

# زبان بدن



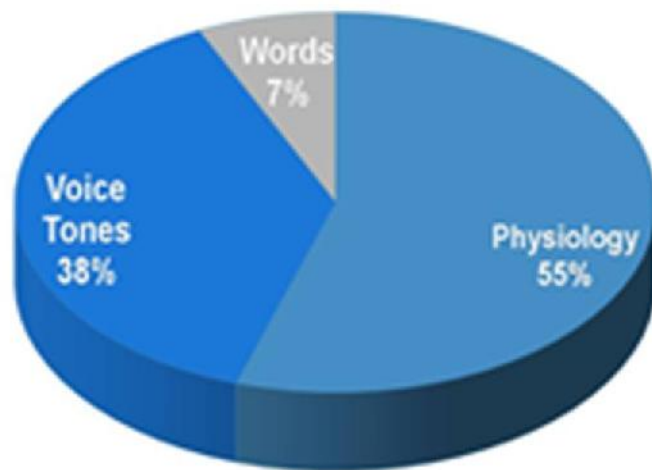



پژوهشی در دانشگاه استنفورد نشان می دهد، به هنگام صحبت با شخص یا گروهی پیام ما نه از طریق آنچه می گوئیم، بلکه بیشتر از طریق چگونگی گفتن ما منتقل می شود. همین مطالعه حاکی است که ادراک شنونده از موارد زیر تاثیر می پذیرد:

۷% توسط واژه های شما

۳۸% توسط آهنگ صدای شما


۵۵% توسط زبان بدن شما






یکی از مهم ترین خصوصیات انسان که او را نسبت به سایر موجودات برتری می دهد قدرت تکلم و سخن گفتن اوست. او می تواند با به کارگیری کلمات و جملات احساسات و نیات درونی اش را بیان کند و دیگران را از آن آگاه نماید.





از طرفی خواسته یا ناخواسته در فضایی که  
آن را سکوت و خاموشی می نامیم و با زبان بی  
زبانی تنها با آنچه « body language »  
زبان حرکات بدن و اجزای آن خوانده می شود،  
می تواند به خوبی احساسی را انتقال داده یا  
معنای کلامی را تغییر دهد.



هرگز اظهار دوستی و علاقه شخصی در حالی که  
اخم کرده و ترشرویی نشان می دهد، قابل قبول  
نیست. بنابراین به کارگیری این ۲ زبان در یک  
جهت و راستا می تواند به خوبی در بیان  
هیجانات، عواطف و احساسات به کار رود.



چسباندن نوک انگشتان به هم

معمولا نشانه تلاش  
برای قدرتمند به نظر  
رسیدن است .

## نگهداشتن انگشت شست

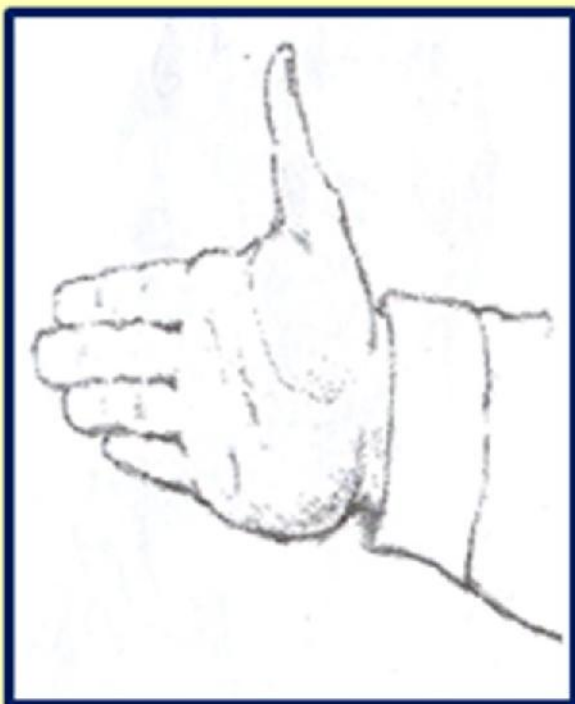


معمولا نشانه اضطراب

شک و نگرانی و

احساس ترس است .

سفت و کشیده کردن شست یا دیگر انگشتان دست



معمولا نشانه میل به

حفظ موضع با

یکدندگی و سلطه

طلبی است .

## خاراندن یا مالیدن بالای سر



معمولا نشانه  
پریشانی و  
درماندگی است

## پنهان کردن دست چپ

پنهان کردن دست چپ به معنای پنهان کردن خود آگاهانه یا ناخود آگاهانه چیزی در روابط، زندگی یا احساسات شخصی است.



پنهان کردن دست راست



معمولا نشانه پنهان کردن

بخشی از زندگی بیرونی و

شغلی خود



## پنهان کردن دست راست

مثال : اگر از یک دلال ماشین قیمت  
یک ماشین دست دوم را سوال کنید و  
او قبل از پاسخ دادن ناگهان دست  
راستش را در جیبش قرار دهد باید  
مراقب نواقصی که از شما پنهان کرده  
است باشیم

