

آموزش زبان بدن

<http://vadaie.ir>

زبان بدن دیپلماتیک یک سیاستمدار خندان / چاپ شده در روزنامه ایران دوم خرداد ماه ۱۳۹۴

زبان بدن ظریف مرد سیاست این روزهای مذاکرات

وقتی جان کری در حاشیه نشست عمومی سازمان ملل در نیویورک ، پای راست خود را بر روی پای چپ انداخت تنها یک دیپلمات مسلط به زبان بدن دیپلماتیک، مثل محمد جواد ظریف می دانست این حرکت توهین آمیز را می شود با اقدامی مشابه جواب داد ، این سیاستمدار خبره طی سالها حضور در عرصه سیاست بین المللی یکی از کاربلدترین مردان سیاسی ایران است که علاوه بر دانستن اصول و فنون مذاکره در زمینه سیاست خارجی ، زبان بدن غربی ها را به درستی می شناسد . این مسئله چنان مهم است که سایت دویچه وله آلمان و یا نشریه آمریکایی کریستین ساینس مانیتور، به طور جداگانه به زبان بدن آقای ظریف در مذاکرات پرداخته و به نوعی سعی در تفسیر و توضیح آن کرده اند. زبان بدن چیست و آیا تا این اندازه مهم و قابل توجه است؟ دکتر ظریف درمیک چهره و حرکاتش چه نکاتی را رعایت کرده است که کمترین میزان گاف را در برابر دوربین های متعدد رسانه ای از او ثبت شده و به یکی از محبوب ترین چهره های سیاسی ایران در داخل و خارج تبدیل شده است؟

به کوشش : سرکار خانم سعیده خداوردیان

کارشناس : مهندس پویا ودایع ، متخصص و مدرس زبان بدن



یک قرن تاریخ

اگر بخواهیم به طور مختصر و مفید به تاریخچه زبان بدن بپردازیم باید از چارلز داروین به عنوان اولین کسی که به طور علمی روی زبان بدن کار کرد، نام ببریم. مطالعات اولیه داروین و داوینچی روی سگ ها و گربه ها و برای درک پیام هایی بود که آن ها سعی داشتند توسط حرکات بدن یا دُمشان به یکدیگر و به انسان ها برسانند. در سال ۱۸۷۲ کتابی به نام " بیان احساسات در انسان و حیوان " توسط داروین منتشر شد که در آن کتاب عنوان کرد، تمام پستانداران به احساسات در چهره اعتماد می کنند، ضمن این که او با مطالعه برداشت های گروهی ۲۴ نفره از تصاویر ثبت شده توسط یک عکاس فرانسوی، در زمینه مفهوم حرکات و اشکال چهره انسان به آزمایش و ثبت مشاهداتش در کتاب پرداخت. جالب است بدانیم امروزه بیش از ۲۰۰۰ حالت چهره برای انسان ها ثبت و شناخته شده است ولی متخصصین زبان بدن می گویند: تنها ۳۰۰ الی ۴۰۰ مورد از این تعداد برای ما دارای مفهوم هستند و سایر حالات فعلا برای ما بی معنی است. معروف ترین کتاب موجود زبان بدن بعد از قرن بیستم، متعلق به آلن پیز استرالیایی است که در حدود سی سال پیش و بعد از ده سال مطالعه، مصاحبه و پژوهش، آن را نوشت و به عنوان کتاب مرجع زبان بدن هنوز هم کاربرد دارد. پویا ودایع هم به عنوان یک متخصص ایرانی در مورد زبان بدن ظریف همراه ما شده است در این مقاله.



جنگ جهانی دوم و آغاز چهره شناسی

زبان بدن بدن ظریف : توجه به کاربرد و اهمیت چهره شناسی در سیاست هم به جنگ جهانی دوم وقصه نیروهای داوطلب ژاپنی که برای خدمت در ارتش به میدان آمده بودند باز می گردد ، در آن زمان نیروهای مردمی از سراسر ژاپن برای کمک به رزمندگان به جبهه ها می آمدند اما خودشان درست نمی دانستند در کدام بخش می توانند بهتر کار کنند واصلای چه پستی مناسب هستند ؟ درچنین موقعیتی یک نفرادعا کرد که از روی چهره اشخاص می تواند استعدادها و بهترین کارایی آنان را حدس بزند . او می توانست بگوید یک ژاپنی داوطلب برای جنگیدن بهتر است یا پرستاری ونود درصد پیشگویی هایش هم درست از آب در می آمد . از این زمان به بعد چهره شناسی به عنوان یک تئوری به طور جدی تری موردتوجه قرار گرفت اما باز هم به آن ایرادات زیادی وارد بود از جمله این که چهره افراد در طی دوره های زمانی دستخوش تغییر می شد و از طرفی هم عمل های جراحی زیبایی و مواردی که چهره شناسی های قبلی فرد را نقض می کردند باعث میشد نتایج چهره شناسی همیشه دقیق نباشند . هر چند فرضیه های چهره شناسی همیشه توسط روان شناسان مورد نقد جدی قرار داشتند اما هنوز هم پی بردن به درونیات افراد به کمک خطوط وفرم صورت طرفداران خودش را دارد و حتی به آن استناد می شود!



آیا زبان بدن برای مذاکره مهم است؟

مهندس پویا ودایع متخصص زبان بدن در جواب این سوال می گوید : “هر چند بعد از مذاکرات هسته ای ایران توجه به زبان بدن تیم مذاکره کننده مورد توجه جدی قرار گرفت اما باید بگویم از نظر من این که گفته می شود زبان بدن نیمی از مذاکره است افسانه ای بیش نیست . زبان بدن مهم است و کار کرد خودش را به عنوان یکی از عوامل تسریع کننده در روند هر مذاکره ای می تواند پیدا کند اما نمی تواند یک عامل تاثیر گذار مطلق باشد ” از آنچه این کارشناس زبان بدن می گوید این طور می شود نتیجه گرفت که اگر یک تیم مذاکره کننده ، فنون مکالمه و مذاکره دیپلماتیک را نداند اما زبان بدنش صد در صد هم درست و دقیق باشد، راه به جایی نخواهد برد. با این حساب، زبان بدن به شما کمک می کند از ۳۰ تا ۴۰ درصد زودتر به مقصد برسید اما این طور هم نیست که دستتان را بگیرد و به مراد مذاکرات حرفه ای تان برساند.

با این مقدمه به بررسی چهره و زبان بدن ظریف و علت مقبولیت بالای بین المللی و داخلی اش می پردازیم:



چهره پنبه ای ظریف ؟

زبان بدن ظریف : خوب یا بد اولین چیزی که ما در هر برخورد انسانی می بینیم چهره و لباس افراد است، به علاوه ما عادت کرده ایم اگر کسی چاق است بگوییم تنبل است و اگر قد بلند و نحیف است او را بطور پیش فرض بیمار بدانیم

اما وقتی فردی متناسب باشد به نظرمان معقول هم جلوه می کند ، دکتر ظریف متناسب است پس درنظر اول معقول هم هست .چهره سفید و روشن او مردی بالغ و جافتاده را ترسیم می کند که به دلیل داشتن ابروهای منظم و ریش کوتاه شده آنکادر، همیشه منظم، تمیز و منضبط به نظر می رسد.

عضلات چهره دکتر ظریف در مقابل احساساتش خوب واکنش نشان می دهند (این یعنی استفاده زبان بدن ظریف) و عینک ظریف و بی فریمش هم نوعی فرزانیگی به او می بخشد ضمن این که او به ندرت اضطراب ، ناراحتی و خستگی اش را با بالا پایین کردن و بازی با عینکش اعلام می کند از طرف دیگر هم واکنش های چهره دکتر، درست ، کنترل شده و به موقع است ، چهره ای که مثل پنبه انعطاف دارد و حالات تخشم،خوشحالی ، موفقیت و آرامش را به راحتی منتقل می کند . نکته این جاست ، هر چند شاید عده زیادی او را به عنوان سیاستمدار خندان به یاد آورند اما باید توجه کرد که علت مقبولیت عمومی چهره دکتر ظریف در عرصه داخلی و بین المللی تنها لبخندهایش نیست بلکه تسلط او در بیان آگاهانه و کاملاً کنترل شده احساسات و پیام هایش در برابر مردم، دوربین ها و رسانه هاست .
(استفاده درست زبان بدن ظریف)



نشستن و ایستادن آقای ظریف

زبان بدن ظریف از یک نگاه دیگر : دکتر ظریف در اغلب مواقع ساده و راحت می نشیند و کمتر پیش می آید که موقع نشستن، پاها را روی هم بیندازد و یا بیش از حد باز کند. این دیپلمات آشنا به زبان بدن ، حتی در نوع ایستادنش، همیشه دقت کرده و درست عمل می کند. اگر به تصاویر ثبت شده نگاه کنیم می بینیم ، او هیچ وقت موقع ایستادن، پاهایش را کاملاً جفت نکرده و یا آن ها را بیش از حد باز نمی کند بلکه در اغلب مواقع ، پاهایش چه موقع سخنرانی و چه برای عکس های دسته جمعی ، به اندازه عرض شانه باز است و کاملاً صاف می ایستد . نوع ایستادن هر کس در مراودات دیپلماتیک معانی خودش را دارد به طور مثال پا جفت کردن نشانه ترس و باز کردن بیش از اندازه پاها هم نشانه بی ادبی و توهین است ، دکتر ظریف به صورت خود آگاه یا ناخود آگاه همیشه درست می ایستد. او از محدود سیاستمدارانی است که به خوبی می داند درمقابل هر فرد با توجه به جنسیت و سمت او با چه زاویه ای بنشیند و در چه فاصله ای بایستد ، نوع نشستن او در برابر جان کری با نوع نشستن در مقابل معاون کری فرق دارد ضمن این که موقع ایستادن ،همیشه فاصله اش را با مخاطبش به درستی تنظیم می کند واز همان ابتدا به مقدار لازم به او نزدیک می شود . (استفاده درست زبان بدن ظریف)

نکته دیگر هم این که موقع نشستن ، ایستادن و انجام حرکات غیر کلامی ، جهت مذاکرات کاری در محیط های غربیه ، مدرسین زبان بدن، همواره تقلید کردن آینه وار را توصیه می کنند در همین راستا به نظر می رسد دکتر ظریف برای برقراری بهتر ارتباط، گاهی هوشمندانه زبان بدن غربی ها را تقلید می کند. .



حرکت دست ها

و اما زبان بدن ظریف و دست هایش : در طی انجام هر مذاکره ای دست ها دارای یکی از مهم ترین کارکردها به عنوان بخشی از زبان بدن افراد هستند . دکتر ظریف کسی است که در استفاده از دست ها، همیشه هوشمندانه عمل می کند . او نه مثل آنجلا مرکل و سارکوزی در استفاده از دست ها افراط می کند و نه دست هایش را بلا استفاده ، کنار می گذارد.وقتی دو دستی به هم دست می دهیم یعنی ما به هم نیاز داریم یا مثلا در ژاپن موقع تعظیم کردن دست نمی دهند.

وقتی شخصی به نظافت خودش اهمیت می دهد ناخود آگاه رفتارش هم تحت تاثیر قرار می گیرد کت شلوار روی زبان بدن تاثیر می گذارد لباس و انتخاب لباس چون بدن و فکرش سال ها اون طرف بوده ذهنیتش با آن جا زبان بدن مشابه با زبان بدن خارجی ها دارد. (استفاده درست زبان بدن ظریف)

زبان بدن ظریف با اعتماد سازی با تکرار

می گویند اگر ما یک نفر را هر روز یا چند وقت یکبار به طور منظم ببینیم به او اعتماد پیدا می کنیم، دکتر ظریف به خاطر سالیان طولانی حضورش در سازمان ملل برای غربی ها چهره ای آشنا دارد و می توانند زودتر به او اعتماد کنند .حضور سی ساله ظریف در آمریکا و آشنایی کامل با زبان و فرهنگ مردم آن کشور باعث شده که به خوبی زبان بدن و علایم غیر کلامی ارتباطی بین شان را بشناسد و از آن ها در موقع لزوم استفاده کند . یک بخش مهمی از کاربرد زبان بدن به استفاده درست از علایم و حرکات با توجه به فرهنگ کشور مقصد برمی گردد در همین راستا تقلیدهای به جا و آگاهانه دکتر ظریف از زبان بدن مخاطبان غربی اش نشان می دهد که او به فراگیری و کار بردن زبان بدن بیگانگان مسلط است. زبان بدن ظریف رو می توان یک زبان بدن پخته و عالی دانست .



زبان بدن دیپلماتیک یک سیاستمدار خندان / دکتر محمد جواد ظریف

چاپ شده در ویژه نامه روزنامه ایران دوم خرداد ماه ۱۳۹۴

زبان بدن ظریف این آقای سیاست ایران فرزند انقلاب

آموزش زبان بدن

قسمت اول

از امروز تا یک سال آینده هر هفته مقاله هایی آموزشی و تحلیلی در مورد زبان بدن خواهیم داشت و به صورت مرتب منتشر خواهد شد. دوستانی هم که مایلند در این امر وب سایت را یاری دهند با ما تماس حاصل نمایند.

بخش اول - هفته اول

به دست جورج بوش دقت کنید. این علامت (thumbs-up) در آمریکا به معنای «خوب»، در ایتالیا به معنای «عدد یک» و در ژاپن به معنای «عدد پنج» است ولی در یونان و ایران معنای خوبی ندارد و نوعی توهین محسوب می شود.

احتمالاً اکثر شما افرادی را دیده اید که وارد یک مجلس یا مهمانی می شوند و در عرض چند دقیقه توصیف دقیقی از روابط بین افراد حاضر در آنجا و احساسات آنها ارائه می دهند. در واقع، توانایی خواندن طرز فکر و احساس افراد با بررسی رفتار آنها همان سیستم ارتباطی اولیه است که پیش از تکامل زبان شفاهی، توسط انسان های اولیه استفاده می شده است.



پیش از ابداع رادیو، اکثر ارتباطات از طریق نگارش کتاب، نامه و روزنامه انجام می شد و این یعنی سیاستمداران بد چهره و سخنرانان ضعیفی مانند «آبراهام لینکن» (شانزدهمین رئیس جمهور آمریکا) که قدرت نوشتاری خوبی داشتند می توانستند نسبت به بقیه افراد موفق تر باشند. عصر رادیو به افراد خوش صحبتی مانند «وینستون چرچیل» (وزیر دفاع بریتانیا) که قدرت کلامی بالایی داشت و شیوا سخن می گفت فرصت خودنمایی داد و شاید چنین افرادی در عصر فعلی که دنیای بصری بر جهان حکفرما است با مشکلات بیشتری رو به رو بودند.

سیاستمداران امروزی این مسئله را درک کرده اند که امروزه سیاست حول تصویر و ظاهر می چرخد و در حال حاضر سیاستمداران عالی رتبه، مشاوران شخصی زبان بدن در اختیار دارند که این مشاوران به آنها می کنند تا ظاهری موجه و صادق داشته باشد (در حالی که اغلب اینطور نیست و ظاهر و باطن آنها یکی نیست!)

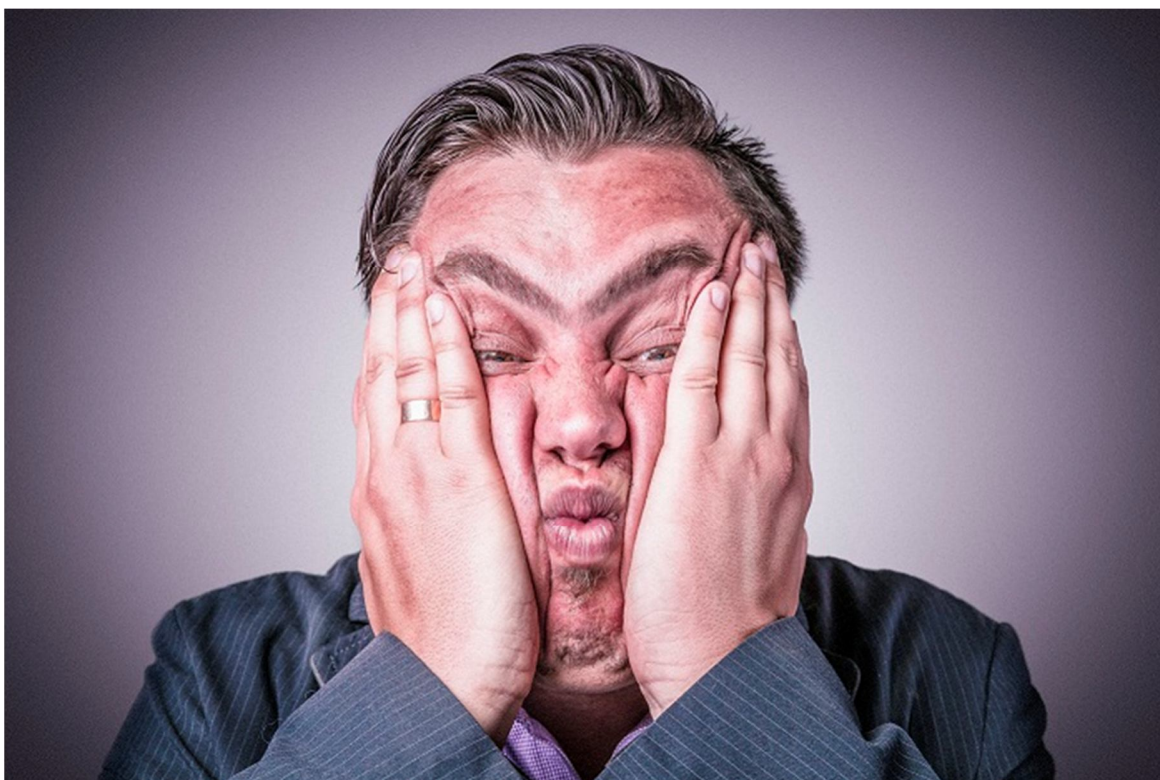
خیلی جالب است که طی هزاران سال از تکامل انسان، مطالعه جدی بر روی زبان بدن از دهه ۱۹۶۰ شروع شده است و پیش از این تاریخ این موضوع زیاد مورد توجه نبوده است. با وجود این، همچنان بسیاری از افراد معتقدند که گفتار تنها شکل اساسی ارتباط است ولی در این اواخر و از نظر سیر تکاملی، گفتار را بخشی از مجموعه ارتباطات ما انسان ها می دانند که به طور کلی برای انتقال حقایق و داده ها استفاده می شود. صحبت کردن، بین ۵۰۰ هزار تا ۲ میلیون سال پیش و طی زمانی توسعه یافته که اندازه مغز انسان ها سه برابر شده است. پیش از ابداع گفتار، زبان بدن و آواهای ایجاد شده در گلو، اشکال اساسی انتقال احساسات و عواطف بودند که این مسئله امروزه نیز صدق می کند. ولی به دلیل اینکه ما بر روی صحبت و کلمات افراد تمرکز می کنیم، اکثراً از زبان بدن غافل شده و اهمیت آن را در زندگی خود درک نمی کنیم.

