



Web site: www.fathian.ir
Email: info@fathian.ir
Mobile: 09121096117





زبان بدن

ساکت، آرام، تاثیرگذار



شهریور ماه ۱۳۹۱

www.fathian.ir
info@fathian.ir



چگونه مردم را به خود جذب کنیم.

روانشناسی زبان، نام شاخه علمی نسبتاً جدیدی است که از محل تلاقی زبانشناسی و روانشناسی جوانه زده است .

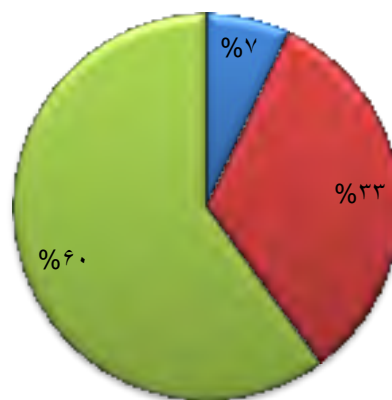
موضوع این علم مطالعه جنبه‌های ذهنی زبان، یا به بیان دیگر، رابطه ذهن و زبان است. برای اینکه بتوانیم با آدم‌های دوروبرمان راحت‌تر ارتباط برقرار کنیم، باید «زبان بدن» آنها را یاد بگیریم.

میزان تاثیر ابزار ارتباطات

متخصصان علم ارتباط می‌گویند که تنها ۷ درصد از پیام‌های ما از طریق واژه‌ها منتقل می‌شود و ۳۳ درصد آن از طریق لحن و تن صدا و ۶۰ درصد هم از طریق زبان بدن انتقال می‌یابد. حالا این زبان بدن چیست که حتی بیشتر از حرف‌های ما اطلاعات را منتقل می‌کند؟ به زبان علمی، پیام‌هایی که توسط اعضای بدن و حرکات صورت منتقل می‌شوند، زبان بدن را تشکیل می‌دهند.

نمودار کیفیت ارتباطات

■ زبان بدن ■ ارتباط صوت و لحن ■ ارتباط کلامی



زبان بدن ما بازتاب احساس ماست. اگر اعتماد به نفس پایینی داشته باشیم، شانه‌های ما می‌لرزد، از نگاه کردن به چشم‌های مخاطب خود طفره می‌رویم و بدنمان پیام می‌دهد که نمی‌خواهیم با دیگران رابطه برقرار کنیم. اگر این پیام‌ها را طوری تغییر دهیم که اطمینان بیشتری را نشان دهند، اعتماد به نفس ما بیشتر می‌شود. بار دیگر که در برابر کسی احساس ضعف کردید، راست بنشینید، شانه‌های خود را عقب بکشید و به چشم‌های طرف مقابل نگاه کنید.

همین تغییر وضعیت بدنی، به تنهایی می‌تواند نگرش منفی را از شما دور کند. سپس طوری رفتار کنید که به وضوح نشان دهد آماده برقراری ارتباط با دیگران هستید. لبخند بزنید؛ این ظاهر مطمئن به خود، به شما اطمینان بیشتری می‌دهد.

