

کتاب کوچک

نویسنده: ویجایا کومار
مترجم: زهره زاهدی

زبان بدن

به نام خدا



انتشارات ميمون

کتاب کوچک زبان بدن

نویسنده: ویجایا کومار

مترجم: زهره زاهدی

Kumar, Vijaya

کومار، ویجایا

کتاب کوچک زبان بدن / ویجایا کومار، ترجمه زهره زاهدی. - تهران: جیحون، ۱۳۸۴.
ISBN: 978-964-5150-36-3

فهرست‌نویسی بر اساس اطلاعات فیپا.

A little book of body language

عنوان اصلی:

۱. ارتباط غیر کلامی. ۲. زبان ایما و اشاره. الف. زاهدی، زهره، ۱۳۳۰ - ، مترجم. ب. عنوان.

۱۵۳/۶۹

BF۶۳۷/۴۶ک۹

۱۳۸۴

۴۵۲۶۸ - ۸۴م

کتابخانه ملی ایران

کتاب کوچک زبان بدن

نویسنده: ویجایا کومار

مترجم: زهره زاهدی

تاریخ چاپ: ۱۳۸۷، تیراژ: ۳۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: سوم، قیمت: ۱۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۵۱۵۰-۳۶-۳

کلیه حقوق محفوظ است.

تهران، خیابان انقلاب، مقابل دانشگاه تهران، پلاک ۱۴۲۴

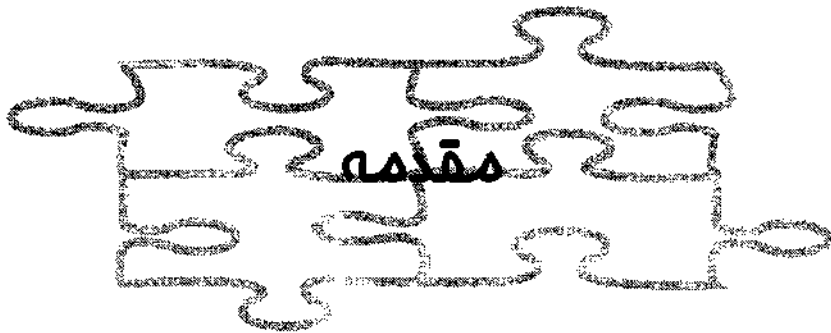
تلفن: ۶۶۴۰۴۵۳۲ فکس: ۶۶۴۸۰۸۷۰

Email: Info@jeihoon.com

Website: www.jeihoon.com

فهرست

۷	مقدمه
۹	زبان بدن چیست؟
۱۵	حالات چهره و حرکات دست
۱۷	حرکات کف دست
۲۹	حرکات دست
۴۱	حرکات دست و صورت
۵۱	حصار دست‌ها
۶۱	علائم چشمی
۶۷	سایر حرکات متداول
۷۷	طرز برخورد‌ها
۸۱	حرکات عاشقانه
۸۵	حرکات ناحیه‌ای و حرکات مربوط به مالکیت
۸۹	تصاویر آینه‌وار
۹۱	اشاره‌گرها
۹۹	تأثیر نواحی فضایی و فرهنگ بر زبان بدن
۱۰۳	نتیجه‌گیری



این کتاب به خواننده کمک می‌کند از زبان بدنش باخبر باشد. حرکات غیرکلامی و علائمی را که خودش بروز می‌دهد بشناسد و حرکات و علائم ارتباطی سایر هم‌نوعانش را هم بفهمد. فراگیری دانش و مهارت ارتباط غیرکلامی از هر مواجهه‌ای با دیگران، تجربه‌ای هیجان‌انگیز می‌سازد. فرد یاد می‌گیرد از روی حرکات دیگران افکارشان را بخواند و زمان هیجان‌انگیزی را صرفاً به تماشای آئین‌های مربوط به زبان بدن آنها بنشینند! فرد می‌تواند به کمک درک، مشاهده و درون‌بینی، بگوید که دیگری دارد دروغ می‌گوید، می‌خواهد دیگران را تحت تأثیر قرار دهد، یا صرفاً کسل است! بخوانید و از زبان بدن، که بیشتر از صدها جلد کتاب حرف می‌زند، بیشتر بدانید!



زبان بدن کانال ارتباطی غیر کلامی و منحصر به فردی است که توسط آن اطلاعاتی را منتقل می‌کنیم، یا مکنونات خودمان را به صورت اشارات، حرکات بدنی و حالات چهره، آگاهانه یا ناخودآگاه ابراز می‌کنیم. این ابزار ارتباطی می‌تواند جایگزینی عمدی برای حرف‌های ما باشد، آنها را تقویت کند، یا انعکاس، یا پنهان‌کنندهٔ خفیات ما باشد.

زبان بدن شامل حرکات بدن و علائم کلامی است.

بسیاری از علائم مادرزادی و برخی اکتسابی هستند و باقی از طریق ژن منتقل می‌شوند یا به اشکال مختلف کسب می‌شوند. شخص ممکن است به شکل خاصی بایستد که آن وضعیت ژنتیک یا مادرزادی باشد. از طرف دیگر بعضی حرکات فرهنگی هستند. مثلاً شانه بالا انداختن که در بین آمریکایی‌ها این همه متداول است، ریشه در فرهنگ‌شان دارد.

حرکات اصلی

غالب حرکات ارتباطی اصلی در تمام جهان یکسان است. مردم وقتی خوشحال یا سرگرم هستند می‌خندند، وقتی غمگین‌اند گریه می‌کنند و وقتی عصبانی هستند برافروخته می‌شوند و اخم می‌کنند. سر تکان دادن معرف تصدیق کردن یا «بله» است و «نه» با حرکت دادن سر به راست و چپ ادا می‌شود. وقتی کسی شک دارد یا حرف‌های طرف دیگر را نمی‌فهمد، به سادگی شانه بالا می‌اندازد. شانه بالا انداختن معمولاً با کف دست‌های رو به بیرون، شانه‌های قوز کرده و پیشانی بالا کشیده نمایش داده می‌شود.

گاهی، حرکتی که برای یک فرهنگ معنی خاصی دارد، در فرهنگ دیگر مفهوم کاملاً متفاوتی دارد. مثلاً بالا گرفتن شست یک یا دو دست، ایجاد علامت وی با دو انگشت یا دست مشت کرده.

مجموعه حرکات

اشتباه است اگر فرد تازه‌کار یک حرکت واحد را بدون در نظر گرفتن سایر حرکات و شرایط، معنی کند. مثلاً سر خاراندن، بسته به سایر حرکاتی که با آن توأم باشد، می‌تواند به معنی فراموشی، تردید، دروغگویی، وجود شوره سر، عرق کردن، یا وجود شیش باشد.

زبان بدن هم کلمه دارد، جمله دارد و نقطه‌گذاری خاص خودش را دارد. هر حرکت مانند یک کلمه است که می‌تواند معانی فراوان داشته باشد و وقتی با حرکت دیگر (کلمه دیگر) ترکیب می‌شود آن وقت جمله‌ای می‌سازد که می‌توان معنی کامل آن را فهمید و با قطعیت احساسات و گرایشات فرد را دریافت.

برای ترجمان کامل زبان بدن، فرد باید یک مجموعه حرکات و همگونی رسانه‌های کلامی و غیرکلامی ارتباطی را به دقت مشاهده کند.

مطالعه حرکات در زمینه

همه حرکات را باید در زمینه‌ای مطالعه کرد که در آن ظاهر شده‌اند. کسی که در یک روز سرد زمستانی دست و پایش را جمع کرده و سر یک تپه نشسته است، باید دست‌ها و پاها را ضربدری جمع کند تا گرم بماند. در حالی که اگر شخص دیگری همین حالت را در مقابل فروشنده‌ای بگیرد که می‌خواهد محصولی را به اصرار به او قالب کند، علامت ناراحتی و بیعلاقگی است.

به همین ترتیب کسی که لباس نامتناسبی به تن دارد، نمی‌تواند از بعضی حرکات خاص، که بر زبان بدنی‌اش تأثیر می‌گذارد استفاده کند. بنابراین، فرد باید ناتوانی‌ها و نقایص جسمانی‌ای را هم، که بازدارنده حرکات بدنی است در نظر بگیرد.

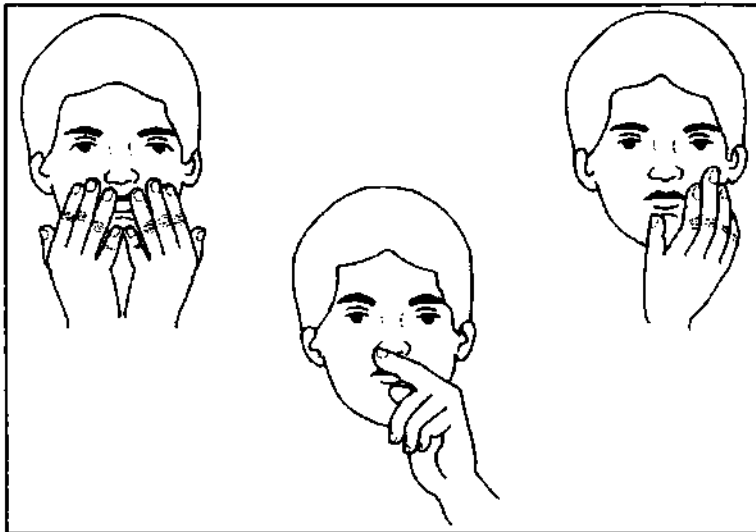
موقعیت و قدرت

تحقیقات نشان می‌دهد هر قدر مقام شخص در اجتماع بالاتر باشد، بهتر می‌تواند به کمک کلمات و عبارات ارتباط برقرار کند.

میزان پیام‌رسانی شخص از طریق زبان کلامی، بستگی به حجم حرکاتی دارد که او برای ارسال پیامش به کار می‌برد. فردی که موقعیت و قدرت دارد، می‌تواند توسط کلمات ارتباط مؤثر برقرار کند، حال آن که شخص دیگری با مهارت کمتر در این زمینه، برای رساندن

پیامش بیشتر از حرکات استفاده می‌کند تا کلمات. با بالا رفتن سن، حرکات فرد کُندتر و با وضوح کم‌تر مشاهده می‌شود، لذا ترجمان دقیق حرکت او مشکل‌تر می‌شود.

بچه‌ها بلافاصله بعد از دروغ گفتن، با یک یا دو دست دهان‌شان را می‌پوشانند. این حرکت تا بزرگسالی فرد هم ادامه می‌یابد، با این تفاوت که سرعتش کم‌تر می‌شود. یک نوجوان هم ممکن است هنگام دروغ گفتن دست‌ها را به طرف دهان ببرد، اما به جای این که انگشت‌ها را روی دهان فشار دهد، آنها را به آرامی دور دهانش می‌مالد. در بزرگسالی همین حرکت به این صورت درمی‌آید که دست به دهان نزدیک می‌شود، زیر بینی قرار می‌گیرد و آهسته مالش می‌دهد.



حرکات مربوط به دروغ گفتن

تقلب در استفاده از زبان بدن

به طور کلی تقلب در استفاده از زبان بدن مقدور نیست. زیرا در آن صورت علائم ریز زبان بدنی با مفاهیم زبان کلامی مغایرت پیدا می‌کنند.

کف دست رو به بیرون علامت صداقت است. اگر کسی کف دست‌ها را رو به بیرون بگیرد و لبخند بزند، اما به شما دروغ بگوید، همزمان یا مردمک چشم‌هایش تنگ خواهند شد، یا ابرویش بالا خواهد رفت، یا گوشه‌های لبش فشرده خواهد شد. این حالات و حرکات با نماد کف دست رو به بیرون، مغایرت دارند.

گاهی ممکن است فرد بتواند موقتاً با تقلب در استفاده از زبان بدن تأثیر یا برداشت مثبتی ایجاد کند، اما عمر این تأثیر کوتاه خواهد بود.

ممکن است کسی که در یک مصاحبه شرکت می‌کند علائمی نشان دهد که جزو حرکات طبیعی او نباشند، اما باعث شوند که از خود تأثیر گیرایی به جا بگذارد.

از چهره، بیشتر از هر نقطه دیگر بدن برای پوشاندن دروغ استفاده می‌شود. اما در آن صورت میان حرکات چهره و بدن هماهنگی وجود نخواهد داشت.

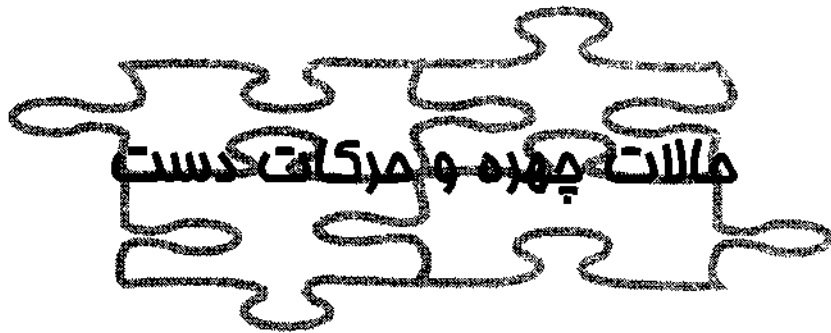
دروغگویی با موفقیت

دروغ گفتن و گیر نیفتادن بسیار مشکل است. چون ذهن ناخودآگاه ما خود به خود عمل می‌کند و حرکاتی که به دنبال می‌آید دروغگو را رسوا می‌کند. دروغگوهای مجرب مثل سیاستمداران، وکلا، بازیگران و غیره،

با چنان تکنیک‌های ماهرانه‌ای حرکات بدن‌شان را صیقل داده‌اند که می‌توانند با چهره حق بجانب دروغ بگویند و دیگران را اغفال کنند. آنها حرکات صحیحی را که به نظر خودشان در هنگام دروغ‌گویی لازم است انجام می‌دهند. و انجام این کار برای متقاعد کردن دیگران، در واقع نیازمند تمرین بسیار است.

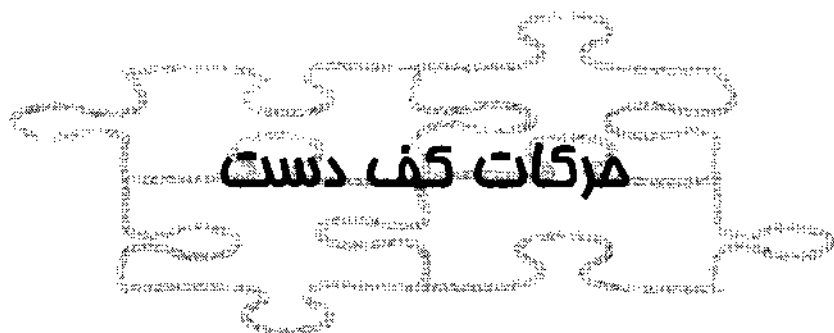
مصاحبه‌کنندگان حرفه‌ای، مسئولین فروش و افراد بسیار زیرک و حساس و باهوش می‌توانند به وسیله دقت در حرکات ریز، مانند انقباض چهره، تنگ شدن مردمک چشم، فکر کردن بیش از حد، عرق کردن پیشانی، سرخ شدن گونه‌ها و غیره تشخیص دهند که گوینده دارد دروغ می‌گوید.

به همین دلیل است که پلیس هنگام بازجویی از شخص مظنون، او را زیر نور زیاد طوری روی صندلی می‌نشانند که همه بدنش کاملاً دیده شود.



صورت، بخشی از بدن است که حالاتش بیش از همه در معرض دید قرار دارد. شش حالت جهانی چهره وجود دارد که در جدول زیر ذکر شده‌اند و عبارتند از: شادی، اندوه، تعجب، ترس، خشم، و سوء ظن، که هر یک از آنها هم با ترکیب قابل درکی از علائم غیر کلامی توأم است. نمودار صفحه بعد نظری اجمالی است به تغییر حالات احساسی ما.

حالات چهره	چشم‌ها و ابروها	پیشانی	بینی	گونه‌ها	دهان
۱. شادی	پلک بایینی کمی بالا کشیده می‌شود، زیرش کمی چین می‌خورد و چشم‌ها کمی تنگ می‌شوند.	به پیشانی چین می‌افتد		گونه‌ها کمی بالا کشیده می‌شوند و گرد می‌شوند	لب‌ها از هم باز می‌شوند و شکاف دهان از عرض زیاد می‌شود و گاه دندان‌ها پینا می‌شوند
۲. اندوه	دو انتهای داخلی ابروها کمی بالا کشیده می‌شود و چشم‌ها از اشک می‌درخشند.				دو طرف دهان کمی بایین می‌آید و لب‌ها می‌لرزند
۳. تعجب	ابروها رو به بالا قوس می‌گیرند و چشم‌ها گرد می‌شوند.				فک‌ها بایین می‌افتند و دهان به آرامی باز می‌شود.
۴. ترس	پلک‌های بالایی طوری بالا کشیده می‌شوند که سفیدی چشم نمایان شود. پلک‌های بایینی هم در حالت منقبض به بالا کشیده می‌شوند.	پیشانی چین می‌خورد و شیاردار می‌شود.			لب‌ها به عقب کشیده می‌شوند.
۵. خشم	ابروها به سمت داخل و بالا کشیده می‌شوند و پلک‌های بایینی هم تنگ می‌شوند.	بره‌های بینی بعضی‌ها سرخ می‌شود.			لب‌ها به هم فشرده می‌شوند.
۶. سوءظن	پلک‌های بایینی به بالا کشیده می‌شوند و زیرشان چین می‌افتد.		بینی چین می‌خورد.	گونه‌ها بالا می‌روند.	هر دو لب بالا یا لب بالا، بالا می‌رود و لب بایین برآمده می‌شود.



بعد از صورت، دست‌ها بسیار گویا هستند. ما از دست‌ها برای تقویت کلام و گاه به جای کلام استفاده می‌کنیم.

