

55

cách để

Sử dụng tốt ngôn ngữ cơ thể

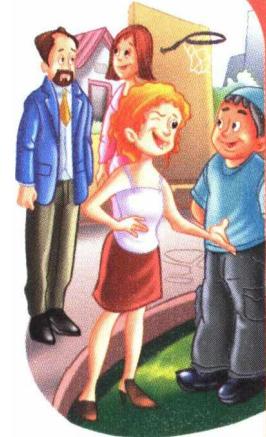
55 ways
To Use Body
Language



55 cách để

Sử dụng tốt
ngôn ngữ cơ thể

55 ways
To Use Body
Language



MỤC LỤC

Lời giới thiệu	5
1. Nhìn thẳng tự tin.....	6
2. Luôn luôn ngồi thẳng lưng	7
3. Nụ cười của bạn	8
4. Nụ cười tự tin	9
5. Tập trung chú ý.....	10
6. Đứng thẳng tự tin	11
7. Đứng thẳng lưng	12
8. Thái độ tích cực	13
9. Duy trì sự giao tiếp bằng mắt	14
10. Khuôn mặt vui vẻ.....	15
11. Không tỏ thái độ giận dữ	16
12. Hãy ân cần	17
13. Nhăn trán	18
14. Lờ đi yếu tố gây sao nhãng.....	19
15. Thể hiện sự khuyến khích	20
16. Gật đầu chậm rãi.....	22
17. Thái độ lạc quan	23
18. Biểu hiện khi đang nói dối	24

MỤC LỤC

19. Trò chuyện nghiêm túc	25
20. Vị trí của cánh tay	26
21. Vị trí của đôi chân	27
22. Nói chuyện tự tin	28
23. Ngôn ngữ của sự buồn chán	30
24. Cử chỉ dè dặt, khép mình	31
25. Thái độ phòng vệ	32
26. Thể hiện ưu thế	33
27. Thể hiện sự xúc động	34
28. Thể hiện sự đánh giá	35
29. Những tín hiệu chào hỏi	36
30. Thư giãn	37
31. Vẻ tự tin	38
32. Không tiến quá gần	39
33. Chú ý lắng nghe	40
34. Phong cách nói chuyện	41
35. Phép tắc ăn uống	42
36. Ăn mặc lịch sự	43
37. Ngồi đúng tư thế	44

MỤC LỤC

38. Giao tiếp bằng mắt	45
39. Thả lỏng vai	46
40. Nghĩ kĩ trước khi nói	47
41. Gật đầu lắng nghe	49
43. Sự hài hước	50
43. Không chạm tay lên mặt	51
44. Ngẩng cao đầu	52
45. Bước đi thong thả	53
46. Không bồn chồn, lo lắng	54
47. Sử dụng tay	55
48. Để tay thấp khi cầm đồ uống	56
49. Giữ khoảng cách	57
50. Hãy lạc quan	58
51. Giữ thái độ tích cực	59
52. Ngôn ngữ cơ thể cởi mở	60
53. Những dấu hiệu của sự buồn phiền	61
54. Không tự ti	62
55. Cười giả tạo	63

LỜI GIỚI THIỆU

Mỗi người là một cá thể của xã hội. Con người không thể sống một mình mà cần được đặt trong các mối quan hệ xã hội. Khi bạn liên hệ với những người khác nghĩa là bạn đang giao tiếp với họ. Do đó, con người sẽ phải sử dụng ngôn ngữ nói hoặc viết. Ngôn ngữ giúp chuyển tải nội dung của thông điệp một cách rõ ràng từ người nói đến những người tiếp nhận. Tuy nhiên, nếu chỉ sử dụng từ ngữ đơn thuần, bạn sẽ khó lòng diễn đạt được hết ý tưởng của mình. Để làm rõ nghĩa của các từ hơn, chúng ta cần sử dụng ngôn ngữ cơ thể - một loại ngôn ngữ không lời.

Con người thường sử dụng hầu hết các ngôn ngữ cơ thể của mình trong giao tiếp. Đơn giản như khi nói chuyện, bạn không chỉ giao tiếp bằng lời nói mà còn giao tiếp bằng ánh mắt. Nói cách khác, nếu bạn nhìn vào mắt đối phương khi đang trò chuyện, việc giao tiếp sẽ có hiệu quả tốt hơn. Nhìn chung, ngôn ngữ cơ thể thường được bộc lộ một cách vô thức. Nếu bạn biết rèn luyện để sử dụng

chúng có mục đích hơn, bạn sẽ gây được ấn tượng tốt với mọi người. Sự thể hiện ngôn ngữ cơ thể tùy thuộc vào các tình huống, văn hóa và mối quan hệ của những người đang giao tiếp với nhau. Tóm lại, ngôn ngữ cơ thể được sử dụng để biểu lộ cảm xúc. Cuốn sách nhỏ mà bạn đang cầm trên tay này xin được giới thiệu tới bạn đọc 55 cách sử dụng ngôn ngữ cơ thể để có thể gây ấn tượng và đạt hiệu quả cao trong giao tiếp.

Ban biên tập đã rất nỗ lực và thực sự mong muốn cuốn sách sẽ hữu ích cho bạn đọc. Rất mong quý độc giả đón đọc và ủng hộ.

NHÌN THẮNG TỰ TIN



Luôn luôn nhìn thẳng vào mắt ai đó khi họ đang nói chuyện với bạn. Điều này có vẻ khó khăn cho người mới bắt đầu nhưng nó là dấu hiệu đầu tiên của ngôn ngữ cơ thể, và giúp cho bạn thành công hơn nữa trong việc giao tiếp với mọi người. Nhưng lưu ý rằng, nhìn thẳng không có nghĩa là bạn nhìn chằm chằm vào ai đó.

Bạn có nên nhìn chằm chằm vào ai đó khi đang nói chuyện với họ?

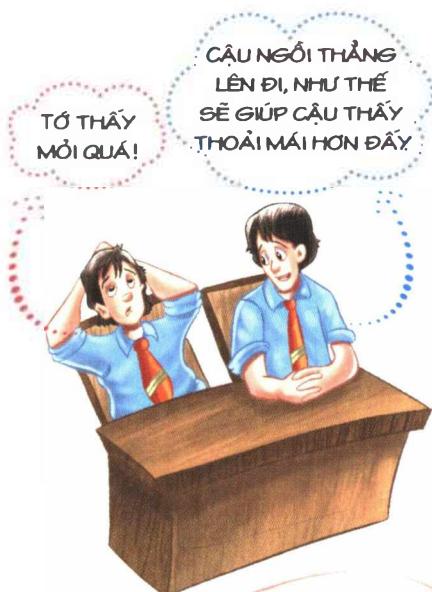
Không nên, hãy giao tiếp bằng mắt chứ đừng nhìn chằm chằm vào họ.

MÌNH CŨNG KHÔNG BIẾT TẠI SAO NỮA.

CÓ LỄ VÌ THẾ NÊN CẬU MỚI CÓ RẤT ÍT BẠN BÈ.



