



دوره آموزشی زبان بدن

سازمان جهاد دانشگاهی استان یزد
معاونت آموزش و کارآفرینی



جزوه زبان بدن

هر فروشنده به منظور پیشبرد امور و دستیابی به فروش حرفه ای باید به اصول زبان بدن مسلط باشد به همین منظور محتوای زیر برای آشنایی شما با مبحث زبان بدن آماده شده است.

سرفصل هایی که در مورد آن خواهید آموخت:

- انواع ارتباطات غیر کلامی و تاثیرات آن در زندگی روزمره
- ما از زبان بدن حرف می زنیم و نه از کلمات بدن
- آموزش زبان بدن در مذاکره
- اهمیت، ضرورت و فواید زبان بدن در مذاکره
- چگونه زبان بدن را بخوانیم؟
- زبان بدن یک فروشنده حرفه ای
- نباید های زبان بدن در فروش حرفه ای

این جزوه توسط [وینگ؛ آکادمی رشد کوانتوم](#) تهیه شده و در اختیار [مشاورین فروش اسنوا](#) قرار گرفته است.

لازم به توضیح این ورژن [شماره ۱](#) از موضوع زبان بدن است و به مرور بروزرسانی خواهد شد.

گرداورندگان: آتوسا حلاج باشی | محمد رضا آذین

تاریخ انتشار: ۱۳۹۹/۱۰/۱

ارتباط غیر کلامی در مذاکره و زندگی روزمره

ارتباط غیر کلامی و زبان بدن در مذاکره از جمله بحث‌هایی است که همیشه مورد توجه و علاقه مذاکره کنندگان قرار داشته است.

اگر چه معمولاً در گفتگوهای متعارف، اکثر مردم زبان بدن و ارتباطات غیر کلامی را به یک معنا به کار می‌برند یا معنای آنها را شبیه هم در نظر می‌گیرند. اما اگر بخواهیم دقیق‌تر سخن بگوییم، باید زبان بدن را یکی از زیرمجموعه‌های ارتباط غیر کلامی در نظر بگیریم.

ارتباط غیر کلامی چیست؟ مروری بر تعریف ارتباط غیر کلامی
در تعریف ارتباط غیر کلامی می‌توان گفت:

هر پیامی که به کمک ابزاری غیر از کلمات برای طرف مقابل ارسال می‌شود، یک پیام غیر کلامی است و دانشی که مجموعه پیامهای غیر کلامی و شیوه ارسال و نحوه تاثیر آنها بر مخاطب را بررسی و تحلیل می‌کند، دانش ارتباط غیر کلامی نامیده می‌شود.

انواع ارتباط غیر کلامی (طبقه بندی سه گانه)

اگر بخواهیم زیر مجموعه های دانش ارتباط غیر کلامی را به صورت دقیق‌تر بررسی کنیم، می‌توانیم سه حوزه‌ی زیر را مورد توجه قرار دهیم:

بدن – فضا – زمان

پیام‌های ارسال شده توسط بدن

زبان بدن یا Body Language ، بخشی از ارتباط غیر کلامی است که بر پایه‌ی بخش‌های مختلف بدن شکل می‌گیرد.

از جمله زیرمجموعه‌های زبان بدن می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ژست های بدن
- حرکات دست و پا
- لمس کردن دیگران (مثل دست گذاشتن بر روی شانه‌ی یک نفر)
- حالت ایستادن و نشستن
- نحوه دست دادن
- علائم چهره و حالات مختلف صورت
- ارتباط چشمی
- زاویه بدن
- معمولاً لحن و حجم صدا و شکل بیان را نیز در همین بخش طبقه‌بندی می‌کنند.

پیام‌های ارسال شده از طریق فاصله، ابعاد فیزیکی، اشیاء و چیدمان محیط

ابعاد میزی که برای اتاق کار خود انتخاب می‌کنیم و موقعیت آن میز در دفتر کارمان، می‌تواند برای کسی که وارد اتاق‌مان می‌شود، پیام‌هایی به همراه داشته باشد. همچنین فاصله و موقعیتی که هنگام نشستن در یک جلسه و مهمانی، نسبت به سایر افراد حاضر در آن‌جا انتخاب می‌کنیم نیز، حامل پیام‌هایی برای دیگران است. میزان تراکم فیزیکی در یک جمع هم، می‌تواند بر ارتباطی که میان اعضای آن جمع شکل می‌گیرد تأثیر داشته باشد.

حضور ده نفر در ویلایی که برای ۵۰ نفر طراحی شده در مقایسه با حضور همان ده نفر در ویلایی که برای ۵ نفر طراحی شده است، می‌تواند تأثیرات محسوسی روی تمام پیام‌های رد و بدل شده در یک مسافرت داشته باشد.

در جلسه‌ی کاری، من کنار چه کسی می‌نشینم؟ وقتی مهمان به خانه می‌آید، او را کجا می‌نشانم؟ موبایلم را در یک گفتگو در کجا قرار می‌دهم؟ کیفم را روی زمین می‌گذارم یا صندلی مقابل؟ صندلی خودم را در کجای اتاق قرار می‌دهم؟ بزرگترین تصویر از لوگوی شرکت را کجا نصب کرده‌ام؟ در راهروی شرکت پشت میز منشی؟ یا در اتاق خودم؟

یکی از بخش‌های سه‌گانه‌ی دانش ارتباطات غیر کلامی می‌کوشد پیامهای مربوط به فاصله، قلمرو، فضای فیزیکی و چیدمان محیط را بررسی و تحلیل کند.

از جمله‌ی مباحث این بخش می‌توان به سرفصل‌های زیر اشاره کرد:

- قلمرو فیزیکی و فاصله
- چیدمان افراد و اشیاء نسبت به یکدیگر
- موانعی که بین خود و طرف مقابل قرار می‌دهیم
- انتخاب مدل و رنگ و طرح پوشش و لباس
- عطر و بویی که در محیط وجود دارد یا فرد استفاده می‌کند
- رنگ‌هایی که در اطراف خود به کار می‌گیریم

نگاه به زمان و نحوه انتخاب زمان

قضایات شما درباره‌ی کسی که دیر وارد یک جلسه می‌شود چیست؟

آیا پیش آمده که جایی، عمداً دیر در محل قرار حاضر شوید؟

بالعکس؛ آیا شرایطی بوده که تأکید داشته باشید زودتر از زمان توافق شده به محل قرار برسید؟

اعتراض خود را نسبت به حرف طرف مقابل در چه زمانی اعلام می‌کنید: در میانه‌ی صحبت‌هایش؟ یا وقتی تمام حرف‌هایش را مطرح کرد؟

آیا گلایه‌ی خود را از رفتار دوست‌تان در یک مهمانی، در همان مهمانی به او می‌گویید یا ترجیح می‌دهید پس از ترک مهمانی با او صحبت کنید؟ آیا پیش آمده که ترجیح بدهید صبر کنید و وقتی چند ماه از آن مهمانی گذشت، گلایه‌ی خود را مطرح کنید؟

این‌ها نمونه‌هایی از نقش زمان در برقراری ارتباط هستند.

ما به سادگی با زمان بازی می‌کنیم و معنای یک جمله یا رفتار مشخص را با انتخاب یک زمان متفاوت، تغییر می‌دهیم.

زبان بدن، زیرمجموعه‌ی ارتباطات غیر کلامی است

بر این نکته هم در بحث مهارت ارتباطی و هم در نخستین درس ارتباطات غیر کلامی تأکید کردیم.

علت تکرار و تأکید مجدد بر این نکته‌ی واضح این است که بسیاری از ما، هنگام خواندن درس ارتباطات و مذاکره، این نکته را می‌دانیم و درک می‌کنیم.

اما در مذاکره واقعی، چون زبان بدن دقیقاً روبروی چشمان ما قرار می‌گیرد و دریافت و درک سایر پیامهای غیر کلامی، نیازمند توجه و تمرکز بیشتر است، سهم زبان بدن بیش از آن‌چه که باید افزایش می‌یابد. حداقل کاری که می‌توانیم انجام دهیم این است که همین‌جا با هم قرار بگذاریم زبان بدن و ارتباط غیر کلامی را به سادگی به جای یکدیگر به کار نبریم و هر وقت این کار را انجام می‌دهیم، ابتدا مطمئن شویم که چنین کاری، موجب گمراه شدن مخاطب (و پیش از همه: خودمان) نمی‌شود.

- لبخند زدن، نشستن و ایستادن، همگی پیام‌های غیر کلامی هستند.
 - سکوت کردن هم یک پیام غیر کلامی است.
 - دیر رفتن به یک جلسه، نیز یک پیام غیر کلامی است.
 - انتخاب نحوه بسته بندی هدیه‌ی تولد، می‌تواند حاوی یک پیام غیر کلامی باشد.
- ارتباط غیر کلامی همه‌ی موارد بالا را شامل می‌شود. اما زبان بدن، صرفاً به بخشی از پیامهای غیر کلامی اشاره دارد که ما با استفاده از اعضای بدن و چهره‌ی خود، ارسال و دریافت می‌کنیم. پیامهایی که با زبان بدن به خودتان می‌دهید را فراموش نکنید. ما به محض یاد گرفتن زبان بدن و مباحث مربوط به ارتباط غیر کلامی، به کشف و رمزگشایی از رفتار و ژست‌های دیگران مشغول می‌شویم. اگر بخواهیم یک گام بیشتر هم برداریم، سعی می‌کنیم پیامهایی را که با زبان بدن خود برای طرف مقابل ارسال می‌کنیم، کنترل کنیم. اما معمولاً سومین کارکرد زبان بدن را کمتر جدی می‌گیریم: پیامهایی که با زبان بدن برای خودمان می‌فرستیم و ارسال می‌کنیم.

باید به هر سه مورد زیر به همین ترتیبی که آمده توجه داشته باشیم:

- به پیامهایی که خودم برای خودم ارسال می‌کنم توجه کنم.
 - به پیامهایی که برای طرف مقابل ارسال می‌کنم توجه کنم.
 - بگویم پیامهایی که طرف مقابل برایم ارسال می‌کند را درک کنم.
- احتمالاً برای شما هم پیش آمده است که قبل از ورود به اتاق جلسات یا اتاقی که مصاحبه شغلی در آن انجام می‌شود، لحظه‌ای بایستید. سرتان را بالا بگیرید؛ گردنتان را صاف کنید؛ با سرفه‌ای کوچک صدایتان را هم درست کنید و سپس وارد اتاق شوید.
- این مجموعه پیامهای غیر کلامی که برای خودتان ارسال می‌کنید، به شما کمک می‌کند که احساس کنید با تسلط کافی وارد جلسه شده‌اید و می‌توانید خودتان را بهتر مدیریت و کنترل کنید.

امی کادی از جمله کسانی بود که این بحث را به صورت علمی و با آزمایش‌های متعدد مطرح کرد. امی کادی توضیح می‌دهد که قرار نیست فقط احساس قدرت باعث شود که ما ژست قدرت بگیریم. این رابطه دوطرفه است. ژست قدرت گرفتن هم می‌تواند به ما احساس قدرت را القا کند. پیش فرض‌های طرف مقابل درباره زبان بدن و پیام‌های غیرکلامی را جدی بگیرید. ما یاد گرفته‌ایم که زبان بدن و ارتباط غیرکلامی، یک بُعد مهم فرهنگی هم دارد. بنابراین نباید به سادگی هر چه را در کتابهای زبان بدن می‌خوانیم بپذیریم و به کار بگیریم. مثلاً می‌دانیم که محکم دست دادن یا دودستی دست دادن، در فرهنگ ما می‌تواند صرفاً از جنس محبت و ارادت باشد. در حالی که در بسیاری از کتابهای زبان بدن (معمولاً نسخه‌های آمریکایی و اروپای غربی) این رفتار را به قدرت‌طلبی و برتری‌جویی تفسیر می‌کنند. فردی که درس زبان بدن نخوانده، با تربیت عادی خانوادگی و اجتماعی، معنی دست دادن محکم از سر شوق و ارادت را می‌فهمد. اما اگر بدشانشی بیاورید و طرف مقابل‌تان، یک کلاس فشرده و تجاری زبان بدن رفته باشد، الان منتظر است تا بر اساس شیوه‌ی دست دادن شما، فال‌تان را بگیرد و تمام فاکتورهای شخصیتی‌تان را استخراج کند. در چنین حالتی، لازم است پیش‌فرض‌های طرف مقابل را هم در خاطر داشته باشید (سخت است؛ اما چاره‌ای نیست). مثلاً سعی کنید شکل متعارف‌تری از دست دادن را انتخاب کنید که تفسیرهای منفی از آن قابل استخراج نباشد. شرایط محیطی را فراموش نکنید. این صحنه را تجسم کنید: زنی تنها، روی صندلی دست به سینه نشسته؛ جوری که انگار خودش را در آغوش گرفته است. سر خود را به پایین خم کرده. چانه‌اش به سینه‌اش چسبیده و نگاهش را از زمین بر نمی‌دارد. از شما می‌پرسند که: زبان بدن این زن چه می‌گوید؟ هر پاسخی که در ذهن داشته باشید، احتمالاً یک پاسخ نادرست است. چون شرایط محیطی از توصیف بالا به شکل کامل حذف شده است.

اگر این زن در هنگام بارش برف روی صندلی ایستگاه اتوبوس نشسته باشد، احتمالاً مجموعه‌ی علائم فوق صرفاً نشاندهنده‌ی «احساس سرما» هستند.

اما اگر این زن کارمند یک شرکت باشد و چند دقیقه پیش از اتاق مدیر بیرون آمده و روی صندلی نشسته باشد، می‌تواند معنای ناراحتی، افسردگی، فکر کردن به یک تصمیم جدی مثل استعفا یا سایر موارد مشابه را داشته باشد.

ده‌ها و وضعیت دیگر را هم می‌توانید تصور کنید که با همان دو سه جمله‌ی بالا تو صیف می‌شوند، اما پیام‌های کاملاً متفاوتی دارند.

البته طبیعتاً در این مثال کمی بزرگنمایی وجود دارد.

چون ما با دیدن این زن، خواسته یا ناخواسته به سرمای محیط یا مواردی در این حد واضح توجه می‌کنیم. اما فراموش نکنید که شرایط محیطی شامل فاکتورهای بسیار زیادی است که به سادگی به چشم نمی‌آیند. موارد زیر، از جمله شرایط محیطی هستند که ممکن است از آن‌ها غافل شویم و همین غافل شدن باعث شود پیام غیرکلامی طرف مقابل را به شکلی غیردقیق یا نادرست، درک و تفسیر کنیم:

- جلسه‌ی قبلی شما با چه کسی بوده؟
 - در حال ناهار خوردن هستید یا خوردن دسر؟
 - در کافی شاپ هستید یا در دفتر شرکت؟
 - صبح است یا شب؟
 - ما با طرف مقابل چه رابطه‌ای داریم؟ (دوستی؟ / رئیس و کارمند؟ / همکار؟)
- اجازه بدهید دوباره تأکید کنیم که: مکان مذاکره و گفتگو، یکی از نکات مهم در تفسیر زبان بدن و پیام‌های غیرکلامی است.

