

## « به نام خالق آرامش »

نام کتاب: ناگفته هارا بشنویم

نام نویسنده: مصد شعیب

تعداد صفحات: ۱۴۱ صفحه

تاریخ انتشار: سال ۱۳۹۹



کافئین بوکلای

CaffeineBookly.com



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



به نام خدا



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

# ناگفته ها را بشنویم

نویسنده:

محمد شعبی



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

سرشناسه: شعیبی، محمد، ۱۳۷۲-

عنوان و نام پدیدآور: ناگفته‌ها را بشنویم / محمد شعیبی.

مشخصات نشر: تهران: فرهوش، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۱۷۷ص.؛ مصور، جدول.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۹۵-۸۸۵-۱

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

موضوع: زبان ایما و اشاره

موضوع: Body language

رده بندی کنگره: BF۶۳۷

رده بندی دیویی: ۹۶/۳۵۱

شماره کتابشناسی ملی: ۴۵۰۷۴۳۷

---

عنوان: ناگفته‌ها را بشنویم

نویسنده: محمد شعیبی

ناظر فنی: سمانه قاسمی

طراح جلد: آرزو پاشا

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۹۵-۸۸۵-۱

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰

قیمت: ۴۵۰۰۰ تومان



کلیه‌ی حقوق چاپ و نشر مخصوص و محفوظ ناشر است

آدرس: میدان انقلاب - ضلع جنوب شرقی - ساختمان مترجمان - پلاک ۱۷ - طبقه ۱

انتشارات: ۰۹۱۰۷۸۹۲۷۴۷ - ۶۶۴۰۱۱۶۱

دورنگار: ۸۹۷۸۴۵۵۸

www.farhoosh-pub.com



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly





## فهرست مطالب



پیشگفتار .....	۷
بخش اول: .....	۹
زبان بدن از رویا تا واقعیت .....	۹
بخش دوم: .....	۱۸
تفاوت زبان مرد و زن .....	۱۸
بخش سوم: .....	۲۳
چطور با زبان بدن، مچ دروغ‌گو را بگیریم؟! .....	۲۳
بخش سوم: .....	۳۱
الگوهای زبان بدن را بشناسید .....	۳۱
بخش چهارم: .....	۴۰
زبان بدن از چیستی تا چرایی .....	۴۰
بخش پنجم: .....	۸۷
هوش کلامی .....	۸۷
بخش ششم: .....	۱۰۱
روش‌های ایجاد ارتباط در شرایط سخت .....	۱۰۱
بخش هفتم: .....	۱۲۳
آدم شناس‌های خوبی باشیم (بررسی تیپ‌های شخصیتی MBTI و کهن‌الگوها) .....	۱۲۳



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

١٤٥ ..... سخن آخر

١٤٢ ..... منابع



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## پیشگفتار

در هر دیدار شما قبل از اینکه سخنی بگویید یا حرفی بشنوید رفتار و حالات طرف مقابل رو می بینید. هنگامی که در یک جمع برای اولین بار فردی را ملاقات می کنیم درباره دوستی یا دشمنی آن ها یا احتمال صمیمی شدن با آن ها را از روی آنچه می بینیم قضاوت می کنیم. امروزه بیشتر محققان این حوزه برای امر توافق نظر دارند که واژه ها و کلمات عمدتاً برای انتقال اطلاعات هستند در حالیکه زبان بدن برای ارائه نگرش های شخصی است که در برخی موارد نیز از آن به عنوان جانشین پیام های شفاهی استفاده می شود. به عنوان مثال یک زن می تواند با نفوذ نگاهش نگاهی به مرد بیاندازد که او را قبض روح کند؟ شخص ماهر با گوش دادن به صدای افراد باید بتواند تشخیص دهد که او چه حرکتی می خواهد انجام دهد و حتی با مشاهده حرکات شخص، زبانی که می خواهد با آن صحبت کند را پیش بینی نماید.

شما ممکن است گمان کنید که زبان اصلی شرکت یا مجموعه شما زبان فارسی است، اما اشتباه می کنید. بیشترین زبانی که به آن زبان صحبت می شود، آنی نیست که با کمک آن صحبت می کنید. اولین زبانی که نیاز به یادگیری آن داریم زبان بدن است و شما نیاز دارید توجه بیشتری به آن بکنید. پس باید بدانیم زبان بدن چیست؟ زبان بدن یا تنگفت به مجموعه ی رفتارهای غیرکلامی و فیزیکی اطلاق می شود که در آن فرد بدون صحبت کردن قادر به انتقال پیام و برقراری ارتباط با دیگران است. یادگیری تکنیک های زبان بدن باعث می شود که ما در ارتباطات غیر کلامی خود که بخش عمده ای از ارتباطات ما را تشکیل می دهند توانمندتر شویم و با استفاده بهینه از این تکنیک های زبان بدن می توانیم در ارتباطات و مذاکرات خود بهتر بدرخشیم. زبان بدن یکی از اجزای ارتباطات غیر کلامی است که در برقراری ارتباطات روزمره ما جایگاه بسیار پررنگی دارد. زبان بدن در متن زندگی ما قرار دارد، از ارتباطات روزانه ی ساده تا مذاکرات پیشرفته زبان بدن نتایجی که ما به دست می آوریم را تحت تأثیر قرار می دهد.

1. Body Language



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

ما می‌توانیم با یادگیری زبان پیام‌های بهتری را در روابط کاری و اجتماعی خود ارسال و دریافت کنیم، به بیان بهتر وقتی زبان بدن را یاد می‌گیریم می‌توانیم کنترل بیشتری روی پیامی که می‌خواهیم ارسال کنیم داشته باشیم و پیام‌ها و رفتارهای دیگران را بهتر شناسایی کنیم. برای مثال می‌توانیم با یادگیری این اصول و قواعد در هنگام صحبت با تکنیک‌های زبان بدن کلام خود را تأیید کنیم که این کار در اثر بخشی کلام ما تاثیرگذار است.

پاییز ۱۳۹۸



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## بخش اول:

### زبان بدن از رویا تا واقعیت

زبان بدن به انواع شکل‌های ارتباط غیر کلامی یا رفتاری اشاره می‌کند که یک فرد از طریق رفتارهای فیزیکی خود، بدون آنکه صحبتی بکند با دیگران قادر است، ارتباط برقرار نماید. این رفتارها می‌تواند مربوط به وضعیت و حالات بدنی (محل قرار گرفتن دست‌ها، پاها، نحوه نشستن، ایستادن، راه رفتن، خوابیدن)، ژست‌ها (حالت‌ها، اطوارها، آداه‌ها)، حرکات و اشارات بدنی، جلوه‌های هیجانی صورت و حرکات چشم‌ها باشد. اگر شما بتوانید ذهن افراد دیگر را بخوانید و آنچه را که آن‌ها واقعاً نیاز دارند و می‌خواهند، درک کنید بی‌شک ارتباطات فردی و اجتماعی شما بسیار آسان و مؤثر خواهد شد زیرا با استفاده از این دانش قادر خواهید بود در هر زمان بر طرف دیگر تأثیر بگذارید یا حداقل بتوانید درک کنید که او واقعاً درباره‌ی شما چه فکر می‌کند؟ اما از نظر علمی، ما نمی‌توانیم ذهن دیگران را بخوانیم. در واقع اگر کسی این‌طور فکر کند، ممکن است از نظر روانشناسی دچار نشانه «ذهن خوانی» شده باشد که یکی از شایع‌ترین نشانه‌های اختلال تفکر است. آنچه که ما می‌توانیم انجام دهیم خواندن چهره و زبان بدن (تن‌گفتار) دیگران است که این دانش با ذهن خوانی فرق دارد. وضع عاطفی ما از طریق زبان بدن منعکس می‌شود. هر حرکت یک کلید ارزشمند برای درک عواطف هر شخص می‌باشد. بگذارید یک مثال برای روشن شدن مطلب برایتان بیان کنم، مرد چاقی که نگران اضافه وزن خویش است، در بیشتر اوقات غبغب خود را می‌کشد و یا زنی که نگران چربی‌های اضافه پهلویش است مدام پیراهنش را به سمت پایین صاف می‌کند. کسی که احساس ترس یا تدافعی بودن می‌کند ممکن است دست به سینه بنشیند یا پایش را روی پایش بیندازد یا هر دو کار را با هم انجام دهد. کلید خواندن زبان بدن این است که ضمن گوش دادن به آنچه دیگران می‌گویند و توجه کردن به شرایط صحبتشان بتوانیم وضعیت عاطفی آن‌ها را درک کنیم. این کار به



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

ما کمک می‌کند تا حقیقت را از دروغ تمیز دهیم. اما زبان بدن پیچیده‌تر از این است که با دانستن چند نکته بتوان رفتار طرف مقابل را بررسی کرد. برای پی بردن به زبان بدن معمولاً باید چند حرکت و رفتار را همزمان با هم بررسی نمود تا به درستی بتوان زبان بدن را تشخیص داد.

برخی اشارات بدنی و حرکات زبان بدن یا تن‌گفتار، در یک گروه مورد توافق قرار گرفته‌اند یا در فرهنگ یک جامعه، استفاده می‌شوند که معنای خاص و محدود به آن فرهنگ یا گروه هستند که به آن‌ها «فرهنگ وابسته» یا «گروه وابسته» گفته می‌شود و مردم به‌طور آگاهانه، آن‌ها را به کار می‌برند. این نوع حرکات و اشارات بدنی را «نمادین» می‌نامند و مانند آن است که جایگزین کلمات می‌شوند. ما این اشارات بدنی را در خانه، مدرسه و دیگر محیط‌های اجتماعی یاد می‌گیریم و آن‌ها را درست یا نادرست در ارتباطات خود به کار می‌بریم که البته شکل آن‌ها در طول زمان، بنا به دلایل متفاوت تاریخی و اجتماعی عوض می‌شود. دانستن این تغییرات و شناخت آن‌ها، به مردم کمک می‌کند که در ارتباط خود با گروه‌ها و فرهنگ‌های دیگر، کمتر دچار سوء تفاهم یا درک اشتباهی شوند، زیرا تفاوت‌های فرهنگی در این زمینه می‌تواند موجب بی‌تناسبی، کج‌منشی یا بی‌علاقگی از طرف سایر افراد شود. هرچند پژوهشگران با یافتن نقاط مشترک این حرکات در زبان بدن به افزایش آگاهی انسان‌ها با ریشه‌های مشترک فرهنگی کمک می‌کنند تا الگوی همجواری ارتباطی مناسبی را با یکدیگر داشته باشند. به‌طور مثال در زبان بدن مربوط به دست‌ها که به اختصار می‌توان به آن «دست‌گفتار» گفت، معانی متفاوت زیر را با توجه به فرهنگ هر جامعه‌ای می‌توان برداشت نمود.

بر خلاف حرکات اشاره‌ی زبان وابسته به فرهنگ که در طی زمان و از فرهنگی به فرهنگی دیگر و از یک گروه به گروه دیگر مدام در حال تغییر هستند، حرکات اشاره‌ای در زبان بدن و به‌ویژه در دست‌ها وجود دارد، که به فرهنگ وابسته نیستند و زبانی جهانی به حساب می‌آیند. آن‌ها در طول هزاران سال و در مسیر تکامل خود به شکل امروزی مورد استفاده همگان قرار می‌گیرند. آن‌طور که هرکس در ارتباط، به‌طور ناخودآگاه و بنا بر شخصیت خود، آن‌ها را به نمایش می‌گذارد و تا حدی معیاری است برای رفتار اجتماعی افرادی که از آن بهره می‌برند. مثلاً محققان در آزمایش‌هایی بر روی حدود یکصد نوزاد، کودک و بزرگسال دریافته‌اند، اشارات و حرکاتی که مردم در توضیح حل یک مسئله ریاضی به کار می‌برند موجب بهبود آن‌ها در یادآوری لیستی از اعداد یا



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

حروفی می‌شود که بیشتر به حافظه‌شان سپرده‌اند. وقتی از افراد آزمودنی درخواست می‌شود که در زمان حل مسئله، دستشان را ننگه دارند و حرکت ندهند، آنها به خوبی گذشته نمی‌توانند اعداد یا حروف را به یاد آورند و عملکردشان بسیار ضعیف می‌شود.<sup>۱</sup>

در حال حاضر نیز، ژنی به نام «فاکس پی دو» کشف شده‌است که خبر از دلایل ژنتیکی و تکاملی رابطه‌ی بین حرکات دست و گفتار می‌دهد. به نظر می‌رسد که دویست هزار سال است که در سیر تکاملی «انسان اندیشه‌ورز»، دست‌گفتار بخش مهمی از ارتباطات او بوده‌است.<sup>۲</sup> از طرفی حرکات دست هر یک از ما، بیانگر نکته‌ای است و مانند اشاره به یک بند در قرارداد است. برخی از آنها برای کنترل گفتار شخص دیگری مورد استفاده قرار می‌گیرند مانند بالا بردن دست به نشانه‌ی توقف و برخی دیگر جایگزینی برای گفتار هستند، مانند حرکت توهین‌آمیز انگشت دست توسط یک راننده که با این روش، خشم و عصبانیت خود را به راننده‌ی دیگر نشان می‌دهد. همه‌ی ما در گفت‌وگوهای خود حرکات دست را به صورت ناخودآگاه تولید می‌کنیم و به ندرت ممکن است نسبت به آنها فکر کنیم یا از انجام آنها آگاهی داشته باشیم اما در عمل و رفتار، ما با استفاده از کارایی بزرگ و پیچیده‌ی آنها، بخش عظیمی از ارتباطات شگفت‌انگیز خود را پوشش می‌دهیم.

یکی از مشکلات والدین، تشخیص زمان دادن غذا به نوزاد خود است. نوزادان از این جهت تفاوت‌های فردی و ژنتیکی بسیاری با یکدیگر دارند. یک راه خوب آن است که به نشانه‌های زبان بدن آنها توجه کرد. از جمله نشانه‌هایی که بیانگر آمادگی نوزادان برای خوردن غذا می‌باشد، زمانی است که آنها می‌توانند بدون کمک دیگران بنشینند، همچنین وقتی که بتوانند غذا را با نوک زبان خود مزه‌مزه کنند و علائم علاقه یا بی‌زاری را در هیجانهای چهره‌ای و صورت خود نشان دهند. از طرفی برخی از شیرخواران علاوه بر برآورده ساختن نیاز تغذیه‌ای خود، روزانه به چند ساعت مکیدن نیاز دارند. زیرا مکیدن منبعی برای دستیابی به حس آرامش و اعتماد و امنیت خاطر است. شرایط محیطی در زمان تغذیه‌ی نوزاد باید بدون تشویش باشد و مادر دچار اضطراب و شتاب‌زدگی نباشد. بیشتر شیرخواران می‌توانند پستان مادر را طی زمان کوتاهی تخلیه کنند ولی تا مدتی بعد به مکیدن ادامه می‌دهند. مادری که در هنگام شیردهی نوزاد،

۱. کیتور و هلمر، ۲۰۱۳

۲. لاندبرگ، ۲۰۱۳



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

بازوان خود را منقبض می‌کند در واقع با این زبان بدن، به کودک خود پیام نخواستن و طردشدن را منتقل می‌نماید.

با یک سوال شروع می‌کنیم. وقتی دست به سینه می‌نشینید دست چپ را روی راست می‌اندازید یا راست را روی چپ؟ بیشتر مردم تا موقعی که امتحان نکنند مطمئن نیستند که چطور این کار را می‌کنند. همین الان دست به سینه بنشینید و بعد به سرعت وضعیت خود را تغییر دهید. بالاخره متوجه خواهید شد که یکی از این دو وضعیت برایتان راحت تر خواهد بود. شواهد نشان می‌دهد که این یک ژست ژنتیکی است که نمی‌توان تغییرش داد. درست است که تفاوت های فرهنگی بسیارند اما نشانه های اصلی زبان بدن در همه فرهنگ ها و اقشار حدوداً یکی است. البته این بحث که کدام حرکات اکتسابی بوده و به تدریج به عادت تبدیل شده و چه حرکاتی ذاتی هستند هنوز ادامه دارد. مثلاً بیشتر مردان ابتدا آستین راست کتشان را می‌پوشند در حالی که بیشتر زنان اول آستین چپ را به تن می‌کنند. البته این امر حاکی از آن است که مردان بیشتر از نیمکره راست استفاده می‌کنند و زنان از نیمکره چپ<sup>۱</sup>. آنچه که شما از افراد مختلف در وضعیت های متفاوت می‌شنوید و یا می‌بینید لزوماً نگرش واقعی و حقیقی افراد را نشان نمی‌دهد. شما باید از این سه قانون زیر برای اظهار نظر درست پیروی کنید:

### قانون اول: مجموعه حرکات را با هم در نظر بگیرید

یکی از متداول ترین اشتباهات خواندن زبان بدن این است که یک حرکت را جدا از سایر حرکات یا شرایط تعبیر کنید. مثلاً خارانیدن سر معانی متفاوتی مانند غرق ریختن عدم اطمینان، شوره موی سر، کک، فراموشکاری و دروغگویی دارد و فهمیدن اینکه کدام معنی در مورد کدام فرد صدق می‌کند بسته به سایر حرکات همزمان فرد دارد. زبان بدن مانند هر زبان دیگری دارای واژه، جمله و نقطه گذاری است. هر حرکت مثل یک واژه تنهاست و هر واژه معانی متفاوت و متعددی دارد. مثلاً در زبان انگلیسی

.....  
۱. تحقیقات ثابت می‌کند که مردان بیشتر از نیمکره سمت چپ شان استفاده می‌کنند، این نوشته که مردان بیشتر از نیمکره سمت راست خود استفاده می‌کنند برگرفته از کتاب body language نوشته خانم الیزابت کوهان می‌باشد که در قسمتی از کتاب خود به این موضوع اشاره کرده و گفته شده که مردان بیشتر از نیمکره سمت راست خود استفاده می‌کنند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



واژه "dressing" ده معنی متفاوت دارد که شامل لباس پوشیدن، چاشنی غذا، مایه داخل شکم مرغ، مرهم زخم، کود و مهتری اسب است. فقط هنگامی که یک واژه را با واژه دیگر در یک جمله قرار می دهید می توانید معنای آن را به طور کامل درک کنید. مجموعه حرکات و ژست های ما در قالب یک جمله قرار می گیرند و نگرش واقعی شخص را لو می دهند. یک مجموعه زبان بدن درست مثل یک جمله باید حداقل سه واژه داشته باشد تا دقیقا بتوان معنی هر واژه را تعبیر کرد. شخص شهودی کسی است که می تواند جملات زبان بدن را بخواند و آنها را با رفتار فرد مطابقت دهد.

### قانون دوم: دنبال هم خوانی بگردید:

تحقیقات نشان می دهد که تأثیر نشانه های غیر کلامی تقریباً پنج برابر کلام است، به عنوان مثال اگر ببینید سیاستمداری برای شما سخنرانی می کند و به شما می گوید که نظرات: جوانان را با آغوش باز می پذیرد در حالیکه دست به سینه ایستاده و چانه اش پایین است. آیا حرفش را باور می کنید؟

حالا اگر در حالیکه ضربات کوتاه و تندی روی میز میزند سعی کند متقاعدتان کند که فرد دلسوزی ست چطور؟ زمانی فروید گفت که یکی از مراجعانش از ازدواجش اظهار رضایت کرد در حالیکه با حلقه ازدواجش بازی می کرد آن را از انگشتش خارج می کرد دوباره به انگشت می کرد. فروید متوجه شد که او دروغ می گوید و در واقع در زندگی اش مشکل دارد.

### قانون سوم: حرکات شخص را در چارچوبی که رخ می دهند بخوانید:

همه حرکات باید در چارچوبی که رخ می دهند تعبیر شوند. مثلاً اگر فردی در یک روز سرد برفی دست به سینه در حالیکه پاهایش را محکم روی هم انداخته و چانه اش هم رو به پایین است به احتمال قوی به این معناست که سردش شده و معنای واکنش دافعی نمی دهد. اما اگر همان شخص با همان حالات سر میز فروش روبروی شما نشسته باشد به درستی می توان حرکت او را به این معنا دانست که نسبت به پیشنهاد شما احساس منفی دارد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

احتمالا برای شما هم پیش آمده که یکی از دوستانتان به تازگی کتابی در مورد زبان بدن می خواند یا در دوره ای شرکت می کند و سریع شروع به تحلیل زبان بدن افراد می کند. که فلانی که دست به سینه ایستاده "گارد دارد" و در حالت دفاعی قرار دارد. یکی از اشتباهات معروفی که در تعبیر زبان بدن افراد صورت می گیرد در زمینه ی ژست دست به سینه بودن افراد است. در صورتی که ممکن است فرد در محیطی قرار داشته باشد که سردش باشد و دست به سینه شود تا مقداری دست هایش گرم شود یا این که ممکن است به نشانه ی احترام دست به سینه ایستاده است. مهم ترین نکته ای که در این قسمت باید یاد بگیریم این است که نشانه به خودی خود معنی ای ندارند و نمی توان از روی آن ها قضاوت کرد و باید دقیقا تمام، این مورد در سخنرانی هم رخ می دهد افرادی که در دوره های سخنرانی شرکت می کنند اغلبشان به جای این که به تمرینات سخنرانی و فن بیان بپردازند و مهارت خودشان را در این زمینه افزایش دهند به نقد کردن دیگران می پردازند. احتمالا شما هم از افرادی شنیده اید یا جایی خوانده باشید که در خواند نحوه قرارگیری ما، حرکات بدن و دست به هنگام صحبت کردن، همه و همه در شکل دادن و تأثیرگذاری ارتباطات ما - علی الخصوص ارتباطات کلامی - نقش موثری دارند.

تا به حال به این موضوع دقت کرده اید که وقتی می خواهید در مهمانی یا مراسمی با فرد جدیدی آشنا شوید، اولین پیام هایی که جابجا می شود از طریق زبان بدن است؟ فرض کنید می خواهید با فردی ارتباط برقرار کنید، ابتدا به زبان بدن او توجه می کنید، به طرز ایستادن او و حالات چهره اش دقت می کنید که آیا عصبانی است یا خوشحال، سپس تصمیم می گیرید که چطور جلو بروید و ارتباط را شروع کنید، مثلا این که اگر از حالت چهره ی فرد متوجه شدید که خوشحال است، می توان گفتگو را به سمت این برد که کمی شادتر باشد، اما وقتی از حالات چهره و زبان بدن او متوجه شدید که او آدم جدی و عصبانی است احتمالا در استفاده از طنز در گفتگو کمی حساس تر می شوید و گفتگو را رسمی تر ادامه می دهید. البته باید به این نکته هم توجه کنیم که یادگیری زبان بدن باعث می شود که بتوانیم در رفتار خودمان هم دقیق تر شویم. گفتیم یکی از ابتدایی ترین پیام هایی که ارسال می کنیم از طریق زبان بدن است. فرض کنید قرار است به یک جلسه یا مهمانی بروید، اگر در مورد اصول زبان بدن اصلا داشته باشید می دانید که قبل از این که حتی گفتگویی بین شما و کسانی که قرار است با آن ها



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

جلسه داشته باشید اتفاق بیوفتد، ظاهر شما، از جمله نوع پوشش شما و نوع راه رفتن و حرکات بدن شما در مورد شما اطلاعاتی را به افراد منتقل می‌کند، حالا که می‌دانید زبان بدن امری مهم و ضروری در ارتباطات است می‌توانید کاری کنید که افراد تا حد زیادی پیامی که شما می‌خواهید را دریافت کنند. نوع نگاه شما به افراد حاضر در جلسه، نوع دست دادن‌تان و ارتباطات چشمی شما با افراد می‌تواند تا حد زیادی در روند جلسه تأثیر گذار باشد.

پروفسور آلبرت محرابیان<sup>۱</sup> استاد دانشگاه UCLA و کارشناس موضوعات روانشناسی با رویکرد ارتباطات کلامی و غیر کلامی که از یک خانواده ارمنی در ایران متولد شده است در تحقیقات خود به موضوع بسیار جالبی رسیده که افرادی همچون برایان تریسی نیز در کتاب‌های خود به آن استناد کرده‌اند. او در بررسی‌های خود نشان داده که میزان اثرگذاری ارتباطات ما از ۳ قسمت کلی تشکیل شده است، **کلام**، **لحن صدا** و **زبان بدن** و موضوع متحیرکننده در این بررسی، میزان اثرگذاری هر کدام از اجزا در ارتباطات است! خواندن مقاله افسانه منسوب به پرفسور آلبرت محرابیان در مورد ارتباطات و زبان بدن خالی از لطف نیست. همانطور که می‌دانید بیشتر سخنرانان، متخصصان و افراد تمرکز خود را بر روی کلام می‌گذارند و توجه کمتری به لحن و زبان بدن خود دارند در حالی که در این تحقیق نشان داده شده که کلام کمترین میزان اثرگذاری را دارد و سهم آن فقط ۷٪ از ارتباطات است در حالی که لحن صدا ۳۸ درصد از اثرگذاری در ارتباطات را شامل می‌شود و ۵۵ درصد باقی مانده نیز سهم زبان بدن خواهد بود!

این اعداد واقعاً متحیرکننده هستند! یعنی یک سخنران یا مدرسی که پشت میز می‌نشیند و با لحن یکنواختی فقط حرف می‌زند فقط ۷ درصد از توان کل خود برای اثرگذاری را مورد استفاده قرار داده و این واقعاً فاجعه است زیرا بسیاری از افراد - نه فقط مدرسان - در ارتباطات خود این عوامل را نادیده می‌گیرند. یعنی برای جمع‌بندی می‌توانیم بگوییم: کلام ۷٪، لحن صدا ۳۸٪، زبان بدن ۵۵٪ شاید با این توصیفات برای ما واضح تر باشد اگر بگوییم که چرا اکثر مردم جامعه تلویزیون دیدن را به رادیو گوش کردن و رادیو گوش کردن را به کتاب خواندن ترجیح می‌دهند.

1. Albert Mehrabian



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

حتماً برایتان پیش آمده که برای خرید به جایی رفته باشید و از فروشنده یا منشی مجموعه حس خوبی نگیرید. البته این حس خوب هیچ ارتباطی با کلام منشی نداشته باشد یعنی او پاسخ شما را با کلماتی مودبانه ارائه کند اما در مجموع شما اصلاً حس خوبی به این موضوع نداشته باشید! در چنین مواقعی حتی ممکن است از خرید خود پشیمان شوید و ترجیح بدهید کالا یا خدمات مورد نظر خود را از جای دیگری تهیه کنید. مطمئناً زمان‌هایی وجود دارد که نیاز است با فردی که به لحاظ سازمانی در رتبه بالاتری از شما قرار گرفته است صحبت کنید و در این شرایط برخی از مدیران کارهایی می‌کنند که اصلاً احساس خوبی در ذهن ما شکل نمی‌گیرد! مثلاً مدیر حین صحبت ما به ما نگاه نمی‌کند و با موبایل خود مشغول «بازی» کردن می‌شود. در چنین حالتی شما نه تنها حس خوبی نمی‌گیرید بلکه احساس می‌کنید مدیر به شما بی‌احترامی کرده است و از آن طرف، مدیر هم ممکن است با خود فکر کند به شما «رو» نداده است!

شاید این نوع دسته بندی خیلی هم متداول نباشد اما با چنین دسته بندی می‌توان این مبحث را به سادگی پیش برد:

### ۱. ارتباطات معمولی بین فردی

در چنین ارتباطاتی (مثل ارتباط با مسئول فروش، مدیر و ...) که در زندگی روزمره با آن بسیار زیاد سرو کار داریم زبان بدن بیشتر نقش واقعی خود را ایفا می‌کند و مثلاً اگر واقعاً تمایلی به شنیدن صحبت‌های کسی نداشته باشیم خب بدن ما نیز اینچنین نشان می‌دهد!

### ۲. سخنرانی‌ها

در سخنرانی‌ها (که البته حیطه اصلی و بحث و بررسی ما در این سایت است) زبان بدن اهمیت ویژه‌ای دارد و در آن باید به دو نکته توجه کنیم. اول این که دقت داشته باشیم زبان بدن ما احساس ناخوش‌آیندی به مخاطب مخابره نکند و دوم این که توجه کنیم تا زبان بدن ما به اثرگذاری کمک کند مثلاً وقتی که قصد داریم بزرگ بودن یک چیز را بیان کنیم با باز کردن دستمان این موضوع را نشان دهیم.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

### ۳. بررسی فرد مقابل

سومین موردی که در آن زبان بدن به چشم می‌آیند، بررسی فرد مقابل است. این که آیا او به ما علاقه مند است یا خیر، راست می‌گوید یا دروغ، به اندازه کافی به ما اعتماد دارد یا خیر و... همه و همه می‌توانند در این بخش قرار بگیرند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## بخش دوم:

### تفاوت زبان مرد و زن

بحث تفاوت زبان بدن زنان و مردان هم از موضوعات مهم، جذاب و جنجالی در مذاکره محسوب می‌شود. بخش قابل توجهی از آنچه در مورد تفاوت زبان بدن زنان و زبان بدن مردان مطرح می‌شود، بیش از آنکه بر مبنای مطالعات علمی و مستدل باشد، بر تجربیات فردی مذاکره کنندگان و آموزش دهندگان استوار است. زن یا مرد فرقی نمی‌کند همه ما می‌خواهیم که با دیگران ارتباط برقرار کنیم، توسط دیگران درک شویم و به ما احترام گذاشته شود. به ما هدیه‌ای ارزشمند به نام حرف زدن داده شده، اما نمی‌تواند تنها راه ارتباطی ما باشد. ما برای برقراری ارتباط از چهره، حرکت بازوها و پاها و غیره نیز استفاده می‌کنیم. این به عنوان ارتباط غیر کلامی شناخته می‌شود یعنی زبانی که بدن ما برای برقراری ارتباط از آن استفاده می‌کند. معمولاً زبان بدن یکسانی توسط مردان و زنان استفاده می‌شود اما تفاوت‌های زیادی را می‌توان در آن پیدا کرد که در ادامه به بررسی بیشتر این تفاوت‌ها خواهیم پرداخت.

#### ویژگی‌های زبان بدن زنان را به صورت موردی در زیر مورد بررسی قرار خواهیم داد:

**دید وسیع:** خانم‌ها از دید وسیعی برخوردار هستند. از این رو به راحتی می‌توانند بدون اینکه کسی متوجه شود از سر تا پای یک مرد را مشاهده کنند و جزئیات مهم را مثل لباس، کفش، مدل مو و... را به خاطر بسپارند. چشم آن‌ها تیز و نامحسوس است.

**تغییر جهت سر:** زنان هنگام گفت‌وگو با دیگران سر خود را کج می‌کنند. به خصوص برای دوستان و نزدیکان خود و کسانی که رویشان تسلط دارند سرشان را بیشتر کج می‌کنند. این نشان می‌دهند با جزئیات و به صورت دقیق به حرف‌های طرف مقابل گوش می‌دهند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**حالت نشستن:** زنان در حالت نشستن به دو گروه تقسیم می‌شوند. یک گروه خود را خمیده و جمع جور می‌کنند و به یک گوشه می‌روند. یک گروه وسط نشسته، پاها را راحت روی هم می‌گذارند و شانه‌هایشان را به عقب می‌برند. گروه اول زنانی هستند که با این رفتار بدنی نشان می‌دهند تحت کنترل‌اند و گروه دوم نشان می‌دهند که فرمانروا هستند و کسی رویشان کنترل ندارد.

**آرامش در حالت بدنی:** وقتی زنان در حال صحبت کردن با دیگران با موه‌ای خود بازی می‌کنند، گردن‌بند خود را پیچ و تاپ می‌دهند و یا گردن خود را لمس می‌کنند نشان دهنده این است که حالت عصبی دارد و چیزی آن‌ها را ناراحت کرده است. اگر زن در حین گفت‌وگو با شخصی آرام باشد، در چشمان فرد نگاه کند و گردن خود را کج کند، نشان دهنده این است که چیزی او را ناراحت نمی‌کند.

**لبخند زدن:** لبخند زدن زنان همیشه به معنای خوشحال و حال خوب نیست. گاهی زنان به دلیل ناراحتی و عصبانیت لبخند می‌زنند. به همین دلیل وقتی خانم‌ها در حال صحبت هستند و لبخند نیز بر لب دارند اول به حرف‌هایشان توجه کنید و بعد از لبخند آن‌ها برداشت کنید که فرد مورد نظر شما حالش خوب است یا آزرده می‌باشد.

**دست دادن زنان:** زنان در هنگام دست دادن به دو گروه تقسیم می‌شوند. یک گروه که بسیار شل و ضعیف دست می‌دهند و نشان دهنده این است که اعتماد به نفس پایین دارند و مطیع هستند و زنانی که محکم دست می‌دهند و دست‌های فرد مقابل را برای چند ثانیه می‌فشازند، نشان دهنده این است که اعتماد به نفسشان بالا است و فرمانروا هستند و اجازه نمی‌دهند که کسی از آن‌ها سوء استفاده کند.

**ویژگی‌های زبان بدن مردان را به صورت موردی در زیر مورد بررسی قرار خواهیم داد:**

**دید کوتاه و سریع:** مردان معمولاً در هنگامی که با طرف مقابل خود صحبت می‌کنند به صورت آشکارا به شکلی که طرف مقابل هم متوجه می‌شود او را نگاه می‌کنند. این نگاه کردن‌ها همیشه به معنای چشم‌چرانی نیست بلکه فرد در حال بررسی و شناخت طرف مقابل خود است. این نگاه کردن‌ها کوتاه و سریع است. از طرفی دیگر مردان به چشمان طرف مقابل هم خیره می‌شوند. اگر در حین صحبت کردن با موبایل و چیزی



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

بازی می‌کرد نشان می‌دهد که علاقه‌ای به حرف زدن با شما ندارد.

**نحوه گوش دادن:** مردها هنگامی که به طرف مقابل خود گوش می‌دهند به سمت جلو خم می‌شوند و می‌خواهند دقیق‌تر صحبت‌های شما را بشنوند و دقیق‌تر به شما گوش دهند. اما اگر به عقب تکیه دادند و سر خود را به چپ و راست می‌چرخانند نشان دهنده این است که علاقه‌ای به ادامه گفت‌وگو با شما را ندارند.

**نحوه نشستن مردها:** مردها هنگامی که می‌نشینند اگر پاهای خود را رو هم قرار دهند و تکیه دهند نشان دهنده این است که اعتماد به نفس زیادی دارند. همچنین اگر در هنگام گفت‌وگو با شما بالاتنه خود را از شما دور کند نشان دهنده بی‌علاقگی به شماست و اگر پاها را روی هم بیندازند و بالاتنه خود را به سمت شما خم کنند نشان دهنده این است که می‌خواهد با شما صحبت کند.

**دست دادن:** مردها نیز مثل زن‌ها دست می‌دهند. یعنی اگر محکم دست بدهند نشان دهنده اعتماد به نفس بالا و اگر شل دست بدهند نشان دهنده این است که اضطراب دارند و می‌خواهند سریع محل را ترک کنند.

**آرامش در حالت بدنی:** این مهم در مورد مردان متفاوت است یعنی اگر مردان در هنگام صحبت با شما دست‌های خود را به لای مو ببرند و خودشان را مرتب کنند نشان دهنده این است که می‌خواهند با شما صحبت کنند. اما این مورد در زنان نشان دهنده اضطراب است.

**لبخند زدن:** مردان معمولاً در هنگام گفت‌وگو با دیگران لبخند نمی‌زنند.

همانطور که متوجه شدید زنان و مردان حالات بدنی متفاوتی دارند که تعابیر مختلفی نیز به همراه دارد. شما هم می‌توانید روی زبان بدن خود کار کرده و اشکالاتی که باعث می‌شود شما را ضعیف و مطیع نشان دهد را برطرف کنید. اما همیشه سعی کنید خودتان باشید و برای جلب توجه دیگران از زبان بدن به بازی کردن نقش نرسید. سعی داشته باشید که زبان بدن را بر اساس پتانسیل‌های درونی خودتان ارتقا دهید. شما نمی‌توانید دائم به دیگران در مورد معانی زبان بدن خود توضیح دهید. از این رو بهتر است در هر موقعیتی متناسب با شرایطی که در آن وجود دارد رفتار کنید. زبان بدن هیچ‌گاه نمی‌تواند واقعیت‌های درونی شخصی را به طور کامل به نمایش بگذارد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



از این رو اگر کسی شل و آهسته دست داد شاید حالش خوب نیست و احساس بیماری می‌کند. به همین دلیل نمی‌توانیم یک زبان بدن مشخص را به هر رفتاری تعمیم دهیم.

شما می‌توانید از زبان بدن برای ایجاد حس اطمینان استفاده کنید. این امر خصوصاً در زندگی شغلی و اجتماعی دارای اهمیت بالایی است. این ۵ روش به صورتی موثر ارتباط شما و مخاطب را بهبود می‌دهد:

**محکم و با اعتماد به نفس دست بدهید:** البته ممکن است برخی معذوریت‌های فرهنگی و اعتقادی وجود داشته باشد، اما این روشی عالی است که به مخاطب نشان می‌دهد شما فردی ثابت قدم و قابل اعتماد هستید و دارای اعتماد به نفس هستید.

**ارتباط چشمی را قطع نکنید:** منظور این نیست که تمام لحظه‌های صحبت به چشمان مخاطب زل بزنید اما سعی کنید با برقراری ارتباط چشمی مناسب به او نشان دهید که در مرکز توجه شما قرار دارد. اگر برای یک جمع صحبت می‌کنید، نگاه تان را بین آنها تقسیم کنید. سعی کنید زیاد به زمین، میز و برگه‌های روی آن خیره نمانید.

**سرتان را بالا نگه دارید:** به این ترتیب قدرتمند، مسلط و قابل اعتماد دیده می‌شوید.

**دستان خود را باز و آزاد بگذارید:** مشت کردن دست‌ها یا دست به سینه شدن دافعه شدیدی در ذهن طرف مقابل ایجاد می‌کند.

**صورتتان را لمس نکنید:** مغز ما زیرکانه و به درستی می‌داند که اشخاص زمانی به طور مداوم صورت خود را لمس می‌کنند که در دروغ گفتن هستند! برای ایجاد حس اعتماد در مخاطب بهتر است از لمس کردن صورت خود هنگام صحبت کردن اجتناب کنید.

کنترل زبان بدن در برخی مواقع ممکن است و گاهی ممکن نیست. مثلاً شما می‌توانید برای حفظ احترام به مخاطب تان، خود را ملزم به نگاه کردن به او کنید – حتی وقتی از صحبت‌های طرف مقابل حوصله تان سررفته است – اما نمی‌توانید جلوی سرخ شدن چهره تان را هنگام عصبی شدن بگیرید. این ویژگی زبان بدن مانند یک شمشیر دولبه است، چون از یک طرف دیگران نمی‌توانند به شما دروغ بگویند



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

و از طرف دیگر خودتان هم نمی‌توانید بسیاری از احساسات واقعی‌تان را مخفی نگه دارید. البته همیشه افرادی هستند که قاعده را به هم می‌ریزند. این افراد یاد می‌گیرند تا جای ممکن هیچ‌گونه احساس یا واکنشی را در ظاهر خود منعکس نکنند یا نشانه‌هایی را بروز دهند که برخلاف نظر واقعی‌شان است، اول از همه سیاستمدارها و هنرپیشه‌ها! حتماً می‌دانید یک مذاکره‌کننده قهار کسی است که نباید ناراحتی، شگفتی، خوشحالی یا حیرت خود را به راحتی در چهره‌اش نشان بدهد. از طرف دیگر حتی لازم است گاهی تمام احساسات مذکور را به صورت تصنعی و ساختگی ابراز کند. هنرپیشه‌ها هم با تمرین، مطالعه و تجربه به جایی می‌رسند که از زبان بدن برای باورپذیر بودن نقش‌آفرینی‌هایشان استفاده کنند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## بخش سوم:

### چطور با زبان بدن، مچ دروغ‌گو را بگیریم!؟

ما معمولاً برای اینکه هرچه در ذهن داریم به هم منتقل کنیم، باهم ارتباط برقرار می‌کنیم. برای بیان چیزهایی که در مغز داریم راه‌های مختلفی داریم. در قدیم از دود و نقاشی دیواری استفاده می‌شد، بعداً با نوشتن و بعداً با صحبت! اما اکنون دیگر حتی لازم نیست با فرد مقابل حرف بزنید! با حرکات زبان بدن او می‌توانید بفهمید که دروغ می‌گوید یا خیر! با این چند نشانه، می‌توانید به راحتی حدس بزنید که طرف مقابل دارد دروغ می‌گوید یا خیر. انسان با غریزه قوی خودش، می‌تواند دروغ‌گوها را تشخیص دهد؛ اما ممکن است در این راه شکست بخوریم. خوشبختانه علائمی را برایتان بیان می‌کنیم که می‌توانید مچ دروغ‌گوها را با آن بگیرید. جالب است بدانید این علائم در سازمان‌های اطلاعاتی و پلیسی هم استفاده می‌شود تا با آن بفهمند متهمین دروغ می‌گویند یا خیر. پس بیایید شروع کنیم و ما هم آن‌ها را یاد بگیریم.

**به سرعت حالت سر خود را عوض می‌کند:** اگر سؤالی از کسی پرسیدید و او به سرعت سرش را تکان داد، احتمالاً دارد به شما دروغ می‌گوید. سر فرد دروغ‌گو به عقب می‌رود، خم می‌شود و یا به یک سمت متمایل می‌شود. این حالت موقعی رخ می‌دهد که از شخص سؤالی پرسیده می‌شود و از او انتظار داریم پاسخ بدهد.

**مکانیسم تنفس اش تغییر می‌کند:** فرد دروغ‌گو، ممکن است به نفس نفس بیفتد. وقتی تنفس شخص تغییر کند، شانه‌هایش بالا رفته و شاید صدایش ضعیف شود. این نفس‌زدن، به دلیل تغییر ضربان قلب و جریان خون اوست.