LUÔN LUÔN NGỒI THẲNG LUNG³



Nếu bạn ngồi thẳng lưng, bạn sẽ cảm thấy mình năng động và kiểm soát tốt hơn các hoạt động của cơ thể. Ngược lại khi bạn di chuyển chậm chạp, bạn sẽ cảm thấy mình lười nhác. Những cảm giác của bạn sẽ tác động trực tiếp đến các hành động, cử chỉ và xua tan bầu không khí xa lạ.

Bạn nên ngồi như thế nào?

Hãy luôn ngồi thẳng lưng và thể hiện thần thái tràn đầy năng lượng, tự tin.



NỤ CƯỜI CỦA BẠN



Nụ cười là một trong những tín hiệu mạnh mẽ nhất của ngôn ngữ cơ thể. Nó thể hiện một cách chân thực cá tính thật của bạn. Mặc dù vậy, bạn không nên cười liên tục, mà nên chứng tỏ bạn là người vui vẻ và lạc quan.

Có nên cười quá nhiều
trong cuộc phỏng vấn
không?

Bạn không nên cười quá
nhiều. Điều này sẽ để lại
ấn tượng không tốt.



NỤ CƯỜI TỰ TIN



Cười không chỉ thể hiện niềm hạnh phúc mà còn thể hiện thái độ thân thiện của bạn. Điều này đồng nghĩa với việc bạn muốn giao tiếp với mọi người. Nụ cười cũng thể hiện rõ sự thích thú và phản ứng tự nhiên của cơ thể bạn về mặt sinh lý. Nụ cười có thể cho thấy đó là sự chân thành hay gượng ép. Nụ cười gượng ép sẽ thể hiện sự bất lịch sự.

Nụ cười của bạn
thể hiện điều gì?

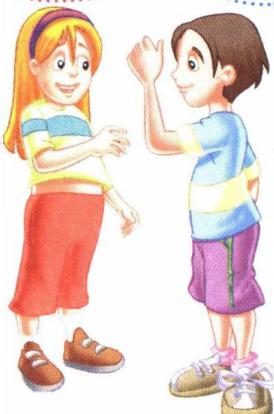
Nụ cười thể hiện rằng
bạn muốn giao tiếp với
mọi người.



TẬP TRUNG CHÚ Ý

XIN CHÀO! CẬU
KHOẺ KHÔNG?

ỦM....ỦM.



Bạn nên nói chuyện
như thế nào?

Dùng tẻ ra buồn chán
và hãy chú ý khi bạn đang
nói chuyện với ai đó.

Việc chú ý vào người đang nói chuyện với bạn thể hiện rằng bạn có muốn nói chuyện với người ấy hay không. Tránh liên tục nhìn xung quanh như thể bạn không thoải mái hoặc không thích nói chuyện với họ.

TÓ ĐI ĐÂY VÌ
CẬU KHÔNG NGHE
TÓ NÓI GÌ CẢ.

HEY DÙNG
LẠI! ĐỢI ĐÃ!



ĐÚNG THẮNG TỰ TIN



Tôi nên đứng như thế nào để trông thật tự tin?

Hãy đứng thẳng người, mở rộng vai, bụng hóp lại, vẻ mặt rạng rỡ, hiên ngang. trông bạn sẽ rất tự tin.

Bạn phải đứng thẳng tự tin nếu bạn muốn thể hiện sự hấp dẫn của bản thân và gây chú ý với mọi người. Đứng đúng thông vai xuống. Điều này làm cho bạn trông giống một người lười nhác và thiếu tự tin.

MÌNH CŨNG KHOẺ.
CẬU NÊN ĐỨNG
THẮNG NGƯỜI KHI
NÓI CHUYỆN VỚI
NGƯỜI KHÁC.

CẢM ƠN
CẬU VỀ LỜI
KHUYÊN.



ĐÚNG THẮNG LUNG



Luôn luôn đúng thắng lung khi bạn đang nói chuyện với ai đó. Đúng bao giờ đúng thông vai xuống, vì tư thế này không chỉ làm cho bạn trông thấp hơn, mà còn tạo hình ảnh không đẹp về một người thiếu tự tin.

Tại sao bạn nên
đúng thẳng người?

Đúng đúng thông vai xuống trước mặt người khác, trông bạn sẽ trở nên thấp hơn và thể hiện bạn là người thiếu tự tin.



THÁI ĐỘ TÍCH CỰC



Thái độ sẽ quyết định tất cả. Khi bước vào phỏng vấn, thái độ tích cực và lạc quan sẽ là yếu tố vô cùng quan trọng. Nếu bạn có thái độ tiêu cực, ngôn ngữ cơ thể của bạn sẽ cho thấy điều đó và ngày hôm đó bạn sẽ thất bại. Vì vậy hãy luôn giữ thái độ tích cực.

Làm thế nào để có
một thái độ tích cực?

Hãy chào hỏi mọi người
một cách lịch sự, mỉm cười
nhẹ nhàng, tỏ ra nhiệt tình
và tập trung. Hãy tận tâm,
có kỉ luật và giữ quy tắc
trong công việc.



DUY TRÌ SỰ GIAO TIẾP BẰNG MẮT



Chúng ta có được phép
“dán” mắt vào khuôn mặt
của người phỏng vấn không?

Không nên chút nào, bạn
nên giao tiếp bằng mắt chứ
không phải nhìn chằm chằm
vào người phỏng vấn bạn.

Duy trì sự giao tiếp bằng
mắt khi đang nói chuyện
hoặc lắng nghe ai đó
chính là thông điệp cho
thấy bạn là người tự tin
và trung thực. Vì vậy, hãy
giao tiếp bằng mắt một
cách hợp lý khi nói chuyện
với ai đó.



KHUÔN MẶT VUI VẺ



Khi nói chuyện với ai đó, bạn nên tạo cho khuôn mặt mình cảm giác vui vẻ. Điều này khiến họ cảm thấy bạn dễ gần và sẵn sàng nói chuyện với bạn. Khuôn mặt ủ rũ sẽ mang đến cho người đối thoại ấn tượng không tốt.

Tại sao bạn nên
giữ khuôn mặt luôn
vui vẻ?

Cảm giác vui vẻ trên khuôn
mặt khiến người khác cảm
thấy bạn dễ gần và sẵn
sàng nói chuyện với bạn.

HÃY TƯƠI CƯỜI
LÊN CẬU MỚI GÂY
ĐƯỢC ẤN TƯỢNG
TỐT VỚI NGƯỜI
KHÁC CHỨ.

ĐƯỢC, TÓ SẼ
CỐ GẮNG!



KHÔNG TỎ THÁI ĐỘ GIẬN DỮ

XIN CHÀO
BẠN YÊU!

ĐỪNG NÓI
CHUYỆN VỚI MÌNH
NỮA. CẬU ĐẾN
QUÁ MUÔN!



Dấu hiệu nào của
cơ thể là biểu hiện của
sự giận dữ?

Cái cau mày, khuôn mặt đỏ
ngang lèn, người thẳng đứng
cho đến việc nhìn chằm
chằm, gườm gườm vào
ai đó một lúc lâu.

