

# زبان بدن

## BODY LANGUAGE

پیام ها و علایم را بخوانید و درست تصمیم بگیرید



[www.zabanebadan.com](http://www.zabanebadan.com)

کاوش حسین تبار

سرشناسه	: حسین تبار، کاوش، ۱۳۶۳ -
عنوان و نام پدید آورنده	: زبان بدن؛ پیام ها و علایم را بخوانید و درست تصمیم بگیرید / کاوش حسین تبار.
مشخصات نشر	: وب سایت آموزش زبان بدن <a href="http://www.zabanebadan.com">www.zabanebadan.com</a>
مشخصات ظاهری	: ۳۰ص: مصور.
تاریخ نشر	: مرداد ۱۳۹۲.
موضوع	: زبان ایما و اشاره، ارتباط غیر کلامی.
قیمت	: رایگان - غیر قابل فروش
ویرایش	: اول

مراکز توزیع :

وب سایت آموزش زبان بدن - [www.zabanebadan.com](http://www.zabanebadan.com)

توزیع این کتاب برای تمامی سایت ها با ذکر منبع بلامانع است!

با تشکر از شما

شما حق تغییر محتویات این کتاب الکترونیکی را **ندارید**.  
شما حق فروش مجدد این کتاب الکترونیکی را **ندارید**.

ولی ...

شما می **توانید** آنرا در سایت خود برای دانلود بگذارید.  
شما می **توانید** آنرا به دیگران بدهید.  
شما می **توانید** آنرا بعنوان هدیه همراه محصولات خود ارائه نمایید.

در صورت استفاده از این محصول و محتویات آن، لطفا نام سایت

www.zabanebadan.com را نیز ذکر کنید.

شرط استفاده از کتاب این است که  
این کتاب را حداقل با یک نفر به اشتراک بگذارید.



## زبان بدن پیام ها و علایم را بخوانید و درست تصمیم بگیرید

### مقدمه

سلام. من کاوش حسین تبار مدیر سایت زبان بدن هستم. اگر سایت زبان بدن را نمی شناسید توصیه می کنم هم اکنون خواندن را متوقف کنید و به سایت [www.zabanebadan.com](http://www.zabanebadan.com) سری بزنید. در اینجا می خواهم داستانی را ذکر کنم که مطالعه آن خالی از لطف نیست.

درصد فروش هایی که جیمی دارد، باور نکردنی است. او صرفاً چشم هایش را باز نگه میدارد و واکنش مشتری اش را زیر نظر می گیرد و حرف هایشان را بر اساس حرکت های بدنشان تعبیر می کند. جیمی می گوید: « بیشتر از آنکه روی صحبت های حین معامله تاکید کنم، روی این قضیه تاکید می کنم که مشتری چطور سر جایش وول می خورد و به بدنش پیچ و تاب می دهد؛ من حرکت های غیر ارادی مشتری ام را به دقت زیر نظر می گیرم. اشاره های دست، چرخش بدن، حالت های صورت او، حتی مردمک های چشمش را مورد بررسی قرار می دهم.» جیمی ادامه می دهد: « فهمیدن این مسئله که چه چیزی مشتری را روشن می کند، چه چیزی خاموش و چه چیزی هیچ تفاوتی ندارد، می تواند باعث جوش خوردن معامله یا برهم خوردن آن بشود.»

او در ادامه می گوید: « بعضی از علامت ها خیلی واضح اند. آدم ها به نشانه بی اعتنایی شان هایشان را بالا می اندازند. برای نشان دادن بیقراریشان، انگشتشان را روی میز می زنند یا وقتی که احساس راحتی نمی کنند، یقه شان را باز می کنند، ولی صدها ژست ناخودآگاه دیگر هم هست که من شاخک هایم را روی آن ها تنظیم می کنم. برای مثال من زاویه دقیق سر مشتری ام را نگاه می کنم. اگر کاملاً روبروی من است، مخصوصاً اگر با زاویه کمی خم شده باشد معنایش این است که او به موضوع علاقه مند شده است. در این صورت من به حرف زدنم ادامه می دهم، ولی اگر سرش کمی به طرف دیگر چرخید، آن نشانه عوض کردن موضوع می گیرم و شاید سراغ یکی دیگر از مزایای محصولم بروم.»

جیمی نه تنها چیزی را که از واکنش های مشتری می بیند می گیرد، بلکه با دل و جرات قدم پیش می گذارد تا اگر احساس کند وضعیت بدنی مشتری به حالت پذیرا بودن نیست، آن را تغییر دهد. در ادامه او می گوید: «اول باید جسم باز باشد، تا ذهن هم به دنبال آن بیاید. برای مثال اگر مشتری دست هایش را روی سینه قفل کرده است، چیزی به او بده تا نگاه کند. به این ترتیب او برای گرفتن بروشور یا کاغذ مجبور است دست هایش را از هم باز کند.»



## زبان بدن پیام ها و علایم را بخوانید و درست تصمیم بگیرید

البته جیمی همیشه گوش بزنگ علائمی است که نشان می دهد مشتری دوست دارد معامله سر بگیرد، مثلاً قرارداد یا خودکار را برمیدارد یا کف دست هایش را بالا می گیرد.

یک سرخ دیگر نشان می دهد که طرف مقابلت دارد راضی به امضای قرار داد می شود این است که سرش را مثل یک اردک پلاستیکی بالا و پایین می کند. این علامت ها در سکوت فریاد می زنند: «آره، می خرم.»

فروشنده هایی که مهارت های چندانی ندارند، همین طور به حرف زدندان ادامه می دهند تا مطمئن شوند دیگر هیچ تکنیک فروش ناگفته نمانده است. بسیاری از آنها آن قدر حرف می زنند که باعث می شود دیگر اصلاً معامله ای سرنگیرد!

این تکنیک فقط برای فروش نیست؛ دوستان و عزیزانت هم معمولاً بدون گفتن کلمه ای خواسته هایشان را ابراز می کنند. اگر شنونده ات در حین حرف زدن رویش را بر می گرداند، روی این قضیه تمرکز نکن که او چه آدم بی ادبی است؛ در عوض مثل یک فروشنده حرفه ای از خودت بپرس: «چطور می توانم موضوعی را پیش بکشم که چراغ این فرد را روشن کند.» اگر تمام بدنش را برگرداند، در مورد موضوع مورد علاقه او صحبت کن، یا اسمش را ببر و یک سوال شخصی بپرس، این کار همیشه جواب می دهد. ما فقط از چندتا واکنش حرف زدیم. اگر می خواهید بیشتر در مورد زبان بدن آدم ها یاد بگیرید و هر وقت خواستی چیزی به کسی بفروشی، رأیش را به دست بیاوری یا او را متقاعد کنی که تو بهترین گزینه برای کار یا همسر آینده اش هستی، ادامه این کتاب را بخوانید.

### نشانه شانه بالا انداختن

شانه بالا انداختن نیز مثال خوبی از یک حرکت جهانی است، که یک فرد برای نشان دادن اینکه متوجه صحبت های شما نمی شود، به کار می برد. این یک حرکت چند بخشی است که از سه قسمت تشکیل شده است. که عبارتند از: کف دست های نمایان، شانه های خمیده، ابروهای بالا رفته.