**فرد دروغ‌گو از جای خود تکان نمی‌خورد:** معمولاً کسی که مضطرب است، وول می‌خورد، اما برعکس این حالت کسی است که دروغ می‌گوید. او احتمالاً در جای خود ساکت نشسته و حرکت نمی‌کند. پس اگر دیدید که شخص چندان تکان نمی‌خورد و



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

سرجایش محکم نشسته یا ایستاده، احتمال بدهید که دارد دروغ می‌گوید.

**کلمات و عباراتش را تکرار می‌کند:** شخص دروغ‌گو، حرف‌هایش را تکرار می‌کند تا شما را متقاعد کند. او سعی می‌کند در ذهن خود دروغ را موجه جلوه دهد. مثلاً بارها تکرار می‌کند که: «من این کار را نکردم. من این کار را نکردم». او با این تکرار فرصتی پیدا می‌کند تا افکار خود را منسجم کند. به دروغ ادامه دهد و کارش را توجیه کند.

**اطلاعات زیادی به شما می‌دهد:** وقتی کسی مکرراً به شما اطلاعات می‌دهد (اطلاعاتی که از او درخواست نکرده‌اید) احتمالاً دارد به شما دروغ می‌گوید. دروغ‌گوها معمولاً زیاد حرف می‌زنند به این امید که با این همه حرفی، دیگران حرفشان را باور کنند.

**دستش را جلو دهانش می‌گیرد (آن را می‌پوشاند):** وقتی فرد دروغ گو نمی‌خواهد پاسخ سؤالی را بدهد و یا در خصوص مسئله‌ای خاص صحبت کند، به صورت اتوماتیک دستش را جلوی دهانش می‌گذارد. وقتی بزرگ‌سالان دست خود را روی دهانشان می‌گذارند، یعنی نمی‌خواهند حقیقت را بگویند. به قول معروف، زیپ دهانشان را می‌بندند!

**به صورت ناخودآگاه، نواحی آسیب‌پذیر بدنش را می‌پوشاند:** این نواحی می‌تواند گلو، سینه، سر یا شکم باشد. مثلاً متهمین، دستشان را روی گلویشان می‌گذارند.

**پاهای خود را جابه‌جا می‌کند:** این نشان می‌دهد که فرد دروغ‌گو مضطرب و ناآرام است و می‌خواهد از این موقعیت فرار کند. این علامت، یکی از راه‌های کلیدی در شناخت دروغ‌گوهاست؛ بنابراین از وضعیت پاهای فرد، به‌سادگی نگذرید.

**حرف زدن برایش سخت است:** اگر فیلم بازجویی یک متهم را با دقت نگاه کنید، می‌بینید که صحبت کردن برایش سخت و سخت‌تر می‌شود. در این حالت سیستم عصبی به‌طور اتوماتیک، ترشح بزاق را (به هنگام استرس) کاهش می‌دهد و با این کار غشاهای مخاط دهان خشک می‌شود. همچنین احتمال دارد لب‌هایش را گاز بگیرد و آن‌ها را به هم بفشارد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

به شما خیره می‌شود، بدون آنکه پلک بزند: دروغ‌گو، از برقراری ارتباط چشمی پرهیز می‌کند، اما اگر خیلی حرفه‌ای باشد، می‌تواند ارتباط چشمی‌اش را با شما حفظ کند. وقتی کسی راست می‌گوید، معمولاً چشم‌هایش را به اطراف می‌گرداند و حتی ممکن است چند بار به جای دیگری نیز نگاه کند؛ اما دروغ‌گوها نگاهی سرد و خیره دارند. ضمناً مراقب پلک زدن تند هم باشید.

**با انگشتش زیاد اشاره می‌کند:** فرد دروغ‌گو برای اینکه اوضاع را به نفع خود و به ضرر شما برگرداند، حالت دفاعی می‌گیرد. او از اینکه مچش را بگیرند، خشمگین می‌شود و با انگشتش شما را نشانه می‌گیرد.

**لبخند یک دروغ‌گو چگونه است؟** یک لبخند ساده بعضی مواقع می‌تواند ماسک طرف مقابل را از چهره‌اش بردارد و نقابش را کنار بزند! بنابراین به صورت و لبخند او دقت کنید. ببینید تا چه حد غیرواقعی یا مصنوعی است. سعی کنید احساس پنهانش را کشف کنید. او معمولاً زورکی لبخند می‌زند. لبخندش می‌تواند حاکی از ترس، اضطراب و تنفر باشد.

**یک دروغ‌گو چطور حرف می‌زند؟** همان‌طور که در بالا به آن اشاره کردیم، الگوی تنفس و به خصوص حرف زدن فرد دروغ‌گو، می‌تواند تند تند و سریع باشد؛ اما بدانید، اگر هم فرد دروغ‌گو «من من» کرد و دچار لکنت زبان شد، احتمال دارد که در حال دروغ گفتن باشد.

**یک آدم دروغ‌گو چه می‌گوید؟** یک شخص دروغ‌گو اغلب از واژه‌هایی مثل «اما»، «به جز»، «درحالی‌که» و «نه» استفاده نمی‌کند. چون با این‌ها پیچیدگی کلامش را زیاد می‌کند و کارش را سخت! آن‌ها همچنین از واژه «من» هم کمتر استفاده می‌کنند. دروغ‌گوها معمولاً به سراغ خاطرات شخصی نمی‌روند و اگر هم بروند، به نحوی اغراق‌آمیز آن را تعریف می‌کنند. مگر اینکه آن‌قدر حرفه‌ای باشند که شما را دست بیندازند!



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

آیا یک فرد دروغ گو رفتار نامشخصی دارد؟ تغییرات در بنیان رفتاری یک فرد (اینکه به طور کلی چگونه رفتار می‌کند)، نکته‌ای است که شما باید به آن خیلی دقت کنید. شما باید رفتارهای این فرد را در ژست‌هایش، نحوه گفتارش، تن صدایش و حرکات دست‌هایش با آنچه از قبل از او دیده و می‌شناختید مورد بررسی قرار بدهید؛ یعنی آنچه را که در موقعیت فعلی برابر شما نشان می‌دهد با آنچه قبلاً از وی دیده‌اید مقایسه و ارزیابی کنید. چون وقتی فردی که دروغ می‌گوید این رفتارهایش را تغییر می‌دهد.

**دروغ‌گو، در مقابل سؤالات ساده، چه واکنشی دارد؟** وقتی از فردی سؤال سختی بپرسید و او به دوردست‌ها نگاه کند، تعجبی ندارد! اما وقتی سؤالتان ساده باشد و او مشوش شود و به دوردست‌ها خیره شود، کاسه‌ای زیر نیم‌کاسه‌اش هست! به همین راحتی!

یکی از مسائلی که پدر و مادرها به آن اشاره می‌کنند، زمانی است که کودکان آنها دروغ می‌گویند یا چیزی را نمی‌خواهند بگویند. آنها گاهی بر اساس مطالعاتی که در کتابهای زبان بدن دارند، فکر می‌کنند، چون کودک با یک دست یا هر دو دست، دهان خود را می‌پوشاند، بنابراین در حال دروغ گفتن است. البته که مطالب زیادی برای تأیید این نشانه از زبان بدن (دست‌گفتار) در هنگام دروغ‌گویی خردسالان وجود دارد، اما شواهد علمی که از این گفته‌ها حمایت کند، وجود ندارد. دلیل اول آنکه اساساً نمی‌توان گفت، کودکان دروغ می‌گویند، زیرا آنها در این دوره از رشد، رؤیاپردازی می‌کنند و همان‌طور که ژان پیاژه می‌گوید:

" اندیشه‌ی خردسالان در ۴ تا ۶ سالگی به گونه‌ای است که به اشیاء بی‌جان نسبت زندگی و احساس می‌دهند و این روش فکرکردن، «جاندارپنداری» یا «زنده‌گرایی» نامیده می‌شود."

پژوهشگر دیگری به نام **لارنس کلبِرگ** بر این باور بود که کودکان فکر می‌کنند که رؤیاهای واقعی هستند، مثلاً زمانی که از کودک ۴ تا ۶ ساله، پرسیده شود: «آیا گولی که در رؤیاهای خود دیده بود، واقعاً آنجا بود؟» او پاسخ می‌دهد: «آن گول واقعاً آنجا بود، ولی وقتی بیدار شدم رفت. من جای پای او را کف اتاق دیدم». دلیل دوم، استناد به حرفهای کودکان است. براساس آنچه که گفته شد هیچ‌گاه به درستی یا نادرستی،

1. Animism



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

راستگویی یا دروغگویی محتوای گفتاری کودکان نمی‌توان اعتماد کرد. زیرا دانشمندی مانند **لویس** در سال ۱۹۸۹ با پژوهشی بر روی کودکان ۳ تا ۴ سال نشان داد که اگر کودکان مورد اشاره رؤیایپردازی کرده باشند، رفتارهای مثبت زبان بدن (تن‌گفتاری) آنها افزایش می‌یابد مانند لبخند زدن، اما احتمال درستی این نتیجه‌گیری، تنها ۵۰ درصد اعلام شد، در حالی که در سال ۲۰۱۳، دو پژوهشگر به نامهای **یانکیوا و رودزیک** در مصاحبه‌های خود با ۱۹۸ کودک ۴ تا ۷ ساله‌ی قربانی تجاوز نشان دادند، که آنها وقتی درباره‌ی واقعه‌ی مورد نظر حرف می‌زنند در ساختار دستوری و معنادار بودن کلماتی که به کار می‌برند، پیچیدگی و انسجام اطلاعات مربوط به موضوع بالاست و احتمال واقعیت داشتن آنها به حدود ۹۲ درصد می‌رسد؛ بنابراین برای تمایز میان واقعیت و رؤیایپردازی کودکان، چاره‌ای به جز دنبال کردن نشانه‌های گفتاری در شکل و محتوای حرفهای آنها وجود ندارد.

اگر می‌دانستیم به دنبال چه چیزی باشیم، آن‌گاه زبان بدن اطلاعات مسحورکننده‌ای در مورد افکار دیگران در اختیارمان می‌گذاشت. و کیست که خواندن زبان بدن و خواندن ذهن آدم‌ها رادوست نداشته باشد. شما قبلاً سرنخ‌های زیادی در مورد زبان بدن به دست آورده‌اید، بیش‌تر از آن چه نسبت به آن آگاه باشید. پژوهشی از یوسی‌ال‌ای (دانشگاه کالیفرنیا، لس‌آنجلس) نشان داده‌است که فقط ۷٪ از ارتباطات براساس واژه‌هایی است که بر زبان می‌آوریم. و اما در مورد باقی: ۳۸٪ با تن صدا مرتبط است و ۵۵ درصد بقیه توسط زبان بدن تولید می‌شود. یاد گرفتن چگونگی درک و تفسیر آن ۵۵ درصد می‌تواند باعث شود یک سر و گردن از باقی آدم‌ها بالاتر باشید.

وقتی سخت مشغول کار هستید و برای رسیدن به اهداف‌تان هر چه از عهده‌تان برمی‌آید انجام می‌دهید، هر چیزی که بتواند باعث برتری شما شود، یک مزیت است و جاده را برای رسیدن به موفقیت هموار می‌کند. وب‌گاه تلنت اسمارت بیش از یک میلیون نفر را مورد آزمایش قرار داده‌است و پی برده‌است که بالاترین رده‌های ترقی با آدم‌هایی پر می‌شود که هوش هیجانی بالایی دارند (۹۰٪ از آدم‌های موفق، اگر بخواهیم دقیق بگوییم). این آدم‌ها قدرتی که نشانه‌های غیرزبانی را در ارتباطات دارند می‌شناسند، و زبان بدن را مطابق با آن تنظیم می‌کنند. دفعه‌ی بعد که در یک جلسه بودید (یا حتی با کسی قرار داشتید یا مشغول بازی با فرزندان‌تان بودید) حواس‌تان به این نشانه‌ها باشد:



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

۱. دست به سینه ایستادن و انداختن یک پا روی پای دیگر به معنای مقاومت در برابر ایده‌های شما است.

دست به سینه ایستادن و انداختن یک پا روی پای دیگر، موانع فیزیکی هستند که نشان می‌دهند شخص مقابل با آنچه شما می‌گویید موافق نیست. حتی اگر لبخند بزنند و در مکالمه‌ی دلپذیرتان شرکت کنند، زبان بدن‌اش راز او را فاش می‌کند! جرارد آی. نیرنبرگ و هنری اچ. کالرو برای کتابی که درباره‌ی زبان بدن نوشتند، بیش از ۲۰۰۰ مذاکره را به صورت تصویری ضبط کردند و حتی یک مورد از این مذاکرات بدون این‌که یکی از طرفین در هنگام مذاکره یک پای‌اش را روی پای دیگری بیندازد تمام نشد. به لحاظ روان‌شناختی، دست به سینه ایستادن یا انداختن یک پا روی پای دیگر نشان می‌دهند که فرد به لحاظ ذهنی، عاطفی، و فیزیکی نمی‌خواهد چیزی را که در مقابل‌اش قرار دارد ببیند. این کار عمدی نیست به همین دلیل تا این حد آشکارا انجام می‌شود.

### ۲. خنده‌های واقعی دور چشم‌ها را چین و چروک می‌اندازد!

وقتی پای خنده وسط باشد، دهان می‌تواند دروغ بگوید اما چشم‌ها نه! خنده‌های واقعی به چشم‌ها می‌رسند و پوست دور چشم را برای ایجاد "چین و چروک پنجه کلاغی" چروکیده می‌کنند. آدم‌ها غالباً لبخند می‌زنند تا آن‌چه را واقعاً در فکرشان است و احساس می‌کنند، پنهان کنند، بنابراین بار دیگر که می‌خواهید بدانید لبخند مخاطب‌تان واقعی است یا نه، به چروک‌های گوشه‌ی چشم‌های‌اش نگاه کنید. اگر چین و چروکی در آن‌جا ندیدید، آن لبخند می‌خواهد چیزی را از شما پنهان کند.

### ۳. تقلید کردن زبان بدن شما چیز خوبی است.

تا به حال پیش آمده است که با کسی در جلسه باشید و متوجه شده باشید که هر بار پای‌تان را روی پای دیگری اندازید یا دوباره به حالت قبل برمی‌شد او نیز همین کار را تکرار می‌کند؟ یا شاید سر خود را کج می‌کند درست به همان شکلی که شما موقع حرف زدن سرتان را کج می‌کنید؟ در خواندن زبان بدن این موضوع یک نشانه‌ی خوب است. مورد تقلید قرار دادن زبان بدن چیزی است که ما زمانی که با فرد روبه‌رو احساس همبستگی داریم، به طور ناخودآگاه انجام می‌دهیم. این کار نشان می‌دهد که مکالمه خوب پیش می‌رود و مخاطب‌تان پذیرای پیام شما است. این پیام می‌تواند به ویژه در زمان مذاکره مفید باشد، زیرا آن‌چه را که شخص مقابل‌تان



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



درباره‌ی معامله فکر می‌کند، به شما نشان می‌دهد.

#### ۴. حالت ایستادن شخص، داستان را بازگو می‌کند.

آیا تا به حال دیده‌اید که فردی وارد اتاق می‌شود، و فوراً متوجه می‌شوید که او مسئول مربوطه است؟ این برداشت به میزان زیادی با زبان بدن مرتبط است، و اغلب شامل قامتی ایستاده، کف دست‌ها رو به پایین، و حالاتی صریح و بسیط به طور کلی می‌شود. مغز طوری تنظیم شده است که قدرت را برابر با میزان فضایی که آدم‌ها اشغال می‌کنند، می‌داند. ایستادن به صورت صاف و با شانه‌های عقب رفته یک حالت قدرتی است؛ به این شکل انگار که فضای اشغالی شما به حداکثر می‌رسد. از طرف دیگر، ناصاف و خمیده ایستادن، نتیجه‌ی در هم شکستن اندام‌تان است؛ این حالت فضای کم‌تری می‌گیرد و قدرت کمی را به شخص مقابل القا می‌کند. حفظ یک حالت خوب، احترام را ایجاب می‌کند و تعامل را افزایش می‌دهد، چه رهبر باشید و چه نباشید.

#### ۵. چشمانی که دروغ می‌گویند.

اغلب ما احتمالاً با شنیدن این جمله بزرگ شده‌ایم: ”وقتی حرف می‌زنی به چشمانم نگاه کن!“ والدین ما تصور می‌کردند خیره شدن به چشم شخص دیگر دشوار است، زمانی که دروغ می‌گوییم، و تا حدی حق با آنها بود. اما هر کسی می‌داند که آدم‌ها اغلب عامدانه چشم در چشم شخص روبه‌رو می‌شوند و در تلاش برای پنهان کردن این واقعیت که دروغ گفته‌اند این کار را ادامه می‌دهند. مشکل این است که اغلب آنها زیاده‌روی می‌کنند و آن قدر تماس چشمی‌شان را ادامه می‌دهند که آدم معذب می‌شود. به طور میانگین، امریکایی‌ها تماس چشمی خود را ۷ تا ۱۰ ثانیه ادامه می‌دهند- این خیره شدن زمانی که گوش می‌دهیم طولانی‌تر از زمانی است که حرف می‌زنیم. اگر مشغول صحبت با کسی هستید که نگاه خیره‌اش شما را دست‌پاچه کرده است- به خصوص اگر او بسیار ساکت است و پلک نمی‌زند- یک جای کار می‌لنگد و او احتمالاً به شما دروغ می‌گوید.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## ۶. ابروهای بالا رفته به معنای ناراحتی هستند.

برای خواندن زبان بدن خوب است بدانید که سه احساس اصلی وجود دارد که باعث بالا رفتن ابرو می‌شود: شگفتی، نگرانی و ترس. سعی کنید زمانی که یک گفت‌وگوی راحت و خودمانی با دوست‌تان دارید، ابروهای‌تان را بالا ببرید. سخت است، نه؟ اگر کسی که با شما صحبت می‌کند ابرویش را بالا می‌برد، و موضوع صحبت چیزی نیست که باعث شگفتی، نگرانی یا ترس شود، اتفاق دیگری در حال جریان است.

## ۷. تکان دادن اغراق‌آمیز سر نشانه‌ی اضطراب ناشی از تأیید است.

زمانی که چیزی به کسی می‌گویید و او بیش از حد سرش را به نشانه‌ی رضایت تکان می‌دهد، یعنی او از آن چه درباره‌ی او فکر می‌کنید نگران است و فکر می‌کند که شما درباره‌ی توانایی او برای دنبال کردن دستورالعمل‌ها شک دارید.

## ۸. به هم فشردن فک به معنی استرس داشتن است.

به هم فشردن فک، گردن منقبض شده، یا پیشانی چین افتاده همگی نشانه‌های استرس هستند. صرف نظر از آن چه فرد می‌گوید، این‌ها نشانه‌ی ناراحتی قابل توجهی است. این گفت‌وگو ممکن است به موضوعی منتهی شود که او درباره‌اش نگران است، یا فکرش ممکن است جای دیگری باشد و می‌کوشد روی چیزی تمرکز کند که باعث استرس در او می‌شود. کلید کار این است که به عدم سازگاری بین آن چه فرد می‌گوید و زبان پرتنش بدن‌شان، دقت کنید.

حرف آخر این که حتی اگر نتوانید دقیقاً متوجه افکار یک نفر شوید، می‌توانید چیزهای زیادی از روی زبان بدن‌شان متوجه شوید، و این امر به خصوص زمانی صدق می‌کند که بین کلام و زبان بدن تناقض وجود داشته باشد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## بخش سوم:

### الگوهای زبان بدن را بشناسید

توجه به زبان بدن و تن گفت هر فرد، یکی از بهترین روش ها برای پی بردن به نظر و احساسات واقعی اوست. بسیاری از علائم و سرنخ های زبان بدن به صورت ناخودآگاه ابراز می شوند و به همین دلیل پیام شفافی را منتقل می کنند. بارزترین احساساتی که توسط بدن نشان داده می شوند شادی و ذوق، خشم یا ترس است. علایم شادی بسیار آشنا و قابل تشخیص هستند به همین دلیل به بررسی نشانه های خشم و اضطراب می پردازیم. برای آنکه بتوانید نشانه های احساسی را در زبان بدن افراد تشخیص بدهید، به این موارد توجه کنید:

- به مکث ها و نشانه های احساسی در صحبت ها و حرکات طرف مقابل دقت کنید. مثل لرزش صدا، باز و بسته کردن مشت یا حالت ابروها
- اگر شخص عصبانی باشد صورتش برافروخته می شود و دندان هایش را به هم فشار میدهد.
- کسی که خشمگین است مشتش را گره کرده، بدنش را جمع کرده و گاهی به سمت جلو متمایل می شود؛ انگار که آماده حمله است
- افرادی که مضطرب هستند رنگ صورتشان می پرد و مدام آب نوشیده یا دور لبشان را می لیسند، چون دهانشان خشک می شود
- فرد مضطرب یا عصبانی تون صدایش به صورت غیرارادی عوض می شود و گاهی صدایش می لرزد و حتی دورگه می شود
- افراد مضطرب عضلات صورت و بدن شان منقبض می شود. به طور مثال کف دستها را مشت می کنند یا دستها و آرنج ها را به دو طرف بدن خود می کشند.
- لرزش لب، عدم برقراری ارتباط چشمی و نفس نفس زدن هم از علائم دیگر خشم و عصبانیت است.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

- یکی از بهترین روش ها برای پی بردن به نظر و احساس واقعی طرف مقابل توجه کردن به زبان بدن اوست

آیا تا به حال شده از اینکه موقع صحبت با دوستتان ، یک نفر مدام از بین شما دو نفر رد بشود کلافه شده و از او بخواهید یک جا بنشیند؟ چرا رفت و آمد او آزاردهنده است؟ چون ارتباط چشمی شما را قطع کرده و مانعی بین شما و مخاطبتان ایجاد می کند. این مورد در تمام ارتباطات اجتماعی ما صادق است. باید هنگام سخنرانی برای یک جمع یا معرفی یک محصول، در مقابل شنوندگان راحت و آزاد باشیم. نکته دیگر این است که باید تا جای ممکن موانع فیزیکی را از بین ببریم. به طور مثال زمانی که یک نفر مقابل میز کار ما نشسته است، جوری بنشینیم که وسایلی مانند مانیتور و پرونده ها، توانایی ارتباط بصری را محدود نکنند. گاهی هم بعضی حالات بدن چنین موانعی را ایجاد می کنند. دست به سینه شدن موقع صحبت کردن یک رفتار مسدودکننده محسوب می شود. این ژست نشان می دهد شما جبهه گرفته اید و مانعی نامرئی بین شما و فرد مقابل ایجاد می کند.

حفظ فاصله فیزیکی مناسب بسیار مهم است فاصله فیزیکی یعنی همان فاصله ای که موقع صحبت کردن با دیگران رعایت می کنیم. فاصله مناسب در ارتباطات دوستانه یا کاری و در فرهنگ های مختلف تفاوت هایی دارد. رعایت این فاصله بسیار مهم است. اگر از حدی که عرف و فرهنگ اجازه می دهد به شخص مقابل نزدیکتر شویم، او را معذب و حتی عصبی می کنیم. اگر هم فاصله زیادی از مخاطب بگیریم در ایجاد ارتباط موثر با او دچار مشکل می شویم فاصله فیزیکی مناسب در روابط مختلف رو می توانیم به چهار دسته زیر تقسیم کنیم:

**فاصله صمیمانه:** این فاصله مناسب افراد خانواده و دوستان صمیمی است و به اندازه ای هست که بتوانید دست روی شانه طرف مقابل بگذارید. اگر در روابط کاری و اجتماعی تا این حد به کسی نزدیک بشویم او را معذب می کنیم؛ چون وارد حریم خصوصی اش می شویم. اکثر ما دوست نداریم جلسات کاری در اتاق نشیمن خانه مان برگزار بشود، چون خانه فضای خصوصی ماست. به همین ترتیب از ورود افراد غریبه به حریم شخصی فیزیکی خود هم آزاده می شویم.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**فاصله شخصی:** این فاصله کمی بیشتر است، یعنی همان فاصله ای که دو نفر در آن با هم دست می دهند یا از دو طرف یک میز کاری با هم صحبت می کنند. چنین فاصله ای برای دایره بعدی از آشنایان (مثل همکاران صمیمی و قدیمی، همکلاسی ها و...) است. ما در این فاصله همچنان می توانیم حالات صورت طرف مقابل را به وضوح ببینیم.

**فاصله اجتماعی:** این همان فاصله نرمال و عادیست که در اکثر روابط تجاری و غیرشخصی رعایت می کنیم. این فاصله معمولاً به صورت ناخودآگاه رعایت می شود. به طور مثال زمانی که دانشجویان بعد از کلاس با استاد صحبت می کنند، فاصله شان آنقدری هست که دیگران بتوانند از بین آنها رد بشوند. در این حالت چون فاصله فیزیکی بیشتر است، حفظ ارتباط چشمی اهمیت بیشتری دارد. در این فاصله تون صدا نباید آنقدر بالا باشد که حسی از مبارزه جویی یا خشونت را القا کند.

**فاصله عمومی:** این فاصله به قدری هست که هیچ گونه ارتباط خاص یا مکالمه شخصی و دونفره در آن امکانپذیر نیست. به نظر فاصله زیادی می آید اما برای یک سخنران و مخاطبان او، یا یک معلم و شاگردانش فاصله معقولی است. در این فاصله فیزیکی ژست بدن، طرز ایستادن و حالات سر خیلی مهم تر از حالات اجزای صورت است. تون صدای مناسب و حفظ ارتباط چشمی با مخاطبین هم از اصول اثرگذاری چنین روابطی قلمداد می شود.

اگر می خواهیم از زبان بدن به نفع خود استفاده کنیم و مهارت های مربوط به آن را ارتقاء بدهیم، باید الگوی زبان بدن خود را بشناسیم. باید بدانیم بدن ما در شرایط متفاوت و برخورد با افراد گوناگون چه واکنشی نشان می دهد. برای فهمیدن حالات صورت می توانیم از یک آینه کمک بگیریم. باید خودمان را تماشا کنیم و بفهمیم موقع خشم، شادی، حیرت یا اضطراب چه حالتی در چهره مان پدیدار می شود. اگر بتوانیم تا جای ممکن بر حالات صورت خود تسلط پیدا کنیم، می توانیم در بیشتر روابط و مذاکرات نتیجه بهتری بگیریم. از طرف دیگر با تمرین در آینه متوجه می شویم آیا زمانی که خوشحال، شگفت زده یا دلسوز هستیم حس واقعی مان در چهره مان نمایان می شود یا نه. جالب است بدانید برخی افراد فقط تصور می کنند که در حال «لبخند زدن» هستند، در حالی که مخاطب فقط یک صورت بی احساس از آنها می بیند! شما



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

هم امتحان کنید و ببینید آیا همان چیزی که احساس می‌کنید در صورتتان هم پدیدار می‌شود؟ چون همان طور که گاهی باید این نشانه‌ها را کمتر بروز بدهید گاهی هم لازم است روی آنها تاکید داشته باشید.

زبان بدن مانند هر زبان دیگری دارای واژه، جمله و نقطه گذاری است. هر حرکت مثل یک واژه تنهاست و هر واژه معانی متفاوت و متعددی دارد. تمرین دیگر این است که از خودمان موقع یک صحبت دوستانه یا مذاکره کاری فیلم بگیریم و سپس فن بیان خود را تماشا کنیم. آیا در حال دروغ گفتن بودیم و نشانه‌های زبان بدن کاملاً گویای این امر بودند؟ آیا توانستیم شور و شوق خودمان را به خوبی توسط زبان بدن هم نشان بدهیم؟

برای اینکه بتوانید پیام‌های شفاف و قدرتمندی به مخاطب منتقل کنید، باید زبان بدن و گفتار شما همخوانی داشته باشند. اگر نه، مخاطب به صورت طبیعی و غریزی آن پیامی را دریافت می‌کند که شما با حالات صورت و بدن تان به او منتقل می‌کنید. زمانی که مهارت‌های زبان بدن را به درستی به کار ببریم، شخصی با اعتمادبنفس بیشتر و کاریزماتیک دیده می‌شویم.

ژست و حالت کلی بدن و اندام‌هایی مثل دست، پا و سر در ایجاد ارتباط بهتر و قدرتمندتر بسیار حائز اهمیت هستند. در حقیقت، گاهی نوع و کیفیت یک رابطه با همین ژست‌ها تعیین می‌شود. توجه به ژست‌های بدن خصوصاً برای کسانی اهمیت دارد که باید توجه مخاطبان خود را برای مدت طولانی تری حفظ کنند. مانند سخنرانان و معلم‌ها.

کارشناسان معتقدند که سخنرانان خوب در طول حرف زدن و یا معرفی، از ژست دست استفاده می‌کنند و می‌گویند ژست دست باعث می‌شود که شنونده اعتمادبنفس بیشتری را از گوینده دریافت کند. ژست‌های پیچیده تر مثل بالا گرفتن هر دو دست بالای کمر، نشان دهنده ی تفکر پیچیده است. سیاستمدارانی مثل بیل کلینتون، باراک اوباما، کالین پاول، و تونی بلر به عنوان شخصیت‌های کاریزماتیک و سخنرانان کارآمد در نظر گرفته می‌شوند که بخشی از دلایلی این است که اغلب از ژست دست استفاده می‌کنند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

مراقب علامت هایی که می دهیم باشیم، علایم زبان بدن درست به اندازه حرف زدن گویا و حاوی پیام هستند. این علائم ممکن است منفی یا مثبت باشند که هر کدام تأثیر خودشان را در برداشت مخاطب از ما می گذارند. باید به یاد داشته باشیم که برخی علامت های یکسان ممکن است در فرهنگ های مختلف معنای متفاوتی داشته باشد. مثلاً در آغوش گرفتن دوستان در فرهنگ کشورهای آمریکای جنوبی بسیار رایج است، حتی اگر آن شخص یک آشنای معمولی باشد. در صورتی که همین کار در آسیای شرقی نوعی حمله به حریم خصوصی فرد تلقی می شود؛ مگر اینکه از اعضای بسیار نزدیک خانواده او باشیم. برخی علایم تقریباً در تمام دنیا معنای یکسانی دارند چون مربوط به واکنش های غریزی ما هستند. به طور مثال مشت کردن دست یا رفتار تنشی دیگری در بدن، علائم آمادگی برای حمله و پرخاشگری هستند.

یادگیری زبان بدن باعث می شود که بتوانیم در رفتار خودمان هم دقیق تر شویم با فاصله کم روبروی کسی ایستادن و خیره شدن در چشم هایش از نشانه های مبارزه طلبی است. انجام حرکات ناگهانی هم نوعی تهدید محسوب می شود. از طرف دیگر ژست هایی که بدن را در حالت آسایش نشان می دهند باعث ایجاد جوی امن می شوند. به طور مثال وقتی دست ها در دو طرف بدن قرار گرفته باشند (انگار کسی میخواهد شخص را بغل کند) نشان می دهد که فرد صلح طلب و در آرامش است. بهتر است در روابط خود ژست های آرام و تشویق کننده داشته باشیم. مثلاً وقتی کسی با ما حرف میزند گاهی سرمان را تکان بدهیم، با او تماس چشمی برقرار کنیم و نشان بدهیم شنونده فعالی هستیم.

وضعیت بدنی خوب یعنی داشتن حالتی که نشان دهنده اعتماد به نفس، علاقه و انرژی ما باشد. این موضوع مخصوصاً در شرایطی مانند مصاحبه شغلی اهمیت زیادی دارد، چون اگر وضعیت بدنی بدی داشته باشیم احتمال کمتری برای قبول شدن خواهیم داشت. وضعیت بدنی بد یعنی حالتی از نشستن یا ایستادن که نشانی از نداشتن حوصله، علاقه یا اعتماد به نفس در آن مشهود باشد. قوز کردن، کج نشستن، سری که در تمام مدت پایین انداخته شده باشد و... نمونه هایی از ژست نامناسب بدن است. آگه صاف و مرتب ننشینیم، شخص مقابل ممکن است فکر کند ما بی انگیزه و تنبل هستیم. در حالی که اگر سرمان را بالا بگیریم و پشت خود را صاف نگه داریم تأثیر مثبتی به جا خواهیم گذاشت. اگر روی صندلی نشسته ایم می توانیم کمی



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

به جلو خم شویم؛ این حرکت علامت اشتیاق برای گفتگو و توجه به بحث است.

آینه ی شخص مقابل بودن یک تکنیک برای ایجاد جوی امن و آرام اثری عالی دارد. آینه بودن یعنی کپی کردن تون صدا، زبان بدن و حالات فیزیکی شخص مقابل. البته نباید این کارها را بلافاصله بعد از او انجام دهیم اگر نه نتیجه معکوس می‌گیریم؛ چون ممکن است حس کند مسخره اش می‌کنیم. اما اگر به صورت نامحسوس رفتار و زبان بدنش را تقلید کنیم او نسبت به ما حس صمیمیت و اعتماد پیدا می‌کند. آینه شدن یکی از موثرترین مهارت های زبان بدن برای ایجاد ارتباط با دیگران است. بهتر است برای هر وضعیت بیشتر از یک ژست داشته باشیم تا بتوانیم پیام خود را بهتر منتقل کنیم. زمانی که می‌خواهیم ایده و نظر خود را با اعتماد و تسلط کامل بیان کنیم و از سوء تعبیر احتمالی پیشگیری کنیم، باید با صدای بلند و تون مطمئن حرف بزنیم و ژست هایمان را تکرار کنیم. شاید مخاطب با یکی از ژست های ما ارتباط برقرار نکند؛ پس باید ژست و حالت دیگری برای جایگزین کردن داشته باشیم. البته لازم نیست برای تک تک جملاتمان از حالات و علایم زبان بدن استفاده کنیم؛ اما داشتن یک سری ژست های مثبت و تمرین شده برای تقویت زبان گفتاری، به درک درست تر حرف ها کمک می‌کند. باید نسبت به مخاطب باز و پذیرا باشیم و ژست های مثبت را آشکارا در مقابل او به کار ببریم. این ترفند به ما اجازه می‌دهد منظورمان را واضح بیان کنیم و نتیجه مطلوبی بگیریم. از طرف دیگر، به مخاطب نشان می‌دهیم تمایل نداریم مانعی بین مان وجود داشته باشد.

به علائم دیگر زبان بدن توجه کنیم، به نگرانی در چشم ها، تکان دست ها و لرزش بدن در زیرلباس دقت کنیم. لمس کردن صورت، نشانه ی اضطراب است. اگر طی گفتگو زیاد صورت خود را لمس کنیم، مخاطب متوجه مضطرب بودن ما می‌شود. بهبود وضعیت و تلاش برای حذف تیک های عصبی ممکن است مشکل باشد و زمان ببرد، اما در نهایت مهارت غیر کلامی مان را بهبود می‌بخشد. این ژست های کوچک، کارایی پیاممان را تضمین می‌کنند. اگر تصادفاً یکی از این رفتارها را انجام دادیم، بهتر است نگران نباشیم و از آن بگذریم. حالات صورت و اجزای آن هم بخش مهمی از زبان بدن است که پیام های زیادی را منتقل می‌کند. تشخیص دادن این علایم و تفسیر درست آنها، به ما در ارتباطات مختلف شخصی و اجتماعی خیلی کمک می‌کند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



تصور کنید شما شاهد گفتگوی دو نفر هستید که لباس یکسان و ژست بدنی تقریباً برابری دارند. اما شما به خوبی می‌فهمید کدام یک از این دو نفر مقام یا جایگاه بالاتری دارد. چون او نسبت اهمیت دیداری خودش را به درستی جا انداخته و سطح اعتماد به نفس بالاتری دارد. نسبت اهمیت دیداری به معنی ارزش و جایگاه هر شخص در صحبت‌ها و دیدارهای حضوری است. این نسبت با نگاه کردن به چشمان شخص مقابل تعیین می‌شود. این نسبت باعث می‌شود هر فرد جایگاه اهمیت خود را در سلسله مراتب اجتماعی در مقابل طرف دیگر بداند. افرادی که مدام نگاه خود را می‌دزدند، اهمیت دیداری پایین تری دارند و از به دست گرفتن قدرت و تسلط دوری می‌کنند. در مقابل آنها، افرادی هستند که نگاه قاطع و مسلطی داشته و آن را از مخاطب نمی‌دزدند. این افراد به احتمال زیاد رئیس هستند. کسانی که مدام به پایین نگاه می‌کنند نشان می‌دهند که توانایی کمک کردن ندارند؛ چون از دیده شدن، انتقاد و کشمکش احتمالی فرار می‌کنند.

حفظ تماس چشمی در برقراری یک ارتباط قوی و سالم نقش ویژه‌ای دارد. چون چشم‌ها پنجره روح هستند و به روشنی احساسات و نظرات حقیقی افراد را آشکار می‌کنند. استفاده از چشم و نگاه در مکالمات، اثر مثبت فوق العاده‌ای دارد. این اثرگاهی فراتر از کاریست که می‌توانیم فقط با کلام انجام بدهیم. اگر کسی از تماس چشمی طفره می‌برد و مدام پایین یا نقطه دیگری را نگاه می‌کند، به این معناست که حالت دفاعی دارد یا با جوی که بر فضا حاکم شده راحت نیست. معنای دیگرش این است که آن شخص بلد نیست صبر کند و به صحبت‌های طرف مقابل گوش بدهد. این نکته را به یاد داشته باشیم که شنوندگان فعال (کسانی که با توجه کامل به صحبت‌ها گوش می‌دهند) تماس چشمی خود را با مخاطب حفظ می‌کنند. زمانی که مجذوب کسی شده ایم یا به او علاقه داریم هم تماس چشمی خود را با او حفظ می‌کنیم. هنگام مکالمه با چنین شخصی حتی کمی به جلو (یا سمتی که او قرار دارد) متمایل می‌شویم. برقراری و حفظ ارتباط چشمی در حد معقول و مناسب، احترام به مخاطب را هم نشان می‌دهد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

اگه مخاطبین بیش از یک نفر باشند باید چه کار کنیم؟

به طور مثال اگر شما در حال سخنرانی برای یک جمع بزرگ هستید بهتر است چند لحظه ای به افرادی که سمت راست سالن نشسته اند نگاه کنید، سپس سمت چپی ها و بعد از آن هم کسانی که در وسط هستند را نگاه کنید. سعی کنید هر بار نگاه خود را معطوف به یک نفر بکنید؛ چون به دلیل فاصله ای که وجود دارد افرادی که اطراف او نشسته اند هم حس می کنند نگاه شما به آنهاست. به این شکل توجه و احترام مخاطبین جلب شده و تأثیر سخنرانی شما هم بالاتر می رود. اگر تمایل دارید بهتر متوجه احساسات طرف مقابل بشوید، به حالات صورت او دقت کنید. خصوصاً زمانی که کشمکش کلامی ایجاد شده است. حالات صورت افراد معمولاً به صورت ناخودآگاه عوض می شوند و آینه عواطف و افکاری هستند که در لحظه تجربه می کند. هر حالت و ژست صورت، به ما در مورد وضعیت درونی طرف مقابل اطلاعات و آگاهی میدهد. ما می توانیم برای کنترل اوضاع و کم کردن تنش، از برخی حرکات «تنظیم کننده» استفاده کنیم. به طور مثال با تکان دادن ملایم سر نشان بدهیم نقطه نظر مخاطب را درک می کنیم. لبخند بزنییم که به او احساس امنیت بدهیم و علاقه خود را به صحبت هایش ابراز کنیم. به این ترتیب به مخاطب نشان می دهیم او را درک می کنیم، با او سر جنگ نداریم و برای ادامه گفتگو تشویقش می کنیم. توجه به حالت صورت احساسات را نشان می دهد، بخصوص اگر بر سر موضوعی کشمکش کلامی ایجاد شده باشد. این توجه کمک می کند که احساسات اشخاص به درستی شناخته بشوند. در این حین حرکت تنظیم کننده، همان حالت صورت است که پیش زمینه ای در طول مکالمه بوجود می آورد. مثل سرتکان دادن، ابراز علاقه و یا خسته شدن. تنظیم کننده ها به شخص مقابل اجازه می دهند که سطح علاقه و یا توافق را ارزیابی کند و ضرورتاً پیش زمینه ای به او می دهد. می توانیم با استفاده از حرکت های تأیید کننده، همدردی با طرف مقابل را نشان دهیم، مثل سرتکان دادن و لبخند زدن. این ژست ها را هنگام صحبت کردن با شخص دیگر به کار ببریم تا او را به شکل مثبتی تقویت کرده و نشان دهیم حرف هایش را دوست داریم.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

برخی از نشانه های زبان بدن که حاکی از حالت دفاعی ما هستند چندان تحت کنترل خودمان نیستند. اکثر آنها پیش از آنکه متوجه شان بشویم در صورت یا ژست بدن پدیدار می شوند. با این حال می توانیم به برخی از این حالت ها توجه داشته باشیم و از آنها اجتناب کنیم. حالت هایی مثل دست به سینه شدن و به عقب تکیه دادن، چرخاندن نسبی بدن به سمتی غیر از جایی که طرف مقابل حضور دارد یا جمع کردن عضلات فک و صورت. با نگاه کردن به دیگران متوجه اشتیاق یا عدم تمایل آنها می شویم؛ اکثر انسان های بالغ همچنان همان کودکی هستند که وقتی از موضوعی کسل می شوند، به روشنی آن را نشان می دهند. اگر در حال سخنرانی یا ارائه موضوعی هستید، با نگاه کردن به مخاطبان متوجه اشتیاق یا عدم تمایل آنها می شوید. اگر در صندلی خود فرو رفته اند، دست ها و عضلات صورت شان وارفته است، در حال خط خطی کردن یک کاغذ هستند یا به نقطه دیگری خیره شده اند به احتمال زیاد حوصله شان سر رفته است. از طرف دیگر یادداشت کردن جملات، سوال پرسیدن، جابجا شدن در صندلی در حالی که نگاه شان به شماست نشانه علاقه و کششی است که نسبت به موضوع دارند.