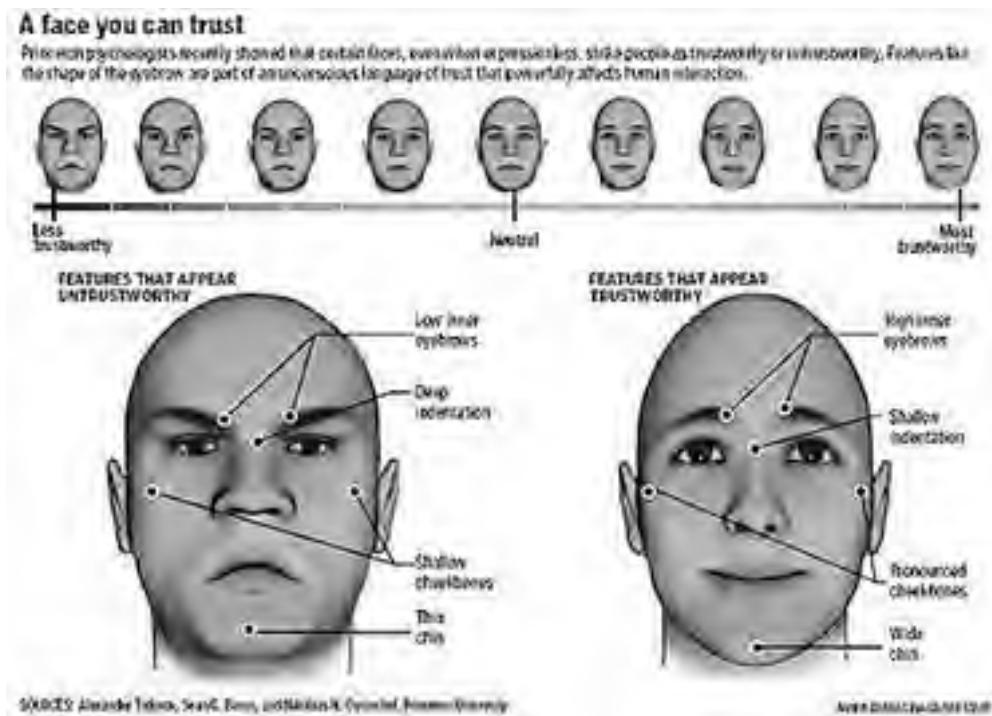


اگر می خواهید مردم به شما علاقه مند شوند ، باید به آنها نشان دهید ، چه قدر دوست شان دارید ! وقتی به دوستی ، قدیمی می رسم ، بدون کمترین تأملی ، سرشار از گرمی و محبت با او روبه رو می شوم . ناخودآگاه خنده بر لب هایمان می نشیند . جلوتر می رویم . نگاه های مان مهربان و دوستانه می شود . این همان راهی است که برای جذب افراد تازه به آن مبادرت کرد .

البته هیچ کدام از این نشانه ها قطعی نیست و لی شما می توانید با دقت در رفتار مردم و آن هایی که در اجتماع معقول تر و مقبول ترند ، زبان بدنی مناسب با فرهنگ خود را بیاموزید .

زبان بدن شامل دو قسمت است

- زبان حرکات بدن (حرکات دست - پا - چشم - ابرو - لب و)
- زبان آرایش و ظاهر بدن (افتادگی - ایستادگی ، زبان احساسات و عواطف و)





مشخصات زبان بدن

- پیام رسانی از طریق زبان بدن بطور نا خودآگاه منتقل می شود.
- تعداد و تنوع اشارات و حرکات بکاررفته در زبان بدن بسیار زیاد است.
- زبان گفتاری در کنار زبان بدن در جامعه امروز نقش بسیار مهمی دارد.
- آنها که در استفاده مؤثر از زبان گفتاری عاجزند ، میتوانند از این زبان استفاده کنند و از این طریق بیشتر تاثیر گذارباشند
- در فروشندگان زبان بدن از زبان گفتاری اثر بیشتری دارد.
- زبان بدن در ارتباطات خانوادگی و اجتماعی حلال بسیاری از مشکلات است.
- سیرت زشت و زیبای افراد را از طریق زبان بدن سریعتر شناسایی می کنیم.
- افراد موفق در نگاهشان اثر مثبت است و بر ما اثر مثبت می گذارند.
- کارکرد زبان بدن در آموزش ، بسیار اثر گذار است .



قدم اول در استفاده از اثرات زبان بدن

حرکات اضافی را ترک کنید.

اگر می خواهید مورد اعتماد واقع شوید همه حرکات ناشیانه و غیر ضروری خود را سرکوب کنید و حرکات حاکی از بی قراری بروز ندهید تا کاملاً قابل قبول و مورد اعتماد به نظر برسید.