با وجود این، زبان گفتاری ما، میزان اهمیت زبان بدن در ارتباطات ما را نشان می دهد و در صحبت های ما این اهمیت مشهود است. به عنوان مثال، به دو عبارت زیر دقت کنید:

لب بالایی خود را سفت نگه دارید (عدم بروز ناراحتی)

چانه خود را بالا بگیرید (داشتن روحیه خوب در مواقع دشوار)

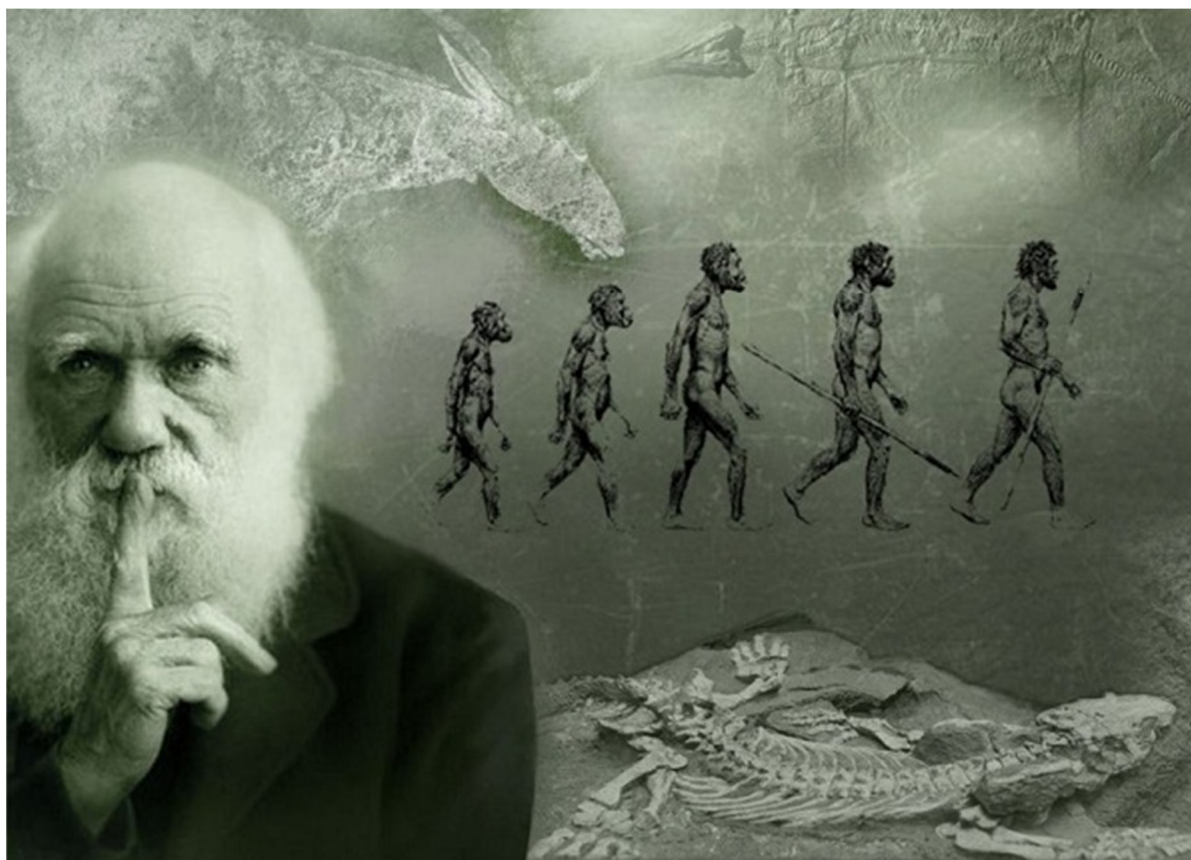
شاید هضم عبارات و دستوراتی از این دست برای شما سخت باشد ولی نگران نباشید چون سعی می کنیم با مطالبی که در بخش های بعد ارائه خواهند شد، شما را در این زمینه راهنمایی کرده و با این مفاهیم آشنا کنیم. حتماً با ما همراه باشید تا بتوانید آگاهانه از زبان بدن خود استفاده کنید و به موفقیت دست برسید.



قسمت دوم

در بخش قبل به کلیات آموزش زبان بدن و اهمیت آن پرداختیم. در اینجا بیشتر به تاربخچه زبان بدن می پردازیم.

هنرپیشه های فیلم های صامت مانند «چارلی چاپلین» را باید از جمله افراد پیشتاز در زمینه مهارت های زبان بدن دانست؛ زیرا بدن آنها تنها ابزار ارتباطی بر روی صفحه تلویزیون بود و میزان خوب یا بد بودن ژست ها و علائم بدنی که آن فرد برای ارتباط با مخاطب خود استفاده می کرد به عنوان معیاری از مهارت این هنرپیشه ها شناخته می شد. با ورود فیلم های غیرصامت به عرصه سینما و افزایش محبوبیت آنها، جنبه های غیرکلامی حرفه هنرپیشگی کمتر در معرض دید عموم بود و از این رو بسیاری از هنرپیشه های فیلم های صامت از این عرصه کنار گذاشته شدند و تنها افرادی که در هر دو زمینه مهارت کلامی و غیرکلامی ماهر بودند به کار خود ادامه دادند.



در زمینه مطالعات آکادمیک بر روی زبان بدن، شاید تاثیرگذارترین پژوهش پیش از قرن بیستم، مقاله «چالز داروین» در زمینه «بیان عواطف در انسان و حیوانات» باشد که در سال ۱۸۷۲ به چاپ رسید؛ کاری که بیشتر نظر افراد دانشگاهی را به خود جلب کرد. با وجود این، این پژوهش نقطه شروعی برای مطالعات مدرن در زمینه علائم چهره و زبان به حساب می آید و از آن زمان تا به امروز، محققین با گردآوری و ثبت میلیون ها علائم غیرکلامی، بسیاری از ایده ها و مشاهدات داروین را تایید کرده اند. «آلبرت محرایبان»، یکی از محققین پیشروی زبان بدن در دهه ۱۹۵۰، پی برد که ۷ درصد یک پیام به صورت کلامی (کلمات)، ۳۸ درصد به صورت صوتی (شامل تن صدا و آواهای دیگر) و ۵۵ درصد از طریق علائم غیرکلامی منتقل می شود و می توان گفت:

وقتی شما مطلبی را می گوئید، احتمالاً چیزی که بر زبان می آورید مهم نیست، بلکه حالت شما به هنگام ادای آن مطلب مهم است.

البته من به شخصه با این اعداد و ارقام اعلام شده دکتر محرایبان مخالفت دارم . (پویا وایع)

«ری بردویسل» که یک انسان شناس است، یکی از پیشتازان در زمینه مطالعه بر روی ارتباطات غیرکلامی به شمار می آید که او این ارتباطات را «حرکات و ژست های بدن» می نامد. وی نیز به تخمین های مشابهی از میزان ارتباطات غیرکلامی بین انسان ها دست یافت. او برآورد نمود که هر شخصی به طور متوسط حدود ۱۰ الی ۱۱ دقیقه در روز از

کلمات کلامی استفاده می کند و هر جمله به طور متوسط حدود ۲۰۵ ثانیه زمان می برد. همچنین بردویسل برآورد نمود که ما انسان ها می توانیم از حدود ۲۵۰ هزار علائم چهره استفاده کرده و این علائم را درک کنیم



مانند «محرابیان»، او نیز پی برد که بخش کلامی یک گفتگوی رو در رو کمتر از ۳۵ درصد است و بیش از ۶۵ درصد ارتباط غیر کلامی است. تجزیه و تحلیل هزاران مصاحبه و مذاکره در زمینه فروش توسط محققین نشان می دهد که در ملاقات های تجاری، زبان بدن بین ۶۰ تا ۸۰ درصد در سر میز مذاکره موثر است و اینکه افراد بین ۶۰ تا ۸۰ درصد نظر اولیه خود راجع به یک شخص جدید را در کمتر از ۴ دقیقه ابتدایی مذاکره شکل می دهند. مطالعات نشان می دهد که به هنگام مذاکره از طریق تلفن، فرد با قدرت استدلال بهتر برنده است ولی به هنگام مذاکره رو در رو چنین چیزی کاملاً صادق نیست زیرا به طور کلی تصمیم نهایی خودمان را بیشتر بر اساس آنچه که دیده ایم می گیریم نه آنچه که شنیده ایم.

چرا آنچه شما می گوید مهم نیست؟

به طور کلی وقتی برای اولین بار فردی را ملاقات می کنیم، سریعاً میزان صمیمیت، تاثیر گذاری و پتانسیل فرد را قضاوت می کنیم. استدلال اکثر محققین امروزی این است که کلمات اساساً برای انتقال اطلاعات به کار می روند در حالی که زبان بدن برای مذاکره در مورد افکار و عواطف بین فردی است و در برخی موارد جایگزین پیام های کلامی است. به عنوان مثال، اگر شما کسی را خصوصاً یک خانم را با رفتار خود برنجانید او می تواند بدون اینکه کوچکترین حرفی بر زبان بیاورد با چشمان خود طوری به شما نگاه کند که حواس خودتان را جمع کنید. به این نگاه در زبان انگلیسی «look to kill» گفته می شود.

صرفنظر از فرهنگ یک کشور یا شهر، باید سعی کنید به نوعی از کلمات و حرکات بدن استفاده نمایید که بنا به ادعای «بردویسل»، در صورت داشتن مهارت زیاد بتوانید با گوش دادن به صدای فرد مقابل، بگویید که او چه حرکتی انجام خواهد داد. البته می دانیم که این کار به تمرین و ممارست زیاد نیاز دارد.

در انتها اینکه برای بسیاری از ما پذیرفتن این موضوع که ما حیوانات بیولوژیکی مجهز به مغز پیشرفته تر و با هوش تر هستیم سخت به نظر می رسد. ولی می توان گفت که مانند دیگر گونه های جانوری، همچنان این قوانین بیولوژیکی هستند که کنش ها، واکنش ها، زبان بدن و ژست های ما را کنترل می کنند و نکته جالب توجه این است که اکثر ما به ندرت به این مسئله آگاه هستیم که حرکات، ژست ها و طرز ایستادن ما می توانند داستانی بر خلاف گفته های ما روایت کنند.

در بخش بعد به بیان عواطف و افکار توسط زبان بدن می پردازیم. همچنین به این راز پی می برید که چرا زن ها زبان بدن را بهتر از مردان درک می کنند.

آداب لباس پوشیدن – نکات طلایی زبان بدن

۱- همواره لباسی را بپوشید که کاملاً اندازه شما باشد.

۲- پوشیدن لباسهای بزرگ تنها اندام شما را اغراق آمیز تر جلوه داده و آنها را پنهان نمیکند.

۳- بیشتر سعی کنید تنها در زمانی که کمر باریکی دارید از کمر بند استفاده کنید .

۴- پارچه های سنگین مانند پشمی، بافتنی و چرمی شما را سنگین وزن تر جلوه میدهند .

۵- پارچه های سبک وزن مانند کتان، نخی شما را لاغر تر جلوه میدهند .

۶- رنگهای تیره شما را لاغر تر و کوچک تر میکنند .

۷- رنگهای روشن شما را بزرگتر و حجیم تر میکنند .

۸- لباسهای بالا تنه و پایین تنه یکرنگ شما را لاغر تر جلوه میدهند .

۹- لباسهای بالا تنه و پایین تنه با رنگهای متفاوت شما را بلند قد تر میکند .

۱۰- لباسهای یقه بلند گردن را کوتاه تر میکند .

۱۱- گردن بند کوتاه نیز گردن را کوتاه تر میکند .

۱۲- روسری که به سمت پایین آویزان شده باشد، قد شما را بلند تر جلوه میدهد .

۱۳- خالکوبی پیرامون گردن و روی شانه ها سبب چهار شانه تر شدن شما میگردد .

۱۴- لباس با خطوط افقی شما را چاق تر و با خطوط عمودی شما را لاغر تر جلوه میدهد.

آداب لباس پوشیدن / برای لاغر تر و بلند قد تر بنظر رسیدن نکات زیر را رعایت کنید :

1- لباسهای کاملاً اندازه بپوشید لباسهای خیلی کوچک و خیلی بزرگ تنها شما را چاق تر نشان میدهند .

2- لباسهای یکدست یکرنگ بپوشید. ترجیحاً یکرنگ از سر تا نوک پا .

3- از پوشیده لباسهای با طرح برجسته و پارچه های زمخت خود داری کنید .

4- لباسهای تیره رنگ با پارچه های نازک و نرم بپوشید .

5- شلوار را در ناحیه کمر بالا بیاورید نه پایین تر .

6- کراوات با پهنای متوسط پوشیده و حتماً طول آن تا کمر برسد .

7- از پوشیدن لباسهای با نقش و نگار شلوغ خودداری ورزید .

8- لباس با طرح راه راه عمودی بپوشید .

9- از داشتن ملزومات بیش از حد خود داری کنید .

10 - کفش پاشنه بلند به پا کنید.

آداب لباس پوشیدن / برای کوتاه تر و چاق تر بنظر رسیدن نکات زیر را رعایت کنید :

- ۱- لباسهای با رنگ متفاوت بپوشید .
- ۲- رنگهای روشن و پر رنگ بپوشید .
- ۳- کراوات پهن تر بپوشید .
- ۴- لباسهای چند لایه به تن کنید .
- ۵- کفش بدون پاشنه و ظریف بپوشید .
- ۶- شلوار تمام قد بپوشید .
- ۷- از پوشیدن لباسهای سرتاسر یکرنگ پرهیزید .
- ۸- لباس با طرح راه راه عمودی و کراوات باریک بپوشید .



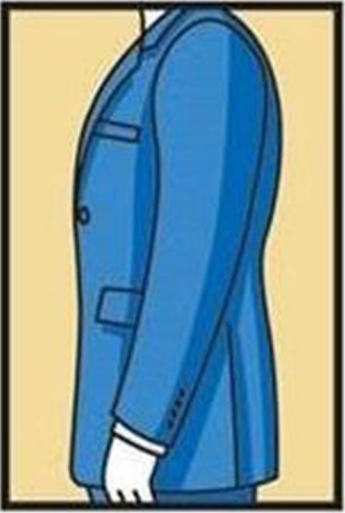
صاف بودن خط بازوها



صاف بودن خط شانه



چروک نشدن آستین ها



نکات طلایی زبان بدن



خوب لباس پوشیدن در آقایان



www.vadaie.ir





www.vadaie.ir

خوب لباس پوشیدن در آقایان

نکات طلایی زبان بدن



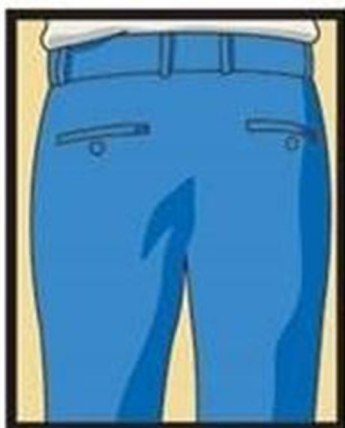
لباس مناسب



لباس کوچک

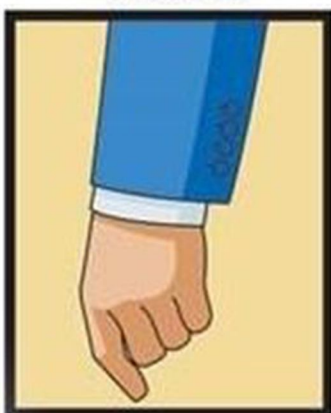


لباس بزرگ

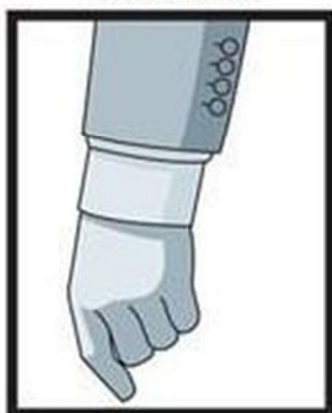




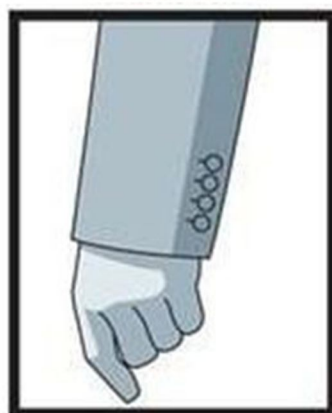
لباس مناسب



لباس کوچک

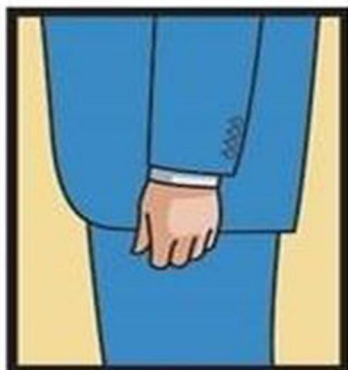


لباس بزرگ

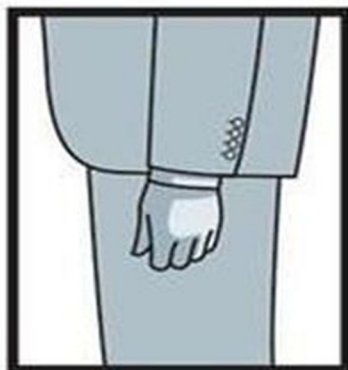


نکات طلایی زبان بدن - لباس پوشیدن

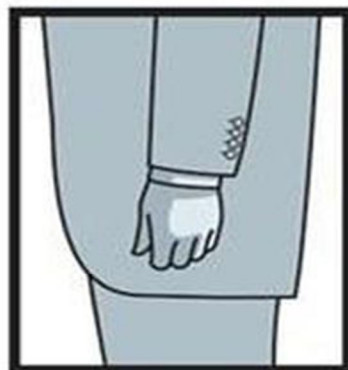
نکات طلایی زبان بدن



آستین مناسب



آستین کوچک



آستین بزرگ

خوب لباس پوشیدن در آقایان



شلوار مناسب



شلوار کوچک



شلوار بزرگ

www.vadaie.ir



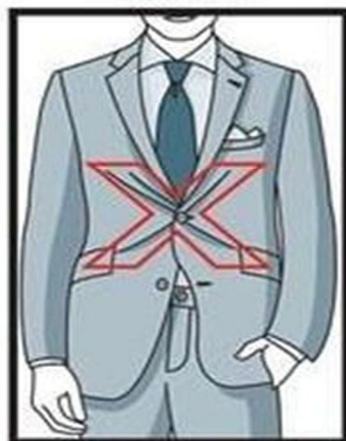
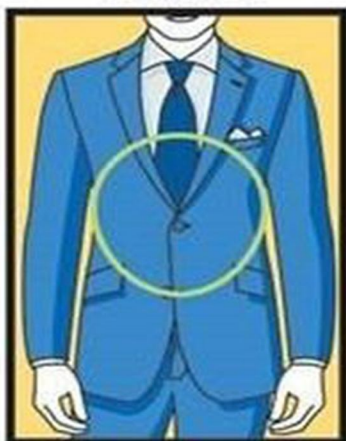
یقه مناسب



یقه کوچک



یقه بزرگ



قسمت چهارم

در این بخش به دنبال پاسخ این سوالات هستیم: منشا حرکات زبان بدن چیست؟ تاثیر ژنتیک و فرهنگ بر زبان بدن چگونه است؟ و آیا زبان بدن در سراسر دنیا تفسیر یکسانی دارد؟

لطفاً پیش از خواندن متن، چند لحظه وقت گذاشته و به این سوال پاسخ دهید. وقتی دست به سینه هستید آیا دست راست خود را روی دست چپ می اندازید یا بالعکس؟

شاید کمی عجیب باشد ولی اکثر افراد تا زمانی که این عمل را انجام ندهند نمی توانند به سوال فوق پاسخ دقیقی بدهند. پس برای یافتن پاسخ سوال بهتر است همین الان این کار را انجام دهید؛ به این صورت که اگر در ابتدا دست راست را بر روی چپ قرار می دهید بار دوم دست چپ را بر روی راست بیاندازید. آیا فرقی احساس کردید؟ قطعاً فقط در یکی از دو این حالت احساس راحتی می کنید.