استفاده از زبان بدن به شکل درست و مناسب، به ما کمک میکند تقریباً در تمام مواقع نتیجه مطلوب تری بگیریم. آگاهی از این زبان همچنین باعث می شود ارزیابی بهتری از افکار و نظرات واقعی مخاطب داشته باشیم.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## بخش چهارم:

### زبان بدن از چیستی تا چرایی

در این بخش بسیار جالب درباره زبان بدن در حالت های مختلف صحبت خواهیم کرد، قسمت اول اختصاص دارد به نحوه نشستن و شخصیت شناسی ۱۳ مدل نشستن و تفسیر آن ها برای شما. هرچند نحوه نشستن شما ممکن است تحت تأثیر محیط اطراف و حس و حال شما در آن لحظه باشد، ولی به گفته ی لیلیان گلس، متخصص زبان بدن و نویسنده ۱۸ کتاب از جمله مزایای زبان بدن، نحوه نشستن شما می تواند چیزهای زیادی درباره شخصیت تان بگوید. به منظور کمک به درک نحوه نشستن دیگران و بهبود سبک نشستن خودتان برای اثرگذاری هرچه بهتر بر طرف مقابل، در ادامه ۱۳ وضعیت نشستن و تفسیر آن ها را به شما می گوئیم.

### زبان بدن نشستن: شخصیت شناسی مدل نشستن و تفسیر آن ها

**صاف نشستن:** صاف می نشینید و شانه های تان را عقب می دهید، و پاهای تان استوار روی زمین قرار گرفته اند، این وضعیت پیام قدرتمندی را منتقل می کند. شما به خودتان مطمئن هستید. اگر در زمان صحبت کردن از دستان تان نیز استفاده کنید اعتماد به نفس تان دوچندان می شود.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**روی هم انداختن پاها:** گلس می‌گوید، وقتی یک پای تان را روی پای دیگری می‌اندازید با پنهان کردن پای پایینی تان، خودتان را از لحاظ فیزیکی کوچک‌تر نشان می‌دهید، و این نشانه‌ی ناامنی است. مطمئناً افراد با اعتماد به نفس، این‌گونه در نظر دیگران اندازه‌شان را کوچک نمی‌کنند، بلکه به‌گونه‌ای در آن جا سایه می‌گسترانند که گویی مالک آن جا هستند. همان‌طور که پیشتر گفتیم، درست مانند اکثر اصول زبان بدن، استثنائات موقعیتی نیز وجود دارند: تغییر حالت دادن پاها و برداشتن پا از روی پای دیگر می‌تواند این پیغام را به طرف مقابل منتقل کند که او را بررسی کرده‌اید و کارتان به پایان رسیده است.

**چهارزانو نشستن:** برعکس زمانی که وقتی روی صندلی نشست‌اید و پاهای تان را روی هم می‌اندازید، چهارزانو نشستن روی زمین نشان‌دهنده‌ی راحتی است. گلس این‌گونه تشریح می‌کند: "به این معنی است که شما بسیار راحت، عادی و خوش‌مشرب هستید". این وضعیت، که باز شدن زانوها به طرفین را شامل می‌شود، نشان‌دهنده‌ی روشنفکری نیز است.

**روی هم انداختن مچ پا:** در مقایسه با پاهای روی هم انداخته شده در حالت نشستن روی صندلی که تمام پا روی پای دیگر قرار می‌گیرد، رویهم انداختن مچ پاها بخش کمتری از پاهای تان را مخفی می‌کند. این حرکت پیامی را مبنی بر این‌که چیز زیادی برای پنهان کردن ندارید به طرف مقابل مخابره می‌کند. و نکته‌ی دیگر: وقتی پاهای تان استوار روی زمین قرار گرفته باشند، نشان‌دهنده‌ی این است که به خودتان مطمئن هستید.

**نشستن در وسط یک صندلی یا نیمکت:** نقطه مقابل عدم اطمینان – "کجا باید بنشینم؟ سمت چپ یا راست؟" – اعتماد به نفس است، و این دقیقاً همان چیزی است که با نشستن وسط یک نیمکت یا هر سطحی که بر آن نشست‌اید به ذهن متبادر می‌کنید. (همچنین، پرواضح است که ممکن است تصمیم بگیرید در یک سوی مبل



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

بنشینید تا از فرو رفتن در فوم خراب شده‌ی مبل یا از یک غریبه اجتناب کنید. به یاد داشته باشید، شما نمی‌توانید بدون بافتار، زبان بدن افراد را تفسیر کنید.)

**استفاده از دسته‌های صندلی:** اگر معمولاً روی دسته‌ی صندلی تکیه می‌دهید، آدمی هستید که زیاد تکان می‌خورید و نیاز دارید خودتان را ثابت نگه دارید و احتمالاً احساس ناامنی می‌کنید. در مقابل، افراد قدرتمند نیازی ندارد خودش را ثابت نگه دارد، آن‌ها به صورت طبیعی راحت هستند و شرایط را در کنترل دارند.

**گرفتن دست‌ها:** حتماً دلیلی وجود دارد که کودکان با دستان گره کرده و انگشتان در هم تنیده پا به این دنیا نمی‌گذارند: این یک وضعیت طبیعی نیست. گره کردن دستان نشانه‌ی این است که فرد تلاش دارد خیلی مؤدب باشد. ولی همچنین می‌تواند نشانه‌ی این باشد که دروغ می‌گویید، یا حداقل تلاش دارید دیگران را راضی نگه دارید.

**دست به سینه:** به جز در مواقعی که سردتان است، معمولاً دست به سینه بودن پیام قدرتمند بودن را به طرف مقابل القا می‌کند: شما یک آدم عصبانی هستید.

**روی هم انداختن مچ دست‌ها:** روی هم انداختن مچ دست‌ها درحالی‌که دستان‌تان روی ران پای‌تان قرار گرفته‌اند به معنای عصبانیت نیست: این وضعیت می‌گوید شما احساس ناامنی دارید و تلاش دارید با پوشاندن قسمت داخلی مچ دست‌تان، آسب‌پذیری‌تان را پنهان کنید.

**آرام قرار دادن دست‌ها روی ران پا:** ثابت نگه داشتن دست‌ها، دشواری خاصی را نشان می‌دهد که در افراد با فکر بسته وجود دارد. در مقابل، روشنفکرها تمایل دارند وضعیت بدنی باز داشته باشند، از ایده‌ها و الهام گرفتن از آن‌ها استقبال می‌کنند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**دو زانو نشستن:** دو زانو نشستن نشان می‌دهد که حالت تهاجمی دارید و آماده‌ی یورش هستید. گلس می‌گوید "این وضعیت، حالت خوبی برای دوست شدن با دیگران و تأثیرگذاری بر آن‌ها نیست. به همین دلیل است که رهبران خوب این کار را انجام نمی‌دهند". یک استثنا زمانی است که مرتباً این زانو به آن زانو می‌شوید یا احساس بی‌قراری دارید، این شرایط نشان‌دهنده‌ی اضطراب شما است، همچنین ممکن است ناراحتی موقتی شما را در پاسخ به چیزی که گفته شده است نشان دهد.

**تکیه دادن به عقب وقتی کف دست‌تان روی زمین است:** این حالت به گفته‌ی گلس، حالت "قضاوتی" است. او این‌گونه اشاره می‌کند که خم شدن به عقب به شما اجازه می‌دهد بدون وارد عمل شدن شرایط پیرامون‌تان را بررسی کنید. درست مانند این است که منتظر وقوع چیزی هستید.

### زبان بدن پاها: شخصیت‌شناسی انواع مدل پا و تفسیر آن‌ها

در دنیای زبان غیرکلامی، **زبان بدن پاها** بسیار جذاب است چرا که بدون این‌که به این موضوع دقت کنیم پیام زیادی را به مخاطب منتقل می‌کنیم. به‌ویژه وقتی فرد تلاش دارد زبان بدنش را در کنترل بگیرد، عموماً بر زبان بدن بخش فوقانی متمرکز می‌شود. و در این بین ممکن است زبان بدن پاها آن‌چه در فکرتان می‌گذرد را آشکار کند. اگر زبان بدن پاها و قسمت فوقانی بدن متفاوت باشند، پس یک کنترل عمدی را نشان می‌دهد.

### زبان بدن پاها: پاهای باز

**در حالت ایستاده:** پاهایی که در حالت ایستاده از هم فاصله دارند و به اصطلاح باز هستند مبنای ثابتی را برای فرد فراهم می‌کنند. ایستادن با پاهای باز به اندازه عرض



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

شانه یک حالت عادی و راحت است. اگر پاها کمی بازتر شود نشان می‌دهد فرد بسیار با اعتماد به نفس است و این عرصه را میدان خود می‌داند. یک موضع بازتر و گسترده‌تر باعث می‌شود بدن گسترده‌تر باشد و از این رو بزرگ‌تر دیده شود. این حالت نشانه‌ی قدرت و برتری است. همچنین با اشغال کردن فضای بیشتر می‌تواند سلطه بیشتر را نشان دهد. یک موقعیت استوار و پایدار نشان دهنده این است که بدن آماده حمله طرف مقابل است و می‌تواند یک موقعیت آگاهانه باشد. وقتی یک پا جلو و پای دیگر عقب است، می‌تواند یک موقعیت پایدار مضاعف را در صورت حمله از روبرو فراهم کند (درست مانند هنرهای رزمی). همچنین ممکن است یک راه رفتن بی‌روح و سرد باشد، که نشان دهنده‌ی این است که فرد می‌خواهد به جای دیگری برود.

**در حالت نشسته:** نشستن با پاهای کمی باز یک موقعیت آرام را نشان می‌دهد، نشان می‌دهد که فرد راحت است. ممکن است یک پا یا هر دو پا تا جایی که ممکن است باز شده باشند و به اطراف برده شده باشند (یعنی هرچه می‌توانند بازتر نشسته است).

### زبان بدن پاها: پاهای بسته

**در حالت ایستاده:** وقتی فردی به‌گونه‌ای ایستاده است که پاهایش را جفت کرده است (یا در حالتی کمتر از عرض شانه باز کرده باشد)، ممکن است نشان دهنده اضطراب باشد چرا که آن‌ها را به‌عنوان یک هدف، کوچک نشان می‌دهد و کمی از اندام‌های تناسلی‌شان حفاظت می‌کند. یک وضعیت کاملاً بسته به‌گونه‌ای است که زانوها از داخل به یکدیگر می‌خورند. تمایل فزاینده به محافظت ممکن است با مایل شدن فرد به اطراف، خم شدن به جلو یا عقب دادن باسن نشان داده شود. توجه داشته باشید که یک وضعیت بسته همچنین زمانی که فرد احساس سرما می‌کند نیز ایجاد می‌شود.

**در حالت نشسته:** در حالت نشسته، ممکن است زانوها به آرامی به یکدیگر نزدیک شوند یا به شدت به یکدیگر فشرده شوند، این وضعیت به میزان اضطراب فرد بستگی دارد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



## زبان بدن پاها: پاهای ضرب‌دری (روی هم انداخته شده)

درست مانند بازوها، پاهای روی هم انداخته شده نیز می‌توانند حمایتی و منفی باشند، و از فرد در برابر طرف مقابل و ایده‌هایش محافظت کند. حالت تنش را می‌توان در پاهایی که روی هم انداخته شده‌اند، دید و اضطراب بیشتر سبب می‌شود که پاها محکم‌تر (استوارتر) روی هم قرار بگیرند و سریع و خشن حرکت کنند. همچنین پای روی هم انداخته ممکن است به این معنی باشد که فرد نیاز دارد به دستشویی برود.

**در حالت ایستاده:** روی هم انداختن پاها در حالت ایستاده می‌تواند نشانه خجالت یا کمروبی باشد و ممکن است با حالت‌های دیگری مانند نگه‌داشتن دست‌ها در پشت و سر رو به پایین همراه باشد. این یک وضعیت ناپایدار است و ممکن است کمی به این سو و آن سو متمایل شود. به راحتی امکان افتادن دارید و به این وضعیت به کندی باز می‌شود، به ندرت یک وضعیت دفاعی به حساب می‌آید، ولی می‌توانند فرمانبردارانه باشد.

**در حالت نشسته:** روی هم انداختن پاها در حالت نشسته بسیار آسان‌تر است و می‌تواند شکل‌های متفاوتی به خود بگیرد. زانوهای روی هم انداخته شده یک ضرب‌در کوچک است و می‌تواند به راحتی تغییر حالت پیدا کند و به یک حالت راحت‌تر تبدیل شود، به ویژه وقتی پاهای فرد به جلو کشیده شده‌اند و فرد عقب تکیه داده است (و حتی وقتی دست‌ها پشت گردن باشند راحت‌تر). وقتی تنش بیشتری دیده می‌شود، به عنوان مثال دست‌های گره‌خورده، آن‌گاه ممکن است نشانه‌ی خودمحدودکنندگی داشته باشد. زانوها و پاهایی که در زیر صندلی روی هم قرار دارند، می‌توانند نشان‌دهنده‌ی اضطراب پنهان باشد. این نگرانی ممکن است زمانی مشهودتر باشد که فرد به جلو خم شده باشد. زانوهای روی هم افتاده ممکن است نشان‌دهنده اضطراب بیشتری یا حالت تدافعی داشته باشد، به ویژه اگر پاها استوارتر باشند. حتی وقتی پاها محکم در هم تنیده باشند این حالت شدت بیشتری دارد. زانوهایی که به سختی در هم گره خورده‌اند می‌توانند نشان‌دهنده اضطراب بیشتر باشند، البته اگر در حالت طبیعی با فاصله قرار می‌گیرند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## زبان بدن پاها: اشاره کردن

پاها ممکن است، همراه با دیگر بخش‌های بدن، به چیزی اشاره کنند که جلب توجه کرده است. برعکس آن نیز ممکن است صحیح باشد و عقب‌کشیدن پا ممکن است نشان دهنده بی‌علاقگی باشد.

**در حالت ایستاده:** وقتی ایستاده‌اید، پا ممکن است با کف پا و زانو به گوشه‌ای اشاره کند، به عنوان مثال در یک گفتگو وقتی فردی بخواهد مکان را ترک کند به درب اشاره می‌کند. اشاره کردن به هر سو دورتر از فرد مقابل به معنی این است که 'من می‌خواهم جای دیگری باشم'.

**در حالت نشسته:** وقتی در حالت نشسته هستید، پاها مجبور نیستند از بدن حمایت کنند ولی بیشتر قابل مشاهده هستند و از این رو پیام‌های شفاف‌تری ارسال می‌کنند. همچنین می‌توانند به مسیر حرکت مطلوب‌شان نیز اشاره کنند. در حالت نشسته به جلو خم شدن در حالی که یک پا به بیرون اشاره می‌کند و پای دیگر عقب است نشانه‌ی این است که فرد آماده‌ی بلند شدن است. این حرکت یک نشانه رایج برای فردی است که می‌خواهد مکان را ترک کند یا به جای دیگری برود.

## زبان بدن پاها: در حالت حرکت

بعضی اوقات پاهای در حال حرکت تنها برای این است که تمرینی به پاها داده شود تا گردش خون بیشتری اتفاق بیفتد و عضلات گرفته شده باز شوند. بعضی اوقات نیز یک نشانه ارسال می‌کند.

**در حالت ایستاده:** چرخاندن یک پا وقتی ایستاده هستید می‌تواند به عنوان یک نشانگر عمل کند. چرخاندن پاها ممکن است نشان دهنده بی‌صبری و بی‌قراری باشد.

**در حال راه رفتن:** افراد، به خاطر عادت‌ها و تا حدودی به خاطر نیت‌شان، به شیوه‌های مختلف راه می‌روند. راه رفتن تند نشان می‌دهد که فرد در عجله است یا فردی است با شخصیت مصمم که می‌خواهد کارها را به انجام برساند. راه رفتن آهسته ممکن است



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

نشان دهنده فردی باشد که می‌خواهد زمان تلف کند، مشغول رؤیایپردازی است، تنبل است یا شاید وقتی سریع راه می‌رود احساس درد می‌کند. راه رفتن با ادا و اطوار یا با ژست راه رفتن نشان دهنده‌ی این است که فرد بر خودش متمرکز شده است و خودهوشیاری دارد و نگران این مسئله است که دیگران او را چگونه می‌بینند. گام‌های بلندتر نشان دهنده‌ی این است که فرد با اطمینان به نفس است درحالی‌که گام‌های کوتاه‌تر نشان دهنده‌ی ترس یا دقت است. وقتی افراد در جایی گم می‌شوند، در یک دایره راه می‌روند، این مورد به این دلیل است که پاها مجزا نیستند و افراد چشم بسته به سرعت از مسیر مستقیم خارج می‌شوند.

### زبان بدن پاها: حمله کردن

پاها می‌توانند سلاح شما نیز باشند، تمام رزمی‌کارها این را می‌دانند. پاها بلندتر از دست‌ها هستند و عضلات بزرگتری دارند. این حقیقت می‌تواند ضربه‌ای را که با پا زده می‌شود قدرتمندتر کند. پاها می‌توانند با ران یا زانو (مانند ضربه پا در دعوا)، ساق پا (یک استخوان سفت) یا کف پا، روی پا یا داخل پا ضربه بزنند. ضربه زدن واقعی به ندرت اتفاق می‌افتد، ولی انجام این حرکت که گویی می‌خواهید به فرد ضربه بزنید می‌تواند از تمایل تان به انجام واقعی این کار نشأت بگیرد. یک حرکت کوچک به سمت راست می‌تواند نشان دهنده‌ی تهاجم باشد و باعث ایجاد خجالت شود. چرخاندن پا می‌تواند باعث تحریک به ضربه زدن شود.

### زبان بدن پاها: لمس کردن

**در حالت ایستاده:** وقتی در حالت ایستاده قرار دارید، بخش زیادی از پا را نمی‌توانید لمس کنید. یک بار ضربه زدن می‌تواند به این معنا باشد: ”درسته، بزن بریم“، و همچنین می‌تواند نشان دهنده‌ی این باشد که فرد می‌خواهد چیزی را مطرح کند. همچنین ضربه زدن به یک طرف از پا می‌تواند نشان دهنده‌ی ناراحتی و رنجش باشد، که می‌گوید ”ای بابا! چه دردسری“.

**در حالت نشسته:** وقتی در حالت نشسته قرار دارید، به نواحی بیشتری از پا دسترسی



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

دارید، به‌ویژه در وضعیتی که به صورت ۴ انگلیسی نشسته‌اید و مچ یک پای‌تان روی زانوی پای دیگرتان است. ضربه‌های اغواگرانه می‌توانند نشان‌دهنده‌ی دعوت جنسی باشند. در این حالت، تمیزکردن و تکاندن پرزهای واقعی یا فرضی از روی پاهایی که روی هم انداخته شده‌اند نیز ممکن است اتفاق بیفتد. ممکن است به پاها ضربه زده شود، که ممکن است در زمان گوش دادن به موسیقی یا شاید هم از روی بی‌قراری اتفاق بیفتد.

### زبان بدن سرها: شخصیت‌شناسی انواع مدل سر و تفسیر آن‌ها

شما می‌توانید از طریق مشاهده‌ی شیوه استفاده از سر، کف دست، انگشتان، پاها و چشم‌ها به چیزهای زیادی درباره افکار و موافقت یا عدم موافقت افراد با موضوعات مختلف پی ببرید. سر می‌تواند طیف گسترده‌ای از سیگنال‌ها را ارسال کند. پس اجازه دهید در این جا، تنها بر حرکات سر متمرکز می‌شویم که تحت تأثیر عضلات گردن هستند.

**تکان دادن سر:** سرتکان دادن عموماً به معنای موافقت با آن چیزی است که گفته می‌شود. سرتکان دادن آرام‌تر به معنای تحسین و علاقه است، سرتکان دادن سریع ممکن است نشان‌دهنده بی‌صبری باشد، یعنی فرد عجله دارد کارها را تمام کند.

**ثابت نگه داشتن سر رو به مقابل:** وقتی فرد در حالی به شما گوش می‌دهد که سرش را بالا و مستقیم گرفته است به این معنی است که بدون هیچ‌گونه برنامه قبلی یا قضاوتی به شما گوش می‌دهد. به عبارت دیگر، او با ذهنی باز و به دور از تعصب به حرف‌های شما گوش می‌دهد. قضات معمولاً برای القای حس یک محاکمه عادلانه این وضعیت سر را اتخاذ می‌کنند.

**سر رو به پایین:** سری که رو به پایین باشد به‌واسطه چانه، گردن را تحت پوشش قرار می‌دهد و از این‌رو می‌تواند یک وضعیت تدافعی باشد که در نتیجه‌ی یک خطر درک شده رخ داده است (منظورمان تنها یک خطر فیزیکی نیست). پایین آوردن سر باعث پایین آمدن چشم‌ها نیز می‌شود و از این‌رو می‌تواند نشان‌اطاعات نیز باشد، در اصل یعنی: حتی جرأت نمی‌کنم در چشمان تو نگاه کنم. ممکن است نشان از علاقه (تو



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

عالی هستی) یا ترس (اگر به تو نگاه کنم ممکن است به من آسیب بزند) نیز باشد. بعضی اوقات، پایین آوردن سر نشانه خستگی است. سر نسبتاً سنگین می‌شود و سر یک فرد خسته به پایین می‌افتد.

**پایین آوردن سر با حفظ ارتباط چشمی:** پایین آوردن سر در حالی که ارتباط چشمی با طرف مقابل تان را حفظ می‌کنید ممکن است نشان دهنده چالوسی شدید باشد، که عموماً توسط زنان مورد استفاده قرار می‌گیرد. همچنین می‌تواند نشانه‌ی اعتراض یا محافظه‌کاری باشد، به‌عنوان مثال، وقتی به یک دشمن احترام می‌گذارند (توقوی هستی و من به تو اطمینان ندارم).

**کج کردن سر رو به پایین:** کج کردن سر به یک طرف نشانه اعتماد است. به این معنی است که فرد از چیزی که گفتید خوشش آمده است و به کلام شما اعتماد دارد. با این حال، کج کردن سر و تکیه دادنش به دست دقیقاً معنایی مخالف این دارد.

**سر رو به بالا:** بالا گرفتن سر در حال صحبت کردن باعث می‌شود در چشم مخاطبان تان، برتر دیده شوید. در مسابقات ورزشی شاهد این هستید که کاپیتان تیم به این شیوه با بازیکنان صحبت می‌کند.

**سر جلو داده شده:** سری که به جلو آورده شده است یک نشانه مثبت از علاقمندی است. این حرکت یک واکنش ذاتی برای گوش دادن به طرف مقابل و نشان دادن علاقه است.

**کج کردن سر رو به پایین:** کج کردن سر رو به پایین نشانه‌ی عدم اطمینان، یا حداقل، شک است. به این معنی است که فرد زمان می‌خواهد تا صحبت‌های شما را بازبینی کند و صحت و سقم آن را بررسی کند.

**تکان دادن سر:** سری که از سوئی به سوی دیگری می‌رود نشان دهنده‌ی 'نه' است. همچنین کودکان به طور غریزی نیز برای سر باز زدن از خوردن چیزی که دوست ندارند سرشان را به این سو و آن سو تکان می‌دهند.

**پنهان کردن سر بین شانه‌هایی که بالا انداخته شده است:** پایین آوردن سر می‌تواند بخشی از فرآیند پنهان شدن باشد، چرا که فرد سر را پایین می‌آورد تا از یک خطر واقعی



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

یا خیالی اجتناب کند. این کار باعث می‌شود بدن جمع شود و از گردن محافظت شود.

## زبان بدن چشم‌ها: شخصیت‌شناسی انواع مدل نگاه و تفسیر آن‌ها

با قدری توضیح و توجیه، غالباً می‌توان چشم‌ها را "پنجره‌های روح" نامید، زیرا می‌توانند بسیاری از نشانه‌های غیر کلامی مختلف را به اطراف ارسال کنند. برای خواندن زبان بدن استفاده از چشم‌ها بسیار مفید و موثر است، زیرا نگاه کردن به چشم‌های آدم‌ها یک بخش طبیعی برقراری ارتباط به شمار می‌رود (با این حال، خیره شدن به بخش‌های دیگر بدن می‌تواند گستاخانه تلقی شود). وقتی فردی عینک دودی می‌زند، به ویژه داخل ساختمان، از خواندن نشانه‌های چشم‌اش توسط دیگران جلوگیری می‌کند. این مسئله متعاقباً باعث ایجاد تشویش و دلهره می‌شود؛ به همین دلیل نیز "گانگسترها" و آن‌هایی که می‌خواهند قدرتمند به نظر برسند گاهی اوقات عینک دودی استفاده می‌کنند.

## انواع نگاه

**نگاه به سمت بالا:** در دسته بندی انواع نگاه وقتی فردی به سمت بالا نگاه می‌کند، غالباً در حال فکر کردن است. به ویژه، ممکن است در سرش تصویری خلق کرده باشد و بنابراین، این حالت چشم به خوبی نمایانگر فردی است که به شکلی مصور در حال تفکر است. وقتی فردی در حال سخنرانی یا ارائه‌ی یک مطلب است، به بالا نگاه کردن شاید نشان‌دهنده‌ی این باشد که در حال یادآوری مطالبی است که از قبل آماده کرده است. نگاه کردن به سمت بالا و سمت چپ می‌تواند نشان‌دهنده‌ی یادآوری یک خاطره باشد. در حالی که نگاه کردن به سمت بالا و راست می‌تواند نشان‌دهنده‌ی ساخت تخیلی یک تصویر باشد (از این رو می‌تواند دست یک دروغگو را رو کند). به این نکته دقت کنید: گاهی اوقات این جهت‌ها برعکس می‌شوند - اگر شک دارید، با درخواست از فرد برای یادآوری برخی حقایقی که از آن‌ها آگاه هستید یا تخیل چیزی، وی را امتحان کنید. نگاه کردن به سمت بالا هم‌چنین نشانه‌ای از خستگی است، زیرا فرد محیط اطراف را به دنبال چیزهای جالب‌تر بررسی می‌کند. وقتی سر پایین باشد و چشم‌ها رو به بالا به فرد دیگری نگاه می‌کنند، نشان از عملی خجولانه و



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

دلالت بر پیشنهاد یا وسوسه دارد؛ زیرا این حالت ترکیبی از سر فرود آوردن و تسلیم، و برقراری تماس چشمی برای جذب و جلب نظر است. هم‌چنین این حالت می‌تواند نشان‌دهنده‌ی قضاوت و استدلال نیز باشد؛ به ویژه اگر با کمی اخم همراه باشد.

**نگاه به سمت پایین:** نگاه کردن به یک فرد می‌تواند عملی از روی قدرت و تسلط باشد. ولی منظور از نگاه به پایین، یعنی نگاه نکردن به فرد مقابل؛ که می‌تواند نشانه‌ای از تسلیم باشد (من واقعا یک تهدید نیستم؛ لطفاً به من آسیب نزنید. شما آن قدر نورانی و باشکوه هستید که اگر نگاه‌تان کنم، نابینا خواهم شد). بنابراین نگاه کردن به سمت پایین نشانه‌ای از تسلیم و فرمانبرداری است. هم‌چنین این حالت نشان می‌دهد فرد احساس گناه می‌کند. راه جالب توجهی که در آن یک فرد مادون نگاه‌اش را در مقابل فرد بالاتراز خودش به پایین می‌اندازد، این است که سرش را به عقب می‌چرخاند. حتی آدم‌های قد بلند نیز این کار را می‌کنند. نگاه رو پایین و چپ می‌تواند نشان‌دهنده‌ی این مسئله باشد که فرد در حالت حرف زدن با خودش است (به حرکات ریز لب‌های‌اش نگاه کنید). نگاه رو به پایین و راست نیز می‌تواند نشان دهد فرد دارای هیجان‌های داخلی است. در بسیاری فرهنگ‌ها که تماس چشمی را نشانه‌ی گستاخی یا برتری‌جویی می‌دانند، آدم‌ها هنگام صحبت با یکدیگر به نشانه‌ی احترام به پایین نگاه می‌کنند.

**به چپ یا راست نگاه کردن:** مقدار زیادی از میدان دیدمان در سطح افق است، بنابراین وقتی فردی به چپ یا راست نگاه می‌کند، احتمالاً می‌خواهد نگاه‌اش را از آن‌چه در برابرش قرار دارد، برگرداند یا به چیزی نگاه می‌کند که علاقه‌اش را جلب کرده است. در دسته بندی انواع نگاه نگاه‌های کوتاه به سمت چپ یا راست می‌تواند فقط برای بررسی منبع پرت شدن حواس و ارزیابی تهدید یا مسئله‌ی مورد علاقه باشد. این طرز نگاه هم‌چنین می‌تواند نشان‌دهنده‌ی ناراحتی و رنجش نیز باشد (من از نظرتان خوش نیامدم!). نگاه به سمت چپ می‌تواند نشان دهد فرد آوا یا صدایی را به خاطر آورده است. نگاه به سمت راست نیز می‌تواند نشان‌دهنده‌ی این مسئله باشد که فرد آوا یا صدایی را تصور می‌کند. این مسئله می‌تواند با توجه به حرکات بصری و غیره به شکل معکوس در بیاید و شاید نیاز باشد آن‌ها را نسبت به حقیقی یا ساختگی بودن‌شان بررسی نماییم.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**حرکات جانبی:** حرکت چشم‌ها از سویی به سوی دیگر می‌تواند نشان از حقه‌بازی و دروغ‌گویی باشد، گویی فرد در صورت رو شدن دست‌اش دنبال راه فرار می‌گردد. حرکات جانبی چشم‌ها هم‌چنین می‌تواند هنگامی روی دهد که فرد در حال انجام کاری توطئه‌آمیز باشد، گویی وی در حال بررسی این مسئله است که آیا کسی به وی توجه می‌کند یا خیر. هم‌چنین ممکن است چشم‌ها در دو طرف به عقب و جلو حرکت کنند (و گاهی اوقات به بالا و پایین)؛ در این حالت فرد احتمالا به موضوعی کلی و بزرگ فکر می‌کند و دقیقا در حال بررسی مختصر آن است.

**زل زدن:** نگاه کردن به چیزی نشان‌دهنده‌ی علاقه به آن است، خواه آن چیز یک نقاشی باشد، میز باشد یا یک آدم. وقتی به چیزی نگاه می‌کنید، آن‌گاه دیگران به چشم‌های شما نگاه می‌کنند، در این صورت احساس خواهند کرد مجبور هستند به آن چه زل زده‌اید پی ببرند. این مهارت قابل توجهی است که قادر هستیم با دقت بسیار به آن چه فرد دیگر زل می‌زند پی ببریم. در دسته بندی انواع نگاه نگاه کردن به پیشانی طرف مقابل یا نگاه نکردن به وی نشان‌دهنده‌ی عدم علاقه است. این پیام هم‌چنین از طریق عدم تمرکز چشم‌ها و در حالتی که فرد "در خودش فرو رفته است" و به چیزهای دیگری می‌اندیشد، نیز نشان داده می‌شود. زل زدن از روی قدرت نگاه کوتاه ولی شدیدی است که برای تحمیل اراده‌ی یک فرد بر فرد دیگر به کار می‌رود و نشان‌دهنده‌ی قدرت بدون خصومت است. پنهان کردن نگاه‌های زل کار دشواری است زیرا آدم‌ها مهارت ویژه‌ای در تشخیص محل دقیق نگاه‌های آدم‌های دیگر دارند. این یکی از دلایلی است که ما نسبت به حیوان‌های دیگر دارای چشم‌های بزرگ‌تری هستیم؛ این چشم‌های بزرگ در برقراری ارتباطات پیچیده به ما کمک می‌کنند. آدم‌هایی که دروغ می‌گویند ممکن است غالبا نگاه‌های شان را بدزدند، زیرا هنگام نگاه کردن به دیگران احساس گناه می‌کنند. با وجود این، وقتی از این حقیقت آگاه می‌شوند، با نگاه کردن طولانی‌تر از حد معمول ممکن است در جبران آن وضعیت زیاده‌روی کنند. این توانایی هم‌چنین کمک‌شان می‌کند که با زیر نظر گرفتن زبان بدن تان به دنبال نشانه‌هایی از تشخیص دروغ‌گویی شان از جانب شما بگردند. مدت



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



زمان قابل قبول زل زدن در فرهنگ‌های مختلف متفاوت است و گاهی اوقات حتی در یک فرهنگ ممکن است نگاه کوتاه و گذرا نیز مثلاً بین جنس‌های مختلف و توسط افراد سطح پایین جامعه غیر قابل قبول باشد. وقتی گزینه‌ای پیش روی آدم‌ها قرار گرفته می‌شود (مثلاً در یک مغازه)، آن‌ها به گزینه‌های دیگر خیره می‌شوند تا ارزیابی‌شان کنند. آن‌ها معمولاً در نهایت به گزینه‌ی مورد علاقه‌شان مدت زمان بیشتری نگاه می‌کنند، و شاید غالباً بعد از نگاه کردن به گزینه‌های دیگر باز هم همان گزینه را ورنه انداز کنند. این کار تأثیر معکوس دارد، بنابراین اگر زمان موجود را در نگاه کردن به چیزهای مختلف مدیریت کنید، آن قلم جنسی که بیش از همه دیده می‌شود به احتمال زیاد همان گزینه‌ی انتخابی خواهد بود. الگوهای زل زدن غیر بصری شامل حرکات سریع (حرکات ارتعاشی چشم) و خیره‌شدگی هستند؛ این حرکات هنگامی روی می‌دهند که "در خودمان فرو رفته‌ایم و غرق اندیشه هستیم". حرکات سریع چشم هنگامی بیش‌تر روی می‌دهند که به خاطرات بلند مدت مان دسترسی پیدا می‌کنیم و خیره‌شدگی‌ها نیز هنگامی اتفاق می‌افتند که به خاطرات کاری مان دست می‌یابیم. این روش برای تشخیص این‌که آیا آدم‌ها به رویدادهای گذشته فکر می‌کنند یا به رویدادهای اخیر (یا رویدادهای گذشته‌ای که هم‌چنان جزء رویدادهای کاری مان قرار دارند) کارآمد است.

**نگاه کوتاه و گذرا:** نگاه کوتاه و گذرا بر چیزی می‌تواند حاکی از میل و طلب مان نسبت به آن چیز باشد؛ برای مثال نگاه کوتاه به در می‌تواند نشان‌دهنده‌ی تمایل مان برای خروج باشد. نگاه کوتاه به یک فرد می‌تواند نشان از میل به حرف زدن با وی داشته باشد. این نگاه هم‌چنین می‌تواند نشان‌دهنده‌ی توجه و نگرانی برای احساسات آن فرد باشد، به ویژه هنگامی که چیزی ناراحت‌کننده به وی گفته شود. نگاه کوتاه و گذرا ممکن است نشان از تمایل به زل زدن به کسی یا چیزی باشد که نگاه طولانی مدت به آن ممنوع تلقی شود. در دسته بندی انواع نگاه نگاه کوتاه و گذرا به سمت چپ یا راست به یک فرد و هم‌زمان بالا بردن ابروها می‌تواند نشان از جذب شدن و جلب نظر باشد. این نگاه بدون بالا بردن ابروها ممکن است بیش‌تر به معنی بی‌میلی و مخالفت باشد.

**تماس چشمی:** تماس چشمی میان دو نفر یک عمل قدرتمند ارتباطی است و ممکن است نشان‌دهنده‌ی علاقه، محبت، یا تسلط باشد. تماس چشمی به شیوه‌های مختلف انجام می‌شود.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**قطع تماس چشمی:** برقراری تماس چشمی طولانی می‌تواند تهدیدآمیز باشد، بنابراین در طول یک مکالمه مرتباً نگاه‌مان را از طرف مقابل برمی‌داریم سپس مجدداً تماس چشمی برقرار می‌کنیم. قطع تماس چشمی می‌تواند نشان‌دهنده‌ی بیان چیزی باشد که فرد را به عدم تمایل به حفظ تماس چشمی وادار کرده است؛ برای مثال توهین، رو شدن دست، احساس تهدید و غیره. هم‌چنین این وضعیت می‌تواند هنگامی روی دهد که فرد به چیزی فکر می‌کند که باعث ناراحتی درونی مشابه‌ای شده باشد.

**تماس چشمی طولانی:** تماس چشمی طولانی تراز حد معمول می‌تواند معانی متفاوت بسیاری داشته باشد. غالباً هنگام گوش دادن به حرف‌های فرد مقابل تماس چشمی به میزان قابل توجهی افزایش می‌یابد، به ویژه هنگامی که می‌خواهیم به حرف‌های فرد مقابل با دقت زیاد توجه کنیم. هنگام صحبت کردن تماس چشمی کم‌تری به کار می‌بریم، به ویژه اگر افرادی باشیم که با تخیل زیاد می‌اندیشیم و هنگامی که به گفته‌های مان فکر می‌کنیم به دور دست یا به سمت بالا خیره می‌شویم. هم‌چنین بیش‌تر به آدم‌هایی نگاه می‌کنیم که دوست‌شان داریم و بیش‌تر آدم‌هایی را دوست داریم که بیش‌تر نگاه‌مان می‌کنند. گاهی اوقات دروغگوها، با آگاهی از این‌که تماس چشمی کم‌نشانه‌ی دروغگویی است، با نگاه‌های طولانی تراز حد معمول سعی می‌کنند این شرایط را جبران کنند. غالباً این کار آن‌ها بدون حتی پلک زدن انجام می‌شود؛ زیرا آن‌ها خود را مجبور به این کار می‌کنند. آن‌ها با دهان‌شان لبخند می‌زنند، نه با چشم‌های‌شان؛ زیرا در این حالت لبخند زدن با چشم‌ها کار دشواری است.

**تماس چشمی محدود:** وقتی فردی تماس چشمی بسیاری اندکی برقرار می‌کند، ممکن است نشان‌دهنده‌ی احساس عدم امنیت وی باشد. هم‌چنین ممکن است دروغگویی باشد که نخواهد دست‌اش رو شود؛ از این رو از برقراری تماس چشمی خودداری می‌کند. نگاه کردن به یک فرد از لحاظ شناختی با بررسی و ارزیابی همراه است؛ زیرا در صورت و چشم‌های فرد مقابل به دنبال معنی و مفهوم می‌گردیم. به همین دلیل هم معمولاً هنگام صحبت کردن چشم‌های مان را از طرف مقابل بر می‌گردانیم، زیرا اگر هم‌زمان به چشم‌های فرد مقابل نگاه کنیم و صحبت نماییم به



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

معنی حقیقی کلمه، پهنای باند ذهنی مان مختل می‌شود.

**برای متقاعد کردن افراد:** برقراری تماس چشمی برای متقاعد کردن افراد بسیار مهم است. اگر به فرد دیگری نگاه کنید و وی به شما نگاه نکند، احتمالاً حواس وی جای دیگری است. حتی اگر وی صدای شما را هم بشنود، فقدان تماس چشمی اتصال فردی را کاهش خواهد داد. اگر می‌خواهید فردی را متقاعد یا نظرش را عوض کنید، اولین مرحله این است که با وی تماس چشمی برقرار نمایید و سپس تا برقراری اتصال دائم این تماس چشمی را حفظ کنید.

**خیره شدن:** خیره شدن به طور کلی به این صورت است که چشم‌ها از حالت عادی گشادتر می‌شوند، توجه فرد به موضوع مورد نظر عمیق‌تر می‌شود، و تعداد پلک زدن‌ها نیز کاهش می‌یابد. خیره شدن به طور کلی نشان‌دهنده‌ی علاقه‌ی ویژه به یک فرد یا یک چیز است. در دسته بندی انواع نگاه خیره شدن به یک فرد می‌تواند نشانی از تعجب و عدم باور باشد؛ به ویژه بعد از گوش دادن به اخبار غیرمنتظره. وقتی چشم‌ها بدون تمرکز می‌شوند، ممکن است توجه فرد به درون خودش معطوف باشد و آن‌چه به آن خیره شده است اهمیت چندانی نداشته باشد. (این شرایط بدون کنترل و مراقبت از خود ممکن است برای فرد پیامد خجالت‌آوری به همراه داشته باشد.) تماس چشمی طولانی می‌تواند تهاجمی، از سر مهربانی، یا از سر فریب باشد؛ پیش‌تر در مورد تماس چشم توضیح داده شد. خیره شدن به چشم‌های دیگران معمولاً یک عمل تهاجمی تلقی می‌شود. نگاه خیره‌ی کوتاه با چشمان باز و سپس بازگشت به حالت طبیعی نشان‌دهنده‌ی تعجب است. بازگشت به حالت طبیعی به طور ضمنی نشان می‌دهد فرد تمایل دارد بیش‌تر خیره بماند، ولی می‌داند این کار بی‌ادبانه است (این کار ممکن است با عذرخواهی همراه باشد). وقتی یک فرد به دیگری خیره می‌شود، ممکن است فرد دوم خجالت‌زده شود و نگاه‌اش را برگرداند. اگر وی نیز تصمیم بگیرد که به چشم‌های فرد اول خیره شود، آن‌ها چشم‌های آن دو در یکدیگر قفل می‌شوند و این وضعیت ممکن است به رقابتی تبدیل شود که در آن هر که زودتر نگاه‌اش را برگرداند، باخت است. مدت زمان قابل قبول برای خیره شدن در فرهنگ‌های مختلف متفاوت است؛ هم‌چنین این گوناگونی فرهنگی در مورد فرد مجاز به خیره شدن، یا



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

موضوع خیره شدن نیز صدق می‌کند. نوزادان و کودکان خردسال تا قبل از این‌که قواعد فرهنگی‌شان را بیاموزند، بیش از سایرین خیره می‌شوند.