ما از زبان بدن حرف می‌زنیم و نه از کلمات بدن

زبان، جمله بندی دارد. جمله‌ها نیز ساختار دارند.

کلمات تنها در داخل ساختار جملات و جملات در داخل ساختار متن، معنای واقعی خود را نشان می‌دهند. کارول گومان در کتاب خود تحت عنوان The nonverbal advantage تمرینی ساده و کاربردی را مطرح می‌کند که می‌تواند تا حد زیادی از قضاوت‌های زود هنگام ما جلوگیری کند:

قانون یک - دو - سه

هر وقت یک نشانه‌ی غیر کلامی را در طرف مقابل مشاهده کردید، حتماً منتظر بمانید تا نشانه‌های دوم و سوم را هم مشاهده کنید و سپس به تفسیر آن‌ها بپردازید. یک علامت غیر کلامی به تنهایی، چیزی بیش از یک علامت نیست و نمی‌تواند به عنوان یک پیام مورد توجه قرار گرفته و تفسیر شود.

توجه به مفهوم Cluster یا خوشه پیام‌ها، برای ما دو دستاورد مهم دارد:

نخست اینکه مراقب باشیم به جای یادگیری زبان بدن، به یادگیری کلمات بدن اکتفا نکنیم. دوم اینکه خودمان هم در هنگام گفتگو و مذاکره با دیگران، دقت داشته باشیم که مجموعه‌ی علائمی هم‌سو را ارسال کنیم تا احتمال سوء برداشت، به حداقل ممکن کاهش یابد.

اهمیت فرهنگ را فراموش نکنیم

حوزه‌ی دیگری که باید در یادگیری زبان بدن و ارتباط غیر کلامی مورد توجه قرار بگیرد، فرهنگ است. بحث فرهنگ فقط به فرهنگ ملل و تفاوت میان کشورهای مختلف اشاره نمی‌کند. فرهنگ در شهرهای مختلف یک کشور هم می‌تواند تفاوت جدی داشته باشد. حتی در بین حوزه‌های تخصصی و مشاغل مختلف هم فرهنگ‌های متفاوتی وجود دارد.

همسو بودن پیام‌های کلامی و غیر کلامی

نباید فراموش کنیم که زبان بدن و کلمات ما باید هم‌سو باشند و یکدیگر را تأیید کنند. زبان بدن و سایر پیام‌های غیر کلامی، مکمل کلمات ما هستند و نه جایگزین آن‌ها. زبان بدن چیزی شبیه شعبده‌بازی و فال‌گیری نیست که بتوانیم به کمک آن، یک فیلم صامت و بدون صدا را تماشا کرده و به صورت دقیق تحلیل کنیم. زبان بدن و علائم غیر کلامی قرار است در کنار پیام‌های کلامی، به ما در درک دقیق‌تر خواسته‌ها و انتظارات و شرایط طرف مقابل کمک کنند.

آموزش زبان بدن در مذاکره

زبان بدن یا تن گفتار یکی از بخش‌های جذاب و مهم در آموزش اصول و فنون مذاکره محسوب می‌شود. با آموزش زبان بدن و یادگیری تکنیک‌های زبان بدن می‌کوشیم در هر نوع ارتباط و مذاکره با دیگران، پیام خود را به شکلی دقیق‌تر و مناسب‌تر برای طرف مقابل ارسال کرده و نیز، پیام‌های او را تا حد امکان به شکلی دقیق‌تر دریافت و تفسیر کنیم. همان‌طور که در معرفی بحث ارتباط غیرکلامی اشاره شد، در یک بخش‌بندی کلی، موضوع پیام‌های غیرکلامی را می‌توان در سه حوزه‌ی زبان بدن، زمان و فضا بررسی کرد. بنابراین در تمام مدتی که برای مطالعه و تحلیل زبان بدن وقت می‌گذارید، به خاطر داشته باشید که بر روی یکی از سه بخش دانش ارتباط غیرکلامی متمرکز شده‌اید.

چند نکته درباره‌ی اهمیت یادگیری زبان بدن

ممکن است با خود بگویید وقتی بسیاری از ما به یادگیری زبان بدن علاقه داریم و آموزش زبان بدن هم از رونق بسیار برخوردار است، چرا باید از اهمیت یادگیری زبان بدن سخن بگوییم؟ آنچه ما در این جا مطرح می‌کنیم، با هدف قانع کردن شما به یادگیری زبان بدن نیست؛ بلکه این عنوان بهانه‌ای است تا چند ویژگی زبان بدن را در کنار شما مرور کنیم. ویژگی‌هایی که بسیاری از ما با آن‌ها آشنا هستیم، اما ممکن است به شکل ساختاریافته و مرتب در ذهن ما وجود نداشته باشند.

تقدم زبان بدن بر ارتباط کلامی در دیدارها و جلسات

حتماً به این نکته توجه کرده‌اید که وقتی فردی را در یک مهمانی یا در خیابان و محیط کار می‌بینید، ارتباط غیرکلامی در قالب زبان بدن، پیش از ارتباط کلامی آغاز می‌شود. شما به شیوه‌ی حرکت کردن او، حالت چهره‌اش هنگام نگاه کردن و میل یا بی‌میلی او به دست دادن توجه می‌کنید. هم‌چنین می‌توانید با استفاده از ارتباط چشمی، حدس بزنید که فضای احساسی حاکم بر گفتگو چگونه خواهد بود.

بعد از رد و بدل شدن تمام این پیام‌ها و شکل‌گیری پیش فرض‌های ارتباطی، تازه نخستین ارتباط کلامی شکل می‌گیرد. بنابراین می‌توان گفت ارتباط غیرکلامی و به طور خاص زبان بدن در ابتدای یک گفتگو می‌تواند بر تمام آن گفتگو (یا لاقلاً بخش‌های نخستین آن) سایه بیندازد.

تقدم زبان بدن بر ارتباط کلامی در دوران کودکی و فرایند رشد

می‌دانیم که نوزاد در نخستین لحظه‌های تولد، از توانایی برقراری ارتباط کلامی برخوردار نیست. لمس کردن، بوییدن، لبخند زدن، پیگیری نگاه دیگران، گره کردن مشّت و گرفتن دست اطرافیان، از جمله نخستین ابزارهای ارتباطی نوزاد هستند.

هم‌چنین کودک قبل از تشخیص کلمات، لحن ما در بیان کلمات و جمله‌ها را تشخیص می‌دهد و بر این اساس، سیگنال‌های تشویق و تنبیه را دریافت می‌کند.

تقدم یادگیری زبان بدن بر یادگیری رابطه کلامی باعث می‌شود که این نوع ارتباط، همواره جایگاه و نقش مهمی در درک و تفسیر پیام‌ها توسط ذهن ما داشته باشد.

زبان بدن به عنوان عامل افزایش دقت / خطا در ارتباطات

ما انسان‌ها عادت داریم که از زبان بدن و سایر پیام‌های غیرکلامی به عنوان شواهد مکمل در تفسیر پیام‌های کلامی استفاده کنیم.

این کار در موارد بسیاری می‌تواند به افزایش دقت پیام کمک کند. مثلاً وقتی با دوست خود شوخی می‌کنید، ممکن است با دست گذاشتن بر روی شانه‌اش، کمک کنید که او بیش از پیش مطمئن شود که با یک شوخی مواجه است و نه یک پیام جدی. اما سمت دیگر ماجرا هم این است که اگر برخی پیش‌فرض‌های رایج درباره‌ی زبان بدن را ندانیم، ممکن است ناخواسته پیامی به طرف مقابل ارسال کنیم که به هیچ وجه مد نظر ما نبوده است. مثلاً وقتی رفتار اشتباهی انجام داده‌ایم و وقتی مدیر در حال گلایه از ماست، به چشمان او خیره می‌شویم (این خیره شدن ممکن است به عنوان خیره‌سری و سماجت، یا شرم‌منده نبودن ما تفسیر شود). بنابراین اگر چه بسیاری از ما با هدف افزایش دقت ارتباط به سراغ یادگیری زبان بدن می‌رویم، اما جنبه‌ی مهم دیگر ماجرا هم، پیش‌گیری از خطاهای احتمالی در ارسال و دریافت پیام‌هاست.

اهمیت، ضرورت و فواید زبان بدن در مذاکره

زبان بدن و ارتباط غیر کلامی یکی از بخش‌های مهم در همه مذاکرات محسوب می‌شوند.

ما با حالات بدنی خود، محل قرار گرفتن دستها و پاهایمان، ژست‌ها، تماس چشمی، لبخند زدن، پلک زدن، گزیدن لبها، تماس دستها با صورت، نگاه کردن به سمت پایین یا بالا یا اطراف، تکان دادن سر و گارد باز و بسته خود، پیامهای مختلفی را به طرف مقابل ارسال می‌کنیم.

از سوی دیگر، طرف مقابل هم با زبان بدن و علائم غیر کلامی خود، خواسته یا ناخواسته، پیامهایی را برای ما ارسال می‌کند.

اهمیت زبان بدن در مذاکره از آنجا ریشه می‌گیرد که ما انسان‌ها، عموماً هنگام مشاهده تناقض بین زبان بدن و گفتار طرف مقابل، ترجیح می‌دهیم به زبان بدن او اعتماد کنیم.

شاید از این روست که تعبیر تن گفتار برای زبان بدن به کار می‌رود

فواید زبان بدن در زندگی شخصی و کاری (مذاکرات و ...)

(۱) با دیدن حالت‌های بدن و صورت طرف مقابلمان راحت‌تر و دقیق‌تر به صحت حرف‌های او پی می‌بریم و بهتر می‌توانیم تصمیم‌گیری کنیم.

(۲) با استفاده از زبان بدن خودمان بهتر می‌توانیم طرف مقابلمان را متقاعد کنیم.

(۳) اگر در یک مذاکره شرکت کردید و بعد از گذشت ۱۵ تا ۲۰ دقیقه حرکات و رفتارهای طرف مقابل مانند شما شد به گونه‌ای که انگار دارد از شما تقلید می‌کند یک نشانه‌ی خوب و مثبت است زیرا طبق روانشناسی زبان بدن کسانی که از رفتارهای ما تقلید می‌کنند قابل اعتمادتر هستند تا کسانی که این کار را نمی‌کنند. اما خب این دلیل کافی نیست تا به شخصی اعتماد کنیم زیرا افرادی که از این استراتژی‌های تقلید آگاهند ممکن است از آن استفاده کنند تا نشان دهند که نقطه اشتراک و پیوند بین دو طرف مذاکره برقرار است.

(۴) فواید زبان بدن در تشخیص صداقت: یکی دیگر از فواید زبان بدن در پی بردن به صداقت افراد می‌باشد. یک فرد دروغگو ممکن است بتواند به نحوی کلمات را بیان کند تا کسی متوجه دروغ گفتن او نشود اما نمی‌تواند حرکات بدن و صورتش را کنترل کند زیرا این کار بسیار سخت و یا به عبارتی دیگر امکان‌پذیر نمی‌باشد. بنابراین بهترین راه پیشنهادی برای صداقت هر فرد حرکات و چهره‌ی فرد هنگام صحبت کردن است.

(۵) از دیگر فواید زبان بدن پی بردن به احساسات واقعی افراد است که باید مهارت زیادی در تشخیص آن داشته باشیم زیرا افراد با توجه به موقعیت شغلی که در آن قرار گرفته‌اند گاهی اوقات مجبور به پنهان کردن احساسات واقعی خود و نمایش احساسات دروغین می‌باشند. یا حتی در شرایطی از مهارت پوکر فیس بودن

استفاده می‌کنند. ما به عنوان فردی که می‌خواهیم به احساسات فرد مقابل پی ببریم باید در دیدن سرنخ‌ها بسیار ماهر باشیم و آگاهی کامل در مورد تمامی نشانه‌هایی که افراد در هنگام بروز احساسات در چهره و کلام خود نشان می‌دهند را داشته باشیم. به عنوان مثال برخی افراد هنگامی که در حال بروز دادن احساسات دروغین هستند در صحبت کردن زیاد طفره می‌روند یا از حرکات و جملات اغراق آمیز استفاده می‌کنند. زیاد پلک می‌زنند، نگاهشان را از شما می‌دزدند، هنگام صحبت کردن بجای برقرای ارتباط چشمی بیشتر به سمت پایین نگاه می‌کنند و اگر خودکار دم دستشان باشد روی کاغذ را خط خطی می‌کنند و یا حرکات واقعی که هنگام بروز احساسات واقعی در چهره فرد نمایان می‌شود (نظیر غم، شادی، خنده، ناراحتی و...) را به صورت ساختگی نشان می‌دهند.

(۶) رفتار مؤثر یک زبان بدن مثبت به فرد کمک می‌کند تا اعتماد به نفس بیشتری داشته باشد و در پیشبرد عقاید خود راحت‌تر از دیگران کمک کند. زبان بدن مثبت توسط سایر افراد نیز مورد استقبال قرار می‌گیرد و از این رو، شخص دارای زبان بدن مثبت در هر بحثی مورد توجه و علاقه دیگران قرار می‌گیرد. بنابراین یکی دیگر از فواید زبان بدن نسبت به مکالمات تلفنی تاثیر مثبتی است که بر روی سایر افراد می‌گذارد.

(۷) فواید زبان بدن در موفقیت در محل کار زبان بدن مثبت در محیط کار و محیط شرکت‌ها ضروری است. زبان بدن سالم می‌تواند به تقویت روحیه تیم در محیط کار کمک کند و همین امر می‌تواند روحیه کارمندان را تقویت کند. تفویض مسئولیت‌ها از طریق زبان مثبت بدن آسان‌تر می‌شود. همچنین می‌تواند به احترام به همکاران و برطرف کردن درگیری‌ها در سازمان کمک کند.

(۸) در جلسات شرکتی می‌توان با استفاده از زبان مثبت بدن علاقه، پذیرایی و شادی را به نمایش گذاشت. یک لبخند ملایم، کف دست باز، تکیه به جلو و تماس چشمی می‌تواند در برقراری ارتباط با شخص دیگری در این نشست مسیری طولانی را طی کند و از این طریق به ایجاد و حفظ روابط سالم با طرف‌های دیگر در یک جلسه کمک می‌کند.

