

بدن‌ها حرف‌ها برای گفتن دارند

گرد اورنده : زهره نظری

استاد : جناب آقای مسعود مرعشی

رشته تلوزیون و هنرهای دیجیتال



بدن‌ها حرف‌ها برای گفتن دارند

پروژه تحقیق درباره زبان بدن



گرد اورنده : زهره نظری
استاد : جناب آقای مسعود مرعشی
رشته تلوزیون و هنرهای دیجیتال

فهرست

۱	مسلط شدن بر اسرار ارتباط غیر کلامی	۳
	ارتباط غیر کلامی چیست؟	۵
	اهمیت زبان بدن برای ارتقا زندگی	
۲	کاربردهای زبان بدن	۷
	چرا باید دانش زبان بدن را بیاموزیم؟	۹
	چگونه زبان بدن هیجانات و افکار را آشکار می‌سازد	۱۱
	بعضی از منشأها و اصول پایه زبان بدن	۱۱
	سه قاعده تشخیص دقیق زبان بدن افراد	۱۲
۳	حالات زبان بدن	۱۳
	حالات سر	۱۵
	حالات چهره	۱۹
	زبان بدن دست‌ها	۲۳
	زبان بدن پا	۴۳
۴	چگونه ذهن دیگران را بخوانیم	۴۹
	تکنیک هایی برای خواندن ذهن	۵۱
	آیا می توان زبان بدن را به نحو ساختگی انجام داد؟	۵۶
۵	رازهایی برای کنترل زبان بدن	۵۷

مقدمه ...

چرا باید کتاب جامع زبان بدن را مطالعه کنیم؟ مطالعه‌ی این کتاب در فهم ناگفته‌های درونی انسان‌ها به ما کمک می‌کند. هدف از نوشتن این کتاب آگاه کردن ما به علایم و نشانه‌های غیرزبانی است و اینکه این کتاب می‌تواند به ما در ارتباط راحت‌تر با افراد کمک کند

برای داشتن ارتباطی موفق و موثر علاوه بر ارتباطات کلامی باید توجه زیادی به ارتباطات غیر کلامی و زبان بدن خود داشته باشید چراکه این مهارت به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید آنچه را که می‌خواهید به مخاطب خود منتقل کنید و در کنار آن احساسات، معنای کلام و اهداف طرف مقابلتان را نیز بهتر درک کنید. در صورت داشتن مهارت ارتباطات غیر کلامی این امکان برای شما فراهم می‌گردد تا بتوانید در حیطه‌های مختلف زندگی مانند شغل، ازدواج، دوست‌یابی،

یکی از مهارت‌های مهم در زندگی بشر، ایجاد ارتباط با افراد مختلف است. انسان‌های نخستین و همچنین نوزادان در شروع زندگی خود از زبان بدن (حالات چهره، حرکات دست، سر و غیره) جهت ارتباط با افراد پیرامون خود استفاده می‌کنند. دانشمندان معتقدند که در یک ارتباط چهره به چهره ۶۵ درصد ارتباط از طریق ارتباط غیرکلامی و ۳۵ درصد از طریق ارتباط کلامی صورت می‌گیرد. حالات بدن، مهم‌ترین بخش در انتقال هیجانات است

ارتباط با اعضای خانواده و ... بهتر از دیگران عمل کنید و این مسئله به افزایش بهداشت جسمی و روانی شما نیز کمک خواهد کرد و از هرگونه هیجانات منفی مانند استرس و اضطراب به دور خواهید ماند. از آنجایی که ارتباطات غیر کلامی نقش بسیاری در زندگی روزمره دارد



مسلط شدن بر اسرار ارتباط غیر کلامی



ارتباط غیر کلامی چیست ؟

ارتباط غیر کلامی جایگزین ارتباط کلامی میشود.

گاهی وقت‌ها نشانه‌های غیر کلامی جایگزین کلمات میشوند. همیشه به خاطر داشته باشید که فقط با صحبت کردن پیام‌ها انتقال داده نمیشود. همیشه شنیده‌ایم که یک تصویر هزاران حرف برای گفتن دارد. پس افراد به راحتی میتوانند احساسات یکدیگر را از حالات صورت و حرکات بدن یکدیگر تشخیص دهند و این تشخیص دادن به قدری پیشرفت کرده است که میتوانیم یک لبخند مصنوعی را از واقعی تشخیص دهیم.

کردن اطلاعات با زبان بدن میباشند و بدن تمامی این اطلاعات را به مخاطب منتقل میکند، جالب است که بدانید این علائم بیشتر از کلمات و واژگان بر روی مخاطب تاثیر میگذارد.

ارتباط غیر کلامی شامل موارد زیر است:

- _ تماس‌های فیزیکی
- _ ظاهر مثل رنگ‌ها و نمادها
- _ زبان بدن مثل ژست و فرد و حالت ایستادن و حرکات بدنی او
- _ تن صدا
- _ برقراری ارتباط چشمی
- _ فاصله و فضای بین افراد

ارتباط غیر کلامی نوعی از ارتباطات بسیار مهم است که فرد بدون بیان کردن کلمات و صحبت کردن اطلاعات و احساسات خود را منتقل میکند. در واقع میتوان گفت در این فرآیند ارسال پیام بدون استفاده از واژگان صورت میگیرد. زبان بدن، تماس چشمی، لمس کردن، حالت چهره مثال‌هایی از ارتباط غیر کلامی است. در اکثر خانه‌ها افراد خانواده با ایما و اشاره و زبان بدن صحبت‌های یکدیگر را متوجه میشوند و همه ما ارتباط غیر کلامی را از مادرمان می‌آموزیم که خنده و اخم برای ما معنا دارد. همه انسان‌ها دائماً در حال ارسال



اهمیت زبان بدن برای ارتقا زندگی

احتمالاً در مورد اهمیت زبان بدن خود شنیده اید. اطلاعات زیادی در این مورد به خصوص در مورد مصاحبه های شغلی ایجاد می شود. با این حال، اغلب مشخص نیست که واقعاً چیست و چرا مهم است. در زیر پاسخ این را می یابید



در ادامه مطالب به اطلاعات بیشتری در مورد این که چرا ارتباط غیر کلامی می تواند بسیار مفید باشد می پردازیم

تنها هفت درصد ارتباطات کلامی است.

در گذشته، موارد زیادی ذکر شده است که نشان می دهد تنها هفت درصد ارتباطات کلامی است. در حالی که این "قانون" تا حد زیادی نفی شده است. اما برای اهمیت ارتباط غیر کلامی هنوز حرف های زیادی برای گفتن وجود دارد. در بسیاری از موارد، نیازی به ارتباط کلامی را برطرف نمی کند. اما اگر به درستی استفاده شود، می تواند به شما پیام واضح تری را ارائه دهد.

نقض ارتباط کلامی توسط ارتباط غیر کلامی

ارتباطات متناقض باعث بوجود آمدن بی اعتمادی میشود، یعنی زمانی که سخنانتان با حرکات بدنتان هم خوانی نداشته باشد دیگران حرفانتان را باور نمیکنند. مثلاً شما مدیر عامل یک شرکت هستید و میخواهید تغییری بزرگ در شرکت ایجاد کنید، سپس جلسه ای ترتیب میدهید تا با کارکنانتان صحبت کنید. اگر هنگام صحبت کردن و گفتن برنامه های جدید دیگران شور و شوقی در شما نبینند و بی حال روی صندلی نشسته باشید و با لحن آرام صحبت کنید دیگران شما و تصمیمتان را جدی نمیگیرند و اعتماد نمیکنند.

فصل دوم کاربردهای زبان بدن



تشخیص دروغ گویی و یا میزان صداقت اشخاص

یک از بهترین گزینه هایی که برای تشخیص افراد دروغ گو در علم روانشناسی مورد استفاده قرار می گیرد ، استفاده از زبان بدن می باشد . معمولا افراد دروغ گو علائم بسیار زیادی از خود نشان می دهند .

- چند نمونه از حالات رفتاری این افراد عبارت است از :
- خنده های زورکی و ساختگی در حین صحبت
- مالیدن قسمت هایی از بدن مانند چشم ، زیر گوش ، چانه ، گردن
- دست هایی که در جیب فرو رفته است
- دست هایی که به صورت مشت کرده هستند
- کشیدن یقه لباس
- پاهای بی قرار
- لکنت زبان ، و یا هر گونه لرزش و تغییر غیر عادی در صدای فرد
- نگاه نکردن به صورت مخاطب
- پوشاندن دهان

کارایی زبان بدن در زندگی ما

امروزه از زبان بدن به عنوان یکی از رکن های اصلی مهارت های اجتماعی و ارتباطی یاد می شود . زبان بدن در انواع مختلف امور روزمره مانند تربیت کودکان ، روابط ما در محیط کار ، روابط با همسر و مهارت های دیگر اجتماعی کاربرد دارد . یکی از پر کاربردترین مزایای یاد گیری زبان بدن در مورد مواجهه با افرادی است که در بیان احساسات خود مشکل دارند .

تشخیص ترس و یا استرس در اشخاص

در اغلب اوقات ، استرس و یا ترس در افراد به صورت واضح قابل تشخیص می باشد اما اگر میزان این ترس کم باشد نیاز به دانستن زبان بدن می باشد . به عنوان مثال رنگ پریدگی ، بر افروختگی ، بی قراری را می توان از علائم اصلی نام برد . ضمن اینکه حرکت دست ها در این مورد بسیار کارایی دارد .

برخی از موارد پر کاربرد برای یاد گیری زبان بدن را برای شما نام می بریم .

- تشخیص دروغ گویی و یا صداقت در افراد
- تشخیص ترس در افراد
- تشخیص استرس در افراد
- تشخیص انواع احساسات هیجانی
- تشخیص احساس فرد نسبت به خود
- پیش بینی رفتار و یا تصمیمات افراد
- و موارد بسیاری از این قبیل

تشخیص احساس فرد نسبت به خود

این که ما بتوانیم درک کنیم که افراد ، چه حسی درباره ما و یا آنچه که به آنها می گوئیم دارند ، موضوع بسیار حائز اهمیتی می باشد . در مهارت های اجتماعی برای انواع مشاغلی که نقش های مهم را ایفا می کنند ، این مورد در اولویت بالا قرار دارد . به این علت که شخصیت انسان ها با یکدیگر تفاوت دارد ، برای این مورد ابتدا باید بتوان شخصیت فرد را شناخت .



چرا باید دانش زبان بدن را بیاموزیم؟

-ریشه بسیاری از شادی‌ها و غم‌ها، پیروزی‌ها و شکست‌های زندگی در نوع و کیفیت ارتباط هاست. خودشناسی، مخاطب‌شناسی و چگونگی استفاده از انواع مهارت‌ها و تکنیک‌های ارتباطی و به ویژه عوامل دیداری و تَن گفتار نقش معمی در ارتباط‌ها، مذاکرات و داد و ستدها دارد.

زبان بدن، یک موضوع نوظهور و یا ساخته و پرداخته صرف آدمیان عصر حاضر نمی‌باشد بلکه از آغاز خلقت انسان، بخشی از بیان احساسات و نیازها در مقابل دیگران بوده است. لزوم درک و فهم این زبان توسط دیگران از بدو پیدایش زندگی اجتماعی مورد توجه قرار گرفته است.

زبان بدن مانند سایر دانش و مهارت‌های بشری بر اثر تاثیر متغیرهای مختلف در طول زمان پیچیده، گسترده و شامل یافته است. به نحوی که امروز حوزه نفوذ آن در مناسبات سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و حتی اقتصادی قابل مشاهده است.

به همین رو، درک کامل و پاسخ گویی موثر به آن، به عنوان یک مهارت مورد پذیرش قرار گرفته است. لذا علاقه‌مندان علوم ارتباطات، انتقال موثر این بخش از دانسته‌های بشری به دیگران را یک ضرورت اجتناب ناپذیر در برقراری ارتباطات موثر می‌دانند.

