

KỸ NĂNG GIAO TIẾP PHI NGÔN NGỮ

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Con người sống tồn độc lập theo cá thể mà phải có mối quan hệ, tương tác với cá nhân, nhóm xã hội. Để tạo dựng mối quan hệ phải dựa vào việc giao tiếp. Ngôn ngữ dùng để biểu lộ suy nghĩ, ý định trạng thái người để che giấu, đánh lạc hướng người khác. Ngôn ngữ gắn liền với ý thức sử dụng cách có chủ đích. Ngoài ra, có loại “ngôn ngữ” khác không gắn liền với ý thức, biểu lộ cách tự động, máy móc mà người khác chưa hiểu. Đó là ngôn ngữ cơ thể hay gọi “phi ngôn ngữ” thể cử chỉ, điệu bộ, nét mặt trình giao tiếp. Ngày giới bị thu nhỏ lại, phẳng va chạm văn hóa khác nhận thấy rõ ràng trình giao tiếp. Theo nghiên cứu khoa học, giao tiếp gồm ba yếu tố: ngôn ngữ, phi ngôn ngữ giọng điệu. Điều đặc biệt ngôn ngữ chiếm 7% việc tác động đến người nghe giọng điệu chiếm tới 38 % phi ngôn ngữ trở nên quan trọng chiếm tới 55%. Có thể thấy phi ngôn ngữ điều vô quan trọng định thành công giao tiếp

II NỘI DUNG

II.1 Cơ sở lý luận

a, Khái niệm:

Giao tiếp trình tiếp xúc tâm lý người định xã hội có mục đích mang tính hệ thống chuẩn mực hành vi, ngôn ngữ nhằm trao đổi thông tin, tình cảm, hiểu biết, vốn sống tạo nên ảnh hưởng, tác động qua lại để người đánh giá, điều chỉnh phối hợp với Giao nghĩa rộng “ Quá trình trao đổi tiếp xúc người với môi trường mình, trình có sử dụng đầy đủ các phương thức cảm giác, đa kênh truyền”

Giao tiếp phi ngôn ngữ giao tiếp vận động thể, cử chỉ, tư thế, nét mặt, âm giọng, thông qua trang phục tạo khoảng không gian định tiếp xúc Như biết giao tiếp phi ngôn ngữ định 55% việc tác động đến người nghe, giao tiếp phi ngôn ngữ giúp ta bộc lộ nhiều suy nghĩ, giúp người hiểu rõ thông điệp mà bạn truyền đến họ

Ngày nay, hầu hết nhà nghiên cứu đồng ý lời nói chủ yếu dùng để chuyển tải thông tin, ngôn ngữ thể dùng để trao đổi thái độ người với người số trường hợp, dùng thay cho lời nói Ngôn ngữ thể gia vị định thành công ăn giao tiếp

b, Đặc điểm:

- Giao tiếp phi ngôn từ thường truyền tải thông điệp cách không rõ ràng Điều xảy hai người tham gia giao tiếp không hiểu cử (Chẳng hạn ngồi nói chuyện, đôi phương nhìn thấy hình ảnh gây cười khiến bật cười người nói chuyện lại tưởng cười mình)
- Giao tiếp phi ngôn từ diễn biến liên tục Sự giao tiếp lời xảy lời nói cất lên kết thúc âm lời nói kết thúc, đó, giao tiếp thể xảy kéo dài người bạn giao tiếp nằm tầm mắt bạn
- Giao tiếp phi ngôn từ mang tính đa kênh Chúng ta tiếp nhận dấu hiệu giao tiếp lời lúc chúng thể ngôn ngữ nói ngôn ngữ viết Tuy nhiên, với giao tiếp phi ngôn từ, tiếp nhận thông tin nhiều cách nhìn, nghe, cảm nhận, ngửi nếm tất dấu hiệu thông tin thể lúc
- Giao tiếp phi ngôn từ giúp hiểu sâu trạng thái tình cảm người giao tiếp

c, Ảnh hưởng:

- Giao tiếp mắt (Eyes contact) Đôi mắt “cửa sổ tâm hồn”, yếu tố bộc lộ rõ cảm xúc người “Ngôn ngữ đôi mắt” giúp điều chỉnh buổi giao tiếp Nó dấu hiệu cho thấy quan tâm người khác làm gia tăng uy tín người nói hiểu cảm xúc người khác thông qua ánh mắt để có cách ứng xử phù hợp

Nhiều nhà kinh doanh hàng đầu khẳng định đôi mắt bạn truyền tải nhiều người bạn suốt thời điểm ban đầu buổi gặp gỡ Nếu bạn nhìn xuống đất, bạn nói với người đối diện ngại ngùng, hồi hộp chí không đáng tin cậy. Mắt nhìn hướng, mi mắt tròng mắt cụp xuống biểu nỗi buồn Còn tròng mắt mở to, hai mắt nhìn mạnh vào người khác biểu tức giận. Người không hiểu bạn nói thường hay nheo mắt kèm theo hướng đầu nghe hay ghé tai phía trước biểu thị muốn nghe rõ. Việc tránh giao tiếp qua mắt thường biểu diễn hình người làm điều sai trái cảm thấy mặc cảm, tội lỗi. Nhìn thẳng vào mắt bạn dành ý cho người, nó thể quan tâm bạn gặp gỡ, việc bạn cảm thấy thật vui gặp họ.

Người biết dùng “đôi mắt giao tiếp” thường khiến buổi trao đổi thêm cởi mở chuyển tải thích thú, tâm, nhiệt tình độ đáng tin cậy đến người tiếp nhận Ánh mắt hỗ trợ ngôn ngữ nói, kèm theo lời nói làm cho lời nói truyền cảm hơn, tự tin. Ánh mắt thay lời nói điều kiện, hoàn cảnh người ta không cần hay nói mà làm cho người giao tiếp hiểu điều muốn nói.

– gương mặt biểu cảm (Facial expression)

Con người thể biểu lộ cảm xúc, biểu lộ thông qua biểu cảm khuôn mặt. Những trạng thái khác biểu cảm khuôn mặt giúp thân tự tin để thành công giao tiếp. Khi lòng thấy vui, khuôn mặt bạn trông thật rạng rỡ, mặt bạn giãn căng. Ngược lại bạn buồn bực, lòng nặng trĩu khuôn mặt bạn bị trùng xuống cho dù bạn có cố tình giấu tâm trạng ngôn ngữ không lời khuôn mặt bạn lại cho thấy tất.

Nụ cười dấu hiệu có tác động mạnh giúp truyền tải vui vẻ, thân thiện, nhiệt tình thích thú. Cười thường dễ lây từ người sang người khác khiến cho việc giao tiếp thuận lợi. Người bạn giao tiếp cảm thấy thoải mái cạnh bạn muốn lắng nghe bạn.

– Cử chỉ (Gestures)

Thông thường, sau chào hỏi xã giao, người có kinh nghiệm bắt đầu ý đến cử chỉ phi ngôn ngữ người đối diện. Đó cử vuốt mái tóc hay lấy tay che miệng cười,... phái nữ cử khuya tay, nói cả vạt,... nói chuyện lên cao trào mà ta thường thấy phái nam ... Có thể nói, nhiều tình huống, cử trợ giúp đắc lực cho lời nói. Nói kèm theo cử phù hợp tác động hiệu tới người giao tiếp

Ngược lại, hiểu ngôn ngữ cử giúp ta nhìn thấy thái độ không lời đối phương trước họ nói lời. Điều giúp ta có khả năng thay đổi tình kịp thời. Tuy nhiên việc hiểu ý nghĩa cử để Những nghiên cứu thực tế cho thấy rằng:

- + Bàn tay đưa lên ngực nói cử biểu chân thật, chân thành
- + Ngón tay đưa lên cằm cử biểu lộ thái độ trích tiêu cực
- + Cử xoa cằm kiên định,
- + Khi xoa mũi có nghĩa họ không muốn đề cập đến chủ đề
- + Cử đặt cặp kính lên môi có nghĩa người dự hay trì hoãn việc đưa định
- + Khi người nhìn lướt nhanh qua cặp kính anh ta, có nghĩa có ý trích, phê bình cần phải xem xét vấn đề cách tỉ mỉ, kỹ lưỡng

Những cử chỉ : Nói qua ngón tay, xoa mắt, xoa tai, nhăn mũi, không nhìn trực diện vào mắt người đối diện thể lừa dối

+ Đặc biệt cử đôi tay sử dụng đến nhiều giao tiếp. Thật khó tìm người nói chuyện với đôi tay hoàn toàn bất động. Với hỗ trợ hai bàn tay, hai cánh tay ngữ cảnh khác nhau, lời nói minh họa rõ nét. Tay chống nạnh biểu thị người có ưu quyền lực Khi nói, lòng bàn tay mở biểu lộ cởi mở thẳng thắn, không dấu diếm điều Bàn tay nắm lại biểu thị không thân thiện Cử gõ nhẹ ngón tay xuống bàn nói chuyện thể cân nhắc suy nghĩ trước định

+ Đối với số người, cử bắt tay thủ tục nghi lễ Nhưng hầu hết nhiều người cử bắt tay không dấu hiệu tình bạn mà cách bắt tay bạn khẳng định sâu xa tính cách người bạn, chứng minh hùng hồn bạn với tư cách người, thể sức mạnh bạn độ đáng tin cậy bạn Khi bạn bắt tay với người, bạn làm nhiều nói: “xin chào” Đó bạn khẳng định rằng: “Đây người tôi” Một bắt tay lỏng lẻo bất an, yếu đuối, không thực quan tâm đến người mà bạn bắt tay Một bắt tay lướt nhanh truyền đạt kiêu ngạo, ngược lại bắt tay mạnh mẽ truyền đạt tự tin, ổn định đáng tin cậy, mở đối thoại chí tình bạn

– Tư điệu (Posture & Body Orientation)

Người ta truyền tải hàng thông điệp thông qua việc phát ngôn chuyển động thể Ví dụ: Khi tư thẳng lưng, ngả người phía trước, người ta hiểu bạn người dễ gần, dễ tiếp thu thân thiện Tư ngồi nghiêm, cứng nhắc gây cho người đối diện có cảm giác bạn người cứng nhắc, bảo thủ nguyên tắc công việc Tư ngồi khoanh tay trước ngực thể kiêu căng, bất lịch Còn khoanh tay bàn lại tư thụ động thiếu tự tin

– Giữ khoảng cách (Proximity)

Tiêu chuẩn văn hóa đòi hỏi khoảng cách thoải mái định giao tiếp Ở nước có văn hóa La tinh, người ta thường thấy thoải mái gần nước Bắc Âu ngược lại Người Mỹ thường giữ khoảng cách nói chuyện với người La tinh Ả rập lại xích gần chuyện trò với người châu Á. Khoảng cách hai người giao tiếp phụ thuộc vào bối cảnh cụ thể Chẳng hạn vấn xin việc làm, khoảng cách tiếp xúc người vẫn gần khiến bạn cảm thấy không thoải mái bị uy hiếp, khiến bạn bình tĩnh không nghe rõ câu hỏi

Ngược lại nói chuyện với người yêu, người thân mà giữ khoảng cách xa lại tạo nên xa cách, không thân mật Bạn nhận dấu hiệu không thoải mái xâm phạm đến khoảng không người khác là: đu đưa, móc chân mó tay, quẩn lầy, nhìn chằm chặp, ...

– Giọng điệu (Tone of voice)

Giao tiếp phi ngôn ngữ biểu cách phát âm : chất giọng, độ cao thấp (lên giọng, xuống giọng), nhịp điệu, âm sắc, tính kịch liệt (hưởng ứng hay phản kháng), cách chuyển tông điệu ...

