உங்களுடைய பிளாக்பெரி, லேப்டாப், அல்லது அலுவலக வேலை என்று எதையாவது

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

எடுத்துப் படிக்கத் துவங்குங்கள். இது அவருக்குத் தேவையான தனிமையை அளிப்பதோடு, நீங்கள் நேரத்தை வீணாக்க விரும்பாதவர் என்பதையும் வெளிக்காட்டும். அடுத்த நபர் வேண்டுமென்றே அப்படிச் செய்கிறார் என்று நீங்கள் சந்தேகித்தால், உங்கள் தொலைபேசியை எடுத்து ஒருசில முக்கியமான விஷயங்களைப் பற்றிப் பேசத் துவங்குங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலக நேரத்தில் இணையத்தில் உலா வருபவர்களைக் கையும் களவுமாகப் பிடிக்க . . .

வேலை நேரத்தில் இணையத் தேடலில் ஈடுபடுவது, ஏன், இணையத் தளத்தில் பொருட்களை வாங்குவது, ஃபேஸ்புக்கில் நுழைந்து மேய்ந்து கொண்டு இருப்பது போன்ற செயல்களில் பெரும்பாலானோர் ஈடுபடுவது எல்லோரும் அறிந்த விஷயம்தான். இப்படிப்பட்டத் திருட்டுத்தனமான நடவடிக்கைகள் ஓரளவுக்கு எதிர்பார்க்கக்கூடியவைதான் என்றாலும், சில ஊழியர்கள் நாள் முழுவதும் இணையத்திலேயே வளைய வந்து கொண்டிருப்பர். அப்படியானால் ஒருவர் உண்மையிலேயே கடினமாக உழைத்துக் கொண்டு இருக்கிறாரா இல்லையா என்பதை எப்படிக் கண்டுபிடிப்பது? அனேகம் பேர், தங்களுடைய கணினித் திரையை உங்களால் பார்க்க முடியாத கோணத்தில் நகர்த்தி வைத்திருப்பர். அப்போது யார் வேலை செய்கிறார்கள், யார் வேலை செய்யவில்லை என்று எப்படித் தெரிந்து கொள்வது? திடீரென்று நீங்கள் ஒருவரின் வேலையில் குறுக்கிடும்போது, அவர் திருட்டுத்தனமாக இணையத்தில் தேடிக் கொண்டிருந்தாரா என்பதைச் சில உடல்மொழிகள் வெளிப்படுத்திவிடும். காலரைத் தூக்கிவிட்டுக் கொள்வது, கழுத்தைச் சொறிவது, கண்களைக் கசக்குவது ஆகியவை அதில் அடங்கும். ஒரு நபர் எதையோ மறைக்கும்போது அல்லது தான் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுவிட்டோம் என்று சந்தேகிக்கும்போது அவர்கள் வெளிப்படுத்துகின்ற சமிக்கைகள் இவை.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒரு யோசனை

நீங்கள் வேலை நேரத்தில் இணையத்தில் தேடிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று வைத்துக் கொள்வோம். உங்கள் சகா அருகே வரும்போது, அவர் அதைப் பார்க்கக்கூடாது என்று நீங்கள் விரும்பினால், வின்டோஸ் கீயுடன் 'எம்' என்ற எழுத்தைச் சேர்த்து அழுத்தினால், நீங்கள் பார்த்துக் கொண்டிருக்கும் வின்டோஸ் அனைத்தும் உடனடியாகச் சுருங்கிக் கொள்ளும், அல்லது உங்களுக்கு எதற்காகச் சம்பளம் கொடுக்கிறார்களோ அந்த வேலையை நீங்கள் செய்யத் துவங்கலாம்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஒருவர் வீட்டிலிருந்து செய்ய வேண்டிய அலுவலக வேலையை உண்மையிலேயே செய்து கொண்டிருக்கிறாரா என்பதை எப்படிக் கண்டுபிடிப்பது?