زبان بدن ابزاری است که در صورت کنترل و مدیریت بجا می‌تواند فرد را جذاب تر کند.

بی‌شک ارتباطات غیر کلامی به خصوص زبان بدن تاثیر بسیار و ویژه‌ای در ارتباط امروز زندگی شخصی و کاری هر انسان داراست. طبق آمار ۱۹۳ عوامل اثر گذار در ارتباطات امروز به ارتباطات غیر کلامی باز می‌گردد و خود یکی از دلایل مهم این بخش از ارتباطات می‌باشد.

جمله‌ای است که می‌گوید:

”زبان بدن، آن‌چه که در ذهن شماست را فریاد می‌زند“

توانایی حدس زدن نگرش‌های افراد و افکارشان از روی رفتار آن‌ها، نظام ارتباطی اصلی بود که انسان‌ها پیش از پیدایش زبان گفتاری از آن استفاده می‌کردند.

در آغاز...

نقش آفرینایی چون چارلی چاپلین پیشگامان نمایش مهارت‌های زبان بدن در فیلم‌های صامت بودند چرا که این تنها ابزار برقراری ارتباط بر روی صحنه بود. مهارت هر بازیگر، چه خوب چه بد از روی وسعت استفاده‌ی

او از ایماء و اشاره‌ها و علائم بدنی جهت برقراری ارتباط با مخاطبان و بینندگان تعیین و ارزیابی می‌شد. هنگامی که پخش فیلم‌های صدا دار مرسوم شد و میزان توجه و تاکید بر جنبه‌های غیر کلامی نمایش رو به افول نهاد، بسیاری از بازیگران فیلم‌های صامت گوشه‌ی عزلت‌گزیدند و تنها کسانی که مهارت بیان کلامی و غیر کلامی خوبی داشتند، در عرصه‌ی سینما و نمایش باقی ماندند تا جایی که مطالعه و بررسی دانشگاهی درباره‌ی زبان بدن نشان می‌دهد شاید موثرترین و مفیدترین اثر چارلز داروین پیش از قرن بیستم کتاب ”ابزار احساسات انسان‌ها و حیوانات“ بود که در سال ۱۸۷۲ نشر شد اما تنها دانشگاهیان از این کتاب استقبال کردند.

هرچند او مطالعات تازه‌ای را درباره‌ی علائم و حرکات چهره و زبان بدن پایه‌ریزی کرد از آن زمان به بعد پژوهشگران بیش از یک میلیون علامت و اشاره‌ی غیر کلامی را شناخته و ضبط کرده‌اند.

آلبرت محراییان، محقق و پیشرو در زبان بدن در دهه ۱۹۵۰ کشف کرد که تاثیر کلی هر پیام تا ۷ درصد کلامی است (تنها کلمات) و ۳۸ درصد آوایی (شامل آهنگ صدا، انعکاس و دیگر اصوات) و ۵۵ درصد غیرکلامی است.

- نحوه‌ی بیان شما یا حرکات و اشارات دست و بدن بسیار مهم‌تر از بیان گفتار پیام است.



چگونه زبان بدن هیجان‌ات و افکار را آشکار می‌سازد

بعضی از منشاها و اصول پایه‌ای زبان بدن

بیشتر علائم پایه ایی ارتباطی در سراسر دنیا یکسان هستند. مردم در هنگام شاد بودن لبخند می‌زنند. در هنگام ناراحتی و خشم، اخم یا رو ترش می‌کنند. تکان دادن سر در سراسر دنیا بیشتر برای نشان دادن موافقت، یا تأیید به کار می‌رود. این کار، در ظاهر شکلی از پایین آوردن سر است و به احتمال زیاد اشاره و حرکتی مادرزادی است چرا که کسانی هم که کور مادرزاد هستند از آن حرکت استفاده می‌کنند. تکان دادن سر از طرفی به طرف دیگر (از چپ به راست یا برعکس) نشانه "نه" یا "نفی" است که این نیز نشانه ایی جهانی است و به نظر می‌رسد حرکتی باشد که در دوران نوزادی آموخته می‌شود. هنگامی که نوزاد شیر کافی داشته باشد، سرش را از طرفی به طرف دیگر حرکت می‌دهد و از خوردن شیر امتناع می‌ورزد و هنگامی که بچه ایی (کودکی) به اندازه کافی غذا خورده است سرش را این طرف و آن طرف می‌کند و از خوردن قاشق پر از غذا امتناع می‌ورزد به این ترتیب می‌آموزد از علامت سر تکان دادن برای نشان دادن مخالفت یا نگرش منفی استفاده کند.

* تکان دادن سر نشانه ی (نه) است و ریشه ی آن به دوران کودکی باز می‌گردد.



سه قاعده تشخیص دقیق زبان بدن افراد

آن چه در هر موقعیتی می‌بینید یا می‌شنوید همیشه هم نگرش‌ها و نظریه‌های واقعی مردم را نشان نمی‌دهد لازم است برای درک درست موقعیت از سه قانون پایه ایی پیروی کنید:

قاعده اول: زبان بدن به صورت دسته‌ای و گروهی معنا پیدا می‌کند

حرکات و اشارات را به صورت دسته‌ای و خوشه‌ای در نظر بگیرید و معنا کنید یکی از جدی‌ترین خطاهایی که فردی تازه کار در تشخیص زبان بدن مرتکب می‌شود، این است که حرکات را به صورت مجزا و جدا از دیگر حرکات یا شرایط تفسیر و تعبیر می‌کند به عنوان مثال: خاراندن سر، بسته به دیگر حالات و حرکات که در آن لحظه رخ می‌دهد چندین معنی دارد: نگران شدن، عدم اطمینان، وجود شوره ی سر، وجود شپش، فراموش کاری یا دروغ‌گویی. همانند هر زبان گفتار، زبان بدن نیز دارای کلمات و جملات و نقطه گذاری است هر حرکت همانند یک کلمه ی مجزاست و ممکن است کلمه ایی چندین معنی مختلف داشته باشد. به عنوان مثال، در زبان انگلیسی کلمه DRESSING دست کم ده معنی دارد که شامل: عمل پوشیدن لباس، سس مخصوص غذا، مواد مخصوص داخل مرغ، مواد مقوی و کود، تزئین و آراستگ اسب می‌شود. کلمه، تنها زمانی معنا پیدا می‌کند که در داخل جمله یا در کنار کلماتی قرار گیرد که می‌توانید آن را به طور کامل بفهمید. اشارات و حرکات که به صورت "جملات" در می‌آیند خوشه نامیده می‌شوند. و همواره از آن کلمات را به طور دقیق تعریف کرد شخص تیزهوش کسی است که می‌تواند جملات زبان بدن را حدس بزند و آن‌ها را به طور دقیق در مقابل جملات گفتاری شخص هماهنگ سازد.

قاعده دوم: به دنبال توافق نظر باشید

تحقیق نشان می‌دهد که علائم غیر کلامی پنج برابر علائم کلامی موثر واقع می‌شوند و هنگامی که دو نفر مخالف (به خصوص خانم‌ها) به پیام غیر کلامی تکیه می‌کنند

و اهمیتی به محتوای کلام نمی‌دهند این تأثیر افزایش می‌یابد. (هنگامی که کلمات و زبان بدن شخصی باهم در تضاد باشد، خانم‌ها توجهی به آنچه گفته می‌شود نمی‌کنند) یک بار زیگموند فروید گفت: بیماری را دیدم که در حین ابراز شادمانی از ازدواجش ناخودآگاهانه و به طور پی در پی حلقه اش را از انگشت بیرون می‌آورد فروید از اهمیت این حالت غیر ارادی مطلع بود و هنگامی که مشکلات بعد از ازدواج آن‌ها کم‌کم نمایان شد به هیچ وجه تعجب نکرد. با مشاهده ی دسته‌هایی از حرکات و اشارات و تطابق و هماهنگی مجراهای زبان و بدن و گفتار، می‌توان به طور دقیق نظریه‌ها را از طریق زبان بدن تفسیر کرد.

قانون سوم: حرکات و اشارات را مطابق با شرایط موجود شناسایی و تفسیر کنید

همه ی اشارات و اداه‌ها باید بر اساس موقعیتی که در آن رخ می‌دهد سنجیده شود. به عنوان مثال: اگر کسی در حالی که با بازوهای خود چنگ زده و پاهایش را روی هم انداخته و پانه اش به سمت پایین است در ایستگاه اتوبوس نشسته باشد. به احتمال زیاد سردش است نه این که حالت دفاعی به خود گرفته باشد هر چند، اگر کسی همان حالات را، در حالی که خود گرفته باشد که شما آن سوی میزش قرار دارید و سعی می‌کنید فکر بکر، محصول یا خدمات خود را به او بفروشید می‌توان این‌طور تفسیر کرد که آن شخص احساسی منفی دارد یا پیشنهاد شما را رد می‌کند.





حریم ها

فاصله‌ای که بین افراد از نظر مقدار فضا وجود دارد، حریم گفته می‌شود. این فضا تحت تأثیر عوامل متعددی نظیر هنجارهای اجتماعی، عوامل وضعیتی، خصوصیات شخصیتی و سطح آشنایی تعیین می‌شود. حفظ حریم‌ها و رعایت آن مشخص می‌کند که ما خود را در چه جایگاهی از یک رابطه می‌دانیم. حریم خصوصی شامل یک دایره حدوداً ۱۰ سانتی متری که ناحیه ممنوعه گفته می‌شود و جز افراد خانواده و صمیمی اجازه عبور از این ۱۰ سانت را ندارند. خواندن مقاله چگونه در روابط حد و مرز تعیین کنیم نیز در این زمینه به شما کمک می‌کند.

حریم شخصی فضای حدوداً نیم متری حول هر فرد است که جز افرادی که خود شخص تعیین می‌کند، کسی اجازه نزدیک‌تر شدن ندارند. حریم اجتماعی یک دایره ۱ تا ۳/۵ متری است که در ارتباطات با غریبه‌ها آن را رعایت می‌کنیم. حریم عمومی نیز فضاهای بالای ۶ متر را شامل می‌شود که مربوط به مواقعی است که جدای یک ارتباط و با فاصله دورتر در صحنه هستیم مثلاً وقتی تماشاچی یک رویداد می‌شویم.

فصل سوم حالات زبان بدن

ارتباطات غیر کلامی به دو دسته تقسیم می‌شوند

ارتباطات غیر کلامی در وضعیت کلی به صورت ژنتیکی به شما انتقال داده شده‌اند. ناخودآگاهانه از آن‌ها استفاده می‌کنید و معانی آن‌ها را می‌فهمید. در حالت دوم ارتباطات غیر کلامی به صورت علائمی قراردادی مطابق با فرهنگ و شرایط و نیازهای بیانی ساخته شده‌اند.

مثلهایی از زمینه‌های ژنتیکی زبان بدن:

حالت‌های چهره به هنگام اخم یا شادی یا گذاشتن دست‌ها روی سینه / انداختن پاها روی هم / پوشیدن کت و کفش / حرکات تأیید و انکار با سر / بالا انداختن شانه‌ها موقع ابهام و این حرکات و اشارات از طریق ژن‌های والدین به ما می‌رسد و به نوعی در ناخودآگاه جمعی ما ثبت است از این رو برای درک آن‌ها نیاز به دستیابی به مهارت خاصی نداریم و تنها توجه آگاهانه و علم به آن می‌تواند در مهارت‌های ارتباطی ما تأثیرگذار باشد.

مثلهایی از زمینه‌های قراردادی:

است برای انتقال معنا از یکسری علائم و نشانه‌های قراردادی که متناسب با شرایط و موقعیت فرهنگی و ملیتی است استفاده کنیم و به نوعی خود شما تعیین کننده آن‌ها هستید.