مالیدن پیشانی بین انگشت شست و چهار انگشت دیگر



معمولا نشانه  
تردید و نگرانی  
است

## فشار وارد کردن یا ضربه زدن به ناحیه بین ابروها



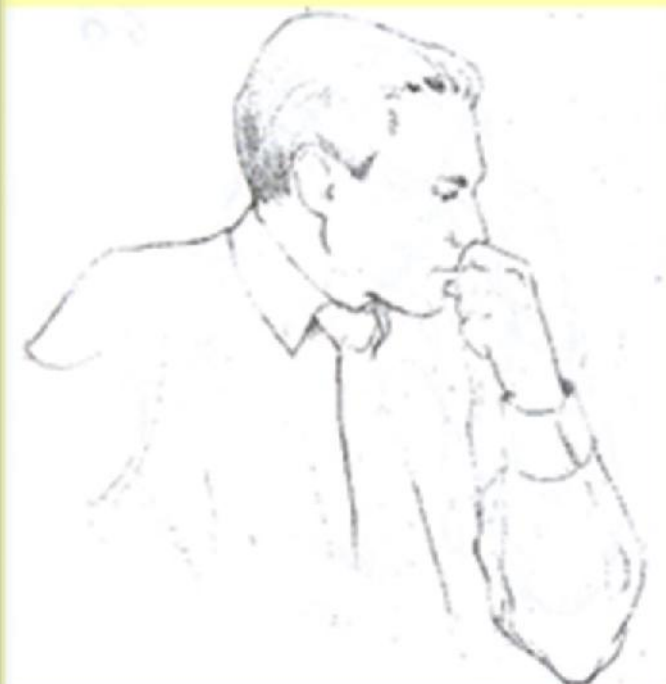
معمولا نشانه تلاش برای به  
خاطر آوردن است . این  
قسمت چشم سوم نامیده  
می شود و ناحیه اراده و  
اعتماد به نفس است .

## مالیدن چشم ها



معمولا نشانه خستگی فکری و در ماندگی تحت فشار کار است . چشم ها محل تجمع خستگی ، خشم و عصبانیت ناشی از فشار زیاد است .

**گرفتن ، فشار دادن ، خارانیدن یا مالیدن بینی**



بینی ناحیه تجمع

ترس از سلطه

دیگران است .

لمس کردن شقیقه با نوک انگشت



معمولا نشانه

اشباع فکری

است .

## پوشاندن دهان ، هنگام گوش دادن



معمولا نشانه

ارزیابی متقدانه و

باور نکردن چیزی

است که می شنود .



## پوشاندن دهان هنگام صحبت کردن



معمولا نشانه ترس از بیان  
پنهان کاری و خجالتی بودن  
است . این حرکت می تواند  
برای پنهان کردن چیزی و یا  
کمبود صداقت باشد



## نگهداشتن چانه



معمولا نشانه احساس حقارت  
و آسیب پذیری است . به  
طور ناخودآگاه ، قدرت  
بیشتری را طلب می کند .

کشیدن پوست گلو



معمولا نشانه

نگرانی از شکست

در بیان نظر است



## کشیدن لب ها

معمولا نشانه طمع است

زیرا لب محل تجمع

حرص و طمع است .

## نیشگون گرفتن غیب



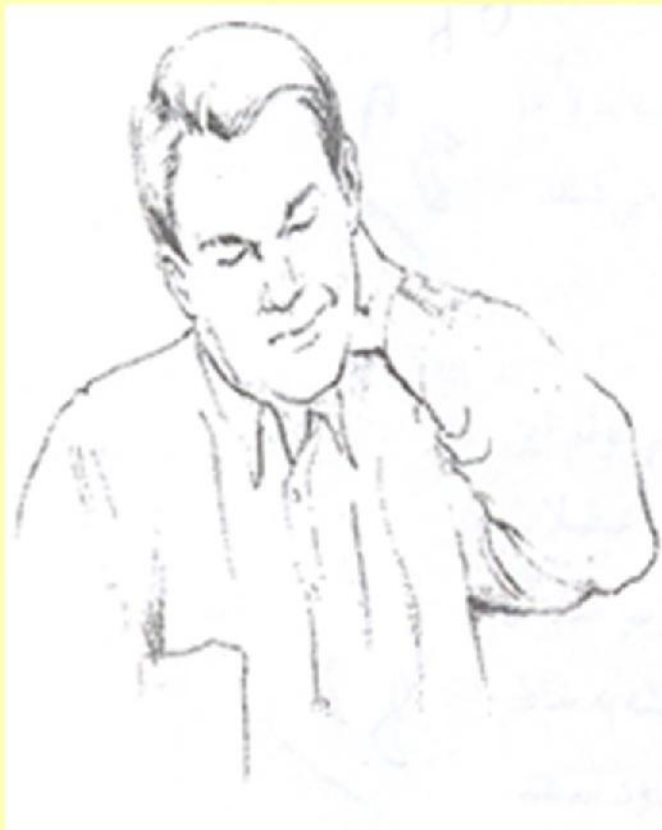
معمولا نشانه نگرانی از محبوبیت  
زنانشویی زیرا چانه و عضلات فک ،  
محل تجمع نگرانی ها یا کمبودهای  
جنسی است .

## مالیدن پشت گوش ها



معمولا نشانه ترس از مورد توجه  
قرار نگرفتن است زیرا هراس از  
اینکه دیگران متوجه حرف ما  
نشوند در این نقطه جمع می شود .

## مالیدن پشت گردن



معمولا نشانه بی حوصله گی  
است زیرا افکاری را سرکوب  
می کنیم و یا در حال حاضر  
تمایلی به ابراز آنها نداریم

## سرخ شدن گونه ها

معمولا نشانه شرم و خجالت  
و تحقیر شدن است زیرا  
گونه ها ، نمایانگر قدرت و  
غرور شخصی ما هستند .



## بالا انداختن شانه ها



معمولا نشانه این است  
که شخص نشان می دهد  
که نمی داند یا نمی فهمد  
شما چه می گویید .



## اشاره حلقه یا اشاره موافقت



معمولا نشانه تأیید می

باشد . در فرانسه به معنای

صفر یا هیچ چیز است و در

ژاپن به معنای پول است .

## علامت ۷



معمولا نشانه علامت پیروزی  
است اگر کف دست رو به  
صورت گوینده باشد معنای  
توهین آمیز دارد .

## قلمرو فضایی کشور و شهر

میزان فضایی که فرد متقاضی آن است به تراکم جمعیت منطقه ای که در آن رشد کرده ارتباط دارد. افرادی که در مناطق روستایی پرورش یافته اند، نسبت به آنهایی که در شهرهای پرجمعیت بزرگ شده اند، فضای شخصی بیشتری می خواهند.