அதிகமான ஊழியர்கள் வீட்டில் இருந்தவாறே அலுவலக வேலைகளைச் செய்ய இப்போதுள்ள தொழில்நுட்பங்கள் வழிவகுத்துள்ளன. அதே சமயம் சில ஏமாற்றுப் பேர்வழிகள் அதைத் தங்களுக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளவும் அதில் வழி இருக்கிறது. ஒருவர் தனது கோல்ஃப் விளையாட்டிற்கு இடையேயும், அல்லது நண்பர்களுடன் ஊர் சுற்றிக் கொண்டிருக்கும்போது நடுநடுவேயும் மின்னஞ்சல்களைச் சோதிக்கலாம். ஒருவர் உண்மையிலேயே வீட்டில் இருந்து கொண்டு அலுவலக வேலைகளைச் செய்யத் திட்டமிட்டு உள்ளாரா, இல்லையா என்பதை எளிதாகக் கண்டுபிடித்துவிடலாம் - எந்தச் சமிக்கைகளைப் பார்க்க வேண்டும் என்பதை அறிந்திருக்கும் பட்சத்தில். வீட்டில் வைத்து அலுவலக வேலைகளைச் செய்து முடிக்கத் திட்டமிட்டு இருப்பதாக ஒருவர் கூறும்போது, அவர் தனது வாயைப் பொத்திக் கொண்டு இருந்தால், அவர் பொய் சொல்கிறார் என்று நீங்கள் சந்தேகிக்கலாம். தனது வாயில் இருந்து வெளியேறும் பொய்யான வார்த்தைகளை மறைப்பதற்காகத்தான் இந்த வாய் பொத்துதல் சமிக்கை பயன்படுத்தப்படுகிறது. சமயங்களில் பல விரல்கள் வாயைப் பொத்தக்கூடும். அல்லது ஒரு விரல் வாய்க்குச் சற்றுக் கீழே தங்கியிருக்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

"நாளை ஏகப்பட்ட வேலை செய்ய வேண்டியிருப்பதால், நான் வீட்டில் இருந்தே வேலை செய்வது நல்லது."

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலக அறையை மாற்றி அமைத்தல் ஊழியர் உறவுகளை மேம்படுத்தும்

நீங்கள் உங்களது ஊழியர்களுடன் கொண்டிருக்கும் உறவு இழுபறியாக இருந்தாலோ அல்லது உங்கள் முதுகிற்குப் பின்னால் அவர்கள் உங்களைப் பற்றிப் பேசிக் கொண்டிருந்தாலோ, உங்கள் அலுவலக அறை, ஊழியர்கள் மேல் ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தை நீங்கள் கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். ஊழியர்களுடனான நல்லுறவை வளர்த்துக் கொள்ள நீங்கள் உங்கள் அறையில் கீழ்க்கண்ட மாற்றங்களை ஏற்படுத்த முயலுங்கள்:

1. உங்கள் அலுவலக அறையில் தடுப்புக் கண்ணாடி பொருத்தப்பட்டிருந்தால், உங்கள் மேசையை அதன் முன் போட்டுக் கொள்ளுங்கள். அது உங்கள் அறையைப் பெரிதாகக் காட்டுவதோடு, உள்ளே வருபவர்களாலும் உங்களைப் பார்க்க முடியும். இப்படிச் செய்யும்போது, உள்ளே நுழைபவர்களை உங்கள் நாற்காலியோ, கணினியோ வரவேற்பதற்குப் பதிலாக நீங்களே வரவேற்பீர்கள்.

2. தடுப்புக் கண்ணாடியில், பிரதிபலிக்கும் பெயின்ட்டை அடிக்கலாம். அப்படிச் செய்யும்போது, உங்களால் வெளியே பார்க்க முடியும். வெளியில் இருப்பவர்களால் உங்களைப் பார்க்க முடியாது. அது உங்கள் பகுதியைத் தனிமைப்படுத்தி விடுவதால், அது உங்களது அந்தஸ்தையும் உயர்த்திவிடும். உங்களுடைய அறைக்குள் ஒரு நெருக்கமான சூழலையும் ஏற்படுத்திக் கொடுக்கும்.