II.2 Vận dụng phi ngôn ngữ sống ngành kế toán

a, Trong cuộc sống:

Ngày vấn đề toàn cầu hóa phát triển, mối quan hệ trở nên nhiều vấn đề giao tiếp trở nên quan trọng Các cử người khác diễn giải tâm trí họ ta hoàn toàn không tự nhận biết ngôn ngữ thể Do tất diễn giải ngôn ngữ thể nên giao tiếp thường gây nên hiểu lầm

Vì để tránh tai nạn hiểu lầm giao tiếp phi ngôn ngữ gây nên, cần tránh sử dụng cử sau:

- + Xem đồng hồ, ngắm móng tay, nhìn chỗ khác, ngáp vặt, hay không trực tiếp nhìn thẳng mặt nói chuyện với khiến đối phương cảm thấy bạn hứng thú giao tiếp
- +Xoa cằm bạn nhìn khiến họ cho bạn đánh giá, phán xét họ
- + Quá áp sát người nói chuyện (trừ thân mật) khiến người cảm thấy khó chịu cảm thấy họ bị lấn át
- + Nhìn xuống giao tiếp thường bị cho không quan tâm, chỉ bị xem dấu hiệu kiêu ngạo
- + Khoanh tay trước ngực hiểu bạn tự vệ hay không đồng tình người ta nói
- + Cử động lắc lư thể, thay đổi chân nhiều khiến cho người đối thoại nghĩ bạn sốt ruột điều đó, muốn nói nhanh cho xong
- + Nhìn chăm chăm vào người nói chuyện khiến bạn bị cho hợm hĩnh bức tức điều
- + Lấp tay che miệng giao tiếp thường gây cho đối phương có cảm giác bạn không cởi mở nghi ngờ điều bạn nói Bởi vậy, phải thật cẩn thận sử dụng phi ngôn ngữ, tránh hiểu nhầm cho đối tượng mà cần giao tiếp

b, Trong ngành kế toán :

Phi ngôn ngữ hình thức giao tiếp quan trọng sống nói chung ngành kế toán nói riêng Khi sử dụng thái độ, cử chỉ, hành vi để giao tiếp với đối tác kinh doanh khiến cho họ cảm thấy tốt hơn, tin tưởng nhân viên kế toán

Việc sử dụng giao tiếp phi ngôn ngữ công việc thực hữu ích vận dụng bí sau :

- Để ý tới dấu hiệu phi ngôn ngữ Con người có nhiều cách để diễn đạt thông tin giao tiếp mắt, cử chỉ, dáng điệu, chuyển động thể âm lượng giọng nói Ngoài ý nghĩa ngôn từ, tất tín hiệu phát thông tin quan trọng Chú ý kỹ tới hành động phi ngôn ngữ người khác giúp bạn cải thiện kỹ giao tiếp
- Hiểu các tín hiệu giao tiếp Đối với số người, bắt tay thật chặt thể cá tính mạnh bắt tay yếu ớt dấu hiệu tính chịu đựng. Nhiều ví dụ minh họa khả tín hiệu bị hiểu lầm Một bắt tay hơi hợt lý hoàn toàn khác, chẳng hạn người bị mắc chứng viêm khớp Hãy cố gắng nắm bắt tín hiệu theo nhóm Thái độ tổng thể người nói lên nhiều điều hành động riêng rẽ họ
- Theo dõi cử lời nói có mâu thuẫn với không: Bạn nên ý kỹ ngôn ngữ người không ăn khớp với hành động phi ngôn ngữ họ Ví dụ: nói với bạn họ cảm thấy vui vẻ nét mặt họ đăm buồn mắt nhìn xuống đất Các nhà nghiên cứu nói ngôn ngữ không ăn khớp với tín hiệu phi ngôn ngữ người ta bỏ qua lời bạn nói ý tới biểu phi ngôn ngữ bao gồm tính khí, suy nghĩ cảm xúc
- Hỏi câu hỏi dấu hiệu phi ngôn ngữ Nếu bạn không hiểu rõ dấu hiệu phi ngôn ngữ đó, đặt câu hỏi cho họ Bạn lý giải lại ý hiểu hỏi họ xem không, chẳng hạn hỏi họ “Có phải điều anh chị nói có nghĩa là... 10
- Chú ý tới âm lượng giọng nói: Âm lượng giọng nói bạn truyền đạt lượng lớn thông tin, thể nhiệt tình hay thờ bạn Hãy ý xem âm lượng giọng nói bạn tác động tới phản ứng người khác bạn cố gắng sử dụng âm lượng giọng nói để nhấn mạnh ý tưởng mà bạn muốn diễn đạt Ví dụ bạn muốn bày tỏ thích thú với điều đó, sử dụng giọng nói sôi
- Tập trung giao tiếp mắt Khi người không nhìn vào mắt người khác giao tiếp muốn lảng tránh cố tình che giấu điều Mặt khác, giao tiếp mắt nhiều bị xem đối đầu dọa nạt Giao tiếp mắt phần quan trọng trình giao tiếp bạn nên nhớ đừng nhìn chằm chằm vào mắt người khác Giao tiếp