(۹) ارتباط چشمی در مذاکرات باعث می‌شود که به صحت حرف‌های طرف مذاکره و یا خیلی از حرف‌های ناگفته در نگاه فرد پی ببریم.

(۱۰) اگر با فردی درگیر شوید و دعوا کنید هنگامی که چشم در چشم حرف می‌زنید امکان صلح و جلوگیری از شکستن حرمت‌ها به علت دیدن حالت چهره و چشم‌های طرفین بیشتر است.

(۱۱) اگر بجای استفاده از ملاقات حضوری از مکالمات تلفنی برای قراردادهای کاری خود استفاده کنید طرف مقابل به درستی متوجه میزان اهمیت موضوع برای شما نمی‌شود و حتی ممکن است از روی لحن شما را قضاوت کنند.

(۱۲) در نظر بگیرید که فردی را تا بحال ملاقات نکرده‌اید و برای بار اول با او قرار ملاقات می‌گذارید و هنگامی که او را می‌بینید متوجه می‌شوید که حرف زدن او با رفتار و حرکات و زبان بدنش همخوانی ندارد. این یکی از فواید زبان بدن است که می‌توانید خود واقعی افراد را بشناسید.

(۱۳) بیان صورت شما در صحبت کردن عمومی بسیار مهم است. طرز نگاه شما در مورد احساس و پیام شما چیزهای زیادی می‌گوید. در عین حال، شما نمی‌خواهید که با یک داستان بسیار جدی لبخند بزنید. حالات صورت شما باید مطابق با داستان باشد.

(۱۴) در یک مذاکره اگر طرف مقابل شما هنگام صحبت کردن شما دست به گونه به حرف‌های شما گوش می‌داد نشان می‌دهد که دارد تفکر و ارزیابی می‌کند و این یعنی شما به حرف‌های خود ادامه دهید این نیز یکی دیگر از فواید زبان بدن است که از پشت تلفن و تماس‌ها قادر به تشخیص آن نیستیم که اصلاً آیا طرف مقابل از حرف‌های ما استقبال می‌کند؟ آیا در حال فکر کردن و گوش دادن به حرف‌های ما است؟ آیا مشتاق به شنیدن ادامه‌ی بحث‌ها می‌باشد یا خیر؟

چگونه زبان بدن را بخوانیم؟

وقتی در مورد چگونه زبان بدن را بخوانیم؟ صحبت می‌کنیم، به نکات ظریفی که به صورت غیر کلامی برای یکدیگر ارسال و دریافت می‌کنیم، نگاه می‌کنیم. بسیاری از افراد می‌خواهند بدانند که چگونه زبان بدن را بخوانند. هنگامی که شما در حال خواندن زبان بدن هستید، هدف اصلی شما این است که تعیین کنید آیا فرد در شرایط فعلی راحت است یا نه. پس از انجام این کار، این یک فرآیند استفاده از زمینه و نشانه‌های دیگر است - که بعداً به آن‌ها خواهیم پرداخت - برای مشخص کردن مشخصات. روش‌های زیادی وجود دارد که فرد می‌تواند سطح راحتی خود را نشان دهد، اما در اینجا چند مورد از رایج‌ترین آن‌ها وجود دارد. که در ادامه آمده است:

۱- بالا انداختن شانه‌ها یک نشانه‌ی بین‌المللی حاکی از عدم آگاهی فرد از اوضاع است

به گفته‌ی باربارا پیز و آلن پیز، نویسندگان کتاب تعاریف زبان بدن همه‌ی انسان‌ها گاهی شانه‌هایشان را بالا می‌اندازند و شانه بالا انداختن «نمونه‌ی خوبی از یک حرکت بین‌المللی است که نشان می‌دهد فرد نمی‌داند یا متوجه نمی‌شود چه می‌گویید. شانه بالا انداختن، حرکتی است که سه قسمت دارد. باز کردن دست و نشان دادن کف دست، به این معنی که هیچ‌چیز در دست‌ها مخفی نشده است؛ بالا بردن شانه‌ها برای محافظت از گلو در برابر حمله؛ و بالا بردن ابروها که این نیز یک نشانه بین‌المللی حاکی از مطیع و تسلیم بودن است.»

۲- نشان دادن کف دست‌ها، از دیرباز نشانه صداقت بوده است

تابه حال متوجه شده‌اید که وقتی کسی در دادگاه قسم می‌خورد که حقیقت را بگوید، یک دستش را روی کتب مقدس می‌گذارد و دست دیگرش را بالا می‌برد و کف دستش را به‌سوی طرف مقابل می‌گیرد؟ به گفته باربارا و آلن پیز در کتاب «تعاریف زبان بدن»، باز کردن کف دست در سرتاسر تاریخ غرب نشانه «حقیقت، صداقت، و تسلیم» بوده است.

۳- مشت کردن دست و باز کردن انگشت اشاره، نشانه‌ی تلاش فرد برای تسلط بر طرف مقابل است.

اگر کسی دستش را مشت کند و انگشت اشاره‌اش را باز کند، یعنی تلاش می‌کند تسلط و قدرت خود را نشان دهد، هرچند که این روش همیشه کارآیی ندارد. باربارا و آلن پیز می‌نویسند: «در حالت «مشت بسته انگشت باز» درواقع انگشت اشاره شبیه به یک چماق است که گوینده تلاش می‌کند به شکلی استعاری، شنونده را وادار به اطاعت و تسلیم نماید. اما این کار به‌طور ناخودآگاه باعث تحریک احساسات منفی در دیگران می‌شود، چراکه قبل از آنکه فرد دستش را مشت کند و از انگشت اشاره استفاده کند، ابتدا دستش را بالا می‌آورد، و این حرکتی است که بیشتر پستانداران هنگام حمله فیزیکی انجام می‌دهند.»

۴- برای تشخیص لبخندهای ساختگی، به خطوط و چین‌های دور چشم توجه کنید

لبخند واقعی که به آن لبخند دوشن (Duchenne) هم می‌گویند، به شکل ارادی و دستوری، تقریباً غیرممکن است. به همین دلیل است که عکس‌های خانوادگی اغلب ماها را نه و طبیعی به نظر نمی‌رسند. تحقیقات نشان داده است که لبخند، از روی خط و خطوط اطراف چشم قابل تشخیص است. زمانی که از روی شادمانی می‌خندید، کناره‌های چشم‌ها چین می‌خورند، درحالی که وقتی تصنعی لبخند می‌زنید، این خطوط تغییری نمی‌کنند. اگر شخصی که ناراحت است بخواهد تظاهر به خوشحالی کند، هنگام لبخند زدن، چین و چروکی دور چشم‌های او نخواهید دید.

۵- بالا بردن ابروها اغلب نشانه ناراحتی است

همان‌طور که لبخند واقعی باعث می‌شود دور چشم‌های شما چین و چروک بیفتد، سوزان کراس وایتبورن، استاد دانشگاه ماساچوست می‌گوید نگرانی، تعجب و ترس می‌تواند باعث شود که افراد از روی ناراحتی ابروهایشان را بالا ببرند. بنابراین اگر کسی هنگام نظر دادن درباره لباس یا مدل موی شما ابروهایش را بالا ببرد، احتمالاً تعریف و تمجیدهایش صادقانه نیست.

۶- اگر صدای کسی نوسان داشته باشد، احتمالاً موضوع برایش جذابیت دارد

نمی‌دانم می‌دانید یا نه، اما طیف صدای شما علاقه شما را نشان می‌دهد. به گزارش Psychology Today «وقتی گفتگو آغاز می‌شود، زنانی که به موضوع علاقه‌مند هستند از لحن آهنگین استفاده می‌کنند، درحالی که مردان صدایشان را یک اکتاو پایین می‌آورند».

۷- اگر طرف مقابل، از زبان بدن شما تقلید کرد، یعنی روند مکالمه خوب است.

زمانی که دو نفر با یکدیگر هم‌عقیده باشند، حالت بدن و حرکات آن‌ها شبیه یکدیگر می‌شود. وقتی دو ست صمیمی شما پایش را روی پایش می‌اندازد، شما هم این کار را انجام می‌دهید. زمانی که با کسی قرار می‌گذارید، اگر همه چیز خوب پیش برود، احتمالاً حرکات دست هر دو شما مثل یکدیگر خواهد بود. به گفته باربالا فردریکسون روانشناس مثبت، «وقتی ما با کسی احساس نزدیکی و صمیمیت می‌کنیم، حرکات او را تقلید می‌کنیم».

۸- تماس چشمی نشانه علاقه‌مندی مثبت یا منفی است

وقتی در چشم‌های کسی نگاه می‌کنید، حالت برانگیختگی در بدن ایجاد می‌شود. رونالدای ریجیو، روانشناس سازمانی کالج مک‌کنا در کلارمونت می‌نویسد: «ولی شیوه تفسیر این برانگیختگی بستگی به طرفین و شرایط دارد. برای مثال، اگر غریبه‌ای درشت‌اندام و وحشتناک به شما زل بزند، ممکن است احساس کنید تهدید

شده‌اید و در نتیجه از روی ترس واکنش نشان دهید، ولی نگاه خیره یک دوست می‌تواند به شکلی مثبت تفسیر شده و به معنای ابراز محبت باشد.»

۹- اگر کسی برای طولانی مدت به چشم‌های شما نگاه کند، احتمالاً دروغ می‌گوید

بعضی از افراد وقتی دروغ می‌گویند، برای آنکه طرف مقابل فکر نکند که آن‌ها نمی‌توانند در چشم‌هایشان نگاه کنند، عمداً برای مدت طولانی‌تری در چشم‌های طرف مقابل خیره می‌شوند، و این کار آن‌ها کمی ناخوشایند است. حتی ممکن است کاملاً ثابت بایستند و پلک نزنند.

۱۰- گسترده بودن حالت بدن نشانه قدرت و احساس موفقیت است

شکل کلی بدن افراد، سرخ بسیار خوبی است که احساسات آن‌ها را نشان می‌دهد. امی کادی، استاد دانشگاه هاروارد دریافت که گسترده بودن حالت بدن باعث افزایش هورمون تستوسترون و در نتیجه اعتماد به نفس می‌شود. اگر فردی تکیه دهد و راحت بنشیند، یعنی احساس قدرت کرده و فکر می‌کند اوضاع تحت کنترلش است. تحقیقات نشان داده است که حتی افرادی که به‌طور مادرزادی نابینا هستند هنگامی که در یک مسابقه فیزیکی برنده می‌شوند نیز دست‌هایشان را به شکل V بالا برده و سرشان را بالا می‌گیرند. از سوی دیگر، جمع کردن بدن، و پیچیدن دست‌ها دور بدن، باعث افزایش کورتیزول، یا همان هورمون استرس و اضطراب می‌شود.

۱۱- انداختن یک پا روی پای دیگر اغلب نشانه مقاومت و عدم پذیرش است

جراردای نیرنبرگ، و هنری ایچ کالرو، نویسندگان کتاب «چگونه یک انسان را مثل یک کتاب بخوانیم؟» از ۲,۰۰۰ جلسه مذاکره فیلم برداری کرده و مشاهده کردند در مذاکراتی که یکی از طرفین پایش را روی پای دیگر انداخته بود، توافقی حاصل نشد. از دیدگاه روانشناسی، روی هم انداختن پاها نشان می‌دهد که فرد از نظر ذهنی، عاطفی و فیزیکی، بسته است و بنابراین کمتر احتمال دارد که در مذاکره تسلیم شود.

۱۲- «مجموعه‌ای» از حالات بدن حاکی از احساس واقعی در ارتباط است

تن‌ها از روی یک نشانه نمی‌توان به مجذوب شدن افراد پی برد، بلکه به مجموعه‌ای متوالی از نشانه‌ها نیاز است. مارشا لوکاس، متخصص روانشناسی عصبی مجموعه جالبی دارد: «بعد از تماس چشمی، کمی پایین را نگاه می‌کند، موهایش را جمع می‌کند یا با دست صاف می‌کند، سپس دوباره به شما نگاه می‌کند، و چانه‌اش را یک‌وری می‌کند.»

۱۳- اگر کسی همراه شما خندید، احتمالا به شما علاقه‌مند شده است

اگر شوخی کردید و طرف مقابل آن را پذیرفت و خندید، احتمالا به شما علاقه‌مند است. روانشناسان تکاملی می‌گویند که شوخی کردن نقشی حیاتی در رشد و توسعه‌ی انسان دارد و روشی برای نشان دادن تمایل به برقراری رابطه، اعم از رابطه دوستانه معمولی یا رابطه عاشقانه است.

۱۴- فشرده‌گی آرواره‌ها، سفت کردن گردن یا اخم کردن، نشانه‌ی اضطراب است

تمامی این‌ها «واکنش‌های لیمبیک» هستند که با سیستم لیمبیک در بدن ارتباط دارند. جوناوارو، مامور سابق سازمان ضد جاسوسی FBI می‌گوید: «احساسات، درک و واکنش به تهدیدها، و نیز اطمینان از نجات، همگی مسئولیت‌های سنگین سیستم لیمبیک بدن هستند. وقتی اتوبوس را از دست می‌دهیم، آرواره‌هایمان را روی هم فشار می‌دهیم و گردن خود را می‌مالیم. وقتی از ما می‌خواهند آخر هفته بعد را هم سر کار باشیم، چانه‌مان می‌افتد و حدقه چشم‌هایمان تنگ‌تر می‌شود.» ناوارو می‌گوید: «سال‌هاست که انسان‌ها ناراحتی‌شان را با این روش‌ها نشان می‌دهند.»

۱۵- حالت گسترده و با اقتدار، نشانه رهبری است

بعضی از نشانه‌ها و رفتارها هستند که خواه ذاتی و خواه اکتسابی، افراد از آن‌ها استفاده کرده تا حس رهبری خود را نشان دهند یا حداقل سعی کنند دیگران را نسبت به توانایی رهبری خود متقاعد کنند. برخی از این رفتارها عبارت‌اند از صاف ایستادن، راه رفتن مصمم، گذاشتن نوک انگشتان دو دست روی هم، حرکات دست بدون نشان دادن کف دست، و به‌طور کلی حالات گسترده و باز.

۱۶- بی‌ثباتی پا، به معنی بی‌ثباتی درون افراد است

سوزان وایبورن، استاد دانشگاه ماساچوست می‌گوید: «پاها، بزرگ‌ترین اندام بدن هستند، بنابراین وقتی تکان می‌خورند، بعید است طرف مقابل متوجه نشود. پای بی‌قرار و بی‌ثبات، نشانه نگرانی و ناراحتی است.»