- علامت شست: ایست، توهین و OK
- حلقه کردن انگشت و شست: پول، صفر، پوچ، OK و توهین
- علامت V: پیروزی، توهین و عدد ۲



زبان بدن سر

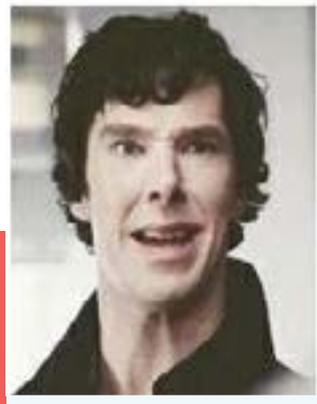
سر اندام مهمی در زبان بدن است.

سر می تواند رهبر و تعیین کننده ی جهت عمومی بدن باشد و اندامی حیاتی و مهم است که مغز را در بردارد. پس سر هم در زبان بدن و هم در پاسخ های دفاعی، نقشی بسیار تعیین کننده دارد. سر یک فرد، بخاطر ساختار بسیار انعطاف پذیر گردن، قابلیت چرخیدن، جلو رفتن، کج شدن، و عقب و جلو رفتن را دارد. تمام این حرکت ها معنادار هستند و همراه با علائم دیگر، معانی خاصی دارند که باید شناخته شوند. سر معمولاً دارای مو، گوش ها، چشم ها، بینی، و یک صورت است که اثرات ماهیچه ای قابل دید و پیچیده ای نسبت به دیگر قسمت های بدن دارد. صورت، دست ها و چشمان ما قوی ترین بخش های بدن در رساندن پیام زبان بدن هستند. هنگام تقابل دست ها با سر، سر حرکت کرده و با پیام های بیشماری مواجه می گردد که می توانند آگاهانه یا غیر آگاهانه باشند.



تکان سریع سر

عجله و بی قراری: تکان دادن شدید سر نشان می دهد که شنونده حس می کند گوینده دارد زیاد وقت می گیرد. تکان دادن سریع سر روی استیج یا پشت دوربین توسط مجری یعنی وقت تمام شد.



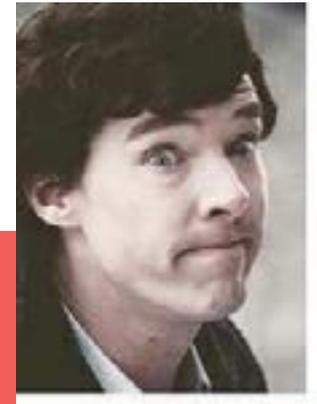
سر را بالا گرفتن

خنثی بودن، هشیاری: سر را بالا نگاه داشتن نشان دهنده ی توجه شنونده است و معمولاً با افکار ناگهانی و از پیش آماده نشده و با فقدان تقارن همراه می باشد.



تکان آرام سر

گوش دادن و توجه کردن این می تواند یک علامت جعلی باشد. از آنجاییکه برای هر یک از علامت های زبان بدن باید یک خوشه از علائم را به همراه داشت، پس نمی شود به یک علامت تکیه کرد. به مرکز چشم ها نگاه کنید تا اعتبار تکان دادن های آرام سر را دریابید.



تکان دادن سر

توافق: تکان دادن سر وقتی اتفاق می افتد که دعوت به پاسخ دادن می شویم و یا داوطلبانه چیزی را گوش می دهیم. این تکان دادن به بالا و پایین بردن سر هم تعبیر می گردد. اینکار را هنگام صحبت کردن با شخصی به صورت رو در رو، به راحتی می شود دید. اما آیا ما همیشه برای تعیین چیزی یا نشان دادن به یک گروه از تکان های ریز سر استفاده می کنیم.



پایین آوردن سر در حال انجام یک فعالیت اشتباه و خسته گی

پائین آوردن سر نشانه ی اشتباه و شرم است. احساساتی مثل مقاومت در پایین آوردن سر در ورزش و فعالیت های رقابتی دیده می شود. پائین آوردن سر و قوز کردن شانه ها و کمر افزایش ضعف را در آن لحظه نشان می دهد.

بالا دادن چانه غرور، تکبر و اعتماد به نفس

بسیار شبیه به خیلی بالا دادن سر است و طبیعتاً باعث تغییر زوایای سر و گردن می شود که علامت قدرت، غرور، تکبر و مقاومت است. محکم بالا بردن چانه مثل موارد جالب دیگر در بدن باعث پهن شدن شانه ها می شود. و این اثرات ترکیبی شخص را تنومند تر نشان می دهند. برافراشته گی گردن هم نشانه ی اعتماد به نفس است. برای همین بالا دادن چانه نوعی تشویق برای شجاع بودن فرد در نظر گرفته می شود.

سر را خیلی بالا گرفتن در اولویت بودن، ترس بودن و تکبر

بخصوص اگر دست روی چانه باشد.



کج کردن سر به یک طرف عدم تهدید، تفکر و اطمینان

نشانه ی علاقه و یا حساس بودن که سطح اعتماد را نشان می دهد. کج کردن سر می تواند نشانه اندازه زدن چیزی و یا تغییر چشم انداز چیزی توسط چشم ها باشد. کج کردن گردن هم نشانه ی اعتماد است.



سر را جلو کشیدن و رو به بالا نگاه داشتن علاقه، واکنش مثبت

سر را به جلو و به سمت شخصی یا چیزی کشیدن یعنی علاقه. این قانون درباره ی لم دادن قسمت بالایی بدن هم صادق است این حرکت می تواند به منزله ی کم کردن فاصله تا شخص مقابل باشد. سر را به جلو کشیدن با سر را به پایین کج کردن فرق دارد.

سر را به پایین کج کردن انتقاد، اذیت کردن

سر را به طرف پایین کج کردن در جهت یک شخص علامت انتقاد و یا قبول نداشتن فرد از یک دیدگاه است.



سر تکان دادن عدم توافق

تکان دادن سر به دو طرف نشانه ی عدم توافق و باور نکردن است. اگر این حرکت کوچک باشد، نادیده گرفته می شود، بخصوص در گروه هایی که برای پذیرش از سکوت استفاده می کنند.



تکان دادن محکم سر عدم توافق قوی

قدرت حرکت سر با قدرت احساسات رابطه دارد و اغلب به نیرویی مربوط است که شخص برای رساندن پیامش به گیرنده بکار می برد. این علامت بسیار قدرتمندی است و عمداً برای نشان دادن اهمیت شخصی بکار می رود.

سر را پایین کشیدن (در پاسخ به گوینده یا یک درخواست منفی، بی علاقه گی

پائین کشیدن سر نشانه ی رد کردن یک درخواست یا ایده است، مگر اینکه سر بنا به هدفی مثل خواندن یک یادداشت و غیره پایین کشیده شده باشد. در پاسخ به انتقاد نشانه ی اشتباه کردن و یا احساس شرمندگی است.

حالات چهره

زبان چهره چیست؟

یکی از بخش‌های اساسی در زبان بدن، زبان چهره و پیام‌هایی است که افراد از طریق تنها صورت خود ارسال می‌کنند.

و این زبان به معنی تمام حالات و اشارات صورت می‌باشد، و دانستن و استفاده درست از آن به شدت مهم است. چون حالت‌های متفاوت صورت انسان‌ها توانایی فوق‌العاده‌ای در انتقال احساسات به مخاطب خود را دارند. چهره مهم‌ترین راه در ارتباط غیرکلامی است، و اهمیت بسیار زیادی در بیان کردن انواع احساسات و نگرش‌های بین‌فردی دارد. چون حالت‌های چهره سریع تغییر می‌کند و می‌توان به سرعت مورد بررسی دقیق و عمیق توسط مخاطب قرار بگیرد. و در پایان مخاطب با مشاهده حالات چهره واکنش مناسب را می‌تواند نشان دهد. اولین کسی که به شکل دقیق و علمی در مورد حالات صورت انسان مطالعه کرد، چارلز داروین بود. او این اعتقاد را داشت که همه انسانها و اکثر پستانداران، هنگام تجربه کردن انواع هیجانات و احساسات متفاوت، حالت چهره آنها تقریباً مشابه هم دیگر است. به همین دلیل است که به راحتی حسی مانند عصبانیت با خوشحالی را به آسانی در چهره‌ی حیواناتی مثل: گربه، سگ و غیره تشخیص می‌دهیم. به همین علت چارلز داروین در این زمینه بیان می‌کند: به نظر می‌رسد هر حرکت واقعی یا موروثی زبان بدن دارای منشأ طبیعی و مستقل بوده است. اما هنگامی که به دست آمد، چنین حرکاتی ممکن است داوطلبانه و آگاهانه به عنوان وسیله ارتباطی مورد استفاده قرار گیرد.



دانستن زبان چهره چه فایده‌ای دارد؟

هنگامی که ما توانایی کنترل کردن احساسات خود را پیدا کنیم، می‌توانیم کنترل و تسلط بیشتری هم در روابط خود داشته باشیم. هنگامی که فردی احساسات خاصی در ارتباطش با طرف مقابل دارد، به طور مثال: از بحث و گفتگویی که در حال انجام است، ناراحت می‌شود، اولین نشانه‌های آن را می‌توانیم به سرعت در حالت چهره افراد مشاهده کنیم. حتی می‌توان نوع نگاه آنها را هم به خوبی تفسیر کرد و متوجه شد. افرادی که در زمینه‌های بازاریابی، فروش، و هر شغلی که با مردم سر و کار دارند و نیاز به مذاکره و گفتگو تاثیر گذار و متقاعد کننده با آنها دارند، باید بدانند که یکی از اصلی‌ترین و مهم‌ترین ابزارهای داشتن یک مذاکره کاملاً قدرتمند و فوق‌موفق، استفاده از زبان بدن است. پس اگر قصد دارید در حرفه

ی خود کاملاً سرآمد باشید و بدرخشید، آموزش در این راه از اصول اولیه این موفقیت است. و کاملاً مشخص است که یکی از اصلی‌ترین اجزا هم در زبان بدن، زبان چهره است. در آغاز کار خوب است که کمی با بدن و صورت آشنا شوید، در صورت هر انسانی تقریباً ۵۰ عضله وجود دارد که تمام آنها می‌توانند پیامهایی را به صورت مسقیم به طرف مقابل انتقال دهند. حتی مواردی مانند: رنگ چهره، میزان سرحالی صورت و حتی رطوبت پوست هم می‌توانند در انتقال افکار و پیام‌ها، موثر باشند. برای درک بهتر این موضوع پیشنهاد می‌کنم حتماً مقاله اهمیت زبان بدن را هم مطالعه کنید.



نکته جالب این جاست که این احساس، تنها حسی است که ما میتوانیم آن را جعل کنیم. مثل خنده های مصنوعی و الکی، که البته ماهیچه های گونه را درگیر نمی کند، که معمولا قابل تشخیص هستند.

پیام های زبان چهره

حالات مختلف چهره ما در شرایط و موقعیت های متفاوت، مختلف است. که ما در این بخش چند نمونه از آنها را برای شما بیان کرده ایم.