حالت دست باز

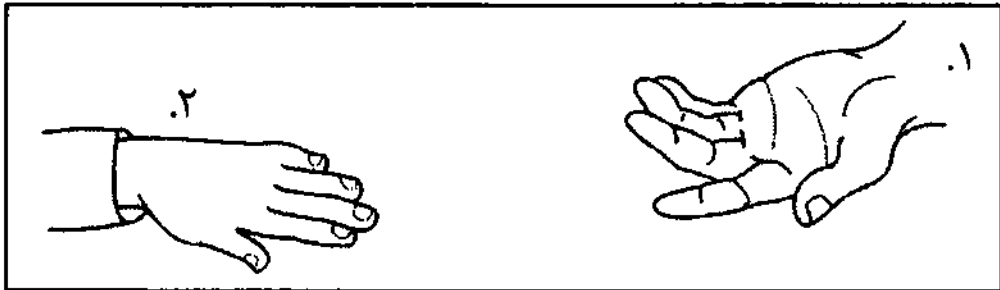
دست باز (کف دست رو به بیرون) علامت حقیقت، آزادی، وفاداری و تسلیم است. هنگام قسم خوردن کف دست راست را روی قلب می‌گذارند. هنگام ادای سوگند در دادگاه، کف دست را بالا نگه می‌دارند، یا هنگام شهادت در دادگاه کف دست را روی کتاب مقدس می‌گذارند.

- دو حالت اصلی کف دست یکی نگه داشتن کف دست رو به بالا و یکی رو به پایین است. در حالت نگه داشتن کف دست رو به بالا، هدف خواستن یا گدایی کردن چیزی است، مثل حالتی که گداها دست‌شان را نگه می‌دارند. وقتی کف دست رو به پایین است، یعنی صاحب دست می‌خواهد اوضاع را آرام نگهدارد، یا فشاری را تحمیل می‌کند.

- وقتی کسی می‌خواهد کاملاً باز و روراست باشد، یک یا هر دو دستش را طوری به طرف مخاطبش می‌گیرد که کف دست‌ها پیدا

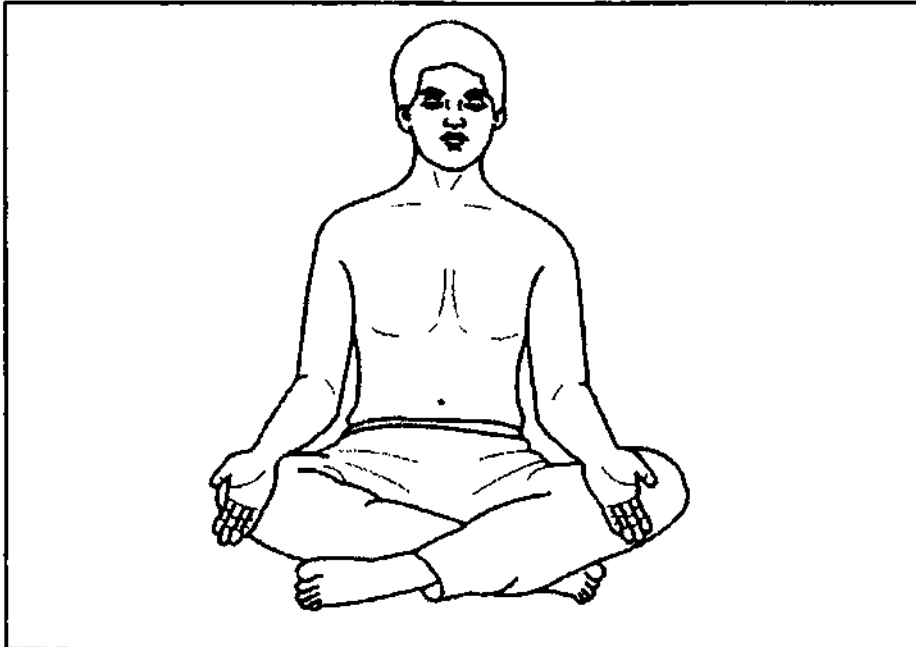
باشند. این حالت نشانه آن است که شخص می‌خواهد با طرف دیگر صادق باشد.

- بچه‌ها وقتی پنهانکاری می‌کنند یا دروغ می‌گویند، کف دست‌ها را پشت سرشان پنهان می‌کنند.



۱. کف دست رو به بالا

۲. کف دست رو به پایین

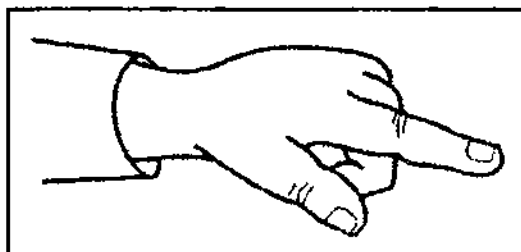


حالت کف دست گشوده

- شوهری که شب دیر به خانه آمده، هنگام ادای توضیح به همسرش یا کف دست‌ها را رو به خارج می‌گیرد یا دست‌ها را در جیب می‌کند. دست‌های پنهان‌شده در جیب، به همسرش نشان می‌دهد که چیزی را از او پنهان می‌کند.
- یک فروشنده زیرک، با توجه به کف دست گشوده مشتری می‌فهمد که او واقعاً علاقه‌ای به خریداری کالایش ندارد.

علامت قدرت در دست‌ها

- سه حالت آمرانه در دست‌ها وجود دارد: کف دست رو به بالا، کف دست رو به پایین، انگشتان بسته با انگشت اشاره رو به بیرون.
- حالت کف دست رو به پایین نشانه اختیار و اتکا به رابطه میان یک کارگر و کارفرماست. ممکن است این رابطه در حال انفجار، یا عادی باشد.
- در حالت انگشتان بسته با انگشت اشاره رو به بیرون، گوینده مخاطب را امر به اطاعت می‌کند.
- یکی از تحریک‌کننده‌ترین و ناراحت‌کننده‌ترین حالات این است که مخاطب کسی باشید که با انگشت اشاره رو به شما، با تأکید برای تان ضرب‌العجل معین کند.



با انگشت اشاره کردن

کسی که عادت دارد با انگشت اشاره رو به مخاطب، با او صحبت کند، اگر استفاده از کف دست رو به پایین یا بالا را یاد بگیرد و آن را بیشتر به کار ببرد، برخورد آرام‌تری خواهد یافت و بر شنونده تأثیر مثبت‌تری خواهد داشت.

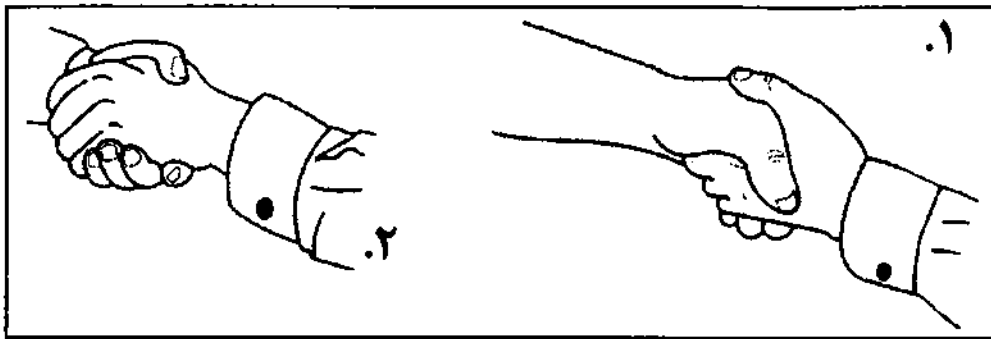
دست دادن

دست دادن، که سابقه بسیار قدیمی دارد و هنوز هم انجام می‌شود، عبارت است از قفل شدن کف دست‌های دو نفر به هم.

در کشورهای انگلیسی‌زبان، هم موقع سلام و احوالپرسی و هم هنگام خداحافظی دست می‌دهند. هنگام دست دادن، عموماً دست‌ها پنج تا هفت بار قفل و باز می‌شوند.

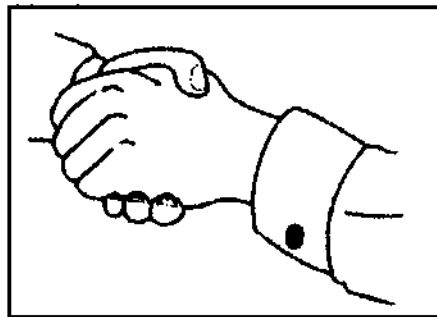
هنگام دست دادن، یکی از سه حالت زیر، تلویحاً القا می‌شود: سلطه، تسلیم، یا برابری.

- اگر هنگامی که برای دست دادن دست دراز می‌کنید، کف دست‌تان رو به بالا باشد، علامت تسلیم است. مثلاً بیماری که دست و پای دردناک دارد و ضعیف است، مطیع و تسلیم است. جراح، هنرمند یا موسیقیدانی که با آن بیمار دست می‌دهد و قصد حمایت از او را دارد هم، مطیع و تسلیم است.
- حالت سلطه وقتی است که هنگام دست دادن، کف دست شما نسبت به کف دست طرف مقابل رو به پایین باشد.



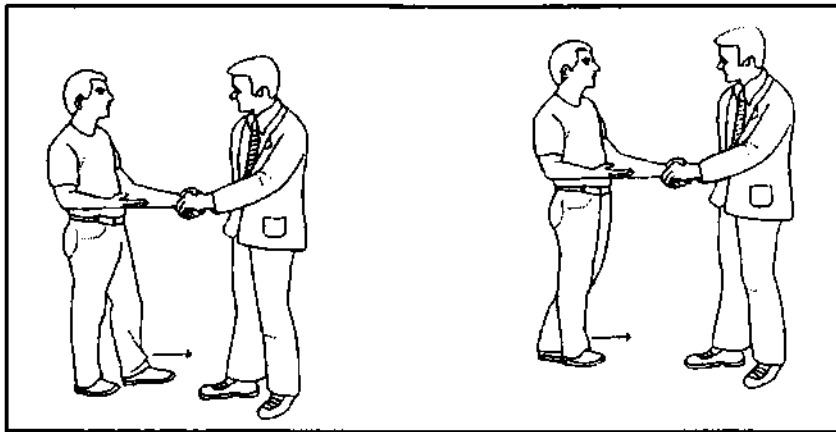
۱. دست دادن در حالت تسلیم ۲. دست دادن در حالت سلطه

- دو نفر آدم سلطه طلب که هر دو دل شان می خواهد طرف مقابل را مطیع ببینند، وقتی با هم دست می دهند، دست هاشان در یک جهت قفل می شود.



دست دادن

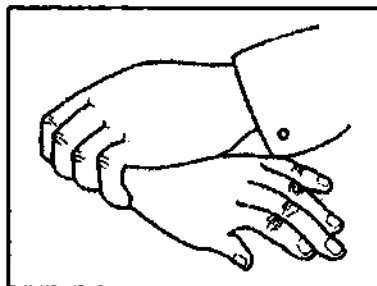
- برای مرعوب کردن فرد سلطه طلب، وقتی برای دست دادن نزدیک می شوید، با قدم چپ جلو بروید. بعد در حالی که پای راستتان را جلو می آورید، آن را در محدوده شخصی او بگذارید، سپس پای چپتان را هم جلو بیاورید و کنار پای راستتان بگذارید. آن گاه با او دست بدهید. تجاوز به محدوده شخصی او به شما امکان فرماندهی می دهد.



ورود به محدوده شخصی

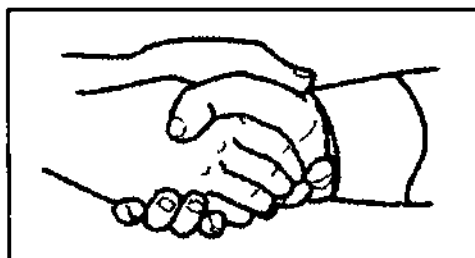
پیش آوردن پای راست

- اغلب افراد راست‌دست هنگام دست دادن با افرادی که قصد سلطه‌جویی دارند، در وضعیت مناسب قرار نمی‌گیرند. زیرا برای حرکت به سمت محدوده دست دادن، فضای کافی برای مانور و انعطاف‌پذیری ندارند و به این ترتیب طرف مقابل در موضع برتر قرار می‌گیرد.
- راه دیگر برای تفوق یافتن نسبت به طرف مقابل آن است که دست او را از مچش بگیرید و آن وقت تکان بدهید. زیرا در آن صورت دست شما، که در وضعیت رو به پایین قرار دارد، روی دست او در موضع برتر قرار می‌گیرد. البته این حرکت باید خردمندانه و با احتیاط انجام شود.



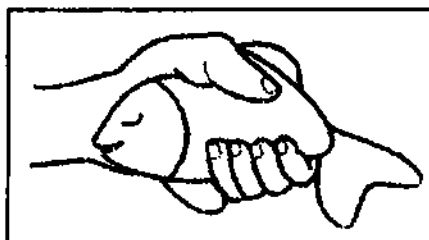
از مچ گرفتن دست طرف مقابل

- گرچه دست دادن نشانه خوشامدگویی است، اما به مأمورین فروش تعلیم می‌دهند که اگر در دست دادن با مشتری‌ای که بدون قرار قبلی به دیدنش رفته‌اند پیشقدم شوند، ممکن است نتیجه منفی شود، چرا که ممکن است مشتری نخواهد آنها را بپذیرد. دست دادن با دستکش، که گاهی به آن دست دادن سیاستمداران هم می‌گویند، در اولین ملاقات، در طرف مقابل ایجاد سوء ظن و احتیاط می‌کند. فقط با آشنایان می‌توان به این ترتیب دست داد.



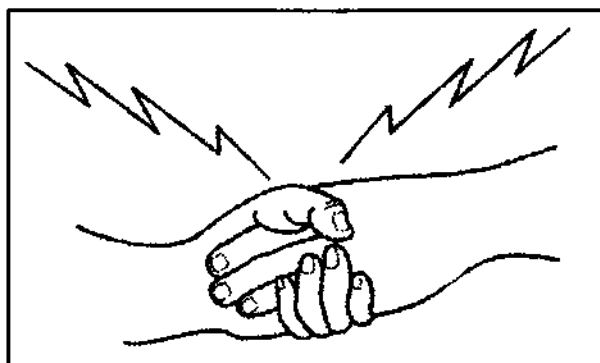
دست دادن با دستکش

- دست دادن با دستی مثل ماهی مرده، حالتی غیرجذاب برای خوشامدگویی است. دست‌های سرد و مرطوب و بدون احساس که لمس آنها مثل لمس یک ماهی مرده است، به کسانی مربوط می‌شود که شخصیتی ضعیف دارند و با چنین دست دادنی، تهمانده محبوبیت‌شان را هم از دست می‌دهند.



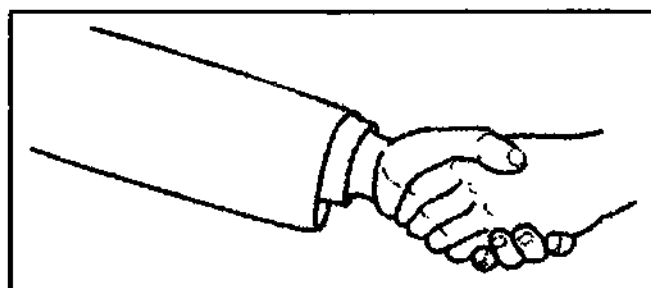
دست دادن با دستی مثل ماهی مرده

- دست دادن با کسی که مثل منگنه مفاصل شما را فشار می‌دهد، باعث می‌شود دل‌تان بخواهد دست‌تان را با شدت از دست او بیرون بکشید.



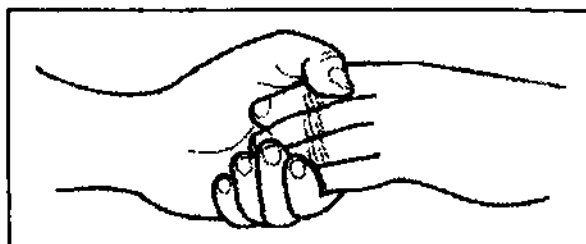
دست دادن به شکل منگنهٔ مفاصل

- شیوهٔ دست دادن با دست شق و رق و جلوآمده، مختص افراد سلطه‌جوست. قصد اصلی آنها این است که دست‌دهنده را در فاصلهٔ معینی از خود نگهدارند و به او اجازه ندهند وارد حریم شخصی‌شان شود. معمولاً کسانی شق و رق دست می‌دهند، که در روستاها سکونت دارند و حریم شخصی وسیع‌تری دارند که از آن محافظت کنند.



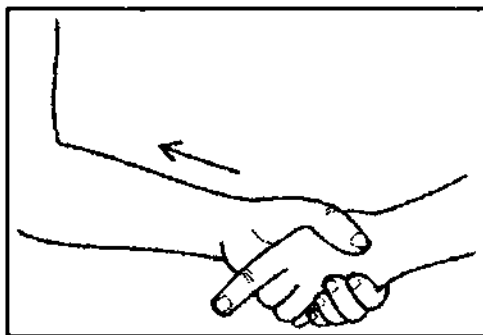
دست دادن شق و رق و جلوآمده

- در دست دادن با سرانگشتان، شخص سهواً سرانگشتان طرف مقابل را در دست می‌گیرد و این نشان می‌دهد که او علی‌رغم اشتیاق ظاهری‌اش اعتماد به نفس ندارد. این شیوه دست دادن همچنین به منظور نگه داشتن طرف مقابل در یک فاصله مشخص هم، به کار می‌رود.



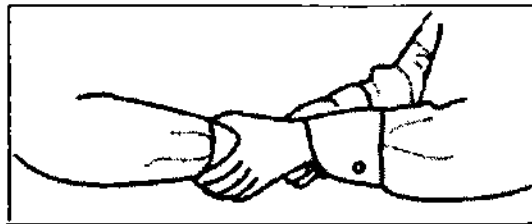
دست دادن با سرانگشتان

- وقتی کسی هنگام دست دادن کف دست طرف مقابل را به طرف خود می‌کشد، یا به این دلیل است که فقط در حریم خودش احساس امنیت می‌کند، یا در فرهنگی رشد کرده که افراد حریم شخصی اندکی دارند و لذا این رفتارش طبیعی است.