در واقع تحقیقات نشان داده که حرکاتی مانند حرکت فوق احتمالاً یک ژست ژنتیکی غیرقابل تغییر هستند و جالب است بدانید که از هر ده نفر، هفت نفر دست چپ خود را روی دست راست قرار می دهند. تا کنون تحقیقات زیادی با هدف یافتن پاسخ برای این سوال انجام شده که آیا علائم غیرکلامی، مادرزادی هستند، از طریق ژنتیک منتقل می شوند یا اینکه این علائم فراگرفته می شوند؟ از مشاهده رفتارهای نابینایان (یعنی افرادی که توانایی فراگیری علائم غیرکلامی از طریق مجرای بصری را ندارند) و از مشاهده رفتارهای بدنی بسیاری از فرهنگ های مختلف سراسر جهان و از مطالعه رفتار حیواناتی مانند بوزینه ها و میمون ها شواهد بسیار زیادی جمع آوری شده است. نتایج به دست آمده از این تحقیقات نشان می دهند که برخی از حرکات بدن را می توان در هر یک از یک از این دسته ها (مادرزادی، ژنتیکی یا فراگرفته شده) قرار داد. به عنوان مثال، نوزاد اکثر پستانداران با توانایی مکیدن به دنیا می آید. این مسئله نشان می دهد که این توانایی مادرزادی یا ژنتیکی است. یک دانشمند آلمانی به نام «ایبل ایبسفلدت» به این نتیجه رسید که حالات لبخند زدن کودکانی که نابینا و ناشنوا به دنیا می آیند مستقل از یادگیری یا تقلید از دیگران است و این نشان می دهد که این حالات باید ژست های مادرزادی باشند. «آکمن»، «فرایسن» و «سورنسن» به هنگام مطالعه حالات چهره مردم پنج فرهنگ مختلف، باورهای اولیه «داروین» در زمینه ژست های مادرزادی را تایید کردند. آنها به این مسئله پی بردند که هر فرهنگی برای نشان دادن عواطف از حالات چهره یکسان با یکدیگر استفاده می کند و به این نتیجه رسیدند که این ژست ها باید مادرزادی باشند. در واقع، تفاوت های فرهنگی بسیارند ولی علائم اولیه زبان بدن در همه جا یکسان هستند.

برخی از منشاهای اولیه حرکات بدن

بسیاری از علائم ارتباطی اولیه در سراسر جهان یکسان هستند. وقتی افراد خوشحال هستند لبخند می زنند، وقتی ناراحت هستند اخم می کنند. تکان دادن سر تقریباً در اکثر دنیا به نشان تایید و موافقت است. در واقع تکان دادن سر به سمت پایین احتمالاً یک ژست مادرزادی است زیرا افراد نابینا نیز از آن استفاده می کنند. تکان دادن سر به طرفین به معنی «نه» یا «رد درخواست» نیز در سراسر جهان یکسان است و به نظر می رسد که در دوران طفولیت

فراگرفته می شود. زیرا وقتی نوزاد به حد کافی شیر مادر بخورد و احساس سیری کند، سر خود را برمی گرداند و از خوردن بیشتر شیر مادر امتناع می کند یا وقتی کودک خردسالی غذا خورده و سیر شده باشد، سر خود را به طرفین برمی گرداند و قاشق غذا را از دست پدر یا مادر قبول نمی کند و به این روش کودک به سرعت یاد می گیرد که برای نشان دادن عدم موافقت یا نگرش منفی، از تکان دادن یا برگرداندن سر به طرفین استفاده کند. این حرکت یعنی «نه» و معنای امتناع می دهد و منشا آن به دوران شیرخوارگی بر می گردد.

ژست های جهانی – زبان بدن جهانی

بالا انداختن شانه مثال خوبی از یک ژست جهانی است. اگر کسی شانه خود را بالا بیاندازد یعنی در مورد مطلبی که صحبت می کنید یا سوالی که از او می پرسید چیزی نمی داند یا حرف شما را درک نمی کند. این حرکت سه بخش اصلی دارد: کف دست رو به بالا که نشان می دهد چیزی در دستان شما وجود ندارد، شانه های قوز کرده به منظور محافظت گلو از حمله و بالا انداختن ابرو که نشانه ای جهانی از احوالپرسی دوستانه است. بالا انداختن شانه به معنی سلطه پذیر بودن نیز می تواند باشد.



در انتها باید اشاره کرد همانطور که زبان کلامی فرهنگ های مختلف با هم فرق دارد، برخی علائم زبان بدن نیز متفاوت هستند. ممکن است ژست خاصی در یک فرهنگ رایج و عمومی باشد و تفسیر واضحی داشته باشد در حالی که در فرهنگ دیگر بی معنی به نظر برسد یا حتی معنای کاملاً متفاوتی بدهد. در درس های بعدی زبان بدن به طور مفصل به این مسئله پرداخته می شود.

منتظر آموزش های زبان بدن جدید و رایگان در وب سایت باشید .

قسمت پنجم

سه قانون برای درک دقیق زبان بدن

در هر موقعیتی، آنچه که می بینید و می شنوید الزاما بیانگر طرز فکر واقعی افراد نیست. برای درک درست حرکات و رفتار افراد این سه قانون می تواند به شما کمک کند:

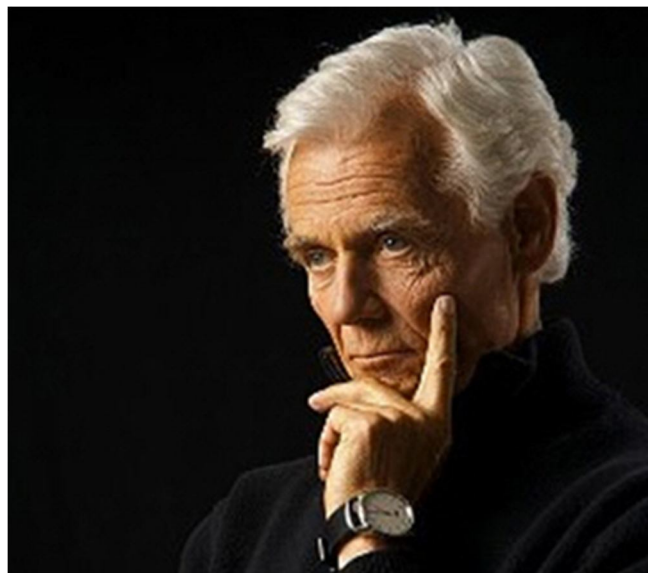
قانون اول: همیشه مجموعه ای از حرکات بدن را در نظر بگیرید

یکی از جدی ترین خطاهایی که افراد تازه کار پس از فراگیری علائم زبان بدن انجام می دهند تفسیر یک حرکت صرفنظر از سایر حرکات بدن فرد مقابل است. به عنوان مثال، «خاراندن سر» بسته به سایر حرکاتی که همراه با آن انجام می شود می تواند معانی متفاوتی مانند عرق کردن، عدم قطعیت، شوره سر، شیش، فراموشی یا دروغ گویی داشته باشد. مانند زبان نوشتاری، زبان بدن حاوی «کلمات»، «جملات» و «علائم نگارشی» مختص به خود است. هر حرکتی مانند یک کلمه واحد است و یک کلمه بسته به شرایط می تواند معانی مختلف بدهد. مثلا در زبان انگلیسی کلمه «dressing» حداقل ده معنی مختلف دارد مثلا می تواند به معنی پوشیدن لباس، سس سالاد یا غذا، پانسمان، تراشیدن سنگ یا چوب و ... باشد. در فارسی نیز می توان کلمه شیر را به معنی شیر آب، شیر نوشیدنی و یک حیوان درنده مثال زد.

پس وقتی کلمه در قالب جمله قرار می گیرد می توان معنی آن را به طور کامل درک نمود. مجموعه ای از حرکات بدن یا همان جملات زبان بدن را «خوشه» می نامیم و این خوشه ها هستند که احساس یا نگرش فرد مقابل را برای شما افشا می کنند. مجموعه حرکات زبان بدن دقیقا ساختاری مانند یک جمله نوشتاری یا کلامی دارند و پیش از تعریف و درک معنی هر یک از کلمات (نشانه ها)، حداقل به سه کلمه (نشانه) نیاز است. یک فرد «با ذکاوت» کسی است که بتواند جملات زبان بدن فرد مقابل را بخواند و آنها را دقیقاً با جملات کلامی آن فرد تطبیق دهد.

پس یادتان باشد که همیشه برای خواندن صحیح زبان بدن مجموعه ای از حرکات را در نظر بگیرید. به عنوان مثال، لمس مداوم موی سر یا چرخاندن موی سر در دست ممکن است بیانگر این باشد که حوصله ما از انجام کاری سررفته است ولی همین حرکت تحت شرایطی می تواند بیانگر اضطراب باشد.

برای درک چگونگی بررسی مجموعه ای از حرکات به عکس زیر دقت کنید. در این عکس مجموعه حرکات این فرد نشان می دهد که تحت تاثیر حرف های شما قرار نگرفته و در واقع نسبت به حرف های شما موضع نقادانه یا حتی موضع کاملاً منفی و مخالف دارد. علامت اصلی آن (۱) قرار دادن دست بر روی صورت است به طوری که انگشت نشانه به سمت بالا و بر روی لب و (۲) (سایر انگشتان بر روی دهان قرار دارند و (۳) انگشت شست نیز در زیر چانه است.



علامت دیگری که می تواند به شما کمک کند و نشان می دهد شنونده نسبت به گفته های شما تفکر نقادانه دارد وقتی است که پاها و دست ها بر روی هم قرار گرفته و به اصطلاح فرد مقال حالت تدافعی دارد و سر و چانه به سمت پایین هستند. در واقع اگر این مجموعه حرکات را در فرد مقابل دید به این معنی است که طرف مقابل تمایل چندانی به شنیدن حرف های شما ندارد، با حرف های شما مخالف است یا احساس منفی نسبت به آنها دارد. هیلاری کلینتون نیز وقتی نسبت به مسئله ای قانع نمی شود معمولاً ژستی مانند عکس زیر دارد.



قانون دوم: به دنبال تطابق بین گفتار و کردار بگردید

تحقیقات نشان داده که تاثیر علائم غیرکلامی پنج برابر بیشتر از علائم کلامی است. در واقع وقتی این دو مقوله در تضاد با یکدیگر باشند، افراد (خصوصاً خانم ها) بر پیام غیرکلامی تکیه می کنند و محتوای کلامی را در نظر نمی گیرند.

برای درک بهتر موضوع این مثال را در نظر بگیرید. اگر شما، به عنوان یک گوینده، از مرد منتقدی که در عکس فوق تصویر آن نشان داده شده بخواهید که نظرش را نسبت به صحبت های شما بگوید و پاسخ او این باشد که وی با شما مخالف است علائم زبان بدن او با حرفش مشابهت و تطابق دارند. ولی اگر بگوید که با حرف های شما موافق است احتمال بسیار زیاد در حال دروغ گفتن است زیرا کلمات و زبان بدن (یا گفتار و کردار) او با یکدیگر همخوانی ندارند.

وقتی کلمات و زبان بدن افراد در تناقض با هم هستند، اغلب، خانم ها حرف های فرد مقابل را ندید می گیرند و بر رفتار غیرکلامی فرد متمرکز می شوند.

اگر شما سیاستمداری را ببینید که در پشت تریبون با اعتماد به نفس تمام در حال سخنرانی است و دست هایش را روی سینه قرار داده (حالت تدافعی)، چانه اش پایین است (حالت نقادانه) و به مخاطبین خود می گوید که از ایده های جوانان استقبال می کند و نظر مثبتی نسبت به آنها دارد، آیا شما قانع خواهید شد؟ قطعاً خیر، زیرا رفتار و گفتار این فرد با هم همخوانی ندارد. «زیگموند فروید» نیز در گزارش یکی از جلسات مشاوره خود با یکی از بیمارانش اشاره می کند که بیمار وی در ابتدا از ازدواجش ابراز خوشحالی می کرد ولی به طور ناخودآگاه با حلقه ازدواج خود بازی می کرد به طوری که مدام حلقه را در انگشت خود تکان می داد و پس از مدتی که مشکلات ازدواج بیمارش معلوم شد «فروید» خیلی شگفت زده نمی شود زیرا از اهمیت حرکات ناخودآگاه آگاه بوده است.

در نتیجه، مشاهده مجموعه ای از حرکات زبان بدن و تطابق گفتار و زبان بدن کلید تفسیر دقیق طرز فکر فرد مقابل به کمک زبان بدن است.

قانون سوم: حرکات را بسته به شرایط تفسیر کنید

تمام حرکات زبان بدن باید بسته به شرایط و موقعیت تفسیر شوند. به عنوان مثال اگر کسی در یک روز سرد زمستانی در ترمینال اتوبوسرانی دست ها و پاهای خود را بر روی هم قرارداده و سرش هم پایین است احتمال زیاد این فرد احساس سرما می کند و بیانگر حالت تدافعی نیست. پس می توانید جلو بروید و با او ارتباط برقرار کنید. ولی اگر همین حرکات موقعی باشند که شما در مقابل آن فرد نشسته اید و سعی دارید ایده، محصول یا خدمات خود را به او بفروشید در اینجا می توان اینطور گفت که آن فرد نسبت به پیشنهاد شما حس خوبی ندارد. به عنوان مثال، عکس زیر بیانگر حالت تدافعی نیست بلکه نشان می دهد این فرد احساس سرما می کند.



پس تمام حرکات زبان بدن باید بسته به شرایط و موقعیت و در صورت امکان به صورت مجموعه ای از حرکات تفسیر شوند. ولی با تمام این اوصاف، با وجود رعایت قوانین فوق باز هم ممکن است دچار سوء برداشت شویم.

چرا به راحتی در دام تعبیر غلط از زبان بدن می افتیم؟

اگر کسی (خصوصاً یک آقا) به صورت شل و سست دست بدهد، احتمالاً متهم خواهد شد که شخصیت ضعیفی دارد ولی اگر کسی که «آرتروز دست» دارد احتمالاً برای جلوگیری از احساس درد شدید در دست های خود، خیلی محکم دست نخواهد داد. به طور مشابه، هنرمندان، نوازندگان، جراحان و سایر افرادی که شغل و حرفه آنها به نوعی به دستان آنها وابسته است عموماً ترجیح می دهند با کسی دست ندهند و اگر موقعیتی باشد که مجبور به این کار باشند، جهت حفاظت از دستان خود خیلی شل دست خواهند داد که اصطلاح «ماهی مرده» برای آن به کار می رود به این معنی که اگر با چنین فردی دست بدهید مانند این است که یک ماهی مرده را در دست گرفته اید.

کسی که لباس تنگ یا کاملاً فیت می پوشد، احتمالاً برخی حرکات را نمی تواند انجام دهد و این مسئله بر روی زبان بدن آن فرد تاثیر می گذارد. به عنوان مثال، افراد با چاقی مفرط نمی توانند پاهای خود را بر روی هم قرار دهند. خانم هایی که دامن کوتاه می پوشند معمولاً پاهای خود را بر روی هم قرار می دهند و شاید این مسئله سبب شود که آنها فردی تدافعی به نظر برسند. با وجود اینکه این شرایط در مورد اقلیت افراد صدق می کند ولی باید اثر محدودیت ها یا ناتوانی های فیزیکی فرد بر روی حرکات زبان بدن را در نظر بگیریم.

پس همیشه به یاد داشته باشید که بهتر است در نگاه اول نسبت به رفتار افراد قضاوت نداشته باشیم و با در نظر گرفتن تمام جوانب این کار را انجام دهید تا بتوانید با افراد ارتباط موثر داشته باشید.

چرا خواندن زبان بدن کودکان راحت تر است؟

خواندن زبان بدن افراد مسن مشکل تر از خواندن زبان بدن افراد جوان تر است زیرا سفتی عضلات چهره افراد مسن کمتر است. سرعت برخی حرکات و اینکه این حرکات در برابر دیدگان سایر افراد چه مقدار قابل مشاهده هستند به سن افراد بستگی دارد. برای مثال، اگر یک کودک پنج ساله دروغ بگوید، احتمالاً به سرعت دهان خود را با دو دستش می پوشاند (عکس زیر).



پوشاندن دهان توسط دست ها به والدین می فهماند که کودک به آنها دروغ گفته و مسئله ای را پنهان کرده است. این حرکت احتمالاً در طول عمر این کودک ادامه خواهد داشت و فقط سرعت و نحوه انجام آن تفاوت می کند. وقتی یک فرد نوجوان دروغ می گوید، دست وی مانند کودک پنج ساله به سمت دهان می آید، ولی به جای اینکه دهان را کامل بپوشاند، با انگشتان دست دور دهان خود را لمس می کند. در واقع این حرکات نامحسوس تر می شوند. عکس زیر دختر نوجوانی را نشان می دهد که در حال دروغ گفتن است.



حرکت پوشاندن دهان در بزرگسالی سریعتر هم می شود. وقتی یک فرد بزرگسال **دروغ** می گوید، مغز به دست ها فرمان می دهد که به منظور مخفی کردن کلمات دروغ آمیز دهان را بپوشانند (یعنی همان کاری که فرد در نوجوانی و پنج سالگی انجام می داده است) ولی در آخرین لحظه، فرد دست خود را از صورتش دور کرده و بینی خود را لمس می کند. در واقع این حرکت، نسخه بزرگسالانه ی پوشاندن دهان است که در دوران کودکی استفاده می شده است. در عکس زیر، بیل کلینتون را می بینید که در برابر هیئت رئیسه دادگاه به سوالاتی درباره رابطه نامشروع خود با «مونیکا لوینسکی» پاسخ می دهد.



در واقع با توجه به توضیحات فوق می توان گفت هر چه سن افراد بیشتر می شود، حرکات و ژست های آنها نامحسوس تر شده که این مسئله دلیلی بر سخت تر بودن خواندن زبان بدن یک فرد پنجاه ساله نسبت به یک کودک پنج ساله است.

آیا زبان بدن را می توان جعل کرد؟

به دلیل عدم تطابقی که بین حرکات اصلی، علائم ریز زبان بدن و کلمات گفتاری رخ می دهد پاسخ کلی به این سوال منفی است. به عنوان مثال، کف دست باز نشانه ای از صداقت است ولی وقتی فردی که قصد دارد با پنهان کردن نیت واقعی خود با زبان بدنش شما را فریب بدهد، از آنجا که این علائم را به خوبی می داند احتمالاً کف دستان خود را به صورت باز نگه می دارد، به شما لبخند می زند و در همین حال با کمال آرامش به شما دروغ می گوید. ولی اگر به حرکات ریز بدنش دقت کنید، می توانید به عدم صداقتش پی ببرید. مردمک چشم فرد دروغگو تنگ خواهد شد، یکی از ابروهایش بالا می رود یا گوشه لبش به صورت ریز تکان می خورد که این علائم با علامت کف دست باز و خنده صمیمانه در تناقض هستند. نتیجه این خواهد شد که طرف مقابل این فرد خصوصاً اگر یک خانم باشد حرف های وی را باور نخواهد کرد. زیرا همانطور که پیش از این گفته شد، در زبان بدن، آقایان را راحت تر از خانم ها می توان فریب داد، زیرا به طور کلی آقایان توانایی خیلی بالایی در خواندن زبان بدن ندارند. شاید داستان کارجوی **دروغ** گو برای شما جالب باشد.

کارجوی دروغ گو

چند وقت پیش، در مصاحبه استخدامی سازمانی، فردی در پاسخ به سوالی مبنی بر علت ترک کار قبلی خود اینطور توضیح می دهد که در کار قبلی فرصت کافی برای پیشرفتش وجود نداشته و ترک کار قبلی تصمیم سختی برای او بوده چون با تمام کارمندان آنجا رابطه خوبی داشته است. خانمی که به عنوان مصاحبه کننده یکی از مصاحبه ها را انجام داده بود پس از اتمام مصاحبه نظرش این بود که حس درونی اش می گوید که این فرد در مورد محل کار سابق خود دروغ می گوید و علی رغم اینکه رئیس خود را می ستاید ولی حس منفی نسبت به او دارد. طی بررسی فیلم ضبط شده مصاحبه، معلوم شد هر دفعه که وی نام رئیس قبلی خود را می گوید پوزخندی بسیار کوتاه در سمت چپ لب او مشاهده می شود. اغلب اوقات، این علائم متناقض به سرعت کسری از ثانیه در چهره فرد ظاهر می شوند و یک ناظر مبتدی ممکن است متوجه آنها نشود. برای روشن شدن موضوع با رئیس سابق این فرد تماس گرفته می شود. پس از تماس با رئیس معلوم می شود که این فرد به دلیل فروش مواد مخدر به سایر کارکنان از کار قبلی خود اخراج شده است. هر چقدر که این فرد، با اعتماد به نفس کامل سعی در پنهان کردن زبان بدن خود داشت، ولی حرکات ریز متناقض او صحت حرفهایش را زیر سوال برده بود.