3. பார்க்க வருபவர்கள் உட்காரும் நாற்காலிகளின் முதுகு ஒரு சுவரையோ அல்லது ஒரு மூலையையோ பார்த்தவாறு இருக்குமாறு அமைத்துக் கொள்ளுங்கள். அது கண்டிப்பாகத் திறந்த கதவைப் பார்த்து இருக்க வேண்டாம். பாதுகாப்பு உணர்வு இல்லாத ஊழியர்களுக்கு அது பாதுகாப்பு அளிக்கும், தகவல் பரிமாற்றம் இலகுவாக மாறிவிடும்.

4. சாதாரணமான உரையாடல்களை மேற்கொள்ள ஒரு வட்ட மேசையையும், அதைச் சுற்றி மூன்று அல்லது நான்கு சுழல்

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

தாற்காலிகளையும் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். எல்லோரும் சமம் என்ற உணர்வை அது ஏற்படுத்தும்,

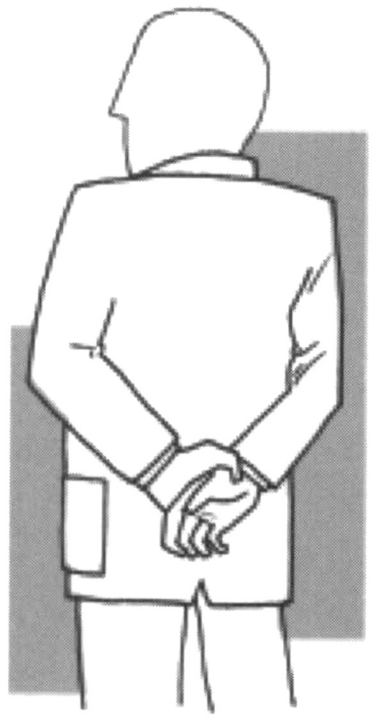
நிர்வாக அதிகாரிகளின் அலுவலக அறைகள், அலுவலக வடிவமைப்பாளர்களால் வடிவமைக்கப்படுகின்றன, மக்கள் உறவுகளைப் புரிந்து கொள்பவர்களால் அல்ல. உங்களுடைய அலுவலக அறையின் வடிவமைப்பை ஆராய்ந்து, தேவையான நல்ல மாற்றங்களைச் செய்து கொள்ளுங்கள். 'பழகுவதற்கு இனியவர்,' 'ஆசுவாசமாக இவருடன் வேலை செய்யலாம்," நல்ல மேலதிகாரி போன்ற பெயர்கள் விரைவில் உங்களைத் தேடி வரும். ஒரு நல்ல அலுவலக அறை வடிவமைப்பு உங்களுடைய வேலை முன்னேற்றத்திற்கு வழிவகுக்கக்கூடும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

அலுவலகத்தில் மன உளைச்சலைச் சமாளிப்பது எப்படி

சந்திக்க வேண்டிய காலக்கெடுக்கள், அடையப்பட வேண்டிய இலக்குகள், எதிர்கொள்ளப்பட வேண்டிய அலுவலகச் சச்சரவுகள், சமாளிக்கப்பட வேண்டிய வேலைப் பளுக்கள் ஆகியவை நம்முடைய மன அழுத்தத்தை வெகுவாக அதிகரிக்கும் விதத்திலேயே நம் அலுவலகச் சூழல்கள் இன்று இருக்கின்றன. ஒரு சிரமமான சகாவை எதிர்கொள்வது அல்லது ஒரு கூட்டத்திற்கு வழிநடத்திச் செல்லத் தயார் செய்து கொள்வது போன்ற, அதிகமான அழுத்தத்தைத் தரும் சூழல்களை எதிர்கொள்ளும்போது, நீங்கள் இந்தத் தன்னம்பிக்கை ஊக்குவிப்பு பாவனையை மேற்கொண்டு அதைச் சமாளிக்கலாம். டியூக் ஆஃப் எடின்பர்க் உட்பட, இங்கிலாந்து அரச குடும்பத்தைச் சேர்ந்த ஆண் உறுப்பினர்கள் இதைப் பயன்படுத்துகின்றனர். நிமிர்ந்த நடை, உயர்த்திய முகவாய், மற்றும் முதுகுக்குப் பின்னால் கோர்க்கப்பட்டுள்ள கைகளுடன் நடந்து செல்வதை அவர்கள் வழக்கமாக்கிக் கொண்டுள்ளனர். தங்கள் கீழ் பணிபுரியும் ஊழியர்களைப் பார்வையிடும் நிர்வாக இயக்குனர்கள், உயர் இராணுவ அதிகாரிகள், மற்றும் அதிகாரமுள்ள பதவிகளை வகிப்பவர்கள் இதைப் பயன்படுத்தி வருகின்றனர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library