## قلمرو فضایی کشور و شهر

دیدن میزان فاصله ای که شخص بازویش را برای دست دادن دراز می کند ( **حباب شخصی** )  
نشاندنده این است که از یک شهر بزرگ یا از حومه شهر آمده است .

## حباب شخصی مردمان شهرهای بزرگ



ساکنان شهری حباب شخصی ۴۶  
ساتیمتری دارند چون وقتی دست  
خود را برای دست دادن دراز می‌کنند  
فاصله بین کمر و قسمت پایین بدنشان  
به همین اندازه است .

## حباب شخصی مردمان شهرهای کوچک



افرادی که در شهرهای کوچک با تراکم جمعیت خیلی کمتر از حد معمول زندگی کرده اند ممکن است حباب قلمرو حدود ۱ متری یا بیشتر داشته باشند .



## حباب شخصی مردم مناطق دور دست با مناطقی با جمعیت پراکنده

این مردمان معمولاً فضای شخصی بزرگی می خواهند که گاهی به گستردگی ۶ متر می رسد . این مردم ترجیح می دهند دست ندهند ، اما در فاصله ای دور می ایستند و دست خود را تکان می دهند .





## کف دست روبه بالا

اشاره ای تسلیمی و غیر  
تهدید کننده است مانند  
اشاره های درخواست یک  
گدای خیابانی



## کف دست روبه پایین



شما به سرعت دارای قدرت خواهید شد زیرا با این حرکت به شخصی که دستور می دهید این احساس دست می دهد که به وی امر شده که کار را انجام دهد

## کف دست جمع با انگشت اشاره به روبه رو



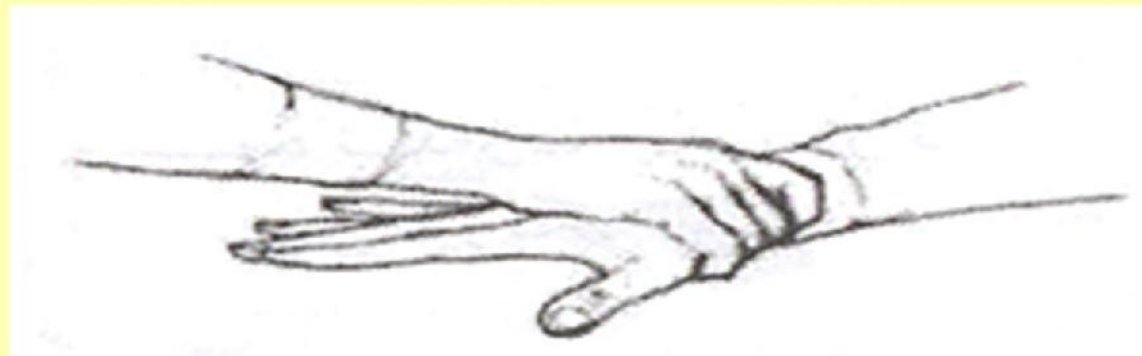
دست مشت شده و انگشت اشاره به صورت نمادین به معنی باتون است . با این حالت گوینده شنونده را به زیر سلطه در می آورد . انگشت اشاره یکی از عصبانی کننده ترین اشاره هایی است که شخص می تواند در حال صحبت از آن استفاده کند .

# سبک های دست دادن



## دست دادن سلطه جو

دست طرف مقابل از مچ گرفته می شود و سپس دست داده می شود . با این روش دست دادن نه تنها کنترل دست طرف مقابل را در دست داریم بلکه خود ما با کف دست روبه پایین در موقعیت برتری قرار می گیریم . چون امکان دارد با این روش طرف مقابل شرمنده شود .



## دست دادن دست گشی

گاهی اوقات این نوع دست دادن را دست دادن سیاستمداران می نامند .  
پیش قدم تلاش می کند به دریافت کننده این تاثیر را القا کند که با وی  
رو راست و صادق است . اما وقتی از این تکنیک استفاده می شود اثر  
معکوس دارد و دریافت کننده دچار ظن و گمان می شود .





## دست دادن ماهی مرده

روشی ناخوشایند است ، به ویژه وقتی که دست سرد یا مرطوب مانند پوست ماهی باشد . احساس سستی و ضعف در دست دادن ماهی مرده ، آن را در سطح جهان بختام کرده است . اغلب کسانی که به این گونه دست می دهند به داشتن شخصیت ضعیف معروف اند .



## دست دادن محکم و چلانندنی

علامت افراد خشن و متخاصم است . این روش دست دادن جدای از توهین کلامی یا واکنش فیزیکی ، مانند مشت زدن به بینی طرف است .





## دست دادن با گرفتن سر انگشتان

مانند روش بازوی کشیده تحمیلی و ناموفق است ، استفاده کننده معمولاً انگشتان طرف مقابل را می گیرد با وجود این ممکن است به نظر برسد که پیش قدم برخوردی مشتاق و علاقه مند با دریافت کننده دارد اما در واقع به خاطر عدم اعتماد به نفس موفق نمی شود .





## مالش کف دستها به یکدیگر

این حرکت راهی است که مردم به شکل غیر کلامی ، انتظارات مثبت خود را بروز می دهند . به عنوان مثال در بازی پرتاب کننده تاس ، آن را بین دو کف دستش به علامت انتظار مثبت خود برای برنده شدن می مالد .

## مالش شست و انگشت

معمولا نشانه درخواست پول است . اغلب  
فروشنندگان این حرکت را انجام می دهند . آشکار  
است که یک بازاریاب حرفه ای همیشه باید از این  
اشاره در ارتباط با مشتریان اجتناب کند .



## دست های به هم گره خورده

معمولا نشانه خصومت و ناکامی است  
البته ابتدا به نظر می رسد این اشاره  
پیام اعتماد به نفس را دارد ، چون  
افرادی که این اشاره را به کار  
می برند اغلب می خندند و به نظر  
شادمان می آیند .