**دنبال کردن نگاه:** چشم‌ها به طور طبیعی هرگونه تحرکی را دنبال می‌کنند. اگر فردی به چیز مورد علاقه‌اش نگاه می‌کند، آن‌گاه به طور طبیعی نگاه‌اش را به آن می‌دوزد. هم‌چنین افراد چیزهای خنثی یا ترسناک را نیز با چشم‌های‌شان دنبال می‌کنند، زیرا ممکن است تحرکات این چیزها باعث تهدیدشان شوند. فروشندگان از این مسئله استفاده می‌کنند و با تکان دادن انگشت یا یک خودکار جهت نگاه مشتری را به سمت برقراری تماس چشمی یا به بخشی از محصولات در حال فروش‌شان می‌کشانند.

**تنگ کردن چشم‌ها:** تنگ شدن چشم‌ها می‌تواند نشان‌دهنده‌ی ارزیابی یک موقعیت باشد؛ موقعیتی که در آن، احتمالاً فرد فکر می‌کند چیزی که به وی گفته شده است حقیقت ندارد (یا دست‌کم کاملاً مبتنی بر حقیقت نیست). در دسته بندی انواع نگاه تنگ کردن چشم‌ها هم‌چنین عدم اطمینان را نشان می‌دهد ("دقیقا نمی‌توانم بفهمم این مسئله به چه معنا است.") تنگ کردن چشم‌ها تأثیر مشابه‌ای بر انقباض مردمک‌ها دارد که از این طریق باعث ایجاد میدان دید عمیق‌تری می‌شود و می‌توان مسائل مورد نظر را با جزئیات بیش‌تر نگاه کرد. این شیوه توسط حیوانات نیز استفاده می‌شود؛ این حیوانات هنگام شکار و تعیین فاصله‌شان تا قربانی از این شیوه استفاده می‌کنند؛ این شیوه در انسان و حیوان دارای هدف تهاجمی مشابه‌ای است. افراد دروغ‌گویی که نمی‌خواهند فرد مقابل فریب‌شان را شناسایی کند نیز چشم‌های‌شان را تنگ می‌کنند. وقتی فردی به چیزی فکر می‌کند و نمی‌خواهد تصویر ذهنی‌اش را ببیند، به صورت ناخودآگاه چشمان‌اش را تنگ می‌کند. هم‌چنین تنگ کردن چشم‌ها هنگامی اتفاق می‌افتد که نور یا اشعه‌ی آفتاب چشم را اذیت کند. پایین آوردن پلک‌ها دقیقاً همان تنگ کردن چشم‌ها نیست ولی می‌تواند معنی مشابه‌ای داشته باشد. این نیز ممکن است نشان‌دهنده‌ی خستگی باشد.

**پلک زدن:** پلک زدن فرایند طبیعی پاکسازی چشم است که در آن پلک‌ها سطح چشم را تمیز می‌کنند؛ درست مانند برف پاک‌کن‌های خودرو. هر چه آدم‌ها بیش‌تر فکر می‌کنند یا احساس استرس دارند، سرعت پلک زدن نیز بیش‌تر می‌شود. این مسئله



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

می‌تواند نشان‌دهنده‌ی دروغ‌گویی نیز باشد، زیرا دروغگو دائما در حال فکر کردن به دروغ‌های اش است. اگر دروغگوها از این مسئله آگاه باشند، ممکن است عمدا بخواهند چشم‌های شان را باز نگه دارند و خیره شوند. پلک زدن هم چنین می‌تواند نشان‌دهنده‌ی تفاهم باشد و آدم‌هایی که از لحاظ فکری یا قلبی به هم متصل می‌شوند ممکن است با سرعت یکسان پلک بزنند. آن‌هایی که با دقت در حال گوش کردن به حرف‌های تان هستند، ممکن است با توقف حرف‌های تان پلک بزنند (زیرا چشم‌های شان را باز نگه می‌دارند تا به دقت حرف‌های تان را گوش دهند). به غیر از پلک زدن‌ها تصادفی و طبیعی، پلک زدن یک‌باره ممکن است نشانه‌ای از شگفت‌زدگی باشد؛ به این معنی که فرد آن چه را می‌بیند کاملا باور ندارد (”چشمان‌ام را پاک کردم تا بهتر ببینم“). پلک زدن‌های سریع جلوی دید را مسدود می‌کنند و می‌توانند نشانه‌ای از تکبر و خودخواهی باشند؛ فرد با این کار می‌گوید، ”من آن قدر مهم هستم که نیازی به دیدن شما ندارم“.

**چشمک زدن:** بستن یک چشم به صورت چشمک زدن، حرکتی عمدی است که غالبا نشان‌دهنده‌ی توطئه است (”من و تو، هر دو از این مسئله آگاه هستیم، ولی فرد سوم حاضر از این مسئله آگاه نیست“). در دسته بندی انواع نگاه چشمک زدن هم چنین می‌تواند تا حدودی نشان‌دهنده‌ی آشنایی و احوال‌پرسی، و یادآور دست تکان دادن باشد (”سلام، دوست عزیزم“).

**بستن چشم:** بستن چشم‌ها، دنیا را به روی تان می‌بندد؛ به این معنی که ”نمی‌خواهم آن چه را جلوی روی‌ام قرار دارد، ببینم، واقعا وحشتناک است“. گاهی اوقات آدم‌ها هنگام صحبت کردن چشم‌های شان را می‌بندند. این حرکت نیز معادل رو برگرداندن است، زیرا از تماس چشمی جلوگیری می‌کند و به طور موثری نشانه‌ی نادیده گرفتن هر گونه درخواست ضمنی از طرف فرد مقابل است. آن‌هایی که در ذهن شان به تصویری فکر می‌کنند نیز گاهی اوقات هنگام صحبت چشم‌های شان را می‌بندند، به این ترتیب می‌توانند بدون هیچ عامل مزاحم خارجی تصاویر ذهنی شان را بهتر ببینند.

**چشم‌های نمناک:** مجاری اشک باعث مرطوب شدن چشم‌ها می‌شوند؛ هم برای شستشوی آن‌ها و هم برای عمل گریستن. چشم‌های نمناک می‌توانند حاصل گریستن باشند و نشان‌دهنده‌ی اضطراب، ترس یا ناراحتی. چشم‌های نمناک نشان می‌دهند



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

فرد به تازگی گریه کرده است. هم چنین نمناکی چشم‌ها ممکن است هنگام خستگی نیز اتفاق بیفتد (این حالت می‌تواند با قرمزی چشم‌ها همراه باشد).

**اشک:** اشک‌های واقعی که از گونه‌ها سرازیر می‌شوند غالباً علامت ترس یا ناراحتی شدید هستند، اگر چه به طور متناقض ممکن است فرد از روی شادی نیز گریه کند. اشک ریختن می‌تواند آهسته و بدون صدا باشد؛ با علائم کم‌تری نسبت به گریه کردن (که نشان‌دهنده‌ی میزان خاصی از کنترل است). هم چنین اشک ریختن معمولاً می‌تواند حالت صورت را به هم بریزد، و هنگامی که هیجانات بسیار شدید باشند، می‌تواند با هق‌هق‌های تکان‌دهنده نیز همراه باشد. در بسیاری از فرهنگ‌ها انتظار نمی‌رود مردها گریه کنند؛ آن‌ها یاد می‌گیرند این واکنش را سرکوب نمایند؛ از این رو حتی هنگام تنهایی نیز قادر نیستند گریه کنند. حتی وقتی چشم‌های‌شان نمناک می‌شود نیز از طرف مقابل رو بر می‌گردانند. اشک و ناراحتی ممکن است به خشم تغییر یابند که می‌تواند مستقیماً هر کسی را که در دسترس باشد، تحت تأثیر قرار دهد.

**مالیدن چشم:** وقتی فردی احساس ناراحتی می‌کند، ممکن است کمی اشک از چشم‌های‌اش خارج شود. برای پنهان ساختن این مسئله و تلاش برای خشک کردن چشم‌ها، این فرد ممکن است چشم‌های‌اش را بمالد و حتی وانمود کند خسته است یا چیزی در چشم‌اش رفته است. این مسئله نیز به آن‌ها این فرصت را می‌دهد که نگاه‌شان را از شما برگردانند. عمل مالیدن چشم ممکن است توسط یک انگشت، یک انگشت و شست (برای هر دو چشم) یا با هر دو دست انجام شود. هر چه فرد بخواهد بیشتر چشم‌های‌اش را بپوشاند، به این معنی است که تلاش می‌کند چیزی را پشت دست‌های‌اش پنهان کند.

**خطوط چشم:** ژن Pax6 بر بخش‌هایی از مغز (واقع در قشر سینگولیت قدامی چپ) که تمایلات رویکرد محور را تنظیم می‌کنند، تأثیر می‌گذارد. این ژن هم چنین بر خطوط ظاهری در چشم‌ها نیز تأثیر می‌گذارد. نتیجه شگفت‌انگیز آن این است که آدم‌هایی با خطوط دایره‌ای در عنبیه‌شان معمولاً گرم و رقیق‌القلب هستند. آن‌هایی هم که در عنبیه‌شان دارای خطوط متمرکزی هستند که دور مردمک انحنا یافته‌اند، افرادی هیجانی و تکانشگر هستند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## زبان بدن دست‌ها: شخصیت‌شناسی انواع مدل دست‌ها و تفسیر آن‌ها

**لمس:** چگونگی لمس دیگران، احساس‌تان را نسبت به آنها نشان می‌دهد. وقتی با کف دست‌تان کسی را کاملاً لمس می‌کنید، گرما، آشنایی و علاقه را به طرف مقابل نشان می‌دهید. لمس کردن فقط با نوک انگشتان، نشانه‌ای از علاقه‌ی کم‌تر یا شاید حتی کمی ناراحتی و رنجش است. وقتی شخصی لمس‌تان می‌کند و گرمای دست‌اش را احساس می‌کنید، به این معنی است که وی کم‌وبیش کنارتان احساس آرامش می‌کند. دست‌های سرد و مرطوب نشان می‌دهد وی در تنش است – البته نه لزوماً به خاطر وجود شما، بلکه شاید به دلیل شرایط و موقعیت.

**باز کردن کف دست رو به بالا:** باز کردن کف دست رو به بالا معمولاً روی آدم‌های دیگر تأثیری مثبت می‌گذارد. این حرکت برای به‌دست آوردن دل فرد آزوده‌خاطر یا جوش خوردن یک معامله موثر است. باز کردن کف دست به همراه گشودن بازوها، نشانه‌ی پذیرش، آمادگی و اطمینان است. وقتی هم‌زمان با باز کردن کف دست، شانه‌های‌تان را بالا می‌اندازید، احتمالاً می‌خواهید تسلیم، کناره‌گیری یا اعتراف به ضعف را نشان دهید، گویی می‌خواهید بگویید “من نظری ندارم”.

**باز کردن کف دست رو به پایین:** این حرکت در زبان بدن دست‌ها حاکی از اعتماد به نفس است، و نشان می‌دهد شما دقیقاً می‌دانید چه می‌گویید – ولی هم‌چنین ممکن است نشانه‌ای از سخت‌گیری و عدم انعطاف‌پذیری باشد. کف دست رو به پایین با انگشتان باز و مستحکم حاکی از حس قدرت، و حتی تسلط یا مبارزه‌طلبی است. وقتی شخصی هنگام گفت‌وگو با شما این حرکت را انجام می‌دهد، می‌خواهد بگوید ذره‌ای از جایگاه‌اش عقب نمی‌رود و شما باید نظرتان را تغییر دهید. وقتی این حرکت با تکان دادن دست به شکل ساطور همراه شود، نشان‌دهنده‌ی تأکیدی بر وجود اختلاف نظر است.

**بردن دست‌ها به پشت:** این زبان بدن دست‌ها معمولاً نشان‌دهنده‌ی سطوحی از



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

اعتماد به نفس است، زیرا در این حالت بالاتنه کمی جلو می‌آید و بخش‌های حیاتی بدن نمایان می‌شوند. این حرکت غالباً در مردان دیده می‌شود، و با این‌که همیشه بهتر است دست‌تان در معرض دید قرار دهید، ولی اگر نتوانید اعتماد به نفس‌تان را از طریق دست‌ها نشان دهید، استثنائاً می‌توانید این حرکت را انجام دهید. بسیاری از آدم‌ها هنگامی که به این حالت دیده می‌شوند، احساس رنجش و ناراحتی می‌کنند. زیرا حس لخت بودن در آنها ایجاد می‌شود.

**مشتهای گره‌کرده:** مشتهای گره‌کرده معمولاً به صورت ضمنی حاکی از استحکام اراده است – تصور کنید شخصی خود را برای مسابقه‌ی فوتبال یا مشته زنی آماده می‌کند. این حرکت می‌تواند نشانی از لجاجت و سرسختی باشد، درست شبیه باز کردن کف دست به سمت پایین – البته شدیدتر از آن. اگر در این حالت انگشت شست‌تان را جمع و زیر سایر انگشتان پنهان کنید، حسی از رنجش و ناراحتی را به دیگران انتقال می‌دهید. در این حالت نشان می‌دهید مضطرب هستید و سعی می‌کنید خودتان را جمع‌وجور کنید.

**دست روی قلب:** این حرکت نشان می‌دهد، شخص می‌خواهد دیگران حرف‌اش را بپذیرند یا باور کنند. با این‌که قصد شخص از این حرکت، نشان دادن صمیمیت است ولی لزوماً نشان‌دهنده‌ی صداقت نیست. این حرکت فقط به این معنی است که ”می‌خواهم حرف‌های‌ام را باور کنید (صرف‌نظر از این‌که واقعاً راست می‌گویم یا خیر). این حرکت یعنی این‌که ”هرچه می‌گویم از قلب‌ام برخاسته است“.

**تکان دادن دست به شکل ساطور:** این زبان بدن دست‌ها نشانه‌ی تاکید و معمولاً تحکم‌آمیز است. شخصی که این‌گونه حرف می‌زند، تصمیم‌اش را گرفته است و احتمال تغییر در آن وجود ندارد. هم‌چنین غالباً از این حرکت به عنوان راهی برای اشاره نیز استفاده می‌شود. برای مثال، این حرکت را به منظور تفکیک یک ایده به دو مقوله‌ی مجزا انجام می‌دهند. ولی اگر به انجام این حرکت عادت دارید، هرگز آن را بیش از اندازه تهاجمی انجام ندهید.

**اشاره با انگشت:** در زبان بدن دست‌ها، نشانه گرفتن انگشت به سمت طرف مقابل هنگام گفت‌وگو، حرکتی تحکم‌آمیز است. آدم‌ها معمولاً با این کار می‌خواهند خودشان را با ابهت نشان دهند: پدر و مادرها هنگام صحبت با فرزندان، یا معلم‌ها هنگام تادیب



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



یک دانش‌آموز بی‌نظم این حرکت را انجام می‌دهند. این راهی برای پیروز شدن در یک مباحثه است، و معمولاً رفتاری تهاجمی و خشمگینانه تلقی می‌شود. وقتی این کار را با یک دوست انجام می‌دهید، نشانه‌ای از غرور و تکبر محسوب می‌شود - این حرکت تخصصی، تهاجمی، و توهین‌آمیز است. نمونه‌ی شدیدتر این کار وقتی است که با نوک انگشت به طرف مقابل سقلمه بزنید. در هر صورت، نشانه گرفتن انگشت به سمت دیگران، غالباً رفتاری بی‌ادبانه تلقی می‌شود. بهتر است برای تعدیل کردن این حرکت، کل دست‌تان را به سمت مقابل نشانه بگیرید. هرچند اشاره کردن با انگشت به همراه بازیگوشی و چشمک، طرز بیانی دلپذیر برای نشان دادن تأیید یا تصدیق است. اشاره کردن با انگشت در هوا بر اهمیت حرف‌های‌تان می‌افزاید و آن را تأکید می‌کند. این حرکت دیگران را از اعتماد به نفس و قدرت‌تان مطمئن می‌کند. شاید تاکنون دقت کرده‌اید چگونه سیاستمداران و واعظان هنگام سخنرانی از این حرکت استفاده می‌کنند.

**مالیدن دو دست به یکدیگر:** مالیدن دستان به هم نشان‌دهنده‌ی انتظار یا لذت بردن از چیزی است که قرار است به زودی اتفاق بیفتد. همیشه به خاطر داشته باشید این حرکت برای از بین بردن استرس استفاده می‌شود - و هیجان بیش از اندازه در انتظار یک اتفاق دلپذیر، نوعی استرس مثبت است. از اشکال دیگر این حرکت، به صدا در آوردن مفاصل انگشتان است - این کار نشان‌دهنده‌ی اعلام آمادگی برای انجام یک عمل است و بیش‌تر در مردان دیده می‌شود.

**محکم گرفتن دست، فشردن دست:** گرفتن و فشردن دست با دست دیگر حرکتی است که از طریق آن می‌توانید به خودمان آرامش دهیم. شخصی که این کار را انجام می‌دهد احساس ناراحتی می‌کند، و شاید عصبی و وحشت‌زده باشد. دائماً سعی می‌کند به خودش اطمینان بدهد "همه چیز درست می‌شود." شکل دیگر این حرکت مالیدن مچ دست است. در هم قفل کردن و فشردن انگشتان نشان‌دهنده‌ی اضطراب و ناامیدی شدید است. چنین شخصی پیش خود فکر می‌کند "همه چیز خیلی بد پیش می‌رود". بهتر است همیشه خود را برای چنین شرایطی قوی و آماده کنید.

**قرار دادن نوک انگشتان دو دست روی یکدیگر:** در این حالت از زبان بدن دست‌ها، شخص انگشتان دو دست را به گونه‌ای روی هم قرار می‌دهد که شکلی شبیه مناره



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

درست می‌شود. این حرکت نشان‌دهنده‌ی اعتماد به نفس و اطمینان به خود است. این حرکت را وکلاء یا بازیکنان شطرنج هنگامی از خود نشان می‌دهند که راهی برای از میان برداشتن حریف پیدا کرده‌اند. هرچند نباید در انجام این کار زیاده‌روی کنید، زیرا نوعی نشانه‌ی تحکم است.

**دست به کمر:** گاهی اوقات این حرکت اشتباه‌ها حرکتی غیردوستانه تلقی می‌شود، ولی غالباً و واقعا به این معنی است که شخص در حال حاضر آماده‌ی انجام کار است. معمولاً این حرکت را در افراد پرکار، ورزشکاران، و آدم‌های فعال مشاهده می‌کنیم. قطعاً گاهی اوقات این حرکت می‌تواند نشان‌دهنده‌ی تحکم و برتری باشد. برای مثال، معمولاً افراد نظامی و مقامات قانونی برای نشان دادن قاطعیت و تسلط بر اوضاع این حرکت را انجام می‌دهند.

**دست در جیب:** حرکت معنی‌دار بعدی در زبان بدن دست‌ها این است که دست‌هایی که در جیب فرو می‌روند نشان‌دهنده‌ی تردید، بی‌اعتمادی، و بی‌میلی هستند. اگر شخصی دست‌اش را در جیب فرو برده است، باید در وهله‌ی اول، علاقه و اعتمادش را جلب کنید. حتی اگر شخصی سعی کند افکار واقعی‌اش را پنهان نماید، دست‌های‌اش حقیقت را برای‌تان برملا می‌کنند. اگر کمی به زبان بدن دست‌ها حساس‌تر باشید، می‌توانید به اقدامات مناسب دست‌بزنید و پاسخ‌های مناسب دریافت کنید.

**نشان دادن اعداد با دست:** ساده‌ترین و اساسی‌ترین زبان بدن دست، عددی است. هر بار یک عدد را به زبان می‌آورید، زبان بدن مربوط به آن را انجام دهید. این کار باعث می‌شود که عدد بیان‌شده توسط شما به سادگی برای شنونده قابل یادآوری باشد و در عین حال، حرکت و گرمی به زبان بدن شما اضافه می‌شود و به عنوان اهرمی غیرکلامی در مکالمه عمل می‌کند.

**نشان دادن مقدار بسیار کوچک با انگشتان:** هر بار که می‌خواهید بر کوچک بودن مقدار چیزی تأکید کنید، مانند چیزی که نباید بیش از حد جدی گرفته شود یا یک نکته‌ی اضافی خیلی کوچک، دست‌ها را به این حالت درمی‌آورید! این زبان بدن مورد علاقه‌ی من برای نشان دادن کم بودن مقدار چیزی است.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**ثابت بودن یک دست و حرکت رو به بالای دست دیگر:** این زبان بدن دست‌ها بسیار قوی است، بنابراین با احتیاط از آن استفاده کنید. این حرکت دست "اصلی" را نشان می‌دهد یا به این معنا است که «حواس‌ات این‌جا باشد». این صدا و حرکت توجه طرف مقابل را جلب می‌کند و سبب می‌شود که مردم بدانند: "آن‌چه قرار است بگویم بسیار مهم است!"

**حرکت رو به بیرون دست‌ها:** دوست دارید یک زبان بدن دست‌عالی بسازید؟ پس، زبان بدن "همه چیز" همان چیزی است که می‌خواهید. این حرکت طوری به نظر می‌رسد که انگار همه‌ی ایده‌ها را در بر می‌گیرید.

معنای دوم: این زبان بدن همچنین می‌تواند به این معنا باشد که «گذشته و اشتباهات را فراموش کن و شروع تازه داشته باش» یا «اشاره به فرد برای کنار زدن چیزی از سر راه اش».

**نشان دادن اندازه و کوچک و بزرگی با دست:** این یکی واقعا آسان است و می‌تواند به معنای واقعی کلمه برای نشان دادن سطح چیزی باشد. شما می‌توانید از این زبان بدن دست برای نشان دادن بزرگ یا کوچک بودن چیزی یا جایگاه فردی استفاده کنید. به عنوان مثال، می‌توانید بالاترین سطح را با دست‌تان نشان بدهید و بگویید "این معامله بسیار بزرگ" یا سطح پایین را نشان بدهید و بگویید "فلانی از سطح اجتماعی بالایی برخوردار نیست".

معانی دیگر: شما همچنین می‌توانید از این زبان بدن دست به عنوان یک جایگزین برای فهرست کردن استفاده کنید البته زمانی که در مورد مراحل مختلف صحبت می‌کنید. به عنوان مثال، شما می‌توانید بگویید: "ما با دیدگاه شما شروع می‌کنیم" (سطح پایین)، "سپس با ساختار شما ادامه می‌دهیم" (سطح متوسط) و "در نهایت و مهم‌تر از همه، با محصول نهایی به پایان می‌رسیم".

**حرکت دادن انگشتها برای نشان دادن مقدار:** این زبان بدن دست‌ها می‌تواند برای نشان دادن بخش بسیار خاصی از یک ایده مورد استفاده قرار بگیرد. هنگامی که شما در مورد یک جنبه از چیزی صحبت می‌کنید، این زبان بدن می‌تواند متمایز بودن آن را نشان دهد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

معنای دوم: شما همچنین می‌توانید از این حرکت دست برای نشان دادن نوعی تغییر در چشم‌انداز استفاده کنید، همراه با جمله‌ای مثل “فلان چیز واقعا ذهن من را از — تا — تغییر داد.”

**اشاره کردن به فرد خاص:** هر زمانی که شما به فضای شخص یا منطقه‌ی شخصی کسی اشاره می‌کنید، آن‌ها را به کلمات تان متصل می‌کنید. بهترین حالت این زبان بدن زمانی است که دست مانند تصویر زیر باز است. اشاره کردن بسیار تهاجمی است. شما می‌توانید زبان بدن “تو” را انجام دهید تا مخاطب تان احساس کند که او هم در موضوع مورد نظر شامل است یا نشان بدهید که موضوع مورد بحث، در مورد شخصی که با او صحبت می‌کنید هم اعمال می‌شود. این زبان بدن دست می‌تواند توجه طرف مقابل را زمانی که ذهن‌اش در جای دیگری سرگردان است، به خوبی جلب کند.

نکته: حواس تان باشد که این زبان بدن دست را به طور کاملاً هدفمند انجام بدهید. یک بار مقابل زنی که اضافه وزن داشت ایستاده بودم و مردی که با او در حال صحبت بودم داشت در مورد فست فود صحبت می‌کرد و مدام به این زن اشاره می‌کرد. این زن از ما دور شد! این حرکت مرد بی‌نهایت غیرارادی (و توهین‌آمیز) بود.

**حرکت دست‌ها به سمت قلب:** هر زمان که دستان مان را به سوی قلب یا قفسه سینه مان بیاوریم، معمولاً می‌خواهیم خودمان را نشان دهیم. فقط حواس تان باشد که این حرکت دست را با دقت استفاده کنید!

**دست چپ به سمت بدن، دست راست به سمت بیرون:** هر زمان که بخواهید دو ایده یا چیز مختلف را به طور متمایز بیان کنید، می‌توانید از دستان خود برای ارائه‌ی آن‌ها به صورت نمادین استفاده کنید. به عنوان مثال، ممکن است بگوییم ما کاملاً با آن‌ها متفاوت هستیم و با گفتن «ما» از دست چپ مان استفاده کنیم و با گفتن «آن‌ها» از دست راست مان استفاده کنیم. این زبان بدن دست یک راه عالی برای قرار دادن فاصله بین دو چیز است.

حالت پیشرفته: اگر می‌خواهید چیزی واقعا پیشرفته را امتحان کنید، می‌توانید از دستان تان برای نشان دادن دو ایده‌ی متفاوت استفاده کنید. به عنوان مثال، وقتی که درباره‌ی ایده‌ها و اقدامات دموکراتیک حرف می‌زنیم، می‌توانیم از دست چپ مان



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

استفاده کنیم و آن را بالا ببریم و زمانی که در مورد ایده‌ها و اقدامات جمهوری خواهان صحبت می‌کنیم دست راست‌مان را بالا ببریم. این زبان بدن برای مخاطبان هم جذب‌کننده و هم راحت‌تر است.

**حرکت دست‌ها به سمت هم:** هنگامی که شما هر دو دست‌تان را به طرف هم می‌آورید، یک زبان بدن ترکیبی را می‌سازید. این زبان بدن دست یک راه عالی برای نشان دادن دو نیرویی است که به صورت نمادین به عنوان یک شکل واحد به هم می‌پیوندند. حتی می‌توانید برای نشان دادن یکپارچگی کامل دست‌ها را مشت کنید.

**کف دست رو به دیگران:** هنگامی که کف دست‌تان را رو به کسی نگه می‌دارید، می‌خواهید آن‌ها را متوقف کنید. شما می‌توانید این کار را زمانی انجام دهید که کسی صحبت می‌کند و بلافاصله ساکت خواهد شد. (فقط در موارد اضطراری این زبان بدن دست را استفاده کنید) من یک بار با یک مدیرعامل اجرایی بودم و او عادت داشت که این کار را با کارکنان خود انجام دهد زمانی که حرف آن‌ها را به طور کامل گوش داده بود. این رفتار به طرز وحشتناکی توهین‌آمیز بود.

معنای دوم این زبان بدن دست‌ها: شما همچنین می‌توانید این زبان بدن را هنگام پرسیدن یک سوال انجام دهید – این حرکت در تمام جهان برای جلب توجه مخاطب انجام می‌شود.

**باز کردن بازوها:** آخرین مورد می‌تواند قوی‌ترین مورد باشد. این زبان بدن را می‌توان هر زمانی که در یک گروه یا با یک مخاطب صحبت می‌کنید به کار ببرید. شما باید بازوی‌تان را باز کنید انگار که آن‌ها را در آغوش می‌گیرید؛ به این ترتیب می‌توانید این حس را به مخاطبین القاء کنید که همراه شما یک «ما» را تشکیل می‌دهند. شما همچنین می‌توانید این کار را هنگامی که در کنار کسی ایستاده‌اید انجام دهید و در واقع دست‌های‌تان را پشت سر او بگذارید تا نشان دهید که «تو در دایره‌ی افراد نزدیک به من هستی». این زبان بدن دست هنگامی که به درستی استفاده می‌شود، بسیار دوست‌داشتنی است.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

جدول بررسی انواع دست دادن		
علامت	معانی ممکن	تشریح جزئی
دست دادن - کف دست به طرف پایین	سلطه	دست دادن محکم با قسمت بالایی دست نشانه‌ی حس سلطه گری است.
دست دادن - کف دست به طرف بالا	اطاعت و تطابق	معمولاً دست دادنی قوی نیست و قسمت پایین دست در آن درگیر است و به ارتباط بعدی تعبیر می گردد و نتایجش به عواملی مهم تراز دست دادن بستگی دارد.
با هر دو دست، دست دادن	بدنبال ایجاد اعتماد و صداقت بودن و کنترل کردن چیزی	این مدل دست دادن نوعی حس ناراحت بودن را منتقل می کند.
دست دادن مساوی و عمودی	عدم تهدید و آسایش	بیشتر دست دادن ها از این نوع هستند و ممکن است اصلاً فرد به دنبال کنترل چیزی نباشد.
پمپ کردن در دست دادن	اشتیاق	این کار نشانه ی انرژی و اشتیاق دست دهنده نسبت به شخص مقابل، جلسه، شرایط و یا پروژه است. یک جور حس انتقال انرژی و اشتیاق در آن وجود دارد و رفتاری بسیار محبوب است.
ضعیف دست دادن	متفاوت است	اجتناب از دیدگاه مشترک با دست دادن ضعیف همراه است و می تواند بخاطر جنبه های شخصیتی، حوصله و غیره باشد. افرادی که از این نوع دست دادن در کارهایشان استفاده می کنند، مثل موسیقی، کارهای هنری و جراحی انجام می دهند. افراد پیر هم ممکن است ضعیف دست بدهند. این کار می تواند بخاطر آرتروز هم باشد. اما در افراد جوان می تواند نشانه ی بی میلی باشد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

محکم دست دادن نشانه ی قدرت فرد است. و می تواند اعتماد به نفس را هم نشان دهد. قدرت در دست دادن به تنهایی مشخصه ی حوصله داشتن و یا شخصیت خاصی نیست و نیاز به خواندن علائم دیگر دارد. می تواند بد هم تعبیر شود.	اعتماد به نفس نسبت به بیرون	محکم دست دادن
وقتی با دست چپ بازوی راست طرف مقابل را بگیریم و در همین حین با او دست بدهیم، نشانه ی کنترل فرد مقابل و یا مراقبت از اوست و این می تواند به حس خوبی تعبیر گردد.	کنترل و شریک بودن	دست دادن با دست گرفتن

### زبان بدن چهره: شخصیت شناسی انواع مدل احساسات و چهره و تفسیر آن ها

**اضطراب:** چشم های خیس، ابروهای اندکی در هم کشیده شده، لب پایین می لرزد، چانه چروک افتاده است، سر اندکی رو به پایین خم شده است.

**ترس:** چشم های باز، بسته یا رو به پایین، ابروهای بالا رفته، دهان باز یا کناره های دهان رو به پایین، چانه به داخل جمع می شود، سر پایین، صورت سفید.

**خشم:** چشم ها باز و زل زده، ابروها (به ویژه در قسمت میان دو ابرو) پایین کشیده شده اند، پیشانی چروک افتاده، سوراخ های بینی در حالت انفجار، لب های به هم فشرده شده یا دندان های روی هم فشرده شده، چانه ی جلو آمده، صورت قرمز.

**شادی:** لبخند بر لب (باز یا بسته)، خنده احتمالی، چروک خطوط خنده در اطراف چشم هایی که از خوشحالی برق می زنند، ابروها اندکی بالا رفته اند، سر در حالت عادی است.

**غم:** چشم ها رو به پایین هستند و احتمالاً نمناک یا پراز اشک هستند، سر رو به پایین یا به اطراف، لب ها غنچه.

**حسرت:** چشم های زل زده، گوشه های دهان رو به پایین، چانه ی جلو کشیده شده

**آرزو:** چشم ها کاملاً باز با مردمک متسع، ابروهای اندکی بالا انداخته شده، لب ها اندکی فاصله گرفته اند یا درهم کشیده شده اند یا در حال لبخند زدن است، سر به جلو متمایل شده است.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**خستگی:** چشم‌ها به این سو و آن سو می‌روند، صورت عموماً بی‌حرکت است، گوشه‌های دهان رو به پایین است یا لب‌ها به یک طرف کشیده می‌شوند، سر با دست‌ها بالا نگه‌داشته شده است.

**شگفت‌زدگی:** چشم‌های کاملاً باز، ابروهای بالا رفته، دهان باز و در نتیجه چانه پایین رفته، سر عقب رفته یا به یک طرف خم شده است.

**رهایی و آرامش خاطر:** ابروها به بیرون کج شده‌اند، لب‌ها یا خندان هستند یا به پایین متمایل شده‌اند، سر خم شده

**تنفر:** روگرداندن چشم‌ها و سر، سوراخ‌های بینی در حال انفجار، دهان بسته احتمالاً زبان گرد شده، چانه‌ی جلو کشیده.

**شرم:** چشم‌ها و سر رو به پایین، ابروها پایین نگه‌داشته شده، پوست قرمز شده

**تأسف:** چشم‌ها کاملاً خیره و احتمالاً نمناک، ابروها در قسمت بین دو ابرو اندکی درهم کشیده شده یا گوشه ابرو پایین افتاده، گوشه لب‌ها رو به پایین، سر به یک طرف خم شده

**آرامش:** عضلات صورت آرام و نگاه ممتد. شاید گوشه لب‌ها به نشانه لبخند اندکی بالا رفته باشد

**رنگ قرمز یا سرخ صورت:** عموماً یک صورت قرمز ممکن است نشان دهنده فردی باشد که داغ شده است، زیرا خون به سطح بدنش آمده است تا خنک شود. آن‌ها ممکن است به خاطر تمرین و ورزش یا برانگیختگی احساسی، مثلاً، وقتی هیجان زده می‌شوند، داغ شده باشند.

چهره‌ی قرمز عموماً نماد یک فرد عصبانی است. این یک نشانه‌ی مشخص خطر است و به فرد مقابل اخطار می‌دهد اگر از موضع‌شان عقب‌نشینی نکنند ممکن است آسیب ببینند. مردم وقتی خجالت زده می‌شوند به شیوه‌های گوناگونی سرخ می‌شوند. در برخی افراد، گردن‌شان سرخ می‌شود. در بسیاری از افراد گونه‌ها سرخ می‌شوند. و گاهی مواقع کل صورت سرخ می‌شود.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



**رنگ سفید صورت:** پوست سفید ممکن است نشان دهنده‌ی این باشد که فرد احساس سردی می‌کند زیرا خون برای جلوگیری از یخ زدگی به اعماق بدن می‌رود. پوست سفید همچنین نشانه‌ی ترس نیز است، غالباً ترس شدید. این اتفاق به این دلیل می‌افتد که خون، سطح پوست را به دلیل احتمال بریده شدن، ترک می‌کند و به عضلات می‌رود، جایی که حضورش بیشتر مورد نیاز است.

**رنگ آبی کبود صورت:** پوست می‌تواند به تناژ آبی نیز دربیاید. این رنگ نشان دهنده‌ی سردی یا ترس شدید است.

**صورت مرطوب:** زمانی که بدن گرم می‌شود، احتمالاً به خاطر هیجان یا برانگیختگی احساسی، عرق کردن یک مکانیسم طبیعی بدن برای خنک شدن است. تعریق نیز با ترس ارتباط دارد، شاید به این دلیل که باعث لغزنده شدن پوست می‌شود و از چنگ انداختن یک موجود مهاجم جلوگیری می‌کند.

#### **اصطلاحاتی که می‌توان به راحتی در چهره افراد مشاهده کرد:**

**قابل اعتماد:** همن و همکارانش دریافتند که قابل اعتمادترین چهره، چهره‌ای است که لبخند کم‌رنگی بر لب داشته باشد، گوشه‌های لب بالا باشد، و ابروها اندکی بالا رفته باشد. این چهره نشان دهنده یک فرد با اعتماد به نفس و دوستانه است ولی نگران این نیست که دیگران نیز او را دوست دارند یا نه (هرچند ما را به یک دوست مطلوب‌تر تبدیل می‌کند).

**باهوش:** کلایسرو همکارانش به این نتیجه دست یافتند که افراد با چهره لاغرتر، چانه باریک‌تر و بینی بلندتر نماد واقعی یک فرد نابغه است. در مقابل، یک صورت بیضی شکل و پهن‌تر با چانه بزرگ و بینی کوچک غالباً به عنوان یک فرد با هوش کم شناخته می‌شود. همچنین به این نکته پی بردند که قضاوت زنان از جذابیت می‌تواند ارزیابی سایر مشخصه‌ها را تحت تأثیر قرار دهد. آن‌ها همچنین گفتند هوش بالاتر زمانی درک می‌شود که فرد لبخند می‌زند یا شوق خود را نشان می‌دهد، حال آن‌که هوش پایین‌تر با خشم و قابل اعتماد نبودن مرتبط است.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

شما همچنین می‌توانید با به‌کارگیری زبان بدن صورت قدرت، واضح صحبت کردن، استفاده از ارتباط چشمی بیشتر و اعتماد به نفس خودتان را باهوش‌تر نشان دهید.

#### مرعوب:

- شل شده
- دهان باز و فک افتاده، ابروهای بالا رفته، و خیره
- ساکن و بدون حرکت (یخ زده)، با زبان بدن شل و سست (تحت تأثیر قرار گرفته و از خود بی‌خود شده)
- یک قدم عقب می‌رود و دست‌اش را روی قلب‌اش می‌گذارد

#### شاد و خشنود:

- لبخند زنان سر را کمی به عقب می‌برد و می‌خندد
- با دست روی ران‌های‌اش می‌زند، پاهای‌اش را با زمین می‌کوبد، و دست می‌زند
- سرش را تکان می‌دهد

#### عصبانی / تهاجمی:

- حرکات سریع و ناگهانی، مثل تکان دادن دست‌های گره کرده؛ کوبیدن به میز با مشت، نوک انگشت، یا لبه‌ی دست
- قرمز شدن صورت، ایجاد لکه‌های قرمز رنگ روی صورت
- فشار و تنش در گردن – تارهای صوتی برآمده، رگ‌های بیرون زده – و چانه‌ی جلوآمده یا عقب رفته
- دست به کمر ایستاده، یا مشت‌های گره کرده ت. نزدیک شدن بیش از اندازه به فرد مقابل و اجبار وی به تغییر جا
- خود را پهن‌تر و عریض‌تر از حد معمول نشان می‌دهد (من بزرگ هستم! خیلی بزرگ!)، بازوهای‌اش را از هم باز می‌کند
- ابروها به سمت پایین، و چپ‌چپ نگاه می‌کند ح. دندان‌های‌اش را نشان می‌دهد، آرواره‌های‌اش را سفت می‌کند، و غرش می‌کند



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

### رنجیده:

- لب‌ها را به هم فشار می‌دهد و فقط یک خط از آن‌ها باقی می‌ماند
- چشم‌ها را باریک می‌کند و گاهی سرش را کمی کج می‌نماید (چرا هنوز این‌جا هستی و آزارم می‌دهی؟)
- چشم‌ها را می‌چرخاند، و غالبا با آهی عمیق و طولانی حاکی از درد همراه می‌کند

### مضطرب:

- بی‌قراری می‌کند، مثلا چمن‌ها را می‌کند و قطعه قطعه می‌کند، با حلقه یا انگشترش بازی می‌کند، یا مدادش را می‌جود
- لب پایین‌اش را می‌گزد؛ بی‌دلیل آب دهان‌اش را قورت می‌دهد
- با سرعت نفس می‌کشد یا نفس‌اش را حبس می‌کند
- چشمان‌اش به سرعت حرکت می‌کنند
- کف دست‌اش زرد، و عرق کرده، و سرد است
- خنده‌های غیر معمول و بلند و عصبی می‌کند
- شانه‌های‌اش را به سمت جلو داده، و قوز کرده است
- مدام قدم می‌زند

### مواظب و دقیق:

- سر را به آرامی تکان می‌دهد و ابروها را در هم می‌کشد
- به سمت جلو، و به سمت گوینده خم می‌شود، و ناگهان خوب توجه می‌کند
- یادداشت برمی‌دارد
- از بالای شیشه‌ی عینک‌اش به گوینده نگاه می‌کند

### خسته و کلافه:

- سرش را روی کف دست‌اش می‌گذارد، از بین انگشتان به اطراف نگاه می‌کند، و شاید حتی “به صورت تصادفی”، سرش از بین دست‌های‌اش بلغزد و به میز بر خورد کند



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

- پاهای اش را تکان می‌دهد، مداد را در دست‌اش می‌چرخاند، با شتاب چیزهایی روی کاغذ می‌نویسد، یا این‌که به طور کلی بی‌قراری می‌کند
- از پنجره به بیرون یا هر چیز جالب‌تری در دوردست نگاه می‌کند (به هر چیزی به غیر آن چه باعث خستگی اش شده است).

#### با اعتماد به نفس:

- دست‌ها را به پشت، در هم گره کرده است
- سر بالا، سینه برآمده، و تمام قد ایستاده است
- سریع و با انرژی قدم می‌زند، و حرکاتی محکم و دقیق دارد

#### گیج شده:

- سر را کج می‌کند و چشم‌ها را باریک
- اخم می‌کند و ابروهای اش در هم می‌پیچند
- شانه بالا می‌اندازد

#### تحقیر / برتری:

- چانه را بالا نگه می‌دارد (تا بتواند از بالای دماغ‌اش به شما نگاه کند!)
- لب‌ها را جمع می‌کند، پوزخند می‌زند، و کمی نیز اخم می‌کند
- شانه‌های اش را عقب می‌گیرد، گردن‌اش را دراز می‌کند، و سرش را بر می‌گرداند – هر کاری می‌کند تا نشان دهد طرف مقابل را به عنوان تهدید یا درخور توجه نمی‌بیند
- یقه‌ی لباس‌اش را مرتب می‌کند، یا انگشت شست‌اش را به جلیقه‌اش می‌گیرد (لباس‌های ام‌را نگاه کن. از لباس‌های تو بسیار زیباتر هستند.)
- به صورت تحقیرآمیز دست تکان می‌دهد

#### بدبین / طعنه‌زن / کج خلق و تلخ:

- لب‌های اش را غنچه می‌کند و لبخند نصف و نیمه‌ای می‌زند
- پوزخند می‌زند، و گاهی اوقات سرش را تکان می‌دهد یا از دیگر نشانه‌های زبان بدن تدافعی استفاده می‌کند



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

- لب‌های اش را به هم می فشارد و کمی اخم می‌کند
- مردمک چشم‌های اش را بالا می‌برد

#### تدافعی:

- دست به سینه می‌ایستد، پا روی پا می‌اندازد
- بازوی اش را باز می‌کند و کف دست‌اش را مقابل تان می‌گیرد (بایست!)
- هر چه را دم دست‌اش باشد، جلوی بدن‌اش قرار می‌دهد (شمشیر، سپر، کتاب، کیف کولی، و ...)