இந்த உடல்மொழி, தன்னம்பிக்கை, அதிகாரம், மற்றும் மேலாண்மையை வெளிப்படுத்துகிறது. இப்படிச் செய்யும்போது, அந்த நபர் தன் வயிற்றுப் பகுதி, நெஞ்சுப் பகுதி உட்பட, முழு முன்னுடலையும் வெளிக்காட்டுவதால், பயமின்மை என்ற ஆழ்மன நடவடிக்கையைப் பிரதிபலிக்கிறார். இதனால் நீங்கள் மிடுக்காகவும் தைரியம் மிக்கவராகவும் உணரத் துவங்குவீர்கள். இது உங்களது மன அழுத்தத்தைக் கணிசமாகக் குறைக்கும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

எதுவுமே வேலை செய்யாவிட்டால் இந்தக் கடைசி அஸ்திரத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்

தாக்குதலுக்கு உள்ளாகும்போது, நாம் நமது தோள்களைத் தொங்கப் போட்டுக் கொண்டு, கைகளை உடலுடன் ஒட்டி வைத்துக் கொண்டு, கால் முட்டிகளை நாற்காலிக்கு அடியில் இணைத்துக் கொண்டு, முகவாயைக் கீழாகப் போட்டுக் கொண்டு, பார்வையை வேறு புறம் ஓடவிட்டுக் கொண்டு, நம்மைக் குறுக்கிக் கொள்கிறோம். இந்த உடல்மொழிகள், தாக்க வருபவரின் மூளையில் உள்ள பட்டனை அனைத்துவிடுகின்றன. தாக்குதல் தவிர்க்கப்படுகிறது. உங்கள் மேலதிகாரி நீங்கள் செய்த தவறுக்காக உங்களைத் தண்டிப்பதற்காகக் கூப்பிடும்போது வெளிக்காட்டுவதற்கு உகந்த உடல்மொழி இது.

வேலையிடத்தில் கடைபிடிக்க வேண்டிய முதல் விதி என்ன தெரியுமா? உங்கள் மேலதிகாரியின் எல்லா நகைச்சுவையும் சிரிப்பதற்கு உகந்தவை!

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

முடிவுரை

உடல்மொழி மூலம் தகவல் பரிமாற்றம் பல்லாயிரம் ஆண்டுகளாக நடைபெற்று வந்தாலும், கடந்த முப்பது ஆண்டுகளாகத்தான் அறிவியல்பூர்வமான ஆய்வுகளுக்கு உட்படுத்தப்பட்டு உள்ளது. இந்த நூற்றாண்டில்தான் இந்த உடல்மொழியை உலகெங்கிலும் உள்ள தொழிலதிபர்கள் 'கண்டுபிடித்து' உள்ளனர். தொழிலதிபர்களின் அதிகார பூர்வமான பயிற்சிகளின் ஒரு பகுதியாக அது இப்போது மாறிவிட்டிருக்கிறது. இப்படிப்பட்ட முறைப்படியான பயிற்சி பெற்றவர்கள் வெகு சிலரே பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் சகாக்கள், வாடிக்கையாளர்கள், தொழில் பங்காளிகள் போன்றோருடன் பழகும்போது, தாங்கள் எப்படி நடந்து கொள்கிறோம் என்பதைப் பற்றி இம்மியளவுகூடச் சிந்திப்பதில்லை. உடல்மொழியின் அடிப்படைகளைக் கற்றுக் கொள்ள நேரத்தைச் செலவழிப்பதும் இல்லை.