۱۷- دست‌به‌سینه بودن (بسته به شرایط) نشانه داشتن حالت تدافعی است

شناسایی سرنخ‌های زبان بدن کار ساده‌ای است، اما ضروری است شرایط را هم در نظر داشته باشیم. اگرچه دست‌به‌سینه بودن معمولاً نشانه بسته بودن فرد است، اما گاهی افراد به‌هنگام سرما یا زمانی که صندلی جایی برای گذاشتن دست‌ها ندارد، دست‌به‌سینه می‌نشینند. بنابراین قبل از تصمیم‌گیری یا تغییر استراتژی بر اساس این نوع رفتارها، محیط را در نظر بگیرید.

زبان بدن یک فروشنده حرفه ای

پیام شما در مکالمه فروش ۵۵٪ ارتباط غیر کلامی و زبان بدن، ۳۸٪ تن صدا و فقط ۷٪ کلامی است که در واقع استفاده می کنید. زبان بدن فروشندگان را می توان زیرمجموعه ای از زبان بدن و ارتباط غیر کلامی در محیط کار دانست (که کاملاً هم درست است). اما به علت اهمیت آن، ترجیح دادیم عنوان مستقلی را به این موضوع اختصاص دهیم.

معمولاً ارتباط بین فروشنده و خریدار – حداقل در نخستین لحظه های روبرو شدن – بر پایه ی اعتماد نیست. خریدار قصد دارد در بخش اول گفتگو با فروشنده، به این نتیجه برسد که تا چه حد می تواند به او اعتماد کند. بخشی از این اعتمادسازی بر پایه ی کلمات و گفته های فروشنده است.

فروش مشاوره ای می تواند اعتماد آفرین باشد؛ یا این که اشاره به نقاط ضعف و ایرادها، الزاماً کار اشتباهی نیست و می تواند اعتمادسازی کند.

اما تمام فرایند اعتمادسازی در گفتار خلاصه نمی شود و زبان بدن و پیام های غیر کلامی فروشنده نیز، می تواند این فرایند را تسهیل کرده یا از سوی دیگر، مانع شکل گیری اعتماد شود. از جمله دیگر کاربردهای زبان بدن برای فروشندگان می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- درک بهتر بازخوردهای مشتری
 - تشخیص این که مشتری در پذیرش یک توضیح یا ادعا تردید دارد
 - انتخاب سبک معرفی محصول بر اساس ترجیحات مشتری
 - تشخیص مشتری واقعی از مشتریان تفننی که قصد خرید ندارند
 - تشخیص این که آیا مشتری هنوز هم منتظر تخفیف و امتیاز بیشتر است یا خیر.
- در اینجا چند نکته در مورد چگونگی استفاده از زبان بدن برای افزایش فروش آورده شده است.

ارتباط چشمی

آیا واقعاً چشم ها پنجره های روح است؟ درست یا نه، مردمک چشم یکی از معدود نقطه بدن است که نمی توانیم آن را کنترل کنیم. چشم ها و ابروها داستان های شگفت انگیزی را تعریف می کنند، همانطور که اکثر واکنش های عاطفی فوری شما نسبت به آنچه مردم می گویند و انجام می دهند، در حالت صورت شما نشان می دهند. خواه پاسخ مثبت باشد یا منفی. اگر در حین ملاقات خود حداقل با مشتری خود تماس چشمی برقرار نکنید و به اطراف و جهت های متفاوت نگاه کنید، احتمالاً آنها فکر می کنند که شما حواس خود را پرت می کنید یا به گفته های او بی علاقه هستید. به همین ترتیب، اگر در حین صحبت با آنها ارتباط چشمی برقرار

نکنید ، این باعث می شود که احساس کنند نسبت به آنچه می گوئید صادق نیستید و بعید است به شما اعتماد کنند .در طول تعامل فروش با مشتری خود تماس چشمی برقرار کنید و مطمئن شوید که حالت چهره شما آرام و مطمئن است. این نه تنها به آنها امکان می دهد احساس آرامش کنند و به شما اعتماد کنند ، بلکه با حفظ تماس چشمی می توانید اتساع مردمک چشم را تماشا کنید و بگوئید که چشم انداز چه فکر می کند. به طور کلی ، مردمک در صورت خوشحالی یا علاقه مندی بزرگتر و در صورت نگرانی یا ناراحتی تنگ می شوند.

حالات چهره

در تمام زندگی ما از چهره خود برای برقراری ارتباط با یکدیگر استفاده می کنیم. حالات صورت شما نه تنها با آنچه چشمان شما به تصویر می کشد بلکه به روش زیر نیز ارتباط برقرار می کند:

- هنگام صحبت دهان شما که حرکت می کند.
- روی بینی شما که چین می خورد.
- خطوط پیشانی که ظاهر می شوند.
- تنشی که در گردنتان ایجاد می شود.

اطمینان حاصل کنید که لبهایتان شل شده است (نه صاف) و لبخند کمی نیز دارید. این نشان می دهد که شما در مورد اطلاعاتی که می دهید مثبت هستید و از اینکه می توانید تجربه و دانش خود را با این مشتری به اشتراک بگذارید خوشحال خواهید شد.

دستها و بالاتنه

نحوه نگه داشتن بازوها و تنه می تواند چیزهای زیادی را درباره آنچه فکر می کنید نشان دهد. دست به سینه ایستادن نشانه حالت تدافعی است. اگر به صورت ناخودآگاه دست به سینه می ایتسید باید از همین الان شروع به ترک این عادت کنید. وضعیت بدن شما چیزهای زیادی را نشان می دهد ، بنابراین این مسئله را جدی بگیرید و پشت گوش نیندازید! کمی به جلو خم شوید و روی گوش دادن فعال تمرکز کنید. در غیر این صورت، زبان بدن شما این احتمال را می دهد که بی تاب هستید، آشفته هستید یا خسته شده اید.

پاها

تا زمانی که فروشی را انجام نداده اید، در هنگام قرار ملاقات نباید حالت پاهایتان را تغییر بدهید. با این حال ، فروشندگان معمولاً به فکر کنترل پاهای خود در طول جلسه نیستند. بنابراین، دائماً پاهای خودتان را از این طرف به آن طرف نبرید. تمام تلاش خود را انجام دهید تا در طول مدتی که صحبت می کنید ، پاهایتان

بیحرکت باشد. به خاطر داشته باشید که عبارات غیرکلامی شما باید مثبت باشد تا بتوانید پاسخ مطلوب خریدار خود را دریافت کنید.

در هنگام تعامل فروش از زبان بدن خود آگاه باشید

زبان بدن شما در حین یک جلسه فروش می تواند به راحتی مخالف شما باشد ، بنابراین توجه داشته باشید که احساس شما همیشه آنگونه که درک می شوید نیست. مثلا. اگر شما خونسرد هستید ، به یاد داشته باشید که عبور از بازوها و قوز کردن شانه ها نشان می دهد شما مضطرب و عصبی هستید ، حتی اگر اینگونه نباشید . مشتری احتمالی شما را نمی شناسد . بنابراین آنها از نشانه های غیرکلامی استفاده می کنند تا اطلاعات شما را بخوانند. در هنگام قرارهای ملاقات خود از زبان بدن خود آگاه باشید ، سیگنال های صحیحی بدهید و اولین برداشت احتمالی خود را احساس خوبی کنید.

۱. شل ایستادن یا لمیدن

اگر با پشت خمیده و شانه‌های افتاده بایستید، فردی ناچیز، ضعیف و بی‌اعتماد به نفس به نظر خواهد رسید. یا اگر روی صندلی پخش و پلا شوید و زیادی روبه عقب لم بدهید، دیگران تصور خواهند کرد که به شدت بی‌خیال هستید و علاقه‌ی چندانی به فعالیت در جریان ندارید. اگر هنوز قانع نشده‌اید، جالب است بدانید که حتی در مطالعات علمی نیز نشان داده شده است که این سستی و وارفتگی در طرز ایستادن یا نشستن همچنین می‌تواند باعث تضعیف روحیه و عزت نفس تان شود.

۲. بی‌دقتی در مورد طرز قرار دادن پاها

طرز قرار دادن پاها هنگام نشستن تا حد زیادی ریشه در ناخودآگاه دارد، به همین دلیل، کنترل آن سخت است. با این حال، اگر در این مورد بی‌دقت باشید، چه به‌سا طرف مقابل از طرز نشستن تان به احساس ناامنی، حالات ذهنی و نیت‌های پنهانی تان پی ببرید. همچنین طرز قرارگیری پاها هنگام نشستن می‌تواند حامل پیام‌های شخصیتی باشد. برخی از این دست پیام‌ها عبارت‌اند از:

- نزدیک کردن زانوها به هم و دور کردن قسمت پایینی پاها از هم، به گونه‌ای که سر انگشتان دو پا روبه هم و پاشنه‌ی پاها دور از هم باشند، نشان‌دهنده‌ی کودکانگی، ناامنی و خیال‌پردازی است.
- انداختن یک پا روی پای دیگر نشان‌دهنده‌ی حالت تدافعی، غیر صمیمی و کوتاه فکری است.
- کسانی که برخلاف مورد اول زانوهایشان را از هم دور و پاشنه‌ی دو پا را به هم نزدیک می‌کنند، شخصیت‌شان به گونه‌ای به نظر می‌رسد که گویا افرادی با اهمیت و دارای قدرت تسلط و چیرگی هستند. این طرز نشستن همچنین نشان‌دهنده‌ی غرور و تکبر است و معمولاً مناسب جلسات رسمی نیست و بی‌ادبانه تلقی می‌شود.
- قرار دادن پاها موازی با هم حالتی خنثی است که فرد را شخصی آرام و گشاده نشان می‌دهد.
- خانم‌هایی که پاهایشان را به هم می‌چسبانند و یک‌وری می‌گذارند، خانمانه‌تر و البته جذاب‌تر جلوه می‌کنند.

۳. زیاده‌روی در حرکات دست

حرکات دست بخش مهمی از زبان بدن محسوب می‌شود. حرکت دادن دیوانه‌وار دست‌ها در هوا موقع صحبت نشانه‌ی نداشتن اعتماد به نفس و غیر حرفه‌ای بودن است. حرکات ناشی از اضطراب مانند شکستن قولنج

انگشتان دست، بازی با موها یا جویدن ناخن و لب بر احساساتی همچون اضطراب و ناامنی دلالت دارند. از طرف دیگر، نداشتن هیچ حرکتی هم جالب نیست و می‌تواند نشان‌دهنده بی‌علاقگی‌تان باشد.

۴. دست‌به‌سینه نشستن یا ایستادن

دست‌به‌سینه نشستن یا ایستادن بیانگر حالتی تدافعی است که نشان می‌دهد نه تحت تأثیر قرار گرفته‌اید و نه علاقه‌مند هستید. اما اگر دست‌ها را در راستای بدن قرار بدهید، به طرف مقابل القا خواهد شد که پذیرای گفت‌وگو هستید. همچنین قرار دادن دست‌ها در پشت نشان‌دهنده برتری، قدرت و اعتماد به نفس است. البته، ناگفته نماند که برخی از مطالعات علمی نشان داده‌اند که دست‌به‌سینه نشستن یا ایستادن در هنگام انجام وظایف دشوار شاید نشان‌دهنده ثبات قدم بیشترتان است.

۵. شل دست دادن

فشار دست در هنگام دست دادن از اهمیت بسزایی برخوردار است. کسانی که شل دست می‌دهند، ممکن است بدون قدرت و بی‌اعتماد به نفس دیده شوند. از طرف دیگر، اگر زیادی محکم دست بدهید، شاید پرخاشگر به نظر برسید. «ماهی خیس» یکی از بدترین نوع دست دادن است که به دست دادن با دست سرد و عرقی گفته می‌شود. این نوع دست دادن باعث خواهد شد که شخصیتی ضعیف و با طبیعتی سرد به نظر برسید.

۶. تماس چشمی نامناسب

پرهیز از تماس چشمی در جلسات کاری باعث می‌شود که ناآآماده یا غیر حرفه‌ای به نظر برسید. همچنین این رفتار در مهمانی‌ها و قرارهای شخصی نشان‌دهنده احساس ناامنی و ریاکاری است. البته، تماس چشمی بیش از حد نیز به گفته‌ی کارول کینزی گومان، کارشناس زبان بدن، می‌تواند برگستاخی، تهدید و خصومت دلالت داشته باشد.

۷. رفتن با گوشی موبایل و موها

ور رفتن با موها، دست‌ها، گوشی موبایل یا هر وسیله‌ی دیگری باعث می‌شود که به ارتباط‌تان با طرف مقابل توجه کافی نکنید و حواس‌تان به چیزهای دیگری پرت شود. این رفتار نشان می‌دهد که فردی ضعیف و بی‌تمرکز هستید. جالب است بدانید نتایج پژوهشی نشان داده است که این رفتن‌ها به افراد کمک می‌کند تا اطلاعات را بهتر به خاطر بسپارند. اما باز هم توصیه می‌شود که وقتی با کسی صحبت می‌کنید، مدام سرگرم گوشی موبایل‌تان نباشید، زیرا رفتاری بی‌ادبانه است و به طرف مقابل می‌فهماند که علاقه‌ای به گفت‌وگو ندارید.

۸. بازی کردن نامناسب با دست‌ها یا انگشتان

حرکاتی مانند مالیدن کف دست‌ها به هم یا چسباندن نوک انگشتان دو دست به همدیگر باید با احتیاط به کار گرفته شوند. چنین حرکاتی ممکن است به طرف مقابل القا کنند که قصد فریب دادن‌شان را دارید یا در تلاش هستید که به جای قانع کردن‌شان افکارشان را به آنها تحمیل کنید.

۹. لبخند نزدن

لبخند زدن و سر تکان دادن از جمله نشانه‌های غیرکلامی تأثیرگذاری هستند که به‌ویژه بر خوب گوش دادن دلالت دارند. اگر به اطرافیان‌تان لبخند بزنید، باعث می‌شود که بیشتر احساس راحتی کنند. شاید گاهی دیگران به طرز قرار گرفتن دست‌ها و پاهای طرف مقابل اعتنایی نکنند، اما مطمئن باشید که حالات چهره از چشم کسی پنهان نخواهد ماند. از طرفی، لبخند زدن باعث می‌شود که خودتان هم حس‌وحال بهتری پیدا کنید. یادتان نرود، وقتی خنده به طور طبیعی اتفاق نمی‌افتد، وقتی شما فقط با دهان‌تان می‌خندید و اجازه نمی‌دهید سایر قسمت‌های صورت‌تان در خنده‌تان مشارکت داشته باشند، در بهترین حالت، مضحک و در بدترین حالت متظاهر به نظر خواهید رسید. پس اگر احساس می‌کنید باید بخندید با همه صورت‌تان بخندید، در غیر این صورت اصلاً نخندید!