mất đủ? Một số chuyên gia giao tiếp khuyên khoảng thời gian cho lần giao tiếp mất nên kéo dài 4-5 giây

- Hãy sử dụng tín hiệu để làm cho giao tiếp có hiệu ý nghĩa Bạn nên nhớ giao tiếp ngôn ngữ phi ngôn ngữ góp phần truyền tải thông điệp Bạn cải thiện kỹ giao tiếp nói cách sử dụng tín hiệu phi ngôn ngữ cử để nhấn mạnh hỗ trợ cho lời nói Cách làm đặc biệt phát huy tác dụng bạn phải thuyết trình nói trước đám đông
- Xem xét bối cảnh giao tiếp Khi bạn giao tiếp với nhiều người, ý tới tình bối cảnh đàm thoại Một vài tình đòi hỏi cách cư xử trang trọng tình khác cách cư xử lại bị xem lạc lõng Vì cân nhắc xem hành động phi ngôn ngữ bạn có thích hợp với bối cảnh hay không Nếu bạn cố gắng cải thiện kỹ giao tiếp phi ngôn ngữ mình, ý tới cách làm cho tín hiệu bạn phù hợp với mức độ trang trọng tình giao tiếp
- Nắm bắt tín hiệu theo nhóm: Một cử chỉ đơn lẻ có ám nhiều điều chẳng hết Chìa khóa để đọc các hành động phi ngôn ngữ nhìn vào nhóm tín hiệu nhằm nhấn mạnh điểm chung Nếu bạn tập trung tới tín hiệu số nhiều tín hiệu có khả năng bạn hiểu lầm ý người khác
- Rèn luyện, rèn luyện, rèn luyện Một vài người dường có tài cách vận dụng kỹ giao tiếp phi ngôn ngữ hiểu xác người khác Những người thường mô tả “có thể đọc tâm can người khác” Trên thực tế, bạn xây dựng kỹ cho riêng cách ý kỹ tới hành động phi ngôn ngữ rèn luyện nhiều kiểu giao tiếp phi ngôn ngữ khác với người khác Chú ý tới yếu tố phi ngôn ngữ rèn luyện kỹ riêng mình, bạn cải thiện khả giao tiếp cách đáng kể

c, Ý nghĩa ngôn ngữ cử só văn hóa khác

– Gật đầu có nghĩa: “Tôi đồng ý” hầu hết quốc gia Tuy nhiên số nơi Hy Lạp, Bulgaria, Thổ Nhĩ Kỳ Yugoslavia lại có nghĩa ngược lại là: “ Tôi không đồng ý”. Ở Nhật, gật đầu không thiết “ đồng ý ” mà dấu hiệu cho biết người nghe hiểu bạn nói Người Bungary gật đầu “ không” lắc đầu lại “ có”

– Hất đầu sau có nghĩa “Đồng ý” Thái lan, Philipines, Ấn độ Lào

– Nhướn lông mày: “Đồng ý” Thái lan số nước khác châu Á Còn Philipines lại có nghĩa: “ Xin chào”