### علامت حلقه (OK)

معنای OK در همه کشورهای انگلیسی زبان مشترک است و آن معنای « همه چیز رو به راهه » می باشد.



### علامت شصت دست

در کشورهای بریتانیا و استرالیا و زلاندنو، دارای ۳ معنی است:

- ۱- برای توقف اتومبیل ها توسط مفت سواران
  - ۲- به عنوان علامت OK به این معنی که « همه چیز روبه راهه » یا « جای نگرانی نیست »
  - ۳- بعنوان یک علامت توهین آمیز.
- در بعضی کشورها مانند یونان، معنی اصلی آن «برو پی کارت» است؛



### تطابق (حالت موافقت / چگونگی)

ما اغلب شاهد حرکات سیاستمداران عالی رتبه بوده ایم که پشت تریبون دست به سینه (تدافعی) با چانه ای به سمت پایین (انتقادی و تخامصی) ایستاده و خطاب به تماشاچیان از داشتن انعطاف و قدرت پذیرش نظرات و عقاید جوانان سخن می گوید.



چگونه با موفقیت دروغ بگوییم؟



این بچه دارد دروغ می گوید.



این زن دارد دروغ می گوید.



این مرد دارد دروغ می گوید.

## قلمروها و حریم ها

شعاع حباب هوایی که پیرامون افراد معمولی سفید پوست که در استرالیا، زلاندنو، انگلیس، امریکای شمالی و کانادا زندگی

منطقه عمومی	منطقه معمولی	منطقه شخصی	منطقه نزدیک یا صمیمانه
3m - 6m	1.2m - 3.6m	46cm - 1.2m	15cm - 46cm

می کنند عموماً یکسان است. اینجا اساساً چهار منطقه مجزا را می توان مشخص کرد.

۱- حریم صمیمی یا خصوصی (بین ۱۵ تا ۴۵ سانتی متر) - در میان همه حریم ها و شعاع آنها، این حریم از اهمیت خاصی برخوردار است، زیرا انسان آن را شخصی و متعلق به خود می داند و از آن دفاع می کند. تنها اشخاصی که از نظر عاطفی.

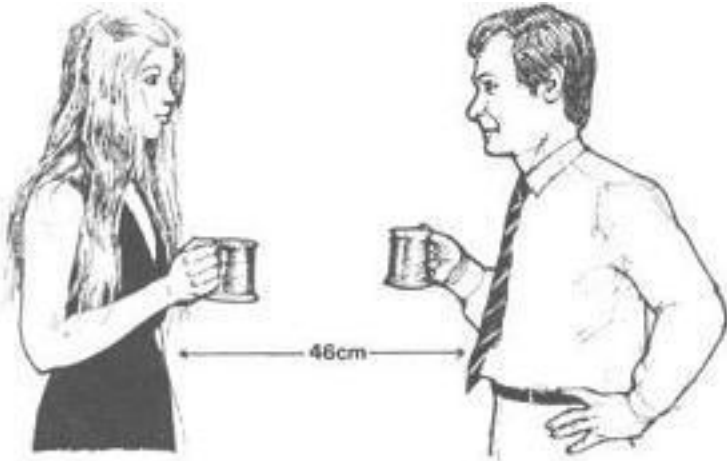
۲- حریم شخص (بین ۴۶ سانتی متر تا ۱۲۰ سانتی متر) : این فاصله ای است که در مهمانی ها و محافل اجتماعی و همایش های دوستانه حفظ می کنیم.

۳- حریم اجتماعی (بین ۱۲۰ سانتی متر تا ۳۶۰ سانتی متر) : در مقابل اشخاص غریبه، لوله کش یا نجاری که در خانه مشغول تعمیرات است، پستچی، فروشنده محل، کارمند جدید در محل کار و اشخاص که آشنایی کمتری با آنها داریم،



چنین فاصله ای را حفظ می کنیم.

۴- حریم عمومی ( بیش از ۳۶۰ سانتی متر ) : هنگامی که مخاطب ما یک گروه بزرگ است، این فاصله ای است که برای راحت بودن انتخاب و حفظ می کنیم.



رویکرد مثبت



رویکرد منفی

مکالمات از راه دور

دیگر حالت های احوالپرسی



رویکرد مثبت



رویکرد منفی

### علائم کف دست

موقعیت کف دست تسلیم پذیر : حرکت دست رو به بالا به عنوان یک حرکت غیر تهدیدآمیز و سلطه پذیر استفاده می شود که یادآور التماس گدای خیابانی است. شخصی که از او درخواست حرکت دادن جعبه شده است، احساس نمی



کند که درخواست همراه با فشار است. و در یک وضعیت معمولی مافوق/زیردست، از این درخواست احساس تهدید شدگی نمی‌کند.

**موقعیت دست سلطه‌گرانه:** زمانی که کف دست برگشته و به سمت پایین است، بلافاصله اقتدار را تداعی میکند که بر



دست سلطه پذیر



دست سلطه گر

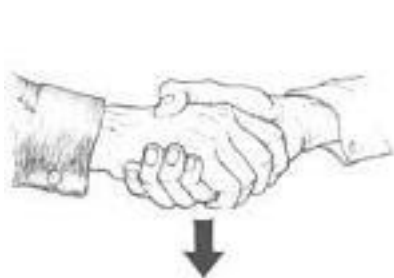


دست پرخاشگر

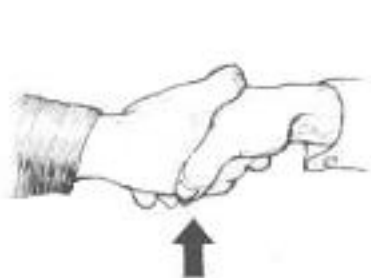
داشتن جعبه جعبه یک فرمان است و شاید نسبت به شما احساس دشمنی کند، که این بستگی به نوع ارتباط شما با او دارد. **موقعیت کف دست برابر:** کف دست به صورت مشتم بسته شده و انگشت اشاره تبدیل یک چوب نمادین گشته که از آن طریق سخنگو مجازاً مخاطب خود را به تسلیم می‌کشاند. استفاده از انگشت اشاره یکی از ناراحت کننده ترین اشاراتی است که یک شخص می‌تواند در حین صحبت کردن به کار ببرد، بخصوص موقعی که همراه با کلمات، سخنگو ضربه بزند. اگر شما عادت به این کار دارید توجه خود را بر حرکات کف دست رو به پایین و بالا معطوف کنید. به زودی درمیابید که رفتار راحت تری توسط شما ایجاد می‌شود و اثر مثبت تری بر دیگران می‌گذارد.