Khuôn mặt bạn có thể biểu lộ rất
nhiều trạng thái của sự giận dữ,
từ vẻ mặt cau có và cái bĩu môi
đến nụ cười nhếch mép và tiếng
gầm gù. Đôi mắt có thể nhìn
chằm chằm hay gườm gườm.
Bạn nên tránh những hành vi đó
để có cách cư xử thân thiện hơn.

MÌNH XIN LỐI
MÁ! BỎ QUA
CHO MÌNH NHÉ!

KHÔNG
BAO GIỜ!



HÃY ÂN CẦN

CẬU BIẾT KHÔNG TỐI
QUA MẸ TỐ ĐÃ MẮNG
TỐ MỘT TRẬN.

THẾ À? TẠI
SAO THẾ?



Thái độ ân cần trong
ngôn ngữ cơ thể được
biểu hiện như thế nào?

Một người có thái độ ân cần
sẽ luôn tập trung vào người
đối diện khi nói chuyện.

Một người ân cần là một
người biết lắng nghe. Mỗi
người sẽ có thái độ ân cần
khác nhau. Hãy giữ thái
độ ân cần và sự quan tâm
của bạn khi nói chuyện với
người khác.

THỰC RA, TỐI
QUA TỐ ĐÃ VỀ
NHÀ MUỘN.

Ồ, VẬY MẸ
CẬU MẮNG LÀ
ĐÚNG RỒI.



NHĂN TRÁN



Sự tập trung có thể lộ rõ trên trán khi bạn nhíu hai hàng lông mày. Điều này cho thấy bạn đang cố gắng lắng nghe để hiểu đối phương. Trong các cuộc thảo luận nhóm, não của bạn thường phải tập trung vào những suy nghĩ có chiều sâu khiến cho bạn nhăn trán.

Chúng ta biểu lộ sự quan tâm khi đang nói chuyện bằng cách như thế nào?

Hãy tránh những cử chỉ sao nhãng. Nhẹ gật đầu và giao tiếp bằng mắt để cho thấy bạn đang rất quan tâm đến vấn đề.



LỜ ĐI YẾU TỐ GÂY SAO NHÃNG



Có rất nhiều yếu tố xung quanh kích thích sự chú ý của chúng ta. Nếu một người có thể lờ đi những yếu tố gây sao nhãng, chẳng hạn như chuông điện thoại gọi đến để tiếp tục câu chuyện với bạn, chúng tỏ họ rất thích thú lắng nghe bạn nói. Bạn cũng nên làm như vậy khi gặp trường hợp tương tự để tránh ngắt quãng cuộc nói chuyện của người khác.

Làm thế nào chúng ta có thể lờ đi những việc gây chú ý khác?

Đơn giản, bạn chỉ cần tập trung hoàn toàn khi nói chuyện với ai đó.



THỂ HIỆN SỰ KHUYẾN KHÍCH

TÓ ĐANG NÓI
CHUYỆN VỚI
CẬU ĐÂY



Một vài âm thanh như “ừ”, ừm” có thể cho thấy bạn đang quan tâm, hiểu và muốn lắng nghe nhiều hơn nữa. Điều này khuyến khích người nói chuyện với bạn tiếp tục câu chuyện. Đừng im lặng khi bạn ngồi giữa đám bạn, đồng nghiệp và trong một cuộc thảo luận nhóm.

Chúng ta có nên giữ
im lặng khi nói chuyện
với ai đó không?

Không, một vài âm thanh
như “Ừ”, “Um” sẽ cho thấy
sự quan tâm của bạn khi
bạn đang nói chuyện
với ai đó.

TÓ BIẾT
MÀ!

BÂY GIỜ TÓ
CŨNG BIẾT BẠN
LÀ MỘT NGƯỜI
THẬT TÈ NHẤT!





Ernest Hemingway

NHÌN NÀY VÁY
MỚI CỦA TÔI
ĐÂY CẬU THẤY
THẾ NÀO?

ÁI CHÀ! MÌNH
RẤT THÍCH. NHÌN
NÓ RẤT ĐẸP.

"Tôi không hứng thú với việc nói ra những thứ mới mẻ. Tôi hứng thú với việc nhìn thấy những điều mới."



Mae West



"Tôi nói bằng hai ngôn ngữ.
ngôn ngữ cơ thể và tiếng Anh."

Một vài âm thanh
đáp Lại thể hiện
điều gì?

Chúng cho thấy bạn
quan tâm, hiểu và muốn
lắng nghe nhiều hơn nữa.

CẢM ƠN
CẬU.

ỦM. MẪU CỦA
NÓ RẤT ĐẸP.



GẬT ĐẦU CHẬM RÃI



Gật đầu chậm rãi để biểu lộ sự đồng tình của bạn, đồng thời khuyến khích người nói tiếp tục câu chuyện. Nếu việc gật đầu nhanh hoặc lia lịa biểu lộ sự thiếu kiên nhẫn của bạn, thì cử chỉ gật đầu chậm rãi thể hiện rằng bạn hiểu và tán thành với đối phương. Vì thế khi bạn ngồi nói chuyện với ai đó, đừng gật đầu quá nhanh.

Chúng ta có nên gật đầu nhanh khi nói chuyện với ai đó không?

Không. Chúng ta không nên gật đầu quá nhanh vì nó cho thấy sự thiếu kiên nhẫn của bạn.



THÁI ĐỘ LẠC QUAN

TÔ RẤT MUỐN HIỂU HƠN VỀ NGƯỜI BẠN MỚI, TÔ PHẢI LÀM THẾ NÀO BÂY GIỜ?

RẤT ĐƠN GIẢN.
CÂU HAY CHO ANH
ẤY THẤY SỰ QUAN
TÂM CỦA CÂU.



Làm thế nào để
hiểu thêm về một người
nào đó?

Bằng cách cho người đó
thấy được sự quan tâm của
mình, chúng ta có thể hiểu
hơn về họ.

Nếu bạn muốn thu nhận được
thêm thông tin từ người mà bạn
đang nói chuyện, hãy tỏ thái
độ tích cực bằng việc chăm chú
lắng nghe và biểu lộ sự quan
tâm của mình. Bạn cũng có thể
đặt một số câu hỏi trong suốt
cuộc trò chuyện, như vậy bạn
sẽ hiểu rõ họ hơn.

GÌ CƠ? Ý TỔ LÀ,
TỔ PHẢI THỂ HIỆN
SỰ QUAN TÂM
CỦA MÌNH NHƯ
THẾ NÀO?

CÂU NHIN TÓ
NÀY TỔ ĐANG LÀM
CHO CÂU THẤY SỰ
QUAN TÂM CỦA TỔ
ĐỐI VỚI CÂU.