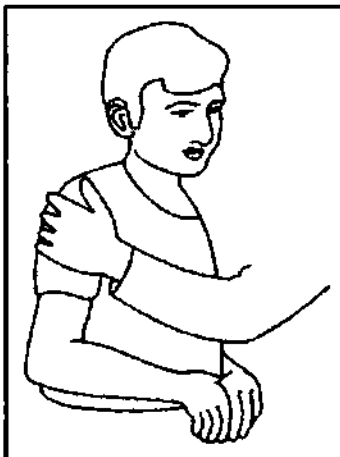
کسی که هنگام دست دادن کف دست طرف مقابل را به طرف خود می‌کشد

- دست دادن با هر دو دست نشان‌دهنده احساس اعتماد و ارادت نسبت به طرف مقابل است. در دست دادن با هر دو دست، اگر دست چپ میچ، آرنج، بازو، یا حتی شانه طرف مقابل را بگیرد، بیشتر از انگشتان احساسات را منتقل می‌کند. یعنی دست چپ دست‌دهنده هر قدر بالاتر برود، نشانه آن است که احساسات عمیق‌تری را منتقل می‌کند. تنها در مواردی که در این زمینه احساسات دوجانبه وجود داشته باشد، می‌توان با دو دست، دست داد. در غیر این صورت طرف مقابل نسبت به نیت شما مظنون خواهد شد.



نگه داشتن میچ در دست

- موقعی می‌توانید میچ یا بازوی طرف مقابل را با دست چپ بگیرید، که او دوست یا خویشاوندتان باشد و شما به راحتی بتوانید به حریم صمیمیت او نفوذ کنید.



گرفتن شانه

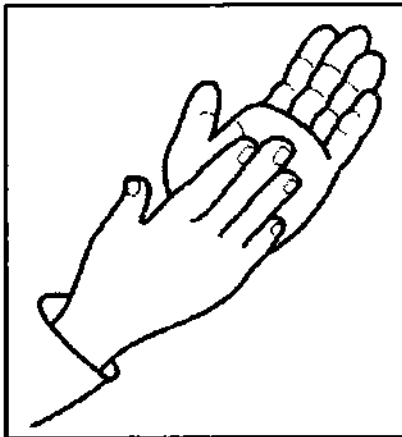
- گرفتن بخش بالایی بازو و شانه طرف مقابل، نشان‌دهنده ورود دست‌دهنده به قلمرو نزدیکی و صمیمت طرف مقابل است و ممکن است منجر به تماس بدنی شود.

مالیدن دو کف دست به هم

مالیدن دو کف دست به هم، نشان می‌دهد که کننده آن انتظار چیز مثبتی را می‌کشد. مثلاً میزبان یک مهمانی، یک تاس‌انداز، یا یک شعبده‌باز وقتی کف دو دستش را به هم می‌مالد یعنی وقوع چیزی مثبت را فرض می‌کند.

- سرعت به هم مالیدن کف دو دست نشان می‌دهد که کننده کار تا چه حد انتظار دارد که نفعی به طرف مقابل برسد. مثلاً وقتی کسی به بنگاه معامله اتومبیل می‌رود و مشخصات اتومبیل مورد نظرش را به فروشنده می‌گوید، اگر فروشنده کف دو دستش را به سرعت به هم بمالد یعنی اتومبیل مورد نظر را دارد. در این جا این عمل نشانه آن است که فروشنده انتظار دارد خریدار از این معامله منفعت کند.

- اگر شما کف دو دست‌تان را آهسته به هم بمالید، پیامی که طرف مقابل می‌گیرد این است که شما حيله‌گر هستيد و ريگي به



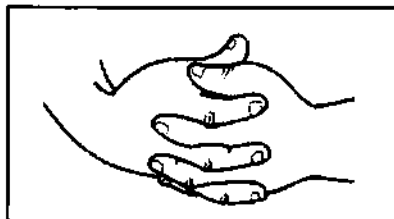
کفش‌تان دارید. اگر این مورد را به مثال فروشنده و خریدار اتومبیل تعمیم بدهیم، خریدار تصور خواهد کرد که در این معامله سودی عایدش نخواهد شد و همه سود از آن فروشنده خواهد بود.

به هم مالیدن کف دست‌ها

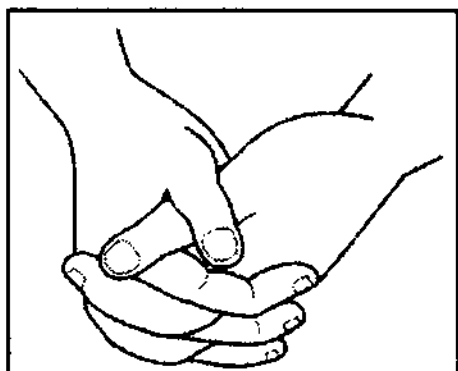
مزکات دست

دو دست قلاب شده در هم

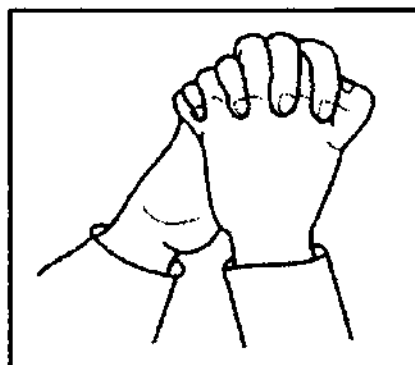
دو دست قلاب شده در هم معمولاً نشان دهنده آشفتگی، عداوت و پنهان نگه داشتن برخوردی منفی است. دو دست قلاب شده در هم سه حالت دارد: دو دست قلاب شده در هم در مقابل صورت، دو دست قلاب شده در هم روی میز یا روی زانو، و دو دست قلاب شده در هم در وضعیت بالا نگه داشته.



دو دست قلاب شده در هم روی میز



دو دست قلاب شده در هم در
وضعیت پایین در مقابل تنه



دو دست قلاب شده در هم
در وضعیت بالا نگه داشته

همچنین میان ارتفاعی که دو دست قلاب شده در هم قرار دارد از یک طرف و شدت احساسات منفی فرد از طرف دیگر، ارتباط مستقیم وجود دارد. مثلاً کنار آمدن با کسی که دو دست قلاب شده در هم‌اش در وضعیت بالا نگه داشته قرار دارد، مشکل‌تر از کسی است که دو دست قلاب شده در هم‌اش روی میز قرار دارد. برای تلطیف حالت خصمانه کسی که دو دست قلاب شده در هم دارد، باید به راهی بیندیشید که قفل دست‌هایش باز شود و کف دست‌ها و جلوی بدنش معلوم شود.

دست‌هایی به شکل مناره کلیسا (انگشتان چسبیده به هم و کف

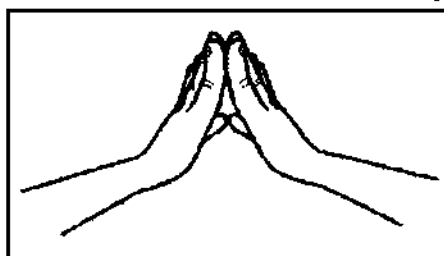
دست‌ها جدا از هم)

حالت دست‌ها به شکل مناره کلیسا را جدا از حالات دیگر استفاده و مطالعه می‌کنند.

معمولاً افراد برتر و دارای اعتماد به نفسی مانند مدیران، حسابداران و وکلا، که حداقل حرکات بدنی را دارند، به نشانه داشتن برخوردی مطمئن، چنین حالتی به دست‌هایشان می‌دهند.

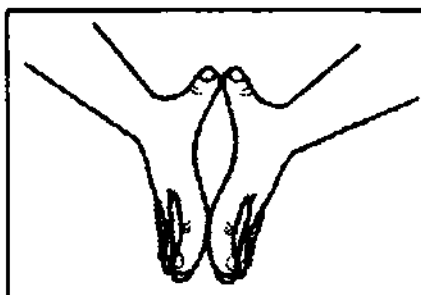
این حالت دو نوع است: دست‌ها به شکل مناره کلیسا رو به بالا و دست‌ها به شکل مناره کلیسا رو به پایین.

- وقتی شخص مورد نظر مشغول صحبت است و افکار و عقاید خود را مطرح می‌کند، معمولاً از حالت دست‌ها به شکل مناره کلیسا رو به بالا استفاده می‌کند.



دست‌ها به شکل مناره کلیسا رو به بالا

- وقتی شخص مورد نظر در حال گوش کردن به حرف‌های دیگری است، از حالت دست‌ها به شکل مناره کلیسا رو به پایین استفاده می‌کند.

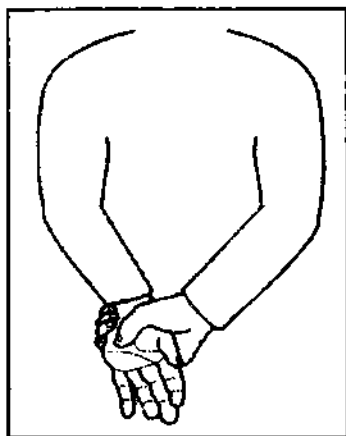


دست‌ها به شکل مناره کلیسا رو به پایین

- معمولاً زن‌ها از حالت رو به پایین بیشتر از حالت رو به بالا استفاده می‌کنند.
- وقتی کسی حالت مناره کلیسا رو به بالا به دست‌هایش می‌دهد و همچنین سر را عقب می‌دهد، نشان می‌دهد که خودبین و متکبر است.

- به طور کلی دست‌ها به شکل منارهٔ کلیسا حالتی مثبت است، اما می‌تواند در شرایط منفی سوء تعبیر شود. ممکن است خریداری که قصد خرید دارد، با حرکاتی مانند کف دست‌های رو به بیرون، بدن خم‌شده به جلو، سر بالاگرفته و غیره وضعیت مثبتی را نشان دهد. در این شرایط، اگر دست‌های به شکل منارهٔ کلیسا با حالات منفی دیگری مانند چلیپا کردن دو دست روی سینه (دست‌های تاشده به صورت ضربدر روی سینه)، پا روی پا انداختن، و تعداد زیادی حالات دست و صورت دیگر توأم شود، خریدار بدون تأمل از خرید منصرف خواهد شد، چون مطمئن می‌شود که نباید از آن فروشنده خرید کند. در این شرایط نتیجهٔ کار برای فروشنده منفی خواهد بود.

در دست گرفتن دست، مچ و ساعد دست دیگر

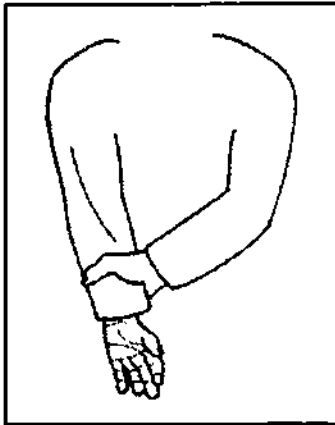


- وقتی کسی با یک دست، دست دیگر را در پشت سر می‌گیرد، نشانهٔ بارز برتری و اعتماد به نفس است. افسران ارتش، پلیس‌ها در وقت گشت زدن، مدیران مدارس هنگام قدم زدن در راهروها و غیره، از این حالت استفاده می‌کنند.

حالت اعتماد به نفس و برتری

کسی که چنین حالتی به خود گرفته، قسمت پیشین بدنش را به نشانه شجاعت و نترس بودن، در معرض دید دیگران قرار می‌دهد. این حالت به فرد امکان می‌دهد در شرایط بسیار متشنج حالت آرام به خود بگیرد.

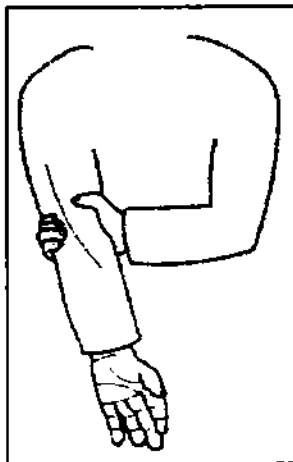
- وقتی کسی در پشت سر بالای مچ یک دست را محکم با دست



دیگر می‌گیرد، تلویحاً به معنای آن است که بسیار آشفته است و سعی می‌کند آشفتگی‌اش را کنترل کند. گویی با گرفتن دست دیگر سعی دارد مانع ضربه زدن آن شود.

حالت گرفتن دست از بالای مچ

- اگر کسی در پشت سر، دست دیگر را از جایی بسیار بالاتر از مچ بگیرد، نشان می‌دهد که بسیار عصبانی است و نسبت به کسی که



دستش را از بالای مچ گرفته، تلاش بیشتری برای کنترل عصبانیت نشان می‌دهد. این حالت معمولاً در میان فروشنده‌هایی که از آنها خواسته می‌شود به مدت نامعلومی صبر کنند، دیده می‌شود.

حالت گرفتن قسمت بالای دست

حالات شصت

شصت‌ها نماینده شخصیت قوی و غرور هستند. آنها نشان‌دهنده برتری، انحصارطلبی و حتی سلطه‌جویی هستند.

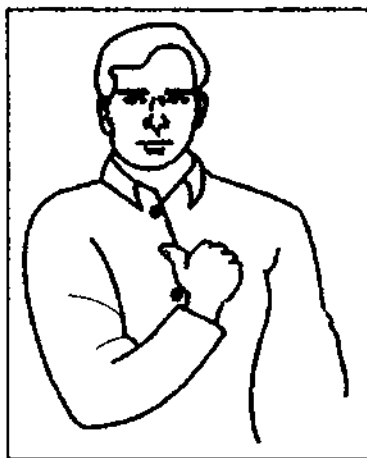
حالات شصت، حالات ثانویه هستند، که مجموعه‌ای از حالات دیگر را پشتیبانی می‌کنند.

این حالات مثبت هستند و اغلب مدیران در مقابل کارمندان زیردست‌شان، مردان عاشق‌پیشه در حضور نامزدشان، یا افراد بلندپایه و خوش‌لباس از آن استفاده می‌کنند.

کسانی که لباس‌های نو و برازنده می‌پوشند، بیشتر از کسانی که لباس‌های کهنه و از مدافتاده به تن دارند، از حالات شصت استفاده می‌کنند.

وقتی کسی پیامی شفاهی می‌دهد که مغایر با حالات اوست، حرکات شصت نمایان‌تر می‌شود.

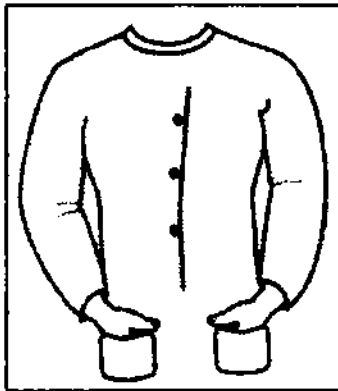
مثلاً وکیل مدافعی که با لحنی ملایم هیئت منصفه را مخاطب قرار



می‌دهد و می‌گوید: « خانم‌ها و آقایان هیئت منصفه، به اعتقاد این حقیر ... »، اما سرش را عقب می‌گیرد و از حالات شصت برای نشان دادن سلطه استفاده می‌کند و خود را باشکوه نشان می‌دهد، در حالی که هیئت منصفه را مخاطب قرار می‌دهد، فریبکاری می‌کند.

مغایرت بین کلام و حالت شصت

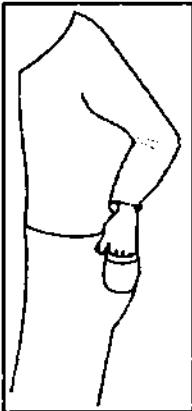
- شصت‌ها معمولاً از جیب فرد بیرون می‌مانند و چنین کسانی که



انگار به شصت‌شان تکیه داده‌اند، معمولاً به نشانهٔ قدبلندی بیش از حد، روی پاشنهٔ پاها تاب می‌خورند.

شصت‌های خارج از جیب

- شصت‌ها گاه برای مخفی نگه داشتن خصوصیت سلطه‌جویی فرد،



به حالت پنهانی و محرمانه از جیب پشت بیرون می‌زنند.

بسیاری از زنانی که حالت پرخاشگری و سلطه‌جویی دارند و می‌خواهند حالات و سکناات مردانه به خود بگیرند، دست‌شان را به حالت تکیه دادن در جیب شلوارشان می‌کنند و شصت را بیرون می‌گذارند.

تکیه دادن دست به

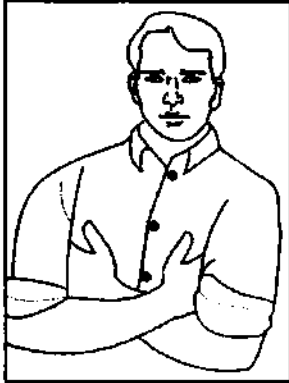
جیب پشت، با شصت

بیرون آمده



زن سلطه‌جو

- وقتی کسی با شصت‌های رو به بالا دست‌ها را روی سینه چلیپا



می‌کند، دست‌های جمع‌شده نمایانگر حالت دفاعی و نگرش منفی اوست و شصت‌های رو به بالا نشان‌دهنده حالت برتر اوست. معمولاً فرد در چنین حالتی با شصت‌ها اشاره می‌کند و روی پاشنه پاها تاب می‌خورد.

دست‌ها به سینه، شصت‌ها

رو به بالا



- وقتی با شصت به شخصی اشاره می‌شود، نشانه تمسخر یا بی‌احترامی است.
- تکان دادن شصت حالتی است که در بین زنان متداول نیست. گرچه، گاهی از آن برای اشاره به کسانی که خوش‌شان نمی‌آید، استفاده می‌کنند.

اشاره کردن به شخصی

دیگر با شصت

- مالیدن سرانگشتان شصت و انگشت اشاره به هم، نمایانگر آن است که شخص در انتظار دریافت پول است. فروشندگان و پول‌قرض‌کن‌ها معمولاً از این اشاره استفاده می‌کنند.
- نگه داشتن شصت رو به سمتی خاص، در کشورهای هند، انگلستان و بعضی از دیگر کشورهای بازار مشترک نشانه آن است که شخص می‌خواهد کسی در جاده او را سوار کند و رایگان به مقصد برساند.