۱. چهره فرد شاد

کشیده شدن گوشه های دهان به عقب و کمی بالا، در حالی که لب ها روی هم دیگر خوابیده هستند و یا حتی کمی از هم باز شده اند

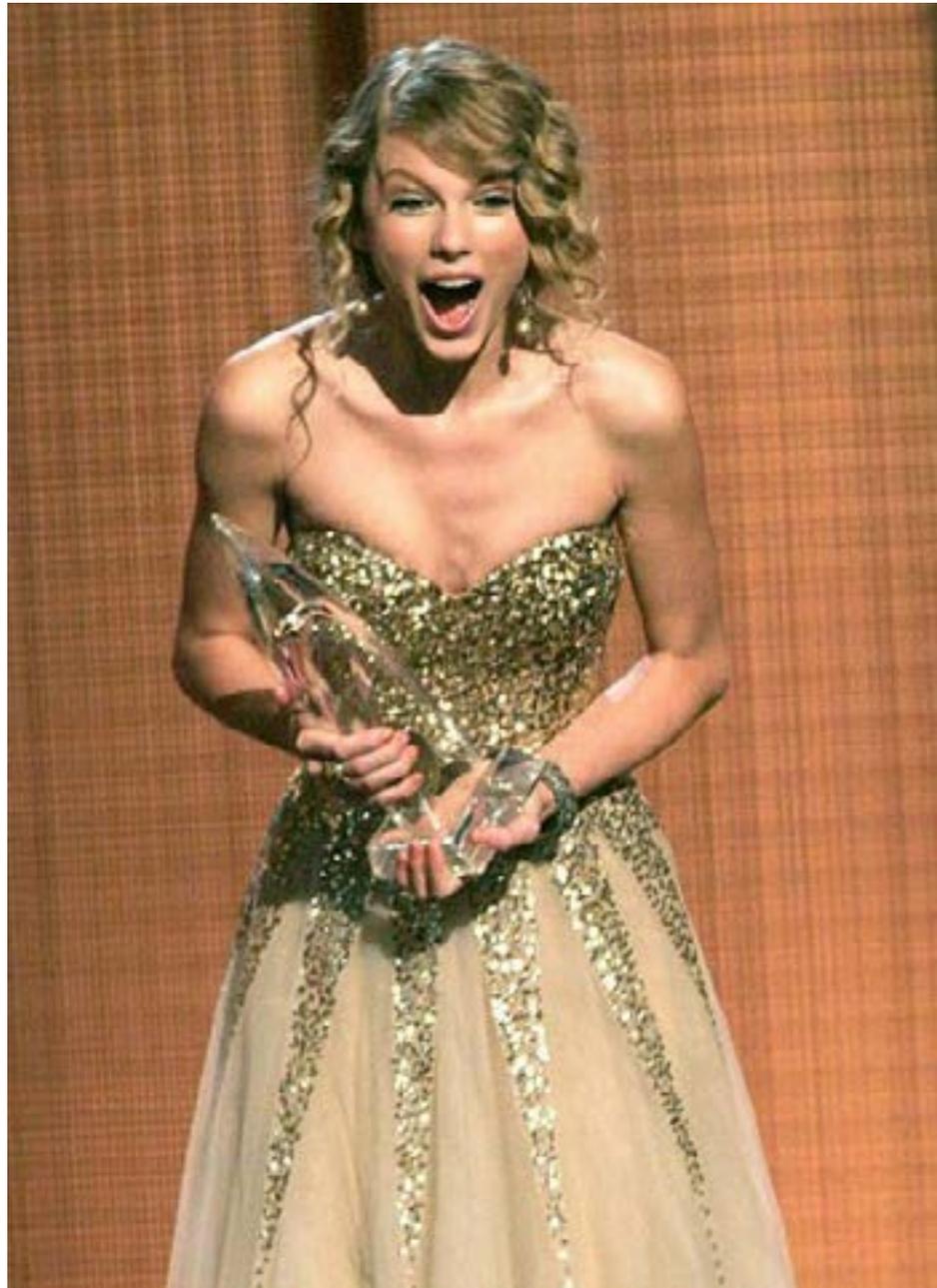
دهان ممکن است باز شود یا نه، و در صورت باز شدن دندان ها نمایش داده می شود

کشیدگی دوطرف، دو طرف بینی

گونه ها به سمت بالا کشیده می شوند

ادامه یافتن چروک های اطراف و گوشه خارجی چشم ها

این احساس معمولا هنگامی دیده میشود که موادی مثل: دوپامین و سروتونین در بدن ترشح میشود، که موجب افزایش شادی و کاهش بسیار زیاد استرس و اضطراب میشود.



۲. چهره فرد متعجب

- ابروها به سمت بالا می‌روند و حالت قوسی پیدا میکنند
- چروک های افقی در پیشانی ایجاد میشود
- پلک ها از هم باز می شوند چون چشم هارا به صورت گرد در می آوریم پس سفیدی بالا و پایین چشم‌ها هم قابل دیدن هستند
- دهان باز می شود و دندان ها از هم فاصله می‌گیرند، حتی گاهی اوقات دهان مانند بیان حرف (او) میشود

متخصصان می‌گویند که در حس تعجب، قسمت هیپوکامپ مغز که وظیفه آن ذخیره و پردازش اطلاعات است را تحریک می‌کند.

اکثر روانشناس ها معتقد هستند که حس تعجب به عنوان، گزینه بقا شناخته شده است چون میتواند به ما کمک کند تا از حادثه ها و اتفاقات جدید درس بگیریم و همچنین جزئیات آن ها را به فراموش نکنیم و بتوانیم تجربیات خود را افزایش دهیم

۳. چهره فرد ترسیده

- ابروها به بالا و پایین کشیده می‌شود، و ابرو ها به صورت یک خط صاف میشوند
- در ناحیه بین دو ابرو هم چروک بوجود می‌آید
- پلک بالایی هم بالا میرود در صورتی که پلک پایین کشیده میشود
- سفیدی چشم ها از بالا معلوم است اما سفیدی پایین قابل مشاهده نیست
- دهان باز میشود و لب ها به عقب متمایل میشوند

حس ترس نزدیک ترین و آشناترین احساس از میان تمام حس های اصلی است. چون ما به دفعات آنرا در موقعیت های متفاوت تجربه کرده ایم. به طور مثال: ترس از صحبت کردن در جمع، ترس داشتن از ارتفاع و بلندی، ترس از سوسک یا مار و غیره که نمونه هایی کاملاً تکراری هستند.



۵. چهره فرد عصبانی

- ابروها به سمت پایین کشیده میشوند و درهم میشوند و حالتی مثل اخم کردن به وجود می‌آید
 - چروک بین ابرو ها در اثر اخم کردن به وجود می‌آید
 - لبها به سمت پایین کشیده می شوند
 - چشم ها برآمد میشوند و حالت شدت خیره پیدا میکنند
 - لب ها کاملا به هم فشرده می شوند و گوشه ی آنها به سمت پایین کشیده میشوند و حالتی را القا میکند که انگار آماده انفجار و فریاد زدن هستند
 - سوراخ های بینی گشاد می شوند
 -
- تحقیقات فراوان مشخص کرده اند، انسان ها وقتی که در رسیدن و به دست آوردن اهداف و آرزوهایشان شکست می خورند، یا هنگامی که می خواهند با خشم احساسات دیگر خودشان را پنهان کنند، حس خشم و عصبانیت را نشان می دهند.



۴. چهره فرد متنفر

- باریک شدن چشم‌ها
 - لب بالا به سمت بالا متمایل می شود و دندان های قسمت بالا قابل مشاهده است
 - بینی چین میخورد
 - گونه ها به سمت بالا کشیده میشوند
- زمانی که کسی بوی ناخوشایندی را احساس میکند، این همان لحظه است که ما به راحتی می توانیم این حس انزجار و تنفر را در چهره اش ببینیم. تحقیقات روانشناسان متعدد اثبات کرده اند که در اکثر مواقع این حس به اعتقادات و طرز تفکراتان بستگی دارد، که معمولا تنفر را نسبت به افراد مخالف خود حس می‌کنید.

۷. چهره فرد تحقیر کننده

۱. یک طرف دهان به سمت بالا می رود و حالتی مثل پوزخند زدن ایجاد میشود
۲. این حس معمولا با خودبزرگ بینی و تکبر همراه است.
۳. یعنی هنگامی که فرد خود را بالاتر و بهتر از بقیه انسانها میبیند، ایجاد میشود.
۴. و به طور معمول این افراد دوست دارند نقش حامی و بزرگتر را برای دیگران بازی کنند.

البته حواستان باشد، چون این حالت ممکن است که با خستگی، کسالت و یا شادی کم اشتباه گرفته شود.



۶. چهره فرد غمگین

- گوشه داخلی، یعنی ابتدای ابروها کشیده و به سمت بالا می رود
 - گوشه لب ها به سمت پایین متمایل میشوند
 - لب پایین بیرون می آید و برآمده میشود
 -
- یکی دیگر از حس های اساسی انسان ها برای برقراری ارتباط با مخاطبان در زبان چهره، حس غم و غصه است.
- به طور مثال هنگام دلسوزی کردن، مهربانی انسان ها از همین حس ناشی می شود.
- شاید بتوان گفت این حس بیشتر سایر احساسات ما را به انسان بودن و برقراری ارتباط و همدردی متمایل میکند.
- البته این حس در مورد های دیگر مثل از دست دادن خانواده یا عزیزان نزدیک دیده میشود.
- نکته قابل توجه این جاست که اگر این حس در بدن با ترشح هورمون های ضدافسردگی جبران نشود، می تواند فرد را به سمت افسردگی شدید بکشاند.



چشم‌ها و برقراری ارتباط چشمی

چشم‌ها غالباً به عنوان «پنجره روح انسان» شناخته می‌شوند؛ زیرا آن‌ها قادرند حقایق بسیاری را درباره یک شخص آشکار سازند. همانطور که با شخص دیگری در حال گفتگو هستید، توجه به حرکات چشم وی، بخش طبیعی و مهمی در روند ارتباط محسوب می‌شود. ارتباط چشمی نوعی ارتباط غیرکلامی مهم است. حالت نگاه شما به فردی که با او در ارتباط هستید می‌تواند نکات زیادی از جمله میزان علاقه، محبت و یا خصومت شما را نسبت به او نشان دهد. برقراری ارتباط چشمی در هنگام صحبت با یک فرد بسیار حائز اهمیت است؛ زیرا میزان جذابیت آن گفتگو برای شما را نشان می‌دهد. هنگام ارزیابی زبان بدن به سیگنال‌های چشم فرد توجه داشته باشید. برخی سیگنال‌های چشمی را در ادامه برایتان توضیح می‌دهیم.

پلک زدن

پلک زدن امری طبیعی است، اما باید به این نکته نیز توجه داشته باشید که آیا فرد مقابل زیاد پلک می‌زند یا خیر. افراد معمولاً زمانی که احساس پریشانی یا ناراحتی می‌کنند، سریعتر پلک می‌زنند. کم پلک زدن نیز ممکن است نشان‌دهنده این باشد که شخص به طور عمدی سعی در کنترل حرکات چشم خود دارد. به عنوان مثال، یک بازیکن پوکر ممکن است کمتر پلک بزند؛ زیرا او عمداً در تلاش است تا میزان هیجان خود را نسبت به برگه‌هایی که در دست دارد به مخاطب خود نشان ندهد.

اندازه مردمک چشم

اندازه مردمک چشم، سیگنال ارتباط غیرکلامی بسیار ظریفی است. در حالی که میزان نور در محیط می‌تواند در گشاد شدن مردمک چشم تأثیر داشته باشد، اما گاهی اوقات احساسات می‌توانند موجب تغییر اندازه مردمک چشم شوند. گشاد شدن بیش از حد مردمک چشم یک فرد می‌تواند نشان‌دهنده میزان علاقه فرد به برقراری ارتباط باشد.

نگاه خیره

زمانی که یک شخص در هنگام گفتگو با شما، مستقیماً به چشمانتان نگاه می‌کند، به معنای آن است که برای صحبت و برقراری ارتباط با شما اشتیاق دارد. با این حال، طولانی شدن ارتباط چشمی می‌تواند کمی تهدیدآمیز باشد. از طرفی دیگر، قطع ارتباط چشمی و نگاه کردن به اطراف ممکن است نشانگر این باشد که شخص پریشان، ناراحت و مضطرب است و سعی می‌کند احساسات واقعی خود را پنهان کند.



حالت دهان

تغییر در حالت دهان

تغییرات اندک در دهان همچنین می‌تواند نشانه‌های ظریفی از احساسات یک فرد باشند. بالا بردن دهان و لب‌ها ممکن است نشان‌دهنده این باشد که فرد احساس خوشحالی یا خوش‌بینی می‌کند. از طرفی دیگر، پایین آوردن دهان و لب‌ها نیز می‌تواند نشانه‌ای از غم و اندوه، استرس و یا نگرانی باشد.