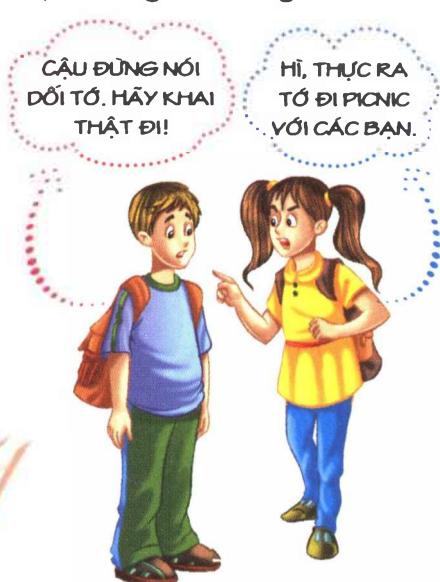
BIỂU HIỆN KHI ĐANG NÓI DỐI



Một người đang nói dối sẽ tránh giao tiếp bằng mắt với bạn. Những biểu đạt mang tính tự nhiên sẽ bị hạn chế và rất cung nhảc, chỉ với một vài cử động cánh tay, bàn tay và chân. Những cử động này sẽ hướng vào cơ thể của họ, khiến cho không gian của họ bị thu hẹp hơn. Nếu chú ý, bạn có thể dễ dàng nhận ra người đang nói dối.

Bạn có thể nhận biết
một người đang nói dối
bằng cách nào?

Một người nói dối sẽ không giao tiếp bằng mắt. Giọng của người nói dối cũng nhỏ nhẹ hơn và người đó không thể nói một cách trôi chảy.



TRÒ CHUYỆN NGHIÊM TÚC



Khi bạn muốn tự tin hơn hoặc muốn đảm bảo điều gì đó, hãy giữ đầu mình thật ngay ngắn. Bạn cũng cần giữ đầu thẳng khi bạn muốn thể hiện quyền lực và cho người đối diện biết những gì bạn đang nói là nghiêm túc.

Những dấu hiệu nào
cho thấy một cuộc nói
chuyện nghiêm túc?

Đầu bạn được giữ ngay ngắn,
khuôn mặt nghiêm túc, có
chút lơ lăng nhưng tự tin.
Cử chỉ tay và mặt diễn
đạt đúng ý bạn cần nói.



VỊ TRÍ CỦA CÁNH TAY



Cánh tay khép vào hay đưa ra như thế nào đều có thể tác động tới người chúng ta gặp và nói chuyện, vì thế hãy giữ cho chiều của cánh tay mở ra so với cơ thể hoặc ở ngay sau lưng bạn. Điều này thể hiện bạn không lo sợ và sẵn sàng đón nhận bất cứ điều gì ở phía trước.

Lần đầu tiên gặp
một người mới, bạn để
tay như thế nào?

Tôi sẽ để tay hai bên hoặc
để tay phía sau.

KHÔNG MÌNH
KHÔNG LẠNH
LÂM.

VẬY SAO CẬU
LẠI CỨ KHOANH
TAY THẾ?



VỊ TRÍ CỦA ĐÔI CHÂN



Đôi chân là điểm xa nǎo bộ
nhất nên chúng là phần cúng
nhắc nhất trong quá trình kiểm
soát các hành động mang tính
ý thức của cơ thể. Trong các
cuộc phỏng vấn hoặc gấp gỡ
vì công việc, bạn phải ngồi rất
cẩn thận và có thể bắt chéo hai
chân vào nhau.

Tôi nên ngồi như thế
nào trong một cuộc
phỏng vấn?

Bạn có thể ngồi bắt tréo
hai chân vào nhau, nâng
chân lên một cách tự tin.

TÔI THỰC SỰ ẨN
TƯỢNG TRƯỚC
THÁI ĐỘ TÍCH CỰC
CỦA CÔ.

MỘT LẦN
NỮA XIN CẢM
ƠN ÔNG Ạ!



NÓI CHUYỆN TỰ TIN



Đừng đánh mất sự tự tin khi giao tiếp. Bạn cũng tránh nhắc đi nhắc lại một điều gì hoặc có cử chỉ tỏ ra lo lắng, hồi hộp. Khi bạn đang nói chuyện với người khác, điều quan trọng là phải kết hợp được những chuyển động của cơ thể nhưng không được quá nhanh và tránh lặp đi lặp lại. Luôn luôn nhớ giao tiếp bằng mắt một cách tự tin khi nói chuyện và không được nhìn chằm chằm vào người đối diện.

Chúng ta có nên
nói quá nhiều?

Không nên nói quá nhiều dù ở bất cứ đâu vì mọi người đều không thích điều này.





D.J. Kauffman

CHÀO BUỔI SÁNG
THƯA NGÀI!

CHÀO BUỔI
SÁNG RON, ANH.
KHOẺ CHƯ?

"Khôn ngoan là phần thưởng
dành cho những người biết lắng
nghe".

Đức Phật



"Bằng suy nghĩ, chúng ta tạo ra
thế giới".



Lợi ích của độc thoại là gì?

Sự độc thoại của chúng ta,
những suy nghĩ chúng ta giao
tiếp với chính bản thân có
thể kiểm soát cách chúng
ta cảm nhận và hành động.

TÔI THẤY KHOẺ
HƠN RỒI. - "HÃY
TRẢ LỜI ÔNG ẤY
NHƯ THẾ!"

TỐT RỒI.



NGÔN NGỮ CỦA SỰ BUỒN CHÁN



Một người buồn chán thường nhìn xung quanh trừ người đối diện đang nói chuyện với anh ta. Anh ta có thể ngáp ngắn ngáp dài, cả cơ thể chùng xuống và ngồi thườn thượt ra. Bạn nên tránh biểu lộ những dấu hiệu thể hiện sự buồn chán như trên nếu bạn có một cuộc gặp quan trọng.

Làm thế nào để
tránh sự buồn chán?

Nếu bạn đang ở trong một cuộc họp hay thảo luận nào đó và cảm thấy buồn chán, bạn nên ngồi thẳng và tự kéo mình vào cuộc thảo luận. Hãy đặt một số câu hỏi và quan sát trong suốt cuộc thảo luận.



CỦ CHỈ DÈ DẶT, KHÉP MÌNH



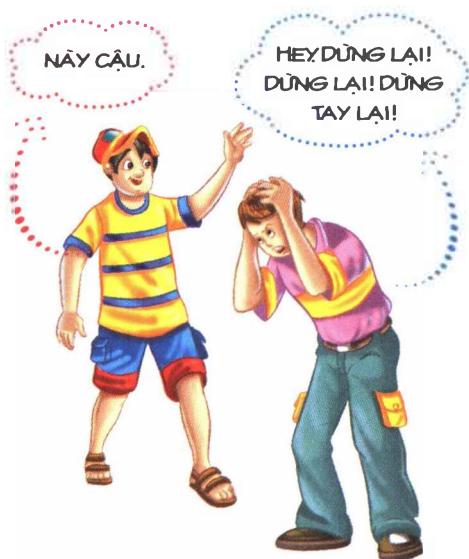
Những lí do gì khiến bạn khép mình lại?

Khi cảm thấy sợ hãi, che giấu điều gì đó hoặc cảm thấy lạnh, con người sẽ có xu hướng khép mình lại.