### مصافحه (دست دادن)

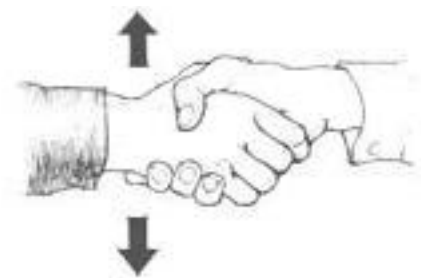
**مصافحه دستکشی:** گاهی اوقات مصافحه سیاستمداران نیز نامیده می‌شود. در این نوع دست دادن، شخص آغاز کننده یک فرد قابل اعتماد و صادق را در ذهن شخص مقابل تداعی می‌کند، اما چنانچه این شیوه برای شخصی که به تازگی با



کنترل را به دست گرفتن



ارائه کنترل



دست دادن مردانه



مصافحه دست گش

او آشنا شده‌اید به کار بروید، تاثیر معکوس می‌گذارد و شخص مقابل (دریافت‌کننده مصافحه) در مورد قصد و نیت احساس تردید می‌کند. روش دستکشی باید فقط برای کسانی که آشنایی کامل با آغازکننده مصافحه دارند، به کار می‌رود.

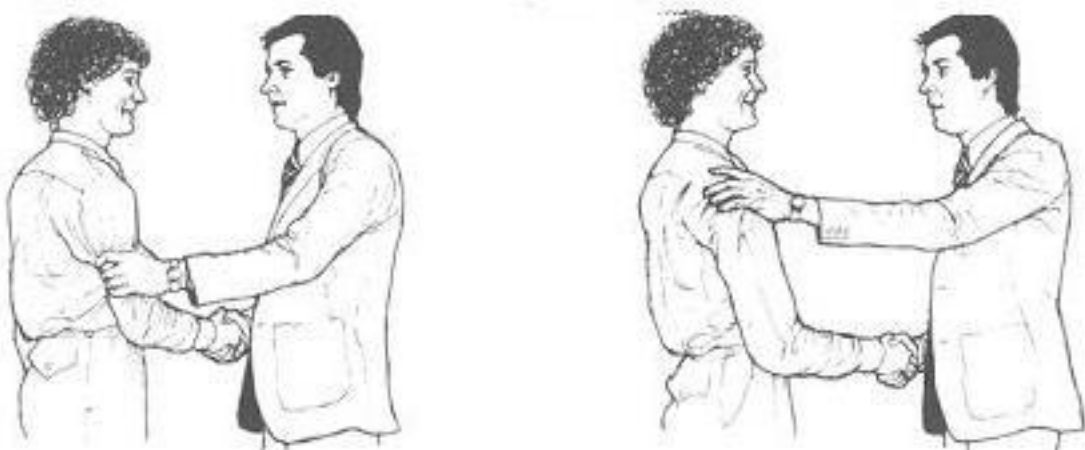
**مصافحه دو دستی:** مقصود از مصافحه دو دستی نشان دادن صداقت، اعتماد یا عمق احساسات به طرف مقابل (دریافت‌کننده مصافحه) است. در اینجا دو عامل مهم باید در نظر گرفته شود. اول، دست چپ برای منتقل ساختن احساسات اضافی که آغازکننده مایل است انتقال دهد، مورد استفاده قرار می‌گیرد و میزان آن وابسته به مسافتی است که دست چپ آغاز



کننده بر روی دست راست دریافت‌کننده به سمت بالا حرکت می‌کند.

**گرفتن آرنج:** گرفتن آرنج به معنای انتقال احساسات بیشتری نسبت به گرفتن میچ دست می‌باشد و گرفتن شانه بیش از گرفتن بالای دست انتقال می‌دهد. دست چپ آغازکننده عامل نفوذ به حریم خصوصی و یا بسیار خصوصی دریافت‌کننده است.

در دست گرفتن شانه و بالای دست به معنای ورود به حریم بسیار خصوصی است که حتماً ممکن است شامل تماس بدنی



گرفتن بازو

گرفتن شانه

نیز بشود. این روش هامی بایست فقط در افرادی که یک پیوند نزدیک احساسی دارند به کار رود.

## حرکات دست و بازو



حرکت مثبت

**مالیدن دست ها به یکدیگر:** مالیدن کف دست ها به هم روشی است که از طریق آن مردم به طور غیر کلامی انتظارات مثبت خود را بیان می کنند.

از عهده شخصی که دست هایش در برابر صورت قرار گرفته راحت تر می توان بر آمد تا شخصی که دست هایش در حال استراحت روی میز است. همانند سایر رفتارهای منفی، باید جهت باز کردن دست های شخص و نمایان شدن کف دست ها اقدامی نموده، در غیر اینصورت رفتار خصمانه همچنان پایدار خواهد ماند.

## دست در حالت شیب دار

افراد مطمئن از خود و صاحب مقام یا اشخاصی که از حداقل بدن استفاده می کنند اغلب ای علامت را به کار می برند و با استفاده از آن، حالت اطمینان خود را نمایان می کنند.

اغلب در روابط بین رئیس و زیر دست استفاده می شود و اینکه می توان به صورت یک علامت مجزا برای نشان دادن اطمینان از خود یا القای اینکه « همه چیز را می دانم » به کار برد.



انگشتان گره شده  
در برابر صورت



انگشتان گره شده در حال  
استراحت روی میز



انگشتان گره شده  
در حالت ایستاده

مدیران اغلب به هنگام صدور دستور یا راهنمایی زیر دستان خود از این علامت استفاده می کنند. که بخصوص میان حسابرس ها، حقوق دانان، مدیران و امثال آنها رایج است. این علامت در دو حالت دیده می شود :

دست های شیب دار برافراشته : که هنگام ارائه نظرات و ایده های شخصی که دست هایش را به این حالت درآورده و سخنگو است، استفاده می شود.

**دست های شیب دار رو به پایین :** که معمولاً از طرف شنونده مورد استفاده قرار می گیرد.



دست های شیب دار  
برافراشته شده

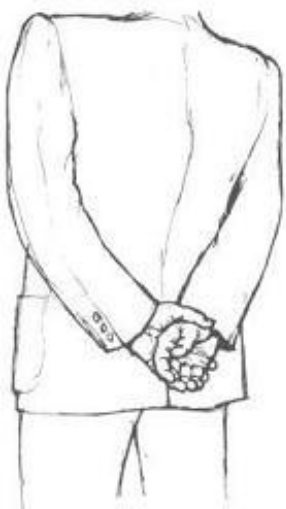


دست های شیب دار فرو افتاده

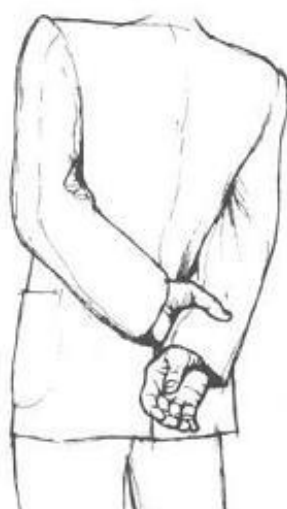
### در دست گرفتن مچ دست، ساعد و بازو

حرکت برتری و اطمینان به خود : چندتن از مردان سرشناس خانواده سلطنتی بریتانیا معروف به این هستند که هنگام

قدم زدن سرخود را بالا نگه می دارند، چانه را جلو می دهند و با یک دست، ناحیه مچ به پایین دست دیگر را در پشت خود می گیرند. این علامت نه تنها توسط اعضای خاندان سلطنتی بریتانیا استفاده می شود، بلکه بسیاری از اعضای خاندان های سلطنت کشورهای جهان از آن استفاده می کنند. در مراتب پایین تر، این علامت توسط



علامت برتری،  
اطمینان از خود



مچ دست



گرفتن ساعد

پلیسی که نگرهبانی می دهد، مدیر مدرسه هنگامی که در مدرسه قدم می زند، پرسنل ارشد نظامی و سایر صاحب منصبان مورد استفاده قرار می گیرد.