## هرم ساختن دست رو به بالا

این موقعیت عادی هنگامی است  
که فرد می خواهد نظر یا عقیده  
خود را بگوید یا صحبت کند .





## هرم ساختن دست رو به پایین

این حالت در هنگامی که فرد  
بیشتر شنونده است تا گوینده  
به کار می آید .

## حالت دست به سینه

یک علامت جهانی است که تقریباً در همه جا همان رفتار دفاعی یا منفی را جلوه گر می کند . این علامت زمانی که شخصی در میان آدم های غریب در جلسات عمومی ، صف ها ، رستوران ها ، آسانسورها و یا هر جاییکه مردم احساس عدم اطمینان یا نا امنی می کنند، بسیار رایج است .





## دست به سینه ایستادن

معمولا نشانه حفظ

موضع و حمایت از

خود است .

## دست به سینه ایستادن



گره زدن دست ها بر روی  
سینه علامت این است که بر  
موضع خود پافشاری می کنیم و  
تمایلی به تغییر آن نداریم .



## حالت پاهای روی هم با علامت دست به سینه

به این معناست که شخصی از مکالمه کنار کشیده است . این حالت میان بانوان اکثر کشورها به خصوص برای نشان دادن ناراحتی خود از همسرشان بسیار رایج است .

## حالت آمریکایی ( قفل پا به شکل 4 )



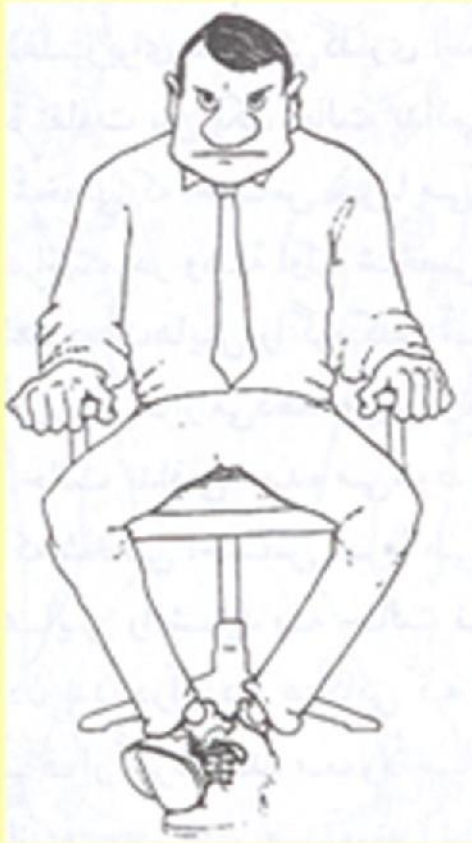
این حالت پاها نشان  
می دهد که یک رفتار  
ستیزه جویانه یا  
رقابتی وجود دارد .

## گیره پا به شکل 4



شخصی که در یک مشاجره یا بحث رفتار خشن و سریعی دارد اغلب این ژست را می گیرد . این علامت یک فرد سرسخت و خودرأی است که شاید برای ختنی کردن مقاومتش ، نیاز به برخورد خاصی دارد .





## حالت قفل مچ پا در آقایان

این حالت نشان می دهد که یک رفتار منفی یا تدافعی وجود دارد و در علامت و قفل مچ پا نیز این نکته صحت دارد . در آقایان علامت قفل مچ پا اغلب با مشت های بسته روی زانوها یا محکم گرفتن دسته های صندلی ترکیب می شود .

**سایر علائم و حرکات شناخته شده**



## قرار دادن پاها در طرفین پشت صندلی



پشت صندلی به عنوان سپری برای پنهان کردن بدن عمل می کند و او را تبدیل به یک جنگ جوی پر خاشگر و سلطه جو تبدیل می کند . چنین آدمی اغلب محتاط است .  
راحت ترین راه برای برطرف کردن این حالت ایستادن یا نشستن در پشت اوست .

## برداشتن کرک های خیالی



زمانی که شخصی از رفتار و نظرات دیگران ناراضی است اما در ارائه نظر خود احساس محدودیت می کند . شخصی که این کار را انجام می دهد معمولاً رویش را از نگاه دیگران برمیگرداند و روبه زمین نگاه می کند تا این عمل جزئی و بی اهمیت را انجام دهد

# حالت های اساسی سر

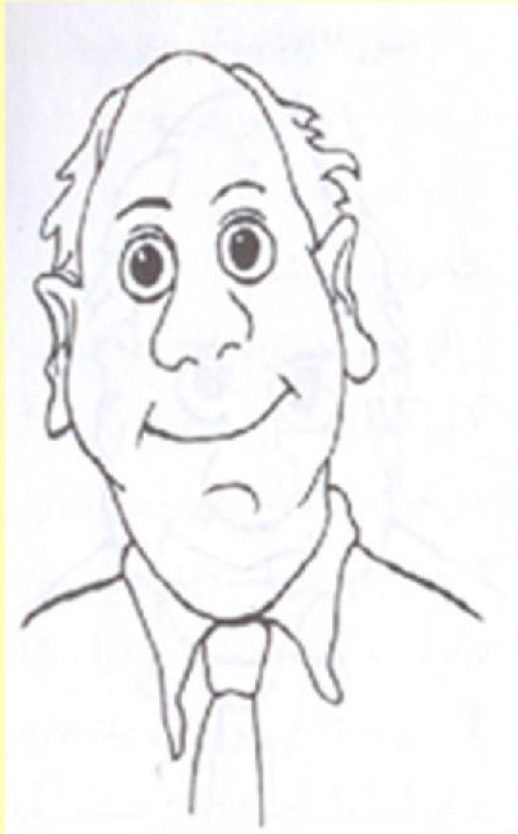


## سر در حالت بی طرف یا خنثی



نماینگر بی طرفی  
شخص راجع به آنچه  
که می شنود است .