உலகமயமாதல், கணினிகள், மொபைல்கள் மற்றும் பிற நவீனத் தொழில்நுட்பங்கள் இன்றைய வேலையிடத்தின் ஆடுகளத்தையே முற்றிலுமாக மாற்றியுள்ளன. அது இன்றைய தொழிலதிபர்களுக்குப் புதிய சவால்கள் பலவற்றைத் தோற்றுவித்துள்ளன. எந்தவொரு வணிகச் சூழலிலும் வெற்றி தேவதையை உங்கள் பக்கம் அமர்த்திக் கொள்ளத் தேவையான பலத்தை இப்புத்தகம் உங்களுக்கு அளிக்கும் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம்.

இறுதியாக, உங்கள் வேலை ஏணியின் கடைசிப் படியில் இருந்து அல்லலுறப் போகிறீர்களா அல்லது உச்சிக்குச் சென்று உல்லாசமாக இருக்கப் போகிறீர்களா என்பதை நிர்ணயிக்க உதவும் முக்கியமான உடல்மொழிகளைப் பற்றிச் சுருக்கமாக மீண்டும் ஒருமுறை பார்க்கலாம்:

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

கைகுலுக்கல்கள்

வியாபாரச் சந்திப்புகளின் முதல் சில நிமிடங்கள் அதன் வெற்றி தோல்வியை நிர்ணயிக்கக்கூடியவை. உங்கள் நண்பர்களுடன் பல்வேறுபட்டக் கைகுலுக்கல் முறைகளைப் பழகிப் பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். ஒவ்வொரு முறையும் நம்பிக்கையை வெளிப்படுத்தும் விதத்தில் கைகுலுக்குவது எப்படி என்று விரைவிலேயே தெரிந்து கொள்ளலாம். உள்ளங்கைகளை நேராக வைத்துக் கொண்டு, அடுத்தவரின் பிடியின் அழுத்தத்தைப் பிரதிபலிக்கும் விதத்தில் கைகுலுக்குவது எப்போதும் பிக்கு 10 மதிப்பெண்களைப் பெற்றுத் தரும்.

கண்களை நேருக்கு நேராகப் பார்த்தல்

எப்போது நேருக்கு நேராகப் பார்க்க வேண்டும், எப்போது கண்களை விலக்கிக் கொள்ள வேண்டும் என்பதைக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். இது உங்கள் மதிப்பை உயர்த்தும்

பிரதிபலித்தல்: நாசூக்காக உங்களது சகாக்கள் மற்றும் வியாபாரத் தொடர்புகளின் உடல்மொழியைப் பிரதிபலியுங்கள்.

பாவனைகள்

கால்களைக் குறுக்காகப் போட்டுக் கொள்ளுதல் அல்லது கைகளை மார்புக்குக் குறுக்காகக் கட்டிக் கொள்ளுதல் போன்ற பாதுகாப்பற்ற உணர்வை வெளிப்படுத்தும் உடல்மொழிகளைத் தவிர்த்துவிடுங்கள்.

நேர்மையான உடல்மொழியைக் காட்சிப்படுத்திப் பயிற்சி செய்யுங்கள். பேசும்போது தலையசைப்பு, கேட்டுக் கொண்டிருக்கும்போது தலையைச் சாய்ப்பது, முகவாயை உயர்த்தி வைத்துக் கொள்வது, நிமிர்ந்து நிற்பது போன்றவற்றை நடைமுறைப்படுத்துங்கள்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஆண்கள் சமாளிக்க வேண்டியவை

அதிக ஆளுமையை அல்லது மேலாதிக்கத்தை வெளிப்படுத்தும் 'உண்டிவில்' அல்லது கால்களை அகல விரித்து அமர்வது போன்ற உடல்மொழிகளை ஆண்கள் தவிர்க்க வேண்டும். அதேபோல, கீழ்ப்படிதல்களை வெளிப்படுத்தும் உடல்மொழிகளையும் அறவே தவிர்க்க வேண்டும்.