علامت گرفتن ساعد با دست دیگر: نشانه رنجش و ناکامی یک تلاش برای کنترل خود است. در این حالت، یک دست به ساعد دست دیگر را خیلی سفت می گیرد انگار که یک دست در تلاش است تا دست دیگر را از حرکت باز دارد. علامت گرفتن ساعد: هرچه بیشتر دست به سمت بالا حرکت کند، میزان عصبانیت فرد بیشتر شده است. او در حال نشان دادن تلاش بیشتری برای کنترل خود نسبت به مردی که ساعد خود را با دست دیگر گرفته است، می باشد. زیرا دست او بازوی دست دیگر را گرفته و نه ساعد آن را. به خاطر این علامت است که اصطلاحی مانند «خودت را جمع کن» رواج یافته است.

### حرکات انگشت شصت

انگشتان شصت نشانه قدرت، شخصیت و عزت نفس است. از آنها برای نشان دادن برتری، یا حتی پرخاشگری استفاده می شود. ریال علائم شصت دست علامت های ثانوی می باشند - یعنی یک بخش پشتیبان در جمع علائم. نمایش های شصت دست علامت های مثبت هستند و اغلب از طرف یک مدیر «خونسر» استفاده می شود که از آن در حضور زیر دستان خود به کار می برد.

**مافوق مرد / غالب:** یک حالت پر استفاده دیگر در علامت شصت، دست به سینه با انگشتان شصت رو به بالا است. این یک حرکت دو پهلو است زیرا دست روی سینه نشانه رفتار دفاعی یا منفی است و انگشتان شصت، نمودار برتری شخصی که از این علامت دو پهلو استفاده می کند، معمولاً انگشتان شصت خود را حرکت می دهد و در حالت ایستاده روی پاشنه های پایش به جلو و عقب تکان می خورد.

**مافوق زن / غالب:** زنان سلطه گر یا پرخاشگر

نیز اغلب از این علامت استفاده می کنند؛ جنبش آزادی این امکان را فراهم آورده که آنها علائم و رفتارهای مردانه بسیاری را به کار گیرند.

حفاظت دهان یکی از محدود حرکات بزرگسالان است که به اندازه حرکات کودکان گویا می باشد. در این علامت در حالی که مغز خود آگاه به دست دستور می دهد که از گفتن دروغ اجتناب کند دست، دهان را می پوشاند و انگشت شصت به روی





لپ فشار می آورد. گاهی اوقات شاید فقط چند انگشت یا حتی یک مشت بسته روی دهان را بپوشاند، اما معنی کماکان یکسان خواهد بود.

عده‌ی زیادی سعی می کنند حرکت حفاظ دهان را با سرفه‌ی مصنوعی بپوشانند. زمانی که هامفر بوگارت نقش یک گانگستر یا مجرم را ایفا می کرد، اغلب به هنگام مذاکره راجع به فعالیت های جنایی سایر گانگستر ها یا هنگامی که توسط پلیس بازجویی می شد، از این علامت استفاده می کرد تا بصورت غیر کلامی به پلیس نشان دهد فریبکار است.

## لمس بینی و مالش چشم

**لمس بینی** : در اصل، حرکت «لمس بینی» مدل پنهانی و بسیار ظریف حرکت «حفاظ دهان» است. این حرکت شاید شامل چندین مالش آرام به زیر بینی باشد و یا شاید یک لمس بسیار سریع و تقریباً نامحسوس باشد.

**مالش چشم** : میمون هوشیار می گوید : «بدی را نبین.» این حرکت تلاش مغز برای انسداد خیانت و تردید و دروغی که مشاهده می کند یا اجتناب از مشاهده ی چهره ی شخصی

است که به او دروغی که مشاهده می کند یا اجتناب از مشاهده ی چهره ی شخصی است که به او دروغ می شود. مردها

اغلب چشم های خود را به شدت می مالند و چنانچه دروغ بزرگ باشد، اغلب نگاه خود را برمیکردانند که معمولاً به طرف زمین است. زنان یک مالش آرام و کوچک درست زیر چشم به کار می برند که دلیل آن می تواند در تربیت آنها باشد که باید از انجام حرکات سریع اجتناب کنند. یا اینکه از خراب کردن آرایش خود جلوگیری کنند. آنان نیز با تماشا کردن



لمس بینی



مالش چشم

سقف، مانع دیدن شنونده می شوند.

**مالش گوش** : این حرکت در واقع تلاشی

است از طرف شنونده تا با گذاشتن دست روی گوش یا اطراف آن، مانع ورود کلمات شود یا به عبارت دیگر « بدی نشنود. » این مدل پیشرفته ی بزرگسالان از حرکت



مالش گوش



خارش گردن



«دست ها روی هر دو گوش» است که توسط کودک برای اجتناب از شنیدن سرزنشهای والدین به کار می رود. انواع دیگر علامت مالش گوش عبارتند از مالیدن پشت گوش، حفاری انگشت ( که نوک انگشت در داخل گوش به عقب و جلو پیچ می خورد )، کشیدن نرمه گوش یا خم کردن تمام گوش به سمت جلو به صورتی که سوراخ گوش پنهان بماند. این حرکت آخر نشانه ی این است که شخص به حد کافی شنیده و یا اینکه مایل به صحبت کردن است.

**خارش گردن:** در این مورد، انگشت اشاره ی دست نوشتن، زیر نرمه ی گوش را می خاراند یا حتی شاید حتی شاید کنار گردن را بخاراند. مشاهدات ما از این حرکت نکته ی جالبی را نشان داده است: شخص حدود ۵ مرتبه به خارش می پردازد. به ندرت تعداد خارش کمتر یا بیشتر از ۵ مرتبه است. این حرکت نشانه ی تردید و عدم اطمینان است و نماینگر شخص است که می گوید: « مطمئن نیستم که موافق باشم. » هنگامی که کلام این حرکت در تضاد است، بسیار جلب توجه می کند، به عنوان مثال وقتی که شخص چیزی مانند این را می گوید: «من می توانم احساس شما را درک کنم. »



کشیدن یا صاف کردن یقه



انگشتان در دهان  
نیاز به اطمینان خاطر

### کشیدن یا صاف کردن یقه و انگشتان در دهان

**کشیدن یا صاف کردن یقه:** هنگامی که فردی احساس عصبانیت یا ناراحتی می کند و در تلاش خود برای ورود و گردش هوای خنک به اطراف گردن نیاز دارد که یقه ی پیراهن خود را بکشد، استفاده می شود. زمانی که به کارگیری این حرکت را توسط شخص

مشاهده می کنید، پرسیدن سوالی مانند خواهش می کنم، تکرار کنید؟ یا « آیا می توانید واضح تر بگویید؟ » می تواند باعث لو رفتن در پاسخگویی احتمالی شود.