وقتی با کسی صحبت می کنید به خارش بینی تان که می خارد، وزوز گوش تان که صدا میکند یا درد پای تان، توجهی نکنید. وول نزنید، به خود نیچید، و یا جایی از بدن تان را نخارائید. از همه مهم تر این که دست های خود را از صورت تان دور نگاه دارید. حرکات دست در نزدیکی صورت و حرکاتی از این قبیل موجب می شود شنونده در صحت حرف های شما تردید کند.

کانال سکوت را انتخاب کنید.

اگر می خواهید در نظر مردم فردی باهوش جلوه کنید، به دقت به آنها بنگرید، سعی کنید احساس شان را درباره حرف هایی که می زنید، درک کنید و پاسخ خود را مطابق با آن فراهم کنید. وقتی مخاطب قادر به تحمل حضور شما نباشد، با دست کشیدن به پشت گردن خود واکنش نشان خواهد داد. وقتی مخاطب به شما احساس برتری کند. با دست هایش بازی خواهد کرد. پس یاد بگیرید، هر وقت مخاطب تان خسته شد و شروع به بروز عکس العمل کرد، بی درنگ، کانال سکوت را انتخاب کنید

به مخاطب بی توجه نباشید.

اگر به مخاطب بی توجهی کند یا جای دیگری را نگاه کند، به این معنی است که حرف های گوینده برایتان جالب نیست. در حالی که مراقب واکنش مخاطب تان نیز هستید. به این ترتیب، حرکت بعدی خود را مطابق با آن طراحی کنید و همه خواهند فهمید که شما حواس تان جمع است و از هیچ چیزی غافل و بی خبر نیستید و در نتیجه آدم باهوشی به نظر خواهید رسید.

مردم دو دسته اند:

- 1- آنهایی که وقتی وارد اتاقی می شوند، می گویند: خب، من این جا هستم.
- 2- کسانی که وقتی وارد اتاقی می شوند، می گویند: آه تو این جا هستی.

از قوه تخیل و تجسم خود استفاده کنید.

قبل از انجام کاری، رفتار خود را در ذهن مجسم کنیم، صداها را در ذهن خود بشنویم و نوع حرکات را مرور کنیم، می توانیم آن فعالیت را بسیار مؤثرتر انجام دهیم. استفاده از قوه تخیل و تجسم در کارها، در انجام هر عملی مؤثر خواهد بود خود را به صورت همان فرد برتری که مورد قبول تان است، مجسم کنید. خواهید دید که همه چیز خودبه خود و همان طور که می خواهید پیش می رود.



قدم دوم در آشنایی با دقایق زبان بدن

فاصله

برای فاصله در کیفیت ارتباط موارد زیر را می توان اشاره کرد:

- **حریم خصوصی:** دایره ای به فاصله ۱۵ تا ۲۰ سانتیمتر ویژه ارتباطات با نزدیکان که بسیار با صمیمیت با آنها زندگی می کنیم.
- **حریم شخصی:** به دایره ای که از شعاع نیم متر تا شعاع یک متر دورتر شما را تشکیل می دهد، می گویند حریم شخصی و همکاران، خویشاوندان و همکلاسی ها معمولاً این حریم را رعایت می کنند. یعنی آدم هایی که نه خیلی صمیمی هستند و نه خیلی غریبه، این حریم را رعایت می کنند.
- **حریم اجتماعی:** یک دایره است که از یک متر تا ۳/۵ متر اطراف ما را فرا گرفته است. این حریم ویژه غریبه هاست و هر کسی می تواند در آن رفت و آمد کند. معمولاً ما با فروشنده ها، تعمیرکارها و افرادی که دارند از خیابان رد می شوند این فاصله را حفظ می کنیم.
- **حریم عمومی:** یک دایره است که از ۶ متر گرفته تا هر چه بشود این خط ۶ متری را در کره زمین ادامه داد، حریم عمومی حساب می شود. وقتی می خواهیم بگوییم که ما به یک گروه مثلاً معترض ربطی نداریم و فقط تماشاچی هستیم این فاصله را رعایت می کنیم.