#### منزجر:

- به بینی اش چین می‌اندازد
- لب‌های اش را بر می‌گرداند و / یا لحظه‌ای نوک زبان‌اش را نشان می‌دهد
- عقب می‌رود و شانه‌اش را بین خود و طرف مقابل حائل می‌کند
- بینی اش را می‌پوشاند، جلوی دهان‌اش را می‌گیرد، و لحظه‌ای طرف مقابل را شدیداً چپ‌چپ نگاه می‌کند. (می‌خواهد بگوید این اتفاق تمام حواس‌اش را تحت تأثیر قرار داده است.)

#### ناخشنود:

- لب‌خندی مصنوعی تمام صورت‌اش را فرا می‌گیرد (گند زدی؛ ولی نمی‌توانم این موضوع را به روی ات بیاورم! بنابراین یک لب‌خند مصنوعی می‌زنم! خوشحال باش.)
- لب و لوجه‌اش را جمع می‌کند و اخم می‌کند (اگر چیزی را که می‌خواهم به من ندهی، گریه می‌کنم - شک نکن، این کار را خواهم کرد!)
- دست به سینه می‌ایستد و از زبان بدن تدافعی / انزجار استفاده می‌کند (اجازه نخواهم داد چنین ایده‌ی مزخرفی من را تحت تأثیر قرار دهد!)

#### پریشان:

- چشمان باز و بی‌روح، نفس زدن‌های سریع
- به دیوار ضربه می‌زند، یا گوشه‌ای پناه می‌گیرد
- دست‌ان‌اش را به نشانه‌ی پناه گرفتن روی سرش می‌گذارد



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

- خود را مدام تکان می دهد
- دستان اش را به هم می فشرد
- دستان اش را روی موهای اش می کشد

#### مشتااق / خشنود:

- کمی به جلو تمایل دارد، سرش را تکان می دهد، با ابروهای بالا انداخته و چشمان کاملاً باز با طرف مقابل تماس چشمی قوی برقرار می کند
- دست اش را روی قلب اش می گذارد، یا کف دستان اش را بالا می گیرد و نشان می دهد، یا به هر شکل دیگر آن را قابل مشاهده می کند
- با هر دو دست اش به طرف مقابل دست می دهد (واقعا می خواهم مطمئن شوم که درک ام می کنی!)

#### خجالت زده:

- رنگ رخ اش قرمز می شود
- لکنت پیدا می کند
- صورت اش را با دستان اش می پوشاند یا سرش را پایین می آورد (خیلی خجالت می کشم، نمی توانم در چشم های تان نگاه کنم!)
- به سختی با طرف مقابل تماس چشمی برقرار می کند، مدام به پایین نگاه می کند و نگاه اش را می دزدد.

#### ناامید:

- سرش را تکان می دهد (کاملاً در اشتباهی!)
- گیجگاه اش را ماساژ می دهد (سرم درد می کند!)
- دستان اش را به پشت می برد و مچ یکی از دستان اش را با دست دیگرش می گیرد (هیچ چیزی در اختیار ندارم.)
- دستان اش را روی موهای اش می کشد (این ناامیدی موهای ام را نیز نامرتب کرده است. می توانم آن را احساس کنم.)
- به چیزی در اطراف اش (مانند دسته ی صندلی) دست می برد و با انگشتان اش آن را سفت می گیرد (می خواهد خود را حفظ کند)



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

### شاد:

- لبخند می زند و می خندد
- بینی و چشم های اش چین می خورند
- بازوهای اش آزادانه در هوا چرخ می خورند، می رقصند و بالا پایین می پرد

### بی تاب و ناشکیبا:

- سرش را دائما و با سرعت تکان می دهد (زود باش! شروع کن!)
- مدام نوک انگشتان پا یا دست اش را به چیزهای اطراف می زند و صدایی مانند صدای تیک تاک ساعت در می آورد. (گوش کن! این ها ثانیه هایی هستند که از دست می روند. آن ها هم منتظر تو هستند.)
- آه می کشد، ساعت یا سایه ها را چک می کند (زمان . چه قدر کند می گذرد!)

### حسود:

- لب های اش را به داخل جمع می کند، یا ترش رویی می کند
- چشمان اش را تنگ می کند و به شخص مقابل می دوزد، تا جایی که وی مجبور می شود نگاه اش را بدزد
- دست به سینه می ایستد و از زبان بدن ناامید، عصبانی، مالکیت طلب، یا کج خلق و تلخ استفاده می کند

### دروغگو:

- بینی، گوش، گردن، و بخش های مختلف صورت اش را می خاراند
- تغییرات ناگهانی در رفتار و وضعیت اش مشاهده می شود، از جمله دائما تماس چشمی اش را قطع و وصل می کند، مدام پلک های طولانی می زد و شانه های اش را بالا می اندازد
- خنده ها و لبخندهای نا به هنگام دارد (می خواهد وانمود کند این لبخندها کاملا معمولی هستند)
- زبان بدن افراد مضطرب را به همراه دارد
- هم زمان با گفتن "بله" سرش را تکان می دهد (خودش هم نمی تواند



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

- دروغ‌هایش را باور کند
- لب‌های‌اش را لیس می‌زند، دهان‌اش را می‌پوشاند، دهان‌اش را لمس می‌کند، و غیره

### غرق در فکر و رویا:

- کف دست‌اش را روی پیشانی می‌گذارد، و انگشتان‌اش را باز می‌کند (این فکر سرم را به درد آورده است)
- با یک دست چشمان‌اش را می‌پوشاند (اگر من نتوانم دنیا را ببینم، پس حتما آن هم نمی‌تواند من را ببیند ...)
- چشمان‌اش را باز می‌کند و به فضا خیره می‌شود، با دست‌اش می‌میزم مقابل‌اش را سفت می‌چسبید

### بازیگوش / دوستانه:

- چشمک می‌زند
- ابروهای‌اش را به این طرف و آن طرف حرکت می‌دهد
- با ملایمت به شخص مقابل ضربه‌های آرامی می‌زند یا وی را به آرامی هل می‌دهد

### در حال لذت بردن از چیزی:

- سرش را به یک سمت کج می‌کند، لب‌های‌اش کمی از هم باز هستند، چشم‌های‌اش بسیار باز یا کاملاً بسته هستند
- حرکاتی آرام و ملایم می‌کند و بدن‌اش را می‌کشد (مثلا به گردن یا کمرش قوس می‌دهد)
- چهره‌اش کمی گلگون است، و تنفس و ضربان قلب تندی دارد

### مالکیت طلب:

- هم‌زمان با دست دادن به شخص مقابل، بازوهای وی را نیز می‌گیرد
- دست‌های‌اش را روی شانه‌ها، گردن، کمر، پشت، یا حتی روی دیوار کنار شخص مقابل قرار می‌دهد



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



- در حریم فردیِ شخص مقابل می‌ایستد، و کاملاً صورت در صورت وی قرار می‌گیرد.
- انجام هر گونه رفتاری که صمیمیت یک طرفه را نشان دهد، مانند لمس کردن گونه‌های شخص مقابل
- هر شخصی را که بیش از حد به وی نزدیک می‌شود، مجبور به عقب نشینی می‌کند

#### مغرور / مسلط:

- سر بالا، سینه جلو، شانه‌ها عقب
- با شخص مقابل چنان با زور و دردآور دست می‌دهد که نه فقط استخوان‌های شخص مقابل را به درد می‌آورد، بلکه هم‌چنین دست خود را بالاتر قرار می‌دهد
- به گونه‌ای می‌نشیند که کاملاً به عقب تکیه دهد، دست‌ها پشت سر، و پاهای اش بالا قرار بگیرند
- تماس چشمی قوی، بدون پلک زدن، و متمرکز بر قرار می‌کند

#### بی‌میل / مقاوم:

- دست به سینه، و گاهی مشت کرده (هیچ وقت اتفاق نمی‌افتد!)
- پاهای اش را روی زمین می‌کشد (من دلم نمی‌خواهد!)
- بینی اش را با دست می‌گیرد (می‌خواهی من را به چه کاری مجبور کنی؟)
- دست‌های اش را روی گوش‌های اش می‌گذارد (من دیگر هیچ چیز نمی‌شنوم!)

#### غمگین / ناراحت:

- تمام بدن اش آویزان و وارفته است (و هر چیزی که در دست اش گرفته است)، شانه‌ها خمیده، و بازوهای اش دور بدن اش حلقه زده‌اند
- حرکات آهسته و مردد
- لب پایین بیرون زده و / یا لرزش دارد
- گریه می‌کند، ناله می‌کند، بدن اش تکان می‌خورد و می‌لرزد، چشمان اش مرطوب هستند



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

### مرموز:

- لبخندی با لب‌های بسته و تورفته (لب‌های ام به هم دوخته شده‌اند!)
- دست‌های‌اش را در جیب‌های‌اش پنهان می‌کند (در آن جیب کوچک و کتیف‌اش چه چیزی پنهان کرده است؟)
- نگاه‌اش را از طرف مقابل می‌دزدد

### وحشت‌زده:

- شانه‌های قوز کرده، خود را از دیگران عقب می‌کشد (به من آسیب نرسانید!)
- چشم‌های گشاد و ابروهای بالا رفته (خطر را با هوشیاری دنبال می‌کند)
- می‌لرزد، تکان می‌خورد، احساس سرما می‌کند
- مانند پاندول ساعت از یک سو به سوی دیگر حرکت می‌کند، گاهی اوقات خودش را با دست‌ان‌اش می‌گیرد (همه چیز درست می‌شود! نگران نباش، درست می‌شود!)

### شرمنده:

- شانه‌های افتاده (به من نگاه نکنید!)
- از چشم در چشم شدن با طرف مقابل فرار می‌کند، نگاه‌اش را دائماً می‌دزدد
- صورت‌اش را در دست‌ان‌اش پنهان می‌کند یا سرش را پایین می‌آورد (الان نمی‌توانم با دیگران رو به رو شوم)

### بهت‌زده:

- دست‌ها دهان‌اش را می‌پوشانند، یا دهان‌اش باز و آویزان است، و گاهی اوقات نفس نفس می‌زند (اگر حرفی برای گفتن داشتم، آن را بازگو می‌کردم)
- در جای‌اش خشک شده و با چشمان باز و ابروهای بالا رفته به نقطه‌ای خیره شده است
- با کف دست محکم روی پیشانی‌اش می‌زند (قطعا در حال حاضر مخام خوب کار نمی‌کند، یا شاید اصلا چنین چیزی ندیده‌ام)



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## کمره:

- از برقراری تماس چشمی اجتناب می‌کند، یا فقط لحظه‌ای تماس چشمی برقرار می‌کند (برقراری تماس چشمی یعنی این‌که دیگر مجبور هستی با شخص مقابل صحبت کنی)
- فاصله‌ی مطمئنی را با شخص مقابل حفظ می‌کند، و اگر شخص مقابل کمی نزدیک شود، وی به همان اندازه عقب می‌رود
- دست به سینه، سر پایین، و اتخاذ زبان بدن حالت تدافعی (اگر بتوانم خودم را کوچک‌تر کنم، طرف مقابل نمی‌تواند من را ببیند.)

## از خود راضی:

- لبخندی ملایم با لب‌های بسته (گاهی اوقات از یک گوشه‌ی دهان) و گاهی اوقات یک ابروی بالا رفته (من چیزی می‌دانم که تو نمی‌دانی.)
- سر کمی بالا، لبخند زکوند، و ابروها بالا رفته (من بهتر می‌دانم.)
- نوک انگشتان دو دست‌اش را روی هم قرار می‌دهد و از آن‌ها یک طاق درست می‌کند (من خیلی باهوش‌ام.)

## مشکوک / بدگمان / بی‌اعتقاد:

- چشم‌های‌اش را تنگ می‌کند، و گاهی اوقات از گوشه‌ی چشم نگاه می‌کند یا ابروهای‌اش را بالا می‌اندازد (شاید اگر از گوشه‌ی چشم به وی نگاه کنم، بتوانم غافلگیرش کنم و مچ‌اش را بگیرم)
- چشم‌های‌اش را می‌مالد (نمی‌توانم آن‌چه را واقعا یا مجازا می‌بینم، باور کنم!)
- سرش را تکان می‌دهد (من ... من باور نمی‌کنم!)
- لب‌های‌اش را باد می‌کند (من نمی‌دانم ...)

## خسته:

- چشمان‌اش را می‌مالد، به فضا خیره می‌شود، ابروهای‌اش را بالا می‌اندازد (بالا بردن ابروها کمک می‌کنند تا چشم‌های‌ام باز بمانند.)
- خمیازه می‌کشد و / یا بدن‌اش را کش می‌دهد (خسته‌ام - می‌بینی؟ خسته!)



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

نمی‌توانم دیگر کار کنم.)

- چشم‌های‌اش تقریباً بسته‌اند و چرت می‌زند (نمی‌توانم... بیدار... بمایاااااااااا...)
- برای بیدار ماندن دندان‌های‌اش را به هم می‌ساید (نمی‌توانم - با خمیازه - اه! لعنتی!)

### متفکر / اندیشمند:

- نوک انگشتان دو دست‌اش را روی هم قرار می‌دهد و از آن‌ها یک طاق درست می‌کند (اگر تمرکز کنم، بهتر فکر خواهم کرد)
- بینی‌اش را با انگشت می‌گیرد، و گاهی اوقات چشم‌های‌اش را می‌بندد (تمرکز، تمرکز - من فقط به تمرکز نیاز دارم.)
- با انگشت گوش‌های‌اش را می‌کشد (این کار کمک‌ام می‌کند به یاد بیاورم!)
- ریش واقعی یا خیالی‌اش را نوازش می‌کند (آدم‌های ریشو باهوش‌تر به نظر می‌رسند.)
- ابروهای در هم رفته، چشم‌های تنگ شده، گاهی اوقات سرش را به یک سمت کج می‌کند و لب‌های‌اش را روی هم فشار می‌دهد (نمی‌توانم ببینم‌اش - باید سخت‌تر تلاش کنم!)
- چانه‌اش را روی دست‌اش می‌گذارد (فکر کردن سرم را سنگین کرده است.)

### پیروز:

- دست‌اش را در هم گره می‌کند، بالا سر می‌برد، و حتی ادا و شکلک در می‌آورد (وی شکست ناپذیر است!)
- سرش را عقب می‌برد و فریاد می‌کشد (وی قوی و درنده است!)
- بازوهای‌اش را در هوا عقب و جلو می‌برد، و می‌پرد (هوووورررررررر!)

زبان بدن ابزاری برای برقراری ارتباط بدون واژگان است و در واقع زبان بدن بیان برخی چیزها به صورت غیرکلامی است که گاهی اوقات از شکل کلامی بسیار واضح‌تر و بهتر است. در این نوشتار ۵ اصل زبان بدن را به شما می‌گوییم که اگر علاقمند به این موضوع هستید با یادگیری آن می‌توانید در همه روابط و مراودات شخصی و کاری و



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

تحصیلی به بهترین شکل ممکن از آنها بهره ببرید و موفق باشید. با ما همراه باشید.  
**خیره نشدن:** این اصل زبان بدن می گوید خیره شدن های طولانی می تواند مخاطب تان را کاملاً معذب و کلافه کند. از سوئی دیگر، اجتناب از برقراری ارتباط چشمی نیز نشان دهنده بی میلی به گفتگو با شخص مقابل یا عدم اعتماد به نفس است.

**خلاصی از شروسایل مزاحم:** وسایل اضافی را از جلوی دست خود دور کنید، مواعی که جلو حرکت آزادانه شما را می گیرد. جیب هایتان را خالی کنید، آنها را زیاد سنگین نکنید.

**چهار دقیقه:** ۸۰٪ ذهنیت افراد، در همان ۴ دقیقه اول آشنایی با شما تعیین می شود، پس مواظب برخورد اول خود در ۴ دقیقه اول باشید. نقش کسی دیگر را بازی نکنید. خودتان باشید.

**راه رفتن با وقار و مطمئن:** این اصل زبان بدن می گوید نحوه راه رفتن مان می تواند ما را حتی واقعا در خطر حمله و تهاجم دیگران قرار دهد. راه رفتن با اعتماد به نفس و هماهنگی بسیار مهم است. هنگام راه رفتن پاهای تان را روی زمین نکشید.

**لبخند زدن:** لبخند زدن را فراموش نکنید. لبخند زدن نوروں های آینه ای طرف مقابل را تحریک می کند، و باعث می شود وی نیز در پاسخ به شما لبخند بزند. افراد بدون لبخند، غالباً عبوس و کناره گیر شمرده می شوند.

**راحت نشستن:** این اصل زبان بدن می گوید راحت بنشینید. البته نه آنقدر راحت که در منزل روی کاناپه می نشینید. راحت نشستن باعث می شود بهتر فکر کنید و اندام تان طبیعی کار کند.

**حفظ فاصله:** افراد، حریم شخصی خود را دارند. همیشه فاصله مجاز با افراد و جنس مخالف را حفظ کنید. افراد از اینکه بیش از حد به آنها نزدیک شوید ناراحت می شوند و حالت تدافعی به خود می گیرند.

**ورنرفتن با خود:** با صورت، دماغ و گوش هایتان بازی نکنید. با این کار حس بدی به بقیه منتقل می کنید.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**استفاده از دست ها و صورت:** این اصل زبان بدن می گوید از دست ها و چهره خود با قدرت برای بیان حرف هایتان استفاده کنید.

**درست نوشیدن:** هنگام نوشیدن چای یا هر نوشیدنی دیگر مواظب حرکات خود باشید. لیوان را جلوی سینه یا دهان خود نگه ندارید چون حالت تدافعی تان را بیشتر می کند.

**داشتن احساس خوب:** احساس خوبی داشته باشید، همین احساس خوب باعث می شود تمام مدتی که از زبان بدن استفاده می کنید کارایی بیشتری داشته باشید.

**آراستگی:** هنگام شرکت در جلسات مذاکره یا قرار ملاقات، لباس خوب و آراسته به تن کنید.

**آرایش موی متعارف:** این اصل زبان بدن می گوید همیشه از مدل موی متعارف استفاده کنید و از مد، به دور باشید.

**تحلیل حرکات دیگران:** همه حرکات فرد مقابل تان را تحلیل کنید و همان دفعه اول در مورد او قضاوت نکنید.

**احترام به عقاید:** در برخورد با جنس مخالف، همه جوانب دینی و شرعی را رعایت فرمایید و به عقاید دیگران احترام بگذارید.

**دروغ نگفتن:** از دروغ گفتن پرهیز کنید. هنگام دروغ گفتن، بدن ما غیرارادی از خود واکنش نشان می دهد، ممکن است این واکنش به زبان بدن شما آسیب برساند و باعث حرکت در اندام های شما شود، در نتیجه افراد با دیدن این حرکات به دروغگو بودن شما پی می برند.

**غذای سبک و سالم:** این اصل زبان بدن می گوید غذای سبک و مناسب طبع خود میل کنید.

**تن صدا:** هنگام صحبت، درجه صدایتان مشخص و مناسب باشد و برای تاکید یا نفی موضوعی می توانید با بلند و کوتاه کردن درجه صدا موثرتر واقع شوید.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**رو به رو نشستن:** روبه‌روی طرف مقابل تان بنشینید.

**نکته برداری:** چنانچه برایتان مقدور باشد و در صورتی که فرد مقابل تان متوجه نشود، برای مطالعه بیشتر از حرکات او نکته برداری کنید.

**خندیدن به جا:** از خندیدن بی‌مورد و بدون دلیل در جلسات مذاکره جداً خودداری نمایید.

**شوخی به جا:** این اصل زبان بدن می‌گوید با هر کسی شوخی نکنید.

**در جای مناسب ایستادن:** از ایستادن بی‌مورد کنار صندلی‌ها و تکیه به دیوارها اجتناب کنید.

**اجتناب از حرکات احساسی:** از سراسیمگی، دست و پای خود را به حرکت در نیاورید، بگذارید دست‌ها و بدن تان بنا به نیاز طبیعی خود حرکت کنند.

**ایمان به زبان بدن:** به زبان بدن ایمان داشته باشید و هر روز از آن استفاده کنید.

**خلاقیت برای کودکان:** چنانچه برای کودکان از زبان بدن استفاده می‌کنید، خلاقیت بیشتری به خرج دهید و با زبان بدن خودشان با آنها صحبت کنید.

**استفاده بیشتر در مذاکرات:** در جلسات مذاکره، زمان بیشتری را به استفاده از زبان بدن اختصاص دهید و سعی کنید همه مدتی که در حال سخنرانی یا مذاکره هستید از زبان بدن تان استفاده کنید.

**تکان دادن سر و چشم:** وقتی به صحبت طرف مقابل تان گوش می‌دهید، با تکان سر و چشم خود، فرد را جذب کنید تا بیشتر با شما مذاکره کند.

**دندان‌های مسواک زده:** این اصل زبان بدن می‌گوید مسواک زدن را قبل از جلسات و قرار ملاقات‌ها هرگز فراموش نکنید.

**کاربرد تدریجی:** اگر به تازگی دارید از زبان بدن در روابط خود استفاده می‌کنید، با آرامش و به تدریج آنها را به کار ببرید تا بتوانید برانجام صحیح آنها مسلط باشید.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

استفاده تدریجی از زبان بدن صمیمی: به سرعت و بدون شناخت کافی با افراد صمیمی نشوید و از زبان بدنی که برای دوستان نزدیک به کار می‌برید، استفاده نکنید. استفاده به جا از وسایل: این اصل زبان بدن می‌گوید از لوازم خود به خوبی و با آرامش استفاده کنید.

عطسه و سرفه ی درست: هنگام عطسه یا سرفه ناگهانی از دستمال استفاده کنید و سعی کنید صورت خود را به سمت مخالف فرد برگردانید.

تمرین لحن صدا: صدای خود را چند بار ضبط کنید و بعد از پایان مذاکره خوب به آن گوش دهید و بر لحن صدای خود تمرین کنید.

تمرین حرکات دست: قبل از حضور در جلسه مذاکره اهمیتی ویژه دارد. قبل از استفاده از حرکات دست در مذاکره جلو آینه آنها را تمرین نمایید.

دست دادن درست: هنگام دست دادن با فرد مقابل دقت کنید کف دست او را کاملاً لمس کنید و از هرگونه فشار اضافی به دست وی خودداری کنید.

طمأنینه: این اصل زبان بدن می‌گوید زود تصمیم نگیرید. با دیدن نخستین برخورد و تحلیل آن نتیجه گیری نکنید. برای پی بردن به حالت‌ها و نیت‌ها باید چند زبان بدن را همزمان بررسی کنید.

عدم غفلت از چشم‌ها: از چشم‌های دیگران غافل نشوید، ممکن است وقتی با فردی صحبت می‌کنید چشم‌های او بهترین راهنمای شما در شناخت زبان بدن آنها باشد.

بغل کردن و بوسیدن به جا: در بغل کردن و بوسیدن افراد دقت کنید، اگر فاصله خود را با شما کم کنند، به این معناست که آمادگی خود را برای بغل کردن و بوسیدن اعلام می‌کنند.

استفاده از زبان بدن در مکالمات تلفن: مکالمه تلفنی خود را با حرکت دست‌ها و حالات چشم انجام دهید. این کار باعث کیفیت بهتر مکالمه شما در تماس‌های تلفنی خواهد شد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



**نفس عمیق:** این اصل زبان بدن می گوید چنانچه عصبانی شدید، نفس های عمیق بکشید و سعی کنید فکر و ذهن خود را بر افکار خوب متمرکز کنید، شتابزده قضاوت نکنید و تصمیم نگیرید.

**قانون ارتفاع:** قانون ارتفاع را رعایت کنید. هرگاه شخصی نشسته باشد، ایستاده با او مذاکره نکنید، این قانون ارتفاع در زبان بدن مذاکره است.

**شناخت زبان بدن آدم های هر منطقه یا کشور:** حالات و اشارات زبان بدن هر منطقه یا هر کشور را به خوبی بشناسید، معنی بعضی از اشارات در کشورها با یکدیگر متفاوت است و امکان دارد در یک کشور مفهوم خوبی داشته باشد، اما در کشوری دیگری نوعی توهین یا تمسخر قلمداد شود.

**تماس بدنی:** این اصل زبان بدن می گوید تماس بدنی را فراموش نکنید، همان طور که وقتی می خواهید کسی را به آرامی بیدار کنید همزمان با دست و صدا عمل می کنید تا به هدف خود برسید، برای مکالمه های خود نیز از تماس بدنی مناسب استفاده کنید.

**اجتناب از تابش مستقیم نور:** محل نشستن یا ایستادن خود را طوری تنظیم کنید که نور، مستقیم به چشم هایتان نتابد.

**اجتناب از زبان بدن سردرگمی و خستگی:** بازی کردن با موها، حلقه ازدواج و یا تکان دادن پاها می تواند نشان از سردرگمی و خستگی باشد. حواستان باشد در یک جلسه یا برخورد مهم از این حرکات دوری کنید.

**اجتناب از نگاه سربالا یا نگاه به راست:** این اصل زبان بدن می گوید از نگاه سربالا یا نگاه به سمت راست خودداری کنید- زیرا نماد جهانی بی علاقی و بی توجهی است.

**حفظ تماس چشمی:** همه مدت ارتباط چشمی خود را با چهره و چشم های گوینده و شنونده حفظ کنید. البته همانطور که در بند ۱ گفتیم خیره نشوید، فقط نگاه تان را بر چهره فرد مقابل تقسیم کنید.

**کنترل رفتارهای غیر کلامی:** طبیعتاً برخی آدم ها تلاش می کنند رفتارهای غیر کلامی خود را "کنترل" کنند. اما معمولاً موفق نمی شوند و آنچه به شکل غیر کلامی از آنان



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

بروز پیدا میکنند همان کلامی است که می خواسته اند بگویند اما خودشان را کنترل کرده اند. به این ترتیب معمولا دروغگوها لو میروند و رفتارشان چیز دیگری را می گوید. **حفظ آرامش:** زمانی که صحبت می کنید و به دیگران نگاه می کنید، آرامش داشته باشید. آرامش شما امتیاز مثبتی است برایتان.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## بخش پنجم:

### هوش کلامی

هاوارد گاردنر روانشناس ارشد و استاد دانشگاه هاروارد، در سال ۱۹۸۳ میلادی، نظریه هوش های چندگانه را ارائه کرد که «هوش کلامی» یا «هوش زبانی» یکی از آنها بود. انواع دیگر هوش عبارتند از: هوش درونفردی، هوش بیرون فردی، هوش بصری-فضایی، هوش طبیعت گرایی، هوش بدنی-جنبشی، هوش موسیقایی، هوش منطق ریاضی. هوش کلامی به زبان ساده یعنی: **توانایی کاربرد موثر زبان مادری و گاه سایر زبان ها به صورت شفاهی یا نوشتاری.** نویسندگان، شاعران، وکلا، سیاستمداران و سخنرانان از جمله کسانی هستند که هوش کلامی عموماً بالایی دارند. از جمله ویژگی های هوش کلامی می توانیم به این موارد اشاره کنیم:

- مهارت در به یادآوردن اطلاعات نوشته یا گفته شده
- لذت بردن از خواندن و نوشتن
- مهارت در مباحثه یا صحبت های متقاعد کننده
- توانایی در توضیح دادن مسائل
- استفاده از شوخ طبعی به هنگام بیان داستان ها

گاردنر توضیح می دهد که هرکدام از انواع هوش ها را می توان درست مثل یک مهارت، پرورش داد. از جمله هوش کلامی که به راحتی می توانیم با تکرار و تمرین زیاد، آن را بهبود ببخشیم. در حقیقت هوش کلامی یک مهارت اکتسابی است که می توانیم به دستش بیاوریم. هرچند نمی توانیم نقش ژنتیک را هم در این مورد کتمان کنیم. بخش مهمی از ارتباطات ما در طول روز، کلامی است. ما در طول روز با خانواده، سرکار، همکاران، هم کلاسی ها، همسر و بچه هایمان و آدم های اطرافمان (مثلاً در اتوبوس و مترو و تاکسی) و همچنین فروشنده ها و مشتریان صحبت می کنیم. بنابراین لازم است برای تقویت این مهارت زمان وقت بگذاریم و تمرین کنیم. برایان تریسی می گوید:



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

" ۸۵٪ موفقیت افراد به این دلیل هست که آنها ارتباطات و نوع مهارت‌های ارتباطی خودشان را به شدت ارتقا دادند." بنابراین می‌بینیم که یکی از ارکان موفقیت افراد موفق، همین ارتباطات خوب کلامی شان است.

### تکنیک‌های افزایش هوش کلامی:

۱. یک روتین برای نوشتن (هرچند کوتاه) داشته باشید: نوشتن به طور منظم یکی از بهترین تکنیک‌های افزایش هوش کلامی است. اگر هر روز بنویسید، به زودی شاهد بهبود نحوه بیان خودتان و در نتیجه افزایش هوش کلامی تان خواهید بود. راستی، مراقب باشید کسی نوشته‌های خصوصی تان را نبیند! یک راه دیگر، این است که برای ژورنال‌ها، مجلات، سایت‌ها یا وبلاگ‌ها بنویسید. اگر خودتان یک سایت داشته باشید که عالی است. هم می‌توانید در آن تمرین کنید و هم یک دفترچه خاطرات آنلاین راه اندازی کنید. خاطره نویسی از دیگر راه‌های خوب برای نویسندگی است. اگر یک دفترچه کنار خودتان بگذارید و هر روز بعد از بیدار شدن ۲۰۰ کلمه در آن بنویسید، مطمئناً بعد از مدتی حدود یک ماه، ۱۰۰ درصد خودتان نتایج آن را خواهید دید. بسیاری از مجلات هم هستند که به دنبال محتوا هستند. می‌توانید به صورت رایگان پیشنهاد بدهید که برایشان می‌نویسید. تولید محتوا در شبکه اجتماعی تان (مثل تلگرام و اینستاگرام) هم از راه‌های دیگر تمرین برای بهبود هوش کلامی است. نوشتن به جز هوش کلامی، می‌تواند منجر به بهبود هوش میان فردی (از انواع دیگر هوش‌های گاردنری) هم موثر باشد. افرادی که هوش میان فردی بالایی دارند، نقاط قوت: ارتباط برقرار کردن و درک دیگران کسانی که هوش میان فردی بالایی دارند در تعامل با دیگران و درک آن‌ها قوی هستند. این افراد در سنجش هیجانات، انگیزه‌ها، تمایلات و منظور کسانی که دور و برشان هستند مهارت دارند.

۲. مطالعه: دومین راه موثر برای بهبود هوش کلامی - زبانی این است که به طور گسترده مطالعه کنید. در حالت ایده‌آل، شما باید کتاب‌هایی را انتخاب کنید که کمی شما را به چالش بکشد. سعی کنید سبک‌های مختلف و گسترده‌ای از موضوعات و ژانرهای مختلف را مطالعه کنید. این کار اگرچه در بلندمدت توصیه نمی‌شود، اما دستکم در کوتاه مدت به «به جریان افتادن افزایش هوش کلامی» شما کمک خواهد کرد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

۳. **مکالمه سر میز شام:** سومین راه موثر برای بهبود هوش کلامی شما صحبت کردن با دیگران است. از هر فرصتی برای صحبت با افراد مختلف استفاده کنید و درباره ایده‌ها، تجربیات و نظرات آن‌ها یاد بگیرید. این به این معنی است که تلویزیون یا تلفن همراه شما جایی روی میز ام نخواهد داشت.

۴. **جدول حل کنید:** جدول حل کردن یکی از تکنیک‌های خوب برای افزایش هوش کلامی شماست. بازی‌هایی از جمله پانتومیم نیز برای بهبود هوش کلامی موثر است. به طور کلی بازی کردن (مثلاً درست کردن پازل) با دیگران به شدت می‌تواند به افزایش مهارت‌های ارتباطی و یادگیری کمک کند. شما می‌توانید به جای هدر دادن زمان و یا چرخیدن بیهوده در شبکه‌های اجتماعی، هوش کلامی و زبانی خودتان را بهبود بخشید.

۵. **نامه نوشتن:** به ندرت اتفاق می‌افتد که ما در قرن حاضر، نیاز به نوشتن یک نامه داشته باشیم. با این حال، نوشتن نامه یک روش عالی برای بهبود مهارت‌های ارتباطی و هوش کلامی است. مشهور است که بسیاری از نویسندگان معروف، ابتدا نامه‌های جالب، عاشقانه یا شاعرانه می‌نوشته‌اند. یک نامه برای یک عضو خانواده و یا یک دوست بنویسید که اغلب او را نمی‌بینید. اقوام سن و سال دار تر و بزرگ‌تر به احتمال زیاد خیلی از نامه‌ها ابراز تشکر و شگفتی خواهند کرد.

**هر روز یک کلمه جدید یاد بگیرید:** یادگیری یک کلمه جدید در هر روز و گسترش دایره واژگان یک راه عالی برای بهبود واژگان و تبدیل شما به یک گوینده و نویسنده موثر است. این کلمه جدید می‌تواند از زبانی دیگر (مثل انگلیسی) باشد یا شامل کلمه یا یک ضرب‌المثل از زبان مادری تان باشد. یادگیری کلمات جالب، کاری سرگرم‌کننده است. مثلاً شما می‌دانستید چوله به چه معناست؟ تغار چطور؟ قازان چطور؟ جواب این است: چوله: سبزی از جنس چوب‌های منعطف درخت «به» که دارای دسته بوده و استفاده‌های زیادی در آشپزی داشته است. تغار: ظرفی سفالی که برای غذا خوردن مشترک افراد در یک ظرف مورد استفاده قرار می‌گرفته است. قازان: معادل دیگ‌های بزرگ امروزی است که کاربردهای متفاوتی داشته است.

منظور از کلام قدرتمند، استفاده به جا و درست از لغات و همچنین انرژی مناسب در گفتار است. چه خوب است که از سنین پایین تر تمرینات لازم برای ایجاد قدرت در کلام را به کار بندیم، اگر از سن نوجوانی این تمرینات را خوب انجام دهیم در بزرگسالی



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

قدرت کلام ما چندین برابر خواهد بود. تمریناتی که در ادامه آمده است به شما کمک می‌کند تا کلامی قدرتمند داشته باشید. همیشه با افرادی روبرو می‌شویم که یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های آنها ضعیف بودن دایره واژگان است. بدون شک اگر شما در حین صحبت کردن بتوانید از لغات و کلمات متنوعی بهره بگیرید کلام شما بسیار زیباتر و دلنشین‌تر جلوه خواهد کرد. اکنون زمان آن رسیده که به صورت ویژه فکری برای گسترش دایره واژگان کنیم. پس دست به کار می‌شویم و تمرین چند مرحله‌ای که به همین منظور طراحی شده است را آغاز می‌کنیم:

- در **مرحله اول** لازم است مکالمات روزمره خود را ضبط کنید. اگر در حال مکالمه با تلفن یا با دوست و یا اعضای خانواده هستید لطفاً با استفاده از دستگاه ضبط صدا و یا تلفن همراه خود مکالمه خودتان را ضبط کنید. مراقب باشید تا در حین مکالمه به دستگاه ضبط صوت توجهی نکنید.
- در **مرحله دوم** صدای ضبط شده را گوش کنید. کلماتی که در صحبت شما بیش از یک بار تکرار شده اند را با ذکر تعداد تکرارشان یادداشت کنید. همچنین لغات و عباراتی که تقریباً در تمامی مکالمات شما وجود دارند را هم بنویسید.
- در **مرحله سوم** لازم است برای واژه‌های نوشته شده جایگزین‌های مناسبی پیدا کنید. بنابراین به فرهنگ لغات مراجعه کنید. کافی است کلمه مورد نظر را در کادر موجود در این وب سایت وارد کنید تا تمامی مترادف‌ها را به شما نمایش دهد.
- در **مرحله چهارم** یکی از مترادف‌های مناسب را انتخاب کنید.

اکنون با خودتان قرار بگذارید تا از این به بعد تنها از کلمه مترادف انتخاب شده به جای واژه اصلی استفاده کنید. با انجام این کار شما از لغات و اصطلاحات متنوعی در صحبت خود استفاده کرده‌اید که باعث زیبایی در کلام شما می‌شود. به عنوان مثال من تا اینجا چندین بار از لغت، کلمه، واژه، عبارت و اصطلاح استفاده کردم. همچنین چندین بار از گفتار، بیان، صحبت و کلام استفاده کردم. این تنوع را از همین تمرین ساده بدست آورده‌ام. کلامی قدرتمند و زیباست که لحن مناسبی داشته باشد. اگر کلام فاقد لحن باشد، مخاطب شما خیلی سریع از گوش دادن و توجه به صحبت شما خسته می‌شود. منظور من از لحن، آهنگ کلام است. در حین صحبت کردن باید مراقب آهنگ صحبت‌مان باشیم. کافی است صحبت ما یکنواخت باشید. در عرض چند دقیقه از نظر شخص مقابل، بسیار خسته کننده خواهیم بود. در حین صحبت



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

کردن باید با تن صدای خود بازی کنیم. به این معنی که صدای ما بطور مرتب بالا و پایین شود. لحظه ای با تن بالای صدا صحبت کنیم و لحظه بعد صحبت را با تن پایین صدا ادامه دهیم. برای دست یافتن به این مهارت لازم است تمرین خاصی را انجام دهیم. یکی از بهترین تمرینهای ایجاد لحن، کلام آهنگین است. یکی از ترانه‌های کودکانه را که خوب بلد هستید را بخوانید. مثلاً ترانه تولدت مبارک حالا سعی کنید صحبت های عادی و عامیانه خود را که در منزل انجام می‌دهید را در قالب آهنگ تولدت مبارک بیان کنید. مسلماً اولین مراحل کمی دشوار به نظر می‌رسد. لطفاً تلاش کنید و ادامه دهید. با این کار شما لحن خوبی را در صحبت‌های خود خواهید ساخت. چون ذهن شما تن بالا و پایین صدا را تجربه می‌کند.

قصه گویی نیز از بهترین تمرینات فن بیان و ایجاد لحن و احساس در کلام محسوب می‌شود که حتی به افراد بزرگسال نیز توصیه می‌شود که انجامش دهند. سعی کنید هر شب حداقل یک قصه و یا یک داستان را بازگو کنید. در حین قصه‌گویی تلاش کنید از لحن و احساس مناسب در کلام استفاده کنید. پیشنهاد می‌کنم برای الگو برداری، تعدادی از قسمت‌ها و قصه‌های شب بخیر کوچولو را دانلود کرده و به آنها گوش دهید. خواهید دید قصه گو، در زمانی که در مورد ترس، خشم، عجله، خوشحالی، تعجب و... صحبت می‌کند دقیقاً لحن گفتار و تن صدای متناسب با همان حالت را به خود می‌گیرد. شما هم باید همین کار را انجام دهید. در حین قصه گویی، ضبط صدا و سپس گوش دادن به آن را فراموش نکنید.

برای ادای بهتر و کامل تر کلمات، به تمرین مشدد خوانی نیاز داریم. این تمرین همچنین تن صدای ما را تقویت و قدرتمند کرده و لحن مناسبی را نیز برای صحبت ما ایجاد میکند. روش تمرین به این صورت است که هر بار یک جمله ای را انتخاب می‌کنیم. روی تمامی حروف جمله تشدید می‌گذاریم. اکنون سعی کنید با صدای بلند و بسیار مشدد، همان جمله را تکرار کنید. مثل جمله زیر: **فَنَّ بَيَّانٌ يَّعْتَى حَوَّبٌ صَّحْبَتٌ كَرْدَنَّ**

تا این مرحله، توانستیم هوش کلامی خود را تقویت کنیم به نحوی که دچار گم شدن کلمات نشویم. سپس توانستیم با استفاده از تمرین مکالمه تلفنی و دقت به گفتار دیگران، از واژه‌های زیبا در کلام استفاده کنیم. با کمک تمرینات افزایش دایره لغات،



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

تنوع کلمات مورد استفاده در صحبت را بیشتر کردیم. اکنون زمان آن رسیده که در کنار تمامی این ویژگی های کلامی، انرژی کلامی خود را هم افزایش دهیم. یکی از علت های بی انرژی بودن کلام، استفاده نکردن از تمام ظرفیت اندام های کلامی در حین صحبت کردن است. طی تحقیقی که انجام شده متوجه شدیم اغلب ما ایرانی ها، در حین صحبت کردن، لب و دهان را به اندازه کافی باز نمی کنیم. یعنی ماهیچه های فک، در حین صحبت فعالیتی انجام نمی دهند. این عدم فعالیت باعث نبود انرژی در صحبت ما می شود. با کمک تمرین خودکار، انرژی کلامی ما چندین برابر شده به نحوی که صحبت ما همیشه برای دیگران جذاب و دلنشین باشد. انتهای یک خودکار را با دندانهای خود نگه می داریم. در این حالت شروع به صحبت کردن می کنیم. باید سعی کنیم در حین صحبت کردن، لب ها کاملاً باز و بسته شوند و کلمات را بسیار واضح ادا کنیم. در ابتدا متوجه درد خفیفی در ناحیه صورت و ماهیچه های فک می شویم. این درد به این علت است که این ماهیچه ها تاکنون به این شکل فعالیت نکرده اند. اگر تمرین را مرتب ادامه دهیم ماهیچه های فک کاملاً نرم شده و از این به بعد لب و دهان ما در حین صحبت کردن بیشتر باز می شوند. اکنون کلمات را بسیار واضحتر ادا می کنیم. همچنین به این دلیل که دهان ما بیشتر باز میشود، در حین صحبت کردن حجم بیشتری از هوا از دهان خارج میشود و باعث افزایش انرژی کلامی خواهد شد.