حرکات دهان نیز نکته‌ای ضروری در خواندن زبان بدن محسوب می‌شود. به عنوان مثال، گاز گرفتن لب پایینی ممکن است نشانگر این باشد که فرد احساس نگرانی، ترس و ناامنی دارد. لبخند زدن یکی از بزرگترین سیگنال‌های مربوط به زبان بدن است، اما لبخندها را نیز می‌توان به روش‌های مختلفی تفسیر کرد. یک لبخند ممکن است واقعی باشد و یا ممکن است پوزخند باشد که نشانگر نوعی خشم دورنی است. در هنگام ارزیابی زبان بدن، به نشانه‌های دهان و لب‌های فرد توجه کنید. این نشانه‌ها در ادامه آورده شده‌اند.



جمع کردن لب‌ها

جمع کردن لب‌ها در هنگام برقراری ارتباط ممکن است نشان‌دهنده عدم اعتماد، اکراه و یا بی‌میلی فرد باشد.

گاز گرفتن لب‌ها

افراد در هنگام ترس، استرس و نگرانی شروع به گاز گرفتن لب‌های خود می‌کنند.

پوشاندن دهان

هنگامی که افراد بخواهند واکنش عاطفی خود را پنهان کنند، ممکن است برای نشان ندادن لبخند یا پوزخندشان، دهان خود را بپوشانند. افراد در هنگام تعجب و شگفتی بسیار نیز دست خود را جلوی دهانشان قرار می‌دهند.

زبان بدن دست‌ها



دست‌ها روی قلب (سمت چپ سینه)

دنبال کسی بودن که باورمان کند اگرچه این حرکت را به راحتی می‌شود جعل کرد، معنایش خواستن کسی است که باورمان کند، چه معتمد باشد، چه نه. در فروشندگان گذاشتن دست روی قلب یعنی سعی می‌کنند خریدار را متقاعد کنند و فروشنده با اینکار نیاز به باور احساسی دارد.

اشاره با انگشت (به یک فرد)

پرخاشگری، تهدید و تاکید اشاره به یک شخص بسیار دیکتاتوری و امر آمیز است. اغلب بزرگترها این کار را نسبت به کوچک ترها انجام می‌دهند. انجامش در بزرگتر نسبت به بزرگتر قابل قبول نیست و فقدان آگاهی اجتماعی و توانایی کنترل فرد را نشان می‌دهد. انگار انگشت نشانه‌ی فشار دادن تفنگ و اسلحه است. و ارتباط قوی با خشم دارد. فقط در صورت همراهی چشمک با این ادا می‌شود از معنای پرخاشگرانه اش صرف‌نظر کرد.

اشاره با انگشت و چشمک

قدردانی یا تایید استفاده از چشمک و اشاره کردن با انگشت معنی اشاره با انگشت را تغییر می‌دهد و می‌تواند به معنی قدردانی باشد و اگر به معنی نشان دادن فردی باشد، باید انگشت در جهت آن فرد قرار گیرد و حتی به معنی تو متوجه شدی هم هست.

اشاره با انگشت (به هوا)

تاکید اشاره به هوا معمولا برای تاکید کردن بکار می‌رود. و یک فرد قدرتمند این کار را انجام می‌دهد.



کف دست‌ها رو به بالا و باز

اعتماد، صداقت، اطاعت، جذابیت کف دست‌های باز و رو به بالا یعنی سلاحی توی دستمان نداریم. معنی مختلف دیگرش، شفافیت است. یا می‌تواند به این معنی باشد که جوابی ندارم. در برخی شرایط هم نشان دهنده‌ی اعتماد به نفس و صداقت است. این ژست را خیلی راحت می‌شود جعل کرد. باز کردن کل دست و رو به بالا گرفتنش حالت شدیدتری از این حالت است.

کف دست به طرف بالا و انگشت در حال اشاره

دفاعی، درخواست توقف دستان راحت و شل نشانه‌ی دفاعی بودن در مقابل یک پیشنهاد هستند و سفت کردن انگشتان نشانه‌ی درخواست قطع کردن حرفی هستند که در حال گفته شدن است.

کف دست به طرف پایین

نظارت، قدرت، اهمیت وقتی بخش پایینی دست در امتداد بدن حرکت می‌کند و کف دست به طرف پایین است، این یعنی عدم توافق قوی و شدید.

کف دست به طرف بالا و حرکت دست به طرف بالا و پایین

دنبال پاسخ گشتن دست خالی است، اما انگار توی دست ایده یا مساله‌ای دارد وزن می‌شود. این یکی از علائم سنجیدن است.





تکان دادن انگشت (از یک طرف به طرف دیگر)

هشدار، رد کردن چیزی
مثل موج درست کردن یک پیستول نشانه‌ی تهدید است. و یا توقف حرفی که زده می‌شود و یا کاری که انجام می‌گردد.

انگشتان را تکان دادن (بالا و پایین)

تاکید، پند دادن
شبه فشار دادن یک دکمه روی صفحه کلید برای چند دفعه است. مثل وقتی که کامپیوتر یا آسانسور کار نمی‌کند، چند بار زدن دکمه باعث نتیجه‌ی متفاوت می‌شود...

دست‌ها را به هم کوبیدن

تاکید، بخصوص روی کلمه‌ی آخر
این کار مثل تمام کردن یک بحث است.

دستان مشت شده

مقاومت، پرخاشگری
یک یا هر دو دست مشت شده احساس دفاع، تعرض، و بسته به موضوع و سایر علائم، احساسات مثبت و منفی را نشان می‌دهند. دست مشت شده یعنی آماده شدن دست‌ها (و ذهن و بدن) برای مبارزه با یکی دیگر، اما جدا از علائم دیگر، تفسیرش بطور دقیق غیر ممکن است.

نوک انگشتان در دو دست روبرو روی هم باشند.

تفکر، به دنبال توضیح یک ارتباط گشتی
استفاده از این ادا مربوط به تفکر در حال ارزیابی و پیچیده است. در این ادا نوک انگشتان بطور روبرو هم را لمس می‌کنند و انگار پشت بام یک کلیسای بلند را ساخته‌اند. انگشتان از هم باز شده و می‌توانند صاف یا منحنی باشند. تغییر موقعیت (باز کردن انگشتان و دوباره روی هم گذاشتنشان) اثر خاصی ندارد و تکرارش مثل این است که یک ورق شیشه‌ای چرب لای انگشتان قرار گرفته است. شاید مردم این را نمی‌دانند، چون چیزهای مهم تری برای فکر کردن دارند.

انگشتان باز شده و با اشاره به بالا

تفکر و مانع
اشاره به بالا روشنفکری و تفکر پیچیده و مرتبط را نشان می‌دهد. اگر چه همین حالت دست اگر به طرف جلو گرفته شود، نشانه‌ی حالت دفاعی و قرار دادن مانعی بین شخص متفکر و طرف مقابل خواهد بود.



کف دست رو به پایین و با حرکت به طرف بالا و پایین و انگشتان صاف و باز شده

دعوت به خونسردی کردن و عدم کنترل گروه یا شرایط در جلسات شلوغ پلوغ، این ژست به فاصله ی چند اینچ بالای میز گرفته می شود و نشانه ی سرکوبگرانه ای در زمان افزایش فشار است. معلمین وقتی سوالی را در کلاس مطرح می کنند، از این ژست استفاده می نمایند.

بشکن زدن

عادت به جلب توجه معمولاً مردان از آن استفاده می کنند که نوعی عادت است. معنایش به موضوع بستگی دارد. هنوز کسی به درستی نمی داند که این صداها چطور درست می شوند، اما نوعی جلب توجه است.

تو هم کردن مشت‌ها

احساس منفی و اضطراب این کار اغلب روی میز یا جلوی شکم فرد انجام می شود.

نوک انگشت اشاره و شست را به هم چسباندن

رضایت و اوکی گفتن مثل بالا بردن انگشت شست، به معنی اوکی گفتن است. می شود با یک انگشت و انگشت شست یک دایره درست کرد که به معنی حرف اوی انگلیسی یعنی اوکی است و سه انگشت دیگر را صاف نگاه داشت.

شست‌ها رو به بالا

ارزیابی مثبت و توافق در دنیای غرب، این علامت برای تایید کردن بکار می رود. و نشانه ی بسیار مثبتی است. اشاره اش با هر دو دست به معنای تایید شدید است.

شست‌ها رو به پایین

اشتباه، ارزیابی بد بطور منطقی، این علامت برعکس علامت قبلی است. درست یا غلط، بالا و پایین آوردن شست از دوران باستان در روم برای گلدیاتورها بکار می رفتند و پایین آوردن شست، دستور به کشتن گلدیاتور بود.

شست‌ها را توی مشت فرو کردن

عدم امنیت و احساس ناراحتی مثل نشانه های دیگری که بخشی از بدن را پنهان می کنند، نشانه ی ناراحتی است. انگشت شست ابزاری انعطاف پذیر محسوب می شود و پنهان کردنش، آمادگی شخص برای عملکرد را کاهش می دهد.

دست‌ها را بصورت افقی نگهداشتن و از طرفی به طرف دیگر تکان دادن

عدم تصمیم‌گیری و ایجاد تعادل در ارتباط با تصمیم‌گیری و یا نتیجه‌گیری، نشانه‌ی سختی در پیش‌بینی و کنترل شخص مقابل است.

دست‌ها را به هم مالیدن

انتظار داشتن و رغبت این یک ژست آگاهانه برای ابراز احساس مثبت است و با پاداش مالی و مادی و یا فعالیت لذت بخش ارتباط دارد.

دست‌ها روی دهان

سرکوبی و شوک در بخش دهان، به دست روی دهان مراجعه کنید.

هنگام صحبت کردن، دست را روی بینی گذاشتن

دروغ گفتن و یا اغراق کردن گفته می‌شود اینکار نوعی پنهان کردن قرمز شدن بینی بخاطر افزایش جریان خون است. می‌تواند حرف‌های ساختگی را هم نشان دهد. داستان پینوکیو (آدمک چوبی که با دروغ گفتن دماغش بزرگ می‌شد) این ارتباط دروغگویی و ژست حاضر را نشان می‌دهد.

خاراندن بینی در هنگام صحبت کردن

دروغگویی یا اغراق خاراندن دماغ در هنگام صحبت کردن علامت هشدار است، مگر اینکه شخص واقعا بینی اش بخارد. این علامت اغلب حساب کتاب یک واقعه را نشان می‌دهد.

مالاندن بینی در هنگام گوش دادن

تفکر، تفسیر در بسیاری از موارد، این یک نشانه‌ی نا آگاهانه است و پاسخ به یک نظر را به تاخیر می‌اندازد. مالیدن بینی یک جور مانع تنفسی تصور می‌گردد، بخصوص اگر دست دهان را هم پوشانده باشد. انگار فرد می‌خواهد چیزی بگوید اما ترجیح می‌دهد که سکوت کند.



انگشت روی بینی

رویای روزانه، بی‌توجهی، استرس و عدم ارتباط اجتماعی این ژست معنی خاصی ندارد و می‌تواند در افراد و شرایط مختلف، معانی متفاوت داشته باشد.

دست روی گوش

نپذیرفتن و یا مقاومت در برابر چیزی این ژست اهمیت گوش دادن را نشان می‌دهد و یا توافق با چیزی که گفته می‌شود. اگر شخص گوینده این ژست را بگیرد، نشانه‌ی اهمیت دادن به نظر دیگران و نادیده نگرفتنشان است.

کشیدن گوش

عدم تصمیم‌گیری و ناراحتی افرادی که به شیوه‌های مختلف اعضای بدنشان را می‌کشند، به دنبال راحتی هستند، اما کشیدن گوش نشانه‌ی حمایت مناسب است که در ارتباط با عدم تصمیم‌گیری دیده می‌شود.

گذاشتن دست روی سر

ایجاد خونسردی گذاشتن دست‌ها روی سر علامت حفاظت کردن از خود در برابر ناراحتی است.

گذاشتن دست روی چانه

تفکر این ژست مثل گذاشتن دست روی ریش است که بندرت در زنان دیده می‌شود.