کلید این قضیه توانایی جدا کردن حرکات واقعی از دروغین است به طوری که فرد راست گو از دروغ گو یا متقلب مشخص شود. علائمی مانند گشادی یا تنگی مردمک چشم، عرق کردن و سرخی چهره را نمی توان به صورت خودآگاه کنترل نمود ولی حرکتی مانند باز نگه داشتن کف دست به نشانه صداقت به راحتی قابل یادگیری است. همچنین در نظر داشته باشید افرادی که زبان بدن خود را جعل می کنند صرفاً مدت کوتاهی می توانند به این روند ادامه دهند.

با وجود این، مواقعی هستند که به منظور کسب مزایای خاصی، زبان بدن به عمد جعل می شود. به عنوان مثال در مسابقات دختر شایسته جهان، هر شرکت کننده از حرکات بدنی خاص و تمرین شده ای استفاده می کند که به طور آگاهانه آنها را فرا گرفته است تا حس صمیمیت را به مردم و داوران منتقل کند. هر چه بیشتر فرد شرکت کننده در انتقال این علائم موفق باشد، مقبولیت بیشتری کسب می کند ولی حتی شرکت کنندگان باتجربه در این مسابقات نیز صرفاً مدت کوتاهی می توانند زبان بدن خود را جعل کنند و در نهایت بدن آنها علائم متناقض را که مستقل از اعمال آگاهانه هستند بروز می دهد. بسیاری از سیاستمداران در جعل زبان بدن متخصص هستند تا رای دهندگان حرف های آنها را باور کنند. سیاستمدارانی که اینکار را به طور موفقیت آمیز انجام دهند (مانند جان اف کندی یا آدولف هیتلر) دارای کاریزما هستند.

جعل زبان بدن به مدت طولانی کار بسیار سختی است ولی فراگیری نحوه استفاده از زبان بدن مثبت جهت برقراری ارتباط با سایر افراد و حذف زبان بدن منفی که پیام اشتباه به طرف مقابل منتقل می کند حائز اهمیت است. چنین کاری سبب می شود که از بودن در کنار دیگران احساس راحتی کنید و سایر افراد، راحت تر پذیرای شما باشند.

چگونه به یک خواننده حرفه ای زبان بدن شویم؟

حداقل ۱۵ دقیقه در روز زبان بدن سایر افراد را بررسی کنید. یکی از محل های مناسب برای تمرین، جاهایی است که افراد با یکدیگر تعامل دارند. به عنوان مثال، اگر اهل سفر زیاد با هواپیما هستید یا کارتان به گونه ای است که با هواپیما زیاد سفر می کنید فرودگاه مکان خوبی برای مشاهده طیف کاملی از حرکات افراد است زیرا افراد به طور کاملاً آزاد، شوق، خشم، غم، خوشحالی، عدم صبوری و بسیاری دیگر از عواطف و احساسات خود را نشان می دهند. مکان های اجتماعی، ملاقات های تجاری و مهمانی ها نیز مثال های خوب دیگری هستند. وقتی شما در زمینه هنر خواندن زبان بدن تسلط پیدا کنید، می توانید به یک مهمانی رفته، تمام عصر را در گوشه ای بشینید و صرفاً از تماشا و تحلیل زبان بدن دیگران لذت ببرید.

ما انسان های عصر جدید در خواندن علائم زبان بدن ضعف بیشتری نسبت به اجداد نخستین خود داریم، زیرا کلمات باعث حواس پرتی ما می شوند.

تلویزیون نیز منبع خوب دیگری برای یادگیری زبان بدن است. صدای تلویزیون را کم کنید و سعی کنید در ابتدا با دیدن تصویر بفهمید چه اتفاقی در حال رخ دادن است. هر چند دقیقه صدا را زیاد کنید و بررسی کنید که تا چه میزان در خواندن علائم غیرکلامی دقت داشته اید. پس از مدتی که از انجام این تمرین بگذرد، می توانید کل برنامه را بدون صدا تماشا کنید و محتوای آن را درک کنید، درست مانند کاری که افراد ناشنوا انجام می دهند.

با فراگیری نحوه درک زبان بدن نه تنها درک خواهید کرد چگونه سایرین سعی در تسلط بر شما دارند، بلکه از این مهمتر یاد می گیرد تا نسبت به عواطف و احساسات سایر افراد حساس تر باشید. درست همانطور که پرنده شناسان آماتور از تماشای پرندگان و بررسی رفتار آنها لذت می برند، رفتارشناسان و افراد علاقه مند به این حوزه که عواطف و احساسات انسان های دور و برشان برای آنها مهم است از تماشای علائم غیرکلامی انسان ها در دفتر کار، محیط های اجتماعی، تلویزیون یا هر جای دیگری که محیط تعامل افراد مختلف است لذت می برند. چنین افرادی در واقع می خواهند از وضعیت عاطفی انسان های دور و بر خود آگاهی کسب کنند تا در نهایت اطلاعات بیشتری در مورد ذات وجودی و عواطف خودشان بدانند و این که چگونه می توانند رابطه شان با سایر افراد را بهتر کنند.

قسمت هفتم

نقش دست ها و قدرت آنها در زبان بدن بسیار پررنگ است. نوع دست دادن و نحوه استفاده از دست ها می تواند تاثیر مثبت و منفی بر دیگران داشته باشد. کاربرد زبان دست به دوران باستان برمی گردد. در آن زمان وقتی می خواستند نشان دهند که مسلح نیستند کف دستان خود را به صورت باز در هوا بالا نگه می داشتند. چنین حرکتی معنای تسلیم شدن و فرمان پذیر بودن هم می دهد.



دست ها مهمترین ابزار تکامل انسان بوده اند و جالب است بدانید که ارتباط بین مغز و دست ها بیش از ارتباط بین مغز با سایر اعضای بدن است. با وجود این، عده معدودی در رفتار و نحوه حرکت دست ها و روش دست دادن خود با دیگران دقت به خرج می دهند. در حالی که نوع حرکت و نحوه دست دادن شما می تواند نشانه برتری جویی، مطیع بودن و غیره باشد.

در طول تاریخ، بازبودن کف دست نشانه ای از صداقت، درستی، روراستی، تسلیم و فرمانبرداری بوده است. امروزه نیز به هنگام سوگند خوردن، کف دست بر روی قلب قرار می گیرد، یا به هنگام شهادت در دادگاه علیه کسی کف دست راست را بالا نگه می دارند تا حضار و هیئت دادگاه ببینند، در مراسم تحلیف ریاست جمهوری آمریکا، دست چپ بر روی کتاب انجیل و کف دست راست بالا نگه داشته می شود.



در بین حیوانات، سگ ها وقتی می خواهند فرمانبرداری و تسلیم شدن را نشان دهند گلوی خود را در معرض دید حریف قرار می دهند. ما انسان ها برای اینکه نشان دهیم مسلح نیستیم و تهدیدی برای طرف مقابل به حساب نمی آییم کف دستان خود را نشان می دهیم. در ادامه داستانی نقل می شود که خواندن آن خالی از لطف نیست. این داستان درباره نحوه دست دادن شخصی به نام «آدام» و برداشت اولیه افراد مختلف از نحوه دست دادن اوست.

اولین روزیست که «آدام» به عنوان کارمند بخش روابط عمومی وارد شرکت شده و قصد دارد در برخورد نخست با سایر کارکنان تاثیر خوبی از خودش در ذهن آنها برجا بگذارد. در زمان معرفی خود به سایر کارکنان توسط مدیر بخش روابط عمومی، با شوق و ذوق در حالی که لبخند عریضی به چهره دارد با همه دست می دهد. آدام قد بلند (حدود ۱/۹ متر)، خوش تیپ و خوش لباس است و یک کارمند موفق بخش روابط عمومی به نظر می رسد. همیشه طبق عادت خیلی محکم با افراد دست می دهد. محکم دست دادن یکی از درسهایی است که در زمان جوانی از پدرش یاد گرفته است. به ماجرا برگردیم. دست دادن او به قدری محکم بود که باعث خونمردگی در انگشت حلقه (انگشت چهارم) برخی از خانم ها شد. سایر مردها، وارد رقابت با او شدند (کاری که معمولاً مردها انجام می دهند و اگر کسی محکم دست دهد طرف مقابل محکم تر دست می دهد). نظر خانم ها این بود که «باید از او دوری کرد. زیرا او یک مرد آلفا و بی عاطفه است» (مرد آلفا به دنبال برتری، رهبری و تسلط است). ولی نظر مردها این گونه نبود. اما از بخت بد «آدام» نیمی از مدیران اجرایی این شرکت خانم بودند و احتمالاً خودتان حدس خواهید زد چه اتفاقی ممکن است برای «آدام» بیفتد. در مورد زبان بدن خانم ها و آقایان حتما در مقالات بعدی بیشتر صحبت خواهیم کرد.

چگونه تشخیص دهیم کسی روراست و صادق است؟

وقتی افراد می خواهند روراستی یا صداقت شان را نشان دهند، معمولاً کف یک یا هر دو دست خود را به سمت طرف مقابل نگه می دارند و از جملاتی مانند «این کار را من انجام ندادم»، «اگر از دست من ناراحت شدید از شما عذر می خواهم» یا «دارم راستش را به شما می گویم» استفاده می کنند. استفاده از کف هر دو دست مانند بسیاری از علائم **زبان بدن**، حرکتی کاملاً غیرارادی و ناخودآگاهانه است. سخنران زیر با حرکت دستان خود می خواهد به مخاطبین بگوید که به من اعتماد داشته باشید.



اگر دقت کرده باشید، وقتی بچه‌ها **دروغ** می‌گویند یا مسئله‌ای را کتمان می‌کنند، اغلب اوقات دستان‌شان را در پشت خود مخفی می‌کنند. همچنین وقتی مردان قصد مخفی کردن مسئله‌ای را داشته باشند دستان‌شان را جیب خود قرار می‌دهند. حتی ممکن است برای مخفی کردن کف دستان در حالت دست به سینه قرار بگیرند. خانم‌ها به هنگام کتمان حقایق، سعی می‌کنند تا از موضوع طفره برونند یا در مورد موضوعات نامربوط صحبت کنند و در این حین نیز خودشان را به فعالیت‌های دیگر مشغول می‌کنند. در واقع خانم‌ها ترجیح می‌دهند هنگام عدم بیان حقایق وانمود کنند که سرشان شلوغ است.



معمولاً به فروشنده‌ها آموزش داده می‌شود وقتی مشتری دلایل عدم خرید خود را توضیح می‌دهد به کف دستان او نگاه کنند زیرا وقتی مشتری دلایل حقیقی را بیان می‌کند معمولاً کف دستانش در معرض دید فروشنده خواهند بود ولی وقتی قصد خرید ندارد و دلایل غیرواقعی را مطرح می‌کند احتمالاً دست‌های خود را مخفی خواهد کرد.

قراردادن طولانی دست در جیب شلوار نیز یکی از حرکات مورد علاقه مردانی است که حوصله صحبت و بحث کردن را ندارند. در عکس زیر، مردی که دستان خود را در جیبش گذاشته حوصله شنیدن حرف‌های طرف مقابلش را ندارد و از حالت بدن این خانم (تکیه دادن دست‌ها به کمر) می‌توان فهمید که احتمالاً به زور سعی در دیکته کردن حرف خودش دارد. البته همانطور که پیش از این نیز گفته شد، باید مجموعه‌ای از حرکات را در نظر بگیریم. در عکس زیر، علاوه بر دست‌ها، توجه و سمت نگاه مرد نیز به سمت دیگری است و حالت چهره او نیز بی‌تمایلی را نشان می‌دهد. در مورد زبان بدن خانم نیز علاوه بر حالت دست‌ها نوع ایستادن نیز در تشخیص موقعیت به ما کمک کند.



در مجموع می توان گفت که دست ها در حکم تارهای صوتی زبان بدن هستند زیرا بیشتر از سایر اعضای بدن حرف برای گفتن دارند و اگر به هنگام صحبت و سخنرانی حرکت دست ها را حذف کنید به مانند این است که کسی جلوی دهانتان را گرفته است. در آموزش های بعدی به سبک های مختلف دست دادن و معنای آنها پرداخته می شود.

آموزش زبان بدن را با ما همراه شوید.

قسمت هشتم

آیا می توان از زبان بدن سوء استفاده نمود؟

در قسمت قبل آموزش زبان بدن گفته شد که باز بودن کف دست می تواند نشانه ای از صداقت و روراستی باشد ولی آیا همیشه می توان به افرادی که از این حرکت زبان بدن استفاده می کنند اعتماد نمود؟ به عبارت دیگر، ممکن است این سوال برایتان پیش بیاید که آیا با آگاهی از این حرکات امکان سوء استفاده وجود دارد یا خیر؟ یعنی مثلاً اگر دروغ بگوییم و در عین حال زبان بدن صداقت مانند باز بودن کف دست را از خود نشان دهیم، سایر افراد حرفمان را باور خواهند کرد یا خیر؟ پاسخ این سوال هم منفی و هم مثبت است. اگر به خاطر داشته باشید در آموزش های قبلی این نکته گفته شد که افراد مدت زیادی نمی توانند از زبان بدن غیرواقعی استفاده کنند و علائم ریز و ناخودآگاهی در حین دروغ گفتن رخ می دهد که تحت کنترل ما نیستند و با سایر علائم زبان بدن و کلامی ما در تضاد هستند. ولی به هر حال افرادی مانند کلاهبرداران و دروغگوهای فوق حرفه ای به یک هنر ویژه مسلح هستند و قادرند تا علائم غیرکلامی خود را با حرف های دروغ خود هماهنگ کنند و هر چقدر این کلاهبرداران حرفه ای در استفاده از زبان بدن صداقت توانایی بیشتری داشته باشند، حرفشان بیشتر مورد پذیرش قرار می گیرد. البته در اینجا قصد ما ارائه آموزش جهت سوء استفاده از زبان نیست بلکه هدف ما این است تا با یادگیری این حرکات روابط موثر ایجاد کرده و آن را بهبود دهیم.

قانون علت و معلول

با تمرین این حرکت به هنگام برقراری ارتباط با دیگران، احتمال اینکه قابل اعتماد تر و روراست تر به نظر برسید افزایش پیدا می کند و هر چقدر این حرکت به عادت همیشگی شما تبدیل شود، احتمال عدم صداقت و دروغگویی شما کاهش پیدا می کند و در واقع به علت وجود قانون علت و معلول در این قضیه، برای اکثر افراد دروغ گویی در حالی که داستان شان در رویت دیگران است دشوار است. اگر فردی در اغلب موارد شخص صادق و راست گویی باشد معمولاً از این حرکت زیاد استفاده می کند و همین مسئله دروغ گویی را برایش دشوار می کند. زیرا حرکات، عواطف و احساسات رابطه مستقیمی با یکدیگر دارند. اگر شما فردی دیرجوش با دیگران باشید، احتمال اینکه در اکثر مواقع دست به سینه باشید بیشتر است. همچنین عکس این مسئله نیز می تواند درست باشد یعنی وقتی دست به سینه هستید احتمال اینکه حالت تدافعی یا به اصطلاح گارد داشته باشید بیشتر می شود. البته مجدد لازم به ذکر است که این مسئله در صورتی درست است که سایر شرایط نیز حاکی از تدافعی بودن شما داشته باشد.

زبان سه گانه کف دست

یکی از علائم زبان بدن که به آن توجه کمتری می شود ولی دارای قدرت زیادی است استفاده از کف دست به هنگام درخواست از کسی برای انجام کاری، دستور دادن یا راهنمایی کردن کسی است. در واقع نحوه استفاده شما از کف دست تان می تواند یکی از سه حالت عطوفت، قدرت یا تحکم را به طرف مقابل القا کند که در ادامه بیشتر به آن می پردازیم.

به هنگام دستور دادن به کسی، دست شما می تواند یکی از این سه حالت را داشته باشد) ۱: (کف دست به سمت بالا باشد، (۲) کف دست به سمت پایین باشد و (۳) کف دست بسته و انگشت اشاره به طرف شخص باشد. تفاوت بین این سه حالت را با مثالی توضیح می دهیم. اینطور فرض می کنیم که شما از کسی می خواهید تا مثلاً وسیله ای را از جایی بردارد و به جای دیگری ببرد. با فرض اینکه در هر سه حالت، کلمات، تن صدا و حالات چهره شما یکسان باشد و تنها تغییر، تغییر حالت و موقعیت کف دست شما باشد این موضوع را بررسی می کنیم. کف دست رو به بالا نشانه تسلیم است و به نوعی اکثر ما را یاد فرد محتاجی می اندازد که در خیابان دست خود را به سوی عابرین و به نشانه درخواست نیاز و کمک دراز می کند و همانطور که پیش از این گفته شد، در دوران باستان نیز به نشانه عدم حمله سلاح بود که نشان می دهد شما تهدیدی برای فرد مقابل تان به حساب نمی آید. لذا با این تفاسیر اگر به هنگام مطرح کردن درخواست خود، از چنین ژستی استفاده کنید به احتمال زیاد به طرف مقابل احساس فشار و زور القا نخواهد شد و حس بدی نسبت به خود شما و درخواست تان نخواهد داشت. حتی اگر از کسی می خواهید تا با شما صحبت کند و به او بفهمانید که شما تمایل دارید او حرف بزند و شما بشنوید، بالا بودن کف دست در آن لحظه می تواند کارساز باشد. این حرکت نیز طی زمان دچار تغییر و تحولاتی شده و بالا نگه داشتن دست به طوری که کف دست قابل رویت باشد (مثلا در دادگاه) یا قرار دادن کف دست بر روی قلب مثال هایی از این تحولات هستند.



کف دست به سمت بالا: نشانه ای از تسلیم و عدم تهدید

اما وقتی کف دست شما به سمت پایین است، حس قدرت را القا می کنید و همان شخص در مثالی که ذکر شد احتمالاً حس خواهد کرد که شما یک دستور لازم الاجرا به او داده اید و ممکن است بسته به رابطه خانوادگی یا کاری که با او دارید نسبت به شخص شما حس دشمنی پیدا کند یا آن کار را از سر اجبار و ناچاری انجام دهد. به عنوان مثال، اگر

موقعیت شما و آن شخص با هم برابر است و سمت یکسانی دارید ممکن است درخواست شما را اجابت نکند و اگر ژست قبلی (کف دست رو به بالا) را استفاده می کردید احتمال اینکه حرف شما را گوش می کرد بیشتر بود ولی اگر این شخص در محیط کاری یا خانوادگی سمت پایین تری دارد (رئیس و کارمند یا پدر و پسر)، استفاده از این حرکت (کف دست رو به پایین) قابل قبول است زیرا شما نسبت به او قدرت بیشتری دارید.

در دوره حکومت رایش سوم، در سلام نظامی نازی های آلمان نیز «پایین بودن کف دست» نشانه ای از قدرت و استبداد به حساب می آمد. اگر «آدولف هیتلر» به هنگام سلام نظامی کف دست خود را بالا می گرفت احتمالاً کسی از او تبعیت نمی کرد و همه به او می خندیدند.



وقتی زوج های جوان در خیابان دست در دست همدیگر راه می روند، معمولاً از آنجا که مردها مسئول و به نوعی حاکم خانواده محسوب می شوند، کمی جلوتر راه می روند و دستشان بر روی دست خانم و کف دستشان به سمت عقب و کف دست خانم به سمت جلو است.

تا به اینجا دو نوع حرکت در زبان بدن (بالا و پایین بودن کف دست) را بررسی کردیم. در حرکت سوم، همانطور که اشاره شد کف دست بسته است و انگشت اشاره به نشانه تحکم به سمت فرد یا افراد نشانه می رود. در واقع این ژست، دست مشت شده ای است که انگشت اشاره حکم چماق سمبلیکی را دارد که در دست گرفته اید و از آن برای

تسلیم کردن فرد مقابل و وادار کردن او به تبعیت استفاده می کنید. چنین حرکتی به طور ناخودآگاه حس بسیار بدی را در دیگران اشاره می کند زیرا نشانه ای از تحکم و اعمال قدرت شدید است.