Khi bạn rụt rè, không muốn tiếp xúc với người khác, một tay hoặc hai tay bạn sẽ khép vào giữa đùi. Hai tay bạn có thể gập hoặc chắp vào nhau, hay tay nọ nắm lấy tay kia. Những người có bản tính dè dặt thường sử dụng ngôn ngữ của cơ thể mang tính chất khép mình khiến người khác không chú ý đến họ.



THÁI ĐỘ PHÒNG VỆ



Khi một người cảm thấy sợ hãi một thứ gì đó, anh ta sẽ có những hành động tự vệ. Chẳng hạn, theo quy luật tự nhiên, anh ta sẽ tự động che chắn các phần cơ thể để không bị tấn công hay bị tổn thương.

Những dấu hiệu phòng vệ trong ngôn ngữ cơ thể là gì?

Một người bị đe dọa sẽ tự động lấy tay che đầu. Anh ta có thể che mắt, che tai và các bộ phận khác của cơ thể.

CÓ CHUYỆN GÌ
VỚI CẬU VẬY?
KHÔNG CÓ GÌ.
TÓ CHỈ ĐANG PHÒNG
VỆ VÌ TƯỞNG CẬU
ĐỊNH ĐÁNH TÓ.



THỂ HIỆN ƯU THẾ



Những dấu hiệu nào
cho thấy một người
đang chiếm ưu thế?

Khi ai đó đang chiếm ưu thế,
cử chỉ cơ thể có khuynh
hướng mở, chân hướng ra
ngoài, người đứng thẳng,
ưỡn ngực, tay chống nạnh...

Có một số cử chỉ ngôn ngữ cơ thể
biểu hiện bạn đang là người có ưu
thế. Khi muốn trở nên quyền lực
hơn, oai nghiêm hơn, mọi người sẽ
cố gắng làm cho cơ thể to và cao
hơn. Một số người chống tay vào
hông, chân hướng ra ngoài, thẳng
người, hơi ưỡn ngực và nâng cằm...
Đó là những cách họ thể hiện rằng
mình đang có ưu thế so với người
đối diện.

CHÁU CHỈ ĐƯỢC PHÉP
RA NGOÀI KHI BỐ MẸ
CHÁU ĐẾN ĐÓN.



NHUNG.....
VÂN Ạ!

THỂ HIỆN SỰ XÚC ĐỘNG



Sự xúc động có thể lộ ra qua một số dấu hiệu và cử chỉ của cơ thể như khuôn mặt căng thẳng, cơ thể chùng xuống, môi run, giọng nói nhỏ nhẹ, rơi nước mắt. Bạn cũng có những cử chỉ bối rối khi cảm thấy tội lỗi, khi thấy hối hận, khi vi phạm một giá trị đạo đức nào đó.

Những dấu hiệu nào
thể hiện cảm xúc
ngạc nhiên?

Cảm xúc ngạc nhiên có thể nhận thấy thông qua sự nhướn lông mày, đổi mắt mở to và miếng mở.



THỂ HIỆN SỰ ĐÁNH GIÁ



Nhóm những chuyển động của cơ thể sau sẽ xảy ra khi một người đang nghĩ, đánh giá về điều gì, hoặc đang đưa ra quyết định: Những người đang suy nghĩ thường chụm các đầu ngón tay vào nhau và để ở trước mặt. Các ngón tay thường chỉ lên trên, cũng có thể chạm vào môi.

Những biểu hiện nào
thể hiện rằng bạn đang
đánh giá ai hoặc việc gì đó?

Một người đang đưa ra một
quyết định quan trọng,
nhận xét hoặc suy nghĩ về
điều gì thường ngồi chống
cằm hay chụm các đầu
ngón tay vào nhau.

BỞI VÌ KHUÔN MẶT
CỦA ANH NÓI LÊN
ĐIỀU ĐÓ.

Ồ, VẬY À.
TÔI THẤY
MỆT QUÁ !



NHỮNG TÍN HIỆU CHÀO ĐÓN



Những tín hiệu chào đón có thể nhận biết được ngay cả khi chúng không được thể hiện ra ngoài. Chẳng hạn thông qua nụ cười và cái bắt tay, thông qua cái ôm chặt một cách tự tin, cái ôm nhẹ thể hiện sự rụt rè, thường ở phái nam (phái nữ đôi khi cũng xảy ra nhưng ít hơn) lông mày rướn lên cũng là một tín hiệu chào đón.

Ý nghĩa của cái bắt tay rất lâu là gì?

Một cái bắt tay khá lâu thể hiện sự chiêm ưu thế đặc biệt khi một người cố gắng đẩy tay ra nhưng người kia (người chiêm ưu thế) lại không muốn thả tay.



THƯ GIÃN



Khi bạn thư giãn, các cơ của bạn cũng thư giãn và thả lỏng. Để thư giãn hơn, bạn nên hít thở đều và chậm, từ từ nhắm mắt lại trong vài phút, thả lỏng cánh tay và để cho đôi chân nghỉ ngơi.

Bạn thư giãn cánh tay
như thế nào?

Khi căng thẳng, hai cánh tay sẽ trở nên căng cứng và làm cho cơ thể bạn thư giãn. Khi thư giãn, cánh tay cần được thả lỏng hoặc chuyển động một cách nhẹ nhàng.



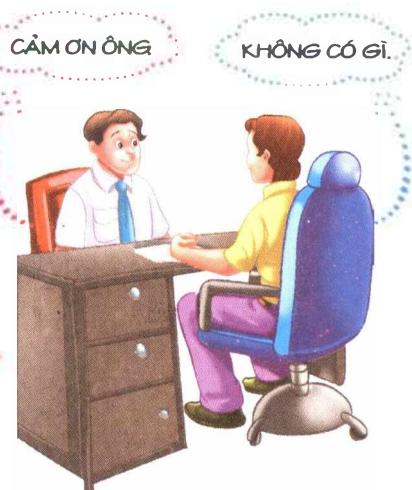
VẺ TỰ TIN



Để làm cho mình trông tự tin, chuyên nghiệp và tràn đầy năng lượng, bạn hãy bắt tay thật chặt với người bạn đang giao tiếp. Tránh khoanh tay trước ngực và bắt chéo chân vì hành động này có nghĩa là bạn đang không thoải mái. Ngồi thẳng lưng và thoải mái để làm tăng vẻ ngoài tự tin của bạn.

Điều gì thể hiện bạn
là người tự tin?

Hãy ngồi thẳng lưng và
thoải mái để thể hiện bạn
là người tự tin.



KHÔNG TIẾN QUÁ GẦN



Hãy nhớ rằng khi bạn di chuyển đến quá gần ai đó, đột nhiên họ quay lại, bạn chỉ cách họ một khoảng cách ngắn. Điều này có nghĩa bạn đã lấn sang khoảng không gian thoải mái của họ. Mỗi người cần có một khoảng cách thoải mái nhất định khi nói chuyện với người khác, vì vậy nếu bạn đến quá gần họ thì nên lùi lại một chút.

Chúng ta có nên tiến sát vào người khác khi nói chuyện không?

Không, vì như vậy sẽ làm cho người kia cảm thấy không thoải mái.