دست روی چانه و لم دادن روی یک طرف صورت

ارزیابی، خستگی و یا سررفتن حوصله این ژست بصورت گذاشتن آرنج روی میز است. انگار می‌خواهیم عملکرد، نظر و یا واکنش بعدی طرف مقابل را نسبت به چیزی یا کسی ارزیابی کنیم. اگر این ژست خیلی طول بکشد و نگاهمان به چیزی متمرکز نباشد، نشانه‌ی سررفتن حوصله و خستگی است.



انگشت شست، اشاره و نشانه چانه را گرفته و روی صورت باشند. ارزیابی

این، نشانه‌ی معتبرتری از ارزیابی است و اغلب آرنج روی میز قرار می‌گیرد. انگشت وسط اغلب بصورت افقی بین چانه و لب پایینی قرار می‌گیرد.

خاراندن گردن

تردید، ناپاوری
شاید احساس عدم اعتماد و تمایل به حفاظت از منطقه‌ی گردن را نشان دهد. کسی چه می‌داند. شاید این علامت بخاطر تردید و بی‌اعتمادی به فرد گوینده باشد.

دست به کمر

ناامیدی
این ژست علامت ناراحتی و ناامیدی است.

دست کشیدن روی مو

معاشقه و یا احساس سرخوردگی دست کشیدن روی موها نشانه‌ی معاشقه است و شاید در برخی شرایط نشانه‌ی ناراحتی باشد.

دست روی ران

اعتماد به نفس و آماده بودن
این نشانه‌ی آماده بودن برای یک کار است. و در شرایط مختلف اجتماعی و کاری استفاده می‌شود. در موارد عاشقانه و اجتماعی، توجه را به منطقه‌ی جنسی جلب می‌کند.

دست‌ها توی جیب

بی‌علاقه‌گی و خستگی
این علامت، نشانه‌ی آماده نبودن برای یک کار است. کسانی که در شرایط خاص دستشان را توی جیبشان می‌گذارند، عدم علاقه به آن شرایط را نشان می‌دهند.



زبان بدن پا

کنترل آگاهانه و یا ساختگی زبان بدن در پا، سخت‌تر از سایر نقاط بدن است. بنابراین با شناخت علائم، پاهای می‌توانند سر نخ خوبی برای دانستن احساسات و میزان حوصله باشند. مردان و زنان به شکل‌های متفاوتی می‌نشینند و موقع خواندن زبان بدن باید این تفاوت را در نظر گرفت. برخی از این تفاوت‌ها بر نوع لباس پوشیدن و برخی دیگر بخاطر تفاوت جنسیتی است. مردان بیش از مردان پایشان را باز می‌کنند و می‌نشینند.



نکته

باز بودن پا در مردان خیلی مهم نیست، اما در زنان چرا. بخصوص اگر دامن کوتاه پوشیده باشند. زنان مسن‌تر بیش از جوانان تمایل به بستن پاهایشان دارند که بخاطر شرایط اجتماعی و نوع لباس پوشیدنشان است. این تاثیرات را در ارزیابی علائم مد نظر داشته باشیم. همچنین این را هم در نظر بگیریم که وقتی افراد نیم ساعت یا مدت بیشتری می‌نشینند، تمایل دارند که موقعیت پایشان را عوض کنند تا احساس راحتی کنند. این را هم در تفسیر علائم مد نظر داشته باشیم. علائم مربوط به پا با علائم بازو تایید می‌شوند. مثلاً بازوان و پاهای بسته‌ی ضربدری جدا از دلیل راحتی، یک نشانه یعنی دفاع، عدم امنیت و ناراحتی را نشان می‌دهند.

پاهای صاف، نشستن معمولی



علاقه و جذب شدن (مطابق جهت)

معمولا کسی که صاف می نشیند، زانو و یا زانوانش به طرف نقطه ی مورد علاقه اش قرار می گیرند. عکس این موضوع هم درست است. و از موقعیت ناخوشایند و تهدید آمیز، زانوان را دور نگه می داریم. این قانون در پای ضربدري هم درست است. پس جهت زانو، علاقه و یا بی علاقه گی را نشان می دهد.

پای ضربدري نشده و نشستن معمولی

باز بودن

پدر موقعیت های نشستن، پای باز و ضربدري نشده، نظر باز را نشان داده و پای ضربدري نشانه ی مخالفت است که می تواند ناشی از هشدار یا عدم قطعیت هم باشد.

پای ضربدري در نشستن – تغییر خاص



علاقه و یا بی علاقه گی مطابق جهت زانو معمولا ضربدري کردن قسمت بالای پا و زانو مطابق علاقه ی شخص است. اگر زانو در جهت شخصی باشد، نشانه ی علاقه و اشتیاق به اوست. و اگر برخلاف جهتش باشد، حاکی از بی علاقه گی است. وقتی شخص نشسته و علائم را در ارتباط با نشستنش نشان می دهد، تفسیرشان راحت تر است. اما اگر بیش از نیم ساعت نشسته باشد و موقعیتش را عوض کند، خواندن علائم اعتبار کمتری خواهند داشت. چون برخی از این علائم می توانند بخاطر خسته شدن از نشستن باشند.

پای ضربدري آمریکایی (پا روی پا گذاشتن)



استقلال، یک دنده گی بیش از ضربدري شدن هر دو زانو، نشانه ی اعتماد به نفس است. این مدل اشاره به منطقه ی جنسی دارد و می تواند بخاطر لم دادن قسمت بالایی بدن باشد. با این حال پای ضربدري یک مانع محافظتی محسوب می شود و این ژست را باید برای یک دنده گی، بیش از ضربدري شدن هر دو زانو در نظر بگیریم.

زبان بدن پا

پا رو پا گذاشتن با دستان توی هم رفته

مقاومت و یک دنده گی
این ادا، یک دنده گی و حفاظت را بیشتر نشان می دهد و در آن دست ها بر خلاف جهت پا روی پا گذاشتن، در هم می روند تا موقعیت قفل شده ی محکم تری را بسازند که به میزان حوصله ی فرد بستگی دارد.

قوزک پا قفل شده در هم در نشستن

دفاعی
زانوان می توانند جدا از هم باشند (در مردان) و یا چسبیده به هم (در زنان) که نشانه ی مبارزه با احساس منفی است.



پاهای باز از هم در حالت ایستاده

پرخاشگری و آماده برای واکنش نشان دادن
پاهای جدا از هم با عرض زیاد یک مبنای محکم (اغلب ناآگاهانه) می سازد که دفاع و یا حمله را طبق آن می توان انجام داد و باعث میشود بدن عریض تر هم دیده شود. دست روی ران این تفسیر را بیشتر تایید می کند.

ایستاده با حالت توجه کردن

احترام
صاف ایستادن و صاف کردن پاها باهم و به صورت موازی و جفت شده، شانه ها رو به عقب و دست ها در دو طرف بدن این ژست را می سازد که شبیه ژست نظامیان است و نشانه ی توجه و احترام به شخص مقابل است.

پاهای ضربداری در حالت ایستاده

عدم امنیت و اطاعت
این ژست در مهمانی ها و گروهی از افراد نشان داده می شود که حاکی از اعتماد به نفس کمتر است و با فقدان حس دیده شدن همراه است. در ارتباط با گروهی از افراد، بیشتر دیده می شود. وقتی پاها ضربداری باشند و دست ها نه، نشاندهنده ی اطاعت و توافق با شخص مقابل است. پس می تواند متکی بر چیزهای مختلفی باشد.

زانوان قلاب شده در هم در حالت ایستاده

تحت فشار بودن
زانوان قلاب شده در هم استرس شدید را نشان می دهند که می تواند بخاطر بالا بودن وزن باشد و مشابه زانوان بسته با شدت کمتر انتظار ناراحتی و عدم مسئولیت را نشان می دهد.



جهت پا در نشستن

در جهت مهم ترین عضو گروه
این علامت، علامت اشتیاق بین گروه هاست و رهبری و تسلط را نشان می دهد. یعنی پا همیشه به طرف رهبر یا قوی ترین عضو گروه قرار دارد.

پا در جهت چیزی

جهت پا، جهت علاقه مندی را نشان می دهد.
مثل زانو، جهت پا، جهت علاقه مندی را نشان می دهد. باز یا بسته بودن پا در این ژست تفسیر نمی شود و چه در حالت نشسته یا ایستاده، جهت، علاقه و اشتیاق را نشان می دهد.

چگونه ذهن دیگران را بخوانیم

آیا می توان زبان بدن را به نحو ساختگی
انجام داد؟

فصل چهارم

چگونه ذهن دیگران را بخوانیم



چگونه ذهن دیگران را بخوانیم

چگونه ذهن افراد را بخوانیم؟ خواندن ذهن امکان پذیر است؟ چگونه فکر سایر افراد را بخوانیم؟

یک شیوه جالب برای دانستن افکار و نیات اطرافیان خواندن ذهن آنها است. یکی از روشهای موثر ذهن خوانی، درک زبان بدن است. بسیاری از افراد هنگام حرف زدن، به صورت ناخودآگاه قسمتی از بدنشان را تکان می دهند و این حرکات نشان دهنده تفکرات و احساسات درونی فرد نسبت به موضوع است. حرکت چشم و یا دست طرف مقابل می تواند ما را از افکار و نیات طرف مقابل خود آگاه کند. فکر کردن به مسائل مختلف واکنش فیزیکی چشم را به دنبال دارند، که شما با تشخیص آنها می توانید تقریباً حدس بزنید که فرد به چه چیزی فکر می کند.

افراد همیشه در رابطه با افکار و ذهنیت های خود در رابطه با موارد گوناگون در لحظه سیگنال هایی ارسال می کنند، که البته این نشانه ها در برخی بارز تر و در برخی پنهان تر است. اجازه دهید یک مثال خیلی ساده بزنیم، به عنوان مثال زمانی که در یک گفت و گوی ساده و نه بحث و مجادله، متوجه شدید که فرد نظراتش با نظرات شما در تقابل است، این یک نشانه برای متوقف کردن موضوع مورد صحبت و یا تغییر آن است. بدین صورت شما از یک تجربه و تعامل اجتماعی بد به همین راحتی جلوگیری می کنید.



مرزها را تشخیص دهید

روش دیگر برای پی بردن به آنچه که در ذهن دیگران می گذرد، شناخت و تشخیص مرز های روحی، عاطفی و البته رفتاری است. شاید پرسیدن سوالات مناسب و به جا یکی از بهترین روش های این کار باشد. شما باید بدانید که چه مواردی برای فرد مقابل شما مهم است و از اهمیت بیشتری برخوردار است.

کدام سوالات و یا موضوعات فرد را کمی برانگیخته و یا مضطرب می کند؟ و پاسخ گویی به کدام سوالات برایشان آسان و راحت است. در این سوالات شما میبایست بیشتر یک شنونده باشید تا یک فرد سخنران. شاید پیشنهاد خوب برای این شناسایی استفاده از بحث های از قبل آماده شده و یا تجربه شده توسط شما باشد. سوالاتی بپرسید که معمولاً جواب دقیقی و صریحی ندارند و اصطلاحاً پایان بازی دارند. بدین صورت فرصت بیان تمام آنچه فرد تمایل دارد بیان کند پیش خواهد آمد. شما هم از خود داستان هایی به اشتراک بگذارید تا با نزدیک شدن فرد تمایل بیشتری برای مشارکت در موضوعات و بحث های شما داشته باشد. با این روش به گفته کارشناسان ۱۰ نفر از هر ۹ نفر مرز بندی های فکری و روحی را برای شما ناخواسته و با نزدیک شدن شما آشکار خواهند کرد. با مشخص شدن این مرز بندی ها شما مطمئناً برخورد و رفتار صحیح تری برای جذب و یا کشف فرد قابل خواهید داشت.