- شصتی که محکم و کشیده رو به بالا نگه داشته شود، نشانه اهانت است.
- در اندک کشورهایی مانند ایتالیا شمارش با انگشتان با انگشت شصت شروع می‌شود. شصت نمایانگر عدد ۱ و انگشت اشاره نمایانگر ۲ است الی آخر. عجیب این که در استرالیا، آمریکا و انگلستان شمارش با انگشتان با انگشت اشاره به نمایندگی ۱ شروع می‌شود و انگشت میانی به معنای ۲ الی آخر و انگشت شصت نماینده عدد ۵ است!

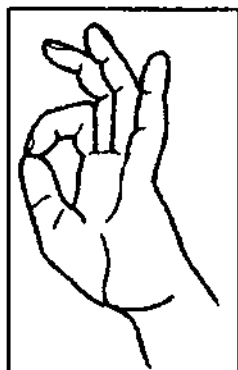
ایجاد حلقه توسط شصت و انگشت اشاره

در قرن نوزدهم منشی‌ها و کاتب‌ها در آمریکا، برای کوتاه کردن جمله حالتی را عمومی کردند که عبارت بود از ایجاد یک حلقه به وسیله شصت و انگشت اشاره، به معنای: همه چیز درست است. همه چیز درست است به انگلیسی می‌شود: all - correct (آل کورکت). احتمالاً این عبارت بعدها کوتاه شد و به صورت Ok (اوکی) امروزی درآمد. نظریه دیگری وجود دارد که معتقد است که اوکی کوتاه‌شده عکس کلمه ضربه‌فنی در انگلیسی است (knock - out که حروف اختصاری آن ko هستند که عکس‌شان می‌شود ok).

نظریه دیگری وجود دارد که معتقد است اوکی حروف اختصاری نام اولد کیندربوک (Old Kinderbook)، محل تولد یکی از رؤسای جمهور آمریکا در قرن نوزدهم است که آن را (Ok) آرم انتخاباتی خود قرار داده بود.

سایر معانی اوکی (ایجاد یک حلقه به وسیله شصت و انگشت اشاره) عبارتند از:

- این حالت در ژاپن به معنای پول است.
- در بعضی از کشورهای اطراف دریای مدیترانه این علامت نشانهٔ همجنس‌بازی است.



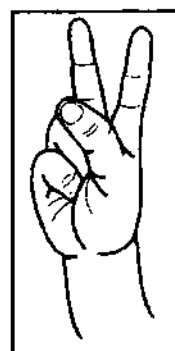
- در فرانسه این علامت به معنای « صفر »، یا « هیچ » است.
- در بعضی از شهرهای هندوستان، خصوصاً شهرهای جنوبی، این علامت به معنای « آفرین »، یا « درجه یک » است.

ایجاد یک حلقه به وسیلهٔ

شصت و انگشت اشاره

علامت وی (V)

در زمان جنگ دوم جهانی، وینستون چرچیل نخست وزیر انگلستان، از علامت « وی » به نشانهٔ پیروزی استفاده کرد (Victory). در شیوهٔ استفادهٔ او از این حالت، انگشت اشاره و انگشت میانی به شکل حرف وی در زبان انگلیسی رو به بالا نگه داشته می‌شوند. در حالی که کف دست رو به شخص مخاطب است.



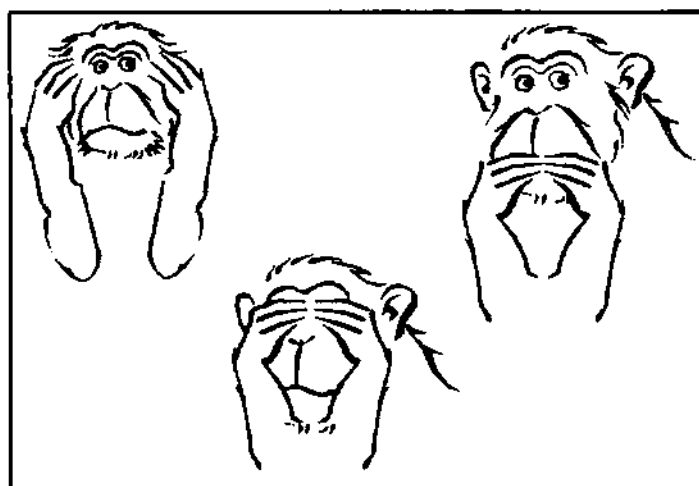
علامت وی

- اگر انگشتان به همین شکل باشند، اما کف دست به طرف خود شخص باشد، معنای تلویحی آن اهانت‌آمیز خواهد بود.

- این علامت برای بسیاری از کشورهای اروپایی و آسیایی به معنای عدد ۲ است.
- اگر این علامت را نشان یک متصدی بار بدهید، احتمالاً دو لیوان نوشابه برای تان خواهد آورد.

حرکات دست و صورت

شایع‌ترین علاماتی که مردم به وسیلهٔ آنها یکدیگر را فریب می‌دهند، علاماتی است که توسط سه میمون معروف به میمون‌های دانا، به نشانهٔ این که شر را نمی‌بینند، نمی‌شنوند و نمی‌گویند. نمایش داده شده است.



حالات دست به صورت

بچه‌ها از این علامات آشکارا و به وفور برای فریفتن دیگران

استفاده می‌کنند. به مرور که بچه‌ها بزرگ‌تر می‌شوند، با زیرکی بیشتر و وضوح کم‌تر از این علامات استفاده می‌کنند. این علامات به معنای تردید، عدم اطمینان، دروغ یا مبالغه هستند.

مهم است که علامات دست به صورت فی‌نفسه تفسیر نشوند. بلکه بهتر است به همراه یک مجموعه از حالات مختلف تفسیر شوند. در این صورت بهتر خواهید توانست میزان فریب یا دروغ را در شخص مقابل تشخیص دهید.

پوشاندن دهان

این حالت، یکی از نادر حالات بزرگسالان است که مانند حالات بچه‌ها واضح است.



پوشاندن دهان

- این حالت شامل آن است که دست دهان را می‌پوشاند و انگشت شصت یکی از گونه‌ها را می‌فشارد. انگار فرد می‌خواهد چیزی را که صدا دارد، خفه کند. گاهی با تمام انگشتان یک مشت بسته، دهان را می‌پوشانند.

- بعضی‌ها حالت‌شان را با یک سرفه ساختگی می‌پوشانند.
- کسی که هنگام حرف زدن از این حالت استفاده می‌کند، آشکارا دارد دروغ می‌گوید.
- از طرف دیگر، چنین حالتی هنگام صحبت کردن شخص دیگر، نشان‌دهنده تردید نسبت به درستی حرف‌های آن شخص است.

لمس کردن بینی

لمس کردن بینی، نسخه مبدل و پیچیده محفوظ نگه داشتن دهان است.



- این حالت می تواند لمس سریع و جزئی قسمت پایین بینی باشد، یا به صورت چند مالش جزئی در قسمت زیر بینی انجام شود.

لمس کردن بینی

- ممکن است علت به وجود آمدن این حالت این باشد که شخص در واکنش نسبت به یک فکر منفی، ناخواسته دستش را به طرف دهان بالا می برد، اما در آخرین لحظه، نظرش تغییر می کند و انگشتها را به زیر بینی می برد.
- این حالت هم مثل حالت پوشاندن دهان، هم برای مخفی نگه داشتن فریبکاری گوینده و هم برای ابراز سوء ظن شنونده نسبت به صحت گفتار گوینده، به کار می رود.

مالش چشم



- آدمها وقتی دروغ می گویند سخت چشمشان را می مالند. اگر دروغ خیلی بزرگ باشد، معمولاً جای دیگری مثل زمین را نگاه می کنند.

مالش چشم

- زنانی که نسبت به آراستگی ظاهرشان بسیار هوشیار هستند، زیر پلک پایینی چشمشان را کوتاه و ملایم مالش می‌دهند.
- همچنین زن‌ها از تماس چشمی با شنونده اجتناب می‌کنند و ترجیحاً به سقف نگاه می‌کنند.
- وقتی بازیگران سینما می‌خواهند در فیلمی عدم صمیمیت را به تصویر بکشند، از یک مجموعه از حالات، منجمله مالش چشم، لبخند تصنعی، دندان‌های به هم فشرده و نگاه بیگانه و خیره استفاده می‌کنند.

مالش گوش



- وقتی کسی نمی‌خواهد حرف‌های گوینده را بشنود، محتاطانه دستش را دور یا روی گوشش می‌گذارد.
- بچه‌ها برای قطع کلامی که نمی‌خواهند بشنوند، هر دو دست را روی هر دو گوش می‌گذارند و با این کار خام‌دستی خودشان را نشان می‌دهند.

مالش گوش

- وقتی کسی لاله گوشش را می‌کشد یا کل گوش را به نشانه پوشاندن سوراخ گوش، روی گوش تا می‌کند، نمایانگر آن است که به قدر کافی شنیده است، یا قصد دارد حرف بزند.

خاراندن گردن

این حالت شامل خاراندن گردن یا ناحیه زیر گوش با انگشت اشاره است. این حالت نشانه عدم اطمینان یا تردید است و معمولاً هنگامی به کار می‌رود که شخص شفاهاً هم می‌گوید: « موافق نیستم ».



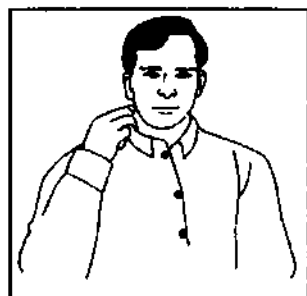
خاراندن گردن

- رفتار مشکوک شخص وقتی مسجل می‌شود که گفتارش مغایر با حالاتش باشد.

مثلاً می‌گوید: « من احساس تو را درک می‌کنم »، در حالی که گردنش را می‌خاراند، که نشان‌دهنده تردید اوست.

کشیدن یقه

- وقتی کسی دروغ می‌گوید و نگران است که مچش باز شود، یقه‌اش را می‌کشد. احتمالاً با این کار می‌خواهد خارش و سوزشی را که در اثر دروغ گفتن در گردنش ایجاد شده، تسکین دهد.



کشیدن یقه

- کسی هم که عصبانی و آشفته است، امیدوار است با کشیدن یقه و دور کردن آن از گردنش، هوای خنک دور گردنش به گردش درآید و او را آرام کند.

انگشت‌ها در دهان

- وقتی کسی تحت فشار است، همه انگشتانش را یکجا به دهان می‌گذارد.



انگشت‌ها در دهان

- گاهی هم شخص برای رهایی از تنش، ناخودآگاه چیزهایی مثل قلم، مداد، سیگار و غیره را به دهان می‌گذارد.
- این حالت نمایش بیرونی یک نیاز درونی، برای ایجاد اطمینان است.

حالات چانه و گونه



ملال

- وقتی کسی دستش را زیر چانه‌اش می‌زند، نشانه ملال و بیعلاقگی است و این که او مایل است با خوابیدن ملال را از خودش دفع کند.

- ضرب گرفتن متوالی با پا، یا ضرب گرفتن متوالی با انگشت روی میز نشانه ملال نیست، نشانه بیقراری است. سرعت ضربات پا یا انگشتان، با میزان بیقراری فرد رابطه مستقیم دارد.



- انگشتان بسته روی چانه و انگشت اشاره رو به بالا، نشانه ارزیابی توأم با علاقه‌مندی است.

ارزیابی توأم با علاقه‌مندی

- در این حالت اگر کسی افکار منفی و نقادانه داشته باشد، انگشت شصتش را زیر چانه می‌زند و انگشت اشاره‌اش عمود بر گونه قرار می‌گیرد.



داشتن افکار منفی

- وقتی کسی مشغول تصمیم‌گیری است، دست به چانه می‌برد و به آن ضربه می‌زند. وقتی فروشنده به خریدار مراجعه می‌کند، اگر خریدار به چانه‌اش ضربه بزند و دست به سینه با پاهای روی هم انداخته روی صندلی عقب بنشیند، فروشنده می‌تواند مطمئن باشد که تصمیم نهایی « نه » است.



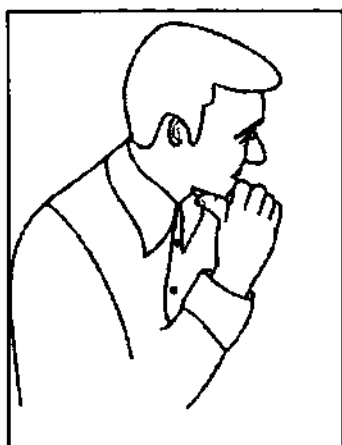
تصمیم‌گیری به سبک مردانه

تصمیم‌گیری به سبک زنانه

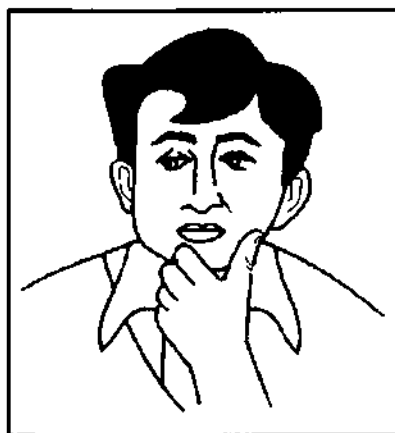
تصمیم‌گیری

حالات تصمیم‌گیری

- ممکن است کسی که عینک به چشم می‌زند، هنگام تصمیم‌گیری به جای ضربه زدن به چانه، عینکش را بردارد و دسته آن را به دهان بگیرد.
- ممکن است کسی که پیپ می‌کشد، پیپش را به دندان بگیرد.
- آدم‌ها ممکن است هنگام تصمیم‌گیری مداد، قلم، یا حتی سرانگشت‌شان را به دندان بگیرند. کسی که برای تصمیم‌گیری جسمی را به دهان می‌گیرد، یعنی مطمئن نیست و برای گرفتن یک تصمیم فوری نیاز به اطمینان بیشتر دارد.
- ممکن است کسی که مشغول تصمیم‌گیری است با دست به چانه‌اش ضربه بزند، اما همچنان که علاقه‌اش را نسبت به صحبت‌های گوینده از دست می‌دهد، کم‌کم سرش روی چانه تکیه می‌کند.



ارزیابی - کسالت



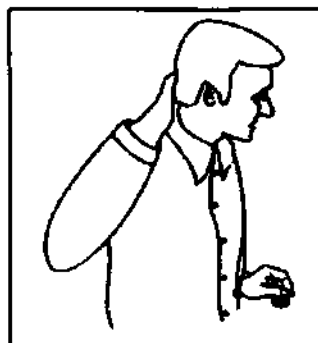
ارزیابی - تصمیم‌گیری

حالات سر خاراندن و به سر زدن

- گاهی کسی که دروغ می‌گوید، به جای کشیدن یقه‌اش، پس گردنش را مالش می‌دهد، که اصطلاحاً به آن حالت درد در گردن می‌گویند. کسی که چنین حرکتی می‌کند معمولاً از نگاه کردن مستقیم در چشم مخاطبش اجتناب می‌کند و به زمین چشم می‌دوزد.
- کسی که عصبانی و آشفته است، اول به پس گردن خودش می‌زند و بعد آن را مالش می‌دهد. این هر دو عادت خاراندن پس گردن، انتقادی و منفی است.
- وقتی کسی انجام کاری را که به عهده‌اش بود فراموش می‌کند، هنگام به یاد آوردن آن، چند بار به پیشانی یا پس گردنش می‌زند، انگار به طور نمادین خودش را می‌زند. وقتی به پیشانی‌اش می‌زند، خود را به خاطر فراموشکاری سرزنش می‌کند. وقتی به پس گردن خودش می‌زند، علامت می‌دهد که دردی در گردن دارد که فراموشکاری‌اش را به یادش آورده است.

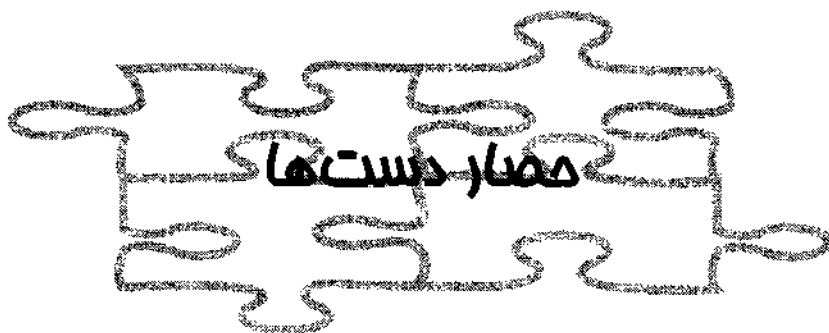


آه نه!



حالت درد در گردن

- کسانی که پیشانی‌شان را زیاد می‌مالند، عموماً آدم‌های آسانگیری هستند.



دست‌ها مانند حصارى برای محافظت شخص از شرایط خصمانه عمل می‌کنند. برای هر انسانی طبیعى است که به وسیلهٔ حرکت دست‌ها از خودش در مقابل شرایط متخاصم دفاع کند. این دفاع می‌تواند به شکل ابراز وجود، تعارف، یا تکمیل کردن حرف‌هایش باشد.

حالت دست‌های تاشده

آدم هر چه پیرتر می‌شود، بیشتر تمایل دارد که دست‌هایش را چلیپا کند. دست‌ها به صورت چلیپا حصارى را تشکیل می‌دهند که مانند سپرى در مقابل یک تهدید قریب‌الوقوع یا شرایطى خصمانه عمل می‌کنند و نشان می‌دهند که شخص عصبى، منفى یا تدافعى است.

- فرد با چلیپا کردن دست‌ها، توجه کم‌تری نسبت به حرف‌های گوینده نشان می‌دهد.

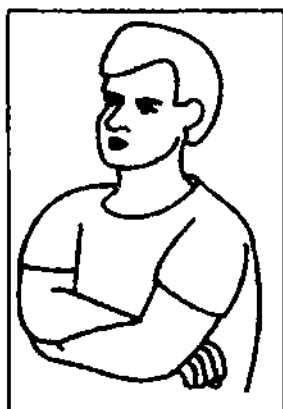
- فرد ممکن است صرفاً به خاطر داشتن حالت عصبی، منفی یا تدافعی، با چلیپا کردن دست‌ها احساس راحتی کند.