شاهنامه خوانی بعنوان یک معجزه است. در حقیقت شاهنامه خوانی واقعاً همانند معجزه عمل می کند. معجزه ای که تمامی مهارت های فن بیان را از جمله تقویت تن صدا، لحن، ادا کردن کامل کلمات، حس کلامی، زبان بدن و... شامل می شود.

یکی از مهم ترین دلایل خسته کننده بودن کلام، وجود اضافات گفتاری در کلام است. منظور از اضافات، صداهای اضافه، بیهوده و بی معنی است که تنها بر حسب عادت آنها را در کلام به کار می بریم. مانند حرف اضافی که در کلام بسیاری از ما به وفور دیده میشود. و یا حرف اضافی "ام" و مواردی شبیه به اینها...

تمامی صداهای اضافی در کلام سبب تضعیف گفتار و صحبت میشوند و مخاطب ما بعد از ۳-۲ دقیقه، از گوش کردن به صحبت ما خسته میشود. پس باید این اضافات را از گفتار خود حذف کنیم. اما اجازه دهید ابتدا علت وجود این اضافات را بررسی



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



کنیم و سپس به حذف آنها بپردازیم. دلیل اصلی حضور این صداهاى عزیز و گرامی و البته مزاحم در کلام ما این است که در یک لحظه خاص در حین صحبت کردن، ذهن ما دنبال یک واژه‌ی خاص می‌گردد تا بتواند صحبت را ادامه دهد. اما از آنجاییکه آن واژه‌ی خاص را در آن لحظه پیدا نمی‌کند، با جایگزین کردن صداهاى اضافی مثل اِ، قدری زمان به دست می‌آورد تا بتواند کلمه‌ی مورد نظر را پیدا کند. در طول سال‌هایی که ما حرف زدن را یاد گرفتیم، این ترفند برای مغز تبدیل به عادت شده است. شما می‌توانید با دو گام ساده و اساسی، به طور کامل اضافات کلامی را حذف کنید به طوری که دیگر نیازی به استفاده از آنها نداشته باشید.

**گام اول:** در ابتدا بهتر است صدای اضافی را حذف کنیم و سکوت و مکث را جایگزین آن کنیم. هر قدر که صداهاى اضافی، کلام را تضعیف می‌کند؛ مکث و سکوت، کلام را قدرتمند می‌کند. پس باید استفاده از سکوت را جایگزین صداهاى اضافی کنیم. اما چگونه این کار را انجام دهیم؟ یکی از بهترین روشها برای تغییر عادت‌ها، استفاده از کش است. منظور من از کش، یک کش ساده و یا همان کش پول است. لطفاً یک کش پول تهیه کنید. آن را دور مچ دستتان ببندازید. از این به بعد تصمیم بگیرید که به جای گفتن اِ، فقط سکوت کنید. هر بار که اِ را تکرار کردید، کش را بکشید و رها کنید. با این کار یک ضربه کوچک به مچ دست وارد می‌کنید. این یک تنبیه کوچک و ملایم ذهنی است. فراموش نکنید که هر بار اِ را تکرار کنید باید کش را بکشید و رها کنید. اگر این کار را به طور مستمر انجام دهید ظرف یک هفته اِ حذف خواهد شد.

**گام دوم:** با فراگیری مترادف‌ها، دایره لغات شما به طور چشمگیری افزایش می‌یابد و دیگر ذهن شما نیازی ندارد که حتماً به دنبال واژه‌های خاص بگردد. به راحتی یکی از مترادف‌ها را در سریع‌ترین زمان ممکن جایگزین می‌کند. در این صورت نیازی به فرصت بیشتر ندارد. بنابراین به طور کامل اضافات گفتاری حذف خواهند شد. اما برای حذف اضافات گفتاری به چند نکته دقت کنید:

- هر بار فقط برای یک حرف اضافه کش بزنید. تا زمانی که آن حرف اضافه کاملاً حذف شود. سپس می‌توانید حرف اضافی دیگری را انتخاب کنید.
- در استفاده از کش استمرار و مداومت لازم است. اگر یک روز از کش استفاده کنید و روز دیگر به هر دلیلی کش را کنار بگذارید نتیجه‌ای نخواهید گرفت.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

• قبل از استفاده از کش، مکالمات خود را ضبط کنید تا اضافات گفتاری را کشف کنید.

• گام ها و تمریناتی که در این مقاله به آن ها اشاره شد بخشی از اقداماتی است که برای قدرت بخشیدن به کلام خود میتوان از آن ها بهره برد.

**چطور تن صدای جذاب داشته باشیم؟** ما ایرانی ها با فیلم ها و سریال های زیادی خاطره داریم. اغلب این فیلم ها و سریال ها، در یک ویژگی مشترک اند. آن هم دوبله های به یادماندنی دوبلورها و تن صدای جذاب آن هاست. همیشه به این فکر می کنیم که اگر صدایی شبیه به منوچهر والی زاده، ناصر طهماسب و یا حسین عرفانی داشتیم چقدر جذاب تر می شدیم. از دوبله که بگذریم، می رسمیم به اطرافیان خودمان! همه ما در زندگی دستکم با یک نفر مواجه شده ایم که به نظرمان صدای زیبا و تن صدای جذاب دارد. حتماً دقت کرده اید که صحبت کردن با این افراد و شنیدن صدایشان چقدر لذت بخش است، فارغ از اینکه چه می گوید و در مورد چه چیزی می گوید. صدا هم مثل عضلات بدن، می تواند با تکرار و تمرین، بهتر و قدرتمندتر شود. چند نکته ساده اما پراهمیت زیر می تواند در این زمینه به شما کمک کند؛ اما ابتدا بیایید ببینیم در نظر عموم مردم، صدای بد و صدای خوب چه ویژگی هایی دارند؟

**ویژگی های صدای خوب:** منظور از صدای خوب، صدایی است که شفاف، بدون گرفتگی، رسا، واضح و دل نشین باشد. صدایی که خسته نباشد و گوش را خسته نکند!

**ویژگی های صدای بد:** اگر سعی کنیم صدای دیگران را تقلید کنیم، کمی نابه هنجار و بد به نظر خواهیم رسید! ما باید صدای خودمان را حفظ کنیم و در عین حال به دنبال وسعت و توسعه آن باشیم. قرار نیست همه ما صدایی شبیه به گوینده های رادیو یا اخبار داشته باشیم! اگرچه صداهای گوش خراش یا خش دار عموماً در دسته صداهای بد قرار می گیرد، اما گاهی اوقات، حتی صداهای خش دار هم می تواند جذاب باشد. به نظر شما صدای محسن چاووشی بد است؟ بنابراین در یک دیدگاه کلی باید بگوییم صدای خوب و صدای بد، دو موضوع کاملاً نسبی هستند و از دید افراد و سلیقه های مختلف می تواند گستره وسیعی داشته باشد!



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

در دسترس ترین چیزی که برای داشتن صدایی خوب نیاز داریم، تمرین و به کارگیری همین توصیه های کوچک است؛ بنابراین اگر می خواهید تن صدای جذاب داشته باشید به نکات زیر دقت و آن ها را تمرین کنید:

**اول: با صدای بلند بلند تمرین کنید:** بروید در دل کوه یا جایی که کسی صدای شما را نشنود. یک متن دو صفحه ای هم با خود ببرید و با نهایت صدای خود سعی کنید آن را بخوانید. اجازه دهید صدایتان وسعت پیدا کند. تا جایی که توان دارید، متن را چندین بار با صدای بلند بخوانید. این یک تمرین عالی برای جذاب صحبت کردن و وضوح بالای صداست. یادتان باشد اگر در موقع صحبت با دیگران با صدای آهسته حرف بزنیم یا من من کنیم، دیگران حرفمان را قطع می کنند یا ما را نادیده می گیرند. یک تمرین خوب برای وسعت بیشتر صدا: بلند بلند خواندن یک متن تقریباً یک یا دو صفحه ای!

**دوم: آرام و شمرده صحبت کنید:** در بالا گفتیم که یکی از تمرینات خوب این است که با صدای بلند تمرین کنید؛ اما منظور ما این نبود که موقع حرف زدن با دیگران هم صدای خیلی بلندی داشته باشید. اتفاقاً برعکس، شما باید شمرده و با خونسردی حرف بزنید. تند تند حرف زدن عادت چندان خوبی نیست. چون ممکن است دیگران نتوانند صحبتتان را دنبال کنند یا حتی متوجه نشوند چه می گوئید. این موضوع باعث می شود تن صدای شما جذاب به نظر نرسد و در نتیجه به ادامه حرف های شما گوش ندهند! آرام و شمرده صحبت کردن، ادای درست کلمات و ایجاد وقفه بین جملات، تأثیرش را بر جذاب به نظر رسیدن تن صدای شما می گذارد. همچنین لحن صدا نباید بیش از حد آهسته و کش دار باشد. خیلی آرام و کند حرف زدن هم برای مخاطبان خسته کننده و یکنواخت خواهد بود و باعث می شود به حرف هایتان گوش ندهند. دوست دارید بدانید بهترین سرعت برای حرف زدن چند کلمه در دقیقه است؟ بین ۱۲۰ تا ۱۶۰ کلمه در دقیقه! چند بار یک متن ۱۲۰ تا ۱۶۰ کلمه ای را بخوانید و زمان بگیرید تا دستتان بیاید سرعت مناسب صحبت کردن شما چقدر است.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**سوم: تلفظ درست کلمات و حرف‌ها:** واضح و شمرده صحبت کردن می‌تواند تأثیر زیادی بر تن صدای جذاب داشته باشد. شما باید به تک‌تک کلماتی که می‌گویید توجه کنید و آن‌ها را درست تلفظ کنید. تلاش کنید در هنگام حرف زدن، دهانتان کامل باز باشد و لب‌ها، زبان و دندان‌ها در حالت مناسبی قرار داشته باشند. این کار به ویژه در شرایطی به شما کمک می‌کند که لکنت زبان یا مشکل گفتاری داشته باشید و به این وسیله آن را پنهان یا کمرنگ کنید! ممکن است در ابتدا کمی دشوار به نظر برسد، اما اگر تلفظ صحیح کلمات را بیشتر تمرین کنید بعد از مدتی این کار برای شما آسان می‌شود.

**چهارم: معجزه نفس عمیق:** برای داشتن تن صدای جذاب، تنفس عمیق دیافراگمی (شکمی) بسیار مهم است.

**پنجم: تن صدای خود را بالا و پایین ببرید (یکنواخت نباشد):** برای داشتن تن صدای جذاب، باید آن را بالا پایین ببرید. صدای لرزان و ضعیف، این پیام را به طرف مقابل منتقل می‌کند که اضطراب دارید و تسلط ندارید. درحالی‌که صدای صاف و هموار و بدون استرس، آرام‌بخش‌تر و تأثیرگذارتر است. سعی کنید تن طبیعی صدایتان را کنترل کنید و آن را آرام نگاه دارید. می‌توانید با خواندن یک متن با صدای بلند برای خودتان، کنترل لحن و تن صدا را تمرین کنید. به خاطر بسپارید کلماتی را که قصد دارید روی آن‌ها تأکید کنید با صدای بلندتر ادا کنید.

**ششم: صحبت کردن تأثیرگذار را تمرین کنید:** یکی از مؤثرترین راه‌های داشتن تن صدای جذاب، این است که روبروی یک آینه بایستید و به این نکات دقت کنید:

- یک: دهانتان را باز نگاه دارید و تارهای صوتی خود را تقویت کنید. می‌توانید حرکات جالبی در این موقع انجام دهید. مثلاً چندین بار به صورت مصنوعی خمیازه بکشید. فک خودتان را به این طرف و آن طرف حرکت دهید. شعری را زمزمه کنید. گلوی خودتان را با انگشتان ماساژ دهید تا بیشتر و بیشتر با گلو و حنجره خود ارتباط برقرار کنید.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

• دو: هوا را کاملاً از ریه‌ها خارج کنید و دوباره آن را به داخل بکشید. حبس کردن آن در سینه به مدت ۱۵ ثانیه و سپس تخلیه مجدد آن، ظرفیت تنفس شما را زیاد می‌کند.

• سه: با صدای معمول آه بکشید؛ سپس به آرامی و به تدریج صدایتان را پایین برید تا چگونگی تغییر تن صدا را یاد بگیرید. با ادای همه حروف الفبا می‌توانید این تمرین را انجام دهید.

• چهار: با ادای جملاتی که کلمات مشابهی دارند، چرخش زبان در دهان را تمرین کنید.

**هفتم: صدایتان را پیش از صحبت گرم کنید:** گرم کردن صدا یعنی چه؟ حتماً فوتبالیست‌ها یا ورزشکاران دیگر را دیده‌اید که پیش از شروع بازی، حساسی گرم می‌کنند. برای داشتن یک تن صدای جذاب و گیرا هم باید صدایتان را گرم کنید.

**هشتم: تمرین ضبط صدا:** اغلب ما از صدای خودمان بدمان می‌آید! در این موضوع تنها نیستید! اما اگر فقط چند بار صدای خود را ضبط و به آن گوش کنید، مطمئناً با آن ارتباط برقرار می‌کنید و ضمناً این کار دارای چندین فایده فوق‌العاده است. از جمله اینکه ضبط صدا به ما کمک می‌کند تا نقاط ضعف صدای خود را که به طور معمول قادر به تشخیص آن‌ها نیستیم، پیدا کنیم. می‌توانیم از خودمان فیلم بگیریم تا حالات بدنی، تماس چشمی و حرکت دهان خود را هنگام صحبت کردن ببینیم.

**نهم: اگر لهجه دارید و نمی‌خواهید داشته باشید:** اگر لهجه خاصی دارید و فکر می‌کنید این لهجه از جذابیت صدای شما کم کرده، می‌توانید به مقاله بسیار کاربردی «تغییر و از بین بردن لهجه» آن را کم اثر یا کنترل کنید.

**دهم: هنگام حرف زدن، لبخند بزنید:** شاید بپرسید لبخند چه ربطی به تن صدای جذاب داشتن دارد، اما تحقیقات نشان داده که افراد با تن صدای جذاب، معمولاً لبخند به لب دارند.

اگر لحن شما هنگام حرف زدن، دوستانه، صمیمی و دل‌گرم‌کننده باشد، احساس بهتری به مخاطباتان می‌دهد. بهترین روش برای این‌که لحن صدای شما دوستانه و گرم به نظر برسد، لبخند زدن در مواقع صحبت است. نیازی نیست که دندان‌هایتان



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

را نشان طرف مقابل بدهید. کافی است لبخندی ملیح و ملایم داشته باشید تا صدایتان جذاب‌تر باشد. البته لبخند زدن همیشه مناسب نیست؛ مخصوصاً اگر در مورد موضوعی جدی صحبت می‌کنید. فقط به یاد داشته باشید که باید با احساس صحبت کنید تا روی مخاطب تأثیرگذار باشد.

**چطور جذاب صحبت کنیم؟** همه ما دوست داریم که جذاب صحبت کنیم تا مخاطبان را در صحبت‌هایمان میخکوب کنیم. و در این مقاله دقیقاً در مورد این موضوع صحبت می‌کنیم که چطور جذاب صحبت کنیم تا نظر کسانی که برایشان صحبت می‌کنیم را جلب کنیم.

اولین گام برای جذاب صحبت کردن، این است که خسته کننده صحبت نکنیم! یعنی نکات ممنوعه در سخنرانی و گفت و گوهای روزمره را کاملاً رعایت کنیم. پیش نیاز جذاب صحبت کردن، درست صحبت کردن است. حتی اگر بهترین حرف‌های دنیا را هم داشته باشید مطمئن باشید که با زیاد صحبت کردن ارزش آن را کم خواهید کرد. اصل کمیابی در متقاعدسازی بیان می‌کند که ما انسان‌ها به سمت چیزهایی که کمیاب و در دسترس نیستند، گرایش داریم و دوست داریم آنها را داشته باشیم، اگر می‌خواهید صحبت شما مورد توجه دیگران قرار بگیرد تا حد ممکن کوتاه صحبت کنید. اگر سخنرانی می‌کنید اجازه ندهید تحت هیچ شرایطی بیش از ۶۰ دقیقه پشت سر هم سخنرانی کنید. فراموش نکنید اگر شمش‌های طلا مانند شن‌های ساحل روی زمین ریخته بودند، هیچ کسی به آنها توجهی نمی‌کرد.

برای این که بتوانید تمرین کنید تا کوتاه صحبت کنید، باید چند گفت و گواز خودتان با فرد دیگری را ضبط کنید و متن آن را بنویسید و یک بار دقیق به آن نگاه کنید و ببینید که کدام قسمت‌ها را می‌توان حذف کرد و سعی کنید مجدداً آن را اجرا کنید و اینقدر این کار را انجام دهید که مطمئن شوید هیچ قسمتی قابل حذف نیست. پس از چهار یا ۵ بار تمرین کردن در این حیطة، کم کم به صورت ناخودآگاه خلاصه‌تر صحبت خواهید کرد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

بعضی‌ها هنگام صحبت کردن، مرتکب این اشتباه نا بخشودنی می‌شوند که فقط درباره موضوعات مورد علاقه خودشان حرف می‌زنند. به نظر شما نباید گوینده به این نکته توجه کند که چه چیزی شنونده را سرگرم می‌کند، نه خودش را؟! باید سعی کنید به خواسته‌های مخاطبان توجه کنید. هنگام آماده شدن برای صحبت، در مورد شنوندگان مطالعه کنید و به خواسته‌ها و آرزوهای آنها توجه کنید و در مورد آنها صحبت کنید. همیشه افراد دوست دارند که در مورد مسائل، مشکلات، راه‌حل‌ها و موضوعات مربوط به خودشان صحبت شود. اگر دوست دارید صحبت‌های شما مورد استقبال دیگران باشد تا حد ممکن از دیگران صحبت کنید و تا حد ممکن کم در مورد خودتان صحبت کنید.

آقای تی. جی والکر در ششمین باشگاه سخنرانی و فن بیان برج میلاد به این موضوع پرداختند که تحت هیچ شرایطی در یک صحبت یا سخنرانی بیشتر از ۴ موضوع را مطرح نکنید این اشتباه تقریباً همه گیر را تکرار نکنید که در نطقی کوتاه مطالب زیادی را عنوان کنید. موضوعی را که انتخاب کرده‌اید فقط از یکی دو زاویه در نظر بگیرید و به طور کامل توضیح دهید. اگر چند بار صحبت خود را از قبل تمرین کنید مطمئناً خواهید دید که حجم مطالب زیاد شما را در ارائه اذیت می‌کند و البته مخاطبان را واقعاً ناراحت و خسته خواهد کرد.

داستان‌ها فوق‌العاده هستند و اگر بتوانیم خوب آنها را بیان کنیم می‌توانیم مطمئن باشیم که مخاطبان از شنیدن داستان لذت خواهند برد. اگر شک دارید که داستانی که در ذهنتان است به اندازه کافی جذاب است یا نه، می‌توانید به این پیشنهاد توجه کنید که اگر اینقدر جذاب بوده که در مدتی طولانی در ذهن شما باقی مانده است، پس احتمالاً به اندازه کافی جذاب است... حتماً از داستان‌ها و اتفاق‌هایی که برای خودتان پیش آمده فهرستی تهیه کنید و حتماً آنها را چندین مرتبه تمرین کنید و در مرتبه آخر صدای خود را ضبط کنید و ببینید که آیا به نظر خودتان به اندازه کافی جذاب داستان تعریف می‌کنید؟



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

روش دیگری که باعث می‌شود که خوب و جذاب صحبت کنیم داشتن حرکات مناسب است. فرقی نمی‌کند که شما در حال سخنرانی و صحبت در جمع باشید و یا در حال گفت و گو با دوستانتان در یک جمع دوستانه و یا حتی تعریف یک خاطره برای همسرتان! شما باید حرکات خوبی داشته باشید. مثلاً در یک سخنرانی شاید لازم باشد لحظاتی از روی سن پایین بیایید و در بین مخاطبان حرکت کنید و یا در زمان تعریف یک داستان می‌توان از حرکات دست و بدن بیشتر استفاده کرد. حتی با رعایت کردن تمام نکات بالا، نمی‌توان مطمئن بود که مخاطبان ۱۰۰ درصد به ما گوش خواهند کرد.

در حقیقت اگر شما لحن و بیان خوبی نداشته باشید می‌توانید مطمئن باشید که مخاطبان به زودی خسته خواهند شد. به عنوان اولین تمرین فن بیان سعی کنید تا حد ممکن به افرادی که بیان خوبی دارند و لحن صحبت کردن آنها را دوست دارید توجه کنید. (این افراد می‌توانند سخنران، گوینده، بازیگر، مجری و ... باشند)، به نوع صحبت کردن آنها توجه کنید و ببینید که چه زمانی لحن آنها تغییر می‌کند و چطور دهان آنها باز و بسته می‌شود.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



## بخش ششم:

### روش های ایجاد ارتباط در شرایط سخت

در بسیاری از کشورهای جهان از جمله ایران، به دلیل شیوع ویروس کرونا، استفاده از ماسک اجباری شده است. بخواهیم یا نخواهیم باید با زدن ماسک کنار بیاییم و آن را به یک عادت تبدیل کنیم. عادتی که نه آزاردهنده بلکه حتی بتواند خوشایند ما هم باشد. اگرچه خیلی از ما که به تازگی و طی چند ماه گذشته مجبور شده ایم ماسک بزنیم، به قرار گرفتن چیزی روی صورتمان عادت نداریم و با آن مشکل داریم، اما در این مقاله می خواهیم به شما بگوییم که چگونه و با چه روش هایی استفاده از ماسک را برای خودتان راحت تر کنید چطور با ماسک راحت تر صحبت کنیم و چطور حتی با وجود اذیت شدن و سختی استفاده از ماسک از آن رنج و آزار نبینیم. اغلب افراد از اینکه ماسک باعث "دشواری در تنفس" شده و یا "داشتن ماسک و صدای خفه" از پشت آن صحبت و فن بیان را دشوار می کند شکایت و گله دارند. وقتی نتوانیم تمام صورت همدیگر را ببینیم طبیعتاً پردازش کلیه ما از عواطف و احساسات طرف مقابل مختل می شود. اما چه کنیم که باید با آن کنار بیاییم به نکات مهم زیر در این رابطه توجه کنید. ارزیابی و خواندن حالات چهره از طریق چشم و دهان بیش از سایر بخش های صورت مهم است و بیشترین اطلاعات را به فرد مقابل می دهد، چون این دو عضو بیشتر از سایر اجزای صورت بیانگر و آشکار کننده هستند. ما ناخودآگاه حرکات دهان و چشم را ارزیابی می کنیم تا بفهمیم که یک شخص در صدد انتقال چه معنایی به ماست. دهان در نشان دادن احساس خوشحالی خیلی کارآمد است، وقتی مایل هستیم احساس خشنودی و دوستی را به دیگران منتقل کنیم پوشاندن دهان مشکل ساز می شود!... اما چون با ادامه شروع ویروس کرونا به نظر نمی رسد که ماسک به این زودی ها از رده خارج شود پس با توجه به این واقعیت لازم است یاد بگیریم چطور ماسک را به نحو مناسب تری به کار ببریم و چطور با ماسک فن بیان بهتری داشته



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

باشیم؟

**با ماسک راحت باشید:** نکته اول این است که سعی کنیم استفاده از ماسک را برای خودمان راحت تر کنیم. مثلاً اگر ماسک خیلی گوش‌های شما را اذیت می‌کند، بهتر است اندکی کش‌های آن را بیشتر بکشید تا بتوانید آن را به حالت شل تری در بیاورید. در این صورت ماسک گوش‌های شما را کمتر اذیت می‌کند. یا می‌توانید از مدل‌هایی استفاده کنید که کش‌های آن دور سر بسته می‌شود نه پشت گوش‌ها.

**صدای بلندتر، لغات بیشتر:** موقع برقراری ارتباط با ماسک در مقایسه با شرایط عادی باید از صدای بلندتر و لغات بیشتری استفاده کنیم تا مطمئن شویم که توانسته‌ایم منظورمان را به فرد مقابل به خوبی برسانیم.

**زبان بدتر مهم‌تر می‌شود:** با توجه به اینکه وقتی ماسک به چهره دارید لب‌های شما توسط طرف مقابل دیده نمی‌شود بنابراین درک صحبت‌های شما توسط فرد مقابل دشوارتر می‌شود. به خصوص وقتی جلوی دوربین صحبت می‌کنید و امکان بازخورد گرفتن از فرد مقابل را ندارید. در این صورت شاید بد نباشد با زبان بدن خود بازی کنید تا بهترین حالات را برای نشان دادن مفاهیم واقعی منظورتان نشان دهید یادگیری حرفه‌ای تر زبان بدن، باعث می‌شود بتوانید از دست‌ها، نوع ایستادن، نوع نشستن و حالات بدنی برای نشان دادن بیشتر منظور نظرتان استفاده کنید. از پیشانی و چشم‌ها برای نشان دادن حالات خود استفاده کنید جلوی آینه تمرین کنید. ماسک به چهره بزنید و سعی کنید بخندید و چشم‌هایتان لبخند شما را نشان دهد. برای نشان دادن حس تعجب سعی کنید چشم‌های تان را درشت تر کنید.

**ماسک زدن می‌تواند یک تمرین ذهن‌آگاهی باشد:** از همین ماسک زدن هم می‌توانید به عنوان یک تمرین مدیتیشن یا ذهن‌آگاهی استفاده کنید. به جای اینکه دائم از داشتن ماسک بر چهره حرص بخورید، سعی کنید با ذهن‌آگاهی دقت کنید که چطور عرق‌های روی پیشانی تان پایین می‌آید، چطور در حال تنفس زیر ماسک هستید، از این قبیل ذهن‌آگاهی‌ها. این‌ها به شما کمک می‌کند که ناخودآگاه بتوانید به ماسک زودتر عادت کنید و از این عادت در جهت بهبود مهارت ذهن‌آگاهی و حضور در لحظه حال استفاده کنید.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## غلبه بر رودربایستی

- وقتی مجبور به زدن ماسک در محل کار هستید اما خودتان علاقه ای به این کار ندارید
- وقتی خود را ملزم کرده‌اید که از کودک همسایه برای ساعاتی مراقبت کنید.
- وقتی مجبور شده‌اید علیرغم میل باطنی‌تان کلید ویلای شمال خود را به دوستان بدهید.
- وقتی خودتان کار مهمی دارید اما به جای همکاران شیفت شب ایستاده‌اید.

و ده‌ها موقعیت مشابه دیگر؛ یعنی شما یا خجول هستید و یا رودربایستی دارید. رودربایستی داشتن در بلندمدت می‌تواند به «عزت نفس» شما صدمه وارد کند. همچنین هزینه‌های مالی و روانی زیادی را برای شما ایجاد می‌کند. شاید سخت‌ترین کار این باشد که بخواهید به یک دوست یا آشنا نه بگویید. در موقعیت بالا هم شما احتمالاً در این موقعیت گیر افتاده‌اید. خیلی اوقات بهتر است همان دم حمله، به اصطلاح گربه را بکشیم. یکی از موضوعاتی که در رودربایستی گریبان گیر ماست، این است که حرفمان همان اول خیلی رک و روراست نمی‌زنیم. باید مواردی را که شما را آزار می‌دهد همان اول کار به هرکسی که با شما آشنا می‌شود بگویید تا یک موقع در مورد شما فکر بد نکنند یا اذیت نشود. شما هم با دادن این آگاهی به دوستانتان، می‌توانید مطمئن شوید که دیگران دست شما اذیت نخواهد شد. چون می‌دانید ویژگی شما این است. البته اگر درک بالایی داشته باشد. پس نخستین گام این است که ویژگی‌های ارتباطی خودتان را به صورت واضح و شفاف به دوستانتان گوشزد کنید.

گام دوم: محترمانه با او صحبت کنید: کسی که برای شما هدیه‌ای تهیه کرده، قطعاً شما را دوست دارد و برای خوشحال کردن شما این کار را کرده است. اما اگر شما از این کار خوشتان نمی‌آید، خیلی محترمانه ابتدا از او تشکر می‌کنید و سپس به او می‌گویید که با این کار او چندان راحت نیستید. این سؤال پیش می‌آید که اگر در این شرایط او ناراحت شد چه کنیم؟ اگر با تمام این کارها، باز هم او از شما ناراحت شد، باید بگوییم این تقصیر شما نیست و خودتان را بابت ناراحتی او سرزنش نکنید! هیچ جایی نوشته نشده که اگر کسی به ما هدیه‌ای داد، ما موظف به قبول آن و جبران آن هستیم؛ بنابراین راحت باشید و خودتان را اذیت نکنید. اگر تلاش می‌کنید همه را از



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

خودتان راضی نگه دارید، نه تنها موفق نخواهید شد بلکه آزار هم خواهید دید. خسته هم خواهید شد. برای موفق بودن نیاز نیست همه را از خودمان راضی نگه داریم. اگر بخواهیم در تمام امور زندگی موفق باشیم باید از راضی نگه داشتن دیگران دست بکشیم. اگر کسانی هستند که از شما راضی نیستند، غصه نخورید و عذاب وجدان نداشته باشید. رودربایستی داشتن در کل می تواند روان شما را تحت تأثیر قرار دهد و یکی از موانع موفقیت شما باشد.

به دور از تمام این بحث ها مشکل اصلی آنجاست که می خواهیم دیگران را متقاعد کنیم، پس نیاز به یادگیری روش هایی داریم تا برنده گفتگو باشیم. متقاعد کردن دیگران یک هنر است. مثل هنرهای دیگر. و البته مثل هر هنر دیگری قابل یادگیری است. این خبر بسیار خوبی است برای کسانی که فکر می کنند مهارت هایی مثل متقاعد کردن دیگران هنری ذاتی است و اگر پدر و مادر آدم بلد نباشند دیگران را متقاعد کنند، پس ما هم بلد نیستیم! هنر متقاعدسازی مبحث بسیار گسترده ای است. اگر بخواهیم در مورد اینکه متقاعدسازی چیست و چه فرایندی را طی می کند صحبت کنیم نیاز به ده ها کتاب داریم. در پاراگراف پیش رو صرفا به ترفندهای متقاعدسازی و قانع کردن دیگران و هفت ترفند در این زمینه می پردازیم.

**ترفند اول متقاعدسازی، مدرک اجتماعی:** ترفند مدرک اجتماعی، بریک اصل ساده استوار است: که می گوید وقتی بقیه یک چیز را تأیید می کنند یعنی آن چیز خوب است، این اصل به صورت فراگیر در اغلب سایت ها و فروشگاه های اینترنتی و معمولی به کار گرفته می شود. مثلا ما در سایت خودمان و در بسیاری از محصولات، نظراتی که کاربران روی محصولات ما داده اند را به عنوان نمونه هایی از رضایت مشتری در صفحه محصول می گذاریم. اغلب ما تحت تأثیر این ترفند قرار می گیریم. یادمان باشد نباید به دروغ از این ترفند استفاده کنیم. چون اعتماد مشتریان به خودمان را خدشه دار می کنیم. اصل تأیید اجتماعی از نظر اجتماعی اصل بسیار جالبی است. مثلا وقتی شما وارد یک مطب شوید که همه صندلی ها خالی است و ببینید که هیچکس بر روی صندلی ننشسته و همه افراد ایستاده اند، به احتمال بسیار قوی شما هم نمی نشینید. با خود می گوئید وقتی همه ایستاده اند، لابد یک دلیل دارد دیگر! پس شما

1. Social Proof



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

هم تحت تأثیر بقیه، سر پا می ایستید.

**ترفند دوم متقاعدسازی، عمل متقابل:** این اصل به سادگی بیان می‌کند که ما دلمان می‌خواهد لطف دیگران را جبران کنیم و زیر دین کسی نباشیم. فرض کنید شما لطفی در حق کسی کرده‌اید. به طور مثال روزی به جای او شیفت ایستاده‌اید. در این صورت به احتمال بسیار قوی شما انتظار دارید که او هم طی یک عمل متقابل این لطف شما را جبران کند. یا اگر برای عروسی یا تولد کسی هدیه خریده‌اید انتظار دارید روزی جبران کند. به یک مثال معروف و خوب در این زمینه توجه کنید.

این تست توسط **دیوید استرومتر** انجام شده است. فرض کنید در یک رستوران، پیشخدمت موقعی که صورتحساب را به مشتری ارائه می‌کند، یک آبنبات هم به مشتری بدهد. با اینکار احتمال دریافت انعام، یا میزان انعام، ۳٪ افزایش خواهد یافت. در مرحله دوم، پیشخدمت دو آبنبات به مشتری می‌دهد و میزان احتمال انعام دادن توسط مشتری به ۱۴٪ می‌رسد. در مرحله سوم از پیشخدمت خواسته شد آبنبات دوم را با اقدامی خاص به مشتری بدهد، مثلاً به مشتری بگوید، یک آبنبات بیشتر برای شما مشتری خاص! یا اینکه آبنبات اول را بدهد، کمی از میز دور شود و دوباره برگردد و آبنبات دیگری را به مشتریان سر میز بدهد. با اینکار انعام پیشخدمت ۲۴٪ افزایش یافت. در این زمینه، تحقیقات فراوانی انجام شده. مثلاً استادی برای بررسی این اصل، به تعداد زیادی از افرادی که نمی‌شناخت کارت پستال ارسال کرد و جالب اینجا بود که بسیاری از این افراد در پاسخ این استاد، که نمی‌شناختند، کارت پستال ارسال کرده بودند. پس می‌توان نتیجه گرفت که این اصل می‌تواند تأثیر مطلوبی در متقاعدسازی مخاطب در هر نوع مذاکره و فروشی بگذارد البته در صورتی که:

**سعی کنید ارزش هدیه کنید:** الزاماً نباید هدیه شما مادی باشد، مثل مشاوره دادن به کسی. تلاش کنید هدیه ای بدهید که برای مشتری ارزشمند باشد یا اینکه مشتری از دریافت این هدیه احساس ارزش کند، اگر هدیه شما در نظر مشتری بی ارزش و حتی بی مصرف باشد، نمی‌توانید از این ترفند استفاده کنید.

1. Reciprocity



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**سعی کنید اول باشید:** یعنی منتظر نمانید که مشتری از شما خرید کند، چرا که اگر مخاطب شما زودتر اقدام کند، این شما هستید که برای جبران، امتیاز می دهید.

**درست ارائه کنید:** تحقیق پیشخدمت را دوباره مرور کنید. زمانی که نحوه ارائه هدیه او تغییر کرد، میزان انعام به مراتب افزایش یافت. برخی یک امتیاز کوچک و ناچیز به گونه ای زیبا به مخاطب می دهند که ارزش آن بسیار بالاست و برخی دیگر یک امتیاز بزرگ را آنقدر ناشیانه می دهند، که برای مخاطب هیچ ارزشی ندارد.

**غیرمنتظره باشد:** انسان ها از سورپرایز لذت می برند و این اتفاق ها در ذهن آنها ثبت می شود. باید خوب فکر کنید که چطور می توانید مشتریان را غافلگیر و شگفت زده کنید. شاید با ارسال یک هدیه فوق العاده در روز تولدش یا هر کار دیگری ...

**از ارزش هدیه بگویید اما نه زیاد:** اگر خیلی به هدیه ای که داده اید اشاره کنید و در مورد آن صحبت کنید، ارزش کارتان کم می شود. سعی کنید به صورت غیرمستقیم به مشتری بگویید که هدیه شما چه ارزشی دارد. مثلا هدیه ای که به او داده اید رایگان است اما قیمت واقعی اش روی آن درج شده. تا مشتری بداند که این هدیه چقدر ارزش دارد.

**ترفند سوم متفاعدسازی، تعهد و یکپارچگی:** ترفند تعهد و یکپارچگی به صورت ساده بیان می کند که ما معمولا به انتخاب های قبلی خود پایبند می مانیم و تصمیم های جدیدمان با آنها همخوانی دارند. به عبارت دیگر، مردم دوست دارند کارهایی را که قبلا انجام داده اند را تکرار کنند. در این ترفند می توانید از مشتری یک درخواست کوچک کنید و سپس درخواست بزرگ تر را مطرح کنید. تقاضای تعهدات کوچک شروعی برای یک پروسه بزرگتر است. مثلا در یک مطالعه، از مالکان درخواست شد تا یک کارت پستال مربوط به مبارزه انتخاباتی را در کنار پنجره قرار دهند. این یک تقاضای کوچک بود که برخی از مردم آن را پذیرفتند. در مدت زمان کوتاهی اغلب این افراد پذیرفتند تا پلاکارد بزرگ تری را در منزلشان نصب کنند. یا وقتی از یک کاربر می خواهید فقط ایمیلش را وارد کند و یک محصول رایگان دریافت کند تنها یک کار کوچک از او خواسته اید که ممکن است نتایج بزرگی برایتان داشته باشد و از او یک مشتری وفادار بسازید. یا وقتی از او می خواهید از بخشی از محصولات شما استفاده و آن را تست کند. این یک کار کوچک است.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**ترفند چهارم، قدرت اعتبار و اتوریته: رابرت چالدینی** یکی از مهم ترین افرادی که نامش در حوزه متقاعدسازی مطرح است و برخی او را پدر متقاعدسازی می نامند می گوید: وقتی مردم بدانند در کاری تبحر دارید، راحت تر متقاعد شده و به درخواست ها پاسخ مناسب می دهند. یک مثال معروف استفاده از قدرت اعتبار استفاده پزشکان و دندان رشکان از نصب مدارک علمی در اتاق هایشان است. (به طور مشابه مدیرانی که این مدارک را قاب کرده و به دیوار می زنند). تا به این طریق اعتماد بیماران و مشتریان را جلب کنند و مشتریان را به این باور برسانند که این پزشک به اندازه کافی معتبر است و قدرت بالایی دارد. اصلا اعتبار که به نام اصل قدرت هم می شناسندش، در خیلی جاها حضور دارد و این اعتبار همان دلیلی است که یک سرباز از فرمانده اش حرف شنوی دارد یا یک دانشجو به حرف استادش گوش می دهد. مثال های بیشتری در مورد استفاده از اصل قدرت در متقاعدسازی هم می توانیم بزنیم. از جمله:

- وقتی یک پزشک شامپویی به ما معرفی کند، راحت می پذیریم و به حرف آن دکتر در مورد شامپو اعتماد می کنیم!
- وقتی وارد سازمانی می شوید و می بینید که همه افراد لباس یکسانی دارند، راحت تر و سریع تر به آنها اعتماد می کنید.
- وقتی با یک ماشین لوکس سر یک قرار حاضر شوید احتمالا احترام بیشتری از طرف مقابل دریافت می کنید و راحت تر اعتمادش را جلب می کنید.
- به احتمال زیاد وقتی یک سلبریتی مشهور لباسی را توصیه می کند بیشتر به حرف او اعتماد می کنیم. به خصوص وقتی او را دوست داشته باشیم.

**ترفند پنجم، استفاده از اصل کمیابی: ارسطو** روزگاری گفته بود: ما آدم ها از چیزهایی که با تاخیر یا با سختی بیشتر به دست آورده باشیم، بیشتر لذت می بریم. ما آدم ها به سمت چیزهایی که کمیاب و در دسترس نیستند، گرایش داریم و دوست داریم آنها را داشته باشیم.

اقتصاد جهانی به کل بر پایه اصل کمیابی کار می کند. طلا ارزشمند است چون کمیاب است. پول هم همینطور. کمیابی است که ارزش چیزها را مشخص می کند. کسب و کارها از این ترفند متقاعدسازی استفاده های زیادی می کنند. مثلا وقتی برای محصول خودمان یک تک تایم فریم یک روزه در نظر میگیریم و می گوییم فقط تا



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

فردا وقت دارید که این محصول را با ۲۰ درصد تخفیف بخرید در واقع زمان را کمیاب می‌کنیم. به مثال های زیر توجه کنید:

- از این محصول تنها ۵ عدد دیگر باقی مانده و بعید است تا فردا از آن چیزی باقی بماند.
- تخفیف ۵۰٪ بیمه ما فقط سالی یکبار ارائه می‌شود و تخفیف امسال تنها تا فردا معتبر است.
- از این تلویزیون قدیمی فقط سه تا در ایران پیدا می‌شود.
- تخفیف ۶۰٪ تنها برای ۱۰ نفر اول که در دوره ثبت نام کنند.

**ترفند ششم متقاعدسازی، استفاده از اصل یگانگی:** چه حسی پیدا می‌کنید وقتی در یک شهر غریب با زبان و فرهنگ متفاوت، یک همشهری ببینید؟ حس خوبی است نه؟ می‌توانید به او اعتماد کنید. هرچه باشد او همشهری و هم زبان شماست. به صورت ساده اصل یگانگی اینطور بیان می‌شود که وقتی احساس کنیم فردی مانند ماست راحتتر به او اعتماد می‌کنیم. این موضوع در بین اعضای یک خانواده بهتر کار میکند و نمود بهتری دارد. در یک آزمایش وقتی پرسشنامه ای برای خانواده ها فرستاده می‌شد، میزان مشارکت آنها کمتر از ۲۰٪ بود اما وقتی اعلام می‌شد مشارکت خانواده ها در تکمیل پرسشنامه تأثیر مثبت بر روی نمره فرزندان شان دارد، سطح همکاری به ۹۷٪ افزایش پیدا می‌کرد. وقتی فردی، جمعی را با عنوان خانواده خطاب می‌کند و این حس را منتقل می‌کند می‌تواند بسیار متقاعدکننده تر باشد. برای استفاده از این اصل باید تلاش کنید تا این موضوع را به مخاطب منتقل کنید که شما هم یک نفر مانند او هستید.