**انگشتان در دهان:** توضیح موریس برای استفاده از این حرکت این است: شخصی که تحت فشار قرار گرفته، انگشتان خود را در دهان قرار می دهد. این یک تلاش نا خودآگاه است توسط فرد برای برگشتن به امنیت دوران کودکی تغذیه از پستان مادر.

کودک خردسال مکیدن انگشت شست را جایگزین سینه ی مادر می کند. و در بزرگسالی نه تنها انگشتانش بلکه وسایل دیگری مانند سیگار، پیپ، خودکار و امثال آن را به دهان می گذارد. با اینکه اکثر حرکات « دست به دهان » نمایانگر دروغگویی و فریبکاری هستند، حرکت انگشتان در دهان، نشانه ی ظاهری یک نیاز درونی به اطمینان یابی است. با ظاهر شدن این حرکت، به نظر مناسب می رسد که به شخص اطمینان خاطر و ضمانت دهید.

**حرکت سر رفتن حوصله:** هنگامی که شنونده آغاز به استفاده از دست به عنوان تکیه گاهی برای سرش می کند،



بی حوصلگی



ارزیابی علاقه مندانه

سر رفتن حوصله و خستگی خود را آشکار می سازد و برای جلوگیری از خواب رفتن، از دستش به عنوان نگهدارنده ی سر استفاده می کند. میزان بی حوصلگی شنونده بستگی به این دارد که تا چه حد دست او سرش را بالا نگه داشته باشد. بی حوصلگی زیاد و عدم توجه زمانی نمایان می شود. که دست به طور کامل سر را نگه می دارد.

**نشانه ارزیابی علاقه مندانه :** نشانه ارزیابی علاقه مندانه، یک دست مشت شده است که روی گونه قرار گرفته و اغلب انگشت اشاره به سمت بالا می باشد. چنانچه شخص علاقه ی خود را از دست بدهد اما برای رعایت احترام بخواهد علاقه



افکار منفی



مالش چانه در زنان



تصمیم گیری

مند به نظر برسد، این حالت کمی تغییر می کند.

**علاقه واقعی :** زمانی که دست روی گونه باشد اما به عنوان نگه دارنده ی سر مورد استفاده قرار نگیرد، علاقه واقعی را نمایان می کند.

**مالیدن چانه:** هنگامی که انگشت اشاره به سمت بالا است و شست زیر چانه قرار گرفته، شنونده درگیر افکار منفی یا انتقاد آمیز درباره ی سخنران یا موضوع مورد بحث او شده است. با ادامه یافتن افکار منفی، اغلب انگشت اشاره چشم را مالش می دهد یا می کشد.

دفعه دیگری که فرصتی برای ارائه یک ایده به گروهی از مردم برای شما پیش می آید، در حالی که راجع به ایده ی خود صحبت می کنید، با دقت آنان را تماشا کنید؛ متوجه یک چیز جالب خواهید شد. اکثر حضار اگر نه همه، یک دست را به سمت صورت می آورند شروع به استفاده از حرکات ارزیابی می نمایند. هنگامی که به نتیجه گیری ایده ی خود می رسید و از گروه درخواست ارائه ی نظرات و پیشنهاداتشان را می نمایید، حرکات ارزیابی پایان می یابند و یک دست به سمت چانه حرکت می کند و علامت مالیدن چانه را آغاز می نمایند.

این حرکتشان می دهد که شنونده مشغول تصمیم گیری است. هنگامی که از شنونده ها درخواست تصمیم گیری نموده اید و حرکات آنها را از ارزیابی به تصمیم گیری تغییر می یابد.

### حرکات مالش سر و ضربه به سر

شخصی که از این حرکت هنگام دروغ گفتن استفاده می کند، معمولاً سرش را پایین می اندازد. و سعی می

کند در چشم طرف مقابل نگاه نکند. این علامت همچنین به عنوان نشانه ی ناراحتی و عصبانیت مورد استفاده قرار می گیرد که در چنین موردی در وهله ی اول به پس گردن می زند و سپس شروع به مالیدن گردن می کند.



حرکت مالش سر



حرکت ضربه زدن به سر

### علائم موانع دست

#### حالت استاندارد دست به سینه

حالت استاندارد دست به سینه یک علامت جهانی است که تقریباً در همه جا همان رفتار دفاعی یا منفی را جلوه می دهد. این علامت زمانی که شخص در میان آدم های غریب در جلسات عمومی، صف ها، رستوران ها، آسانسورها و یا هر جایی که مردم احساس عدم اطمینان می کنند قرار می گیرند، بسیار رایج است.



حالت استاندارد دست به سینه



مشت کردن دست ها  
حاکی از یک رفتار خصومت آمیز



نمایش رفتار برتر



ایجاد مانع ناقص با دست

### حالت دست به سینه محکم

اگر در حالت دست به سینه، مشت های شخص نیز بسته باشد، حالتی از یک رفتار تهدیدآمیز و تدافعی است. شخصی که از این مجموعه اشارات استفاده می کند از یک رفتار تهاجمی برخوردار است.

### گرفتن بازو ها

یک شخصیت برتر می تواند با جمع نکردن دستهایش برتر خود را در حضور اشخاصی که به تازگی با آنان آشنا شده است نمایان سازد. اما دست هایش را جمع می کند به طوری که مشت هر دو دست رو به بیرون و به سمت بالا و در حالت عمودی باشند.

این حالت مدل تدافعی حالتی است که در آن هر دو دست به طور افقی جلوی بدن قرار گرفته اند و مشت دست ها به طرف بالا می باشد که نشان می دهد این فرد خونسرد و بی خیال است.

### دست به سینه ناقص

گاهی اوقات حالت دست به سینه کامل بیش از حد گویا است و به وضوح ترس و نگرانی را نشان می دهد. از این رو گهگاه آن را با حالت متعادل تری جایگزین می کنیم، یعنی دست به سینه ی ناقص که در این حالت یک دست از جلوی بدن رد می شود تا دست دیگر را بگیرد و یا لمس کند و یک مانع تشکیل دهد. تشکیل این مانع اغلب در جلسات که شاید برای سایر اعضای گروه غریبه باشد یا اعتماد به نفس لازم برخوردار نباشد، دیده می شود. یک نوع پر مصرف دیگر از این حرکت، گرفتن دست ها است، حرکتی که اغلب توسط افرادی که در حضور یک جمع منتظر دریافت جایزه یا ایراد نطق می باشد، استفاده می شود.

### دست به سینه پنهان

انواع حالت های دست به سینه ی پنهانی، جزو حرکات بسیار فرهیخته می باشند که توسط افرادی که به طور مرتب در اجتماعات حضور می یابند، استفاده می شود. این گروه شامل سیاستمداران، فروشندگان، شخصیت های تلویزیونی و امثال آنان که می خواهند حضار متوجه نگرانی یا عدم اطمینان آنها از خود شوند، می گردد.



استفاده از کیف دستی بعنوان مانع ناراحتی یا حالت عصبی پنهان شده

### حالت موانع پا

#### حالت استاندارد روی هم گذاشتن پاها

یک پا بر روی پای دیگر : در این حالت یک پا بطور هماهنگ روی پای دیگر قرار می گیرد که معمولاً پای راست

روی پای چپ دیده می شود. این حالت معمولی قراردادن پاها روی هم است که توسط مردمان اروپا، بریتانیا، استرالیا، زنانو استفاده می شود و شاید برای نشان دادن یک رفتار نگران و خود دار و دفاعی به کار برود.