شخصیت ها را در نظر بگیرید

بالاتر هم به این موضوع اشاره کردیم. شما کاربران برای خواندن ذهن و فکر افراد باید ناچاراً با شخصیت های آنان هم آشنا شوید. شما باید بدانید که به چه فردی سر و کار دارید. بدین صورت متوجه خواهید شد که چه مواردی برای فرد مهم و جالب تر است. به جزئیات دقت کنید و تک تک رفتار ها را در همان برخورد های اولیه زیر نظر داشته باشید. به عنوان مثال معمولاً فردی که در جست و جوی برتری های خود است به هنگام دست دادن با شما دستان خود را محکم تر نگه می دارد و شاید کمی فشار را چاشنی دست دادن کند. افرادی که معمولاً شوخی را همراه گفت و گو های خود می

با تفاوت های معمول و همگانی شروع کنید

در ابتدا و هنگام برخورد با دیگر افراد سعی کنید یک دید کلی نسبت به فرد و شخصیتش پیدا کنید. رفتارها، نوع برخورد، نحوه صحبت کردن و ظاهر فرد می تواند اطلاعات خوبی را در رابطه با شخصیت وی به شما بدهد. با داشتن یک درک کلی نسبت به شخصیت تا حدودی هم می تواند نسبت به آن چیزی که در ذهن فرد به هنگام برخورد با هر موضوع گذر می کند پی ببرید. اجازه دهید در این رابطه باز هم مثال دیگری بزنیم. برای یک موضوع کاری به شرکتی دیگر مراجعه می کنید و متوجه می شوید که فرد مورد نظر شما یک فرد پشت میز نشین، درگیر و آشنا با کامپیوتر و گجت هاست که مدام وقت خود را در محل کار با این وسایل سپری میکند و در مجموع نسبتاً خجالتی و غیر اجتماعی است. حال اگر شما قرار باشد ملاقات دیگری در با این فرد داشته باشید با این موارد که از ظاهر شخص برداشت کردید باید بدانید که این فرد معمولاً خیلی اهل ملاقات های رو در رو نیست و احتمالاً دوست دارد این قرار ها در محیط های مجازی و با استفاده وسایل الکترونیکی انجام پذیرد. همچنین با توجه به یافته های بالا باید بدانید که این فرد معمولاً علاقه ای به تشریفات ندارد و سرعت انجام کار ها برایش مهم است. مستقیم به سراغ اصل مطلب بروید و حاشیه را در صحبت کردن ها فراموش کنید. چنانچه شما این موارد را رعایت کنید و در نظر بگیرید مطمئناً در معاملات و یا قرار ملاقات و ... شخصیت نزدیک تری به این فرد خواهید داشت و نتیجه حاصله مطمئناً مطلوب تر خواهد بود.



برای خواندن ذهن به دنبال گفت و گوهای غیر زبانی باشید

روابط و گفت و گوهای غیر زبانی هم از اهمیت بالایی برای خواندن ذهن و پیش بینی رفتار افراد برخوردار است. اینجاست که اهمیت زبان بدن و درک زبان بدن مجدد جایگاه خود را در روابط اجتماعی نشان می دهد. هر حرکت فرد به هنگام برخورد با شما حامل پیامی خواهد بود که این وظیفه شماست با دانش خود در این زمینه محتویات آن را کشف کنید. برای این کار سخن را کوتاه کرده و مقالات کامل زیر را می توانید مشاهده کنید.



یک شنونده خوب باشید

به خوبی به صحبت های دیگران و البته نوع کلمات و لحنشان دقت کنید، به همان اندازه که به موارد گفته شده دقت و توجه می کنید باید مراقب مطالب گفته و ارائه نشده هم باشید. این کار به هنگام مکالمات تلفنی اهمیتش چندین برابر خواهد شد.

دقت داشته باشید که هرگز مطالب و موضوعاتی که شامل عوامل و بار احساسی است را چه در شرایط کاری و چه در زندگی با مسیج و البته ایمیل منتقل نکنید. سعی کنید از ملاقات های رو در رو و یا در نهایت تلفنی کمک بگیرید. برداشت های اشتباه و البته نا به جا در این شرایط چندین برابر می شوند و البته شاید این اشتباه جای جبران نداشته باشد.

دانشمندان اعتقاد دارند که با داشتن افکاری عکس العمل فیزیکی چشم را به دنبال دارند، که شما با تشخیص آنها می توانید تقریباً حدس بزنید که شخص به چه چیزی فکر می کند.

حرکات و واکنش های چشمی



هنگامی که از فردی راجع به شماره تلفنی در ۱۰ سال پیش سوال می کنید یا از آرزویشان می پرسید آنها سعی می کنند تا تصویری را در ذهنشان بسازند و از حافظه شان برای به خاطر آوردن آن کمک بگیرند. این افکار، واکنش فیزیکی چشم را به همراه دارند، که شما می توانید با تشخیص آنها حدس بزنید که فرد به چه چیزی فکر می کند.

۱. هنگامی که فرد زمان فکر کردن چشم خود را به سمت بالا و طرف راست حرکت می دهد نشانه جستجو و بازسازی رویدادی تصویری است که در گذشته اتفاق افتاده است.

۲. هنگامی که فرد زمان فکر کردن چشم خود را به سمت بالا و سمت چپ حرکت می دهد در حال ساختن آوردن و یا تصور یکی از حواس، لامسه،

تصویر و یا رویداد جدید می باشد. ۳. هنگامی که فرد زمان فکر کردن چشمانش مستقیم و سمت راست را می نگرد در حال بخاطر آوردن صوتی است که در گذشته شنیده است.

۴. هنگامی که فرد زمان فکر کردن چشمانش مستقیم و سمت چپ را می نگرد در حال ساختن کلمه و یا صوتی که در گذشته رخ نداده است.

۵. هنگامی که فرد زمان فکر کردن چشم خود را به سمت پایین و سمت راست حرکت می دهد در حال صحبت کردن با ضمیر داخلی اش می باشد.

۶. هنگامی که فرد زمان فکر کردن چشم خود را به سمت پایین و سمت چپ حرکت می دهد در حال به خاطر آوردن و یا تصور یکی از حواس، لامسه،

بویایی و یا چشایی می باشد.

۷. اگر شما از فرد مورد نظر سوالی پرسید و فرد هیچکدام از حرکات فوق را انجام ندهد و فقط به یک نقطه نگاه کند او در حال بررسی و شبیه سازی سوال و جواب به صورت تصویری می باشد. برای تمام افراد این حرکات یک معنا و مفهوم را ندارد.

آیا می توان زبان بدن را به نحو ساختگی انجام داد؟

اما می توانید جلوی سرخ شدن چهره تان را هنگام عصبی شدن بگیرید.

این ویژگی زبان بدن مانند یک شمشیر دولبه است. چرا؟

چون از یک طرف دیگران نمی توانند به شما دروغ بگویند و از طرف دیگر،

خودتان هم نمی توانید بسیاری از احساسات واقعی تان را مخفی نگه دارید.

البته همیشه افرادی هستند که قاعده را به هم می ریزند.

این افراد یاد می گیرند تا جای ممکن هیچ گونه احساس یا واکنشی را در ظاهر خود منعکس نکنند،

یا نشانه هایی را بروز دهند که برخلاف نظر واقعی شان است.

چه کسانی؟ اول از همه سیاستمدارها و هنرپیشه ها! حتما می دانید یک مذاکره کننده قهار کسی است

که نباید ناراحتی، شگفتی، خوشحالی یا حیرت خود را به راحتی در

چهره اش نشان بدهد.

از طرف دیگر حتی لازم است گاهی تمام احساسات مذکور را به صورت تصنعی و ساختگی ابراز کند.

هنرپیشه ها هم با تمرین، مطالعه و تجربه به جایی می رسند.

که از زبان بدن برای باورپذیر بودن نقش آفرینی هایشان استفاده کنند.

زبان بدن ویژگی ها و خصوصیتی دارد که معمولا بدون تفاوت فاحشی برای تمام افراد صادق است.

سرخ ها و علایم زبان بدن را می توانیم به صورت عمدی (مثل چشمک زدن) به کار ببریم.

مخاطب ما هم می تواند به صورت عمدی این نشانه ها را دریافت کند یا آن ها را نادیده بگیرد.

بیشترین علایم زبان بدن به صورت غیرعمدی آشکار می شوند.

(مثل گشاد یا تنگ شدن مردمک چشم)،

این علایم معمولا به صورت غیرارادی توسط مخاطب دریافت می شوند

کنترل زبان بدن در برخی مواقع ممکن است و گاهی ممکن نیست.

مثلا شما می توانید برای حفظ احترام به مخاطب تان، خود را ملزم به نگاه کردن به او کنید - حتی وقتی از صحبت های طرف مقابل حوصله تان سر رفته است -



البته با دقت کردن در بین حرکات اصلی و حرکات جزئی بدن و کلمات بیان شده تضادی رخ دهد. به عنوان مثال: کف دست فرد متقلب باز است اما در حین گفتن دروغ، به شما لبخند می زند و حرکات ریز و جزئی اش او را لو می دهد. وقتی قادر باشیم حرکات واقعی را از حرکات تصنعی و تقلبی جدا کنیم، خواهیم توانست فرد راستگو را از دروغگو یا شیاد تشخیص دهیم.

۲ نکته که لازم است آن را بدانید:

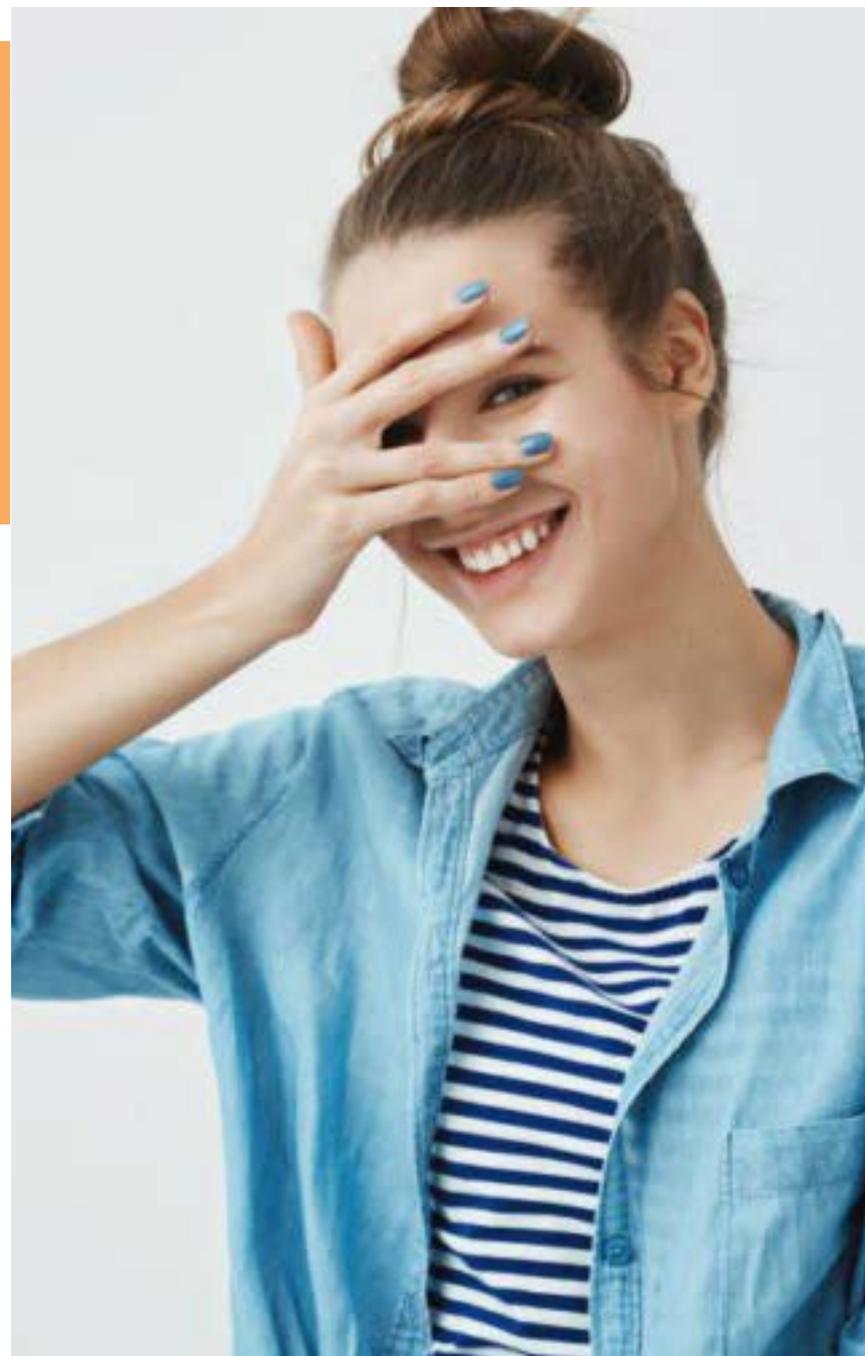
۱. این واکنش ها شامل افراد راست - دست است و در صورتی که فرد مورد نظر چپ دست باشد باید این واکنش ها را برعکس در نظر بگیرید.