حالات اعضای بدن

چهره در نمای کلی اینگونه تعریف پیدا می کند که یک پیشانی پر چین با ابروهای رو به پایین و لب های ورافتاده می تواند نشانه اندوه یک آدم باشد. چهره درهم کشیده هم یا نشان دهنده اضطراب است یا نشانه خشم. رنگ سرخ صورت، به نسبت موقعیت یا نشان دهنده از خشم است و یا نشانی از شرم. صورت زرد هم که ترس را نشان می دهد. البته احتمالات پزشکی و استثنائات را هم در نظر بگیرید!

○ **چشم ها:** قوی ترین اسلحه ای که در زبان بدن شماست چشمهایتان است.

درنگت نامه دهخدا می آید: زبان نگاه = فهمانیدن مطلبی بوسیله نگاه. دلالت نگاه پر معنا.

مواردی که باید در نگاه کردن، به آن دقت لازم را اعمال کنیم:



• **زبان نگاه (مردان):** نگاه های عمیق ، مستقیم و طولانی توأم با ادراک و احترام ، با احساسات درونی ، شما به مخاطب خود هیجان دهید. در برخوردهای روزمره ، ارتباط چشمی خود را به تدریج افزایش دهید و وقتی با زنی همکلام شدید ، از این شیوه بیشتر استفاده کنید.

• **زبان نگاه (زنان):** مستقیم ننگرید و به آهستگی و بدون جلب توجه از یک سو ادامه دهید و آرام نگاه خود را به طرف خود بدوزید.
هنگام حرف زدن با مردان ، از روش نگاه های پرنفوذ استفاده کنید . ولی زمانی که می خواهید درباره مسائل شخصی صحبت کنید ، از نگاه های کوتاه تری استفاده کنید .

- بیش از حد پلک زدن می تواند نشانه اضطراب باشد.
- پلک زدن هم می تواند نشانه ترس باشد.
- چشم ها موقع خندیدن حالت خاص خودشان را دارند و البته موقع اندوه هم به همین ترتیب .
- اگر دارید با چند نفر حرف می زنید و خطابتان به همه آنهاست ، تماس چشمی تان را بین همه آنها تقسیم کنید.

○ دندان ها

دندان های خود را بهم بفشارید ، همه عضالت شما در بهترین حالت خود کشیده می شوند و شما را مصمم به ارتباط نشان می دهد .

در ضمن مهم ترین جنبه لبخند در تأثیر گذاری اولیه ، رنگ دندان های شماست . در دنیای امروز داشتن دندان های زرد رنگ و بوی بد ، حس ناخوشایند و تبیین شخصیت نا استوار را را به مخاطب انتقال می دهد .

○ لب ها

بیا بید ، از لبخند زدن شروع کنیم .

همیشه لبخندی توأم با غرور بر لب دارند . هیچ تردیدی به خود راه نمی دهند . طرز رفتار شما نشان می دهد که شما مرد یا زنی هستید که برجسته و ممتاز بودن ، عادت ذاتی شماست

به رهبران بزرگ دنیا ، کسانی که سخنرانی های اساسی ، ایراد می کنند ، یا صاحبان شرکت های معتبر و مشهور نگاه کنید . هیچ یک از آنها را در حال لبخند زدن نمی بینید . افراد با نفوذ و نامی نیز در همه طبقات اجتماعی ، این چنین اند ، ولی وقتی خطوط لبخند بر چهره های شان نقش می بندد ، آن قدر قدرتمند عمل می کند . و که دنیا را به لبخند زدن وا می دارد .