حالت استاندارد روی هم گذاشتن پاها

بعنوان مثال، در طول سخنرانی ها مردم اغلب به این صورت می نشینند و یا چنانچه روی

صندلی ناراحتی، برای مدتی طولانی قرار گرفته باشند.

زمانی که علامت پاها روی هم با علامت دست به سینه ترکیب شود به این معناست که شخص از مکالمه کنار کشیده است. **حالت آمریکایی قفل پا به شکل ۴** : این حالت پاها نشان میدهد که یک رفتار یا رقابتی وجود دارد. این نوع نشستن





توسط خیلی از آقایان آمریکایی که از یک طبیعت رقابت جویانه برخوردارند، مورد استفاده قرار می گیرد. از این رو، تعبیر رفتار یک آمریکایی در طول مکالمه مشکل است اما چنانچه همین رفتار از یک فرد بریتانیایی سربزند، معنی آن کاملاً مشخص است. شخصی که در یک مشاجره یا

بحث رفتار خشن و سریعی دارد، اغلب پاهایش را با یک یا دو دست به شکل ۴ قفل می کند و از دست هایش به عنوان گیره استفاده می کند. این علامت یک فرد سرسخت و خود رای است که شاید برای خنثی کردن مقاومتش، نیاز به برخورد خاصی باشد.

### پاهای روی هم، ایستاده



حالت تدافعی ایستاده



بدن بسته و رفتار بسته



بدن باز و رفتار باز







مدل مردانه قفل مچ پا



مدل زنانه قفل مچ پا

**قفل مچ پا:** در آقایان، علامت قفل مچ پا اغلب با مشت های بسته روی زانوها یا محکم گرفتن دسته های صندلی ترکیب می شود. در خانم ها، این علامت کمی متفاوت است؛ زانوها در کنار هم قرار دارند، پاها مچ به پایین شاید به یک طرف باشد و دست ها در کنار هم حالت راحتی قرار گرفته اند یا اینکه روی هم و روی قسمت بالای زانو گذاشته شده اند.

### حرکات و علائم شناخته شده حرکات سر

**سر در حالت بی طرف (خنثی):** در این حالت سر نماینگر بی طرفی شخص راجع به آنچه می شنود است. معمولاً سر



سر در حالت بی طرفی



سر در حالت علاقه مندی



سر در حالت ناراضایتی

ثابت است و شاید گاهی اوقات جهت تصدیق کمی تکان بخورد. علائم دست به گونه اغلب با این حالت استفاده می شوند. **سر در حالت علاقه مندی:** زمانی که سر به یک طرف خم می شود، نشان می دهد که علاقه به وجود آمده است. **سر در حالت ناراضایتی:** هنگامی که سر رو به پایین است، نشانه ی رفتار منفی و حتی داوری کردن است. مجموع علائم ارزیابی انتقاد آمیز معمولاً در حالی که سر رو به پایین است، انجام می شوند و اگر نتوانید سر شخص را به سمت بالا



ببرید یا به یک طرف خم کنید، شاید با مشکلات ارتباطی رو به رو شوید.

### هر دو دست در پشت سر

این علامت شاخص متخصصینی مانند حسابرس ها، وکلا، مدیران فروش، روسای بانک و یا افرادی است که احساس مطمئن بودن به خود، برتری یا تسلط راجع به مسئله ای می کنند.

این علامت همچنین توسط فردی از تیپ « همه چیز دان » استفاده می شود و خیلی از مردم وقتی که با چنین حرکتی روبه رو می شوند، احساس ناراحتی می کنند.

### علائم آمادگی

فرد ایستاده با حالت دست به کمر دیده می شود، زیرا این یکی از رایج ترین علائمی است که توسط مردها برای انتقال یک رفتار پرخاشگرانه استفاده می شود.

بعضی از صاحب نظران این علامت را آمادگی نامیده اند، که در زمینه ی مناسب صحیح است، اما معنی اساسی آن پرخاشگری است.

### حالت آمادگی نشسته

یکی از مهمترین حالاتی که یک مذاکره کننده می تواند با آن آشنا شود، حالات آمادگی نشسته است.

حالت پیش قدمی : علائم آمادگی که نشانه ی تمایل به پایان دادن یک مکالمه یا برخورد است، خم شدن به جلو با هر دو دست روی میچ پاها یا خم شدن به جلو با دست هایی که



علامت آمادگی



### آمادگی نشسته



ارزشیابی یکدیگر

صندلی را گرفته می باشد. چنانچه هر یک از این حالات در طول یک مکالمه پیش بیاید، بهتر است که شما پیش قدم شوید و مکالمه را پایان دهید. این کار باعث می شود که برتری روانی خود را حفظ نمایید و کنترل را در دست داشته باشید.

### نشانه های پرخاشگری مذکر - مذکر

دو مرد که با استفاده از علائم دست به کمر و انگشت های شست داخل کمر بند، یکدیگر را ارزیابی می کنند.

با توجه به اینکه هر دو از یک زاویه به طرف هم برگشته اند و قسمت های پایین بدن آنها در حالت راحتی است، می توان معقولانه فرض را بر این گذاشت که این دو مرد به طور ناخودآگاهانه مشغول ارزیابی یکدیگر می باشند و احتمال حمله وجود ندارد.

مکالمه آنها شاید مربوط به مسائل مالی یا اصلا صمیمی باشد و تا زمانی که حالت دست به کمر با کف دست های نمایان عوض نشود، یک جو کاملاً راحت به وجود نخواهد آمد.

اگر دو مرد مستقیماً با هم روبه رو شده بودند و پاهایشان محکم روی زمین قرار گرفته بود، احتمال بروز دعوا وجود داشت.



بروز مشکل

**دوره آنلاین**  
**۹ تکنیک طلایی**  
**جلب توجه دیگران**  
**بدون هیچ حرفی**

با استفاده از تکنیک های زبان بدن

"تو فقط ده ثانیه وقت داری  
 که نشون بدی کسی هستی!"

**MP3**  
**کاملاً رایگان**  
**کلیک کن!**



### کنترل نگاه یک شخص با استفاده از خودکار

#### علائم چشم

#### کنترل کردن نگاه یک شخص

چگونه هنگام ارائه سخنرانی تصویری با استفاده از کتاب و نمودار، نگاه یک شخص را کنترل کنیم. تحقیقات نشان داده که اطلاعاتی که وارد مغز می شود ۸۷٪ از طریق چشم، ۹٪ از طریق گوش و ۴٪ از طریق سایر حواس بدن است. به منظور کنترل کامل نگاه او، از یک خودکار یا سیله ای برای اشاره کردن به وسایل بصری استفاده کنید، ضمن اینکه همزمان آنچه را که او می بیند، به زبان بیاورید. سپس قلم را از روی تصویر بلند کنید و آن را بین چشمان او و چشمان خود نگه دارید. این عمل اثر مغناطیسی بر بلند کردن سر او دارد؛ به طوری که بر چشمان شما می نگرد و آنچه شما می گوئید، می بیند و می شنود، لذا از حداکثر توان برای جذب پیغام شما برخوردار می شود.