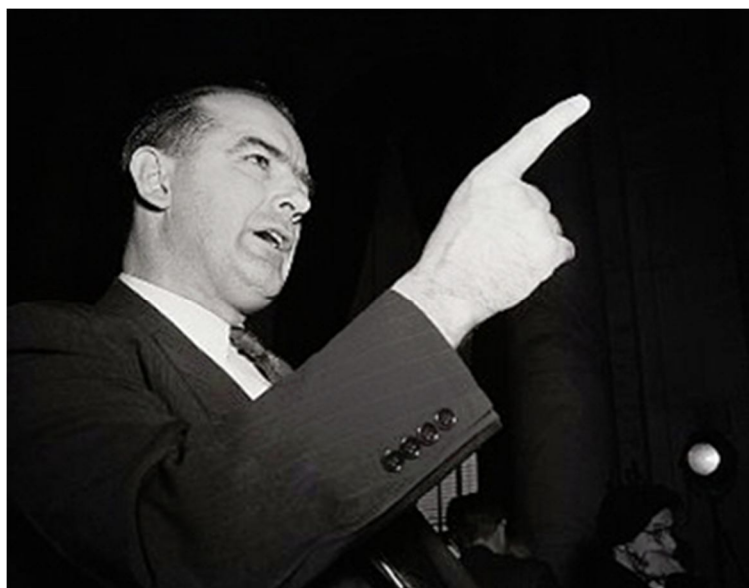
این حرکت یعنی یا این کار را انجام داده یا اینکه.....

این حرکت یکی از آزاردهنده ترین حرکاتی است که به هنگام صحبت و سخنرانی می توانید استفاده کنید خصوصاً وقتی کلمات سخنرانی شما نیز تحکم گونه باشد اوضاع بدتر هم می شود. در این زمینه تحقیقاتی نیز انجام شده که پس از نکته فرهنگی زیر بدان اشاره می شود.

نکته فرهنگی :در برخی کشورها مانند مالزی و فیلیپین، این یک علامت توهین آمیز است زیرا فقط برای اشاره به حیوانات استفاده می شود. در مالزی، افراد برای اشاره به سایرین یا دادن آدرس از انگشت شست خود استفاده می کنند.

آزمایش تاثیر حرکات کف دست بر روی مخاطبین سخنرانی

طی آزمایشی، محققین از تعدادی از سخنرانان خواستند تا طی مجموعه ای از سخنرانی های ده دقیقه ای در برابر طیف گوناگونی از مخاطبین از این سه حرکت استفاده کنند و قرار بود در انتهای سخنرانی نیز نظر مخاطبین ثبت و ضبط شود. نتایج این گونه بود: سخنرانانی که از کف دست به سمت بالا استفاده کرده بودند نظر ۸۰ درصد مخاطبین را جلب کرده بودند که این میزان برای سخنرانان دیگر با موضوع سخنرانی مشابه ولی این بار با کف دست به سمت پایین به ۵۰ درصد کاهش یافت. میزان رای مثبت به سخنرانی در حالت سوم (استفاده از انگشت اشاره) نیز ۳۰ درصد بود و برخی از مخاطبین نیز سالن را ترک کرده بودند .



در این تحقیق زبان بدن نیز مشخص شد که در حالت سوم، علاوه بر حس منفی، در مقایسه با دو سخنرانی دیگر، شنوندگان بخش کمتری از مطالب گفته شده را به خاطر می آوردند. پس اگر عادت به استفاده از این ژست دارید و می خواهید فضا و اثر مثبتی در رابطه خود با دیگران ایجاد کنید سعی کنید از دو حرکت دیگر استفاده کنید. برخی از سخنرانان نیز برای کاهش اثر منفی این حرکت، با استفاده از انگشت اشاره و انگشت شست حلقه کوچکی درست می کنند و در حین حالی که قدرت خود را حفظ می کنند ولی فردی تهاجمی به نظر نمی رسند. این تاکتیک به اکثر افراد موفق در عرصه سخنرانی، تجارت و سیاست آموزش داده می شود و طبق نظرسنجی های انجام شده، از نظر مستمعین این گونه افراد زیرک، اندیشمند، هدفمند و متمرکز هستند.



در مقابل، سخنران هایی که از انگشت اشاره (زبان بدن (خود استفاده می کنند افرادی تهاجمی و گستاخ به نظر می رسند و مطالب آنها کمتر در ذهن مخاطب می ماند زیرا معمولاً وقتی یک سخنران مستقیم به مخاطبین اشاره می کند، مخاطبین به جای گوش دادن و توجه به مطالب او، ذهن خود را با قضاوت نسبت به شخصیت فرد مشغول می کنند .

در آموزش زبان بدن بعدی، انواع سبک های دست دادن به همراه تحلیل آنها ارائه می شود. از اینکه با ما همراه هستید سپاسگزاریم.

قسمت نهم

تجزیه و تحلیل سبک های مختلف دست دادن (زبان بدن)

دست دادن، یادگاری از دوران باستان است. در آن زمان هر موقع که دو قبیله بدوی در شرایط صلح با یکدیگر مراوده داشتند، با کف دست بازوی یکدیگر را می گرفتند تا نشان دهند که هیچ سلاحی ندارند یا سلاحی را مخفی نکرده اند. در دوران روم باستان، حمل خنجر مخفی در آستین کار رایجی بود که رومی ها برای محافظت از خود انجام می دادند و این سبک دست دادن یعنی گرفتن بازو به هنگام احوالپرسی حرکت رایجی بین رومی ها بود که نمونه ای از آن را در شکل زیر می بینید که امروزه در ورزش استفاده می شود.



شکل مدرن این رسم باستانی همان دست دادن با کف دست است که امروزه نیز استفاده می کنیم و گفته می شود این سبک دست دادن در ابتدا در قرن نوزدهم و جهت انجام معاملات تجاری بین دو فرد با موقعیت اجتماعی و مالی برابر استفاده شده است و طی صد سال گذشته کم کم رواج یافته و جاافتاده است به طوری که امروزه در اکثر کشورهای اروپایی و آمریکایی در اولین برخورد و ملاقات ها و نیز به هنگام ورود به محیط های تجاری، مهمانی ها و رویدادهای مختلف از این سبک استفاده می شود.

زبان بدن در کشور های مختلف : حتی در کشورهایی مانند ژاپن که به هنگام سلام و احوالپرسی طبق رسم سنتی شان به یکدیگر تعظیم می کنند یا در تایلند که از ژستی به نام «وای» (Wai) استفاده می کنند (که مانند حالت دعا کردن است و دو کف دست، رو به روی سینه، بر روی هم گذاشته می شود)، سبک دست دادن مدرن و غربی نیز به طور گسترده دیده می شود. در تصاویر زیر به ترتیب تعظیم کردن (bowing) و ژست «وای» را مشاهده می کنید.



در اکثر کشورها، به هنگام دست دادن، معمولاً طرفین پنج تا هفت بار دست همدیگر را تکان می دهند ولی در برخی کشورها مانند آلمان این حرکت دو تا سه بار انجام می شود و به اندازه دوبار تکان دادن دست، دست همدیگر را فقط نگه می دارند. زبان بدن فرانسوی ها نیز مانند ما ایرانی ها به هنگام سلام و احوالپرسی و نیز خداحافظی و ترک محلی که وارد آن شده اند با یکدیگر دست می دهند.

چه کسی اول باید دست خود را دراز کند؟

یکی از ابتدایی ترین و مهمترین سوالاتی که پیش از پرداختن به سبک های مختلف دست دادن و معنای آنها پیش می آید این است که در برخورد اول چه کسی اول باید دست خود را دراز کند؟ و آیا قانونی در این زمینه وجود دارد یا خیر؟ که در ادامه به آن می پردازیم.

به طور کلی، دست دادن در اولین برخورد یا پس از ورود به ملاقات تجاری، مهمانی و ... امری عادی و پذیرفته شده است، ولی موقعیت هایی نیز هستند که بهتر است شروع کننده نباشید. مثلاً به فروشنده ها آموزش داده می شود که با مشتری دست ندهند زیرا شاید خریدار تمایلی به چنین استقبالی از طرف فروشنده نداشته باشد و حس کند که مجبور به دست دادن شده است. به طور کلی باید سعی کنید پیش از دست دادن از خودتان بپرسید که آیا طرف مقابل از این کار استقبال خواهد کرد یا خیر. تحت این شرایط، به فروشنده ها توصیه می شود که بهتر است صبر کنند تا ابتدا مشتری دست بدهد و اگر تمایلی به دست دادن ندارد به جای آن می توان با تکان دادن سر احوالپرسی کرد. در برخی کشورها مانند کشور عزیزمان ایران و برخی کشورهای اسلامی دست دادن با خانم ها مجاز نیست و به جای آن نیز می توان با تکان دادن سر سلام و احوالپرسی کرد و خوش آمد گفت. با وجود این، در سایر جاها حتی کشورهای غربی نیز توصیه می شود در صورتی که ابتدا خانم ها اقدام به دست دادن کردند، با آنها دست بدهید و به عنوان آقا ابتدا دست خود را دراز کنید. در مهمانی ها نیز رسم بر این است در صورتی که طرف مقابل از شما بزرگتر است ابتدا او دستش را دراز کند.

حس سلطه جویی و برتری چگونه از طریق دست دادن منتقل می شود؟

پیش از این در مورد بالا بودن کف دست (به نشانه تسلیم) و پایین بودن کف دست (به نشانه قدرت) صحبت شد و در اینجا به رابطه آن با دست دادن می پردازیم. در دوران روم باستان، دو رهبر رومی به هنگام ملاقات همدیگر به نوعی دست می دادند که می توان آن را نوعی مچ اندازی در حالت ایستاده دانست. اگر یکی از دیگری قدرتمندتر بود، دستش بر بالای دست دیگری قرار می گرفت که چنین موقعیتی، موقعیت دست برتر (بالا تر) نامیده می شود.



حال فرض کنید که شخصی را برای اولین بار ملاقات کرده اید و جلسه خود را با دست دادن آغاز می کنید. به طور ناخودآگاه، یکی از سه حس زیر به شما منتقل خواهد شد:

۱ (سلطه جویی): این حس به شما می گوید که شخص مقابل قصد سلطه و غلبه بر شما دارد و بهتر است مراقبت باشید.

۲ (تسلیم و فرمان پذیری): این حس به شما می گوید می توانید بر این شخص تسلط پیدا کنید. او کاری را انجام می دهد که من می خواهم.

۳ (تساوی): احساس راحتی با این شخص خواهید داشت.

این حس ها و نگرش ها به صورت ناخودآگاه منتقل می شوند ولی می توانند بر روی نتیجه هر ملاقات یا جلسه ای اثر داشته باشند. با آگاهی و اطلاع از روش های دست دادن و معنای آنها می توانید در ملاقات های حضوری تاثیر زیادی بر طرف مقابل بگذارید.

دست سلطه جو

می توانید با چرخاندن دست تان به طوری که کف دست شما به طرف پایین و کف دست فرد مقابل شما به سمت بالا باشد حس سلطه جویی خود را به طرف مقابل منتقل کنید. در تصویر زیر، دست سمت راست دست سلطه جو است. کف دست شما در بالای دست طرف مقابل قرار بگیرد؛ با این کار به طرف مقابل می فهمانید که دوست دارید کنترل موقعیت در اختیار شما باشد.



با مطالعه زبان بدن بر روی ۴۰۰ مدیر ارشد اجرایی (که ۹۰ درصدشان مرد بودند) مشخص شد که نه تنها ابتدا تمام مدیران اقدام به دست دادن می کنند بلکه ۹۰ درصد آقایان و ۳۰ درصد خانم ها از موقعیت دست سلطه جو و برتر استفاده می کنند. مسائلی مانند نشان دادن قدرت و به دست گرفتن کنترل عموماً اهمیت کمتری برای خانم ها دارد و

شاید همین مسئله دلیلی بر این باشد که از هر سه خانم، یک نفر از موقعیت دست برتر استفاده می کند. همچنین تحقیقات نشان داده که در در موقعیت ها و فضاهای اجتماعی، برخی خانم ها به منظور نشان دادن مطیع بودن خود خیلی محکم با آقایان دست نمی دهند که این مسئله به نوعی زنانگی و لطافت آنها را نشان می دهد. در محیط های تجاری، چنین کاری ممکن است برای خانم ها دردسر ایجاد کند زیرا مردها خانمی را که شل دست می دهد ضعیف می پندارند و او را جدی نمی گیرند و علی رغم اینکه امروز تساوی مرد و زن و دم زدن از آن مد شده خانم هایی که در محیط های کاری و ملاقات های تجاری حس زنانگی خود را نشان می دهند و از در ضعف وارد می شوند توسط سایر مردها یا حتی سایر خانم های آن جمع جدی گرفته نمی شوند. البته این نیز بدین معنی نیست که یک خانم در کسب و کار باید به روش مردانه عمل کند، بلکه فقط بهتر است از علائمی که کاملاً مختص خانم ها است مانند شل دست دادن، پوشیدن دامن کوتاه، کفش پاشنه بلند و مسائلی از این دست پرهیز کند. البته تفاوت های زبان بدن مرد ها و زن ها رو در مقاله ای جداگانه مورد بررسی قرار می دهیم.

در سال ۲۰۰۱، «ویلیام چاپلین» در دانشگاه آلاباما تحقیقی در مورد زبان بدن، دست دادن انجام داد و به این نتیجه رسید که افراد برون گرا محکم دست می دهند در حالیکه افراد نورتیک و خجالتی اینطور نیستند. همچنین چاپلین دریافت خانم هایی که از ایده های جدید استقبال می کنند محکم دست می دهند. مردها نیز چه از ایده های جدید استقبال بکنند یا نکنند محکم دست می دهند. لذا محکم دست دادن برای خانم ها در محیط کسب و کار می تواند حس خوبی را منتقل کند.

با آموزش های تخصصی زبان بدن پویا ودایع همراه باشید.

آموزش زبان بدن قسمت دهم

آموزش زبان بدن را با نقد دست دادن ها ادامه می دهیم .

دست سلطه پذیر

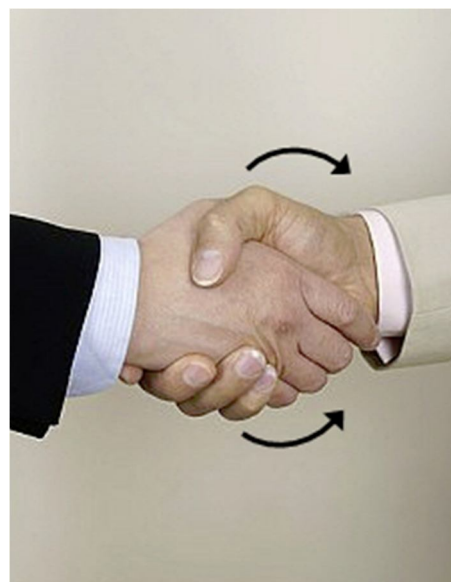
نقطه مقابل دست سلطه جو (کف دست به پایین)، دست دادن به صورتی است که کف دست رو به بالا باشد (سمت راست تصویر زیر را ببینید). با این کار در واقع باعث می شوید دست طرف مقابل بالا باشد و به نوعی سلطه پذیری خودتان را نشان می دهید.



این نوع دست دادن موقعی به کار می آید که قصد دارید به طرف مقابل این حس را القا کنید که می تواند موقعیت را دست بگیرد و او کنترل کننده اوضاع است. چنین سبک دست دادنی به هنگام معذرت خواهی نیز کاربرد دارد. به طور کلی دست دادن در صورتی که کف دست به بالا باشد نشانه ای از قابل کنترل بودن شما است اما همانطور که بارها تکرار کردیم، در آموزش زبان بدن باید همه جوانب را سنجید. مثلاً فرض کنید با شخصی که آرتروز دارد دست می دهید. چنین اشخاصی به دلیل حفاظت از دست خود محکم دست نمی دهند و به همین دلیل به راحتی می توان به هنگام دست دادن کف دست آنها را چرخاند و در موقعیتی قرار داد که دست شما دست برتر باشد. همینطور پیش از این اشاره شد جراحان، نوازندگان و هنرمندان نیز شل دست می دهند و بنابراین در چنین مواردی باید سایر علائم را در کنار نحوه دست دادن در نظر گرفت تا بتوانید به این نتیجه برسید که آیا این شخص، فرد قابل کنترلی است یا خیر. زیرا افراد مطیع در ادامه تعامل شان با شما حرکات دیگری را انجام خواهند داد که نشانه ای از مطیع بودن آنهاست. این مسئله نیز در مورد افراد سلطه جو صادق است و علاوه بر دست دادن، این افراد به منظور نشان دادن قدرت خود از سایر ژست ها و حرکات (مانند نوع نگاه، طرز ایستادن و غیره) استفاده خواهند کرد که در جای خود به آنها پرداخته می شود.

ایجاد حس تساوی و برابری به هنگام دست دادن

وقتی دو فرد سلطه جو با یکدیگر دست می دهند، کشمکش سمبلیک قدرت بین این دو فرد رخ می دهد و هر یک به نوبه خود سعی می کند تا کف دست طرف مقابلش را بچرخاند و در موقعیتی قرار دهد تا حس سلطه جویی خود را القا کند. نتیجه چنین کشمکشی این خواهد شد که کف دست طرفین در موقعیت عمودی قرار می گیرد و لذا این سبک دست دادن (تصویر زیر) حس برابری و احترام متقابل را ایجاد می کند زیرا هیچ یک از طرفین قصد تسلیم شدن ندارد و هر دو موضع برابر دارند.



ایجاد حس تفاهم و دوستی به هنگام دست دادن

برای ایجاد حس تفاهم و دوستی به هنگام دست دادن بهتر است دو نکته رعایت شود. یک اینکه مطمئن شوید کف دست شما و طرف مقابل در حالت عمودی قرار دارد به طوری که هیچ کدام در حالت سلطه جویی یا سلطه پذیری قرار نداشته باشید. دو اینکه به همان میزان که طرف مقابل دست شما را فشار می دهد، شما هم همان مقدار دست او را فشار دهید. مثلاً اگر میزان محکم دست دادن را بین ۱ تا ۱۰ واحد بسنجیم و شما به اندازه ۷ واحد محکم دست می دهید و طرف مقابل به اندازه ۵ واحد، شما باید ۲۰ درصد از قدرت دست دادنتان بکاهید و اگر طرف مقابل به اندازه ۹ واحد دست شما را فشار می دهد و شما ۷ واحد، باید ۲۰ درصد با قدرت بیشتری دست بدهید. همچنین اگر در جایی وارد می شوید که باید با ۱۰ نفر دست بدهید، باید زاویه و شدت دست دادن خود را بر اساس هر یک افراد تنظیم کنید تا به تک تک افراد حس تفاهم و دوستی و موقعیت برابر را منتقل کنید. همچنین به خاطر داشته باشید که دست آقایان معمولاً حدود دو برابر بیشتر از دست خانم ها قدرت و فشار دارد. (آموزش زبان بدن متفاوت آقایان با خانم ها را در مقالات بعدی مورد توجه قرار خواهیم داد)

در انتها آموزش زبان بدن نیز باید گفت که دست دادن به عنوان ژستی برای سلام و احوالپرسی، خوش آمدگویی، خداحافظی و بستن قرارداد در ملاقات های تجاری، مهمانی ها و غیره استفاده می شود و از این رو باید همیشه گرم و دوستانه باشد و حس مثبت به طرف مقابل منتقل کند. در آموزش بعدی به روش هایی می پردازیم که چگونه می شود به هنگام دست دادن، افراد سلطه جو و قدرت طلب را خلع سلاح نمود و از موضع برابر با آنها دست داد.