- Nháy mắt: “Tôi có bí mật muốn chia sẻ với anh nè!” nước Mỹ số nước châu Âu Nháy mắt đầu hiệu tán tỉnh người khác giới số quốc gia, có Việt nam
- Mắt lim dim: “Chán quá” hay “Buồn ngủ quá” Mỹ. Nhưng Nhật Thái lan, Trung quốc lại có nghĩa: “ Tôi lắng nghe đây”
- Vỗ nhẹ (bằng ngón trỏ) lên mũi: “ Bí mật nha!” Ở Anh, lại có nghĩa: “Coi chừng!” hay “Cẩn thận đó!” Ý
- Khua tay: Người Ý thường xuyên khua tay trò chuyện Nhật, khua tay nói chuyện bị coi bất lịch
- Khoanh tay: Ở số quốc gia, khoanh tay có nghĩa là: “Tôi phòng thủ” “Tôi không đồng ý với anh đâu”
- Dấu hiệu “ OK” : (ngón ngón trỏ tạo thành chữ O)
 - + “Tốt đẹp” hay “ Ổn cả” Mỹ
 - + Người Đức hiểu “Đồ ngu” hay “ Đồ đáng khinh”
 - + Người Pháp hiểu “zero” hay “ vô giá trị”
 - + Ở Nhật dấu hiệu tiền bạc
 - + Là sỉ nhục người khác Hy Lạp, Brazil, Ý, Thổ Nhĩ Kỳ, Nga số nước khác
- Chỉ trỏ: Ở Bắc Mỹ hay châu Âu, dùng ngón trỏ để chuyện bình thường Ở Nhật bản, Trung quốc mà người khác ngón tay trỏ bị xem bất kính vô bất lịch Người ta thường dùng bàn tay để hay vấn đề
- Nhìn thẳng vào mắt giao tiếp: Thể tự tin người giao tiếp quốc gia thuộc Châu Âu, Canada, Mỹ ngược lại người Nhật việc nhìn chăm chăm vào mắt người giao tiếp, đặc biệt người quen hay người cấp bị xem bất lịch
- Cử “ chạm” tùy theo văn hóa mà đón nhận hay không đón nhận cá nhân Nói chung, nước Pháp, nước Mỹ La tinh, Israel, Hy Lạp Ả rập, người ta thường chạm tay vào đối phương giao tiếp so với nước Đức, Anh, Nhật nước Bắc Mỹ Người Mỹ thường siết lắc tay người đối diện bày tỏ tin tưởng Ở số nước, việc chạm tay vào đối phương xem để nhấn mạnh điều Hay, cử đặt

tay lên vai người khác, chỉ đặt tay lên tay người khác xem cử thể tin tưởng đồng thuận Ngược lại, số 13 nơi, cử bị xem suông sã, vượt giới hạn, chỉ quấy rối tình dục Ở Ả rập, hai người giới tính chào cách hôn vào má nắm tay bước đi, đồng nghiệp khác giới đụng chạm

– Bắt tay: Cử chào hỏi phổ biến mà doanh nhân giới hay dùng bắt tay, cách bắt tay thể nét văn hóa khác biệt Ở Mỹ, người ta thường siết lắc tay đối phương để tỏ tự tin Người Anh thường lắc tay từ ba đến năm lần Ở Đức hay Pháp, bóp nhẹ lắc tay từ đến hai lần đủ Người châu Á bắt tay nhẹ từ tốn Người Mỹ La tinh thường bắt tay nhẹ giữ lâu rút tay sớm bị xem cử coi thường đối phương Cử bắt tay không phổ biến số nước, chẳng hạn Nhật Hàn quốc, thay bắt tay, họ nghiêng cúi chào Người Ấn độ chào cách chắp hai tay vào cầu nguyện Người Ả Rập số nước Hồi giáo dùng lòng bàn tay phải đặt lên tim đưa