شکل استاندارد دست به صورت چلیپا

در این حالت هر دو دست به شکل ضربدر روی سینه تا می‌شوند و در مقابل یک وضعیت ناخوشایند حالت دفاعی ایجاد می‌کنند.

سه شکل رایج حالت دست به صورت چلیپا عبارتند از: حالت بین‌المللی، دست چلیپاشده تقویت‌شده و گرفتن بازوها در حالت دست‌های چلیپاشده.

- حالت استاندارد و بین‌المللی دست‌های چلیپاشده در همه جا نمایانگر حالت تدافعی یا منفی است.



دست‌های چلیپاشده تقویت‌شده



دست‌های چلیپاشده (استاندارد)

- وقتی حالت دست‌های چلیپاشده با مشت گره‌کرده در زیر آن تقویت شود، نشان‌دهنده حالت خصمانه و تدافعی است، آماده حمله بدنی.



- وقتی حالت دست‌های چلیپاشده با گرفتن بازوها تکمیل شود، نشان‌دهنده خویشتنداری با حالت منفی است. این حالت بیشتر در بیمارانی که در اتاق انتظار مطب پزشکان انتظار می‌کشند، دیده می‌شود.

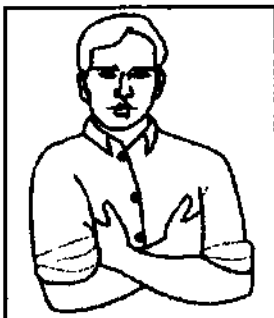
گرفتن بازوها

این حالت بین‌المللی در بین غریبه‌ها در جلسات عمومی، در آسانسورها، صف‌ها، کافه تریاها و غیره، دیده می‌شود و نشان‌دهنده تردید و احساس ناامنی آنهاست.

اغلب کسانی که با چیزی که می‌شنوند مخالف هستند، حالت دست‌های چلیپاشده را به خود می‌گیرند. مقام و موقعیت هم می‌تواند روی حالت دست‌های تاشده تأثیر بگذارد.

تا وقتی حالت تاشده دست‌ها باقی است، برخورد منفی هم باقی است. یک راه مؤثر و ساده برای شکستن این حالت آن است که قلم یا کتابی را به طرف شخص دراز کنید، تا ناچار شود برای گرفتن آن تاي دستش را باز کند و از آن حالت خارج شود.

- در وضعیت دست‌های چلیپاشده به حالت برتری، شصت هر دو



دست عمود رو به بالا قرار می‌گیرد و نشان‌دهنده آن که شخص خونسرد است و اعتماد به نفس دارد. در این حالت دست‌های تاشده به او احساس محافظت‌شده می‌دهند.

حالت برتر

حصار دست‌های نیمه‌تاشده

- یک شکل زیرکانهٔ دست‌های چلیاشده، دست‌های نیمه‌تاشده هستند. در این حالت یک دست از جلوی بدن می‌گذرد و دست دیگر را می‌گیرد یا لمس می‌کند تا حصار ایجاد کند. این حالت غالباً در جلسات و از جانب کسی دیده می‌شود که برای گروه غریبه است.
- شکل دیگری از دست‌های نیمه‌تاشده به منظور ایجاد حصار، آن است که با یک دست، دست دیگر را بگیرند. این حالت بیشتر مورد استفادهٔ کسانی است که در مقابل جمعیت می‌ایستند، در انتظار گرفتن جایزه یا پاداش، یا در انتظار ایراد سخنرانی هستند.



گرفتن دست‌ها



حصار دست‌های نیمه‌تاشده

عصبیت پنهان

- این حالت پیچیده به کار کسانی می‌آید که دائماً در ملاء عام قرار دارند، یعنی سیاستمداران، متصدیان رسانه‌ها، فروشندگان و غیره.



عصبیت پنهان

- در این حالت هم یک دست از جلوی بدن می‌گذرد، اما به جای گرفتن دست دیگر اشیائی مانند کتاب، کیف، ساعت مچی، کراوات، دستبند و غیره را می‌گیرد.

در این حالت شما شخص را می‌بینید که برای پوشاندن حالت عصبی‌اش دارد ساعت مچی یا دکمه سردستش را تنظیم می‌کند، یا محتویات کیفش را واری می‌کند و غیره. همچنین کسانی که عصبی هستند، یا از خودشان مطمئن نیستند، معمولاً لیوان نوشابه‌شان را با هر دو دست می‌گیرند.

این حالت از جمله در کسی که سعی می‌کند سر صحبت را با یک جنس مخالف جذاب باز کند، یا کسی که قرار است در مقابل عده‌ی کثیری از حضار، سخنرانی حساسی ارائه دهد، دیده می‌شود.

حالت ضربدري پاها

حالت ضربدري پاها هم نشانه‌ی برخوردی منفی یا تدافعی است. با این حال دست‌های چلیپاشده بیشتر از پاهای ضربدري حاکی از حالت تدافعی است.

دو وضعیت اصلی پاهای ضربدري عبارتند از: پاهای ضربدري به صورت استاندارد و پاهای ضربدري به سبک آمريکايی.

- در وضعیت پاهای ضربدري به صورت استاندارد، یک پا به سادگی روی پای دیگر قرار می‌گیرد و نشانه‌ی حالت عصبی، تدافعی یا محتاطانه است.



پاهای ضربدری به صورت استاندارد

ولی این حالت معمولاً یک حالت تکمیلی است و نباید به تنهایی تفسیر شود. شرایط هم باید در نظر گرفته شود. مانند زمانی که اشخاص مشغول گوش کردن به یک سخنرانی هستند، یا در هوای سرد به مدت طولانی روی یک صندلی ناراحت نشسته‌اند.

- اگر این وضعیت توأم با حالت دست‌های چلیپاشده باشد، نشان‌دهنده آن است که شخص خود را از گفتگو کنار کشیده است. زن‌ها با قرار گرفتن در این حالت عدم رضایت خود را نسبت به همسر یا نامزدشان ابراز می‌کنند.



زنی که نارضایتی خود را نشان می‌دهد

- سبک آمریکایی حالت پای قفل‌شده به صورتی است که عدد ۴ لاتین تشکیل دهد. این حالت نمایانگر حالت جدلی یا رقابتی است.

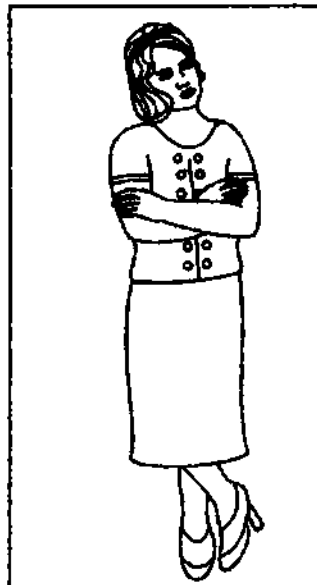
وضعیت آمریکایی

وقتی کسی در یک بحث یا مذاکره برخوردی غیرقابل مصالحه و آشتی‌ناپذیر دارد، حالت آمریکایی به خود می‌گیرد و پای تاشده را با هر دو دست مثل گیره می‌گیرد و تصویر شخصی خشن و بی‌احساس و سرسخت را از خود ترسیم می‌کند.



دست‌ها به شکل گیره پا را گرفته‌اند

- معمولاً وقتی کسی فوق‌العاده احساس سرما می‌کند، دست‌ها را جوری چلیپا می‌کند که انگار خودش را بغل کرده است و پاها را که معمولاً صاف است روی هم قرار می‌دهد و بر خلاف حالت آسوده پاهای کسی که در وضعیت تدافعی قرار دارد، سفت و سخت به هم می‌فشارد.



حالت ایستاده تدافعی

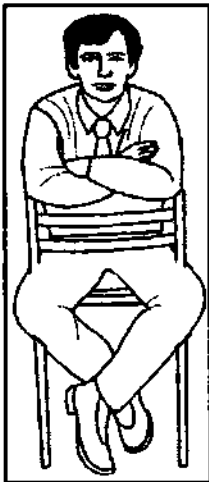
- در گروهی که همه برای هم غریبه هستند، معمولاً همه‌شان دست به سینه با پاهای ضربدری، دکمه کت‌ها بسته و کمی شق و رق می‌ایستند. در گروهی که همه همدیگر را می‌شناسند، عموماً با دست‌های باز، کف دست رو به بیرون، کت‌های دکمه‌نشده و تکیه روی یک پا می‌ایستند.



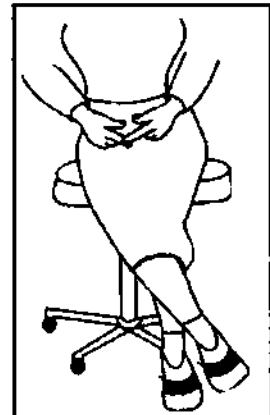
وضعیت بدنی باز و بسته

قوزک پای قفل‌شده

- قوزک پای قفل‌شده هم نمایانگر حالت منفی و تدافعی است. مردان وقتی به حالت قوزک پای قفل‌شده می‌نشینند، معمولاً دست‌ها را مشت‌شده روی زانوها می‌گذارند، یا دسته صندلی را می‌گیرند. این حالت در ایشان نشان‌دهنده وضعیت تدافعی یا منفی است، یا نشان می‌دهد احساساتی را در خود کنترل می‌کنند.



وضعیت مردانه قوزک
پای قفل‌شده

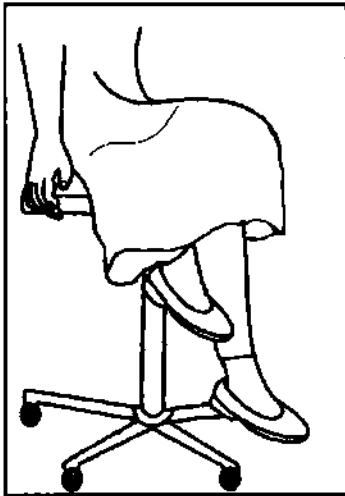


وضعیت زنانه قوزک پای قفل‌شده

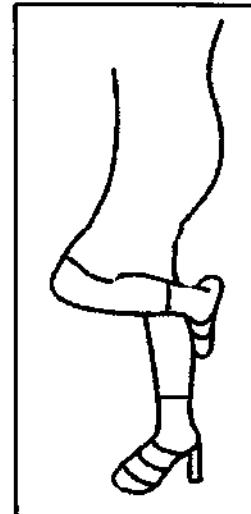
زنان زانوها را به هم می‌چسبانند، پاها را به یک سمت متمایل می‌کنند، دست‌ها را در دو طرف می‌گذارند، یا دست‌ها را روی زانوها روی هم قرار می‌دهند.

قفل پاها

- این حالت اختصاصاً در زنانی برجسته است که خجالتی و کمرو هستند. وقتی زنی در حالت تدافعی یک پا را دور پای دیگر قفل می‌کند، نشان می‌دهد که مایل است در لاک خودش باشد.



قفل پا در وضعیت نشسته



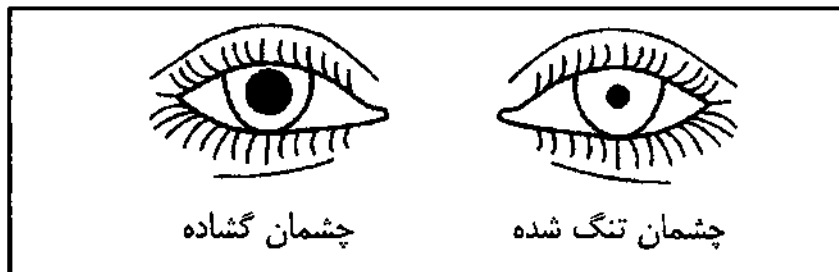
قفل پا در وضعیت ایستاده

علائم چشمی

می‌گویند چشم‌ها آینه روح هستند. چشم‌ها دقیق‌ترین علائمی را که در ارتباطات انسانی وجود دارد مخابره می‌کنند، در حالی که چشم‌ها به عنوان نقاط مرکزی بدن، مستقلاً عمل می‌کنند.

وقتی کسی هیجان زده است، چشم‌هایش چهار برابر مواقع عادی گشاد می‌شوند، حال آن که وقتی شخص خشمگین یا مشکوک است، چشم‌ها منقبض و ریز می‌شوند.

چشم‌های کسی که به توجه دائم نیاز دارد، گشاده است، ضمن آن که سعی می‌کند جذاب به نظر برسد.



علائم چشمی

چشم دوختن

شخص متقلب و نادرست، معمولاً نمی‌تواند مدت طولانی در چشم شخص مخاطبش نگاه کند. در این شرایط معمولاً یک‌سوم طول مدت معمولی در چشم مخاطبش نگاه می‌کند.

کسی که شما را جذاب، علاقه‌مند، یا دلربا می‌یابد، چشمانش گشاده است و می‌تواند در دوسوم مدت، چشمان شما را متوجه نگاه خودش نگهدارد.

کسی که نسبت به شما حالت خصمانه دارد و مایل است که با شما چالشی غیرکلامی داشته باشد، چشمانش را ریز می‌کند و می‌تواند مدتی طولانی نگاه شما را به سوی خودش نگهدارد.

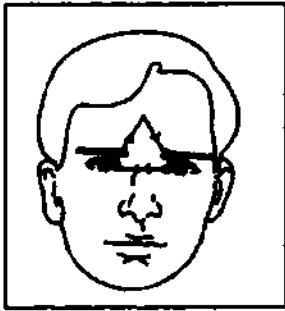
هنگام مذاکرات، عاقلانه‌تر آن است که با کسانی که عینک تیره به چشم دارند معامله نکنید، چون نمی‌توانید متوجه واکنش‌شان بشوید. بهتر است خودتان هم عینک تیره به چشم نزنید، چون طرف مقابل فکر می‌کند بیجهت به او خیره شده‌اید.

بهتر است پیش از هر گونه نتیجه‌گیری رسوم فرهنگی را، مانند عادت ژاپنی‌ها که به جای صورت به گردن طرف مقابل خیره می‌شوند، در نظر بگیرید.

همچنین مهم است به ناحیه‌ای از صورت یا بدن که مستقیماً به آن خیره شده‌اید توجه کنید، زیرا می‌تواند بر سرنوشت معامله تأثیر بگذارد.

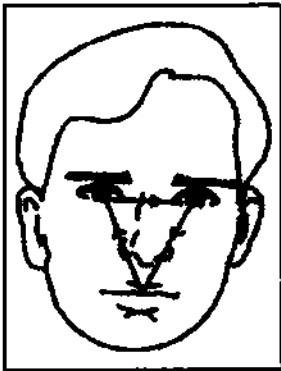
چشم دوختن تجاری

وقتی مشغول مذاکرات تجاری هستید، یک مثلث روی پیشانی طرف مقابل تصور کنید و به همان نقطه خیره شوید. با این کار جوی جدی



چشم دوقتن تجاری

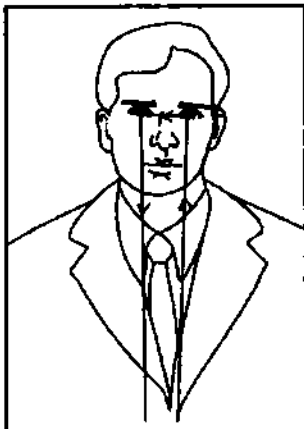
ایجاد می کنید که نامش تجارت است. تا وقتی که نگاه شما از سطح چشم های طرف مقابل پایین تر نیاید، مذاکره به اختیار شما خواهد بود.



چشم دوقتن اجتماعی

چشم دوختن اجتماعی

برای ایجاد جو اجتماعی فرد باید نگاهش را از سطح چشمان طرف مقابل پایین تر بیاورد و روی مثلی مابین چشم ها و دهان طرف مقابل متمرکز می شود.



چشم دوقتن صمیمانه

چشم دوختن صمیمانه

چشم دوختن صمیمانه روی چشم ها تا زیر چانه و تا سایر قسمت های بدن طرف مقابل متمرکز است. وقتی طرف مقابل به شما نزدیک باشد، مثلث تمرکز نگاه شما از خط میان دو چشم شروع می شود و به وسط سینه ختم می شود.

اگر طرف مقابل از شما فاصله داشته باشد، مثلث تمرکز نگاه شما از خط میان دو چشم تا قسمت پایین تنه ادامه می‌یابد. کسی که می‌خواهد از موضع قدرت برخورد کند، به جای چشم دوختن صمیمانه، به شیوه اجتماعی چشم می‌دوزد.

برانداز کردن از پهلوی

این نوع برانداز کردن یا نشانه علاقه است یا دشمنی. برانداز کردنی که توأم با لبخند و ابروی کمی بالا رفته باشد، نشانه علاقه است. خصوصاً از آن به عنوان علامت اظهار عشق استفاده می‌کنند. اگر برانداز کردن همراه اخم باشد و گوشه‌های دهان پایین آمده باشند، نشانه خصومت، سوء ظن یا برخورد انتقادی است.

حالت چشم بستن

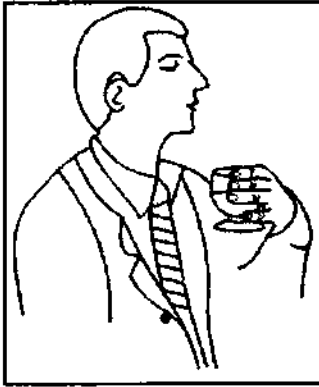
این حالت شامل بستن چشم‌ها به مدت چند لحظه است، گویی که فرد برای یک لحظه شما را از ذهنش بیرون کند.

- وقتی کسی از شما خسته، یا نسبت به شما بیعلاقه شود، یا به



طریقی خود را نسبت به شما برتر احساس کند، به وسیله بستن پلک‌ها و بسته نگه داشتن آنها برای چند لحظه، شما را از چشم دور می‌کند.

چشم بستن کامل



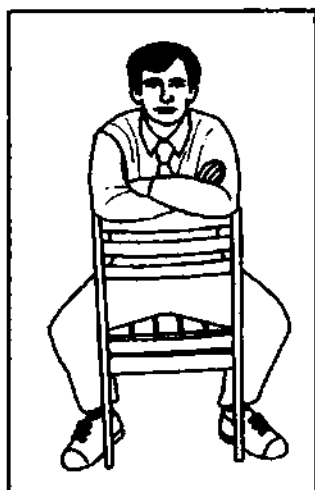
- وقتی کسی خود را نسبت به شما برتر احساس می کند، سر را به عقب کج می کند و حالت چشم بستن به خود می گیرد، جوری که شما احساس می کنید دارد با نگاهی طولانی به بینی اش نگه می کند.