பெண்கள் கவனிக்க வேண்டியவை

பெண்கள் ஆண்களைப்போல் நடந்து கொள்ள வேண்டியதில்லை. பெண்கள் நல்ல மதிப்பைச் சம்பாதிக்க வேண்டும் என்று விரும்பினால், மென்மையான கைகுலுக்கல்களையும், பெண்மையை மிகைப்படுத்தும் குட்டைப் பாவாடைகள், உயரமான குதிகால் செருப்புகள் போன்ற சமிக்கைகளையும் அறவே தவிர்க்க வேண்டும்.

தவிர்க்கப்பட வேண்டிய பிரயோகங்கள்

'அக்கறையின்மை,' 'கட்டத்திற்கு வெளியே சிந்தித்தல்' போன்ற வியாபாரப் பிரயோகங்களைத் தவிர்த்துவிடுங்கள். அப்படிச் செய்யும்போது, நீங்கள் ஒரு பழமைவாதியாகவோ அல்லது நவீன மோகம் கொண்டவராகவோ உங்களைக் காட்டிக் கொள்ளக்கூடும். அதன் காரணமாக மக்கள் உங்களை நம்பாமல் போகக்கூடும். 'நவீனமான' என்ற பதத்தை ஒருபோதும் பயன்படுத்தாதீர்கள். நீங்கள் நவீனமானவர் இல்லை என்பதையே அது வெளிப்படுத்தும்.

நவீனத் தொழில்நுட்பத்தை உங்களுக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்

அதிநவீன லேப்டாப், ஐஃபோன், பிளாக்பெரி போன்றவை உங்கள் சமூக அந்தஸ்தை உயர்த்தும், கணினித் தொழில்நுட்பம், வீடியோ கான்பரன்ஸ் முறை, பவர்பாயின்ட் போன்றவற்றில் உங்களுக்குத் திறமை

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

இருப்பதை வெளிக்காட்டிக் கொள்வது உங்களை ஒரு சிறந்த தொழில் விற்பன்னராகவும் விஷயம் தெரிந்தவராகவும் காட்டும்.

நீங்கள் உங்களது உடல்மொழியை மாற்றிக் கொண்டால், வாழ்க்கை குறித்த உங்களது அணுகுமுறையில் பலவற்றை உங்களால் மாற்றிக் கொள்ள முடியும் என்பதை ஆய்வுகள் ஆணித்தரமாக நிரூபித்துள்ளன. நீங்கள் இன்னும் அதிக தைரியமிக்கவராக உணர்வீர்கள். மேலும் விரும்பத்தக்கவராக அடுத்தவர்களை எளிதில் உங்கள்வசம் ஈர்ப்பவராக, முழுமையான தொழில் விற்பன்னராக விளங்குவீர்கள். நீங்கள் உங்கள் உடல்மொழியை மாற்றிக் கொள்ளும்போது, உங்களைச் சுற்றியுள்ள மக்களோடு வித்தியாசமாகப் பழகுவீர்கள். அவர்களும் உங்களிடம் வித்தியாசமாகப் பழகுவர். உங்கள் உடல்மொழியை மாற்றிக் கொள்வது சாத்தியம்தான் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். வேலையிடத்தில் நீங்கள் உங்களை எப்படி வெளிப்படுத்திக் கொள்கிறீர்கள், பிறருடன் எப்படிப் பழகுகிறீர்கள் என்பதில் கவனம் செலுத்துங்கள். உங்களுடைய அந்தஸ்தும் மதிப்பும் எப்படி வானளாவ உயர்கிறது என்பதைப் பாருங்கள்!