#### علائم سیگار و عینک

#### علائم افرادی که سیگار می کشند.

**خارج کردن دود سیگار به سمت بالا :** شخصی که احساس مثبت یا برتری یا اطمینان از خود دارد، در اغلب مواقع، دود را به سمت بالا خارج می کند.

**خارج کردن دود سیگار به سمت پایین :** شخصی که افکار منفی، مخفی یا تردید آمیز دارد، اغلب اوقات دود سیگار را به سمت پایین خارج می کند. خارج کردن دود سیگار به سمت پایین و از گوشه لب، یک رفتار منفی تر و مخفی تر را نشان می دهد. البته، فرض را بر



**خارج کردن دود سیگار به سمت بالا :**  
برتری، مثبت



## زبان بدن؛ پیام ها و علائم را بخوانید و درست تصمیم بگیرید

این می گذاریم که شخص سیگاری دود سیگار را نه برای اجتناب از توهین به دیگران به بالا می دهد؛ اگر چنین باشد او شاید دود سیگار را در هر جهتی بدمد.



خارج کردن دود سیگار به سمت پایین :  
منفی، رازداری، شکاکیت

**آیا می دانید که** دیگران ۹۰٪ عقیده شان درباره شما را در همان ۴ دقیقه اول پیدا می کنند و ۶۰ تا ۸۰٪ تاثیر شما فقط از طریق زبان بدن می باشد؟

**{ ۹ کلید طلایی برای ایجاد بهترین تاثیر در دیدار اول }**

**دانلود کاملاً رایگان!**  
در سایت زبان بدن  
[www.zabanebadan.com](http://www.zabanebadan.com)

MP3 + PDF



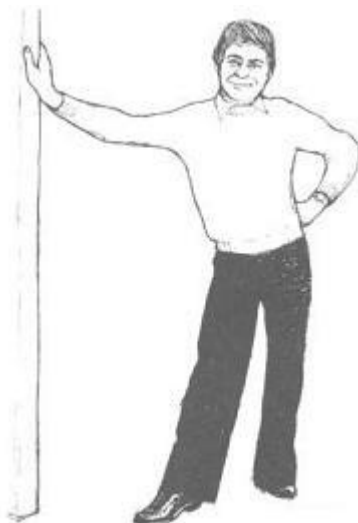
به تاخیر انداختن زمان

### رفتار با عینک

علامت عینک در دهانمی تواند برای به تاخیر انداختن تصمیم گیری مورد استفاده قرار گیرد. در طول انجام مذاکرات و معاملات، مشخص شده که این علامت بیشتر در پایان یک بحث استفاده می شود یعنی زمانی که از فرد درخواست تصمیم گیری شده است. اگر شخصی عینک خود را مجدداً روی چشم ها بگذارد، اغلب به این معنی است که می خواهد دوباره حقایق را ببیند، در حالی که بستن دسته های عینک، قصد او را برای ختم مکالمه نشان می دهد.



نمایش افتخار مالکیت



شخص تهدیدگر

### علائم مالکیت

مردم به یکدیگر یا به اشیا تکیه میدهند تا مالکیت خود را بر آن شیء یا شخص نشان دهند. همچنین تکیه دادن، زمانی که شیء تکیه داده شده به آن، متعلق به شخص دیگری باشد، می تواند به عنوان یک روش برای ابزار برتری یا تحقیر مالک اصلی به کار رود.



عدم اهمیت

برای مثال اگر قرار است از یک دوست با اتومبیل جدیدش، قایق، خانه یا سایر متعلقات دیگرش عکس بگیرند، متوجه خواهید شد که به طور اجتناب ناپذیری به دارایی تازه به دست آورده اش تکیه می دهد یا پایش را روی آن قرار می دهد یا دست خود را به دور آن می اندازد. هنگامی که او دارایی خود را لمس می کند، تبدیل به یک بخش اضافی از بدنش می شود و بدین وسیله به دیگران نشان می دهد مالک آن است.

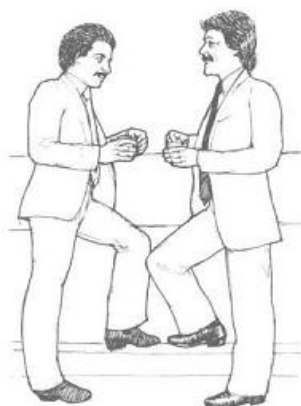
**پا روی صندلی :** حالت مردی که منعکس کننده یک حالت آرام و راحت و آسوده خاطر است زیرا در واقع همین طور هم هست. علامت پا روی صندلی نه تنها نشانه مالکیت بر آن صندلی خاص یا فضا می باشد، بلکه همچنین نشان می دهد که معیارهای مرسوم می توانند نادیده گرفته شوند. اگر صندلی مدیر بدون دسته باشد که بعید به نظر می رسد؛ معمولاً صندلی مراجعه کننده چنین است، شاید او یک یا هر دو پا را روی میز قرار دهد. چنانچه مقام مافوق او وارد اتاق شود، بعید است که از چنین علامت مشخصی استفاده کند، اما احتمالاً به مدل های زیرکانه تری از این علامت رو می آورد مانند قرار دادن پای خود روی کثوی پایینی میز، یا اگر میز فاقد کثو باشد، پایش را محکم به پایه میز تکیه می دهد تا مالکیت خود را محرز نماید.



ادعای مالکیت به میز کار

### علائم تصاویر آینه ای

تقلید کردن وسیله ای است برای اینکه یک شخص به شخص دیگر بگوید که با ایده ها و رفتار او موافق است. این روش، یک شخص به طور غیر کلامی به دیگری می گوید « همانطور که متوجه هستید، من مثل شما فکر می کنم... بنابراین حرکات شما را تقلید میکنم.



تفکر مشابه



تقلید از حرکات شخص دیگر به منظور پذیرفته شدن



اگر یک کارفرما بخواهد تفاهم سریع و جوی راحت با کارمن ایجاد کند، تنها کافی است که طرز ایستادن یا نشستن او را تقلید کند تا به چنین خواسته ای دست یابد متقابلاً، یک کارمند تازه وارد با تقلید حرکات مدیرش می تواند نشان دهد که با او تفاهم دارد.

با استفاده از این اطلاعات، می توان با تقلید حرکات مثبت شخص دیگری، بر روابط رودرو نفوذ داشت این باعث می شود طرف مقابل از افکار راحت و مستمری برخوردار شود، زیرا متوجه است که شما نظرات او را درک می کنید.

## ارتفاع و مقام



از زمانهای قدیم، پایین آوردن ارتفاع بدن در حضور دیگری به عنوان وسیله ای برای ایجاد یک رابطه مافوق - زیر دست مورد استفاده قرار گرفته است. ما به اعضاء خانواده سلطنتی با کلماتی مانند «عالیجناب» اشاره می کنیم؛ اما به افرادی که کارهای زننده انجام می دهند، «پست» می گوئیم.

حال اجازه دهید جنبه غیر کلامی وضعیتی را که شما در آن توسط پلیس به خاطر سرعت بالای اتومبیل خود متوقف شده اید، بررسی کنیم.