CHÚ Ý LẮNG NGHE



Đôi tai đóng vai trò quan trọng trong giao tiếp. Nếu bạn lắng nghe nhiều gấp đôi bạn nói, bạn sẽ là một người giao tiếp tốt.

ANH ĐANG CHÚ Ý Ở ĐÂU ĐẤY?
ANH ĐÃ BỊ LOẠI.

ÔI KHÔNG!
THUA ÔNG...!



PHONG CÁCH NÓI CHUYỆN



Cách bạn nói chuyện rất quan trọng, nó thể hiện cá tính của bạn. Bạn nên tránh giọng nói cứng nhắc và nghiêm khắc. Hãy nói chuyện bằng giọng nhỏ nhẹ, âm lượng vừa phải. Bạn nên sử dụng các từ ngữ giàu sức gợi để gây ấn tượng với người khác.

Chúng ta nên nói chuyện như thế nào?

Chúng ta nên nói chuyện một cách lễ phép, lịch sự với người khác.



PHÉP TẮC ĂN UỐNG



Tại sao phép tắc
ăn uống lại rất
quan trọng?

Phép tắc ăn uống rất
quan trọng vì nó giúp cho
cả khách lẫn chủ nhà đều
cảm thấy thoải mái.

Ăn uống có phép tắc là điều
rất quan trọng bởi nó đảm
bảo cho việc cả khách và chủ
nhà đều cảm thấy thoải mái ở
bàn ăn. Một người biết phép
tắc ăn uống thường há miệng
vừa đủ để đưa lượng thức ăn
vào trong, nhai nhẹ nhàng và
kín miệng.



ĂN MẶC LỊCH SỰ



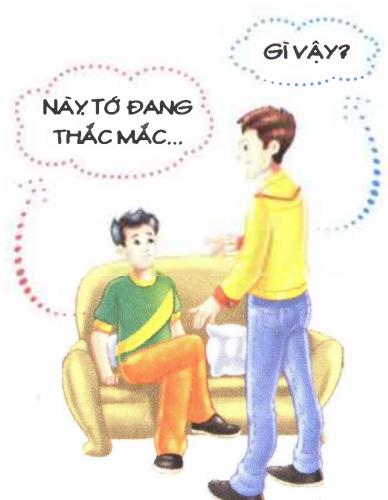
Bất cứ dịp gì, bạn cũng nên ăn mặc sạch sẽ, gọn gàng, lịch sự để tạo ra vẻ ngoài ưa nhìn. Trang phục nên chọn loại vừa vặn, không mặc quá chật hay quá rộng. Nên chọn màu sắc sao cho phù hợp với bạn nhất.

Tại sao phải ăn mặc gọn gàng, lịch sự?

Điều này rất quan trọng bởi vì ăn mặc gọn gàng, lịch sự sẽ giúp mọi người nhìn bạn với sự kính trọng và thiện cảm.



NGỒI ĐÚNG TƯ THẾ



Việc bạn ngồi không đúng tư thế có thể làm cho lưng bạn bị cong và khiến bạn không thoải mái, do đó hãy chắc chắn rằng bạn đang ngồi ở tư thế tốt nhất cho cơ thể của bạn. Tư thế ngồi đúng nhất là lưng thẳng, đầu ngẩng cao, vai ngả ở phía sau và bụng hóp lại.

Tôi nên ngồi như thế nào để trông mình thật đĩnh đạc?

Bạn nên ngồi thẳng lưng,
hai vai trải rộng ra.

TÔ NGỒI NHƯ THẾ NÀY ĐÃ ĐÚNG TƯ THẾ CHƯA?
Ừ, CẬU NGỒI ĐÚNG TƯ THẾ RỒI ĐẤY!



GIAO TIẾP BẰNG MẮT



Giao tiếp bằng mắt là một công cụ giao tiếp có sức mạnh lớn. Nó giúp bạn kết nối với khán giả của bạn, với khách hàng của bạn và thu hút được sự chú ý của người nghe. Tuy nhiên, giao tiếp bằng mắt không có nghĩa là bạn nhìn chằm chằm vào người đối diện.

Điều gì sẽ xảy ra khi tôi nhìn chằm chằm vào người khác?

Việc bạn cứ nhìn chằm chằm người khác một hồi lâu sẽ khiến cho họ cảm thấy rất khó chịu.



THẢ LỎNG VAI



Khi bạn cảm thấy căng thẳng, hãy thư giãn. Cố gắng thả lỏng cơ thể bằng cách lắc vai một chút và di chuyển nhẹ nhàng ra phía sau. Nào bây giờ bạn hãy làm thử xem sao: thả lỏng vai và thư giãn.

Bạn để cơ thể
thư giãn như thế nào?

Ngồi ở tư thế thật thoải
mái, để ngừa cổ tay phải
lên, giữ tay một lúc sau đó
đổi lại làm tương tự với tay
bên kia.



NGHĨ KĨ TRƯỚC KHI NÓI



Trước khi nói, bạn hãy chắc chắn mình đã tìm được từ ngữ phù hợp để nhấn mạnh cảm xúc và quan điểm của mình vì những lời bạn nói ra không thể lấy lại được. Ấn tượng đầu tiên của bạn và những lời đầu tiên bạn nói có vai trò quan trọng khi bạn nói chuyện với ai đó.

Chúng ta có nên suy nghĩ trước khi nói không?

Có, chúng ta phải nghĩ trước khi nói bởi vì những lời nói đầu tiên của chúng ta luôn được coi trọng.





Epictetus

"Đầu tiên hãy học nghĩa của các từ bạn nói rồi hãy nói."



S.I. Hayakawa

"Tôi sẽ nói những suy nghĩ của tôi bởi vì tôi không có gì phải che giấu."



Điều gì xảy ra nếu bạn nói trước khi nghĩ?

Bạn có thể sẽ cảm thấy hồi tiếc về những từ bạn đã nói.



GẬT ĐẦU KHI LẮNG NGHE

TỐI QUA MÌNH ĐÃ
XEM MỘT BỘ PHIM
RẤT KINH DỊ!



Chúng ta có nên gật
đầu lia lịa trong khi
lắng nghe ai đó nói?

Không. Chúng ta không
nên gật đầu quá nhiều giống
như con chim gõ kiến mổ vào
khúc gỗ bởi vì trong
bạn chẳng khác nào một
đứa trẻ ngốc nghếch.

Đôi khi bạn nên gật đầu
một chút để thể hiện rằng
bạn là người rất tập trung
lắng nghe. Khi bạn gật
đầu để tỏ ý tán thành, nó
không chỉ gửi thông điệp
tới người nói mà nó còn tác
động đến chính bạn.

NÀY CẬU
KHÔNG NGHE
MÌNH NÓI GÌ À?

HEY ĐÙNG
ĐI. MÌNH VẪN
ĐANG NGHE
CẬU NÓI MÀ.



SỰ HÀI HƯỚC



Khi ai đó nói chuyện với bạn, nên tỏ ra hài hước và làm cho họ cười. Bản thân bạn cũng đừng quên cười vì điều này thể hiện sự đồng cảm và chia sẻ.

Điều gì mang Lại
sự thân thiết?