۱۰. پرهیز از حرکات آینه‌ای

حرکات آینه‌ای یا به عبارتی تقلید از حرکات طرف مقابل باعث خواهد شد که به تفاهم و همدلی برسید. این تکنیک همچنین باعث شکل‌گیری اعتماد و عمیق‌تر شدن گفت‌وگو می‌شود. مطالعات علمی نشان داده است که انجام این تکنیک برای مردان سخت‌تر است، اما این زنان هستند که بیشتر از مردان تحت تأثیر حرکات آینه‌ای طرف مقابل‌شان قرار می‌گیرند. همچنین گفته شده است که زنان، مردانی را که طرز ایستادن یا نشستن و حرکات‌شان را تکرار می‌کنند، جذاب‌تر می‌بینند.

۱۱ - به بالا یا اطراف نگاه کردن

وقتی در میانه یک گفتگو به این طرف و آن طرف به‌ویژه به سمت بالا نگاه می‌کنید، این پیام را به مخاطب انتقال می‌دهید که به صحبت‌هایش گوش نمی‌کنید یا تمرکز ندارید. وقتی با کسی صحبت می‌کنید مستقیم به چشمان او نگاه کنید.

۱۲ - خاراندن مکرر بینی

اگر در بینی‌تان احساس خارش می‌کنید، می‌توانید بینی‌تان را بخارانید، اما لمس مکرر بینی، ناخودآگاه این پیام را منتقل می‌کند که دروغ می‌گویید یا چیزی را پنهان می‌کنید. حتی می‌توان برای این موضوع توضیح

پزشکی ارائه کرد: «وقتی فشار خون مان بالا می‌رود (مثل زمانی که دروغ می‌گوییم) سلول‌ها و بافت‌های بینی، هیستامین ترشح می‌کنند که باعث ایجاد خارش می‌شود». شاید مخاطب شما از این واقعیت آگاه نباشد، اما به طور ناخودآگاه می‌تواند ارتباط میان لمس بینی و دروغ گفتن را احساس کند.

۱۳. چک کردن مداوم موبایل

بیشترین زمانی که از تلفن همراه خود استفاده می‌کنیم، مختص وقت‌هایی است که کار خاصی برای انجام دادن نداریم و از تلفن همراهمان برای سرگرم شدن استفاده می‌کنیم. البته به استثنای افرادی که با استفاده از تلفن همراه امور کاری خود را پیش می‌برند. حال تصور کنید در کنار شخص دیگری هستید و مدام در حال بازی با تلفن همراه خود می‌باشید یا این که مدام آن را چک می‌کنید. این کار شما نوعی بی‌احترامی محسوب می‌شود. شخص مقابل احساس بی‌هودگی خواهد کرد و با خود می‌اندیشد که حتماً حرف‌هایش برای شما بسیار بی‌اهمیت است که مدام در حال چک کردن تلفن همراه خود هستید و یا از حضور در کنار او خسته شده‌اید. وقتی این کار را برای چند مرتبه تکرار کنید، متوجه خواهید شد فرد مقابل هم دیگر صحبت نخواهد کرد و سکوت بین شما برقرار خواهد شد. حتی اگر این کار را به صورت کاملاً عمدی انجام می‌دهید، باز هم توجه داشته باشید که به شدت در حال بی‌احترامی کردن به شخص مقابل هستید و باید از انجام چنین کاری خودداری نمایید.

ممنون که همراه ما بودید امیدواریم این مطلب برای شما مفید بوده باشد. شما می‌توانید مطالب آموزشی بیشتر را از طریق درگاه‌های ارتباطی زیر دنبال کنید.

وب سایت آموزشی وینگ | [لینک ورود](#)

اینستاگرام مشاورین فروش اسنوا | [لینک ورود](#)

تلگرام مشاورین فروش اسنوا | [لینک ورود](#)

منابع:

کتاب زبان بدن راهنمای تعبیر حرکات بدن نوشته آلن پیز

کتاب زبان بدن ارتباطات غیر کلامی و کلامی نوشته محمد رضا نظری

وب سایت مدیر سبز

وب سایت متمم

وب سایت مدیرخان

وب سایت جهانی کارآفرینی

زبان بدن و تکنیک های فوق العاده تشخیص آن



شاید فکر کنید تنها زبانی که ما با آن صحبت می کنیم گفتار و کلام است. اما جالب است بدانید که زبان کلام و گفتار ما تنها زبان و فِن بیان ما نیست! **زبان بدن** یا **Body language** ما هم نقش بسیار بزرگ و پر رنگی را در ارتباطات ما ایفا می کند و بدون آن، به هیچ وجه نمی توانیم منظور خود را به مخاطبانمان برسانیم. نکته مهم اینجاست که همه افراد ما را در 3 ثانیه اول که می بینند قضاوت می کنند و اگر زبان بدن خوبی نداشته باشیم، حتماً در ذهن آن ها وجهه خوبی نخواهیم داشت. به همین دلیل ما قرار است در این مقاله به طور کامل درباره اینکه **زبان بدن چیست**، **اهمیت زبان بدن**، **آموزش زبان بدن** و هر آنچه که به زبان بدن مربوط است، صحبت کنیم و تکنیک های فوق العاده برای تقویت این ویژگی بیان کنیم.

آنچه در این مقاله می خوانید

- ✓ زبان بدن چیست؟
- ✓ فواید زبان بدن
- ✓ آموزش زبان بدن
- ✓ انواع زبان بدن
- ✓ زبان بدن رفتار غیر کلامی
- ✓ تکنیک های زبان بدن
- ✓ چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم؟
- ✓ زبان بدن دروغگو
- ✓ زبان بدن افراد کاریزماتیک و با اعتماد به نفس
- ✓ زبان بدن زن عاشق
- ✓ زبان بدن مرد عاشق
- ✓ زبان بدن در مذاکرات
- ✓ زبان بدن در ارتباطات
- ✓ تفاوت زبان بدن مردان و زنان
- ✓ زبان بدن مدیران و در سیاست
- ✓ کتاب زبان بدن
- ✓ سوالات متداول درباره زبان بدن

زبان بدن چیست؟

مسلماً اولین سوالی که در مورد زبان بدن به ذهن شما می رسد این است که زبان بدن چیست ؛ به هر ارتباطی که در آن از کلام ما استفاده نشود، ارتباط غیر کلامی می گویند. به همین دلیل هم زبان بدن نوعی ارتباط غیر کلامی محسوب می شود. یعنی ما می توانیم بدون این که از کلام خود استفاده کرده باشیم، با زبان بدن مطالب بسیار زیادی را بیان کنیم.

بیشترین استفاده زبان بدن هم برای درک و تفسیر بهتر پیام های کلامی است!

فرض کنید یک نفر صحبت های بسیاری بیان می کند، ولی شما به خوبی متوجه نمی شوید که دقیقاً منظور او چیست! اما وقتی از زبان بدن خود به خوبی بهره می گیرید. قطعاً می تواند حق مطلب را بسیار بهتر برایتان ادا کند تا مقصود و منظور او را درست تر و بهتر متوجه شوید.

به همین دلیل است که وقتی مثلاً شما فردی را می بینید که نگران نیست ، یا به عبارت دیگر از زبان بدن او نگرانی را دریافت نمی کنید ، حتی اگر بگویید بدترین اتفاق های ممکن هم برایش افتاده و از او کلاهبرداری کرده اند، باز هم باور کردن این موضوع برای شما سخت می شوند.

پس اگر زبان بدن نباشد، نمی توانید به خوبی درک کنید که دیگران چه می گویند و یا به مخاطبین خود بفهمانید که منظور اصلی و دقیق شما چیست. برای این که میزان اهمیت این موضوع را به طور کامل در موضوعات مختلف مثل خانواده ، تدریس ، مذاکرات ، سخنرانی و حتی سیاست متوجه شوید مقاله [اهمیت زبان بدن](#) را با دقت مطالعه کنید.



زبان بدن یک ارتباط غیر کلامی است

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن یک ارتباط غیر کلامی است [Body language](#).

فواید زبان بدن

اگر شما شروع کنید به صحبت کردن و از زبان بدن خود استفاده نکنید، بدون شک کلامتان در ضعیف ترین وضعیت ممکن قرار می گیرد. فرض کنید شما هنگام صحبت کردن خود از حالت چهره، حرکات دست ها، تغییرات بدن و... خود استفاده نکنید! قطعاً در این صورت صحبت خود را در سردترین و بی روح ترین حالت ممکن خواهید دید. پس بدون زبان بدن، فن بیانتان قطعاً قدرتمند نخواهد بود.

شاید برایتان جالب باشد بدانید که زبان بدن شما نمی تواند دروغ بگوید! به همین خاطر است که بسیاری از افرادی که در اداره آگاهی و وزارت اطلاعات و... فعالیت می کنند. از زبان بدن متوجه می شوند که افراد راست یا دروغ می گویند! پس دقت کنید که: زبان بدن شما، همیشه صادق تر از زبان کلامتان است.

اگر در زبان بدن هم مانند سایر مهارت ها به خوبی مسلط شوید و مسیر عصبی آن را برای خودتان بسازید. مسلماً بعد از مدتی مغز می تواند در جای درست، رفتار درست را از خودش نشان دهد. مثل ترسیدن، هیجان زده شدن، کنجکاو بودن و...

به طور مثال وقتی شما می ترسید، نا خودآگاه دستتان بالا می آید، زمانی که هیجان زده یا کنجکاو می شوید فرم صورتتان تغییر می کند. لحظه ای که بی حال باشید خمیده و بی انرژی می شوید و...

پس وقتی مسیر عصبی زبان بدن به خوبی در ذهنتان ساخته شود. می توانید در جای درست، رفتار درست را بروز دهید و بسیار تأثیرگذارتر باشید.

به این موضوع در مقاله [زبان بدن در سخنرانی](#) خیلی کامل تر و بهتر پرداخته ایم که پیشنهاد می کنم حتماً آن را هم مطالعه کنید.



آموزش زبان بدن

به طور کلی دو راه بیشتر برای تقویت کردن زبان بدن وجود ندارد. این دو راه راه هایی هستند که توسط بسیاری از افراد امتحان شده است و آن ها را به نتایج خوبی رسانده است.

ایجاد عادت: اولین راه این است که برخی از رفتارهایی را که دوست دارید تبدیل به عادت کنید. مثلاً وقتی که می خواهید جدی به نظر برسید باید بدنتان را عادت بدهید دست به سینه باشد. یا وقتی که می خواهید با کسی همدردی کنید سعی کنید چهره ای مهربان داشته باشید و حتی اگر هم شده او را بغل کنید.

تمرین: هیچ نوازنده، سخنران و یا بازیگری بدون تمرین به موفقیت نرسیده است. برای تمرین زبان بدن هم کارهای بسیاری زیادی وجود دارد. مثلاً می توانید جلوی آینه بایستید و همزمان با صحبت کردن حالت های بدن خودتان را آنالیز کنید. یا این که می توانید از خودتان فیلم تهیه کنید و بعد با توجه به چیزهایی که در قسمت چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم گفتیم، زبان بدن خودتان را آنالیز کنید. پیشنهاد می کنم با مطالعه مقاله [زبان بدن اعتماد به نفس](#)، با این تکنیک ها و تمرین بیشتر آشنا شوید.



انواع زبان بدن

زبان بدن هم انواع مختلفی دارد که هر کدام نتیجه و مفهوم منحصر به خودشان را دارند اما در این قسمت دو نوع مهم زبان بدن یعنی زبان بدن گشوده و زبان بدن بسته را توضیح خواهیم داد.

زبان بدن گشوده

بهترین وضعیت بدن در حین برقراری ارتباط، صحبت کردن و یا سخنرانی، در حالت گشوده است که اصطلاحاً به آن زبان بدن گشوده می‌گوییم. منظور از زبان بدن گشوده، وضعیتی است که دست‌ها کاملاً از هم فاصله گرفته و اغلب به صورت موازی قرار می‌گیرند. در این حالت باید سعی شود که شخص یا اشخاص روبروی ما به راحتی بتوانند کف دست هایمان را ببینند. وقتی دست‌ها از یکدیگر فاصله دارند حالتی به وجود می‌آید که از نظر ضمیر ناخود آگاه شخص مقابل، شما آماده در آغوش گرفتنشان هستید. در این حالت حس خوشایندی به اشخاص دست می‌دهد. پیام این زبان بدن، اشتیاق زیاد شما برای برقراری ارتباط، ادامه صحبت و صمیمیت است.

یک دست دادن قاطعانه و نشستن با آرامش باعث می‌شود پارانرژی و مسلط بر خود، به نظر برسید. وضعیت شما باید آرام ولی پشتتان باید صاف باشد. این نشان می‌دهد شما فردی آرام، راحت و مطمئن هستید. موقع صحبت کردن گاهی مکث کنید تا نظر شنونده را جلب کرده و اعتماد به نفس خود را نشان دهید. جدا کردن پاها از یکدیگر، فضای بیشتری را گرفته و اعتماد به نفس بیشتری را نشان می‌دهد. زمانی که کسی صحبت می‌کند کمی به سمت او متمایل شوید تا توجه خود را نشان دهید.

همچنین نشان دادن کف دست ها خبر از صداقت شما در بیان و رفتار می‌دهد. پس لطفاً از همین الان دقت کنید که همیشه در حال صحبت کردن، دستانتان شما کاملاً از هم باز شده و زبان بدن گشوده را ایجاد کنید. دست‌هایتان را در هم گره نکنید. به جای آن می‌توانید دستانتان را در جیب‌تان قرار داده یا در اطرافتان رها کنید. این حالت به دیگران نشان می‌دهد که نسبت به آنان باز و پذیرا هستید.



بهترین وضعیت بدن موقع برقراری ارتباط، صحبت کردن و یا سخنرانی در حالت گشوده است که اصطلاحاً به آن زبان بدن گشوده می‌گوییم

www.mostafae.com



[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com)

زبان بدن بسته

وقتی در ارتباطات و در حین گفتگو، دست‌های ما یکدیگر را بگیرند ما زبان بدن بسته را ایجاد کرده‌ایم. همان‌طور که گفته شد ما از طریق زبان بدن، پیام‌های بی‌شماری را به مخاطب خود ارسال می‌کنیم و ناخودآگاه مخاطبمان نیز این پیام‌ها را دریافت می‌کند.

وقتی زبان بدن ما در حالت بسته قرار دارد، بین خودمان و افراد مقابلمان دیواری ایجاد کرده‌ایم و این یعنی تمایلی به برقراری و یا ادامه ارتباط نداریم.