زبان بدن عادل فردوسی پور

سال هاست تلویزیون ایران با داشتن برنامه نود، برگ برنده ای را در زمینه تولید برنامه های ورزشی در دست دارد و عادل فردوسی پور هم به عنوان تهیه کننده و مجری نود، ستاره بی رقیبی است که مدال افتخار تمام این موفقیت را برگردن دارد. حالا بعد از گذشت ۱۶ سال از تولید و پخش این برنامه بسیار موفق ورزشی، شاید وقت آن رسیده که به زبان بدن مجری مشهورش بپردازیم؛ چون بدون هیچ شکی بخش مهمی از این توفیق بی نظیر و اقبال مردمی، به نوع گفتار و زبان بدن مجری اش باز می گردد. راز زبان بدن عادل فردوسی پور چیست؟ او چطور می خندد، می ایستد و می نشیند که با گذر سال های زیادی از پخش برنامه اش هنوز هم دیدنی و پذیرفتنی است. در این مقاله می خواهیم با کمک پویا ودایع کارشناس زبان بدن و مذاکره به تحلیل زبان بدن عادل فردوسی پور بپردازیم.

خنده عادل، کلید آخرین قفل مذاکره

عادل فردوسی پور از خندیدن با صدای بلند ابایی ندارد او موقع خندیدن دهان خود را به صورت طولی باز کرده و نفس خود را موقع خندیدن از اعماق سینه، رها می کند. فردوسی پور موقع خندیدن های شدید سر خود را به عقب می برد و البته خیلی سریع هم می تواند خنده کاملا آزاد و کامل خودش را در موقع مناسب کنترل کند. ردیف های منظم و تمیز دندان او نشانه اهمیتی است که به تمیزی و نظافت می دهد و برای کسانی که به زبان بدن اهمیت می دهند، نشانه روشنی است. فردوسی پور هنگام خندیدن، برق خاصی در چشم هایش دارد و وقتی معصومیت چهره دوست داشتنی اش با خنده های خاص اش همراه می شود، هر توافقی ممکن است. گاهی خنده زیرکانه او به عنوان آخرین واکنش به توضیحات کسی که مورد گفتگوست، با هوشمندی نظرش را بدون این که کلامی بگوید، منتقل کرده و نتیجه گیری بحث را با چهره ای گویا، به مردم می سپارد ضمن این که گاهی خنده های معصومانه و بجایش، آخرین قفل های مذاکره با افرادی که کدورت هایی دارند، به راحتی باز می کند.

نگاه های فردوسی پور

شاید ما فکر کنیم عادل ارتباط چشمی خوبی دارد و همیشه و همه جا می تواند از چشم هایش درست استفاده کند. اما فردوسی پور در روابط عادی و خارج از فوتبال، نمی تواند به صورت و چشم های افراد نگاه کند. عدم نگاه کردن عادل به دیگران معمولا افراد را به این فکر می اندازد که او معذب و یا خجالت زده است اما در کل به نظر می رسد او یک شخصیت خاص منحصر به خود دارد و آن هم مشغول کردن خود موقع صحبت با دیگران و عدم تماس چشمی کامل و صد در صد با مخاطب است، برای نمونه مواقعی که فردوسی پور می خواهد با مهمان های برنامه صحبت کند تمام مدت را صرف نگاه به مهمان نمی کند و هرازگاهی از دفترچه اش استفاده می کند و یادداشت می کند و یا نقاشی نامفهومی را می کشد. این رفتار طبیعی است و افرادی هستند که با این روش ارتباط برقرار می کنند. فردوسی پور در کل آدم محبوب و مآخوذ به حیایی هست که نگاه هایش، حس خوبی به نفر مقابل می دهد، نگاه های عادل همراه با معصومیت است و چهره او در هر حال، آرامش و تسلط او را به بیننده انتقال می دهد.



چهره اش حرف می زند

فردوسی پور دارای یک چهره مشخصاً کودکانه **baby face** است که با نگاه اولیه ، اولین چیزی که توجه را جلب می کند دهان و چیدمان دندان های او است که حالت چهره اش را خندان و معصوم نشان داده و به همین دلیل همیشه افراد، لبخند را روی لب هایش حس می کنند . عادل همیشه برای بیان تعجب خود و حتی عصبانیت خود، تغییر حالات چهره خود را به طور واضح نشان می دهد ، قصد او از این کار انتقال احساس و ذهنیت اش نسبت به بحث هایی است که در جریان است . او خیلی خوب از چهره منعطف خود برای بیان احساساتش استفاده می کند و همیشه هم این بروز احساسات، صادقانه به نظر می رسد. تعجب، تایید، مخالفت و عصبانیت او کاملاً با میمیک چهره اش مشخص می شود به طوری که گاهی بدون این که حرفی بزند می تواند پیامش را برساند و این برای کسی که کار تصویری می کند، امتیاز مهم و منحصر بفردی است.

آرامش در حضور دیگران

چرا عادل همیشه آرام است با اینکه برنامه نود محل حاشیه های جنجالی و تیترو سوژ مقاله های فراوان و متنوع در روزنامه ها است؟ چرا او همیشه در شروع برنامه آرام و بدون استرس به نظر می رسد؟

یکی از دلایلی که باعث آرامش نسبی او است و می تواند بدون هرگونه استرسی این برنامه را اجرا کند، عدم وارد شدن خودش به حاشیه ها است ؛ یعنی هرچند برنامه او روی حاشیه ها متمرکز است اما درمورد خودش وارد بازی

حاشیه ها نمی شود و حتی وقتی درباره برنامه اش، حرف و حدیث هست و یا مقالاتی حاشیه ساز، درباره اش منتشر شده، در برنامه نود به آن ها نمی پردازد و نمی گذارد سایه این مطالب و حاشیه ها روی اصل برنامه تاثیر بگذارد. او با تکیه بر دانش بالا و احاطه کامل اش بر اصل و فرع فوتبال ایران و جهان، دارای اعتماد به نفس زیادی در حوزه اجرا شده است. به طور کلی افراد هرچه مطالعه و دانش بیشتری داشته باشند، دارای اعتماد به نفس بیشتری خواهند شد و کمترین حرف ها و واکنش هایی که که دیگران درباره شان دارند، حساس هستند به همین دلیل هم در آرامش و با تسلط کار می کنند.

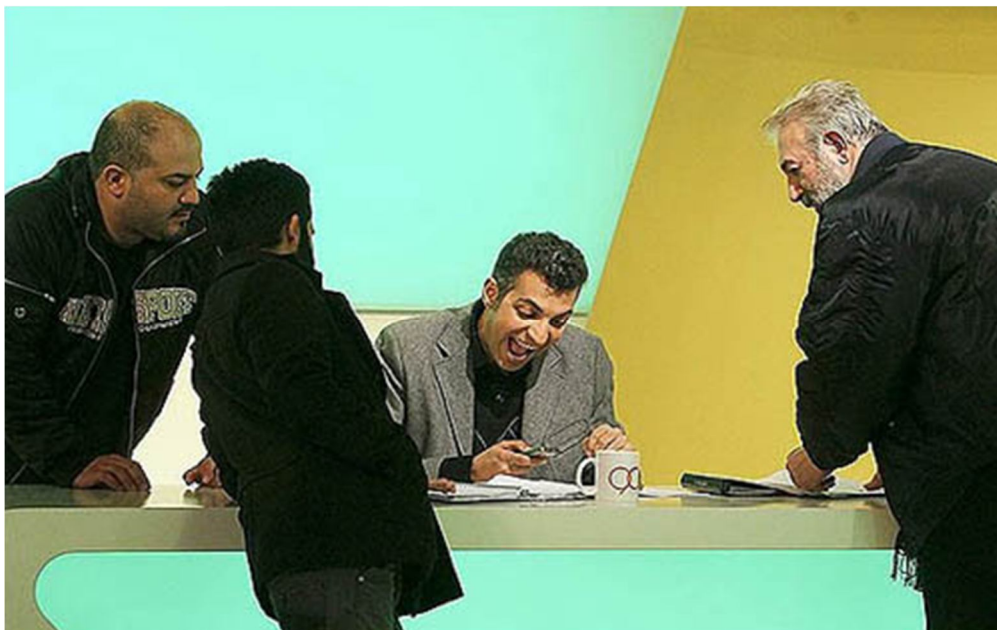


دست هایش...

فردوسی پور از جمله مجری هایی است که خیلی راحت و بجا از دست های خود استفاده می کند و برای شمردن و نشان دادن حالت های مختلفی از انگشتان دست به خوبی کمک می گیرد. او علاقه خاصی به استفاده از حرکت دست ها و زدن دست ها به هم دارد و اینکار را در برنامه های خود، به خوبی انجام می دهد. استفاده از دست ها اغلب در افرادی که به صداقت اهمیت می دهند، بیشتر است. استفاده از دست ها در فردوسی پور یک امر عادی و نهادینه شده است. او برای شمردن ایراد های یک تیم و یا تعداد مسایل یک موضوع از انگشت های خود کمک می گیرد و با مکث های بجا، حرکات را خود را نشان می دهد. اغلب حرکات او با دست ها به صورت خطی و صاف است که با حرکات های صورت و بدن توأم می شود، انگشتانش به صورت خطی و مستقیم در کنار هم باز می شوند، ضمن این که اغلب با گارد بازی نشسته و هیچ وقت دست به سینه و منقبض نیست. حرکات دست عادل، خیلی وقت ها مانند حرف زدنش سریع است و نکته مهم دیگر این که او برای نشان دادن افراد سعی دارد که اشاره مستقیم با دست نداشته باشد و با خودکار و یا وسایل پیش رو به صورت غیر مستقیم اشاره کرده و بازی هایی را با دستانش انجام می دهد تا سوتفاهمی در طرف مقابل ایجاد نشود. بازی کردن او با خودکار و ورق های روی میز خود نشان گر هوشمندی اوست که می تواند به بینندگان، تسلط خودش را در اجرا و همچنین مدیریت برنامه نشان دهد.

پیشگام در پوشیدن شلوارهای اسپرت

او برای اجرا همیشه از کت استفاده می کند ولی هیچ وقت او را با کت و شلوار رسمی ندیده ایم . اودر پوشیدن شلوارهای اسپرت می شود گفت در میان مجری های تلویزیون، پیش گام بوده است و با انتخاب درست رنگ لباس های خود و ست کردن آنها کنار هم توانسته چهره خوبی را از خود در نگاه اول نشان دهد . او علاقه خاصی به پوشیدن کت های دو دکمه با یقه های دراز استاندارد دارد . لباس پوشیدن او متناسب با دکور برنامه و نشانگر هوش بالای او در انتخاب لباس را دارد و هیچ کس نمی تواند او را در لباس کت و شلوار تجسم کند.



ایستادن به سبک عادل

بینندگان تلویزیون، عادل فردوسی پور را کمتر در حالت ایستاده دیده اند، او برای ایستادن یک قانون کلی برای خود دارد و آن هم یک وری ایستادن هست یعنی انگار او دوست دارد همیشه یک سمت بدن خود را به مخاطب و دوربین کج کند و کاملاً صاف ایستادن در کارش نیست . اگر به ایستادن فردوسی پور دقت کنید می بینید که پا هایش را به اندازه شانه باز می کند و فاصله پاهایش از هم اندازه عرض شانه هایش هست و برای توضیح دادن مطالب هم پاهای خود را جابجا می کند. باز کردن شانه ها به اندازه عرض شانه ها نشانه ادب اوست.

راحت از هر لحاظ!

به نظر می رسد فردوسی پور در انتخاب صندلی که می نشیند، وسواس خاصی دارد و دوست دارد هنگام اجرای برنامه توان حرکتی خوبی داشته باشد و از تکان خوردن در هنگام مصاحبه با مهمان و یا گفتگوی تلفنی برای راحت تمرکز کردن، استفاده می کند . انتخاب یک صندلی با تکیه گاه و پشتی بلند، نشان از این دارد که علاقه دارد در صندلی

راحت باشد و برای ساعت ها نشستن برنامه ریزی کرده است ، موقع نشستن هم همیشه خیلی راحت به نظر می رسد که این راحتی و صمیمیت به بیننده هم منتقل می شود.



دفاع از خود با لبخند!

عادل فردوسی پور در عقیده خود بسیار راسخ و ثابت قدم است، اما فرق بین او و دیگر مجریانی که دارای ثبات قدم هستند این است که به محض آنکه حرف جدیدی شنید و تشخیص داد که عقیده اش اشتباه است، آن را تغییر می دهد و در پذیرش حقیقت و باورهای درست تردید نمی کند و این کار را با تکان های سر و خم کردن بدن به جلو به دیگران نشان می دهد . یکی دیگر از خصوصیات اخلاقی عادل، قدرت عجیب و باور نکردنی او، در جلب نظر کسانی است که با وی کدورت و یا مشکلی پیدا کرده اند. دفاع اصلی او در رفع کدورت ها، همان لبخند معروف مخصوص می باشد. او صادقانه سعی می کند دست دوستی به سوی کسی که از وی دلگیر شده است دراز کند و این را در رفتار و چهره او به خوبی می توان دید . همین رفتار هاست که قابل اعتماد بودن را نشان میدهد و بینندگان می توانند به طور در بست و کامل به او اعتماد کرده و او را مرجعی برای اصل وحاشیه فوتبال داخلی و خارجی بدانند . او با دکور برنامه و آرایش میز خود به دیگران نشان می دهد که از درهم برهمی امور، واقعا متنفر است و در مقابل شیفته هماهنگی ، نظم و ترتیب است . از حرکات و رفتار های غیر کلامی این مجری جوان می توان نکات زیادی را حدس زد که هر کدام می تواند یک زاویه از زندگی و شخصیت او را بیان کند.

عادل فردوسی پور در استفاده از زبان بدن خود بسیار محتاط و کنترل شده عمل می کند و سعی دارد از تقلید اجتناب کند . حرکات بدن او کاملا با حال و هوای برنامه های او در ارتباط است و همه این ها، رمز موفقیت اوست.

نویسنده : سعیده خداوردیان

کارشناس: مهندس پویا ودایع ، نویسنده و مدرس زبان بدن

چاپ شده در مجله زندگی ایدآل شماره آبانماه

آموزش زبان بدن قسمت یازده

خلع سلاح کردن فرد سلطه جو

کف دست رو به پایین یادآور سلام نازی های آلمان است و تهاجمی ترین حالت دست دادن به حساب می آید زیرا به طرف مقابل شانس کمی برای برقراری یک رابطه از موضع برابر می دهد. معمولاً اشخاص سلطه جو به این سبک دست می دهند، همیشه آغازکننده هستند و سعی می کنند با بازوی سفت و کف دست رو به پایین خود، طرف مقابل را در موضع فرمان پذیری و مطیع بودن قرار دهند.



اگر احساس کردید که کسی به عمد با شما به این شکل دست می دهد می توانید با استفاده از روش های زیر اصطلاحاً طرف را خلع سلاح کنید:

۱. به سمت راست فرد سلطه جو بروید

اگر فرد سلطه جو و طالب قدرتی به این شکل با شما دست داد برگرداندن کف دست او به حالتی که نشان دهنده موضع برابر باشد کار سختی نیست ولی طرف مقابل تان متوجه این تکنیک خواهد شد. دست دادن با کف دست رو به پایین اغلب توسط مردان انجام می شود.

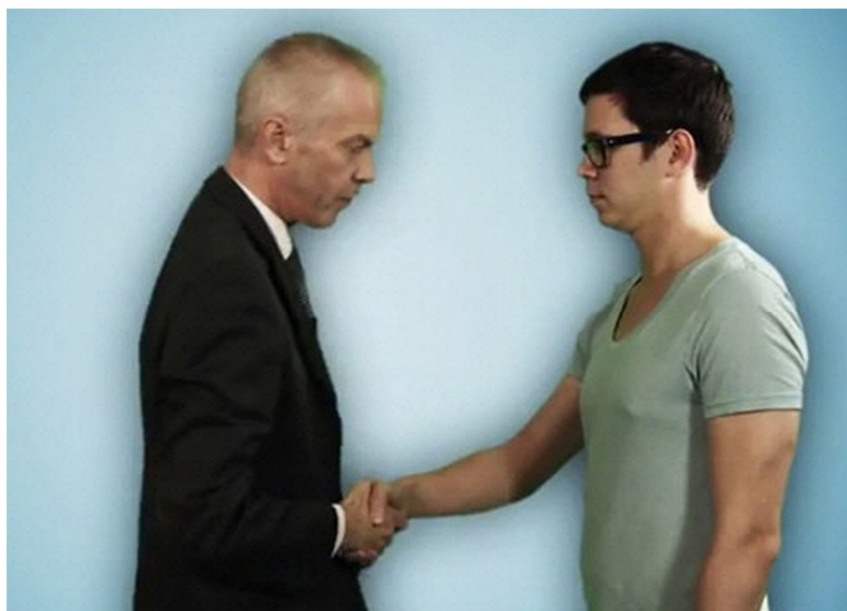
طبق این تکنیک، ابتدا با پای چپ به سمت طرف مقابل بروید که البته این کار شاید در نگاه اول برایتان سخت باشد زیرا به طور طبیعی ۹۰ درصد افراد موقع دست دادن با دست راست، با پای راست به سمت طرف مقابل می روند.



نشانه های فرد سلطه جو (سمت چپ) را در عکس فوق مشاهده می کنید که سعی دارد با دراز کردن دستش در حالتی که کف دست به سمت پایین است با فرد سمت راست دست بدهد.



در زمان دست دادن حالت دست ها به گونه ای است که کف دست فرد سمت راست به سمت بالا و کف دست فرد سلطه جو (سمت چپ) به سمت پایین است.



فرد سمت راست که در ابتدا کف دستش به سمت بالاست با پای چپ یک قدم به سمت راست فرد سلطه جو رفته و در عرض فضای شخصی فرد سلطه جو حرکت کرده است.

در ادامه، در تصویر زیر با پای راست به طرف مقابل نزدیک تر گشته و بیشتر وارد حریم شخصی اش شده است (تقریباً نزدیک دست چپ فرد سلطه جو قرار گرفته است). این کار باعث می شود که دست فرد سلطه جو به بدنش نزدیک شود و جلوی شکم قرار بگیرد. به دلیل ساختار و مکانیک بازو و شانه انسان (خصوصاً در آقایان) دست فرد سلطه جو در جهت عمودی قرار می گیرد. این تاکتیک به شما امکان می دهد تا با جهت گیری مجدد دست به صورتی که کف دست در حالت عمودی قرار داشته باشد، موقعیت و موضع برابر بین خودتان و طرف مقابل ایجاد کنید. همچنین با ورود به حریم شخصی فرد سلطه جو می توانید کنترل بیشتری بر روی طرف مقابل داشته باشید.



توصیه ما این است که روش دست دادن خودتان را آنالیز کنید و ببینید که آیا زمانی که به دست دادن اقدام می کنید ابتدا پای چپ را جلو می گذارید یا پای راست را؟ اکثر افراد راست پا هستند که این مسئله به هنگام دست دادن با فرد سلطه جو یک نقطه ضعف محسوب می شود زیرا همانطور که گفته شد در خلع سلاح فرد سلطه جو ابتدا باید با پای چپ به سمت طرف مقابل رفت که این حرکت برای افراد راست پا مشکل تر است. پس سعی کنید این تکنیک را تمرین کنید و موقع دست دادن ابتدا با پای چپ به سمت طرف مقابل بروید زیرا در این صورت راحت تر می توانید با افراد سلطه جویی که قصد کنترل تان را دارند کنار بیایید.

۲. گذاشتن دست چپ روی دست طرف مقابل

وقتی فرد سلطه جویی با کف دست رو به پایین با شما دست می دهد، ابتدا در حالتی که کف دستتان رو به بالاست با او دست بدهید و سپس دست چپ تان را بر روی دست راست او قرار دهید تا با دو دست با او دست بدهید (مانند شکل زیر).