**ترفند هفتم متقاعدسازی، استفاده از علاقه مندی:** اصل علاقه مندی یا دوست داشتن به این موضوع اشاره می‌کند که ما رفتارهای فردی که او را دوست داریم را به شدت دنبال می‌کنیم. به بیان دیگر ما دوست داریم به کسانی که می‌شناسیم و آنها را دوست داریم، بله بگوییم. مثلاً افرادی که به شدت به یک تیم فوتبال یا یک فوتبالیست علاقه مند هستند، همواره در مسیر فوتبالیست محبوبشان هستند و در هر شرایطی از او دفاع می‌کنند، اگر این فوتبالیست کمپینی راه بیاندازد، به درست و غلط آن کاری ندارد و سریعاً از این کمپین حمایت می‌کند و یا اگر محصولی را معرفی کند،



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



سریعاً آنرا می‌خرند. نقش افراد مشهور و سلبریتی‌ها در این زمینه و در این اصل پررنگ است. نه تنها سلبریتی‌ها بلکه این فرد می‌تواند یک دوست نزدیک و صمیمی باشد، یا یک ستاره سینمایی. با این اصل می‌توانیم بفهمیم که چرا بازاریابی دهان به دهان این همه مهم است.

دانستن چندین ترفند روانشناسی زبان بدن برای موفقیت در محل کار واقعاً ضروری و لازم است زیرا موفقیت در محل کار چیزی فراتر از برقراری ارتباط چشمی است و اصول و رمز و رازهای خودش را دارد. در این بخش با ما همراه باشید تا ۷ ترفند روانشناسی زبان بدن برای موفقیت در محل کار را بدانید. نتایج یک مطالعه نشان داده است که مدیریت دفتر کار ۵۵٪ از طریق ارتباط مؤثر با زبان بدن، ۳۸٪ از طریق لحن صدا و تنها ۷٪ کلماتی هستند که بیان می‌شوند، این نتایج نشان می‌دهند که باید نسبت به زبان بدن و رفتاری که پیش می‌گیریم آگاه باشیم.

#### ۱. وضعیت بدنی انتخاب کنید که اعتماد به نفس تان را نشان دهد.

تحقیق انجام شده توسط مدرسه‌ی کسب و کار هاروارد و کلمبیا نشان می‌دهد که قرار دادن بدن تان در وضعیت باز با "قدرت بالا" - مانند سرپا ایستادن با شانه‌های عقب‌داده شده، بازتر ایستادن یا بازکردن دست‌های تان - تستسترون را افزایش می‌دهد، تستسترون هورمونی است که به قدرت و اعتماد به نفس مرتبط است. این حالت‌ها همچنین سطوح کورتیزول را، که به‌عنوان هورمون استرس شناخته می‌شود، کاهش می‌دهد. قبل از یک جلسه‌ی مهم سعی کنید در سرویس بهداشتی یا هر جای دیگری که برای تان مناسب است بایستید، دستان تان را باز کنید و چند دقیقه‌ای صاف بایستید. ولی مراقب باشید سرگرم شکلک درآوردن در آینه نشوید که هرچه رشته‌اید پنبه می‌شد.

#### ۲. از "نشانه‌های اطاعت و فرمانبرداری" استفاده نکنید

با ورود یک رئیس جدید یا معرفی یک ترویج بالقوه، همه‌ی ما کمی به فکر تأیید گرفتن از مافوق مان می‌افتیم، و هیچ چیز جز رفتار ما این مورد را از بین نمی‌برد. سرتان را کج کنید. بدن کارول کنزی گومن نویسنده‌ی زبان می‌گوید، کج کردن سر، نشان‌دهنده‌ی همدردی و گوش دادن فعال است ولی همچنین به‌صورت ناخودآگاه به‌عنوان علامت



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

اطاعت و فرمانبری نیز برداشت می‌شود. به همین ترتیب، او این‌گونه می‌نویسد که سرتکان دادن می‌تواند تشویق و مشغولیت شما نسبت به موضوع را نشان دهد حال آن‌که می‌توانید نقص مدیریت و قدرت را نیز بیان کند. به عبارت دیگر، تلاش کنید و هر دو را در کمترین اندازه‌ی ممکن نگه دارید، حتی اگر با مدیرعامل‌تان صحبت می‌کنید. و تحت هیچ شرایطی انگشت شصت هر دو دست‌تان را برای کسی بالا نبرید.

### ۳. هنگام ارائه‌های‌تان ثابت نایستید.

بازداشتن همکاران از رؤیای‌پردازی‌های روزانه‌شان درباره‌ی مثلا شام‌شان، سخت‌ترین چالش شما در زمان ارائه‌ها است. در این جاست که زبان بدن واقعا می‌تواند به کمک شما بیاید. از نظر فیزیکی نادیده گرفتن فردی که در حرکت است در مقایسه با فردی که ثابت ایستاده است دشوارتر است. زمانی که ارائه‌ای دارید سعی کنید از حالت‌های مختلف سر، بدن و دست‌تان استفاده کنید (تونی بلر در این زمینه عالی عمل می‌کرد). از فضایی که در آن قرار دارید استفاده کنید؛ به عنوان مثال اگر اسلایدی را می‌خوانید که سه نکته را بیان می‌کند، برای مطرح کردن هر یک از این نکات کمی جایی‌تان را تغییر دهید.

### ۴. کف دست‌تان را نشان دهید

در روزگاران قدیم مردم برای این‌که نشان دهند اسلحه‌ای همراه ندارند کف دست‌شان را نشان می‌دادند. اکنون نیز نشان دادن کف دست‌تان هنوز هم نشانه‌ی صداقت و راحت بودن با طرف مقابل است. پتی وود، متخصص زبان بدن می‌گوید: ”وقتی کف دست‌تان رو به بالا باشد، نشان‌دهنده‌ی صداقت است. سیستم احساسی مغز این نشانه‌ی مثبت را دریافت می‌کند و موجب آرامش شنونده می‌شود. این مورد در مان انجام مصاحبه بسیار مهم است. فقط اطمینان حاصل کنید که آشکارا عرق نمی‌کنید.

### ۵. همیشه اولین یا آخرین باشید.

مردم همیشه از اولین و آخرین چیزی که اتفاق می‌افتد خاطره‌ی روشنی در ذهن دارند، درحالی‌که تصویر آن چه در میان رخ می‌دهد تیره و تار است. از این رو اگر می‌خواهید کار جدیدی انجام دهید سعی کنید یا اولین نفری باشید که از در وارد یا خارج می‌شوید یا نفر آخر.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## ۶. هر دو پای تان را روی زمین نگه دارید.

شاید بتوان گفت جالب‌ترین ترفند روانشناسی زبان بدن برای موفقیت در محل کار این نکته است.

اگرچه پا روی پا انداختن در مردها کمتر از زن‌ها رخ می‌دهد، حقیقتاً دلیل عصب‌شناسی برای آن وجود دارد که بهتر است نسبت به آن آگاه باشید: قراردادن هر دو پا روی زمین به این معنی است که شما می‌توانید به سادگی بین جنبه‌های خلاقانه و منطقی مغزتان حرکت کنید. وود می‌گوید: این امکان وجود ندارد که، ولی جواب دادن به سؤالات بسیار پیچیده ممکن نیست مگر آن‌که هر دو پای تان روی زمین قرار داشته باشد. این مورد با توانایی شما در حرکت به عقب و جلو بین سیستم احساسی مغز و نئوکورتکس ارتباط دارد.

## ۷. کنار دشمن تان بنشینید.

برخلاف مقابله‌ی چهره به چهره در نشست‌های خبری بوکسورها و در دولت بریتانیا، مشاجره با کسی که کنار شما نشسته است و هر دو به یک سو نگاه می‌کنید، تقریباً غیرممکن است. اگر احساس می‌کنید ممکن است با مخالفت کسی در یک جلسه مواجه شوید، آگاهانه عمل کنید و عامدانه درست در کنار او بنشینید. نزدیک بودن به فرد باعث می‌شود در بیان پرخاش و عدم موافقتش با شما احساس خوبی نداشته باشد، و کار برای تان راحت‌تر می‌شود.

## زبان بدن دیجیتالی مشتریان را بفهمید

زبان بدن دیجیتالی کم‌کم در ادبیات مشتری‌مداری دیجیتالی جا می‌افتد و توجه بسیاری را به خود جلب می‌کند. زبان بدن دیجیتالی به مجموعه فعالیت‌هایی گفته می‌شود که مشتری‌ها به طور آنلاین و در فضای برخط و مجازی انجام می‌دهند که شامل کارهای مختلفی نظیر مشاهده صفحات وب سایت تا کلیک روی فرم‌های مختلف می‌شود. عموماً مشتری در فضای مجازی هویت خود را پنهان می‌کند اما هر رفتاری که نشان می‌دهد و هر کلیک‌ای که می‌کند اطلاعات مهم و حیاتی درباره



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

علاقمندی ها و احساسات او در اختیار شما می‌گذارد. از این رو لازم است که حتماً زبان بدن دیجیتالی مشتریان را بفهمید. علیرغم پیشرفت‌های دیجیتالی که در ۲۰ سال گذشته صورت گرفته است، از پیشرفت در تجارت الکترونیک گرفته تا پیچیده‌تر شدن تکنولوژی بازاریابی، معیارهای عملکرد وب‌سایت در این دو دهه تغییر چندانی نکرده است.

این حقیقت که نرخ تبدیل در این ۲۰ سال در ۳٪ را کد باقی‌مانده است نشانگر این است که معیار نادرستی برای تمرکز و توجه است. شاخص کلیدی عملکرد (KPI) می‌بایست به همان روشی گسترش بیابد که کانال‌های دیجیتال، رفتار مشتری، رویکرد خرید و عادت‌ها تکامل یافته‌اند.

**شاخص عملکرد** یا شاخص کلیدی عملکرد، پارامتری قابل اندازه‌گیری برای عملکرد است، که به سازمان‌ها کمک می‌کند تا فرایند دستیابی به اهداف سازمانی را تعریف و اندازه‌گیری کنند. زمانی که یک سازمان، مأموریت خود را تحلیل کرده باشد، همه ذینفعان مشخص شده و اهداف سازمانی نیز تعریف شده باشند، ابزاری برای اندازه‌گیری میزان دسترسی به این اهداف لازم است، که شاخص‌های کلیدی عملکرد، این ابزار را فراهم می‌نمایند. شاخص عملکرد می‌تواند منعکس‌کننده فاکتورهای حیاتی موفقیت یک سازمان باشد، که این پارامترها از هر سازمانی به سازمان دیگر متغیر هستند. این شاخص‌ها نقشی کلیدی و مهم در بسیاری از فرایندهای سازمانی، از جمله فروش و بازاریابی دارند. مدیران فروش با استفاده از این شاخص‌ها میزان موفقیت و کارآمد بودن فروش را اندازه‌گیری می‌کنند. این شاخص‌ها به مدیریت هر بخش از سازمان کمک می‌کنند و بخش دشوار کار کردن با آنها، پیدا کردن شاخص‌های صحیح برای سازمان مورد نظر است. انواع شاخص‌های عملکرد شامل موارد زیر است:

- **کمی:** حقایقی عاری از نظرات، احساسات، عقاید یا برداشت‌های شخصی افراد، که معمولاً با اعداد و ارقام و نسبت به یک استاندارد خاص ارائه می‌شود.
- **کیفی:** اعداد و ارقامی که طبق نظرات، عقاید و برداشت‌های شخصی شکل گرفته و ارائه می‌شوند.

1. Performance indicator



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

نقاط اندازه گیری شاخص های اندازه گیری عملکرد وجود حداقل دو عنصر ورودی و خروجی است. اما لیست کامل تر به صورت زیر است:

- ورودی: ورودی های مورد نیاز برای یک فعالیت را برای تولید خروجی نشان می دهد.
- خروجی: نتیجه یا نتایج یک فعالیت یا یک گروه از فعالیت ها را نشان می دهد.
- فعالیت: نشان دهنده تحولات ایجاد شده توسط یک فعالیت است.
- مکانیسم: چیزی است که موجب می شود یک فعالیت انجام شود (انسان یا سیستم).
- کنترل: چیزی است که روند فعالیت را از طریق انطباق کنترل می کند.
- زمان: نشان دهنده عنصر زمانی یک فعالیت است.

ولی، کسب و کارها همچنان به اندازه گیری، ردیابی و مشغولیت با نرخ تبدیل ادامه می دهند، زیرا ساده است. مشکل این جا است که نرخ تبدیل، چیز زیادی درباره تجربه واقعی دیجیتال مشتریان مان به ما نمی گوید. و درک تجربه ی دیجیتال مشتریان از همیشه مهمتر است. ارتباط شفاف و قدرتمندی بین تجربه و درآمد وجود دارد، تا جایی که اکنون تجربه مهمترین متمایزکننده برند و ایجادکننده ارزش کسب و کار است. فکر کردن به نرخ تبدیل به عنوان یک سفر، و نه یک اقدام تک، بسیار مهم است. تنها زمانی می توانیم اهداف را شناسایی کنیم و شروع به کار کنیم که تجربه ی بازدیدکنندگان ما با این اهداف سازگار باشد. اگر این سازگاری وجود داشته باشد، می توانیم تجزیه و تحلیل زبان دیجیتال بدن مشتریان را از طریق سفرشان آغاز کنیم، تا به دیدگاه کلی از تجربه شان برسیم و مواردی را که نیازمند پیشرفت هستند بیابیم. کلید افزایش نهایی نرخ تبدیل از ۳٪ کنونی این است که به این تجربه به چشم ریالی بنگریم. هرچه تجربه ی بهتری را برای مشتریان مان فراهم کنیم، احتمال بیشتری وجود دارد از ما خرید کنند، خواه خرید آنلاین باشد یا حضوری.

اگر شما عبارت "زبان بدن دیجیتال" را در گوگل جست و جو کنید به برخی مقالات از استیو وودز ارجاع داده خواهید شد که اولین بار در سال ۲۰۰۹ از این عبارت در حوزه داده و بازاریابی آنلاین استفاده کرد. شما هم چنین تعداد زیادی از مقالات در مورد داده ها، شخصی سازی و بازاریابی عمومی به طور گسترده خواهید دید. من در این جا



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

می‌خواهم چیزی را که شما به آن نیاز دارید برایتان به اشتراک بگذارم تا در مورد زبان‌های بدن دیجیتال به عنوان یک فرد حرفه‌ای از قبیل برخی تکنیک‌های به هم پیوسته در مورد این که چه کارهایی را می‌توانید در سطح شخصی و یا کارگروهی یا سازمانی و یادگیرندگان انجام دهید اطلاعات کسب کنید.

۱. **ارتباطات برندسازی شخصی:** من وقتی از کارم اخراج شدم، تشخیص دادم که آبروی من و شبکه داخلی سازمان وقتی که خارج از آن به دنبال شغل می‌گردم تفاوت زیادی ندارد. من به سرعت در مورد رفتن به کنفرانس‌ها، وبلاگ‌نویسی، شبکه‌های اجتماعی و یک تصویر حرفه‌ای عمومی اقدام به یادگیری کردم. این بخشی از برندسازی شخصی و ارتباط دیجیتال است. وقتی که مردم برای وینار و کارآموزی کلاس‌های مجازی به شرکت من می‌آیند، بیشتر اوقات آن‌ها من را در پلتفرم‌های عمومی می‌بینند: شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ یا مقاله‌ای که نوشته‌ام، پادکست یا ویدیویی که در آن بوده‌ام یا ویناری که برگزار کرده‌ام، حتی ویناری که در چت ارائه داده‌ام. اگر شما مانند من کسب و کار شخصی خود را راه بیندازید، و بخواهید که از شبکه‌سازی برای افزایش افرادی که می‌توانید از آن‌ها یاد بگیرید استفاده کنید و یا در مورد گام بعدی شغلی خودتان فکر کنید، زبان بدن دیجیتال در پلتفرم‌های عمومی به طور روزافزون از اهمیت بیشتری برخوردار می‌شود. برای این که به نیت‌های مد نظر خودمان در رابطه با زبان بدن دیجیتال دست پیدا کنیم باید علاوه بر لباس پوشیدنمان در موقعیت مناسب، به ذهنیت و صحبت کردن خودمان در رخداد‌های تحت شبکه و نحوه ارائه خودمان دقت کنیم. برندسازی شخصی، به سادگی می‌تواند نام توییتی که انتخاب می‌کنید و عکس پروفایلی که برای حساب‌های شبکه‌های اجتماعی خود برمی‌گزینید باشد. وقتی که می‌بینید عکس پروفایل لینکدین شخصی کسی را که در تعطیلات است یا با بچه‌هایش است می‌بینید آیا شما تفسیر می‌کنید که آن شخص خارج از محیط کار زندگیش به خوبی می‌گذرد؟ اگر یک عکس با ژست ببینید چگونه تفسیر می‌کنید دلپذیر است یا متشخص است؟ برخی از این تفسیرها برگرفته از سلیق شخصی است، اما بسیاری از این موارد برای آن پلتفرم و صنعتی که می‌خواهید در آن فعالیت آینده خود را در آن دنبال کنید ریزینی‌های خاصی را می‌طلبد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**نکته برتر:** عکس پروفایل شما باید حرفه‌ای باشد و خود واقعی شما را نشان دهد، و بازتاب دهنده کاری باشد که انجام می‌دهید و چیزی که هستید.

ایجاد ارتباط از طریق توئیتر و ارائه پیام مد نظر با ۲۸۰ کاراکتر می‌تواند چالش برانگیز باشد. ما می‌خواهیم به یک نتیجه‌ای برسیم در غیر این صورت دلیلی نداشت توئیت کنیم. شاید مناسب این باشد که تعادل داشته باشیم، همواره یک مفهوم یا یک آگهی برای برقراری ارتباط وجود دارد؛ ما می‌خواهیم در بحثی شرکت کنیم و نظرات افراد مختلف را جویا شویم، اما آیا می‌خواهید از راهی سوالتان را مطرح کنید که منفی یا چالش برانگیز باشد؟

**نکته برتر:** چند بار بازخوانی کنید - چیزی که برای شما واضح است ممکن است دیگران به عنوان یک حمله منفی در نظر بگیرند.

فعالیت‌ها بازاریابی‌ها و روابط عمومی زیادی در شبکه‌های اجتماعی اتفاق می‌افتند. این واقعا برای حساب‌های کاربری سازمان‌ها مثل حساب‌های کاربری اشخاص مهم است. اما به عنوان اشخاص که ما هستیم، باید تفکراتمان، نظراتمان و مسائلمان را دربرگیرد. برخی افراد وجود دارند که سوالاتی را مطرح می‌کنند که به عنوان غذایی برای فکر هستند.

**نکته برتر:** اگر شما افرادی را که به صورت خصوصی مشغول به صحبت با شما هستند نادیده نمیگیرید، این کار را در شبکه‌های مجازی اجتماعی هم انجام ندهید.

بسیاری دیگر از ارتباطات دیجیتال وجود دارد که ما به استفاده از آن‌ها خو گرفته‌ایم مثل: ایمیل، پیام متنی و برخی سیستم‌های ارتباطی متنی نسبتا جدیدتر مثل واتساپ. در این جا ما نیاز داریم که از زاویه‌های مختلف به زبان بدن دیجیتال خود نگاهی بیاندازیم. ممکن است عمومی نباشند، اما این به آن معنی نیست که اگر اشتباهی انجامش دهید آسیب زننده نیستند. اریکا ژاوان به این مطلب در مقاله‌ای در خصوص چگونه با معضل زبان بدن دیجیتال کنار بیاییم پرداخته است: آیا شده تا به حال در جلسه‌ای متوجه شوید که در یک ارتباط ایمیلی در حیطه‌ای خارج از چرخه قرار گرفته‌اید؟ و یا آیا هنگامی که اسمتان در لیست CC در جای آخر قرار گرفته



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

است و یا اصلا در آن وجود ندارد و یا ایمیلی به نامه شما فروروارده نشده باشد احساس سرشکستگی کرده‌اید. چه بین‌المللی باشد چه نباشد، این تجربیات می‌تواند باعث فرسوده شدن روابط کاری شود. او مسائلی را که در حیطه ارتباطات شمول و درگیری‌های انسانی دهه‌ها قدمت دارند، مورد کنکاش قرار می‌دهد. این مسائل به صورت‌های مختلف در ارتباطات دیجیتال دنیا بروز می‌کنند.

**نکته برتر: سرعت بالایی در ارتباطات دیجیتال حس می‌شود، اما اگر سرعت آن کاسته شود؛ فکر شود، بازتاب آن می‌تواند نتایج بهتری داشته باشد.**

## ۲. زندگی آنلاین: جلسات، وبینار، و کلاس‌های مجازی

در جهانی پر از مشارکت، تعداد زیادی از ارتباطات هم‌زمان ما در اسکایپ یا دیدارهای تیمی، در وبینارها یا کلاس‌های یادگیری مجازی هستند. در این جا زبان بدن دیجیتال به عنوان میزبان، تمرین کننده یا عضو یک تیم، ضروری است. در یک مصاحبه از من در مورد تحلیل زبان بدن دیجیتال افراد سوال پرسیده شد و من مشخص کردم "چیزی که ما به خاطر قادر نبودن دیدن زبان بدن سنتی افراد از دست می‌دهیم، می‌توانیم با استفاده از ویژگی‌های تکنولوژی و مهارت‌های شخصی خود به دست بیاوریم که افراد را مجذوب کنیم و آن‌ها را بفهمیم". در جلسات، استفاده از وبکم می‌تواند یک موضوع ساده باشد. البته خیلی‌ها به دلایل موجهی این کار را دوست ندارند. این نشان می‌دهد که ما در کجا قرار داریم، چه کاری انجام می‌دهیم، و این به ما اجازه نمی‌دهد که چیزهای دیگر را آن طور که می‌توانستیم حضوری عمل کنیم انجام دهیم. اگرچه شما نور کافی داشته باشید، یک عکس نسبتاً خوب از یک شخص، و توانایی دیدن همکاران شما، می‌تواند یک ارتباط مثبت را حمایت کند. شما می‌توانید محیط اطراف افراد را ببینید که بفهمید شرایط آن‌ها و صورت‌های آن‌ها چگونه است تا به مفهوم چیزی که دارند می‌گویند اضافه کنید. اگر احساس منفی نسبت به وبکم‌ها در جلسات دارید، شما حق دارید، اما باید دلیل این احساس خود را بدانید. ممکن است همه این‌ها به دلیل خود تکنولوژی نباشد و گاهی ریشه در جای دیگری داشته باشد. من در دیداری بودم که در آن از نبودن وبکم خیلی خوشحال بودم، که این به این معنی بود که می‌توانستم روی حالت بی صدا کارهای دیگری را انجام دهم. چرا؟



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



ضرورتاً به این دلیل که آن دیدار خیلی طولانی و خسته کننده بود و شرکت‌کننده‌ها به نقطه مورد توافق نمی‌رسیدند. شاید، من باید سبک آن دیدار را به چالش می‌کشیدم اما این کار را نکردم و فقط از زمان جهت کاهش ناامیدی استفاده کردم. اگر شما دوست ندارید که وبکم روشن باشد باید بدانید چرا.

**نکته برتر: وبکم‌ها در جلسات آنلاین باعث ایجاد حس بیشتر انسانی بودن و ارتباط می‌شوند.**

یکی دیگر از حیثه‌هایی که بر آن تمرکز می‌کنیم محیط چت است که در آن افراد می‌توانند تایپ کنند. به خاطر دارم که در یکی از جلسات در یک سازمان که در آن افراد وقتی که می‌توانستند لیست ورودی‌ها را ببینند می‌پرسیدند چه کسی پشت خط است. آن‌ها می‌پرسیدند که آیا سوالی هست و فرض می‌کردند موردی وجود ندارد وقتی که نمی‌توانستند محیط چت را ببینند. آن‌ها پیشنهادها و ایده‌هایی می‌خواستند، اما فقط به آن‌هایی توجه می‌کردند که می‌توانستند صدایشان را بشنوند بنابراین پیشنهادات متنی در یادداشت‌ها نادیده گرفته می‌شد. همه این موارد مهم هستند نه فقط به خاطر درک پایین افراد از تکنولوژی مورد استفاده‌شان، بلکه در یک سطح کاری، این موارد به این دلیل مهم هستند چرا که هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری برای چگونگی استفاده از این ابزارها برای ارتباطات انسانی مورد انتظار انجام نگرفته است. در مورد افرادی که از محیط چت استفاده می‌کنند چگونه؟ آن‌ها به طور موثری نادیده گرفته شده‌اند. اگر آن‌ها به مقدار کافی مطمئن باشند، صحبت می‌کنند اما خیلی از آن‌ها این زحمت را به خود نمی‌دهند. این آن راهی نیست که شما باید ملاقات‌هایتان را درون سازمان و بین افراد و سطح انسانی برقرار کنید.

**نکته برتر: برای ملاقات‌های آنلاین، ابزارها را بشناسید و از چت برای مشارکت دادن همه استفاده کنید.**

در وبینارها و کلاس‌های مجازی، ممکن است این طور احساس شود که وقتی شما مشغول ارائه و گوش دادن هستید فقط شما هستید و صفحه کامپیوترتان. با اطمینان از این که شما روی وبینار خود یک پنجره چت دارید بنابراین افراد می‌توانند با شما ارتباط برقرار کنند چرا که یاد گرفتن از دیگران یک ضرورت است. اگر شما انتظار یک وبینار شلوغ را دارید، یک رابط مانند ادمن می‌تواند به جریان یافتن ارتباطات کمک



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

کند و موارد را دنبال کند، نکات مربوط را برای یک ارائه دهنده هیالیت کند و به سوالات افراد پاسخ دهد. شما به هر حال باید دقت لازم را داشته باشید. در یک وینار عمومی که حضور داشتیم، ادمین چت که موارد را با حروف بزرگ تایپ می‌کرد، مشابه فریاد زدن در زبان بدن دیجیتال: "مرتبط با موضوع بحث کنید". به عنوان کسی که از محیط چت استفاده می‌کند و مطالب زیادی از آن یاد می‌گیرد من ندیدم شخصی خارج از موضوع بحث صحبت کند چرا که هدفشان از حضور در آن چت مرتبط با همان موضوع است، آن‌ها در ایمیلشان نیستند که بخواهند شما را نادیده بگیرند. موقعی که در مورد زبان بدن دیجیتال برای کلاس‌های مجازی با من مصاحبه شده بود من این موارد را به اشتراک گذاشتم: با تجزیه کردن چیزی که راجع به زبان بدن دیجیتال و چگونگی ارائه یا تسهیل کار می‌دانید می‌توانید در یک پلتفرم آنلاین زنده موارد مورد نظر را پیدا کنید. به طور معمول، من مایل هستم که در یک اتاق بگردم و ببینم که آیا افراد حاضر بحث را متوجه شده‌اند و آیا سوالی دارند یا خیر. من نمی‌توانم این کار را بدون وبکم در یک جلسه انجام دهم بنابراین به جای آن، می‌توانستم یک سوال بسته بپرسم که افراد با یک تیک جواب بدهند و سپس در یک پنجره چت یا با ویس به آن‌ها پردازم.

**نکته برتر: در یک پلتفرم به دنبال تشابهات باشید نه چیزی که احساس می‌کنید از دست رفته است.**

### ۳. داده‌ها و سیستم

داده‌ها و آنالیز آن‌ها چیزی است که خیلی از افراد را می‌ترساند، اما پیدا کردن یک اپلیکیشن برای تحلیل داده‌ها می‌تواند به ما در یادگیری و پیشرفت کمک کند. ۹۶ درصد از بیش از ۷۰۰ کارشناس آموزش و پیشرفت حرفه‌ای در گزارش Towards Maturity (که اینک به نام Emerald Works شناخته می‌شود) با عنوان ارتباط یادگیری و پیشرفت با داده‌ها ذکر کردند که "داشتن مهارت برای یافتن و تحلیل داده‌ها یکی از بالاترین اولویت‌های تیم‌های یادگیری و پیشرفت در آینده است." این گزارش همچنین بیان می‌کند که ۵۱ درصد گفته‌اند که به دلیل کمبود مهارت‌های یادگیری و پیشرفت در خانه نمی‌توانند به طور موثر از داده‌ها استفاده کنند و ۴۸ درصد گزارش دادند که کمبود دانش یادگیری و پیشرفت یک مانع جدی برای یافتن داده‌ها و بهره‌گیری موثر



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

از آن هاست.

**نکته برتر: تحلیل داده‌ها مورد نیاز است، اما صنعت ما در آن خوب نیست**

برای پیشرفت در این زمینه حس کنجکاوی خودتان را تقویت کنید. اولین چیز برای اجرا این است که چه به عنوان یک فرد حرفه‌ای یا عضوی از یک تیم یا یک شرکت که در آن فعال هستید یا آن را حمایت می‌کنید بدانید که به چه سیستم‌هایی دسترسی دارید. شما ممکن است یک مشاور باشید و به اطلاعات مرتبط با مشتری‌هایتان دسترسی نداشته باشید اما شما می‌توانید با پرسیدن سوالات به جا همانند خواندن داده‌های عمومی در شرکت و نگاه به اطلاعات صنعت و گرایش‌های آن به اطلاعات خود بیافزایید. وقتی که از یک مشتری جدید صحبت به میان می‌آید این به معنای فعالیت در تمام مدت روز نیست. من معمولاً از طریق گزارش سالانه هیات مدیره شرکت برای درک بیشتر از کار استفاده می‌کنم. گاهی اوقات، چیزی در برخی مکالمات مطرح می‌شود که می‌تواند بر فردی که با او مکالمه می‌کنم تأثیر بگذارد یا گاهی به من کمک کند که در مورد صحبت آن فرد درک بیشتری کسب کنم. همچنین، کمی درک بیشتر در مورد یک صنعت یا یک بخش می‌تواند با ارزش باشد. این ممکن است فقط ده دقیقه وقت شما را بگیرد تا از گوگل یا سایر سایت‌ها بتوانید مطالب یا مقالاتی پیدا کنید و با مطالعه آن‌ها چیزهایی بیاموزید که قبلاً نمی‌دانستید و درک کنید که یک یک صنعت ممکن است چه مسیرهایی را پشت سر بگذارد و به چه سمتی برود.

**نکته برتر: تحلیل داده‌ها همواره در مورد صفحات تحلیل کامپیوتری نیست، این امر می‌تواند خواندن گزارش‌ها و بلاگ‌هایی باشد که به یک تحلیلگر اجازه می‌دهد که از دانش خود استفاده بهتری کند.**

در مورد موضوع یادگیری و پیشرفت ما نیاز داریم به این که فهم کاری بیشتری داشته باشیم، و بخشی از این مبحث اعداد هستند. در حالی که حساب ذهنی من همیشه هم درست نیست، اما مفهوم چیزی که درک می‌کنم در مورد چگونگی استفاده از داده‌ها و اعداد در یک کسب و کار در طول سال‌ها انجام کارهای فوق و در واقع کار بیشتر و بیشتر با اعداد توسعه یافته است. این در مورد داده‌های خام و ریاضیات نیست، این در مورد پیگیری کافی برای پرسیدن سوالات و خواستن جواب‌هایی برای کمک به دیگران است و داده‌ها بخشی از آن است.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**نکته برتر:** شما به داده‌های داخلی و خارجی دسترسی خواهید داشت. فقط پرسید و سپس بحث کنید و یاد بگیرید و مطمئن باشید که اهداف یادگیری و پیشرفت با این داده‌ها به بار می‌نشینند.

این سه سرخط از هم متمایز هستند اما در دنیای واقعی با یکدیگر کار می‌کنند. برندسازی شخصی، همانند تصویر شما روی پروفایل لینکداین یا توییتر، همانند تحلیل تاریخچه‌ی توییت‌هایتان، می‌تواند با یکدیگر جمع شوند. همچنین در یک پست زنده توییتر، چگونگی به نظر رسیدن شما، چیزی که می‌گویید و مخاطبتان، تفاوت‌هایی ایجاد می‌کند در این که چگونه دیگران به شما به عنوان یک فرد حرفه‌ای واکنش نشان می‌دهند.

### زبان بدن مشتری: به دنبال چه سرنخ‌هایی در زبان بدن مشتریان باشیم؟

دنیای کسب و کار دنیای بسیار پررمز و رازی است که شما با داشتن دانش کافی درباره برخی موضوعات می‌توانید پیروز هر معامله‌ای باشید. یکی از این موضوعات مهم **زبان بدن مشتری** است. در این نوشتار ما می‌گوییم که باید به دنبال چه سرنخ‌هایی در زبان بدن مشتری باشیم تا بتوانیم به هدف نهایی کسب و کاری خود برسیم.

#### زبان بدن مشتری: چشم

- زل زدن ممکن است نشان دهنده‌ی نیاز مشتری به کنترل شما و جلسه‌ی در حال برگزاری باشد.
- اجتناب از برقراری تماس چشمی به این معنی است که احساس ناراحتی می‌کنند، یا تلاش دارند چیزی را از شما مخفی کنند.
- بارقه در چشمانشان نشان دهنده‌ی این است که لذت می‌برند، یا حتی ممکن است به این معنی باشد که درباره‌ی راه‌حل‌تان هیجان زده شده‌اند.
- چشمان خمار به معنای خستگی است. سریعاً از آن‌ها سؤالی پرسید.
- چشم‌ها را به بالا و اطراف چرخاندن به معنای به یاد آوردن چیزی یا تصور کردن این است که راه حل شما چگونه آن‌ها را موفق خواهد کرد؟
- نگاه کردن به اطراف به معنای به یاد آوردن چیزی است که شنیده‌اند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

- چشم‌ها را به پایین انداختن به معنای این است که احساس ناخوشایندی را تجربه می‌کنند.
- حرکت مداوم چشم‌ها به معنای دروغ گفتن یا دنبال راه فرار گشتن است. خیره شدن به سمت درب یعنی می‌خواهند راه خروج را بیابند. خیره شدن به سمت یک شیء، بروشور یا هر چیزی در اتاق یعنی می‌خواهند درباره آن چیز صحبت کنند.

### زبان بدن مشتری: داستان

- ضرب زدن با انگشتان به معنای بی‌حوصلگی است، "بروید سراغ اصل مطلب".
- نوک انگشتان را به هم چسبانیدن به معنای این است که شما، محصول شما یا شرکت شما را ارزیابی می‌کنند.
- بازی با خودکار یا مداد، یا بازی با کاغذها به معنای این است که نگران است، آزرده یا سردرگم است یا می‌خواهد چیزی به شما بگوید. پس از مشتری سؤالی پرسید.
- اشاره کردن به شما، خراش دادن میز با ناخن‌های شان به معنای این است که عصبانی یا ناراحت است. کمی همدردی کنید.
- یک دست مچ دست دیگر را گرفته است؛ به این معنی است که آماده دفاع است، احساس خطر کرده است یا هوشیار است.
- لمس کردن، برداشتن یا درآغوش گرفتن محصولتان نشانه خرید است! پس معامله جوش خورده است و منتظر پایان مذاکره باشید.

### زبان بدن مشتری: صورت

- علاوه بر نشانه‌های معمول صورت که نشان دهنده‌ی علاقه، شک، سردرگمی، بی‌علاقگی، وجد، چرب‌زبانی، خستگی و غیره هستند، در این‌جا چند مورد خاص بیان شده‌اند که احتمالاً به آن‌ها توجه نمی‌کردید:
- مالش دادن کناره‌ی بینی با انگشت در زمان صحبت کردن به این معنی است که طرف مقابل دروغ می‌گوید یا حداقل، از صحت آن چه می‌گوید مطمئن نیست.
- لمس کردن چانه به معنای این است که به گفته‌های شما فکر می‌کند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## زبان بدن مشتری: بازوها

- گره خورده در برابر سینه، در یک جلسه‌ی غیررسمی، معمولاً به این معنی است که از بروز اطلاعات یا احساسات محافظت می‌کنند.
- ممکن است به این معنی نیز باشد که در آن جمع احساس راحتی می‌کند.
- قرار دادن یک بازو روی دسته‌ی صندلی و خم کردن آرنج و قرار دادن وزن روی آن به این معنی است که می‌خواهند از آن‌جا خارج شوند.
- دست‌هایی که زیاد درهم قفل نشده‌اند یا آزاد روی میز قرار دارند به این معنی است که توجه‌شان جلب شده است یا در حال اعتماد کردن به شما هستند.

## زبان بدن مشتری: طرز ایستادن

- خم شدن به عقب به این معنی است که می‌خواهند از شما و پیشنهادتان فاصله بگیرند.
- خم شدن به جلو به معنای این است که به موضوع علاقمند شده‌اند.
- صاف و مستقیم نشستن به این معنی است که نیازمند به دست گرفتن کنترل شرایط هستند، و به دنبال احترام از سوی شما هستند.

## وقتی این نشانه‌های زبان بدن را مشاهده می‌کنید چه کاری انجام می‌دهید؟

- ۱- صحبت‌تان را متوقف کنید و از آن‌ها یک سؤال بپرسید.
- ۲- خاتمه‌ی آزمایشی مذاکره را امتحان کنید.
- ۳- حس همدردی را منتقل کنید. "به نظر می‌رسد سؤالی در ذهن‌تان است؟" "نگران به نظر می‌رسید." "به نظر به موضوع علاقمند شده‌اید."



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## بخش هفتم:

### آدم شناس های خوبی باشیم (بررسی تیپ های شخصیتی MBTI و کهن الگوها)

چه چیز بهتر از این که در دنیای پر از ابهام امروزی با ابزارهایی از تیپ شخصیتی آشنا باشیم که خود و دیگران را بهتر بشناسیم. اگر دوست دارید شخصیت شناسی های مختلف را بشناسید، پیشنهاد می کنیم مقاله زیر را از دست ندهید. ام بی تی آی یا مایزبریگزیک ابزار مدیریتی، روانشناسی بر اساس نظریات کارل گوستاو یونگ روانشناس سوئیسی است. ام بی تی آی مورد اعتمادترین و پرکاربردترین ابزار چندمنظوره ارزیابی و توسعه فردی است. یک ابزاری که اگر درست استفاده شود موجب درک بهتر خود و صد البته دیگران می شود. در عصر امروز، تست ام بی تی آی به عنوان یکی از پرکاربردترین ابزارهای روان شناسی در دنیا به کار می رود. بر اساس تیپ شخصیتی ام بی تی آی افراد در یکی از ۱۶ تیپ شخصیتی قرار می گیرند. بله تیپ شخصیتی ام بی تی آی شامل ۱۶ تیپ شخصیتی است. لازم است بدانیم که هیچ تیبی بر تیب دیگر برتری ندارد. قرار نیست صرف دانستن تیپ شخصیتی به افراد برچسب زده شود. در واقع تیپ شخصیتی ام بی تی آی به درک تفاوت ها می تواند خیلی کمک کند. از طرف دیگر، با پی بردن به تیپ شخصیتی خود با نقاط ضعف و قوت خود بیشتر آشنا می شویم. در انتخاب رشته تحصیلی، انتخاب شغل و حتی در ازدواج می تواند تا حدودی کمک کننده باشد.

در ابتدا بدانیم که ۱۶ تیپ شخصیتی ام بی تی آی از ترکیب ۴ بعد اصلی است. یعنی J/P, T/F, S/N, E/I. حالا اجازه بدهید کمی مفصل تر این حروف را توضیح بدهیم.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

• **E/I درونگرایی - برونگرایی:** افراد ترجیح می‌دهند انرژی خود را از چه منبعی بگیرند؟

• **N/S حساسی - شهودی:** افراد از چه طریق اطلاعات را به دست می‌آورند؟

• **T/F احساسی - منطقی:** افراد چگونه اطلاعات را پردازش می‌کنند و تصمیم می‌گیرند؟

• **J/P دریافت کننده - قضاوت کننده:** افراد چه روشی را برای سبک زندگی خود ترجیح می‌دهند؟ آیا ترجیح می‌دهند در شرایط با ساختار و منظم باشند یا شرایط بدون ساختار و منعطف را ترجیح می‌دهد؟

یک نکته را در نظر داشته باشیم هر کدام از این چهار دسته را یک طیف در نظر بگیریم. یعنی اگر کسی برونگرا باشد این طور نیست که هیچ وقت درونگرایی را تجربه نکرده است. بلکه ترجیح تیپ شخصیتی او برون گرایی است.

### درون گرایی (I) و برون گرایی (E)

افراد درون گرا منبع دریافت انرژی‌شان درون خودشان است. برعکس افراد برون گرا که انرژی خود را از دیگران می‌گیرند. توجه داشته باشیم درون گرایی و برون گرا بودن هر دو خوب است و نمی‌توان گفت یکی بردیگری برتری دارد. از طرف دیگر براساس ترجیحات فرد درون گرا شاید این تصور پیش بیاید که فرد درون گرا خجالتی است؛ که این طور نیست! افراد برون گرا بیشتر از افراد درون گرا نیاز به تعامل و معاشرت با دیگران دارند. حتی در شبکه اجتماعی هم برخی مواقع برون گرایی و درون گرایی قابل تشخیص است. یکی این که فرد برون گرا تعداد دنبال کننده<sup>۲</sup> های خیلی بالایی دارد. در حالی که یک فرد درون گرا تعداد دنبال کننده هایش زیر ۲۰۰ تا شاید باشد. فرد برون گرا راحت تر احساسات خود را بروز می‌دهند. معمولاً افراد درون گرا به راحتی افراد برون گرا شناخته نمی‌شوند. چون خیلی بروز احساسات ندارند و به خصوصی

1. Introvert
2. Extrovert
3. followers



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



بودن زندگی خودشان اهمیت می دهند. افراد درون گرا اهل تمرکزند. آخر هفته تفریح محبوب یک درون گرا احتمالاً کتاب خواندن و در خانه ماندن باشد. اگر قصد آزار یک برون گرا را داشتید آخر هفته به او بگویید در خانه بماند و کتاب بخواند یا فیلم ببیند. نه که او از کتاب خواندن لذت نبرد ولی تفریحات او در جمع دوستان بودن، گردش و مسافرت است.