۲. منظور از راست یا چپ، دید شما نسبت به فرد انجام دهنده واکنش است.

برخی از حرکات چشم ها که خبر از درون فرد می دهد

- اگر در زمان حرف زدن طرف مقابلتان به سمت پایین نگاه کرد: او ممکن است احساس خجالت، نگرانی، کمی اعتماد به نفس، گناه و یا در برخی موارد احساس شرمندگی داشته باشد.
- اگر در زمان حرف زدن طرف مقابلتان به سرعت چشم هایش را به کناره ها چرخاند: او در اطراف شما احساس نگرانی و یا عدم راحتی داشته باشد.
- اگر در زمان حرف زدن طرف مقابلتان به سمت بالا و سمت راست نگاه کرد: او ممکن است سعی در تصور کردن چیزی دارد و یا دروغ گفته است.
- اگر در زمان حرف زدن طرف مقابلتان به سمت بالا سمت راست نگاه کرد: او ممکن است سعی در به خاطر آوردن چیزی دارد.
- اگر در زمان حرف زدن طرف مقابلتان دو طرف گوشه های چشمش را جمع کرد: او ممکن است احساس خوشحالی و شادی واقعی نسبت به چیزی داشته باشد.
- اگر در زمان حرف زدن طرف مقابلتان چشم هایش را باز و گشاد نمود: ممکن است احساس عشق یا ترس داشته باشد و این بستگی به موقعیتی دارد که در آن حضور دارد.
- اگر در زمان حرف زدن طرف مقابلتان مردمک چشم هایش کوچک شود: ممکن است احساس خشم زیادی داشته باشد.

رازهایی برای کنترل زبان بدن



۱. ذهنیت درست و تأثیر آن بر زبان بدن

یکی از ساده ترین راه ها برای اطمینان از زبان بدن دوستانه، نیت دوستانه با ذهنیتی درست است. الینا لودو، وکیل و کارآفرین توانا می گوید: قبل از ملاقات با کسی، تصور کنید که شما واقعا شخص را دوست دارید، سپس هنگامی که صحبت را شروع می کنید، سعی کنید دلیلی برای اینکه شما صادقانه دوستش دارید، پیدا کنید. این باعث می شود که یک نگاه دوستانه و حالت آرامش به شما بدهد و بیشتر لبخند بزنید. این کار بهبود زبان بدن را برای شما رقم میزند.

۲. وضعیت بدنی مناسب و ارتباط آن با زبان بدن

قرار گرفتن در حالت بدنی مناسب از جمله ویژگی های زبان بدن بشمار می رود؛ به عبارت دیگر، راست کردن ستون فقرات، پهن کردن شانه ها و راست قامت ایستادن شما را در حالت مناسب بدنی قرار می دهد. همچنین می توانید دست های خود را در موقعیتی قرار دهید که قفسه سینه شما را باز کند. جان گریسون، متخصص روانشناسی و زبان بدن، می گوید: قفسه سینه خود را باز کنید و یا رفع انسداد کنید به عبارتی دیگر گلو خود را صاف کنید. این کار باعث می شود صدای شما رساتر و واضح تر به گوش برسد.

۳. لبخند زدن راهی ساده برای بهبود زبان بدن

همه می دانند که لبخند زدن یک حس خوب را ایجاد می کند و باعث اندیشه مثبت در افراد می شود؛ اما بسیاری از افراد از این روش ساده استفاده نمی کنند، در حقیقت یک فرد نجیب زاده می تواند از این روش برای تقویت زبان بدن خود استفاده کند. گریسون می گوید: عواطف صادقانه دوجانبه است. به این معناست که آنها در هر دو طرف صورت ظاهر می شوند؛ بنابراین اطمینان حاصل کنید که اگر می خواهید لبخند بزنید، آن لبخند کامل و واقعی باشد. یک لبخند در یک طرف صورت ناخودآگاه به عنوان تحقیر تفسیر می شود، بنابراین این اشتباه، تصویر مودبانه ای از شما را نشان نمی دهد.



تأثیر زمانبندی لبخند در زبان بدن قوی

لبخند شما را حتی با گذشت زمان قدرتمند تر می کند و شخصیت شما را تقویت می کند. میشل تیربرگ، یکی از بنیانگذاران گروه شبکه های اجتماعی و مجالس عروسی می گوید: زمانی که برای یک نفر لبخند می زنید، یک یا دو دقیقه آن را نگه دارید تا واقعا فرد آن را ببینید، سپس اجازه بدهید که فرد احساس کند لبخند شما از درون است و صرفا ظاهر سازی نیست. این کار باعث می شود که او متوجه شود برای او لبخند می زنید نه برای چیزی بی اهمیت که در نزدیکی شماست. به این روش ها دقت کنید و آن ها را تمرین نمایید.

نقش زبان بدن در برقرار کردن ارتباط چشمی

برقراری تماس چشمی قوی برای ظاهر دوستانه و اعتماد به نفس لازم است. خانم LILLIAN GLASS، متخصص زبان بدن به CNBC گفت: کسی که از ارتباط چشمی بهره می گیرد قطعاً انسان موفقتری است، اگر بتوانید همزمان با برقرار کردن ارتباط چشمی لبخند بر لبان خود داشته باشید تأثیر بسیار زیادی در افراد خواهد داشت. زمان برقرار کردن ارتباط چشمی از انجام کارهای غیر ضروری مانند نگاه کردن به گوشی یا اطراف اجتناب کنید. یکی از ویژگی های افرادی که از زبان بدن خود استفاده می کنند همین کار است، اهمیت دادن به افراد با نگاه کردن به آن ها روش کارآمدی برای تقویت آن است.

قطع نکردن صحبت دیگران

زمانی که فردی مشغول صحبت است سعی کنید با انجام کارهای غیر ضروری حواس او را پرت نکنید و ناگهان صحبت او را قطع نکنید. خانم LILLIAN GLASS به صحبت های خود در CNBC اضافه کرد و گفت: زبان بدن به این معنی است که شما برای فردی که صحبت می کند ارزش قائل هستید و به او احترام می گذارید، در هنگام گوش دادن به حرف های او کمی به سمت او ملحق شوید (نزدیک شدن) تا متوجه شود که به حرف های او گوش می دهید.

دست دادن از ویژگی های عالی زبان بدن

دست دادن یک تصویر قوی از شما ایجاد می کند. زمانی که شما با فردی دیدار می کنید وقتی به او دست می دهید در واقع احساس همبستگی و صمیمیت ایجاد کرده اید. مارک آندرسون، مدیر آموزش و توسعه در کارهای تحقیقاتی، می گوید: سعی کنید در موقعیت دست دادن تسلط پیدا کنید و مطیع نباشید که اول به شما دست بدهند، حرکت مستقیم به جلو با کمی قدرت و استحکام تصویر قوی از شما را در پی دارد اگر دست شما عرق کرده است اول آن را پاک کنید. ضمناً زمان دست دادن به طرف مقابل، با دست راست به او دست دهید و با دست چپ آرنج دست او را به نشانه احترام بگیرید یا دستتان در پشت شانه او قرار دهید.



۱. نقش آگاهانه صحبت کردن و کارایی زبان بدن

در بیشتر موارد افرادی که آگاهانه حرف می زنند و به صحبت های خود اطمینان دارند، تمایل افراد را به خود جلب می کنند و باعث می شود که افراد به آن ها با دقت بیشتری گوش دهند. این کار در زمان مصاحبه های شغلی هم به شما کمک بسیار زیادی خواهد کرد، باعث می شود که بهتر به نظر برسید. گاریسون می گوید: استفاده کردن از حرکات دست می تواند تسلط شما را در حرف زدن بیشتر کند که همچنین به نام (چرخش دست) STEEPLING نامیده می شود، می تواند با هر دو دست انجام شود. زمانی که افراد قدرتمند و آگاهانه و با تسلط صحبت می کنند جایگاه آن ها و تخصص آن ها برای دیگران شکوفا می شود که از ویژگی های برتر زبان بدن نیز بشمار می رود.

۲. استفاده مناسب از حرکات دست

برای این که زبان بدن خود را در بین دیگران تقویت کنید باید بدانید که چگونه از دستتان خود استفاده کنید. زمانی که مکالمه خود را با فردی شروع می کنید، باید حرکات دست شما طبیعی باشد و این ذهنیت را در فرد ایجاد نکند که شما قصد بی احترامی یا تسلط بر او را دارید. یک کارشناس در این زمینه می گوید: برخی از حرکت های دست جنبه ی تهدید آمیز برای فرد دارند، بهتر است که از آن ها اجتناب شود. تحقیقات نشان می دهد افرادی که با حرکات دست بیشتر صحبت می کنند صادق تر از کسانی هستند که هنگام صحبت کردن از دست خود استفاده نمی کنند.

۳. انجام دادن این حرکات با دست و تأثیر آن در زبان بدن

لازم است بدانید که در بعضی مواقع حرکات دست شما به عنوان سلاحی برای پیشرفت شما عمل می کنند و نشان دهنده ی اعتماد به نفس شما خواهند بود. این موضع نیز قابل درک است که داشتن اعتماد به نفس نیازمند زمان است و صحبت کردن برای افراد مختلف با حرکات دست اطمینان ایجاد می کند. بهتر است که هنگام صحبت کردن چیزی در دست شما نباشد و یا پشت سر خود را با دست نخارنید. اگر سعی در جذب دیگران دارید هرگز دست به سینه با دیگران صحبت کنید

از این روش ها برای رسیدن به زبان بدن عالی استفاده کنید، قطعاً به شما کمک خواهد کرد.

منابع

کتاب جامع زبان بدن نویسنده: آلن پیز

careeraddict.com

indeed.com

flexiforce.com.au

azbigmedia.com

time.com

squareup.com

www.howcanu.com

tahavolefardi.com

شما با خواندن این کتاب دیپلمات نخواهید شد؛ اما قطعاً خواهید توانست یک مذاکره کاری، یک بحث خانوادگی و چه بسا یک درگیری شخصی با خودتان را به شکل بهتری مدیریت کنید.

اغلب وقتی دروغی می‌گوییم، زبان بدمان به ما خیانت می‌کند. زبان بدن بیشتر اوقات می‌تواند افکار، عواطف و اهداف واقعی یک فرد را نمایان کند. البته مردم می‌توانند نسبت به تمام سرخ‌های غیر کلامی که بدنشان آشکار می‌کند بی‌توجه باشند؛ به همین دلیل زبان بدن صادق‌تر از صحبت‌های لفظی آنها است.

زبان بدن تحت ارتباطات غیرکلامی شخص قرار می‌گیرد. این موضوع در مورد افرادی است که افکار و عواطف، نیت‌ها و تردیدهای خود را از طریق حرکات بدنی بیان می‌کنند. که به سادگی می‌تواند شامل آشکار ساختن حالات و حرکات بدن و همچنین جهت‌های نگاه باشد که تمام این‌ها تنها با تحلیل حالات چهره قابل تشخیص خواهند بود.