தான் என்ன சொல்கிறோம் என்பது எவ்வளவு முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததோ, அதே அளவு தான் வெளிப்படுத்தும் உடல்மொழியும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது என்பதை உணர்ந்தவர்தான் ஒரு வெற்றிகரமான தொழிலதிபர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

PSV குமாரசாமி

மொழிபெயர்ப்பாளர்

கவிஞர். மொழிபெயர்ப்பாளர். பதிப்பாளர். சுற்றுச்சூழல் ஆர்வலர். மலையேற்றப் பயிற்சியாளர். புகைப்படம் எடுப்பதில் அலாதி ஆர்வம் உளடயவர். ஊர் சுற்றுவதில் ஏக விருப்பமுடையவர்.

தனக்குத் தெரிய வரும் நல்ல விஷயங்களை, அதைத் தெரிந்து கொள்ள வாய்ப்பு இல்லாதவர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்வதை இலட்சியமாகக் கொண்டவர். மொழிபெயர்ப்பின்மீது நாட்டம் வந்ததற்கு இப்பின்னணிதான் காரணம்.

இவரது இருபத்தைந்து ஆண்டுகால மொழிபெயர்ப்பு அனுபவத்தில் எண்பதுக்கும் மேற்பட்ட நூல்கள், எண்ணற்றக் கட்டுரைகள் மற்றும் கவிதைகள் வெளிவந்துள்ளன. இலக்கியம், சுயமுன்னேற்றம், சுற்றுச்சூழல், பொருளாதாரம், அறிவியல் போன்ற துறைகள் அதில் அடங்கும். **ரோன்டா பைர்னின்** 'இரகசியம்,' **பாலோ கொய்லோவின்** 'சஹீர்,' **இலா பட்டின்** 'நாங்கள் ஏழைகள் என்றாலும் எண்ணற்றோர்,' **கிளமன்ட் ஸ்டோனின்,** 'என்றும் தோற்காத வெற்றி விதிகள்,' **மசானபு ஃபுகோகாவின்** 'இயற்கை வேளாண்மை' ஆகியவை இவர் மொழிபெயர்த்துள்ள குறிப்பிடத்தக்க நூல்களாகும்.

உலகின் பிற மொழிகளில் வெளிவரும் தலைசிறந்த நூல்கள் மற்றும் தகவல்கள், தமிழில் உடனுக்குடன், தமிழ் அறிந்த அளினவருக்கும் எளிதாய், மலிவாய்க் கிடைத்திடும் நாள் வெகுதூரத்தில் இல்லை என்று உறுதியாய் நம்புகிறவர். அக்கனவு மெய்ப்பட இன்று பலர் களத்தில் தீவிரமாக ஈடுபட்டுள்ளனர். தனக்கும் அதில் ஒரு சிறு பங்கு இருப்பதில் இவருக்குத் திருப்தி.

தற்போது இவர் தனது மனைவியுடனும் இரு குழந்தைகளுடனும் மும்பையில் வசித்து வருகிறார்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

ஆலன் & பார்பரா பீஸ்

நூலாசிரியர்கள் குறிப்பு

மனித உறவுகள் குறித்து மிகச் சிறப்பாக எழுதி வரும் சர்வதேச நூலாசிரியர்களில் ஆலன் பீஸும் பார்பரா பீஸும் குறிப்பிடத்தக்கவர்கள். அமோகமாக விற்பனையாகியுள்ள பதினைந்து புத்தகங்களை அவர்கள் எழுதியுள்ளனர். அதில் ஒன்பது நூல்கள் விற்பனையில் சாதனைகள் படைத்தப் புத்தகங்களின் பட்டியலில் முதலிடத்தைப் பிடித்துள்ளன. முப்பதுக்கும் மேற்பட்ட நாடுகளில் கருத்தரங்குகளையும் அவர்கள் நடத்தி வருகின்றனர். அவர்களுடைய புத்தகங்கள் நூறு நாடுகளில் கிடைக்கின்றன. ஐம்பத்தோரு மொழிகளில் அவை மொழிபெயர்க்கப்பட்டு உள்ளன. அவை மொத்தம் இரண்டரை கோடிப் பிரதிகள் விற்றுள்ளன. உலகெங்கும் உள்ள எண்ணற்ற ஊடகங்களில் அவர்கள் தொடர்ந்து தோன்றி வருகின்றனர். அவர்களது படைப்புகள் ஒன்பது தொலைக்காட்சித் தொடர்களிலும், ஒரு நாடகத்திலும், ஒரு பிரபலமான திரைப்படத்திலும் இடம்பெற்றுள்ளன. அவற்றை இதுவரை பத்து கோடி மக்கள் பார்த்திருப்பர்.