با این کار قدرت از فرد مقابل به شما منتقل می شود. این روش ساده تر بوده و برای خانم ها راحت تر است. اگر احساس کردید که فرد سلطه جو سعی دارد شما را وادار کند تا در حالت فرمان پذیری (کف دست رو به بالا) قرار بگیرید و از این کار خود کوتاه نمی آید دست او را از مچ بگیرید و سپس به همین شکل با او دست بدهید (شکل زیر). فقط حواستان باشد که با این کار فرد سلطه جو را شکه می کنید. پس دقت داشته باشید که باید زمان درست انجام این کار را تشخیص دهید و از آن صرفا به عنوان آخرین راه چاره استفاده کنید.



دست دادن با دست سرد و عرق کرده

هیچ کسی دوست ندارد موقع دست دادن حس کند که انگار با چهار سوسیس سرد صبحانه دست داده است (به دلیل شباهت شکل چهار انگشت بزرگ دست با سوسیس های کوچک صبحانه از این تشبیه استفاده شده است). معمولا در زمان ملاقات با غریبه ها حس نگرانی و اضطراب بر ما غلبه می کند و در اثر استرس وارده به بدن، خون از سلول های زیر لایه بیرونی پوست دست (زیرپوست) خارج شده و به سمت ماهیچه های بازو و پا می روند و در واقع بدن را در حالت تهجمی یا آماده باش برای دعوا قرار می دهند. به همین دلیل، دست ها دمای خود را از دست می دهند و شروع به عرق کردن می کنند و به دستانی سرد و عرق کرده تبدیل می شود و موقع دست دادن با چنین دستی انگار با یک

ماهی خیس دست داده اید. قبل از ملاقات با اشخاص مهم حتما کف دستان خود را خشک کنید تا در برخورد اولیه تاثیر منفی بر طرف مقابل نگذارید. همچنین پیش از ملاقات با یک فرد جدید، تصور کنید که کف دستانتان را در جلوی یک آتش گرفته اید. تحقیقات نشان داده که این تکنیک تصویرسازی ذهنی، دمای کف دست را به طور متوسط بین ۳ تا ۴ درجه افزایش می دهد.

دست دادن از سمت راست طرف مقابل

زمانی که دو رهبر سیاسی برای گرفتن عکس رسانه ای دوشادوش هم قرار می گیرند سعی دارند تا از نظر اندازه فیزیکی و نوع لباس در موضع برابر باشند ولی کسانی که این عکس را می بینند تصور می کنند فردی که در سمت چپ عکس (یا سمت راست طرف مقابل) ایستاده است نسبت به دیگری کنترل و تسلط دارد زیرا وقتی کسی در سمت راست طرف مقابل (سمت چپ تصویر) قرار دارد موقع دست دادن می تواند حالت سلطه جویی (یعنی کف دست رو به پایین) داشته باشد و به همین دلیل معمولاً افرادی که در سمت چپ عکس هستند فرد کنترل کننده تصور می شوند. این مسئله را می توانید در عکس زیر که مربوط به لحظاتی قبل از مناظره تلویزیونی «جان اف کندی» و «ریچارد نیکسون» در سال ۱۹۶۰ است ببینید. در این عکس، «کندی» فرد کنترل کننده است. در آن زمان کسی از زبان بدن سر در نمی آورد ولی به نظر می رسد که کندی از این مسئله و نحوه استفاده از آن اطلاع داشته است. ایستادن در سمت چپ تصویر و دست دادن به این شکل یکی از حرکات مورد علاقه او بود.



مناظره انتخاباتی معروف این دو گواهی بر معجزه و قدرت زبان بدن است. اکثر آمریکایی هایی که این مناظره را از طریق رادیو دنبال کرده بودند باور داشتند که «نیکسون» پیروز انتخابات است ولی اکثر آنهایی که از طریق تلویزیون

مناظره را دیده بودند معتقد بودند «کندی» پیروز خواهد شد. این مسئله تاثیر زبان بدن متقاعدکننده «کندی» را نشان می دهد که باعث این اختلاف نظرات شده بود و در نهایت هم در انتخابات ریاست جمهوری آن سال پیروز شد. در عکس زیر نیز «کریستینا کریچنر» رئیس جمهور آرژانتین را می بینید که در موقعیت برتر نسبت به «دیلماروسف» رئیس جمهور بزریل قرار گرفته است.



در عکس زیر «نیکلاس سارکوزی» رئیس جمهور اسبق فرانسه را می بینید که به اشتباه در سمت تصویر قرار گرفته و سعی دارد که علی رغم جاگیری اشتباهش از حالت دست سلطه جو استفاده کند. البته شاید بدانید که سارکوزی از جمله روسای جمهوری بود که اشتباهات زیادی در زمینه آداب و رسوم دیپلماتیک انجام داده است و شاید بتوان او را جزء یکی از کم هوش ترین سیاستمدارها دانست.



زبان بدن سیاستمداران : در عکس زیر سیاستمدار پراشتباه آقای «سارکوزی» از این که در موقعیت برتر نسبت به «اوباما» قرار گرفته در پوست خود نمی گنجد.



آموزش زبان بدن قسمت یازدهم

دوازدهم

مفاهیم دست دادن در زبان بدن

دو دستی دست دادن

یکی از مفاهیم و تحلیل ها در زبان بدن نحوه دست دادن است که در این مقاله هم به آن می پردازیم. معمولاً کسی که به این شکل دست می دهد تماس چشمی مستقیم برقرار می کند، یک لبخند موقر بر چهره اش نقش می بندد و اسم کوچک طرف مقابل را با صدای بلند و رسا تکرار می کند و اوضاع و احوال فعلی او را جویا می شود.



این نوع دست دادن سبب افزایش تماس فیزیکی می شود و با محدود کردن حرکت دست راست طرف مقابل امکان کنترل بر او وجود دارد. این نوع دست دادن بین سیاستمداران رایج است و کسی که به این شکل دست می دهد سعی دارد به طرف مقابل بگوید که فرد قابل اعتماد و روراستی است. اما اگر با شخصی که برای اولین او را ملاقات می کنید اینگونه دست بدهید می تواند اثر معکوس داشته باشد و ممکن است احساس کند که مسئله مشکوکی در مورد قصد و هدف شما از این کار وجود دارد. این سبک دست دادن به نوعی اشل کوچک در آغوش کشیدن طرف مقابل به حساب می آید و تنها تحت شرایطی که در آغوش گرفتن افراد قابل قبول است می تواند استفاده شود.

۹۰ درصد انسان ها به هنگام دفاع از خود دست راستشان را جلوی بدن خود می آورند و این قابلیتی که از زمان تولد همراه با ماست. دست دادن با دو دست این قابلیت دفاعی را محدود می کند و به همین دلیل وقتی رابطه شخصی و نزدیکی با طرف مقابل ندارید نباید به هنگام دست دادن از این حرکت استفاده کنید. در مواقعی که پیوند عاطفی و

دوستی بین دو نفر وجود دارد استفاده از این سبک دست دادن اشکالی ندارد (مثلا به هنگام ملاقات با یک دوست قدیمی) زیرا تحت این شرایط، دفاع از خود موضوعیت ندارد و لذا این سبک دست دادن صمیمیت شما را نشان می دهد که هدف و غرضی هم پشت آن نیست.



انواع دست دادن برای کنترل طرف مقابل

هدف از دست دادن با دوست این است که صمیمیت، صداقت و عمق احساسات خودتان را به طرف مقابل نشان دهید. در این زمینه باید به دو موضوع توجه داشته باشید. یک اینکه، برای نشان دادن عمق احساسات تان می توانید از دست چپ استفاده کنید و میزان صمیمیت و دوستی تان به فاصله نسبی دست چپ شما با دست راست فرد مقابل بستگی دارد؛ یعنی هر چه دست چپ در بخش بالاتری از بازوی فرد مقابل قرار بگیرد، در عین حالی که سعی می کنید فرد را تحت کنترل خود داشته باشید، نشان دهنده صمیمیت و نزدیکی بیشتر شما با اوست.

به عنوان مثال، در مقایسه با گرفتن مچ دست راست طرف مقابل، گرفتن آرنج با دست چپ صمیمت بیشتری را نشان می دهد و گرفتن شانه نیز از هر دوی این حالات و نیز از گرفتن بخش بالایی بازو صمیمانه تر است. عکس های زیر به ترتیب از گرفتن مچ دست تا گرفتن شانه را نشان می دهند که حالت اول کمترین میزان صمیمیت است و هر چه به سمت شانه نزدیک تر می شویم به معنای صمیمیت بیشتر است.



زبان بدن سیاستمداران - نحوه دست دادن



موضوع دومی که باید به آن توجه داشته باشید این است که در واقع در این سبک دست دادن، دست چپ شما وارد حریم خصوصی فرد مقابل می شود. لذا به طور کلی، گرفتن مچ دست و آرنج صرفاً تحت شرایطی قابل قبول هستند که بین دو نفر احساس نزدیکی و دوستی حاکم باشد و در این دو مورد دست چپ فردی که به این سبک دست می دهد صرفاً به فضای بیرونی حریم شخصی فرد مقابل وارد می شود. گرفتن شانه و گرفتن بخش بالایی بازو صمیمیت بیشتری را نشان می دهد و در برخی موارد حتی پس از دست دادن، هر دو طرف هم دیگر را به آغوش می کشند (در مورد حریم شخصی در بخش های بعدی این سری آموزشی توضیحات بیشتری داده می شود). در صورتی که احساس صمیمیت و نزدیکی متقابل با کسی ندارید و یا دلیل خوبی برای استفاده از این نوع حرکات (دست دادن با دو دست) ندارید از این سبک دست دادن استفاده نکنید. زیرا در غیر این صورت ممکن است آن فرد نسبت به شما حس بدی پیدا کرده و بهتان اعتماد نکند. به طور خلاصه، اگر پیوند دوستی با طرف مقابل ندارید، دودستی دست ندهید و اگر کسی که ارتباط شخصی و خصوصی با شما ندارد به این شیوه با شما دست داد به دنبال نیت مخفی باشید.

البته سیاستمداران با رای دهندگان و تجار با مشتریان خود به صورت دو دستی دست می دهند که مسئله رایجی هم هست ولی متوجه نیستند که این حرکت شاید به نوعی یک خودکشی تجاری یا سیاسی باشد که باعث دور شدن افراد از آنها می شود.

زبان بدن سیاستمداران : بازی قدرت جورج بوش و تونی بلر

در سال ۲۰۰۳ و طی جنگ آمریکا و عراق، «تونی بلر» و «جورج بوش» تصویری از یک همکاری دوستانه با موضع برابر و متحد را به رسانه ها نشان دادند ولی با تحلیل دقیق این عکس ها می توان به سلطه گری جورج بوش پی برد. به عنوان مثال تصویر زیر را ببیند. در این تصویر، بوش کمی به جلو خم شده تا از طرف راست با «بلر» دست بدهد و دستش روی دست «بلر» قرار بگیرد. لباسی که «بوش» به تن دارد لباس فرمانده کل قوای نیروهای مسلح است و لباس «بلر» مثل یک پسر بچه مدرسه ای است که دارد با سرمعلمش ملاقات می کند. بوش خیلی محکم روی پاهایش ایستاده و دست چپش به نشانه کنترل، در پشت «بلر» قرار دارد. بوش به ایستادن در سمت چپ تصویر علاقه نشان می داد تا فردی سلطه جو جلوه کند و طوری به نظر برسد که حرف آخر را او می زند.



راه حل چیست؟

اگر به هر دلیلی در سمت چپ طرف مقابل قرار گرفتید، زمانی که به فرد نزدیک می شوید ابتدا شما دست خودتان را دراز کنید زیرا این کار باعث می شود طرف مقابل تان برای دست دادن با شما در مقابل صورت شما قرار بگیرد و در نتیجه از موضع برابر با هم دست بدهید. اگر چاره دیگری نداشتید، دو دستی دست بدهید.

دست دادن با تاخیر، بازی قدرت پوتین؟

از نحوه برخورد «پوتین» رئیس جمهور روسیه با رهبران کشورهای غربی در مجامع عمومی می توان به رابطه و طرز نگاه او به دنیای غرب پی برد. تصویر زیر «پوتین» و «اوباما» را در مجمع عمومی سازمان ملل در سال ۲۰۱۵ نشان می دهد. نوع نگاه پوتین و تاخیر او در دست دادن مانند رفتار یک مافوق با زیردست یا رفتار یک حریف قوی با حریف ضعیف به نظر می رسد.

دست دادن آقایان با خانم ها (تکنیک های زبان بدن)

با وجود اینکه چندین دهه از حضور پررنگ خانم ها در عرصه کسب و کار می گذرد ولی همچنان بسیاری از آقایان و خانم ها در احوالپرسی و برخورد اول مقداری خجالت زدگی و دستپاچگی از خود نشان می دهند. اکثر مردان اینطور می گویند که آموزش دست دادن را در دوران کودکی و نوجوانی از پدران خود یادگرفته اند در حالی که چنین اظهارنظری کمتر بین خانم ها وجود دارد. از این رو این مسئله می تواند در بزرگسالی و زمانی که یک آقا برای اولین بار به سمت خانمی می رود تا با او دست بدهد کمی مشکل ساز شود.

در بخش بعد آموزش زبان بدن به ۸ سبک از بدترین شیوه های دست دادن می پردازیم که بهتر است از آنها دوری کنید.

آموزش زبان بدن - قسمت سیزدهم

هشت سبک از بدترین شیوه های دست دادن

در این قسمت آموزش زبان بدن به هشت سبک از بدترین شیوه های دست دادن می پردازیم که بهتر است هیچ گاه از آنها استفاده نکنید. البته من در کتاب زبان بدن در مذاکره به این موضوع اشاراتی کرده ام و دست دادن غربی و ایرانی را مورد مقایسه قرار داده ام .

دستان سرد و عرق کرده موسوم به «ماهی خیس»

میزان مقبولیت: یک از ۱۰

اکثر افراد از «ماهی خیس» که حالت نرم و کمی لزج دارد بدشان می آید و لذا اگر با دستان سرد، خیس یا عرق کرده که به نوعی حالت «ماهی خیس» را دارند با کسی دست بدهید، ناخوشایند و نازیبا خواهد بود و علاوه بر این به نوعی نشان دهنده شخصیت ضعیف است زیرا کف دست به راحتی می تواند در حالت فرمان پذیری (یعنی رو به بالا) قرار بگیرد. حتی در برخی موارد دست دادن با دستان خیس می تواند نشانه عدم تعهد شما به طرف مقابل باشد. در این حالت حتی ممکن است اینطور به نظر برسد که جزء افرادی هستید که شل دست می دهند.

با این تفاسیر، مجدد باید خاطر نشان شد که تفاوت های فرهنگی را حتما در نظر داشته باشید. مثلا در کشورهای آسیایی و آفریقایی، شل دست دادن امری پذیرفته شده تلقی می شود و برعکس اگر خیلی محکم دست بدهید شاید به نوعی توهین تلقی شود. همچنین برخی افراد از شرایطی به نام «تعرق بیش از حد» رنج می برند که به ژنتیک فرد برمی گردد و باعث تعرق مزمن می شود. اگر این مسئله در مورد شما صدق می کند، توصیه می کنیم که همیشه یک دستمال پارچه ای تمیز یا چند دستمال کاغذی همراه خود داشته باشید تا پیش از دست دادن، دستان خود را خشک کنید.



کف دست ها غدد تعرق بیشتری از سایر نقاط بدن دارند و به همین دلیل عرق کف دست بیشتر به چشم می آید. نکته جالب این است که اکثر افرادی که به این شکل (یعنی مانند ماهی خیس) دست می دهند خودشان از این مسئله آگاه نیستند و بنابراین بهتر است برای جلوگیری از این وضعیت، وقتی با دوستان خود دست می دهید از آنها بخواهید که نظر و احساسشان را به شما بگویند.

دست دادن سفت و محکم

میزان مقبولیت: ۴ از ۱۰

این نوع دست دادن، سبک مورد علاقه صاحبان کسب و کارها، تجار و بازرگانان است و نشان دهنده این است که فرد می خواهد اوضاع را تحت کنترل خود در آورد و به طرف مقابل بفهماند که حرف، حرف اوست. در این حالت طبق آنچه که پیش از گفته شد کف دست رو به پایین است و پس از درگیر شدن دست ها، فرد آغازکننده فشاری به سمت پایین اعمال می کند و دو تا سه بار دست های طرف مقابل را تکان می دهد. حتی در این حالت ممکن است جریان خون دست طرف مقابل برای مدت کوتاهی قطع شود. گاهی اوقات افرادی که شخصیت ضعیفی دارند برای اینکه از

تسلط و سلطه دیگران بر خودشان می ترسند سعی می کنند از این روش برای دست دادن استفاده کنند تا به نوعی شخصیت خودشان را پنهان کنند.



استخوان خردکن

میزان مقبولیت: صفر از ۱۰

در واقع نوع شدیدتر مورد ۲، سبک «استخوان خردکن» است که بدترین نوع دست دادن به حساب می آید زیرا خاطره چنین دست دادنی هیچ گاه از ذهن طرف مقابل پاک نمی شود و به جز فرد آغازکننده هیچ شخص دیگری از این نوع دست دادن تحت تاثیر قرار نمی گیرد. این سبک نشان دهنده شخصیت به شدت تهاجمی است و این معنی را می دهد که شما فردی هستید که بدون هشدار قبلی از اولین فرصت به نفع خود استفاده کرده و سعی دارید در همین ابتدای امر، به هنگام دست دادن، روحیه طرف مقابل را تضعیف کنید. به خانم ها توصیه می شود که در ملاقات های تجاری، تا جای ممکن در دست راستشان حلقه نیاندازند زیرا اگر با فردی برخورد داشته باشید که به این شکل دست می دهد فشار بیش از حد ناشی از این نوع دست دادن و گیر کردن حلقه بین دو انگشت سبب خونریزی می شود و خاطره بدی از آن ملاقات برای شما باقی می ماند.



متأسفانه هیچ روش موثری برای مقابله با این سبک دست دادن وجود ندارد. اگر احساس کردید که شخصی به عمد با شما اینطور دست می دهد و از این رفتار او خوششان نمی آید، بهتر است به او بگویید: «خیلی محکم دست میدی دستم درد گرفت». این کار به فرد می فهماند که نباید این رفتار را مجدداً تکرار کند.

گرفتن انگشتان دست

میزان مقبولیت: ۲ از ۱۰

این سبک دست دادن معمولاً زمانی رخ می دهد که یک آقا می خواهد با خانمی دست بدهد و به نوعی تابع فاصله دو شخص از یکدیگر است. مثلاً اگر فاصله دو نفر از هم به جای ۶۰ سانتیمتر حدود ۹۰ سانتیمتر باشد، در حالت دوم دو شخص فاصله بیشتری از یکدیگر دارند و در نتیجه دست ها کامل با یکدیگر درگیر نمی شوند. البته اگر آقا یا خانمی به عمد اینطور دست بدهد احتمال دارد جزء افرادی باشد که تمایل ندارند افراد خیلی به حریم خصوصی شان نزدیک شوند.



در قسمت بعدی آموزش زبان بدن به تعداد دیگری از دست دادن در فرهنگ غربی اشاره می کنیم .

جلسه چهارم :

در قسمت قبلی آموزش زبان بدن چهار عدد از دست دادن های بد در فرهنگ غرب و دنیا رو مورد بررسی قرار دادیم . در اینجا ادامه مقاله و بررسی بقیه شیوه ها رو خواهید خواند .

سفت کردن و عقب نگه داشتن بازو

میزان مقبولیت: ۳ از ۱۰

به مانند کف دست رو به پایین، بازوی سفت و انعطاف ناپذیر از انواع تهاجمی دست دادن محسوب می شود و هدف اصلی آن حفظ فاصله و دور نگه داشتن طرف مقابل از فضای شخصی است. این سبک دست دادن بیشتر توسط

افرادی استفاده می شود که فضای شخصی بیشتری نسبت به سایر افراد نیاز دارند و به نوعی قصد محافظت از این فضا را دارند.



اینگونه افراد معمولاً کمی به سمت جلو خم می شوند تا به نوعی طرف مقابل خود را دورتر از فضای شخصی شان نگه دارند.