- هیچگاه ابتدا لبخند نزنید ، چون ارزش لبخندتان را از بین می برید .
- سعی کنید ، لحظه ای به صورت او خیره شوید ، سپس مکث کنید .
- وضعیت روحی او را به طور کامل بررسی نمایید .
- آن گاه با لبخندی عمیق ، گرم و سرشار از توجه و علاقه به او نگاه کنید ، لبخندی که چشمان تان را هم فرا گیرد .
- با لبخند به مخاطب خود پاداش دهید و خود را تکیه گاه او نشان دهید .
- خاص بودن عمل خود را به فرد مقابل را انتقال دهید .



این لبخند مانند موجی گرم و گیرا، مخاطب شما را دربر می گیرد. با این تأخیر کوتاه مخاطب شما احساس می کند که این لبخند، صادقانه و فقط متعلق به اوست.

وقتی از چیزی هیجان زده می شویم، ناخودآگاه لب هایمان را به هم فشار می دهیم یا آنها را گاز می گیریم. اما اگر دیدید که یک نفر با لب هایش خیلی دارد بازی می کند، احتمالاً می خواهد حرفی بزند اما نمی تواند یا دارد دل می کند. لب ها که بالاتر و پایین تر از حد معمول باشند، به نسبت حالتشان یا نشان از تعجب دارند یا خنده.

○ دست ها

۱. حرکات نمایشی عادی: بیشتر وقت ها ما از دست هایمان استفاده می کنیم تا حرف هایمان را تکمیل کنیم مثلاً برای بزرگی و کوچکی، راست یا چپ بودن، بالا یا پایین بودن
۲. حرکات مفهومی: مثل مشت کردن نشانه قدرت و یا خشم و همچنین حالت انگشت به صورت ۷ به معنای پیروزی

○ حرارت بدن

عرق کردن کف دست ها و مالیدن آنها به هم گاهی نشانه اضطراب است. یادتان باشد وقتی دارید می روید، مصاحبه شغلی، اضطرابتان را با مالیدن دست ها به همدیگر لو ندهید.

اگر دست ها سرد بودند، یعنی به اصطلاح طرف یخ کرده و احتمالاً از چیزی می ترسد. دست های خیلی داغ هم احتمالاً نشان از خشم یا استرس زیاد دارند.

○ پاها

۱. **پا روی پا انداختن:** وقتی که یک نفر روی صندلی لم داده و پایش را روی پایش گذاشته، یعنی اینکه راحت است، آرام است و روی اوضاع تسلط دارد. البته یک معنای دیگر هم دارد و آن اینکه خیلی دوست ندارد موافقت و صمیمیتش را به شما اعلام کند. معمولاً آدم های مشتاق به صحبت های شما، بدنشان را جلو می آورند و به شما نزدیک تر می شوند.
۲. **راست قامت راه رفتن:** راست قامت راه رفتن نشانه اعتماد به نفس است و قوز کردن نشانه درماندگی. پس سرتان را بگیرد بالا و با قاطعیت راه بروید!



○ پوشش:

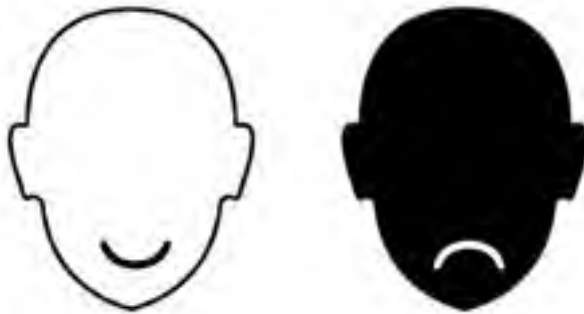
لباس آراسته و تمیز بپوشید این پیام را منتقل می کنید که از اعتماد به نفس فراوانی برخوردارید و به دنیای پیرامونتان بها می دهید. برای خوب به نظر رسیدن لزوما نباید زیبا و خوش چهره باشید. البته، زیبا بودن چیز بدی نیست اما داشتن اطمینان خاطر و اعتماد به نفس مهم تر است. و البته رنگ و ترکیب لباس از تاثیر بسزایی برخوردار است.