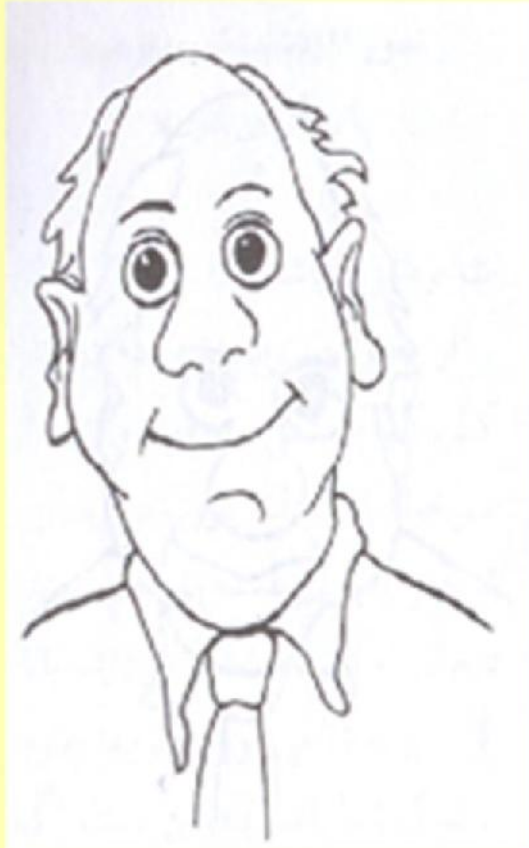
## سر در حالت علاقمندی



زمانی که سر به یک طرف خم می شود  
نشان می دهد که علاقه به وجود آمده  
است . در حال ایراد سخنانی همیشه  
در میان حضار به این علامت توجه کنید



## سر در حالت علاقمندی



زمانی که متوجه شدید سرهای خود را به یک طرف خم کرده اند ، به جلو آمده اند و از علائم ارزیابی دست به چانه استفاده کردند مشخص است که متوجه صحبت های شما شده اند .

## سر در حالت نارضایتی



نشانه رفتار منفی و حتی داوری کردن است . مجموع علائم ارزیابی انتقاد آمیز معمولاً در حالی که سر روبه پایین است انجام می شود پس باید سعی کنید سر شخص را به سمت بالا ببرید یا به یک طرف خم کنید .



## هر دو دست در پشت سر



این علامت شاخص افرادی است که احساس مطمئن بودن به خود ، برتری یا تسلط راجع به مسئله ای می کند . مردی که در این تصویر دیده می شود ، این علامت را همراه با حالت قفل پا به شکل 4 استفاده کرده او نه تنها احساس برتری می کند بلکه مایل به بحث و مشاجره است .

## حالات سیگار کشیدن

سیگار یک نمود خارجی از مبارزه ای داخلی است که ارتباط زیادی با اعتیاد به نیکوتین ندارد بلکه برای تخلیه فشارهای روحی که بر اثر برخوردهای اجتماعی و کاری به وجود می آید به کار می آید .

## خارج کردن دود سیگار به سمت بالا



نشاندهنده  
اطمینان ،  
برتری مثبت

## خارج کردن دود سیگار به سمت پایین



منفی ،

رازداری ،

شکاکیت

# رفتار با عینک

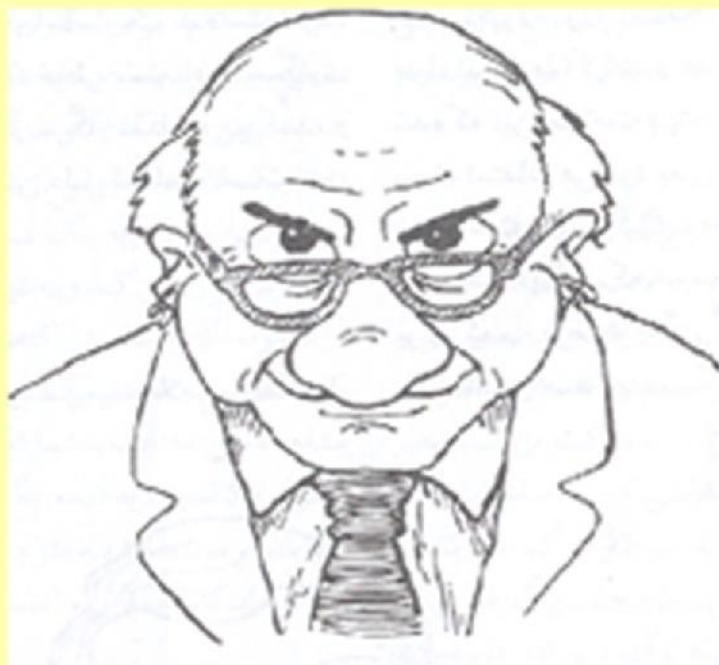
## دسته عینک در دهان



به گفته دز موند موریس ، عمل قرار دادن اشیا روی لبها یا دهان یک تلاش لحظه ای توسط شخص برای زنده کردن امنیتی است که در کودکی در حال مکیدن سینه مادر تجربه کردن اند . به طور کلی این حالت برای کسب فرصت جهت تصمیم گیری است .