حالت چشم بستن

- برای برقراری ارتباط مؤثر، باید به جای حالت چشم بستن، که مهربانی را از رابطه حذف می کند، به دنبال راه دیگری بگردید.

سایر حرکات متداول

در این فصل به چند حالت متداول اشاره شده است که بدون کمک کلمات مفاهیم زیادی را منتقل می کنند. دانستن این حالات باعث می شود که فرد صرفاً با مشاهده حالات بدنی شخص دیگر، مقاصد او را درک کند.



صندلی را میان دو پا قرار دادن

- وقتی کسی زیر حملات کلامی یا جسمانی قرار داشته باشد، به طور طبیعی صندلی را میان دو پا قرار می دهد، زیرا پشتی صندلی مانند سپری برای بدنش عمل می کند.

صندلی را میان دو پا قرار دادن

- اغلب کسانی که صندلی را میان دو پا قرار می‌دهند، پرخاشگر و سلطه‌جو هستند و سعی می‌کنند افراد یک گروه را به اختیار بگیرند و در این وضعیت پشتی صندلی مانند حفاظی آنها را در مقابل هر نوع حمله احتمالی از جانب گروه محافظت می‌کند.
 - برای آن که چنین شخصی را به حالت آشتی درآورید، خوب است از سر احتیاط پشت سر او قرار بگیرید و او را وادار کنید تغییر وضعیت بدهد و به این ترتیب آسیب‌پذیر شود.
- اگر فرد روی صندلی گردان نشسته باشد، بالای سرش بایستید و از بالا به او نگاه کنید و به این ترتیب او را بی‌اهمیت جلوه دهید.

نخ خیالی کردن



نخ کردن

وقتی کسی با نظرات دیگران مخالف است و خود را ناچار به ابراز عقیده‌اش می‌داند، حالتی به خود می‌گیرد که گویی نخ‌هایی خیالی را از لباسش می‌کند.

مکمل این حالت آن است که فرد چشم از دیگران می‌گیرد و به زمین نگاه می‌کند.

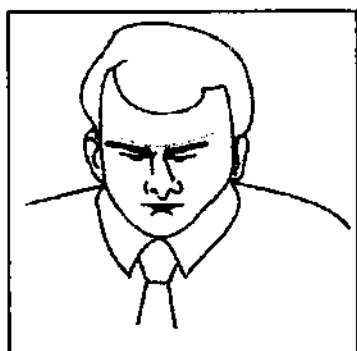
حرکات سر



- سر تکان دادن به علامت « بله » در سطح جهان حرکتی متداول است. حرکت دادن سر به دو سو هم حرکتی است جهانی به معنای « نه ».

حالت بیطرف سر

- وقتی کسی نسبت به چیزی که می شنود برخوردی بیطرف دارد، سرش را بالا می گیرد و به ندرت حرکت می دهد.
- وقتی فرد سر را به یک طرف کج می کند، نشان می دهد که نسبت به موضوعی که می شنود علاقه مند است. زنان معمولاً این حالت از علاقه مندی را در مقابل یک مرد جذاب به خود می گیرند.
- سری که رو به پایین گرفته شده نشان دهنده مواجهه منفی و انتقادی با موضوع است.



حالت عدم تأیید موضوع

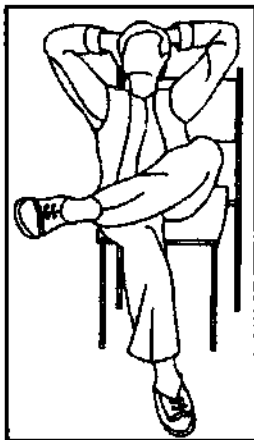


حالت علاقه مند به موضوع

دست‌ها پشت سر

کسانی مانند وکلا، مدیران و سایر حرفه‌ای‌ها عموماً از حالت قرار دادن هر دو دست پشت سر، برای نشان دادن اعتماد به نفس، برتری یا تسلط، استفاده می‌کنند.

این حالت در میان کسانی هم که طرز برخوردشان « من همه چیز را می‌دانم » است، رایج است، که این طرز برخورد در خیلی‌ها ایجاد حساسیت می‌کند.



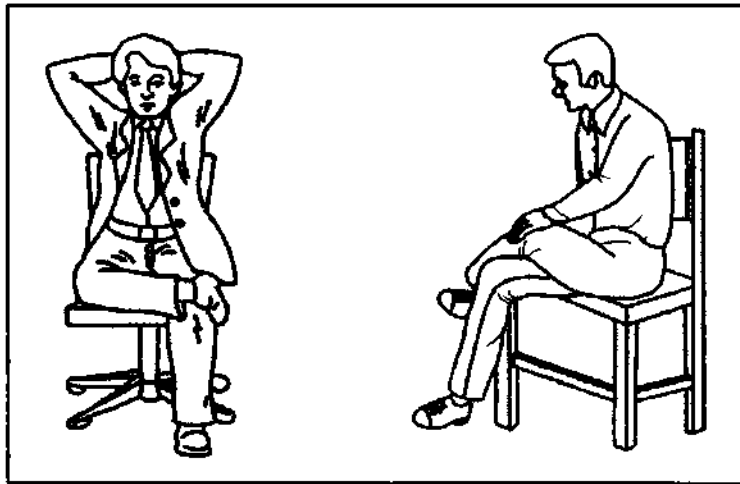
معمولاً وکلا این حالت را در مقابل همتایان‌شان به خود می‌گیرند، که کاردانی خودشان را اثبات کنند.

همچنین کسی که در زمینه خاصی ادعا دارد، از این حالت استفاده می‌کند.

دست‌ها پشت سر

یک روش خوب برای کنار آمدن با این حالت آن است که به ترتیب زیر فرد را وادار به تغییر حالت کنید: چیزی را در مقابل، اما دور از دسترس‌اش قرار دهید و به او بگویید: « این را دیده‌ای؟ ». این کار او را وامی‌دارد دستش را از پشت سر بردارد و برای دیدن آن شیئی به جلو خم شود.

راه دیگر آن است که حالتی درست مثل خود او بگیرید، یعنی این که شما هم به اندازه او زیرک هستید. بسیاری از وکلا همین کار را می‌کنند.



تقلید حالت

حالت سلطه‌جو و آماده

رایج‌ترین حالت سلطه‌جویی آن است به نشانه آمادگی برای عمل، دست‌ها را به کمر بزنند. کسی که این حالت را به خود می‌گیرد، نشان می‌دهد که آماده است به اهداف و مقاصدش برسد. به همین علت به این حالت « طرز ایستادن مرد عمل » هم می‌گویند.

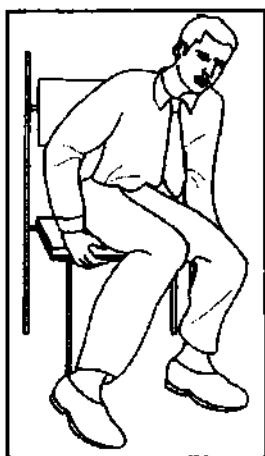


آماده عمل

- مردان معمولاً این حالت را در حضور زیبارویان جنس مخالف به خود می‌گیرند تا تسلط و تهاجم خودشان را نشان دهند.
- مردان همچنین از این حالت برای حریف طلبیدن غیرکلامی در مقابل مردان دیگر استفاده می‌کنند.

همچنین شخصی عصبانی که قصد دارد شخص دیگری را بیرون بیندازد، همین حالت را به خود می‌گیرد.

کسی هم که مایل است به یک گفتگو یا رویارویی خاتمه دهد، در حالت نشسته دست روی زانو می‌گذارد، یا دست‌ها را روی دو لبه صندلی می‌گذارد و تنه را به جلو مایل می‌کند.



آماده فتم رویارویی



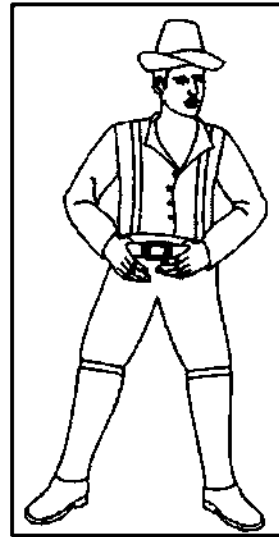
آماده فتم گفتگو

سلطه جویی جنسی

سلطه جویی جنسی با دو انگشت شصت که در کمر یا جیب‌های شلوار فرو رفته، مثل ژست کاوبوی‌ها، نشان داده می‌شود. در این وضعیت بازوها به حالت آماده‌باش درمی‌آیند و دست‌ها به عنوان اشاره‌گر کانونی عمل می‌کنند. مردان این حالت را در مقابل مردان دیگر به خود می‌گیرند، تا نترس بودن خود را نشان دهند. مردان در حضور زنان این حالت را به خود می‌گیرند، تا سلطه و نفوذ خود را نشان دهند. زنی که مایل است سلطه و نفوذ خود را نشان دهد، شصتش را در کمر بند یا جیبش فرو می‌کند.



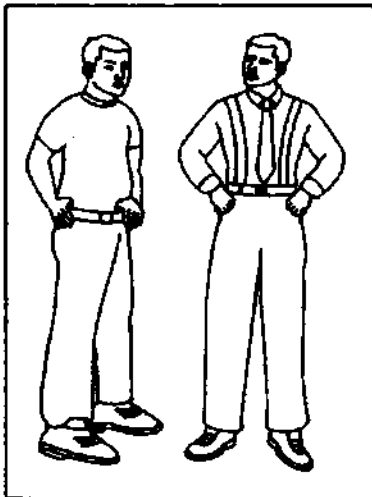
زن سلطه‌جو



طرز ایستادن کاوبوی

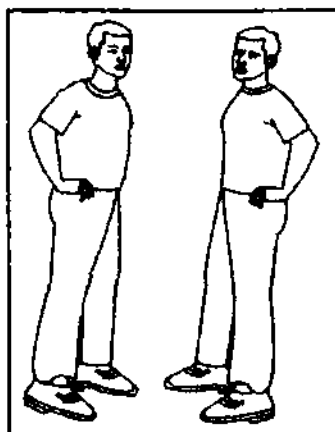
سلطه‌جویی میان مردان

وقتی دو نفر مرد ندانسته یکدیگر را ارزیابی می‌کنند، حالت دست به کمر و شصت در کمر بند به خود می‌گیرند. هر دو با فاصله‌ای زاویه‌دار از یکدیگر می‌ایستند و نیمه پایینی بدن‌شان را آسوده نگه می‌دارند. حتی اگر مکالمه‌شان عادی و دوستانه باشد، تا زمانی که دست از کمر برندارند و حالت دست باز به خود نگیرند، جو کاملاً آرام ایجاد نخواهد شد.



ارزیابی یکدیگر

اگر در چنین حالتی با پاهای محکم ایستاده،
رو در روی یکدیگر قرار بگیرند، امکان
درگیری وجود دارد.



دردسر ایجاد کردن

حالات مختلف با عینک

- قرار دادن دسته عینک یا مداد میان لب‌ها یا در دهان، اساساً حالت اطمینان‌آفرینی و امنیت است.



- این حالت به وقت تلف کردن و تأخیر در تصمیم‌گیری هم کمک می‌کند.

- حالت از چشم برداشتن و تمیز کردن عینک هم برای وقت تلف کردن به کار می‌رود.

وقت تلف کردن

- نگاه کردن از بالای عینک به جای برداشتن آن، اشتباهی است که تاوان سنگینی دارد، زیرا فرد مخاطب لاجرم نسبت به این حرکت با دست‌های چلیپا، پاهای ضربدري و نگرشی منفی واکنش نشان خواهد داد.



نگاه کردن از بالای عینک



لمس کردن

لمس کردن بیان‌کننده نگرش یا چارچوب فکری فرد و تمایل او به انتقال پیام به دیگری است. وقتی کسی خود را به شما می‌رساند و شما را لمس می‌کند، یعنی می‌خواهد شما بایستید و به او گوش کنید. وقتی کسی دست شخص دیگری را می‌گیرد، این حرکت برای قطع مکالمه یا تأکید بر موضوعی است که ضمن مکالمه مطرح شده است.

لمس کردن، برای تسکین دادن کسی که دچار تشویش و اضطراب است هم، به کار می‌رود.

ملال

- ممکن است کسی صاف به چشم‌های شما نگاه کند و شما تصور کنید که او دارد به حرف‌هایتان گوش می‌کند، حال آن که نگاه

بدون پلک زدنش، یعنی که دارد با چشم باز می‌خوابد. نگاه خالی او نشانه ملال است.

- ناخن جویدن، خمیازه کشیدن، نگاه مکرر به ساعت، بروز علائم گرسنگی و تشنگی، همه علائمی هستند که خبر از ملال می‌دهند.

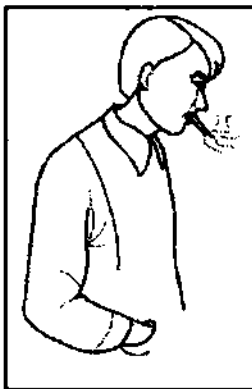
سیگار کشیدن

- شخص سیگاری معمولاً اضطرابش را پشت سیگار پنهان می‌کند.
- کسانی که پیپ می‌کشند، معمولاً برای تخلیه تنش‌شان در هنگام مصاحبه فروش، یا در لحظات اضطراب، خود را سرگرم تمیز کردن و روشن کردن پیپ، فشردن کردن توتون، پر کردن پیپ و بسته‌بندی کردن آن نشان می‌دهند. آنها میل دارند از تصمیم‌گیری طفره برونند و این کار را با رفتاری محجوبانه و قابل قبول اجتماع انجام می‌دهند.



گرایش مثبت

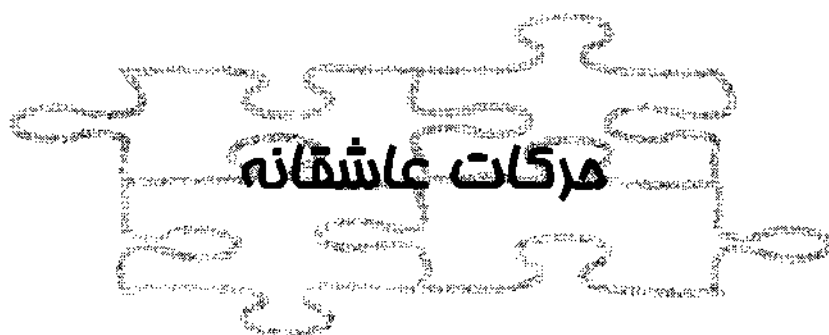
- افراد سیگاری معمولاً سریع‌تر از کسانی که پیپ می‌کشند، تصمیم می‌گیرند.



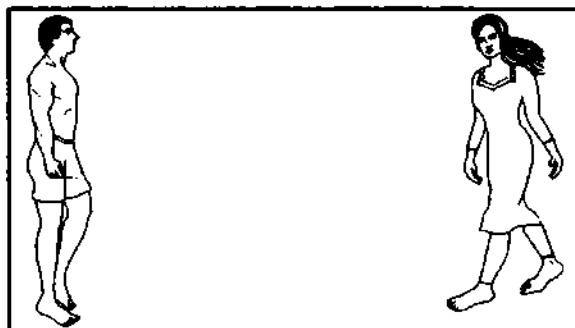
گرایش منفی

- کسی که احساس مثبتی دارد، اعتماد به نفس دارد و از خودش مطمئن است، عموماً دود سیگارش را رو به بالا بیرون می‌دهد. در حالی که شخصی که گرایش منفی دارد غالب اوقات دود سیگار را رو به پایین بیرون می‌دهد.

- کسی با رفتار اسرارآمیز، دود سیگارش را از گوشه دهانش بیرون می‌دهد.
- هر چه گرایش مثبت یا منفی فرد بیشتر باشد، دود را با فشار بیشتری رو به بالا یا پایین بیرون می‌دهد.
- بیرون دادن دود سیگار از بینی نشانه احساس برتری و اعتماد به نفس فرد است.
- ضربات پشت سر هم زدن به سیگار در زیرسیگاری، نشانه تضادهای درونی فرد است.
- کسی که دلش می‌خواهد به گفتگو خاتمه دهد، سیگاری روشن می‌کند و بلافاصله آن را خاموش می‌کند.



کسانی که در برهم کنش‌های جنسی با جنس مخالف موفق هستند، قدرت آن را دارند که علائم عاشقانه ارسال کنند و علائم دریافتی از طرف مقابل را هم درک کنند. گیرنده‌های مردها در زمینه علائم عاشقانه و سایر حرکات بدنی ضعیف‌تر از زنان است. بعضی از حرکات عاشقانه سنجیده و داوطلبانه است و برخی دیگر ناخودآگاه انجام می‌شود.

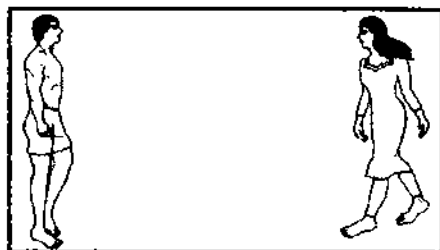


رسیدن به یکدیگر

- وقتی زن و مردی که در فاصله قرار دارند به هم نزدیک می‌شوند تغییرات مشخصی در آنها به وجود می‌آید. مثلاً بدن‌شان تاب

می خورد، سینه را جلو می دهند، شکم را تو می کشند، برآمدگی و افتادگی شکم ناپدید می شود، بدن افراشته می شود و فرد جوان تر به نظر می رسد.

- بهترین جا برای مطالعه این تغییرات ساحل دریاست. اغلب زن و



مردها پس از گذشتن از کنار کسی که توجه شان را جلب کرده، دوباره به وضعیت عادی برمی گردند.