– Nhìn : Ở văn hóa, cử giao tiếp mắt lại mang nhiều ý nghĩa khác Khi nói chuyện, người Phần lan người Pháp thường nhìn thẳng vào mắt đối phương người Nhật Hàn quốc lại tránh nhìn vào mắt xem cử suông sã, bất lịch Ở Mỹ người ta nhìn thẳng vào mắt khoảng nửa giây; Ý, Tây Ban Nha nước Mỹ La-tinh, thời gian nhìn vào mắt kéo dài Ở số nơi, nhìn xuống cách tránh nhìn vào mắt đối phương xem dấu hiệu tôn kính Ở số nước châu Phi, người có địa vị thấp mà nhìn thẳng vào mắt đối phương bị cho bất kính Ở Đông Nam Á, người ta nhìn vào mắt mỗi quan hệ thiết lập bền vững

III Kết luận

Giao tiếp đóng vai trò quan trọng kinh doanh nhiều mang tính định thành công thương vụ lớn Không đơn nói cho hay, giao tiếp bao gồm nhiều khía cạnh từ ngoại hình, phong thái đến cách xử nhiều tình nhiều đối tượng khác Nghiên cứu cho thấy cách thuyết phục bạn thay đổi ngôn ngữ thể bạn làm thay đổi nhiều điều sống Bạn thay đổi tâm trạng tham gia vào môi trường mới, bạn cảm thấy tự tin công việc, trở nên thuyết phục Khi bạn thay đổi ngôn ngữ thể, bạn giao thiệp khác với người xung quanh người đối xử với bạn khác Quan tâm đến hành vi phi ngôn từ giúp bạn hiểu tín hiệu mà bạn vô tình hay cố ý gửi đi, cách mà thông điệp tiếp nhận Mỗi hành vi, cử người thuộc văn hóa, lứa tuổi, giới tính hay đẳng cấp khác xã hội lại mang ý nghĩa khác

Hiểu sử dụng ngôn ngữ thể cách lúc, chỗ tôn thêm vẻ đẹp tự tin người giao tiếp, giúp họ thuận lợi sống nghiệp Bên cạnh đó, việc đọc hiểu yếu tố phi ngôn ngữ cần phải có kinh nghiệm, trải nghiệm thời gian dài giúp ta hiểu đc người đối diện sử dụng cử với mục đích gì, giả thật Tương tự vậy, tuổi tác giúp người ta kiểm soát cử chỉ, dấu hiệu thể tốt hơn, sử dụng chúng có hiệu quả nhất.

Tài liệu tham khảo

1. Đồng chủ biên Ths Bùi Thị Xuân Mai – Th.S Lý Thị Hàm – Th.S Tiêu Thị Minh Hoàng, Giáo trình Tâm lý học xã hội, NXB Lao động- Xã hội, 2011
2. <http://doc.edu.vn/tai-lieu/tieu-luan-phi-ngon-ngu-trong-giao-tiep-21146/>
3. http://tapchi.vnu.edu.vn/Duc_Thien/Bai%202.pdf
4. <http://cuocsongdungnghia.com/thu-vien/bi-quyet-giao-tiep-ung-xu-phi-ngon-ngu-chuyen-nghiep-hieu-qua.html>
5. <http://doc.edu.vn/tai-lieu/tieu-luan-phi-ngon-ngu-trong-giao-tiep-21146/>
6. <https://lingocard.vn.org/document/1190-ngon-ngu-co-the-pdf.html>

Nếu còn bất kỳ thắc mắc nào hoặc muốn tìm kiếm thêm nhiều tài liệu luận văn, tiểu luận mới mẻ khác hãy truy cập ngay vào trang chủ của [Tri Thức Công Đồng](http://trithuccongdong.net), Liên hệ dịch vụ viết tiểu luận thuê:

<https://trithuccongdong.net/viet-tieu-luan-thue.html>

Hoặc qua SĐT: 0946 88 33 50 hoặc email: ttcd.group@gmail.com để được giúp đỡ nhé!