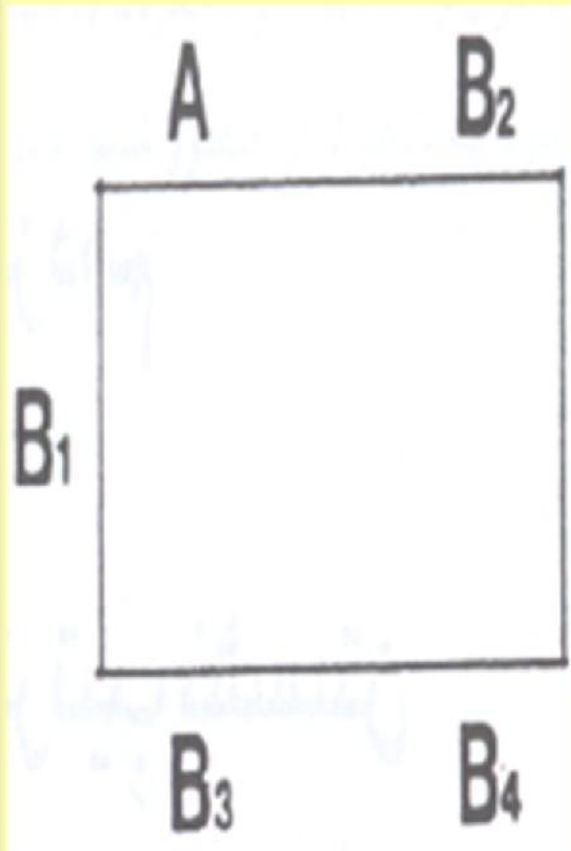


## نگاه کردن از بالای عینک



این حرکت برای به تصویر کشیدن یک شخص انتقادگر یا کسی که قصد قضاوت دارد استفاده می شود . این حرکت می تواند یک اشتباه زیان بار باشد زیرا شنونده به طور اجتناب ناپذیر دست به سینه می شود و پاهایش را روی هم قرار می دهد و یک رفتار منفی نشان می دهد .

## نشستن بر سر میز



نشستن بر سر میز شخص B می تواند در برابر شخص A از چهار جایگاه اساسی نشستن استفاده کند .

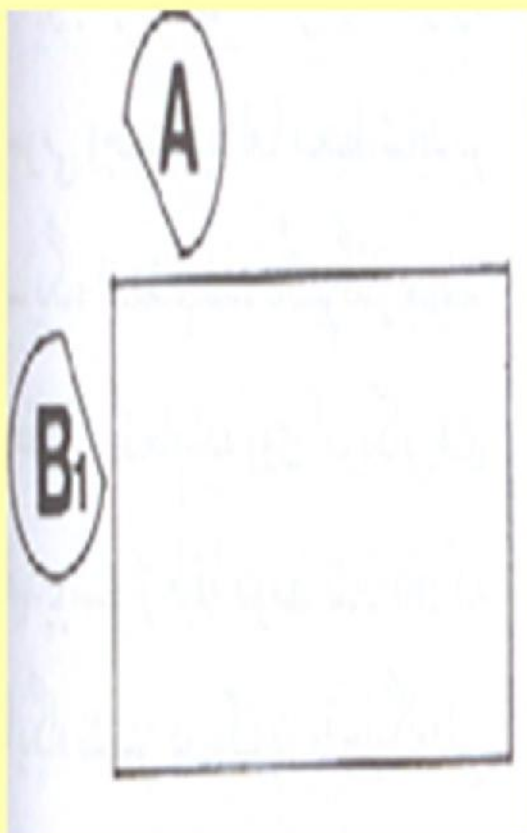
B1 : جایگاه گوشه

B2 : جایگاه همکاری

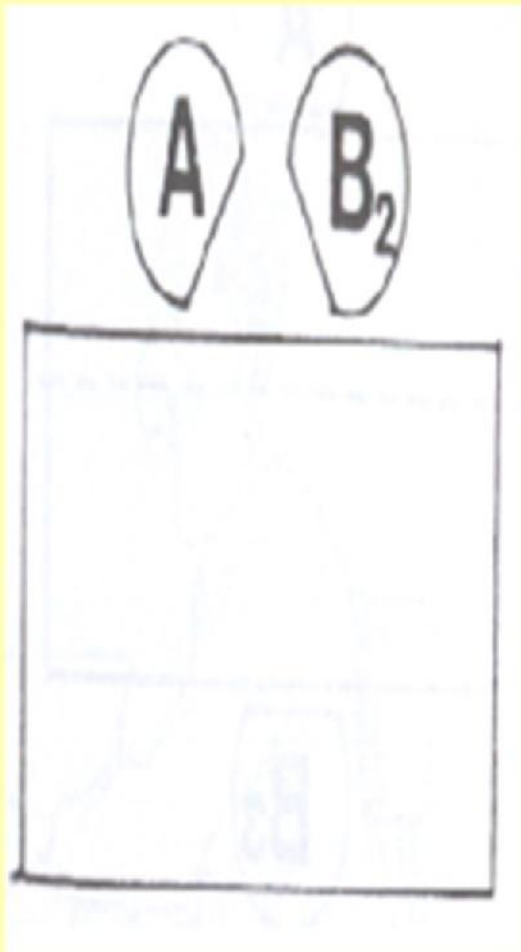
B3 : جایگاه دفاعی و رقابتی

B4 : جایگاه مستقل

## جایگاه گوشه B1



این جایگاه معمولاً توسط افرادی که به یک مکالمه عادی و دوستانه مشغول شده اند اشغال می شود این جایگاه امکان چشم دوختن نا محدود را و فرصت استفاده از علائم شخص دیگر را فراهم می کند . این مکان موفق ترین جایگاه استراتژیک برای معرفی محصولات به مشتری است .