அவர்களுடைய நிறுவனமான பீஸ் இன்டர்நேஷனல் லிமிடெட், வீடியோக்களைத் தயாரித்து வருகிறது. அந்நிறுவனம் அரசாங்கங்களுக்கும் தொழிலில் ஈடுபட்டு உள்ளவர்களுக்கும் உலகெங்கும் பயிற்சி வகுப்புகளையும் கருத்தரங்குகளையும் நடத்தி வருகின்றது. மனித உறவுகள் குறித்து மாதாமாதம் அவர்கள் எழுதும் கட்டுரையை இருபத்தைந்து நாடுகளில் உள்ள இரண்டு கோடிக்கும் அதிகமான மக்கள் படித்து வருகின்றனர். அவர்களுக்கு ஆறு குழந்தைகளும் ஐந்து பேரக்குழந்தைகளும் உள்ளனர். அவர்கள் இங்கிலாந்திலும் ஆஸ்திரேலியாவிலும் வசித்து வருகின்றனர்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

விற்பனையில் எண்ணற்ற சாதனைகளைப் படைத்துள்ள அவர்களது புத்தகங்களில் Why Men Don't Listen & Women Can't Read Maps, The Definitive Book of Body Language, Why Men Lie & Women Cry, மற்றும் Questions are the Answers ஆகியவை குறிப்பிடத்தக்கவை.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

பல இலட்சம் பிரதிகள் விற்ற ‘த டெஃபனிட்டிவ் புக் ஆஃப் பாடி லாங்குவேஜ்’ புத்தகத்தின் ஆசிரியர்களிடம் இருந்து மற்றுமொரு வெற்றிப் படைப்பு. அலுவலகங்களில் காணப்படும் உடல்மொழி பற்றி நீங்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டிய அனைத்தும் இப்புதிய புத்தகத்தில் இடம்பெற்றுள்ளன. அவற்றில் சில:

- ஒரு வியாபார ஒப்பந்தத்தை வெற்றிகரமாக முடிப்பது எப்படி?
- நேர்முகத் தேர்வில் எளிதாக வெற்றி பெறுவது எப்படி?
- சர்வதேச உடல்மொழியைப் புரிந்து கொண்டு அதைப் பயன்படுத்துவது எப்படி?
- கண்களை நேருக்கு நேராக எப்போது பார்க்க வேண்டும், எப்போது பார்க்கக்கூடாது?
- ஆண்களும் பெண்களும் வெளிப்படுத்தும் குழப்பமான உடல்மொழியைத் தெளிவாகப் புரிந்து கொள்வது எப்படி?

உங்களது அலுவலகக் கொண்டாட்டங்களில் எப்படி நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்பதிலிருந்து, உங்களது அலுவலக அறையை எவ்வாறு மாற்றியமைக்க வேண்டும் என்பதுவரை பல விஷயங்களை நீங்கள் இப்புத்தகத்தில் கற்றுக் கொள்ளலாம். உங்களது முன்னேற்றத்திற்குத் தடையாக இருந்து கொண்டிருக்கும் உடல்மொழியைக் கண்டுபிடித்து அதைச் சரி செய்யவும் இப்புத்தகம் உங்களுக்கு உதவும்.

Join / Telegram : @Tamil_Books_Library

MANJUL
www.manjulindia.com