پس نتیجه می‌گیریم که زبان بدن بسته برای ارتباطات اصلاً مناسب نیست؛ بنابراین باید مراقب زبان بدن خود باشیم تا در زمان برقراری ارتباط و یا صحبت کردن، به هیچ عنوان حالت بسته را به خود نگیرد.

اگر شما در حال گزارش دادن یا سخنرانی هستید، باید تا آنجایی که می‌توانید نسبت به شنوندگان خود باز و پذیرا باشید. بنابراین، شما باید موانع فیزیکی را که توانایی ارتباط شما را محدود می‌کند، حذف کنید.

تریبون، رایانه‌ها، صندلی‌ها و حتی یک پوشه می‌تواند بین سخنران و مخاطب فاصله ایجاد کند و مانع احساس ارتباط بین سخنران و شنونده شود. دست به سینه بودن و بازوها را در هم قفل کردن یا نشستن در پشت یک مانیتور کامپیوتر هر دو رفتارهایی بسته و مانع ارتباط هستند.



وقتی در ارتباطات و در حین گفتگو، دست‌های ما یکدیگر را بگیرند ما زبان بدن بسته را ایجاد کرده‌ایم

 www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن رفتار غیر کلامی

در این بخش از مقاله زبان بدن، می‌خواهیم یکی از تحقیقات جالب پروفسور آلبرت محرابیان را با هم بررسی کنیم. پروفسور آلبرت محرابیان ارمنی، متولد ایران است و سابقه تدریس در دانشگاه UCLA را داشته است. او

بیشتر تحقیقات خودش را در زمینه روانشناسی کلامی و غیر کلامی انجام داده است که نتایج تحقیقات زیر برای خودش هم بسیار جالب بوده است.

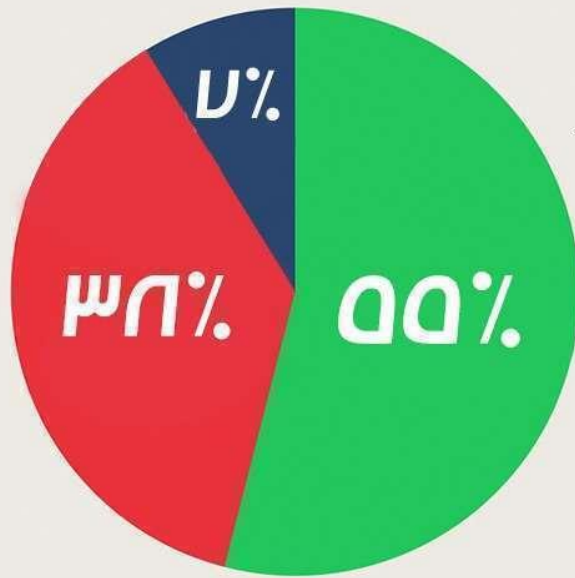
در پژوهش روانشناسی کلامی و غیر کلامی، پروفسور میزان اثر گذاری در ارتباط را به سه بخش تقسیم کرده است:

- کلام
- لحن صدا
- زبان بدن

همانطور که می دانید، بیشتر افراد، سخنوران و اساتید تمرکز خود را روی کلام می گذارند. اما موضوع متحیر کننده این است که کلام کمترین تاثیر را در ارتباطات دارد و تنها سهم آن فقط 7٪ است. در حالی که لحن صدا 38٪ و زبان بدن 55٪ از تاثیر گذاری را داراست.

برای مطالعه دقیق تمام مطالب و کتاب های مطرح این حوزه به شما پیشنهاد می دهم مقاله [بهترین کتاب های زبان بدن](#) را مطالعه کنید.

میزان اشکذاری کلام



کلام
لحن صدا
زبان بدن



تکنیک های زبان بدن

حالا که می دانیم زبان بدن چیست و چه فوایدی در زندگی ما دارد، وقت آن است که تکنیک های زبان بدن را یاد بگیریم. برای این شروع قوی داشته باشیم، 3 نمونه از پر تکرارترین مواردی را که در زندگی استفاده می کنیم را می خواهیم بررسی کنیم. پس همراه نکات جالب زبان بدن باشید.

1. زبان بدن هنگام دست دادن

این حرکت، یعنی دست دادن افراد با یکدیگر، از مهم ترین موارد زبان بدن است. باید دقت داشته باشید نوع ایستادن شما، نحوه سلام و نوع برخورد و حتی میزان فشار دست ها همگی مؤثر هستند.

اگر شانه ها را پایین بکشید و مستقیم در صورت فرد مقابل نگاه نکنید و یا در هنگام فشار دست به اصطلاح شل دست دهید. این مفهوم به فرد القا می شود که شما تمایلی برای ایجاد ارتباط بیشتر با او را ندارید.

اما اگر محکم باستید و شانه را عقب کشیده، به صورت و چشم های فرد مقابل نگاه کنید و در حین حال شما زودتر دستتان به سمت او دراز کنید و محکم فشار دهید. این مفهوم به ذهن فرد القا می شود که شما از ارتباط

با او خرسند هستید و قصد همکاری و ادامه ارتباط با او را دارید. (می بینید چقدر زبان بدن بر روی درک طرف مقابل اثر می گذارد!)



دست دادن با دیگران از مهم ترین موارد زبان بدن است.

2. حرکات پا و نحوه نشستن

در زمان نشستن در یک جلسه یا سر کلاس یا در مصاحبه کاری، باید دقت داشته باشید که چگونه می‌نشینید. زیرا نحوه نشستن شما برای فردی که در جلسه است و قصد ارتباط برقرار کردن با شما را دارد، از اهمیت بالایی برخوردار است.

به طور مثال اگر روی صندلی لم دهید، نشان دهنده این است که هیچ اهمیتی برای فرد مقابل قائل نیستید و منتظر تمام شدن مذاکره هستید. برعکس اگر صاف روی صندلی بنشینید و کمی صورت را جلو بکشید و به چشمان فرد نگاه کنید یا اینکه با خودکار نکات مهم صحبت‌های او را بنویسید. گاهی کمی به جلو خم شوید و دست‌ها را زیر چانه بگذارید تا نشان دهید به حرف‌های او فکر می‌کنید و برای شما اهمیت دارد، این یعنی زبان بدن شما در حال صحبت کردن است.



**نحوه نشستن شما برای فردی که در جلسه است و قصد
ارتباط برقرار کردن با شما را دارد، از اهمیت بالایی برخوردار است**



www.mostafae.com



mostafae.com 

3. طرز ایستادن

اگر ایستاده با فردی در حال گفتگو هستید یا اینکه تنها شنونده صحبت های او هستید باید بدانید که زبان بدن (نحوه ایستادن شما) حرف های زیادی برای گفتن دارد. در گفتگوهای روزمره یا صحبت های کاری یا حتی در مشاجره ها و بگو مگو های عمومی، طرز ایستادن شما از اهمیتی بالایی برخوردار است.

به عنوان مثال اگر با همکار خود در حال گفتگو هستید باید به این نکته توجه کنید که فرد مقابل تمام حرکات شما را زیر نظر دارد. اگر می خواهید به او بفهمانید که دیرتان شده، کافی است به ساعت نگاه کنید. گاهی برگردید و پشت سرتان را نگاه کنید و وانمود کنید کسی منتظر شما است. برعکس اگر از هم صحبتی با او و گوش دادن به صحبت های او راضی هستید، با تکان دادن سر به علامت تایید حرف های او می توانید زمان گفتگو را به نفع خودتان افزایش دهید. (پیشنهاد می کنم حتماً مقاله [تکنیک های گوش دادن فعال و موثر](#) را هم مطالعه کنید تا بتوانید به خوبی مهارت گوش دادن را در ارتباط با دیگران یاد بگیرید).

اگر حرف های فردی شما را خسته کرده یا حرف های او را تأیید نمی کنید و فکر می کنید اشتباه می کند، با زبان بدن به خوبی می توانید او را متوجه کنید. کافی است دست ها را روی کمر قرار دهید و با ابروها و حالت های صورت مانند لبخندهای ریز به او نشان دهید صحبت هایش اشتباه است. خوب است بدانید نحوه ارتباط غیر

کلامی از مکانی به مکان دیگر و از موقعیتی به موقعیت دیگر متفاوت است. در جلسات مهم کاری نوع رفتار بدن شما از اهمیت بالایی برخوردار است پس باید مراقب باشید که اشتباه نکنید.



4. ژست هایی نگیرید که نشانه عصبی بودن و عدم امنیت باشد

به علائم دیگر زبان بدن توجه کنید. نگرانی در چشم ها، تکان دست ها و لرزش بدن در زیر لباس، لمس کردن صورت، جویدن ناخن نشانه ی اضطراب است. اگر در طی گفتگو زیاد صورت خود را لمس کنیم، مخاطب متوجه مضطرب بودن ما می شود.

ممکن است تلاش کردن برای بهبود وضعیت و حذف تیک های عصبی، سخت و زمانبر باشد. اما در نهایت مهارت غیر کلامی ما را بهبود می بخشد. ژست های کوچک، کارایی پیاممان را تضمین می کنند. اگر تصادفاً یکی از این رفتارها را انجام دادیم، بهتر است نگران نباشیم و از آن بگذریم.

5. حالات چهره

زبان صورت بخشی جدایی ناپذیر از زبان بدن و بیان احساسات است. تفسیر دقیق از آن متکی به تفسیر علائم متعدد به صورت ترکیبی است. مانند حرکت چشم ها ، ابروها ، لب ها ، بینی و گونه ها می باشد که نشان دهنده ی حالت روحی فرد می باشد و برای تفسیر دقیق این حرکات باید به شرایط و جایگاهی که شخص در آن قرار گرفته و قصد احتمالی شخص از آن حرکات توجه کرد.

مثلاً شخصی که در یک شرایط بد از جهت استرس شغلی قرار گرفته و مضطرب است ممکن است با کندن پوست لب های خود با دندان یا دست خود حالت روحی خود را نشان دهد. و یا وقتی فرد خوشحال باشد ، به طور معمول لبخند می زند و بیان صورت و زبان بدن او به طور کلی احساس انرژی بیشتری را منتقل می کند. و مثال هایی از این قبیل بیانگر حالات چهره می باشد.



6. زبان بدن خود را بشناسید

برای اینکه بتوانیم از زبان بدنمان استفاده کنیم و از آن بهره ببریم باید آن را تقویت کنیم و مهارت های مربوط به آن را افزایش دهیم. همچنین باید یک الگو برای زبان بدن خود در نظر بگیریم و آن را بشناسیم. ما باید متوجه این باشیم که زبان بدنمان در برابر افراد در موقعیت های مختلف چگونه است.

برای اشراف پیدا کردن به زبان بدن بویژه حالات صورت می توانیم از آینه استفاده کنیم و با نگاه کردن خودمان در آن در موقعیت های متفاوت چهره و حالتان چطور می شود. برای مثال این موضوع را بفهمیم که هنگامی که شگفت زده شده ایم، آیا این حالت در چهره مان واقعی به نظر می رسد یا خیر؟ چرا که گاهی نیاز است این حالت ها بسیار واقعی به نظر برسد و گاهی هم مستلزم این هستیم که متعادل تر باشد و تمام احساسمان نمایان نباشد. اگر بتوانیم بر این واکنش ها مسلط شویم در اکثریت مواقع بهترین خروجی را خواهیم گرفت .

کار دیگری که به جای آینه می توانید انجام دهید این است که از خودتان هنگام صحبت کردن فیلم ضبط کنید و بعد آن را تماشا کنید تا به ایرادات و مشغف بیان و زبان بدن خود واقف شویم و بدانیم که روی چه چیزی باید کار کنیم .

برای اینکه بتوانیم بیان واضح و قدرتمندی داشته باشیم باید زبان بدن و گفتار با هم تطبیق داشته باشند و اگر نه مخاطب به صورت طبیعی و غریزی آن پیامی را دریافت میکند که شما با حالات صورت و بدن خود به او منتقل می کنید. وقتی مهارت های زبان بدن را به شکل درستی استفاده کنیم، با اعتماد به نفس و جذاب تر به نظر می رسیم.



7. تنفس

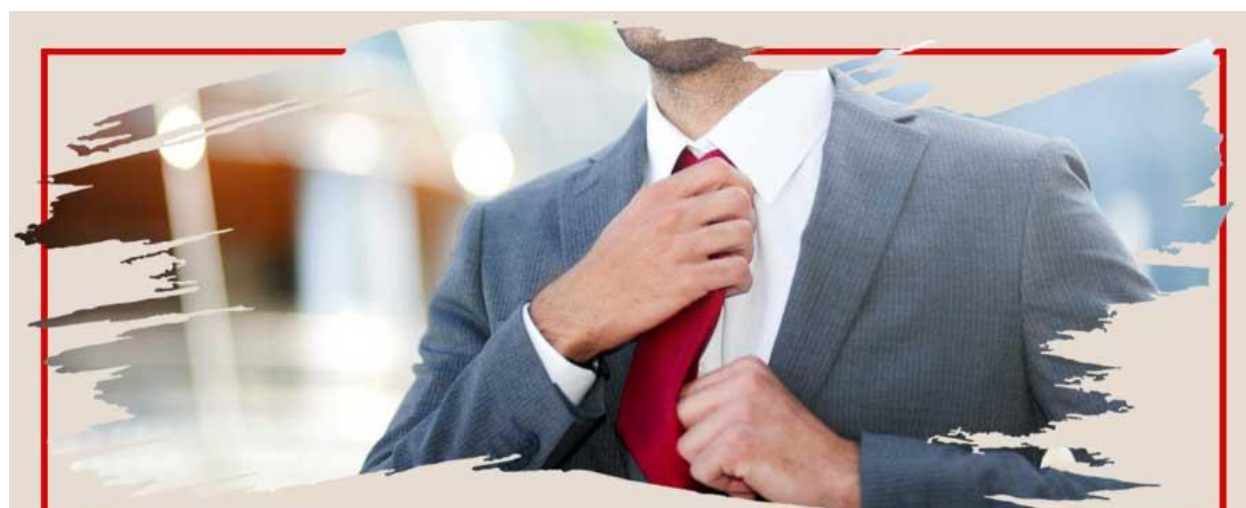
حتی اگر مخاطبان شما نتوانند نفس شما را ببینند، یکی از عوامل مهم در زبان بدن است. حفظ یک نفس آرام و مداوم می تواند سطح استرس شما را کاهش دهد و باعث شود کمتر به عادت های عصبی، وضعیت بد بدن و حرکت بیش از حد مستلزم شوید. نفس های آرام و عمیق همچنین تضمین می کند که شما با سرعت مناسب صحبت می کنید و صدای شما کاملاً واضح می تواند در اتاق اجرا شود، که به خودی خود باعث می شود احساس اعتماد به نفس بیشتری داشته باشید.