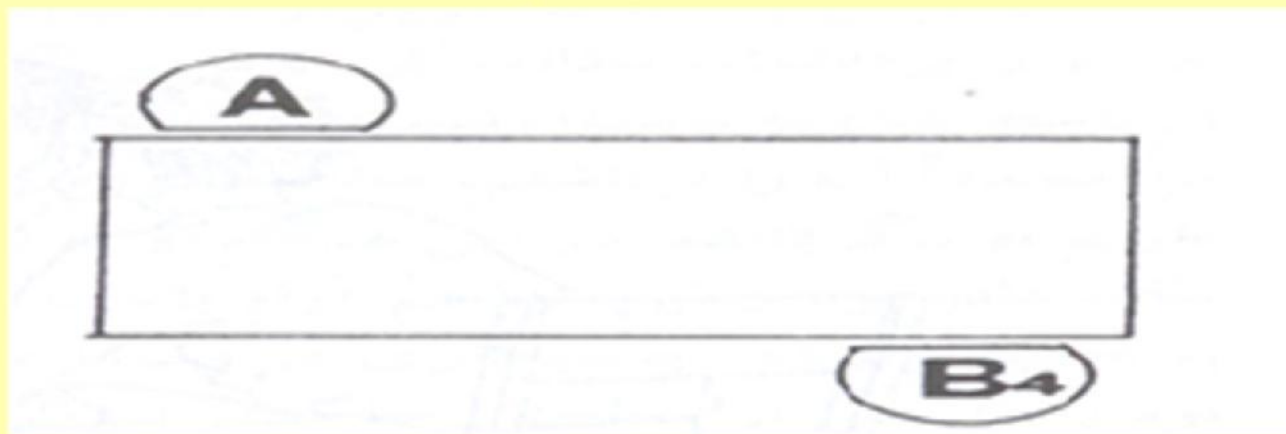


## جایگاه همکاری B2

این جایگاه معمولاً هنگامی که دو نفر هم فکر هستند و کاری را با هم انجام می دهند به کار می آید . این جایگاه یکی از استراتژیک ترین جایگاه برای مطرح کردن یک مورد خاص و پذیرفته شدن آن است .

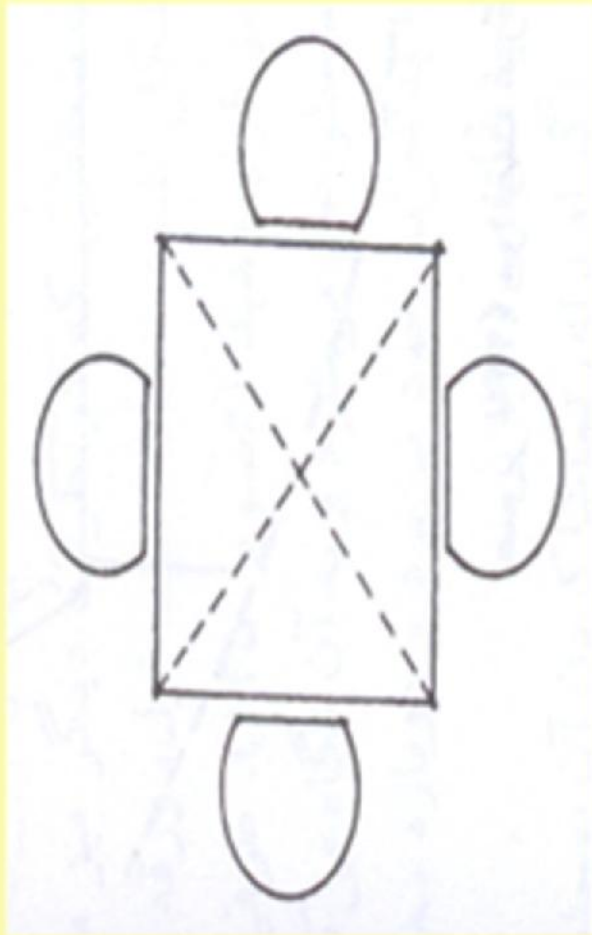
## جایگاه مستقل B4

این وضعیت توسط افرادی استفاده می شود که میل به ارتباط داشتن با یکدیگر نیستند در مکان هایی مانند کتابخانه ، پارک یا رستوران رخ می دهد





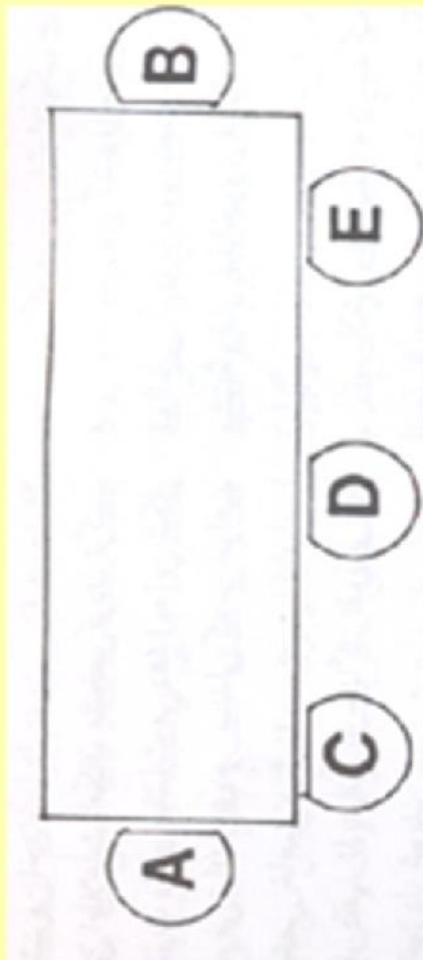
## میزهای مربع شکل



میزهای مربع شکل باعث ایجاد ارتباط رقابتی یا تدافعی بین دو شخص که از مقام مساوی برخوردارند می شود . این میزها برای مکالمه های کوتاه و صریح یا ایجاد یک ارتباط موفق ، ایده آل است