Đó là khiếu hài hước.

ĐỂ TỐ ĐI CÙNG
CẬU NHÉ!

Ồ, ĐƯỢC THÔI.
CẬU LÀM VỆ SĨ
CHO TỐ LUÔN.



KHÔNG CHẠM TAY LÊN MẶT



Không chạm tay lên mặt khi bạn đang ở một nơi quan trọng hoặc trong một cuộc gặp gỡ. Điều này khiến bạn trông như đang lo lắng và khiến người nghe hoặc người nói chuyện cùng bạn bị sao nhãng.

Tại sao chúng ta không nên chạm tay vào mặt trong khi nói chuyện?

Bởi vì chạm tay vào mặt trong khi nói chuyện làm bạn giống một người thiếu tự tin hoặc đang hồi hộp. Lo lắng.



NGĂNG CAO ĐẦU



Tại sao bạn phải
ngẩng đầu khi nói chuyện?

Bởi vì điều này sẽ giúp cho
bạn trông tự tin và tăng thêm
sự chú ý của người khác.

Đừng cúi gầm mặt và nhìn xuống đất khi đang nói chuyện vì điều này sẽ làm cho bạn trông thiếu tin cậy hoặc như thể đang gấp thắt bại nào đó. Hãy giữ đầu ngẩng cao và thẳng, hướng tầm mắt rộng ra ngoài để biểu lộ bạn là một người rất tự tin.

CẢM ƠN CẬU
VỀ LỜI KHUYÊN
CHÂN THÀNH.

TÔI LUÔN Ở
BÊN CANH
CẬU MÀ.



BƯỚC ĐI THÔNG THẢ



Bước đi thong thả, nhẹ nhàng khiến cho bạn trông tự tin và ấn tượng. Khi bạn đi vội vã, bạn sẽ rất nhanh bị mệt.

ỦM. NHƯ THẾ NÀY
TỐT RỒI ĐÂY

GIÒ TỐ
THẤY TỐT
HƠN RỒI.

Tôi cần bước đi thế nào
để trông tự tin hơn?

Hãy bước đi thong thả,
nhẹ nhàng.



KHÔNG BỒN CHỒN, LO LẮNG



Cố gắng tránh những chuyển động cho thấy bạn đang bồn chồn, lo lắng như là rung chân, gõ ngón tay xuống bàn liên tục. Hãy cố thư giãn, thả lỏng và tập trung vào các chuyển động trên cơ thể của mình.

Bạn nên tập trung vào điều gì?

Bạn nên tập trung vào những chuyển động trên cơ thể của mình.



SỬ DỤNG TAY



Thay vì bồn chồn lo lắng, gõ tay xuống bàn hay cà tay lên mặt, chúng ta hãy sử dụng đôi tay để giao tiếp và cố gắng thể hiện những gì chúng ta muốn nói. Sử dụng tay để diễn tả mong muốn của bạn hoặc là làm cho lời nói của bạn trở nên quan trọng hơn. Tuy nhiên không nên lạm dụng việc sử dụng tay.

Chúng ta có nên
sử dụng tay quá nhiều để
diễn đạt những quan điểm
của mình?

Không nên sử dụng tay quá
nhiều trong khi nói chuyện
bởi vì điều này có thể làm
mắt cảm tình ở người đang
giao tiếp với bạn.



ĐỂ TAY THẤP KHI CẦM ĐỒ UỐNG



Đừng giữ đồ uống ở trước ngực của bạn. Bạn cũng không nên cầm bất cứ vật gì ở ngang ngực vì điều này khiến bạn trông như đang phòng vệ và rất xa cách. Hãy cầm đồ vật ở thấp dưới ngực, ngay cạnh bên hông chẳng hạn.

Bạn có nên cầm đồ uống ngay phía trước ngực không?

Không nên như vậy.

CẬU NÊN CẦM ĐỒ UỐNG THẤP XUỐNG DƯỚI NGỰC.

Ồ, ĐƯỢC RỒI!



GIỮ KHOẢNG CÁCH



Một trong những điều chúng ta nên nhớ là mọi người sẽ trở nên lập dị khi nói chuyện mà cứ đứng sát vào nhau. Người bình thường sẽ không thích người khác đứng quá gần khi nói chuyện. Hãy tạo một khoảng gian riêng cho họ trong khi nói chuyện.

Làm thế nào để nói chuyện với mọi người một cách lịch sự?

Trước tiên hãy giữ một khoảng cách giữa bạn và người đó.



HÃY LẠC QUAN



Mỉm cười và cười khi ai đó nói chuyện hài hước. Nhiều người sẽ muốn lắng nghe bạn hơn nếu bạn tỏ ra là người lạc quan. Nhưng đừng là người đầu tiên tự cười về câu chuyện của mình.

Bạn nên cười như thế nào khi được giới thiệu với người khác?

Hãy mỉm cười nhẹ nhàng khi bạn được giới thiệu với người khác. Chú ý đừng cười nhăn mặt, trông bạn sẽ không thành thật.



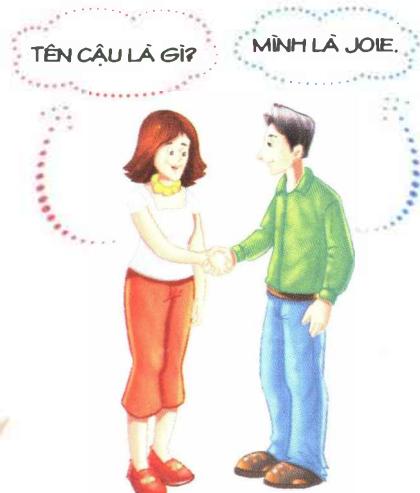
GIỮ THÁI ĐỘ TÍCH CỰC



Hãy giữ thái độ tích cực, luôn tỏ ra cởi mở và dễ chịu. Chẳng hạn, nếu bạn đứng cạnh một người phụ nữ, bạn nên tôn trọng và nói chuyện với cô ấy một cách lịch sự. Đó cũng là một thái độ tích cực.

Làm thế nào để
bản thân mình cảm thấy
tốt hơn?

Hãy giữ thái độ tích cực
với mọi người. Đứng đánh
mắt sự lạc quan trong
mọi hoàn cảnh.



NGÔN NGỮ CƠ THỂ CỎI MỞ



Điều gì cho thấy rằng
bạn không hề có thái
độ phòng bị?

Ngôn ngữ cơ thể cởi mở
cho thấy bạn không hề có
thái độ phòng vệ.

Ngôn ngữ cơ thể cởi mở cho thấy bạn không hề có thái độ phòng bị, luôn mở rộng tấm lòng, và sẵn sàng lắng nghe những gì người khác nói. Hãy nở nụ cười ấm áp, không khoanh tay, khoanh chân, cơ thể thả lỏng, mở rộng lòng bàn tay. Những cử chỉ này chứng tỏ bạn là một người rất tự tin.