دیدن یکدیگر

حرکات عاشقانه مردانه



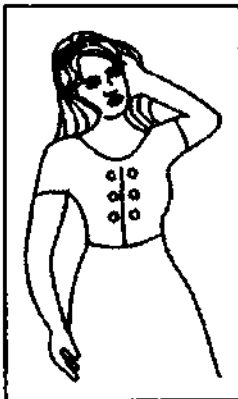
- مردان دل شان می خواهد هنگام رسیدن به یک زن، آراسته به نظر برسند. یقه و کراوات شان را صاف می کنند، یا خاک فرضی را از شانه ها می تکانند، یا کت و پیراهن یا موهاشان را از نو مرتب می کنند.

حالت خود مرتب کردن مردان

- بعضی از مردان حالت سلطه جویی جنسی شان را با فرو کردن انگشتان شصت در کمر بند نشان می دهند.
- حالت عاشقانه دیگر، چرخیدن به سمت فرد مورد نظر و با پا اشاره کردن به اوست.
- مرد با چشم های گشاده نگاه دوستانه او را برای لحظاتی طولانی تر از حد لازم و معمول به سمت خود نگه می دارد.

- اغلب مرد را می بینید که دست به کمر زده، حالتی که قامتش را جلوه گر می کند و اشتیاقش را برای درگیر شدن با طرف مقابل به نمایش می گذارد.
- هنگام تکیه دادن به دیوار، یا در وضعیت نشسته، پاها را دراز می کند تا جلب توجه کند.
- وقتی پای به نمایش گذاشتن حرکات عاشقانه در میان باشد، مردان بی تزویرتر از زنان و کم تر از آنها زیرک هستند.

حرکات عاشقانه زنان



زنان هم مانند مردان دل شان می خواهد آراسته به نظر برسند. دست به موها می کشند، لباس شان را صاف می کنند، یک یا هر دو دست را به کمر می زنند، پا را در جهت مرد مورد نظرشان قرار می دهند، دوستانه چشم می دوزند و تا حد ممکن از طرف مقابل چشم برنمی دارند.

حالت به خود رسیدن زنانه

- حالت زنی که یک شصت را در کمر بند فرو کرده زیرکانه و زنانه است. همچنین ممکن است یک شصت را طوری در جیب فرو کند که برجستگی آن از بیرون دیده شود.
- هنگامی که زن هیجان زده می شود، عدسی چشمانش گشاده و گونه هایش سرخ می شود.



اشاره با زانو

- زن‌ها میل دارند موها را به عقب و به پشت شانه‌ها برانند و از



صورت‌شان دور کنند، حتی زنانی که موی کوتاه دارند.

- زن با پلک‌های نیمه‌افتاده آن قدر نگاه مرد را نگه می‌دارد، تا سرانجام پیش از آن که از او چشم بردارد، توجهش را جلب کرده باشد.

راز و نیاز به کمک کفش‌ها

- در دست گرفتن و نوازش کردن چیزهایی مثل دسته عینک، سیگار، یا بند کیف نشان‌دهنده افکاری است که در سر زن می‌گذرد.

- زن‌ها با قرار دادن یک پا پشت پای دیگر و قرار دادن زانوها به سمت فرد مورد نظر، تمایلات عاشقانه خود را به نمایش می‌گذارند.

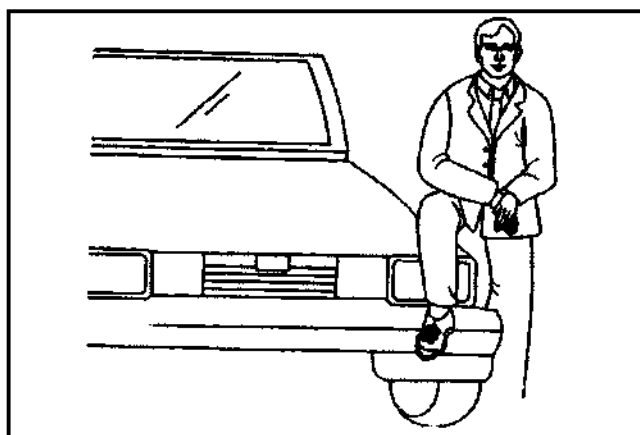


پا روی پا انداختن

حرکات ناحیه‌ای و حرکات مربوط به مالکیت

حرکات ناحیه‌ای

کسانی که به شیئی یا کسی تکیه می‌دهند، ادعای حق آب و ملک دارند و به این ترتیب تسلط خودشان را اعلام می‌کنند. وقتی کسی مایملکی را لمس می‌کند، آن مایملک به صورت جزئی از وجود او درمی‌آید و نشان می‌دهد که آن شخص حقی بر آن دارد. عشاق دست‌شان را دور شانه معشوق حلقه می‌کنند، مدیران پا روی میز کارشان دراز می‌کنند، یا به درِ دفترشان تکیه می‌دهند.

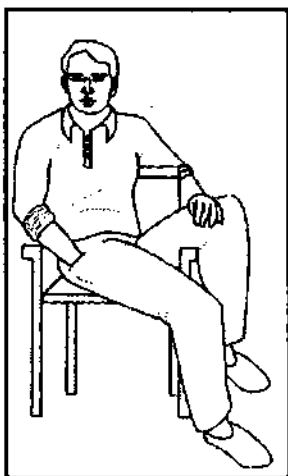


نشان دادن غرور مالکیت

فرد می‌تواند با تجاوز به حدود دیگری او را مرعوب کند، یعنی اتومبیلش را قرض کند، یا بی‌اجازه پشت میز او بنشیند.

حالت مالکیت

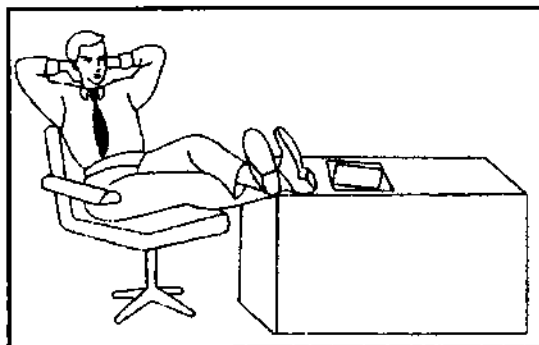
افرادی که در مقامات بالا قرار دارند، بیشتر حالت مالکیت به خود



می‌گیرند. نشستن در وضعیت یک پا روی دسته صندلی، احساس مالکیت فرد را بر آن شیئی نشان می‌دهد. هرچند که با این حرکت رفتاری آسان‌گیرانه و فارغ‌بال هم از خود نشان می‌دهد. گرفتن این حالت در حضور کارمندی که مشکل دارد و در حضور او نشسته است، می‌تواند نشانه اهمیت ندادن او به مسئله باشد.

اهمیت ندادن

اگر صندلی دسته نداشته باشد، احتمال دارد شخص پاهایش را روی میز تحریرش دراز کند و به این وسیله مالکیت خود را اعلام کند.



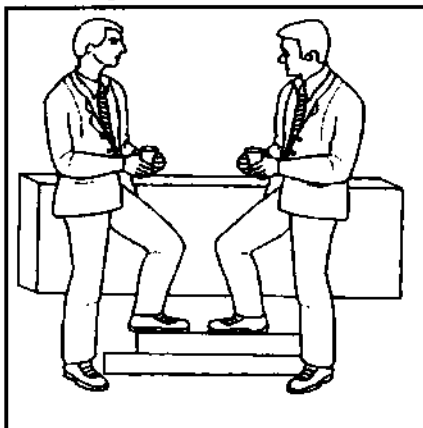
ادعای مالکیت میز

هنگامی که رئیس وارد می‌شود، مردی که نشسته، مفهوم مالکیت را زیرکانه‌تر ابراز می‌کند، به این معنا که محتاطانه یک پا را روی کشوی پایینی میز یا مقابل پایه میز دراز می‌کند.

برای بر هم زدن چنین طرز نشستنی، چیزی را به طرف او دراز کنید که در دسترس‌اش قرار نگیرد. این کار او را وادار می‌کند پا را روی زمین بگذارد تا دستش به آن شیئی برسد.

تصاویر آینه‌وار

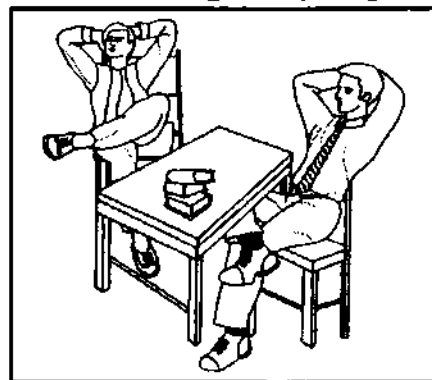
وقتی کسی از حرکات و حالات یکسان با مخاطبش استفاده می‌کند،



موافق

ممکن است کارمندی حرکات رئیسش را نسخه‌برداری کند تا بر یک مقابله رو در رو تأثیر بگذارد و به این وسیله رئیس را در چارچوب ذهنی پذیرفتن و

نشان‌دهنده ارتباط و توافق دوجانبه آنها در مورد علائق مشترک‌شان است. این نسخه‌برداری در میان دوستان هم‌مقام و زوج‌های متأهل رایج است. گاهی حرکات یکسان بازتابی است از یک چالش غیرکلامی.

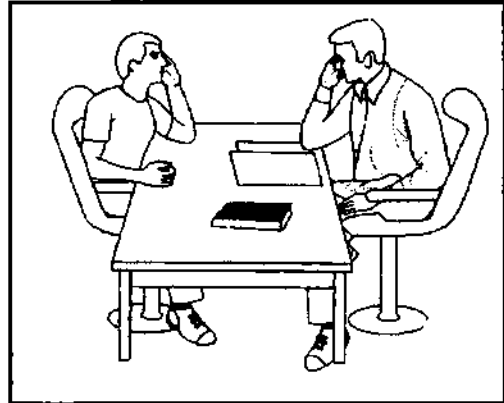


چالش غیرکلامی

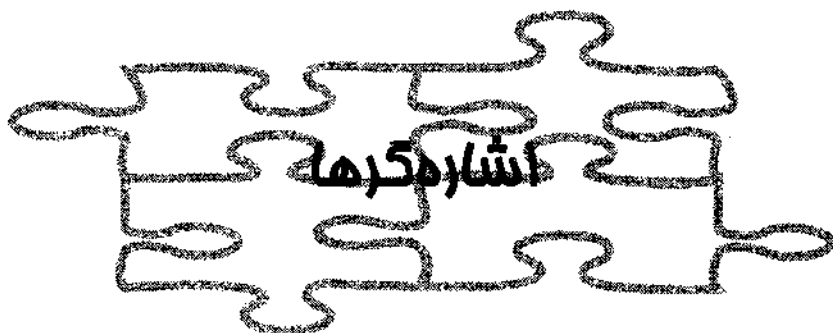
آسودگی قرار دهد. ولی این تقلید حالت، همیشه هم برای کارمند کارایی نخواهد داشت، خصوصاً زمانی که کارمند ارشدش با حالت پاهای قفل کرده رفتار مسلط و رقابتی داشته باشد.

معمولاً وکلا، حسابداران، رهبران و مدیران این حالات را در مقابل کسانی که به نظرشان فرو دست هستند، می گیرند.

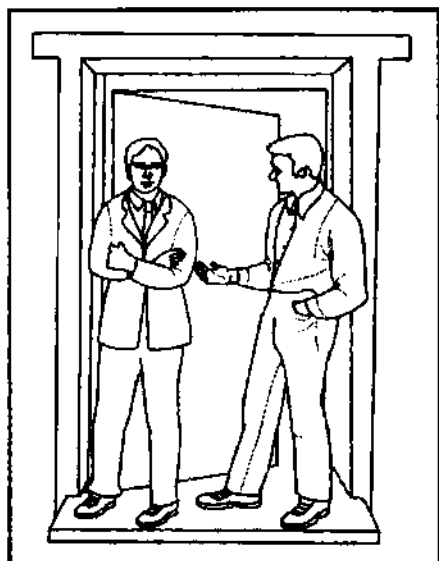
مدیران سعی می کنند در گروه اولین کسی باشند که از در وارد می شوند و معمولاً سر نیمکت یا کاناپه می نشینند، نه در وسط آن.



تقلید برای پذیرفته شدن



گاهی پیش می‌آید کسی که مشغول صحبت با او هستید، حتی اگر ظاهرش مشتاق مصاحبت با شما باشد، زیرکانه نشان دهد که ترجیح می‌دهد به جای بودن با شما، جای دیگری می‌بود. با آن که سر او به طرف



شماست و لبخند می‌زند و با حرکات سر حرف‌های شما را تأیید می‌کند، با این حال پاها و بدنش از شما جدا هستند، چه به طرف شخصی دیگر، یا راه خروجی که آرزو دارد. وقتی می‌بینید بدن کسی از شما فاصله می‌گیرد، باید بفهمید که او علاقه خود را نسبت به مصاحبت شما از دست داده است.

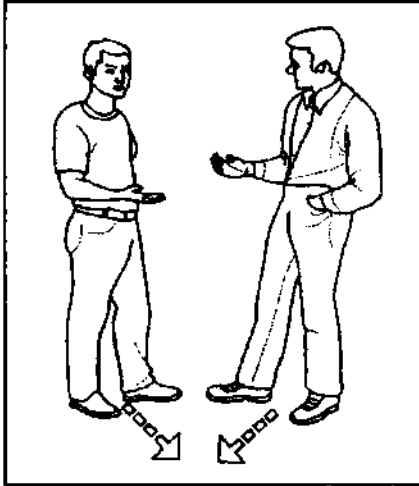
وضعیت بدنی‌ای که نشان‌دهنده

فواسته نهنی است

طرز قرار گرفتن باز

بسیاری از مردم بدنشان را در زاویه‌ای قرار می‌دهند که بتوانند سرنخ‌های غیرکلامی به طرف مقابل بدهند.

دو نفر ممکن است چنان به بدنشان زاویه بدهند که گویی شخص



شکل‌گیری مثلث باز

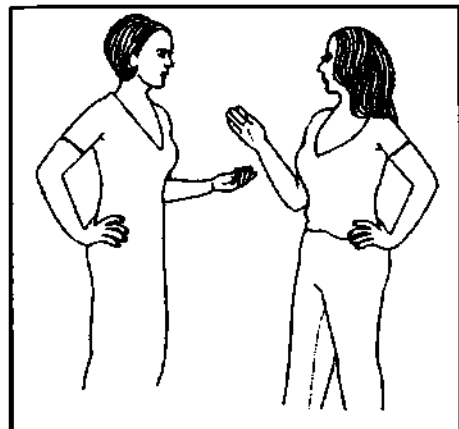
سوم فرضی‌ای میان‌شان قرار دارد. این شکل‌گیری دعوتی غیرکلامی است از یک شخص ثالث که در آن نقطه سوم، وارد مکالمه آنها شود.

وقتی شخص چهارمی وارد گفتگو شود، یک مربع شکل می‌گیرد. اگر بیش از چهار نفر شوند، یک دایره ایجاد می‌شود.

شکل‌گیری بسته

وقتی دو نفر سرگرم یک گفتگوی خصوصی و دوستانه هستند، مستقیماً مقابل یکدیگر قرار می‌گیرند.

- یک خواستگار بدنش را به سمت زنی متمایل می‌کند که مستقیماً در مقابلش قرار دارد و سپس همچنان که به گفتگوی خصوصی‌تر نزدیک می‌شود، فاصله میان خودش و او را کم‌تر می‌کند.

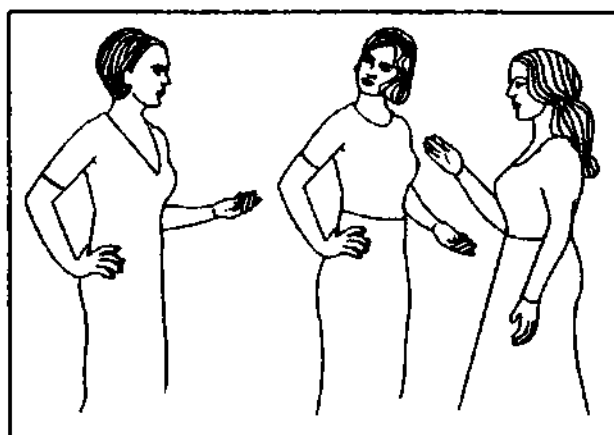


شکل‌گیری بسته

- در شکل‌گیری بسته معمولاً فاصلهٔ میان دو نفر کمتر از شکل‌گیری باز است. شکل‌گیری بسته همچنین می‌تواند به عنوان یک چالش غیرکلامی میان دو نفری که نسبت به هم حالت خصمانه دارند، عمل کند.
- دو نفری که به هم علاقه‌مند هستند، آینه‌وار حرکات یکدیگر را تقلید می‌کنند.

تکنیک‌های شامل شدن و مستثنی کردن

هم مثلث باز و هم شکل‌گیری بسته، مانع می‌شود از این که شخص ثالثی وارد گفتگوی گروه شود.



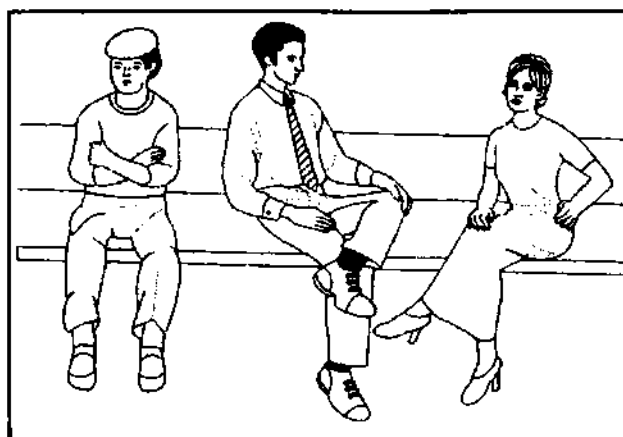
شخص ثالث نافواسته

وقتی دو نفر مشغول گفتگو هستند و نفر سوم تمایل دارد وارد گفتگوی آنها شود، آن دو نفر باید بدن‌شان را جوری جهت بدهند، که به اتفاق نفر سوم، یک مثلث تشکیل دهد.