علائم منفی غیر کلامی این رفتار چنین است :

- ۱- پلیس مجبور است قلمرو خود اتومبیل گشت را ترک کند و به طرف قلمرو شما ماشین شما بیاید.
  - ۲- این فرض که شما واقعاً گناه کار هستید، و عذرخواهی های شما معرف حمله به افسر پلیس است.
  - ۳- شما با ماندن در ماشین تان، یک مانع بین خودتان و افسر پلیس خلق می کنید.
- به جای آن اگر توسط پلیس متوقف شدید، این مراحل را امتحان کنید :
- ۱- بلافاصله از اتومبیل خود خارج شوید و به سمت اتومبیل پلیس بروید.
  - ۲- بدن خود را پایین ببرید به طوری که شما کوچکتر جلوه کنید.



لطفاً جریمه ام نکنید.

۳- مقام خود را پایین بیاورید به این شکل که به او بگویید کار شما احمقانه و غیر مسئولانه بوده و از او برای تذکرش تشکر می کنید.

۴- در حالی که کف دست هایتان نمایان است، با صدای لرزان از او بخواهید که شما را جریمه نکند.

## علائم نشانگرها

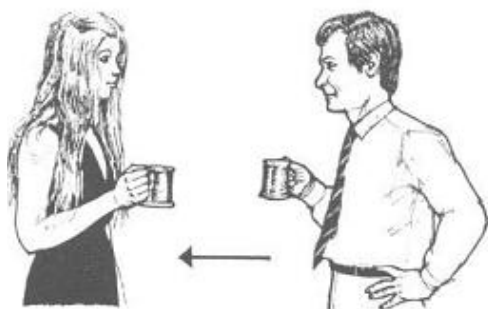
### آرایش باز



حالت مثلثی باز آزاد

مردم اغلب کشورهای انگلیسی زبان در طول یک معاشرت اجتماعی و معمولی طوری می ایستند که بدن هایشان یک زاویه ۹۰ درجه تشکیل دهد. دو مرد با حفظ علائم و حالت های مشابه، وضع اجتماعی مشابهی از خود بروز می دهند و زاویه ای که توسط تنه هایشان تشکیل شده، نشان می دهد که احتمالاً یک مکالمه غیر رسمی در حال انجام است. تشکیل مثلث، یک شخص وم با وضع اجتماعی مشابه را دعوت به شرکت در مکالمه می نماید. هنگامی که شخص چهارمی به گروه پذیرفته شود، یک مربع تشکیل می شود و برای شخص پنجم، یک دایره یا دو مثلث شکل می گیرد.

### آرایش بسته

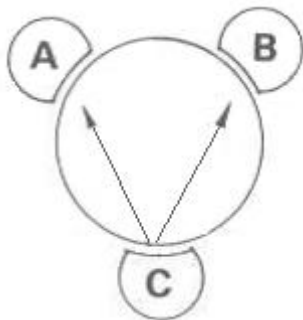


اشاره مستقیم بدن در شکل بسته

هنگامی که دو نفر به صمیمیت و تنهایی نیاز دارند، زاویه ای بین تنه هایشان تشکیل می شود از ۹۰ درجه به صفر درجه کاهش می یابد. مردی که مایل به جلب یک زن است، از این روش استفاده می کند. دو نفر چنانچه به هم علاقه مند باشند، شاید علائم یکدیگر را نیز تقلید کنند.

### مصاحبه بین دو نفر

فرض کنیم که شما، یعنی شخص C، قصد مصاحبه یا صحبت کردن با A و B را دارید و نیز فرض کنیم که شما برحسب انتخاب یا موقعیت حاکم، در یک حالت مثلثی بر سر یک میز گرد نشسته اید. همچنین فرض را بر این بگذاریم که شخص A خیلی پر حرف است و B در تمام مدت ساکت می ماند. هنگامی که A سوالی از شما می پرسد، چطور می توانید به او پاسخ دهید و به مکالمه ادامه دهید بدون اینکه B احساس محرومیت کند؟ از این شیوه ساده اما بسیار موثر استفاده نمایید: هنگامی که A از شما سوالی می پرسد، در حالی که آغاز به پاسخ دادن می نمایید، به او نگاه کنید، سپس سر خود را به سمت B برگردانید،



سپس به طرف A برگردید، سپس مجدداً به B، تا زمانی که کلام نهایی خود را با نگاه کردن به A که از شما سوال کرده بود بیان کنید، این روش اجازه می‌دهد که B احساس شرکت در مکالمه کند. بخصوص زمانی که نیاز دارید B با شما همراه باشد، این ترفند مثر ثمر است.

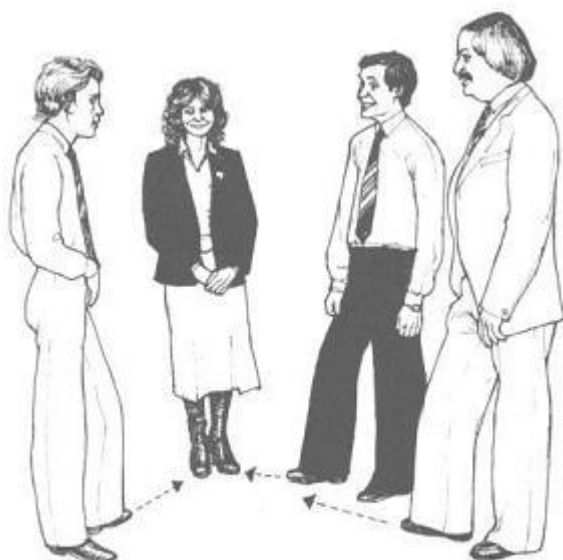


حالت مثلثی باز  
به نشانه پذیرفته شدن



شخص سوم توسط دو شخص اول  
پذیرفته نمی‌شود.

### تکنیک ورود و خروج جهت پا



پاها نه تنها نشانگر برای نمایانند جهتی که یک شخص مایل است به سمت آن حرکت کند، استفاده می‌شوند، بلکه برای اشاره کردن به افرادی که جالب یا جذاب می‌باشند، نیز به کار می‌رود. تصور کنید که در یک محفل اجتماعی هستید و متوجه گروهی متشکل از سه مرد و یک زن بسیار جذاب می‌شوید. مکالمه توسط مردها اداره می‌شود و زن فقط گوش می‌دهد. سپس متوجه یک مورد جالب می‌شوید - همه مردها یکی از پاهای خود را به سمت زن اشاره کرده‌اند. با این راهنمای غیر کلامی ساده، مردها به زن می‌گویند که توجهشان جلب شده است. زن ناآگاهانه علائم پا را مشاهده می‌کند و به احتمال

قوی تا زمانی که به او توجه می‌شود، با این گروه می‌ماند.

منابع :

۱- زبان بدن ، آلن و باربارا پیز، سیمین موحد، نشرقاصدک صبا، ۱۳۹۰.

۲- زبان بدن: راهنمای تعبیر حرکات بدن، آلن پیز، سعیده لرپری زنگنه، نشر جانان، ۱۳۷۸.

3- how to instantly connect with anyone, Lowndes, Leil.

4- www.indiabix.com