NHỮNG DẤU HIỆU CỦA SỰ BUỒN PHIỀN



Khuôn mặt ủ rũ, đau đầu, cười nhêch mép, cơ thể chùng xuống, vai hạ thấp, thái độ tiêu cực, tay chân phản ứng không nhanh nhẹy đều là dấu hiệu của sự buồn phiền, lo lắng. Tuy nhiên, ở những nơi trang trọng hoặc công cộng, bạn nên tránh những biểu hiện này.

Chúng ta nên tránh
những lo lắng, buồn phiền
hàng ngày như thế nào?

Hãy tránh những lo lắng,
buồn phiền bằng cách tập
thể dục thường xuyên, ăn
uống, nghỉ ngơi hợp lý và
ngủ đủ giấc.



KHÔNG TỰ TI



Cảm giác bản thân thấp kém hơn so với người khác làm cho bạn cảm thấy thật tồi tệ. Trong khi nói chuyện với ai đó, bạn không nên có cảm giác tự ti như vậy.



Sự bất lợi của
cảm giác tự ti là gì?

Cảm giác tự ti sẽ làm cho
bạn cảm thấy sai trái, tồi tệ.

CƯỜI GIẢ TẠO



Con người có đến hơn 50 kiểu cười khác nhau. Khi cười thật sự bạn sẽ thấy nếp nhăn ở giữa đuôi mắt. Nếu bạn không thấy xuất hiện những dấu hiệu này, nụ cười có thể là giả tạo. Nụ cười đích thực là nụ cười tạo ra những nếp nhăn trên khuôn mặt hoặc có chuyển động nhỏ trên khuôn mặt thể hiện sự rạng rỡ.

Có bao nhiêu cơ mặt tham gia vào nụ cười thật sự?

Theo nghiên cứu cho thấy, có sự chuyển động của hơn 80 cơ mặt khi bạn nở nụ cười.

MÌNH CŨNG KHOẺ.
MÌNH ĐI ĐÂY!

NHUNG.....
ĐỢI ĐÃ!
NGHE NÀY!



NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC SƯ PHẠM

Địa chỉ: 136 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: 04.37547735 * Fax: 04.37547911

Email: hanhchinh@nxbdhsp.edu.vn * Website: www.nxbdhsp.edu.vn

ĐƠN VỊ LIÊN KẾT VÀ PHÁT HÀNH



MINH LONG book

CÔNG TY TNHH 1 THÀNH VIÊN TM & DV VĂN HÓA MINH LONG

Số 1 Lô A7 - Khu Đô Thị Dam Tráu - Q. Hai Bà Trưng - Tp. Hà Nội

ĐT: (84-4) 6 294 3819 - (84-4).3 984 5996 - Fax: (84-4).3 984 5985

Website: www.minhlongbook.com.vn - Email: minhlongbook@gmail.com

Văn phòng đại diện tại TP.Hồ Chí Minh

ĐC: Số 33 Đô Thủ Tự - P. Tân Quý - Q. Tân Phú - Tp. Hồ Chí Minh.

ĐT: (84-8).6 675 1142 - Fax: (84-8).6 267 8342

Email: cnminhlongbook@gmail.com

55 cách để Sử dụng tốt ngôn ngữ cơ thể

55 WAYS TO USE BODY LANGUAGE

Chịu trách nhiệm xuất bản: **Giám đốc. TS. Nguyễn Bá Cường**

Chịu trách nhiệm nội dung: **Tổng biên tập. GS.TS Đỗ Việt Hùng**

Biên tập: **Ứng Quốc Chính - Phạm Minh Ái**

Trình bày: **Hải Yến**

Bìa: **Trọng Kiên**

Sửa bản in: **Minh Ánh**

Mã số: 02.02.24/67 - TK 2015

In 3000 cuốn, khổ 17x21cm, tại Công ty TNHH Thương mại in bao bì Tuần Bằng

Địa chỉ: Số 46 - phố Tân Ấp - Phúc Xá - Ba Đình - Hà Nội

Số xác nhận ĐKXB: 458-2015/CXBIPH/24-52/ĐHSP

Quyết định xuất bản số: 164/QĐ-NXBĐHSP ngày 21/4/2015

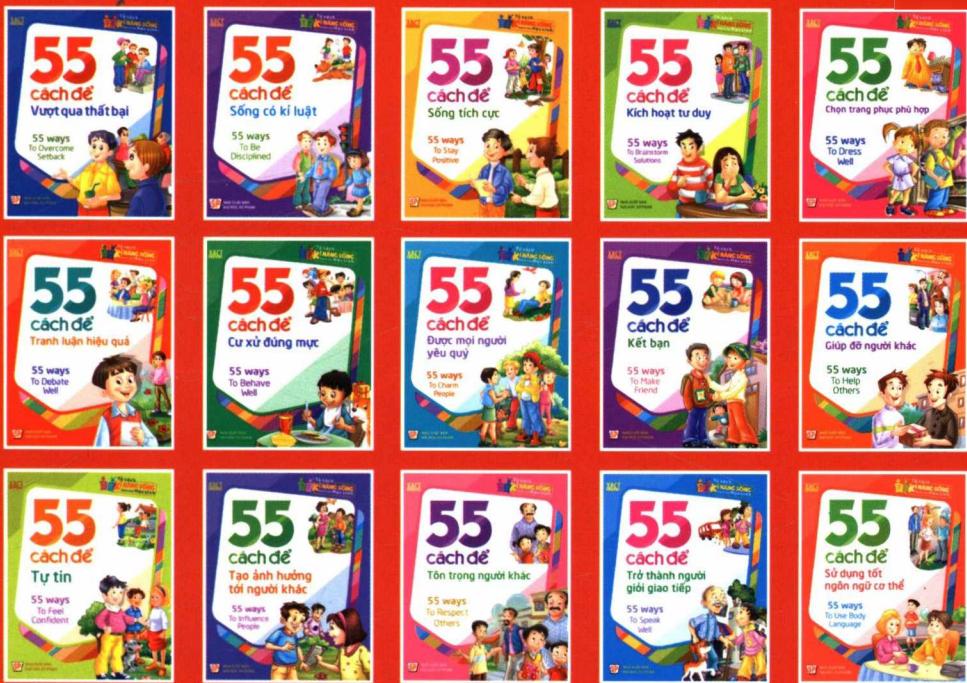
In xong và nộp lưu chiểu quý III năm 2015.

55 CÁCH ĐỂ SỬ DỤNG TỐT NGÔN NGỮ CƠ THỂ

Khi giao tiếp với người khác, chúng ta cần phải sử dụng ngôn ngữ để chuyển tải các thông điệp đến với người tiếp nhận. Ngoài ra chúng ta cũng thường nhờ tới sức mạnh của ngôn ngữ cơ thể - một loại ngôn ngữ không lời để làm rõ hơn ý mình muốn truyền đạt. Trong cuốn sách nhỏ mà bạn đang cầm trên tay, chúng tôi xin giới thiệu 55 cách sử dụng ngôn ngữ cơ thể giúp bạn gây được ấn tượng tốt đẹp và đạt hiệu quả cao trong giao tiếp.



Các tập trong bộ sách



ISBN: 978-604-54-2503-9



8 936067 594355



Giá: 30.000 VNĐ