وقتی دو نفر در شکل‌گیری بسته نفر سوم را نخواهند، به سادگی به جای جهت دادن به بدن‌شان، فقط سرشان را می‌گردانند.

اشاره کردن با بدن در وضعیت نشسته

وقتی شخصی به شخص دیگر علاقه‌مند است، یا شخص دیگر را می‌پذیرد، به سمت آن شخص پا روی پا می‌اندازد. اگر آن شخص هم علاقه‌مند یا پذیرا باشد، او هم رو به سمت شخص اول پا روی پا می‌اندازد.



اشاره کردن با بدن برای مستثنی کردن شخص سوم

همچنان که آن دو نفر بیشتر درگیر یکدیگر می‌شوند، حالات و حرکات‌شان بیشتر شبیه هم می‌شود و یک شکل‌گیری نزدیک نتیجه می‌شود.

اگر شخص دیگری بخواهد وارد این شکل‌گیری شود، باید خود را طوری میان آنها جا دهد که یک مثلث ایجاد شود.

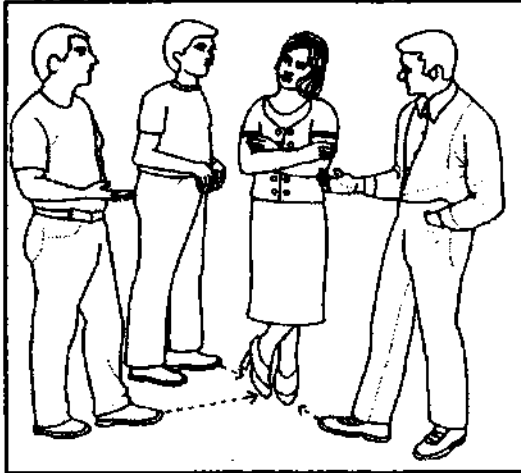
مصاحبه با دو نفر

در جریان یک مصاحبه شامل یک نفر مصاحبه‌کننده و دو نفر مصاحبه‌شونده، اگر یکی از آنها پرحرف و دیگری محتاط باشد، شما می‌توانید با توجه کردن مداوم به هر دوی آنها، هر دو را درگیر مصاحبه کنید.

اشاره با پا

پا اشاره‌گری است که به مسیری که شخص مایل است به آن سو برود، اشاره می‌کند.

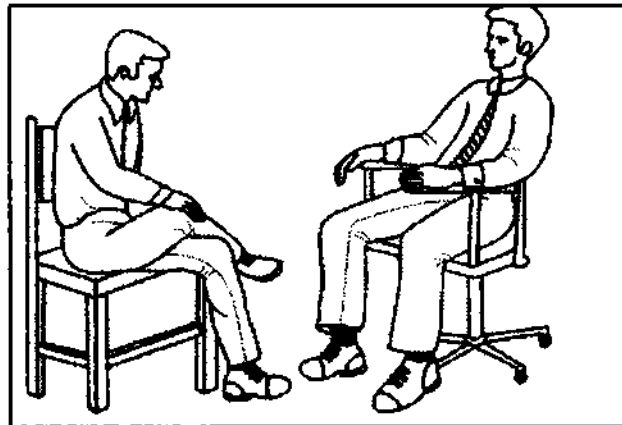
در گروهی که سه مرد و یک زن بسیار جذاب مشغول گفتگو



هستند و مردها رشته کلام را در دست دارند، متوجه خواهید شد که هر سه مرد یک پای‌شان به سمت آن زن اشاره دارد، که نشانه علاقه‌مندی آنها نسبت به اوست.

اشاره پا به عنوان دلالت ضمنی

پای زن هم به نوبه خود به سمت فرد مورد علاقه زن اشاره می‌کند.



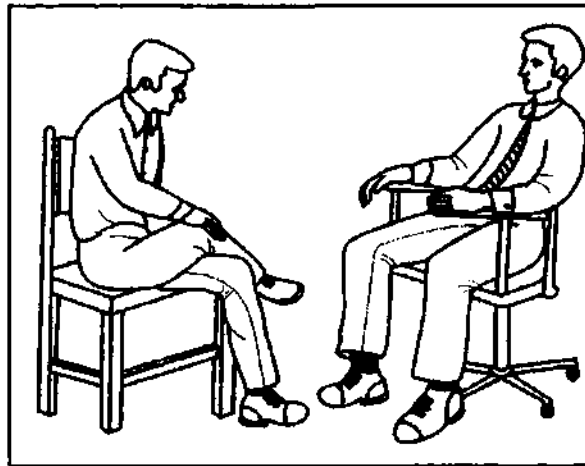
شکل‌گیری زاویه باز

شکل گیری بدن در حالت نشسته

شکل گیری زاویه باز، مانند وضعیت ایستاده، به مجلس حالت آسوده و غیررسمی می دهد، طوری که رئیس بتواند با کارمند زیردستی که عملکردش رضایتبخش نبوده، نشست مشاوره ای برگزار کند. رئیس می تواند در این وضعیت با نسخه برداری از حالات و حرکات کارمندش، موافقت غیرکلامی خود را ابراز دارد.

وقتی توافق دوجانبه صورت بگیرد، بدن هر دوی آنها طوری حرکت خواهد کرد که یک زاویه تشکیل دهد.

- وقتی کسی برای سؤالاتش پاسخ مستقیم بخواهد، به وسیله تغییر جهت صندلی اش، بدنش را مستقیماً به طرف مرئوسش می گرداند و به شکلی غیرکلامی توجه نشان می دهد.



شکل گیری زاویه قائمه

- رئیس با قرار دادن بدنش در یک زاویه قائمه نسبت به مرئوسش، فشار را از روی مصاحبه برمی دارد.

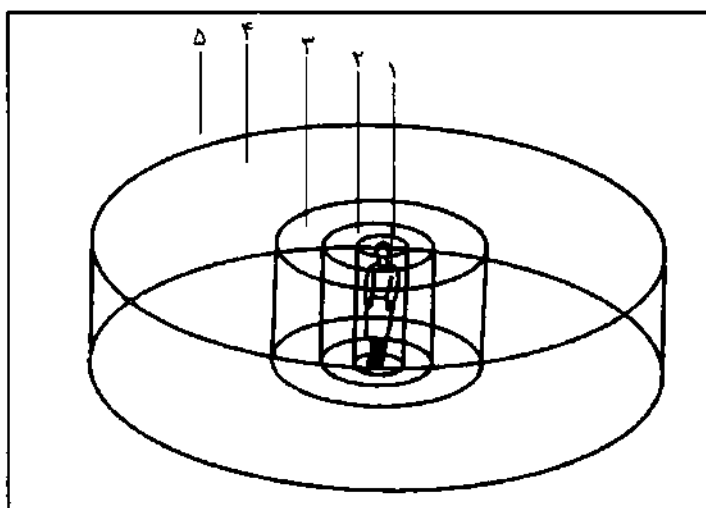
شکل‌گیری زاویه قائمه، طرف مقابل را ترغیب می‌کند به سؤالات شما، حتی اگر ظریف و شرم‌آور باشند، پاسخ‌های مستقیم‌تری بدهد. وضعیت زاویه قائمه باعث کم شدن فشار می‌شود و به فرد مقابل فرصت می‌دهد مستقلاً فکر و عمل کند.

تأثیر نواحی فضایی و فرهنگ بر زبان بدن

انسان‌ها هم مانند سایر حیوانات نواحی فضایی خود را ایجاد می‌کنند تا در کنش و واکنش با افراد دیگر، یا دفاع از خود در مقابل افراد دیگر، فضای خاصی را مشخص و تعیین کنند.

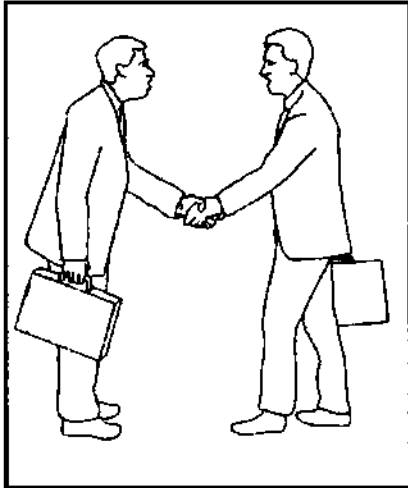
پنج ناحیه فضایی عبارتند از:

- ناحیه نزدیک و دوستانه
- ناحیه دوستانه
- ناحیه شخصی
- ناحیه جمعی
- ناحیه اجتماعی



نواحی فضایی

هنگامی که افرادی با فرهنگ‌های متفاوت با یکدیگر ملاقات می‌کنند، حدود ناحیه‌ای‌شان تغییر می‌کند، زیرا نیازهای فضایی و مفروضات آنها متفاوت است.



دست دادن در فاصله معین

- اهالی آمریکای شمالی و اروپای غربی که هنگام خوشامدگویی در فاصله معینی با هم دست می‌دهند، در ملاقات با یک همکار آمریکای جنوبی، که عادت دارد هنگام خوشامدگویی بغل و روبوسی کند، گیج خواهند شد.

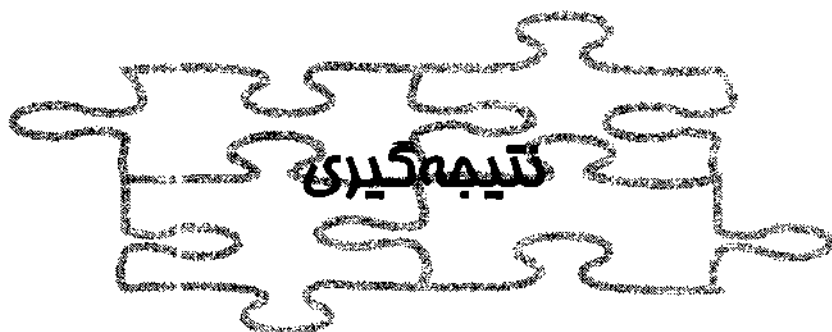
- یک کره‌ای که یاد گرفته است فاصله‌ای را برای خودش حفظ کند، در مواجهه با این فرد آمریکای شمالی یا اروپایی که از فاصله معین دست می‌دهد و مستقیم در چشم او نگاه می‌کند، احساس بهتری خواهد داشت.
- «سلام» خوشامدگویی سنتی و متداول در کشورهای عربی‌زبان و اسلامی است.



بغل کردن

- در هند حرکت « ناماستا » (به هم گذاشتن کف دو دست در مقابل سینه و تعظیم کردن) حرکتی شناخته شده برای خوشامدگویی است.
- تعظیم کردن شکل سنتی خوشامدگویی در ژاپن است. تعظیم رسمی در ژاپن به این شکل است که بدن در حد یک زاویه ۳۰ درجه خم می شود و دست ها روی زانوها قرار می گیرند. حال آن که در تعظیم غیررسمی بدن ۱۵ درجه به جلو خم می شود و دست ها در دو طرف بدن قرار می گیرند.

علی رغم تفاوت های فرهنگی موجود، وقتی ما کسی را ملاقات یا ترک می کنیم، از طریق حرکات خاصی نشان می دهیم که نیت مان در قبال او دوستانه است. لبخندی بزرگ، درخشش چشم ها و بالا رفتن ابروها و در نتیجه چینی که در پیشانی ظاهر می شود، توأم با سلام و درود، دست تکان دادن و دست دادن، علائم شناخته شده ای هستند که بخشی یکپارچه از خوشامدگویی مورد قبول همه مردم دنیا را تشکیل می دهند.



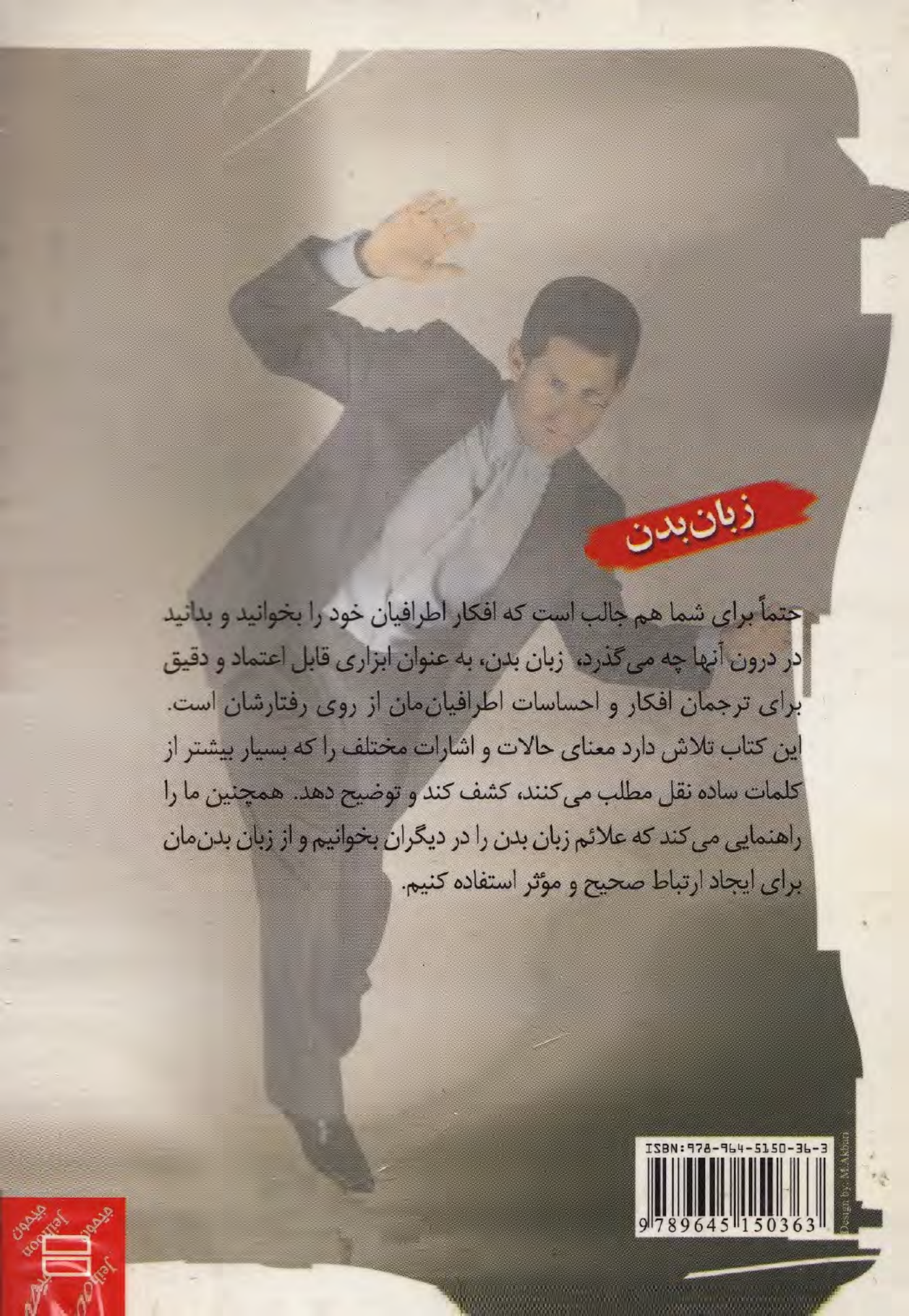
زبان بدنی پیچیده انسانی، حاصل تغییرات تدریجی‌ای است که در نتیجه یک روند تکاملی ایجاد شده است. روندی که از آبی‌ها تا دوزیستیان تا خزندگان و تا پستانداران ادامه داشته است. اگر وسیعاً در نظر بگیرید، ما آدم‌ها از بوزینه‌های ماقبل تاریخ، یعنی خویشاندان نزدیک شامپانزه‌های امروزی یاد گرفتیم که احساسات‌مان را از طریق حرکات غیرکلامی نشان دهیم. لذا بوزینه‌ها و میمون‌ها هم مانند انسان‌ها هنگام خشم دندان‌های پیشین را نشان می‌دهند و می‌غرند، هنگام ترس ابروها را بالا می‌کشند، برای گرفتن چیزها از انگشتان و شصت‌هاشان استفاده می‌کنند و هنگام گرسنگی غذا را می‌قاپند.

طی روند تکامل، ارتباطات غیرکلامی میان انسان‌ها، جای خود را به حرف زدن داد و زبان بدنی به عنوان کامل‌کننده و تقویت‌کننده، یا جانشینی کلام (هنگامی که مثلاً موضوع محرمانه باشد)، برای بیان احساسات و افکار فرد و همچنین خوشامدگویی،

به کار می‌آید. بنابراین اگر از شما پرسند آدم‌ها چه طور با هم ارتباط برقرار می‌کنند، نگوئید تنها با « کلمات ». بلکه زبان غیرکلامی بدن و چهره را نیز ذکر کنید.

من که با حرکات بدن و چهره بسیار سر و کار داشته‌ام، مایل شدم در فهرست مختصری حرکاتی را که به احساسات مشخصی مربوط می‌شوند نشان دهم که به خواننده کمک می‌کند با یک نگاه زبان بدنی مخاطب خود را تفسیر و درک کند.

زبان بدن، همان طور که تاکنون باید دریافته باشید، برهم‌کنش پیچیده‌ای از حرکات دست‌ها، پاها و بدن، به همراه حالات چهره است. مطالعه دقیق و سیستماتیک هر یک از اینها شما را قادر می‌کند بفهمید افراد با زبان غیرکلامی چه می‌گویند و در نتیجه بفهمید که چه واکنشی باید نشان دهید.



زبان بدن

حتماً برای شما هم جالب است که افکار اطرافیان خود را بخوانید و بدانید در درون آنها چه می‌گذرد. زبان بدن، به عنوان ابزاری قابل اعتماد و دقیق برای ترجمان افکار و احساسات اطرافیان مان از روی رفتارشان است. این کتاب تلاش دارد معنای حالات و اشارات مختلف را که بسیار بیشتر از کلمات ساده نقل مطلب می‌کنند، کشف کند و توضیح دهد. همچنین ما را راهنمایی می‌کند که علائم زبان بدن را در دیگران بخوانیم و از زبان بدن مان برای ایجاد ارتباط صحیح و مؤثر استفاده کنیم.

ISBN: 978-964-5150-36-3



9 789645 150363

Design by: M. Akbari