بنابراین قبل از حضور یا صحبت در جمع، برخی از تمرینات تنفس را برای گرم کردن صدای خود و پر کردن ریه های خود انجام دهید. همیشه مطمئن شوید که درست در حال ایستادن هستید تا ریه های شما به طور کامل پر شود.

8. وضعیت بدنی مناسبی داشته باشید

وضعیت بدنی مناسب به معنای داشتن طریقه ای که نمایانگر اعتماد به نفس، علاقه و انرژی ما باشد. این موضوع به مخصوص در شرایطی مثل مصاحبه های شغلی اهمیت زیادی دارد، چون اگر وضعیت بدنی درستی نداشته باشیم احتمال کمتری برای پذیرفته شدن خواهیم داشت.

وضعیت بدنی نادرست به معنای حالتی از نشستن یا ایستادن که از نداشتن حوصله، علاقه یا اعتماد به نفس در آن دیده نشود. اگر صاف و مرتب دیده نشویم، شخص مقابل ممکن است تصور کند ما بی انگیزه و تنبل هستیم. در حالی که اگر سرمان بالا باشد و پشت خود را صاف نگه داریم، تاثیر مثبت زبان بدن بر روی فرد مقابل خواهیم داشت. برای مثال اگر روی صندلی نشسته ایم، کمی خم شدن به جلو می تواند علامت اشتیاق برای گفتگو و توجه به بحث باشد.



**وضعیت بدنی مناسب به معنای داشتن طریقه ای
است که نمایانگر اعتماد به نفس، علاقه و انرژی ما باشد**

 www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

9. حرکات دست ها

به دست های خود به دقت، توجه کنید، چون پیام های متفاوتی را به مخاطب منتقل میکنند. دست ها در زبان بدن معانی و مفاهیم متفاوتی دارند. از این رو کلام شما بدون حرکات دست، اثر گذاری کمی بر روی مخاطب خود دارد. مفاهیم مختلفی حرکات دست ما در زبان بدن دارند که به چند مورد آن اشاره می کنیم.



دست های قفل در هم

نشانه ناامیدی و افکار منفی است و افرادی که این حالت را به خود این حس را به دیگران منتقل می کنند که در حال پنهان کردن فکر یا احساسی هستند. البته بعضی از اوقات هم به معنای کنترل کردن خود و تسلط هم است.

نشان دادن کف دست ها

معمولا بهترین حالت زبان بدن برای دست ها است. چون به مخاطب نشان میدهد که ما انسانی صادق با افکاری مثبت هستیم. برای قطعی شدن معامله و اصطلاحا جوش خوردن معامله نیز این حالت موثر است. این مدل از دست ها برای دل جویی از طرف مقابل هم استفاده می شود.

به پشت بردن دست ها

دو نوع زبان بدن در بردن دست ها به پشت هست که رابطه با اعتماد به نفس دارد. یکی که معمولاً افراد هنگامی که دست های خود را در پشت کمر خود قرار میدهند و سینه خود را به سمت جلو داده و صاف می ایستند، این مدل زبان بدن ، بالا بودن اعتماد به نفس است و این را به مخاطب خود به طور کامل نشان می دهند. دیگری قرار دادن دست ها در پشت بدن یا فرو بردن در جیب هست که در هر صورت نشانه زبان بدن افرادی است که میخواهند استرس و احساسات منفی خود را پنهان کنند و معمولاً این افراد اعتماد به نفس پایینی دارند.



زبان بدن مدل دست ها در پشت با اعتماد به نفس ارتباط دارد



www.mostafae.com

[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com)

نشان دادن انگشت اشاره

حتماً دیده اید که حین صحبت معلم با شاگرد یا والدین با فرزند حالت تحکم و ابهت را با استفاده از انگشت اشاره برای فرد مقابل به رخ می کشند. این حالت از زبان بدن در مواقعی که طرف مقابل را بخواهند تهدید، تنبیه کنند یا پیروز کردن خود در بحث ، استفاده می شود. اما در حالت کلی نوعی توهین زبان بدن است. اینجاست که باید مراقب زبان بدن خود باشیم.



لمس کردن توسط دست ها

یکی از علائم ناامیدی برای رسیدن به نتایج مطلوب است. اما لمس بینی، چشم و دهان هم نشانه احساسات منفی یا حتی خستگی از صحبت با طرف مقابل است.

یک مدل دیگر از لمس کردن، وقتی است که نوک انگشتان دو دست فرد روی هم قرار گرفته و همدیگر را لمس می کنند، در واقع اعتماد بنفس بالا و احساس آرامش او را نشان می دهد، به همین جهت افراد متخصص و حرفه ایی از این تکنیک استفاده میکنند.

10. حفظ فاصله مناسب

حتی فاصله ایستادن یا نشستن ما با فرد مقابل یک نوع زبان بدن است. ما برای ارتباط درست و اصولی با مخاطب باید بدانیم که در چه فاصله ایی از آنها باید قرار بگیریم.

فاصله صمیمانه: این فاصله معمولاً برای افراد خانواده و دوستان صمیمی به کار میرود، و شما با آنها به حدی راحت هستید که میتوانید آنها را لمس کنید.

فاصله شخصی: این فاصله کمی بیشتر از فاصله صمیمانه است. یعنی همان فاصله ای که دو نفر در آن می‌توانند با هم دست دهند یا از دو طرف یک میز با هم صحبت کنند. که معمولاً برای همکاران صمیمی یا همکلاسی‌ها استفاده میشود.

فاصله اجتماعی: این همان فاصله نرمال و کاملاً عادی است که در بیشتر رابطه‌های تجاری و غیرشخصی رعایت می‌کنیم. البته معمولاً به صورت ناخودآگاه این کار را انجام میشود. و باید بدانید در این نوع فاصله چون مخاطب از ما دورتر است ارتباط چشمی درست بسیار ارزشمند و حائز اهمیت است.

فاصله عمومی: این فاصله به این صورت است که هیچ گونه ارتباط خاص یا مکالمه شخصی وجود ندارد. معمولاً افراد غریبه که در حال صحبت با هم هستند از این نوع فاصله باید استفاده کنند، وگرنه مخاطب دچار تشویش میشود و احساس ناامنی میکند.

چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم؟

همانطور که در مثال‌های بالا دیدید، زبان بدن ظرافت‌های خاص خودش را دارد. ظرافتهایی که اگر یکی از آن‌ها را اشتباه رعایت کنید، نتایج خوشی در گفت و گو نخواهد داشت. برای این که بتوانیم در گفت و گوها و ارتباطات خودمان را بهبود ببخشیم، باید یاد بگیریم که چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم و بدانیم که هر چیزی نشانه چیست؟ برای این که بهتر با این اصطلاحات آشنا شوید به تکنیک‌های زیر با دقت توجه کنید.



**محدود کردن زبان برای من مانند
محدود کردن جهان برای من است**

 www.mostafae.com  mostafae.com 

1. ارتباط چشمی

یکی از مهم‌ترین تکنیک‌های زبان بدن، ارتباط چشمی است. اگر می‌خواهید زبان بدن شما نشان دهد به صحبت‌های شخص مقابل تان گوش می‌دهید، با او ارتباط چشمی داشته باشید اما این کار را باید به اندازه انجام دهید. قفل شدن نگاه شما روی شخص مقابل ممکن است حسی تهدید آمیز به او بدهد. اگر این کار را بیشتر از ۸۰ درصد زمان صحبت کردن شخص مقابل انجام دهید، او را معذب خواهید کرد.

از طرفی، اگر ارتباط چشمی خیلی کم باشد (۴۰ درصد یا کمتر) ممکن است نشانه فریبکاری شما تلقی شود. بهترین حالت، ۶۰ درصد یا کمی بیشتر از ۵۰ درصد است. در عین حال که ارتباط چشمی تان را حفظ می‌کنید، گاهی نگاه‌های کوتاهی به او بیندازید. پیشنهاد می‌کنم برای این که بتوانید به خوبی با سایر افراد ارتباط چشمی برقرار کنید، پیشنهاد حتماً مقاله [چگونه ارتباط چشمی خوبی داشته باشیم](#) را هم مطالعه کنید.



برقراری ارتباط چشمی با مخاطب، نشان می‌دهد شما به صحبت‌های او توجه دارید

 www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

2. دست به سینه بودن

همان طور که در مقاله [اشتباهات زبان بدن](#) هم گفتیم، وقتی دست به سینه هستید، ممکن است دیگران این تفکر را داشته باشند که شما سرد، بدون اعتماد به نفس، مضطرب، در حالت تدافعی یا لجباز هستید؛ البته دست به سینه بودن مزایایی هم دارد. تحقیقات نشان می دهد این کار باعث می شود برای انجام یک وظیفه دشوار، بیشتر به تلاش ادامه دهید.



3. پا روی پا انداختن

وقتی در هنگام نشستن پاهایتان را روی همدیگر می گذارید و مچ یک پا را روی زانوی پای دیگر قرار می دهید، این حالت نشان دهنده زبان بدن با اعتماد به نفس و تسلط شما است.

وقتی در حالت نشسته، پاهایتان را از ناحیه مچ در هم قفل می کنید، ممکن است به این معنی باشد که مردد، نامطمئن یا هراسان هستید. این حالت در زمان مصاحبه های کاری، در شخص مصاحبه شونده زیاد دیده می شود.

اما جالب آنکه طبق نظرسنجی هایی که از مردان شده، حالت مورد علاقه آن ها در مورد نشستن زنان زمانی است که خانم ها پاهایشان را روی هم می اندازند.



4. دست به کمر بودن

شاید تصور کنید این حالت اعتماد به نفس شما را نشان می دهد، اما کارشناسان معتقدند این حرکت اغلب از نظر دیگران، نشانه سلطه جویی تلقی می شود. چون در این حالت بدن شما فضای بیشتری را اشغال کرده و آرنج هایتان شکلی تهدید آمیز پیدا می کند. به این ترتیب این حالت مانع از همراه شدن دیگران با شما می شود. حتی اگر فقط از یک طرف دست به کمر باشید، باز هم حالتی تهدید آمیز خواهید داشت.



**کارشناسان معتقدند در زبان بدن ، دست به کمر بودن
اغلب از نظر دیگران، نشانه سلطه جویی تلقی می شود**



www.mostafae.com

[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com)

5. زیاد لبخند زدن

همان طور که در مقاله [فن بیان در فروش](#) هم گفتیم، عادت به لبخند زدن و خندیدن در هنگام صحبت و تعامل با دیگران می تواند نتایج مثبتی داشته باشد. وقتی به کسی لبخند می زنید. این کار می تواند ارتباط شما را تقویت کند. طبق تحقیقات، لبخند زدن و خندیدن سیستم ایمنی را تقویت کرده و از بدن در برابر بیماری ها محافظت می کند، بدن را مداوا کرده و طول عمر را زیاد می کند. به علاوه با این کار دوستان بیشتری پیدا می کنید. ایده هایتان بهتر مورد پذیرش دیگران قرار می گیرد و در آموزش به دیگران موفق تر خواهید بود. به همین دلیل است که بسیاری از افراد، یکی از ملاک های جذابیت را شوخ طبعی یا توانایی خنداندن دیگران می دانند.



لبخند زدن یکی از مهم ترین نکات زبان بدن قدرتمند است.

زبان بدن دروغگو

وقتی دروغ می گوئیم دماغ مان دراز نمی شود. اما تحقیقات علمی نشان می دهد در این حالت اتفاقی رخ می دهد که به آن «اثر پینوکیو» گفته می شود. محققان پی برده اند وقتی دروغ می گوئیم، مواد شیمیایی به نام کاته کولامین در بدن تولید می شود که بافت درون بینی را تحریک می کند.

به علاوه، در زمان دروغ گفتن فشار خون بالا می رود و همین مسأله باعث می شود بینی به خارش بیفتد. در نتیجه به بینی تان دست می کشید تا آن را بخارانید. همین واکنش زمانی رخ می دهد که غمگین، عصبانی یا مضطرب هستیم. درست است که وقتی کسی دروغ می گوید بینی او دراز نمی شود، اما اگر متوجه شدید که شخص مقابل تان بلافاصله به بینی اش دست می کشد، باید بیشتر به صحبت های او دقت کنید. چون ممکن است دروغ بگوید. این تکنیک زبان بدن برای مدیران و صاحبان کسب و کار به شدت تاثیر گذار و مهم است و می تواند تا حد زیادی به آن ها کمک کند.

پیشنهاد می کنم اگر می خواهید در این رابطه بیشتر بدانید، حتماً مقاله [زبان بدن دروغگو](#) را هم که خیلی تخصصی تر و دقیق تر به این موضع پرداخته مطالعه کنید.



زبان بدن افراد کاریزماتیک و با اعتماد به نفس

تا به حال با انسانی ملاقات کرده اید که کاملاً جذب او شده باشید؟ و با خود بگویید چه انسان با اعتماد به نفس و قدرتمندی است؟. این انسان ها به افراد کاریزماتیک و جذاب معروف هستند، که معمولاً میبینیم کاملاً صاف و با صلابت راه میروند و حرکت میکنند.

در هنگام دست دادن، کاملاً محکم و قدرتمند این کار را انجام میدهند. و در هنگام صحبت در عین این که ارتباط چشمی عالی با مخاطب برقرار میکنند. یک لبخند کوچک هم روی لبهایشان است، و کاملاً به صورت فعال به طرف مقابل خود گوش می دهند.

این افراد به گونه ایی به مخاطب توجه میکنند که انگار هیچ فرد دیگری در این دنیا وجود ندارد. به همین دلیل تمام افرادی که با آنها در ارتباط هستند عاشقشان میشوند و با خود می گویند که مهره مار دارند.



زبان بدن زن عاشق

اگر دختری تلاش کند حتی به لطیفه های بی مزه شما هم بخندد، این امکان وجود دارد که دوست دارد شما را بشناسد. و به همین علت نشان میدهد که شما برای او جذاب هستید.

اساساً زنان عاشق به هر حرف و صحبت مرد توجه می کنند. چون تمایل دارد که متوجه شود که شما به چه موضوعاتی علاقه دارید و در مورد آنها صحبت میکنید. و همچنین اگر مشاهده کردید که خانمی در مواجهه با شما لبخند با خجالت می زند و سپس به سرعت بعد از توجه شما نگاه خود را می دزدند. با اطمینان میتوانید بگویید که او مجذوب شما شده است.

نکته جالب در مورد زبان بدن زنان عاشق

اکثر زنانی که به یک مرد علاقمند هستند به صورت ناخودآگاه حرکتهای او را تقلید میکنند که به حرکات آینه ای معروف است. و نشان میدهند که با او هماهنگ و سازگار هستند. و هنگام صحبت با مرد مورد علاقه خود مردمک چشمشان هم بزرگ تر از حالت عادی میشود، که نشانه علاقه به طرف مقابل است.