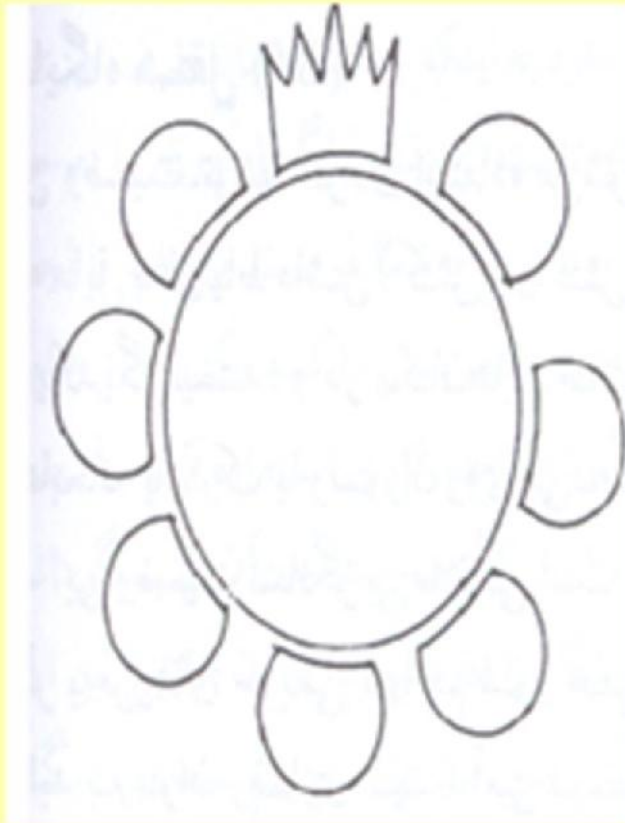


## میز مستطیل شکل



جایگاه A بر سر یک میز مستطیل شکل همیشه از بیشترین نفوذ برخوردار بوده است . در جلسه ای که همه از مقام مساوی برخوردارند جایگاه A در صورتی که پشتش به در نباشد بیشترین نفوذ را دارد .

## میز گرد



آرتور شاه از میز گرد به عنوان تلالشی برای ارائه میزان مساوی اختیار و مقام به شوالیه های خود استقاده می کرد . جوی که یک میز گرد ایجاد می کند راحت و غیر رسمی است و برای تشویق بحث و گفتگو میان افرادی که از مقام مساوی برخوردارند ایده آل است .



رنگ رخساره  
خبر می دهد  
از سر درون

## صورت گرد



مورد احترام اطرافیان هستند

رخوت و تنبلی در آنها دیده می شود

به ندرت در رشته های ورزشی موفق می شوند

از خوردن و نوشیدن لذت می برند

افرادی خوش مشرب و مخبری هستند

سختوران خوبی هستند اما بدلیل دانتش کم به سادگی

شگفت می خورند

مردان این گروه تاجران موفقی هستند

اهل ریسک نبوده و شکاکند

کارهای کم مسدولیت را ترجیح می دهند

زندگی زناشویی خوبی دارند

اغلب صاحب بچه های زیادی می شوند

## صورت های مستطیلی



دلسوز و دگرچمند

اغلب از ناراحتی معده رنج می برند

خود محور و دارای عزمی راستند

عمرهای طولانی دارند

احساسات عاطفی خود را پنهان می کنند

اهل ریسکند

به تنهایی و گوشه نشینی علاقه مندند

عدالت خواهند

به شوخ طبعی علاقه مندند

دارای هوش و استعداد فراوانی هستند

اهل سیاست و دفاع از حقیقتند





## صورت ۸ ضلعی و لوزی



همه افراد این گروه با رنج ، مشقت و محرومیت بزرگ شده اند

بسیار خوش بین و خوش برخوردند  
بسیار مقاوم و پر طاقتند

تیز هوش در حد نبوغ

میهن پرستانی متعصب و ثابت قدم

زنان این گروه اجتماعی و صمیمی اند  
جرات و پشتکار ویژه گی بازر آنهاست

زنان این گروه طالب موقعیت های بالای اجتماعیند

مردان این گروه دنبال کار و عشق و حرفه ای تازه اند







## صورت دراز و کشیده

هوش و استعداد فوق العاده

سازگار و همراهند

پر تلاش و سعی

با همه می جوشند خوب یا بد چندان فرقی ندارد

خیال پردازند

افکار مردان این گروه سستی است

قحرت نگهداری دراز مدت دوست را ندارند

اغلب بد بین و شکاکند

زمینه اعتیاد در آنان قوی است

تنها ماندنشان ناشی ضعف ابراز روابط است



## صورت شش ضلعی



بسیار دمدمی مزاج و تند خو هستند

رهبرانی برجسته اند

از خود راضی و مغرورند

خونسرد و بی قید

اهل کار فردی

سود جو و فرصت طلب

اگر همسر مناسب خود رایابند او را می پرستند

پیمان شکنند

## صورت های مثلثی



اهل علم و دانش و علاقه مند به مطالعه  
با آبرو و احترام : صاحب نام و خوشنامند  
از کار یک نواخت بیزارند  
بسیار حیر اعتماد می کنند  
توان بالای سخنرانی  
بهترین مشاورانند

تعصب خانوادگی و قوم دوستی و قبیله گرانی بالا  
گاه و بیگاه دچار خیال و نا امید می شوند  
مبتکر و خلاق در انواع مهارت ها

در طراحی صنعتی و استفاده از ابزار دقیق منحصر به فرزند

## صورت ذوزنقه ای



دوران کودکی را با رنج و سختی گذرانده اند

توان زیاد برای انجام کارها دارند

بحقترین کار اهانت و تحقیر آنهاست

به سادگی با هر کسی دوست نمی شوند و اعتماد نمی کنند

بسیار طالب علم و دانشند

خود محورند





## صورت مخروطی



مشکلات تربیتی و محرومیت عاطفی داشته اند  
توان دوست یابی ندارند  
شدیدا به احترام و تشویق دیگران نیاز دارند  
پرخاشگر و عصیان گرند  
به بهبود اوضاع مالی خود بسیار اهمیت می دهند  
اولاد زیادی دارند  
در صورت اطمینان به همسر جانشان را فدا می  
کنند



## صورت پهن

غیر قابل تحمل

سخت کوش

واقع بین

بیزار از انتقال

گرایش به شهرت

ناپایدار و بی ثبات

انداختن تقصیر به گردن دیگران

اخلاقی دیکتاتور ملبانه



شاد باشيد