**افراد E فکر می کنند که افراد I خجالتی، مرموز و تودار هستند**

**افراد I فکر می کنند که افراد E چقدر پر حرف هستند**

### حسی<sup>۱</sup> (S) و شهودی<sup>۲</sup> (N)

نوع جمع آوری اطلاعات افراد از دنیای اطرافشان تعیین کننده حسی S یا شهودی N بودن آنان است. افراد حسی S بیشتر به کلیات توجه دارند در حالی که تمرکز یک فرد شهودی روی جزئیات است. افراد شهودی N بیشتر ترجیح می دهند کارهای تصویری و فکری انجام دهند. افراد N شهودی معمولاً زیاد از این شاخه به آن شاخه می روند. افراد حسی<sup>۳</sup> توجه زیادی به واقعیت دارند؛ به ویژه آن چیزی را که می توانند از حواس پنجگانه استفاده کنند. این افراد، تمایل دارند روی واقعیت ها و زمان حال تمرکز کنند و از تجربه کردن لذت ببرند. افراد شهودی<sup>۴</sup> ترجیح می دهند بیشتر به تصورات و ایده ها توجه کنند. آن ها درباره احتمالات، آینده فکر می کنند و لذت می برند. یک مثال جالب داشته باشیم: اگر یک سیب را به دو گروه حسی S و شهودی N نشان بدهیم: فرد S حسی می گوید: به به چه سیبی! وای که دلم می خواهد این سیب را گاز بزنم. فرد N شهودی احتمالاً می گوید: خدا رحمت کند استیو جابز را شاید هم یاد نیوتون بیفتد. بستگی به سن و سالش دارد.

1. Sensing
2. Intuition
3. Sensing
4. Intuition



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

افراد N فکر می‌کنند که افراد S چقدر مو را از ماست می‌کشند بیرون و چقدر به جزئیات کار دارند.

افراد S فکر می‌کنند که افراد N افرادی رویاپردازند.

### احساسی<sup>۱</sup> (F) و منطقی (T)

حالا بپردازیم به نحوه تصمیم‌گیری افراد. افراد F با قلب خودشان تصمیم می‌گیرند در حالی که افراد T با مغز خودشان. افرادی که ترجیح می‌دهند منطقی باشند بر اساس واقعیت‌ها، داده‌ها بیشتر تصمیم می‌گیرند. از بیرون به ماجرا نگاه می‌کنند و تجزیه و تحلیل می‌کنند. کسانی که احساسات را ترجیح می‌دهند، در هنگام تصمیم‌گیری معمولاً مردم و احساسات‌شان را هم در نظر می‌گیرند. به طور کلی در فهمیدن دیگران معمولاً قوی هستند.

افراد T فکر می‌کنند که افراد F چقدر جلف هستند و بلد نیستند احساسات خود را کنترل کنند.

افراد F فکر می‌کنند که افراد T افرادی سرد، یخ و بی‌احساس هستند.

### دریافت‌کننده<sup>۲</sup> (P) و قضاوت‌کننده<sup>۳</sup> (J)

و در آخر برویم سراغ سبک زندگی افراد و در آخر برویم سراغ سبک زندگی افراد P و J. چطور با جهان اطراف برخورد می‌کنند. کسانی که قضاوت‌گر هستند، ساختار و تصمیمات قانونمند و منظم را ترجیح می‌دهند. افرادی که تمایل دارند دریافت‌کننده باشند، طرز فکر و ادراک منعطف‌تری دارند. از چارچوب و ساختار خوششان نمی‌آید. یک فرد ادراکی عاشق تجربیات جدید است و سورپرایز می‌شود در حالی که ابهام و مسائل

1. Feeling
2. Perceiving
3. Judging



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

ناشناخته برای یک فرد J قضاوت کننده زجری بیش نیست. نظم و مرتب بودن ویژگی بارز یک فرد J است، در حالی که فرد P به هیچ عنوان این طور نیست. میز کار P اغلب اگر تازه نگوییم همیشه پراز برگه و کاغذ و پوشه است. در حالی که میز کار J خلوت تر است. فرد P از برنامه ریزی و زمان بندی خوشش نمی آید برعکس فرد J اگر یک قرار ملاقات با فرد J داشته باشید تا ۸۰ درصد احتمال بدهید که حتی چند دقیقه زودتر از زمان قرار به محل قرار ملاقات رسیده است. در حالی که آن زمان اغلب تازه یک فرد P در حالت خوش بینانه به سمت قرار راه افتاده است.

**افراد P فکر می کنند که افراد J خشک و سخت گیرند.**

**افراد J فکر می کنند که افراد P افرادی شلخته و بادی به هر جهت هستند.**

کاربردهای ام بی تی آی می تواند بسیار گسترده باشد. از توسعه فردی و خودشناسی، بخش منابع انسانی و برای جذب نیروهای انسانی، شناخت سبک های یادگیری، فروش و ارتباط با مشتری، ارتباط موثر، ازدواج، مسیر تحصیلی، مسیر شغلی، مربی گری تا کلی موارد دیگر. یک نکته را فراموش نکنیم در عین حال که این ابزار بسیار کمک کننده است، نباید شاه کلید تمام کار و زندگی بشود. فقط یک سری دید به ما می دهد که اول خودمان را بهتر بشناسیم و در صدد رفع نقاط ضعف باشیم و از نقاط قوت هم لذت ببریم. دوم به تفاوت دیگران احترام بیشتری می گذاریم چون درک می کنیم که مثلا اگر طرف دیر سر جلسه و قرار ملاقات می آید لزوما قصد آزار ندارد، تیپ و مدل شخصیتی او بدین شکل است. در نهایت، هر کدام از چهار بعد اصلی تیپ شناسی ترکیب می شود و به ۱۶ تیپ شخصیتی می رسیم:



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

تیپ شخصیتی	تحلیل	تیپ شخصیتی	تحلیل
ISTJ	بازرس	INTJ	معمار
ISTP	صنعت‌گر	INTP	متفکر
ISFJ	محافظ	ESTP	تشویق‌گر
ISFP	هنرمند	ESTJ	کارگردان
INFJ	حامی	ESFP	بازیگر
INFP	واسطه‌گر	ESFJ	مراقب
ENFJ	بخشنده	ENFP	قهرمان
ENTP	مناظره‌گر	ENTJ	رئیس

برای دانستن تیپ شخصیتی کافی است تست MBTI را انجام بدهیم و بهتر است یک فردی که در این حیطه مسلط است هم تفسیری از تست ما انجام بدهد. از طرف دیگر هم می‌توانیم با مطالعه مفصل تر از تک تک تیپ‌ها خودمان به این نتیجه برسیم که در کدام تیپ شخصیتی قرار داریم.

شاید یکی از ابتدایی‌ترین و مهم‌ترین کارهایی که لازم است هر انسانی در زندگی انجام دهد، شناخت خود است. آدمی که خود را بشناسد، انتخاب‌های درست‌تر، روابط بهتر و سالم‌تر، موفقیت و پیشرفت‌ها و اعتماد به نفس بیشتری خواهد داشت. شخصیت‌شناسی با مطالعه بر روی شباهت‌های انسان به ارائه مدل‌های کلی و مشخصی برای شخصیت افراد، می‌پردازد. و به ما کمک می‌کند تا به شناخت خود نزدیک‌تر شویم. در عین اینکه با شناخت شخصیت‌های گوناگون، می‌توانیم با خلیات اطرافیانمان هم آشنا شویم و بهترین نحوه تعامل را بیابیم. در روانشناسی، نظریه‌های مختلفی برای شخصیت‌شناسی مطرح شده که هر کدام دسته‌بندی‌های مختلف خود را برای شخصیت انسان ارائه می‌دهند. در این میان، شخصیت‌شناسی آرکتایپی یکی از جذاب‌ترین و کاربردی‌ترین نظریات در این حوزه می‌باشد.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

آرکتایپ یا آرکی تایپ در حقیقت برگرفته از واژه یونانی آرکه تیپوس است. در واژگان یونانی به معنی الگو یا مدلی است که چیزی را از روی آن می‌سازند. پیشوند Arch به معنای ریشه دار بودن، اصیل بودن، قدیمی بودن و مواردی از این دست به کار می‌رود. چنانکه Archetype به معنای باستان شناسی نیز به کار برده می‌شود. در صورتیکه Type همان تیپ یا تایپ که در فارسی هم وارد شده را به عنوان الگو، مدل، قالب و مفاهیمی شبیه به آن در نظر بگیریم. به همان معادلی خواهیم رسید که در فارسی برای اصطلاح آرکتایپ به کار می‌بریم، یعنی: کهن الگو.

آرکتایپ در علوم و هنرهای مختلف، از جمله روانشناسی، جامعه شناسی، نمایشنامه نویسی، داستان نویسی و تحلیل اسطوره ها به کار می‌رود. طبیعتاً تعریف آرکتایپ در هر یک از این حوزه ها می‌تواند متفاوت باشد و مصداق ها و مثال های آرکتایپ در یک حوزه، الزاماً با حوزه دیگر یکسان نیست. در حوزه روانشناسی، آرکتایپ یا کهن الگو عبارت است از: تصاویر، الگوها و مدل هایی که از ناخودآگاه جمعی بیرون می‌آیند. در رؤیاها، اساطیر و افسانه ها ظاهر می‌شوند. و در همه انسان ها طیفی از آن وجود و مشابهت دارد. **پروفسور کارل گوستاو یونگ**، روانپزشک و فیلسوف بزرگ سوئیسی که در کنار زیگموند فروید از پایه گذاران دانش نوین روانکاوی قلمداد می‌شود. از او به عنوان پدر روانشناسی نوین یاد می‌کنند. وی مطالعات خود را بیشتر معطوف به بخش ناخودآگاه ذهن کرده بود که آنرا در دو حالت کلی «ناخودآگاه فردی» و «ناخودآگاه جمعی» تعریف می‌کند. یونگ، ناخودآگاه جمعی را میراثی از دوره های نخستین زندگی بشر که در حافظه تاریخی انسان ها ثبت شده است و همه مردم در آن سهیم هستند، معرفی می‌کند. یونگ پس از پرداختن به ناخودآگاه جمعی، نظریه آرکتایپ ها را به منظور روشن کردن اجزای شخصیت انسان ارائه می‌دهد. به عقیده او، آرکتایپ، افکار غریزی و مادرزادی و تمایل به رفتارهایی است که انسان ها بر طبق الگوهای از پیش تعیین شده انجام می‌دهند. به عبارتی؛ آرکتایپ تصاویر و رسوباتی است که بر اثر تجربه های مکرر پدران باستانی به ناخودآگاه بشر راه یافته است. یونگ به تکراری و عمومی بودن شخصیت ها و رویدادهای زندگی در انسان ها پی برد. او به این نتیجه رسید که افسانه های تاریخی که در فرهنگ های مختلف وجود دارند با روش های نمادین، تجربیات درونی مردم را به نسل های بعد انتقال می‌دهند. و این داستان ها که به کرات در هنر و ادبیات نقاط مختلف جهان مطرح شده اند، ساختار زندگی



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

ما را شکل می‌دهند. در تمامی این داستان‌ها تعداد محدودی الگوهای اصلی وجود دارند. یونگ و برخی از شاگردانش از جمله خانم شینوا بولن، تیپ‌های شخصیتی مردانه و زنانه را براساس اسطوره‌های یونانی و داستان زندگی آن ایزدان و ایزدبانوان تحلیل و تعریف می‌کنند. بر همین اساس نامگذاری‌ها صورت گرفته است. به دلیل شکل داستانی روایت آنها به سرعت به ادبیات عمومی راه یافته است.

### آرکناپ‌های مردانه:

۱. **زئوس<sup>۱</sup>**: خدای خدایان، مظهر قدرت، جاه‌طلبی، پیشرفت، رقابت، کنترل‌کننده، ریسک‌پذیر و اهل عمل. (برای آشنایی بیشتر با آرکناپ زئوس می‌توانید مطلب مربوط به آن را در ویلاگ پزشک خوب بخوانید.

۲. **آپولو<sup>۲</sup>**: خدای خورشید، قانونگذار و قانونمند، منظم، برنامه‌ریز، هدفمند و اهل پیشرفت قدم به قدم، محافظه‌کار، برادر (معمولاً در رابطه با دخترها نقش برادر را می‌گیرد)، بچه‌مبث

۳. **آرس<sup>۳</sup>**: خدای جنگ، ورزشکار، پرانرژی و پرتحرک، اهل عمل (البته اغلب عمل بی‌درنگ و بدون فکر و غیرمنطقی)، متعصب و غیرتی، با معرفت و بامرام

۴. **پوزیدون<sup>۴</sup>**: خدای دریاها و خدای عواطف و احساسات و غرایز، اهل عواطف و عمیق شدن در احساسات، عشق و هیجان‌تند و شدید و خشم و کینه شدید

۵. **هرمس<sup>۵</sup>**: خدای سخنوری و مذاکره، دارای قدرت جذب بالا، تنوع‌طلب، شوخ‌طبع و خوش‌سرو و زیان، خوش‌سفر، دارای نوجوان ابدی، فراری از مسئولیت و محدودیت

۶. **هادس<sup>۶</sup>**: خدای جهان زیرین و خدای دنیای ارواح و مردگان، فرمانروای ناخودآگاه، درون‌گرا و معناگرا، مردان شهودی و عمیق و کمی عجیب‌غریب در رفتار، بدون عواطف و احساسات و دور از اجتماع، منزوی ولی پیچیده

1. ZEUS
2. APOLLO
3. ARES
4. POSEIDON
5. HERMES
6. HADES



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

۷. هفائستوس<sup>۱</sup>: خدای آتش و فلزکاری، زحمتکش و اهل کار، مردانی درونگرا و گوشه گیر اما پراز خلاقیت و هنرمند، وفادار، اعتماد به نفس پایین

۸. دیونوسوس<sup>۲</sup>: خدای مستی و شراب. خدای لذت و شادی، جوانترین خدای المپ، اهل خلسه (چه مدل عرفانی و چه مدل اعتیاد به مواد)، آواره و سرگردان، همیشه عاشق، بدون چارچوب، روح لطیف و درک کننده زنان و زیبایی ها

### آرکتایپ های زنانه:

۱. آتنا<sup>۳</sup>: خدابانوی عقل و مهارت و تمدن و پیشرفت، دختر تحصیل کرده و عاقل پدر، منطقی و عقل گرا، علاقه مند به شغل و تحصیل و مدرک، اهل پیشرفت و رقابت، هدفمند، کمال گرا، محافظه کار، نماینده تفکر منطقی زنانه، مدیر

۲. آرتمیس<sup>۴</sup>: خدابانوی شکار، جنگاور، آسیب ناپذیر، مستقل، حفظ هویت فردی، عشق به طبیعت بکر، طرفدار حقوق زنان، خواهر (در رابطه با جنس مخالف خواهرانها می شود نه همسر)

۳. آفرودیت<sup>۵</sup>: خدابانوی عشق و زیبایی و هنر، خلاق و عاشق پیشه، طبیعت دوست، مرکز توجه، دوستدار زیبایی، دختری اهل زیبایی که با کمترین امکانات بیشترین زیبایی را می آفریند، در لحظه زندگی می کند.

۴. هستیا<sup>۶</sup>: خدابانوی معابد، زن دانا، ساکت و آرام، اهل دعا و معنویت و مدیتیشن، شهودی و درونگرایی عمیق، ساده پوش و ساده زیست، انرژی گرفتن از خود، خاله و عمه دوشیزه

۵. هرا<sup>۷</sup>: خدابانوی ازدواج، زنان همسرالگو که همسر مهمتر از همه و مرکز زندگی ست، وفادار به همسر و عاشق شوهر کردن، زن زندگی، ملکه، شیک پوش، حسود و کینه توز، کنترل کننده همسر

1. HEPHAESTUS
2. DIONYSUS
3. ATHENA
4. ARTEMIS
5. APHRODITE
6. HESTIA
7. HERA



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

۶. **دیمیتر:** خدایانوی مادر و غلات، زنان مادر الگو که همه را مراقبت میکنند و سرویس میدهند، مادرانی خستگی ناپذیر و تسلیم ناپذیر، فداکار، حمایت بی دریغ، مهربان و صمیمی، عاشق بچه ها، عاشق مهمان و مهمانی دادن، توانمند

۷. **پرسفون:** خدایانوی دوشیزه، ملکه جهان زیرین، مظهر دوشیزگی، نماد دخترانگی، معصوم، انعطاف پذیر، پذیرا و نقش پذیر و منعطف، تقلید کننده و دنباله رو، نماد اضطراب جدایی از زندگی قبلی به یک زندگی جدید، دختر ساده لوح، بی خیال و بی مسؤولیت و سر به هوا، دارای امید، سطح بالای خودآگاهی، اهل این شاخه به آن شاخه پریدن

بعضی نمادها در سراسر جهان و در تمام زمان ها یافت می شوند و همواره معنای خود را حفظ می کنند. تصویرها می توانند تأثیر شگرفی بر بینندگان داشته باشند، می توانند تداعی کننده ی جادو و قدرتی مرموز باشند؛ از تصویرهای قدرتمند در داستان سرایی، باورهای عامیانه، افسانه ها و اساطیر استفاده می شود. این نمادها کهن الگو هستند و به عنوان نمونه ی بارز از یک موقعیت، فرد یا شیء تعریف می شوند. نمادهای کهن الگویی نمایانگر موضوعاتی، مانند مادر و فرزند یا خورشید هستند که در طول وجود انسان روی کره ی زمین مشاهده شده یا تجربه شده اند؛ این کهن الگوها تصوراتی هستند که در سراسر جهان شناخته شده اند. زمانی که یک نویسنده یا هنرمند از این نمادها استفاده می کند، معنایی بنیادین به مخاطب منتقل می شود. زبان کهن الگو زبانی ازلی و کهن الگو یک الگوی ثابت رفتاری است.

۱. **پرسونا:** پرسونا آن چهره ای است که ما از خود به جهان عرضه می کنیم. واژه ی "پرسونا" مشتق از واژه های لاتین به معنای "نقاب" است. البته پرسونا نقاب واقعی نیست. پرسونا تمام نقاب های اجتماعی مختلفی را بازنمایی می کند که ما آنها را در موقعیت ها و گروه های گوناگون به نمایش می گذاریم. پرسونا براساس نظرات یونگ می تواند در رویاها پدیدار شود و گونه های مختلفی به خود می گیرد. کودکان در طول رشد یاد می گیرند که باید برای برآورده کردن هنجارها و انتظارات جامعه به روش های خاصی عمل کنند. پرسونا به مثابه نقابی اجتماعی و دربرگیرنده ی تمامی احساسات، تکانه ها و نیازهای مبرم اولیه ای ایجاد می شود که برای جامعه قابل

1. DEMETER
2. PERSEPHONE



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



پذیرش نیست. کهن الگوی پرسونا این امکان را برای افراد فراهم می‌کند تا خود را با جهان پیرامونشان وفق دهند و با جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنند، سازگار شوند. با این حال چنانچه این کهن الگو در فردی به شدت تقویت شود، فرد خویشتن واقعی خود را گم خواهد کرد.

**۲. سایه:** کهن الگوی سایه متشکل از غرایز زندگی و جنسی است. سایه به عنوان بخشی از ذهن ناخودآگاه وجود دارد و از تصورات سرکوب شده، ضعف‌ها، امیال، غرایز و کمبودها تشکیل می‌شود. سایه از دل تلاش‌های ما برای سازگار کردن خود با انتظارات و هنجارهای فرهنگی شکل می‌گیرد. این کهن الگو حاوی تمام موضوعات و چیزهایی است که نه فقط برای جامعه، بلکه برای هر کسی که به ارزش‌ها و اصول اخلاقی فردی معتقد باشد، غیرقابل پذیرش است. سایه شامل خصوصیات مانده حسادت، حرص، تعصب، نفرت و پرخاشگری می‌شود. یونگ معتقد بود که سایه می‌تواند در رویاها و خیالات ظاهر شود و می‌تواند فرم‌های گوناگون به خود بگیرد. سایه می‌تواند به شکل مار، هیولا، شیطان، اژدها یا نوع دیگری از یک موجود سیاه، وحشی و عجیب پدیدار شود.

**۳. آنیما یا آنیموس:** آنیما تصویری زنانه در روان مردانه و آنیموس تصویری مردانه در روان زنانه است. آنیما/ آنیموس "خود واقعی" فرد را نشان می‌دهد، نه آن تصویری که او به دیگران عرضه می‌کند و به عنوان منبع اصلی ارتباط با ناخودآگاه جمعی عمل می‌کند. یونگ معتقد بود که تغییرات فیزیولوژیک و نفوذها و تاثیرات اجتماعی منجر به ایجاد نقش‌های جنسی و هویت‌های جنسیتی می‌شود. این تصویرهای کهن الگویی مبتنی بر آن چیزی است که در ناخودآگاه جمعی و فردی یافت می‌شود. ناخودآگاه جمعی می‌تواند حاوی مفاهیمی درباره‌ی چگونگی رفتار زنان باشد و در این بین تجربه‌های فردی در مقام همسر، نامزد، خواهر و مادر نیز به شکل‌گیری تصویر فردیتری از زن کمک می‌کند. با این حال مردان و زنان در بسیاری از فرهنگ‌ها تشویق می‌شوند تا نقش‌های جنسیتی سنتی و غالباً انعطاف‌ناپذیری را اتخاذ کنند. یونگ بیان می‌کند که دلسرد و ناامید کردن مردان از کشف جنبه‌های زنانه و زنان از کشف جنبه‌های مردانه رشد فیزیولوژیک را تضعیف می‌کند.

**۴. خود:** خود کهن الگویی است که ناخودآگاهی و خودآگاهی یک فرد را بازنمایی می‌کند. خلق کردن خود طی فرایندی موسوم به تفرد رخ می‌دهد که در آن، جنبه‌های



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

مختلف شخصیت در هم ادغام می‌شود. یونگ غالباً خود را به صوت دایره، مربع یا ماندالا بازنمایی می‌کرد. هدف یونگ از بیان این کهن الگو تشویق انسان‌ها برای رسیدن به خودشکوفایی است. کهن الگوهای دیگر نیز شامل موارد زیر است:

**۵. معصوم:** اشخاصی که با کهن الگوی معصوم شناخته می‌شوند، گاهی به دلیل این که خیالباف‌هایی ساده لوح هستند، مورد انتقاد قرار می‌گیرند. با این حال نگرش مثبت آنها و شخصیت “هر چه پیش آید، خوش آید”، می‌تواند دیگران را سر شوق بیاورد و به آنها روحیه بدهد. معصوم همواره سعی می‌کند تا خوبی‌ها را در جهان ببیند و در هر موقعیتی، نیمه‌ی پر لیوان را می‌بیند.

• هدف: شاد بودن

• ترس: تنبیه شدن به خاطر انجام دادن کاری اشتباه

• نقطه ضعف: اعتماد کردن بیش از حد به دیگران

• استعداد: ایمان داشتن و دید باز و عاری از تعصب

**۶. یتیم:** کهن الگوی یتیم نشان دهنده‌ی افرادی قابل اطمینان و واقع‌بین است. برخی معتقدند چنین اشخاصی گاهی منفی‌باف می‌شوند. یتیم همواره خواهان ایجاد حس تعلق و وابستگی به جایی یا چیزی در جهان است، بنابراین به گروه‌های متعدد ملحق می‌شود و با بسیاری ارتباط برقرار می‌کند تا مکانی مناسب خود را پیدا کند.

• هدف: تعلق یافتن

• ترس: کنار گذاشته شدن یا انگشت‌نما شدن

• نقطه ضعف: کهن الگوی یتیم می‌تواند بیش از حد بدبین شود.

• توانایی: صادق و روراست، عملگرا و واقع‌بین

**۷. قهرمان:** کهن الگوی قهرمان در صورت قوی بودن و حمایت کردن از دیگران شکوفا می‌شود. قهرمانان احساس می‌کنند که موفق شدن سرنوشت آنها است. قهرمانان شجاعانه عدالت و برابری را جستجو می‌کنند و اگر فکر کنند که خطا و اشتباه در جایی رخ می‌دهد، در مقابل حتی قدرتمندترین نیروها می‌ایستند.

• هدف: کمک کردن به دیگران و محافظت از ضعفا

• ترس: این که دیگران آنها را ضعیف و ترسو تصور کنند.

• نقطه ضعف: خودبینی و همواره در جستجوی میدان دیگری برای نبرد بودن

• توانایی: لیاقت و شجاعت



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

**۸. مراقب:** افراد دارای کهن‌الگوی مراقب سرشار از حس همدلی و دلسوزی هستند. متأسفانه دیگران برای رسیدن به اهداف خود از خوش‌طینتی آنها سوءاستفاده می‌کنند. مراقب‌ها باید مراقب خودشان باشند و نه گفتن به بعضی درخواست‌های دیگران را یاد بگیرند.

• هدف: کمک کردن به دیگران

• ترس: خودخواه شمرده شدن

• نقطه ضعف: مورد سوءاستفاده و بدرفتاری دیگران قرار گرفتن

• توانایی: سخاوت و دلسوزی

**۹. کاوشگر:** کهن‌الگوی کاوشگر نمی‌تواند شاد باشد، مگر آن‌که چیزهای جدیدی را تجربه کند. آنها از سفر به کشورهای مختلف لذت می‌برند و از یاد گرفتن اصول و ایده‌های جدید شاد می‌شوند. باین حال آنها نمی‌توانند مدتی طولانی در یک شغل یا رابطه دوام بیاورند، مگر آن‌که آن شغل یا رابطه به آنها اجازه بدهد که آزادی کشف و جستجویشان را حفظ کنند.

• هدف: تا جایی که ممکن است زندگی را در این یک بار فرصت زندگی کردن تجربه کنند.

• ترس: در تله افتادن یا مجبور به پیروی شدن

• نقطه ضعف: پرسه زدن‌های بی‌هدف و ناتوانایی در دوام آوردن و دنبال کردن کاری یا موضوعی

• توانایی: داشتن یک روحیه‌ی کاوشگر و دنبال کردن تمایلات و آرزوهای خود

**۱۰. یاغی:** وقتی یک فرد یاغی و طغیانگر چیزی را در جهان می‌بیند که آن‌گونه که باید باشد، نیست، برای تغییر دادن آن دست به کار می‌شود. شورشی‌ها دوست دارند متفاوت از دیگران عمل کنند. باین حال آنها گاهی می‌توانند سنت‌های کاملاً خوب و پسندیده را رها کنند، فقط به این دلیل که خواهان اصلاح و تغییر هستند. یاغی‌ها می‌توانند شخصیتی کاریزماتیک داشته باشند و به راحتی دیگران را تشویق می‌کنند که در تمرد و سرپیچیشان پیرو آنها باشند.

• هدف: براندازی آنچه موثر و کارآمد نیست.

• ترس: از دست دادن قدرت

• نقطه ضعف: افراط کردن در سرپیچی و تمرد و شیفته‌ی طغیانگری خود شدن



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

• توانایی: داشتن ایده‌های بزرگ و نامتعارف و تشویق کردن دیگران برای ملحق شدن به آنها

۱۱. **عاشق:** کهن‌الگوی عاشق در هر چیزی و در هر کاری که انجام می‌دهد، در جستجوی هماهنگی است. عاشق‌ها به سختی می‌توانند با تعارض کنار بیایند و در صورت روبرو شدن با شخصیت‌های جسور نمی‌توانند قاطعانه از باورها و عقاید خود دفاع کنند.

• هدف: در رابطه بودن با انسان‌ها، شغل و محیطی که عاشقش هستند.

• ترس: احساس دوست داشته نشدن یا خواسته نشدن

• نقطه ضعف: تمایل برای خشنود کردن دیگران به قیمت از دست دادن هویت خود

• توانایی: اشتیاق، حق‌شناسی و تدبیر

۱۲. **خالق:** خالق متولد شده است تا چیزی را که هنوز وجود ندارد، به وجود بیاورد. خالق از این که مصرف‌کننده‌ی منفعل همه چیز باشد، متنفر است و بیشتر ترجیح می‌دهد تا خود مایه‌ی سرگرمی و تفریح خود را فراهم کند. خالق‌ها غالباً هنرمند یا موسیقیدان هستند، هرچند آنها را تقریباً در هر شغل و پیشه‌ای می‌توانید بیابید.

• هدف: آفرینش اثرهایی با ارزش ماندگار

• ترس: ناتوانی در آفرینش اثری بزرگ

• نقطه ضعف: کمال‌گرایی و انسداد خلاقیت در اثر ترس از استثنائی و خارق‌العاده نبودن

• توانایی: خلاقیت و قدرت تخیل

۱۳. **دلچسب:** هرچند دلچسب عاشق آن است که با شوخی‌ها و ترفندهایش به مهمانی روح بدهد، اما از روح عمیقی نیز برخوردار است. دلچسب می‌خواهد دیگران را خوشحال کند و غالباً می‌تواند احساسات دیگران را با شوخ طبعی خود تغییر دهد. باین حال دلچسب گاهی اوقات از بذله‌گویی خود برای پوشاندن دردها و ناراحتی‌های خود استفاده می‌کند.

• هدف: شاد کردن جهان و خنداندن دیگران

• ترس: دیگران او را کسل کننده و بی‌مزه تصور کنند.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

- نقطه ضعف: سبک سری، هدر دادن وقت و پنهان کردن احساسات زیر پوشش شوخ طبعی
- توانایی: دیدن جنبه‌ی بامزه‌ی هر چیز و استفاده از شوخ طبعی برای ایجاد تغییرات مثبت
- ۱۴. **دانا:** دانا برای ایده‌ها و تصورات بیش از هر چیز دیگری ارزش قائل است. باین حال شخصیت‌های دانا گاهی ناامید و درمانده می‌شوند، چون نمی‌توانند همه چیز را درباره‌ی جهان بدانند و بفهمند. دانا شنونده‌ی خوبی است و غالباً این توانایی را دارد تا ایده‌های پیچیده را برای دیگران قابل فهم کند. شخصیت‌های دانا را غالباً در نقش معلم و مدرس می‌بینیم.
- هدف: استفاده از عقل و هوش برای فهمیدن جهان و درس دادن به دیگران
- ترس: نادان بودن یا احمق تلقی شدن
- نقطه ضعف: ناتوانی در تصمیم‌گیری به دلیل ناکافی دانستن اطلاعات خود
- توانایی: دانایی، هوش و کنجکاوی
- ۱۵. **جادوگر:** جادوگر غالباً شخصیت بسیار پرجذبه و کاریزماتیکی دارد. جادوگرها اعتقاد راسخی به تصورات خود دارند و می‌خواهند ایده‌ها و باورهایشان را با دیگران به اشتراک بگذارند. آنان غالباً می‌توانند موضوعات را به شیوه‌ی کاملاً متفاوتی از دیگر گونه‌های شخصیتی ببینند و می‌توانند از این ادراکات برای پیاده کردن اصول و ایده‌های متحول کننده در جهان استفاده کنند.
- هدف: فهمیدن قوانین بنیادی جهان
- ترس: پیامدهای منفی ناخواسته
- نقطه ضعف: خودخواه یا عوام فریب شدن
- توانایی: با معرفی کردن روش‌های جدید نگرستن به موضوعات، تجربه‌ی روزمره‌ی دیگران را متحول می‌سازند.
- ۱۶. **حاکم:** شخصیت حاکم دوست دارد که همه چیز را تحت کنترل داشته باشد. حاکم غالباً به خوبی می‌داند که چه اقدامی در یک موقعیت مفروض، نتیجه بخش و کارآمد خواهد بود. حاکم‌ها باور دارند که مصلحت گروه یا اجتماع را می‌دانند و اگر دیگران بینش مشترکی با آنها نداشته باشند، سرخورده و ناامید می‌شوند. باین حال حاکم غالباً صلاح دیگران را می‌خواهد، حتی اگر اعمالش گاهی موجب سوءتفاهم



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

شود.

- هدف: خلق یک اجتماع یا خانواده‌ی موفق و کامیاب
- ترس: هرج و مرج، شکست خوردن و ضعیف شدن
- ضعف: قدرت طلب بودن و ناتوان از تفویض قدرت و اختیار
- توانایی: مسئولیت پذیری، رهبری

کهن الگوهای فوق راهنمایی را برای فهمیدن انگیزه هایمان و بهره برداری از نقاط قوتمان در اختیارمان می‌گذارد و در عین حال کمک می‌کند تا بر روی نقاط ضعف خود کار کنیم. چنانچه کهن الگوی غالب شخصیت خود را بدانیم، می‌توانیم آنچه را که واقعاً برایمان مهم است، تشخیص بدهیم. این دانش به ما کمک می‌کند تا تمرکزمان را بیشتر کنیم و به اهدافمان برسیم. شناختن کهن الگوهای دیگران کمک می‌کند تا رفتار خاص آنان را درک کنیم. این ادراکات جدید یاریمان می‌کند تا دیگران را بهتر بفهمیم و با همکاری یکدیگر روش‌های جدیدی را برای رسیدن به راه حل‌های برد. برد پیدا کنیم. یکی از مهم‌ترین نکات در بحث شخصیت شناسی آرکتایپی این است که هر فرد مجموعه‌ای از آرکتایپ‌ها (الگوهای مختلف شخصیتی) است. اگر به طور مثال می‌گوییم: «این فرد زنوس است!»، مقصود این است که شخصیت غالب آن فرد را آرکتایپ زنوس در برمی‌گیرد. ولی بدین معنا نیست که تایپ‌های دیگر و ویژگی‌هایشان در درون او وجود ندارد. این نکته جالب توجه است که؛ با توجه به محیط، شرایط زندگی و ... ممکن است برخی از آرکتایپ‌ها به شکل غالب و برخی به شکل سرکوب در فرد بروز پیدا کنند. با شناخت و تمرین‌های لازم و کنترل، می‌توان آرکتایپ‌ها را به تعادل رساند. (سرکوب‌ها را تقویت و غالب‌ها را به نقطه تعادل نزدیک کرد). و در نهایت به تعادل در تمامی جنبه‌های زندگی دست یافت. که بهترین حالت و وضعیت برای هر فرد قرار گرفتن در وضعیت تعادل و بهره‌جستن از تمامی آرکتایپ‌ها و ویژگی‌شان در شرایط مختلف زندگی است. نکته دیگر آنکه این پانزده تایپ و انرژی روانی در همه افراد در جریان است. اما تایپ‌های مردانه بیشتر در مردان و تایپ‌های زنانه بیشتر در زنان بروز می‌یابند. با این وجود، شناخت کلیه آرکتایپ‌ها برای همه افراد مفید است. چراکه هر زن / مردی در زندگی‌اش یک مرد / زن مهم هست که شناخت رازهای او به رابطه‌شان کمک می‌کند. این کهن الگوها از کجا نشأت می‌گیرند؟ یونگ معتقد بود که ناخودآگاه جمعی محل وجود این کهن الگوها است. یونگ باور داشت



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

که این الگوها ذاتی، جهانی و ارثی هستند. کهن الگوها آموخته نمی‌شوند و به گونه‌ای عمل می‌کنند تا چگونگی تجربه‌ی موضوعات خاص را ساماندهی کنند.

شناخت آرکتایپ‌ها به ما کمک می‌کند تا خودمان و استعدادهای نهفته یا نقطه ضعف‌هایمان را بهتر بشناسیم. مدیریت کنیم و در شرایط مختلف زندگی به آرکتایپ لازم فراخوان دهیم و از آن بعد شخصیتمان بیشتر کمک بگیریم و همچنین رفتارهای اطرافیانمان را بهتر درک و تحلیل کنیم و رفتار صحیح‌تری در مقابل آنها نشان دهیم. از تفاوت رفتارها، آزرده خاطر و برآشفته نشویم. به جای برخوردهای تند و مقابله با آنچه نمی‌شناسیم و از ما دور است، با فهم و درک بیشتر به تعامل با افراد پردازیم.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## سخن آخر

بخاطر داشته باشید که انسان ها به طرق مختلف سعی در ایجاد ارتباط با یکدیگر هستند، فرقی نمی‌کند شما در محل کار باشید یا اتوبوس، در مدرسه و دانشگاه یا حتی در یک کافه، دیگران را زیر نظر داشته باشید و با مرور این کتاب تمرین کنید تا رفتار و شخصیت افراد را مثل یک فرمول ریاضی حل کنید و به جواب برسید. این کتاب می‌تواند هر کجا که هستید به شما کمک کند تا درست بشناسید، درست انتخاب کنید و درست رفتار کنید.

بهترین انسان ها آنهایی هستند که بدون در نظر گرفتن نگاه های شخصی و تدبیر کردن آدم های اطرافشان به درستی رفتار می کنند. اگر شما مدیر یک بخش هستید باید اینرا بیاد داشته باشید که هر کدام از زیردستان شما در یک موضوع قهرمان هستند و در آن استعداد دارند و شما باید آن استعداد را شکوفا کنید، اینکه مهارت ماهی را در بالارفتن از درخت با یک میمون بسنجیم به جوابی جز بی استعدادی نمی رسیم، پس به یاد داشته باشید با مطالعه این کتاب و کتاب هایی از این قبیل می توانید با درک صحیح شخصیت های کارمندان و دوستانتان به درستی آنها را قضاوت کرده و از استعداد های آنها نهایت استفاده را ببرید. این نکته اشتباه است که هر زبان بدنی در هر موقعیتی ثابت است و می توان مچ افراد را از طریق زبان بدنشان گرفت، بلکه زبان بدن به صورت یک اتفاق ناخودآگاه، ریشه در فرهنگ، محل بزرگ شدن ما و حتی غذایی است که می خوریم، مثلا اگر با شخصی صحبت می کنید و از روی حرکت پا های او متوجه مطلبی شدید ۱٪ نیز به آن فکر کنید شاید امروز صبح غذای نفاخی خورده باشد.... این مثال یک حقیقت است پس افراد را به صورت مجموعه در نظر بگیرید و سعی کنید مجموعه رفتارهای او را به عنوان یک برداشت کلی در نظر بگیرید.

با یادگیری رفتارشناسی و مخصوصا زبان بدن شما می توانید در شغل خود پیشرفت کنید؛ اگر کارمندی هستید و درخواست افزایش حقوق را از رئیس خود دارید با این دانش می توانید موقعیت های طلایی را برای بیان درخواست پیدا کنید یا اگر مامور



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly



هستید سریعتر متوجه صداقت رفتار متهم خود خواهید شد و هیچگاه گول نمی خورید، اگر معلم هستید می دانید که شما فقط ۲۰ دانش آموز ندارید بلکه ۲۰ مدل شخصیتی دارید که هر کدام به وقتش ممکن است تغییر کند، پس درست ترمی توانید درس بدهید و راحت ترمی توانید از استعداد های دانش آموزان خود استفاده کنید و نتیجه مطلوب را کسب کنید، اگر شما یک فروشنده هستید راحت ترمی توانید خریدار را متقاعد کنید تا جنس شما را بخرد.... پس با یادگیری این علم شما می توانید کنترل افراد دیگر را به راحتی به دست بگیرید.

جمله آخر آنکه همه ما انسان های کامل اما در استعدادی خاص هستیم، پس در رفتار با دیگران نهایت صبر و فروتنی را داشته باشید و بدانید درختی که بارش بیشتر است همیشه افتاده تر است. با آرزوی موفقیت برای تک تک شما خوانندگان محترم و سپاس از شما که وقت ارزشمند خود را برای خواندن این کتاب در اختیار من گذاشتید تا بتوانم علمی که خود آموخته ام را به شما نیز آموزش دهم. ما عکس ها و فیلم های مرتبط با این کتاب را برای آموزش بیشتر در سایت خود به آدرس [www.mohammadshoeibi.ir](http://www.mohammadshoeibi.ir) می گذاریم تا همه شما از آن استفاده کنید و گفته های ما را بهتر درک کنید، با عضویت در این پیج می توانید بیش از پیش پیشرفت کنید.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly

## منابع

۱. چگونه ارتباط اثربخش داشته باشیم؟، تألیف محمود امیری نیا، اسفند ۱۳۹۰، نشر سمنگان، ISBN ۹۷۸-۶۰۰-۵۹۶۷-۱۴-۲
۲. زمینه روان‌شناسی اتکینسون و هیلگارد. ج. دوم. ترجمه ی مهدی گنجی.
۳. هیجان رفتار و تن‌گفتار، تألیف محمود امیری نیا، فروردین ۱۳۹۳، نشر آراسته، بایگانی‌شده از اصلی در ۸ ژانویه ۲۰۲۰. دریافت‌شده در ۱۷ ژوئیه ۲۰۲۰.
۴. نشریه هوش، زبان و هیجان رفتار، ۲۷ تیرماه ۱۳۹۳. بایگانی‌شده از اصلیدر ۲۶ اکتبر ۲۰۱۵. دریافت‌شده در ۱۷ ژوئیه ۲۰۲۰.
۵. هیجان رفتار و تن‌گفتار، تألیف محمود امیری نیا، فروردین ۱۳۹۳، نشر آراسته، صفحه ۳۸۸-۳۹۰
6. Keator D.B., Helmer K., Steffener J., Turner J.A., Van Erp T.G.M., Gadde S., Ashish N., Burns G.A. & Nichols B.N. (2013). Towards structured sharing of raw and derived neuroimaging data across existing resources. *Neuro-image*, Nov 15;82:647-61. Translated by Amirinia, M. in *Behavioral Emotion and Body Language book to Persian*
7. Pease, A. & Pease, B. (2004). *The Definitive Book of body language*. Orion Publishing Co., Translated by Amirinia, M. in *Behavioral Emotion and Body Language book to Persian*, 2014, Arasteh Nashr., Pages: 414-417
8. Luef, E. M. (2012). Multimodality in Speech and Gesture: Manual Gesturing Influences the Acoustic Structure in Simultaneously Produced Vowels. *Freie Universitaet Berlin, Concentric: Studies in Linguistics*, 38(2): 153-169. Translated by Amirinia, M. in *Behavioral Emotion and Body Language book to Persian*, 2014, publisher: Arasteh, Pages: 412-413.



@caffeinebookly



caffeinebookly



@caffeinebookly



caffeinebookly



t.me/caffeinebookly