معمولا هنگام نشستن سعی میکنند خود را به سمت او متمایل کنند و اگر پاها را روی هم انداخته باشند، جهت پای بالایی به سمت مرد مورد علاقه آنها است. و هنگام مواجهه شدن با او کمی سریعتر از حالت عادی پلک می‌زند.

در هنگام صحبت، به ویژه صحبت های اولیه کاملاً به چشم مرد خیره میشوند. و اجازه نمی‌دهند که چشم‌های او حتی ذره ایی به سمتی دیگر منحرف شوند. و از آنجایی که خانم ها در شریک شدن، جزئیات زندگیشان با دیگران محتاطانه تر عمل میکنند. اگر مشاهده کردید که جزئیات بیشتری از زندگی خود را با شما در میان می‌گذارند، پس بدانید که به شما علاقه مند هستند.

جالب این است که معمولا مردان عاشق هم این گونه عمل میکنند و با گفتن مسائل شخصی خود سعی در ایجاد صمیمیت دارند.

زبان بدن مرد عاشق

بسیاری از افراد گمان می‌کنند فهمیدن این که کسی عاشق ما است یا نه، کاری بسیار دشوار است. اما بعد از خواندن این قسمت، به ساده بودن آن پی می‌برید. بسیاری از ما هنگام آشنا شدن با کسی و یا حتی به هنگام قصد ازدواج ممکن است از خودمان بپرسیم که آیا آن فرد عاشق من است یا نه؟

البته فهمیدن این موضوع به مرور کاملاً امکان پذیر است اما ما می‌خواهیم به شما نشانه هایی را بدهیم تا از همان آغاز به این موضوع پی ببرید. به عنوان اولین نکته، باید بدانید که چشم ها مهم ترین عضو در شناخت افراد عاشق است. این افراد در زمان دیدن معشوق خود، به او نگاهی مستقیم میکنند. البته اگر دیدید که چشمانشان به اطراف می‌چرخد، این حالت می‌تواند نشان دهنده شک او باشد.

مردمک چشم این افراد بزرگ تر و شفاف تر از حالت عادی است و یک حالت اشک آلود بودن دارند، که نشانه شیفتگی نسبت به طرف مقابل است. افراد عاشق همیشه یک لبخند بسیار گرم و صمیمی بر لب دارد و معمولا به گونه ایی می‌خندند که دندان هایشان مشخص میشود. و نکته جالب این جاست که این لبخند حتی در چشم هایشان نمایان است.

نشانه های دیگر زبان بدن مرد عاشق

این افراد اکثرا دوست دارند که معشوقشان در سمت چپ شان قرار بگیرد. و در راه رفتن سعی میکنند که بدن خود را به او نزدیک تر کنند و با کج کردن سر به سمت او ارتباط چشمی را ایجاد کنند. و معمولا هنگام نشستن تکیه خود را از صندلی برمیدارند تا با این روش به معشوق خود نزدیک تر شود و هم بتوانند اضطراب و علائم دیگر را کنترل کنند.

معمولا از هر گونه فاصله می پرهیزند، و در زمان نشستن و نگاه کردن به او مشتش خود را گره میکنند و کنار سر می گذارند. یا با وسایل نزدیک به خود بازی می کنند. مردان عاشق معمولا در هنگام صحبت کردن با معشوقه خود شانه های خود را به طور غیرارادی به سمت جلو میکشند. و با این کار نشان میدهند که تمام توجه و تمرکزشان به او است.

هنگام قدم زدن سینه خود را جلو میدهند و به صورت ناخودآگاه نفس های عمیق هم میکشند تا تپش قلب خود را کنترل کنند. در راه رفتن هم او را راهنمایی میکنند و حتی در زمان ورود به مکان های خاصی بعد از خانم حرکت می کنند. و رفتارهایی مثل: در باز کردن برای خانم و صندلی کشیدن به جلو برای او را انجام می دهد که تمام این موارد در صورتی دیده میشود که آن مرد شیفته شما شده باشد.



با دقت به زبان بدن آقایان میتوانید متوجه شوید آیا عاشق و شیفته شما هستند یا نه



www.mostafae.com



[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن در مذاکرات

زبان بدن یکی از قسمت های مهم در تمام مذاکرات محسوب می شوند. چون ما انسانها با حالت های مختلف بدنی خود، یا محل قرار گرفتن دستها و پاهایمان، ارتباط چشمی، لبخند زدن، لبهایمان، و تمام حرکات دست و پا پیامهای متفاوتی را به فرد مقابل ارسال می کنیم.

اهمیت زبان بدن ما در مذاکره از آنجا نشأت می گیرد که ما انسانها، معمولاً در هنگام مشاهده تضاد بین زبان بدن و کلام طرف مقابل، به صورت ناخودآگاه ترجیح می دهیم که به زبان بدن او اعتماد کنیم. پس بسیار اهمیت دارد که شما در طول مذاکره خود، ارتباط چشمی خود را حفظ کنید و تمام تلاشتان را به کار زدن بکار بگیرید که زبان بدن گشوده ایی داشته باشید تا مخاطب متوجه صداقت شما باشد.

در عین حال هنگام گوش داده به طرف مقابل، سر خود را تکان دهید تا نشان دهید برای او و صحبت هایش ارزش ویژه ایی قائل هستید و تمام توجه شما به او است.

باید توجه کنید که مذاکره مسئله ایی نیست که کاملاً قابل پیش بینی باشد و شما برای تمام صحنه های آن بتوانید متن و حرکت بدن خود را طراحی کنید. اما میتوانید موقعیت آن را شبیه سازی کنید تا به بهترین صورت خودتان را آماده کنید. از همین رو یکی از بهترین راههای تمرین کردن و آماده شدن برای مذاکره به این صورت است، که رو به روی آینه بایستید و واکنش های مختلف بدنتان را هنگام صحبت کردن مشاهده کنید و تمام نقاط ضعف و قوت خود را کشف کنید.



زبان بدن یکی از قسمت های مهم در تمام مذاکرات محسوب می شوند

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن در ارتباطات

دقت کنید که ما انسانها ابتدایی ترین پیام هایی را که به دیگران ارسال می کنیم از طریق زبان بدنمان است. به همین دلیل است که در شروع یا حتی تداوم انواع ارتباط ها کاربرد بسیار زیادی دارد.

به طور مثال، فرض کنید که به یک جلسه یا حتی مهمانی رفته اید. و تصمیم دارید که با فردی خاص ارتباط برقرار کنید، مطمئناً به صورت ناخودآگاه به زبان بدن او توجه می کنید، که چگونه ایستاده است. حالت چهره او به چه صورت است، عصبانی، بی حوصله است یا خوشحال. بعد از آن تصمیم می گیرید که چگونه جلو بروید و ارتباط خود را شروع کنید و مطابق آن کلمات و جملات خود را شروع کنید.

به همین دلیل است که تحقیقات ثابت کرده اند که زبان بدن ما افراد در کیفیت ارتباطاتمان تاثیر به سزایی دارند. فرض کنید که شما میخواهید فرزند یا دوست خود را نصیحت کنید. اما با توجه به زبان بدن او متوجه میشوید که اصلاً حوصله صحبت کردن ندارد. و شما با توجه به این موضوع حرف خود را در زمان مناسب تری بیان میکنید. به همین دلیل است که به فردی تبدیل میشوید که کاملاً مخاطب خود را درک میکند و میفهمد و ارتباطات عمیق و موثری را شکل میدهد.



**زبان بدن به شدت در شروع و حتی
تداوم انواع رابطه ها تاثیر گذار است**

 www.mostafae.com  mostafae.com 

تفاوت زبان بدن مردان و زنان

به طور معمول زبان بدن مردان و زنان شبیه به هم دیگر است اما یکسری تفاوت هایی را هم مشاهده میکنیم. به طور مثال با توجه به اینکه خانم ها معمولا احساساتی تر هستند نسبت به آقایان، زبان بدن آنها هم می تواند بسیار گسترده تر از زبان بدن مردان باشد.

دقت کنید که زبان بدن افراد در شرایطی که شخص در حالت عادی قرار دارد نمی تواند قابل استناد باشد. اما هر چه قدر حس ها و حالت های مختلف روحی و روانی برای فرد اتفاق بیافتد. رفتارها و حالات بدنی فرد بیشتر و بهتر، درون و افکار او را مشخص میکند.

البته در کشور ما به دلیل نوع پوشش خانم ها و محدودیت آنها در اجتماع معمولا تمایل به زبان بدن بسته دارند. که شاید با احساساتشان مطابقت نکند، پس این عوامل را هم باید در نظر گرفت.

زبان بدن مدیران و در سیاست

مدیران یا سایت مداران ما باید به گونه ایی باشند که بهترین نوع زبان بدن و رفتار های غیر کلامی را داشته باشند. چون توسط افراد بسیار زیادی دیده میشوند، و هدایت گر آنها هستند پس باید بیشترین تأثیر ممکن را بگذارند.

پس باید به غیر از تکنیک های که در این مقاله گفته شد، سعی خود را بکنند تا بهترین و قدرتمند ترین لحن و تن صدا را داشته باشند. کلمات و جملات خود را کاملا رسا و شمرده بیان کنند. ژست افراد کاریزماتیک و با اعتماد به نفس را بگیرند. و همیشه کف دستهای خود را با بازوهای باز به مخاطبان خود نشان دهند. و از تمام حالات و اشاراتی که نشانه بسته بودن گارد شما یا عدم صداقت است خودداری کنند. ارتباط چشمی و قدرت درک و خنداندن افراد زیر دست هم از جمله عواملی است که شما را به رهبری قدرتمند تبدیل میکند.

البته مدیران باید دقت کنند که در هنگام سخنرانی به طور کامل بر آن موضوع تسلط داشته باشند تا به بهترین نحو با کمک بدن، صدا و کلام روی مخاطبان خود تاثیر بگذارند و آنها را هدایت کنند.



کتاب زبان بدن

1. کتاب چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم

این کتاب نوشته آلن و باربارا پیز به عنوان کتابچه‌ای راهنما، به جداسازی و بررسی هر یک از مؤلفه‌های زبان و حرکات بدن می‌پردازد.

این کتاب شامل بسیاری از ویژگی‌های فنی به دست آمده از تعداد بی‌شماری از حلقه‌های ویدیویی و فیلم‌های تهیه شده توسط آلن پیز (Allan Pease) و دیگران در استرالیا و خارج از این کشور است. جز این، در بر دارنده برخی از تجربه‌ها و برخوردهایی است که نویسنده طی پانزده سال گذشته با هزاران نفر داشته، با آن‌ها مصاحبه کرده، آموزش داده و مدیریت کرده و کالا یا خدماتی به آن‌ها فروخته است. برای خرید این کتاب میتوانید به [دیجی کالا](#) مراجعه کنید.



2. کتاب زبان بدن و استفاده از آن برای شناخت و جذب مخاطب

در این کتاب گفته میشود که این کلمات ما نیستند که دارای اهمیت هستند البته این حرف به معنای بی ارزش بودن آنها نیست. اما اگر کلمات ما با حالات و حرکات بدنمان تطابق نداشته باشند. شنوندگان دچار سردرگمی می‌شوند، و معمولاً مشاهدات خود را باور می‌کنند تا آنچه که ما بر زبان می‌آورند.

از همین رو به شما کمک میکند تا با شناخت زبان بدن، خود و دیگران، آن را در جهت اهداف و مقاصد خود را به کار گیرید و احساسات و درونیات طرف مقابل را بشناسید. و بیان میشود که بیش از ۸۰ درصد پیام‌هایی که در موقعیت‌های مختلف زندگی خود به دیگران ارسال می‌کنید توسط زبان بدن است. این مهارت یک ابزار بسیار قدرتمند است که اشخاص موفق را از انسان‌های عادی جدا می‌کند و منجر به پیشرفت آنها خواهد شد.

با خود فکر کنید که با شناخت این ابزار قدرتمند و بهره‌مندی از آن چه تحولی می‌توانید در روابط شخصی و اجتماعی و شغلی و زندگی خود به موفقیت‌هایی چشمگیر برسید.

فصل‌های کتاب

- فصل اول: تشخیص نشانه‌ها

- فصل دوم: بازتاب
 - فصل سوم: زبان بدن در مذاکرات
 - فصل چهارم: زبان بدن در فروش
 - فصل پنجم: زبان بدن در مصاحبه
 - فصل ششم: زبان بدن در جلسات و ملاقات‌ها
 - فصل هفتم: زبان بدن برای جذب دیگران
- برای خواندن کامل و خرید این کتاب به صورت آنلاین و با قیمت مناسب می‌توانید به [فیدیبو](#) مراجعه کنید.



سوالات متداول درباره زبان بدن

زبان بدن چیست؟

تمامی حرکاتی که ما در هنگام صحبت کردن از خود بروز میدهیم تا احساسات و منظورمان را درستتر انتقال دهیم.

چرا داشتن زبان بدن خوب مهم است؟

در این که یادگیری مهارت های ارتباطی و فن بیان اهمیت فوق بالایی دارد که قطعاً شکی نیست و فن بیان هم جزئی از این مهارت ها است که نیازی جدی به آن داریم برای ارتباط موثر.

جالب است که بدانید این مهارت به شدت انواع مصاحبه های کاری کاربرد دارد پس اگر به دنبال تاثیر گذاری در شغل آینده خود هستید مقاله [زبان بدن در مصاحبه شغلی](#) را مطالعه کنید.

چگونه از زبان بدن استفاده کنیم؟

برای استفاده از زبان بدن یکسری اصول و قاعده وجود دارد که ما در این مقاله مهمترین آنها را توضیح داده ایم و با استفاده از آنها می توانید از زبان بدن خود به نحو احسن استفاده کنید. و جالب است که بدانید با دانستن تکنیک ها و مفاهیم زبان بدن میتوانید افراد دروغگو اطراف خود را هم تشخیص دهید و هرگز گول و فریب آنها را در زندگی نخورید. پس به شما پیشنهاد میدم که مقاله زبان بدن افراد دروغگو را مطالعه کنید.

امیدوارم که با خواندن مقاله تکنیک های زبان بدن بتوانید زبان بدن خودتان را تقویت کنید و به آن شخص دوست داشتنی که همیشه آرزویش را داشتید تبدیل شوید. فراموش نکنید که تمرین تنها تضمین کننده موفقیت در این زبان است و بدون آن کلمات جدید بدن را نمی توانید باید بگیرید.

شاد و موفق باشید...