نقش پوشش:

- سن و سال را تعیین می کند.
- به فرد شخصیت می دهد.
- موجب نفوذ پذیری می شود.
- حیطه تصمیم گیری رو تعیین می کند.
- استمرار ارتباط را مشخص می کند.

○ موی سر

مدل موی شخص می تواند نشان گر تصویر شخصی، کیفیت زندگی، میزان عملگرایی، خودنمایی، اثر گذاری و پایگاه اجتماعی و اقتصادی فرد باشد. برخی نیز بر این باورند که موی شخص می تواند نشانگر بالندگی عاطفی و ناحیه ی زیستی باشد. آراستگی و انضباط موجب جدیت و پذیرش می شود و در مقابل فرد را به چالش می کشد.





علایم مثبت در زبان بدن

- حرکت کردن به طرف شما، متمایل، خم شدن و نزدیک شدن به سمت شما
- دست های باز و راحت
- تماس چشمی طولانی
- نگاه به پایین یا دوردست (به صورتی که از سر خجالتی نباشد)
- خنده واقعی (لبخند آرام و صمیمی)
- تعیین زمان و مکان بعدی ملاقات از سوی مخاطب

علایم منفی در زبان بدن

- دور شدن از شما
- دست ها یا پاهای در هم قفل کردن
- نگاه به یک طرفین
- خاراندن و مالیدن بینی، چشم یا پشت گردن (حرکات اضافی)
- عدم تعیین زمان و مکان بعدی ملاقات از سوی مخاطب



قواعد طلایی زبان بدن

- حواس جمع بودن و به لحظه لحظه حرکات و رفتار فرد توجه کردن ضروری است.
- چشمان باز و ابروان بالا نشاندهنده اشتیاق برای ارتباط و دعوت به دوستی است .
- به جهت نگاه دقت کنید. (نگاه به پایین یعنی تسلیم - نگاه به چپ و راست یعنی تردید)
- ابتدای ارتباط از خیره شدن پرهیزید و برای تسلط بر مخاطب در انتها به آن خیره شوید.
- بسته به موقعیت بخندید و جدی شوید.
- نکته نکته قانون فاصله را همیشه رعایت کنید زیرا در ذهن مخاطب ذهنیت منفی ایجاد می کند(حریم شخصی)
- همیشه از روبروی شخص ارتباط برقرار کنید.
- هم سطح با مخاطب باشید.(نه پایین تر - نه بالاتر)
- تحرک و عدم تحرک هر یک بجا لازم است.
- کسی که زمان و مکان را مشخص می کند ، از نقش برتری برخوردار است.
- هر که از اصل مطلب فرار میکند ، کم تسلط تر است و شاید اطمینان پذیر نباشد.
- آدمهای مضطرب حرکات نا هوشیارانه ای از لرزش بدن و آشفتگی در کلام برخوردارند.
- جهت تایید حد الامکان از تکان دادن سر و حرکات چشم و ابرو استفاده کنید نه با کلام.
- دست پشت گردن انداختن نشانه بی نتیجه گی است .
- در صورت رد و یا تایید، سریع از خودتان حالتی را نشان ندهید، این نشانه تسلط و برتری است.
- هر بار که از کلام مخاطب رونوشت بر میدارید، به او نگاه کنید. او شما را باور میکند.
- در جواب هر یک از حرکات مخاطب ، حرکات مکمل را انتخاب کنید و هرگز هیچ یک را بی جواب نگذارید.
- از آرامش کمال بهره برداری را نمایید.(شتاب زدگی شما را تحقیر می کند)
- در استفاده از ابزار ارتباطی جنسیت ، سطح علمی ، اجتماعی و اقتصادی را لحاظ نمایید.
- جمع بندی ملاقات را به طرف مقابل بسپارید و در این هنگام با آرامش او را نگاه کنید و با لبخند او را ترک گویند.