کشاندن طرف مقابل به سمت خود

میزان مقبولیت: ۳ از ۱۰

این سبک دست دادن، سبک مورد علاقه برخی افراد سلطه جو است. در این حالت، فردی که به این شکل دست می دهد، دست طرف مقابل را که کاملاً در حالت کشیده قرار دارد می گیرد و با اعمال فشار به سمت خود می کشد تا او را به فضای شخصی خودش وارد کند. این کار سبب عدم حفظ تعادل طرف مقابل می شود و شروع خوبی برای ایجاد یک رابطه تجاری یا دوستانه طولانی نیست.



کسی که به این سبک دست می دهد می تواند سه معنی داشته باشد: یک اینکه، چنین فردی فقط در محدوده فضای شخصی خودش احساس امنیت می کند و ترجیح می دهد که دیگران دور و بر او باشند، دو اینکه ممکن است این فرد در فرهنگی بزرگ شده که محدوده تعریف شده برای فضای شخصی در آن فرهنگ کمتر از محدوده فضای شخصی در سایر فرهنگ ها باشد و سه اینکه، با برهم زدن تعادل شما به نوعی سعی در کنترل تان دارد. در هر حال، چنین شخصی به دنبال این است که آنطور که خودش می خواهد رفتار کند.

تکان دادن دست ها بیش از حد متعارف

میزان مقبولیت: ۴ از ۱۰

در این حالت، فرد دست طرف مقابل را می گیرد و چندین بار با انرژی تمام و به صورت ریتمیک و با سرعت زیاد دست طرف مقابل را تکان می دهد. معمولاً تکان دادن دست تا هفت بار قابل قبول است ولی در این حالت شخص به قدری دست طرف مقابل را تکان می دهد که انگار دارد از طریق پمپ، آب از چاه بیرون می کشد.



همچنین معمولاً در این حالت پس از چندین بار تکان دادن دست، فرد همچنان دست طرف مقابل را در دست خود نگه می‌دارد تا نگذارد طرف از دستش در برود و جالب اینکه بعضی‌ها سعی می‌کنند دست خود را بکشند و به نوعی خودشان را از دست چنین فردی نجات دهند.

سبک هلندی

این سبک به نوعی مشابه مورد ۱ یعنی «ماهی خیس» به حساب می‌آید با این تفاوت که در این حالت انگشتان دست کمی محکم‌تر و صاف هستند و دست تعرق کمتری دارد. مبدا این سبک دست دادن کشور هلند است و هلندی‌ها اصطلاحی در این مورد دارند و به شخصی که اینگونه دست می‌دهد می‌گویند که «فلانی مثل یک دسته هویج دست می‌دهد». در واقع در تصویر اول، اینطور به نظر می‌رسد که شخص سمت راست، به جای گرفتن انگشت‌های فرد سمت چپ تصویر که گویی هیچ حسی ندارند و هیچ‌گونه احساس خوبی را منتقل نمی‌کنند، چهار هویج را در دستش گرفته است. این مسئله در تصویر دوم به وضوح مشخص است.



دست دادن اسحاق رابین و یاسر عرفات

عکس زیر مربوط به سال ۱۹۹۳ در کاخ سفید است که «اسحاق رابین» نخست وزیر اسبق رژیم غاصب صهیونیستی و «یاسر عرفات» رئیس جمهور فقید حکومت خودگردان فلسطین را نشان می دهد که در حال دست دادن با یکدیگر هستند. این عکس حاوی نکات جالبی است. «کلینتون»، رئیس جمهور وقت ایالات متحده نیز به دلیل قرارگرفتن در وسط تصویر، قد بلندترش و همچنین دستان بازش که در پشت هر دو نفر قرار گرفته و گویی اوضاع را در کنترل دارد شخص کلیدی این تصویر است.



اسحاق رابین (سمت چپ) بازویش را سفت نگه داشته تا یاسر عرفات نتواند او را به سمت خودش بکشد. اگر دقت کنید بازوی یاسر عرفات به سمت عقب است که نشانه ای از کشیدن طرف مقابل به سمت خودش است.

در واقع این عکس معروف نشان دهنده معادله قدرت بین طرفین است و هر دو طرف به قدری محکم بر روی پاهای خود ایستاده اند که به سمت یکدیگر کشیده نشوند. «اسحاق رابین» با سفت کردن بازویش و خم شدن به جلو سعی دارد عرفات را از فضای شخصی خودش دور نگه دارد در حالیکه «عرفات» مثل سیخ صاف ایستاده و سعی دارد با عقب نگه داشتن بازویش به نوعی به «اسحاق رابین» پاتک بزند و او را به سمت خودش بکشد.

در عکس زیر نیز «دونالد ترامپ» (نفر سمت راست) تاجر معروف آمریکایی و نامزد فعلی ریاست جمهوری آمریکا از حزب جمهوری خواه را می بینید که از کشاندن «میت رامنی» به سمت خود ابایی ندارد. «میت رامنی» رقیب «اوباما» در انتخابات ریاست جمهوری قبلی بود. البته شاید خوب باشد بدانید که ظاهراً رفتار و گفتار آقای «ترامپ» نشان می دهد که از غیرعادی بودن و جنجال به پاکردن خوشش می آید.



در انتها باید گفت با توجه به اینکه در برخورد اول با افراد، همان چند دقیقه اول می توانند سرنوشت یک رابطه را مشخص کنند بهتر است در زمینه نحوه دست دادن با دیگران (خصوصاً با افراد جدید) از دوستان و همکارانتان کمک بگیرد و سبک های قابل قبول را تمرین کرده و همینطور بازخورد اطرافیان را در مورد سبک دست دادنشان جویا شوید.

در آموزش های بعدی زبان بدن ، به معجزه لبخند و خنده، انواع و اثرات آنها می پردازیم.

آموزش زبان بدن: قسمت پانزدهم

معجزه لبخند



مطالعات علمی اولیه در مورد لبخند در اوایل قرن نوزدهم و توسط شخصی به نام «گیوم دوشن دبولونیه» انجام شدند. وی یک عصب‌شناس فرانسوی بود که بیشتر به خاطر پژوهش‌هایش روی الکتروفیزیولوژی اعصاب مشهور است و در

سال ۱۸۷۵ به خاطر خونریزی بیش از حد درگذشت. او با استفاده از الکترودیالیز (۱) و تحریک الکتریکی عضلات صورت، تفاوت بین خنده واقعی ناشی از لذت و خوشی و خنده تصنعی را کشف کرد که در این راستا، به منظور مطالعه ی نحوه کارکرد عضلات صورت، به تجزیه و تحلیل سر افراد اعدام شده با گیوتین پرداخت. او با کشیدن عضلات صورت از زوایای مختلف به دنبال این بود که بداند کدام عضله ها منجر به لبخند زدن می شوند. پس از ثبت داده های تحقیقات خود به این مسئله پی برد که لبخند توسط دو مجموعه عضله کنترل می شود: عضلات زیگوماتیک بزرگ که در کنار صورت قرار دارند و به گوشه ی دهان متصل اند و عضلات اربیکولاریس اکولی (یا عضلات گرد چشمی) که مسئول عقب کشیده شدن گوشه چشم هستند.

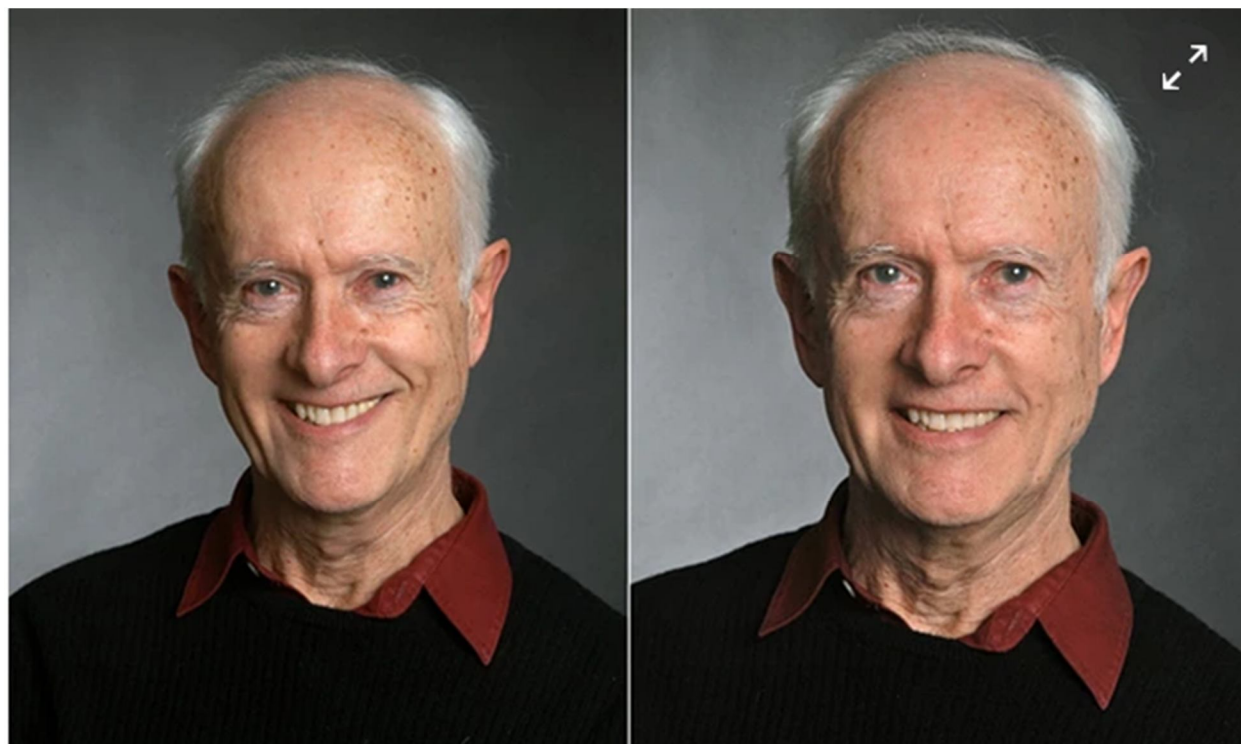
در واقع به هنگام لبخند زدن، عضلات زیگوماتیک بزرگ با عقب کشیدن دهان باعث می شوند دندان ها معلوم شوند و گونه ها حالت بادکرده پیدا کنند ولی عضلات اربیکولاریس اکولی چشم ها را باریک کرده و دور چشم چین و چروک می اندازند. عضلات زیگوماتیک بزرگ به طور ارادی کنترل می شوند و می توان با کمک آنها، در صورت لزوم و برای نشان دادن چهره دوستانه و صمیمی، لبخند تصنعی زد. عضلات اربیکولاریس اکولی چشم ها به طور مستقل عمل می کنند و احساس واقعی یک لبخند حقیقی را نشان می دهند. در نتیجه می توان گفت اولین محل برای بررسی واقعی بودن یک لبخند چین و چروک های اطراف چشم است.

در واقع یک لبخند واقعی چین و چروک های خاصی در اطراف چشم ایجاد می کند. افراد دروغ گو و دورو معمولاً فقط با دهان لبخند می زنند.

اگر خنده از روی لذت و شادی یعنی یک لبخند واقعی باشد، نه تنها گوشه های لب کشیده می شوند بلکه عضلات کنار چشم نیز منقبض می شوند. به دو عکس زیر نگاه کنید. به نظر شما کدام یک لبخند مصنوعی و کدام یک لبخند واقعی است؟ احتمالاً با توجه به توضیحات فوق باید حدس زده باشید که تصویر راست یک لبخند واقعی را نشان می دهد چرا که علاوه بر کشیدگی و باز بودن دهان، چشم ها نیز کمی جمع شده اند. در حالی که عکس سمت چپ یک لبخند تصنعی یا در واقع یک ژست برای گرفتن عکس است و چشم ها کاملاً باز هستند.



دانشمندان با استفاده از یک سیستم کدینگ به نام «سیستم کدینگ کنش چهره (FACS)» می‌توانند تفاوت بین خنده واقعی و تصنعی را تشخیص دهند. این سیستم توسط دکتر «پائول اکمن» استاد دانشگاه کالیفرنیا و دکتر «والاس وی فرایسن» از دانشگاه کنتاکی ابداع شد. لبخندهای واقعی را بخش ناخودآگاه مغز ایجاد می‌کند و این یعنی این دسته از لبخندها غیرارادی هستند. وقتی حس شادی و خوشی دارید، از بخشی از مغز که مسئول پردازش احساسات و عواطف است سیگنال‌هایی رد می‌شوند. این سیگنال‌های سبب می‌شود تا عضلات دهانتان حرکت کنند، گونه‌هایتان باد کنند، چشمانتان منقبض شوند یا به اصطلاح بخندند و ابروهایتان کمی به سمت داخل جمع شوند.



اگر دقت کرده باشید موقع عکس گرفتن معمولاً از شما می‌خواهند بگویید «سیب»؛ زیرا با ادا کردن این کلمه عضلات زیگوماتیک بزرگ به سمت عقب کشیده می‌شوند. ولی نتیجه حاصله در واقع یک لبخند تصنعی برای گرفتن عکس است و لبخندی به واسطه‌ی حس لذت و شادی نیست.

در یک لبخند تصنعی شدید، چین و چروک اطراف چشم و بالا آمدن گونه‌ها را نیز می‌توان مشاهده کرد و اینطور به نظر می‌رسد که یک لبخند واقعی است. حال سوال این است که چطور در این حالت خنده واقعی را از تصنعی تشخیص دهیم؟ علائمی وجود دارند که به ما در تشخیص این مسئله کمک می‌کنند. در لبخند واقعی، بخش گوشتی چشم که بین ابرو و پلک قرار دارد به سمت پایین حرکت می‌کند و انتهای ابروها نیز به سمت داخل کشیده می‌شوند (مانند تصویر زیر).



(زبان بدن لبخند) لبخند زدن، نشانه ای از فرمان پذیری

لبخند زدن و خندیدن معمولاً جزء علائم شادی و لذت محسوب می شوند. یک نوزاد بلافاصله پس از تولد شروع به گریه می کند، ولی لبخند زدن را در پنج هفتگی و خندیدن را در ۴ یا ۵ ماهگی یاد می گیرد. نوزادان به سرعت این مسئله را می فهمند که با گریه کردن می توانند جلب توجه کنند و خندیدن باعث می شود کنارشان بمانیم. آخرین تحقیقات بر روی شامپانزه ها، نزدیک ترین گونه پستانداران به انسان ها، نشان داده است که لبخند زدن معانی دیگری هم دارد.

شامپانزه ها برای نشان دادن عصبانیت، دندان های نیش پایینی خود را نشان می دهند و به نوعی هشدار می مبنی بر گاز گرفتن است. انسان ها نیز وقتی عصبانی هستند و حالت تهاجمی دارند لب پایینی خود را پایین می اندازند زیرا با این کار دندان های ردیف پایین معلوم می شوند. شامپانزه ها دو نوع لبخند دارند: یکی به معنای رضایت و سازش است و در مواقعی این کار را می کنند که در برابر شامپانزه دیگری با خوی سلطه جو قرار داشته باشند. در این حالت که به «چهره نگران» معروف است فک پایینی باز است، دندان ها در معرض دیدند و گوشه های لب به سمت عقب و پایین کشیده می شوند که به نوعی مانند خنده انسان ها است (تصویر سمت چپ).



سمت چپ: چهره نگران، سمت راست: چهره بازیگوش

در نوع دوم لبخند، موسوم به «چهره بازیگوش»، دندان های شامپانزه در معرض دیدند، گوشه های لب و چشم ها به سمت بالا کشیده می شوند و صداهایی مشابه خنده انسان از خود در می آورد. در هر دو حالت، این لبخندها به معنای سازش است. لبخند نوع اول یعنی «همانطور که می بینی تهدیدی به حساب نمی آیم و از تو می ترسم» و لبخند نوع دوم یعنی «تهدیدی به حساب نمی آیم چون همانطور که می بینی مثل یک بچه ی بازیگوش می مونم». در مورد انسان ها نیز هدف از لبخند زدن همین موارد است. در واقع وقتی لبخند به چهره دارید یعنی تهدیدی به حساب نمی آید و از دیگران می خواهید پذیرای شما باشند. حال شاید پی برده باشید که چرا شخصیت های سلطه جویی مانند ولادیمیر پوتین، کلینت ایست وود، مارگارت تاچر، چارلز برانسون و غیره همیشه اخمو و تهاجمی هستند و به ندرت لبخند می زنند. در واقع نمی خواهند در موقعیت سازش و فرمان پذیری قرار بگیرند.

حتی تحقیقات نشان داده که در صحن دادگاه عذرخواهی همراه با لبخند در مقایسه با عذرخواهی بدون لبخند سبب می شود حکم سبک تری برای شخص منظور شود. در انتها توجه شما را به عکس زیر جلب می کنیم. به نظر شما لبخند این گوریل به چه معناست؟ آیا خوشحال است؟ سازش کار است؟ یا عصبانی و تهاجمی؟



پاسخ خودآزمایی: اگر به تصاویر دقت کنید متوجه خواهید شد که در تصویر سمت چپ، چین و چروک دور چشم وجود دارد و گونه ها برآمده هستند و در واقع یک لبخند واقعی را نشان می دهند. به طور خلاصه راز لبخند واقعی در چشم ها نهفته است.

توضیحات:

۱) (الکترودیآگنوزیس یک روش کسب اطلاعات درباره وضعیت و سلامت اندام های بدن به صورت غیر تهاجمی و با ثبت فعالیت الکتریکی آنها یا اندازه گیری پاسخ آنها به تحریکات الکتریکی خارجی است. مهمترین روش الکترودیآگنوزیس الکترومیوگرافی است. الکترومیوگرافی (ماهیچه نگاری برقی) تکنیکی برای محاسبه و ضبط حالات عضلات بدن در مواقع انقباض و انبساط است که برای این کار از دستگاهی به نام ماهیچه نگار برقی استفاده می شود که به نتایج آن ماهیچه نگاشت می گویند. ماهیچه نگاشت پالس های تولید شده از سلول های ماهیچه ای را در حالات انبساط و انقباض دریافت می کند.

آموزش زبان بدن قسمت شانزدهم

چرا خندیدن مسری است؟

حتما این مسئله را تجربه کردید که وقتی به کسی لبخند می زنید، آن فرد هم به شما لبخند می زند. این موضوع حتی در مورد خنده تصنعی هم صدق می کند. به عبارت دیگر، لبخند زدن و خندیدن مسری هستند.

دکتر «یولف دیمبرگ» استاد دانشگاه یوپسالا (سوئد) با انجام آزمایشی، به غیرارادی بودن عضلات صورت و نحوه کارکرد آنها پی برد. او با استفاده از تجهیزات دریافت کننده ی سیگنال های الکتریکی الیاف عضلات، فعالیت عضله صورت ۱۲۰ نفر را به هنگام تماشای تصاویری حاوی چهره های خندان و عصبانی اندازه گیری نمود. از داوطلبین شرکت کننده در این آزمایش می خواستند تا با مشاهده هر تصویر اخم کنند یا واکنشی نشان ندهند (چهره خشک و بی روح داشته باشند). در برخی موارد واکنش خواسته شده با عکس مشاهده شده متفاوت بود. در واقع محققین با نشان دادن عکس یک چهره خندان، از افراد داوطلب می خواستند که اخم کنند یا برعکس. نتایج این آزمایش نشان دادند که افراد کنترل کاملی بر روی عضلات صورت خود ندارند زیرا با دیدن عکس یک چهره اخمو، اخم کردن راحت تر از لبخند زدن بود و اگرچه در برخی موارد از مشارکت کنندگان خواسته شده بود تا به طور خودآگاه با مشاهده یک چهره اخمو، واکنش طبیعی خود (یعنی اخم کردن) را کنترل کنند و لبخند بزنند ولی حرکات غیرارادی عضلات صورت اجازه چنین کاری را نمی دادند. در واقع به مانند آینه با دیدن چهره های داخل عکس همان حالت چهره را به خود می گرفتند.

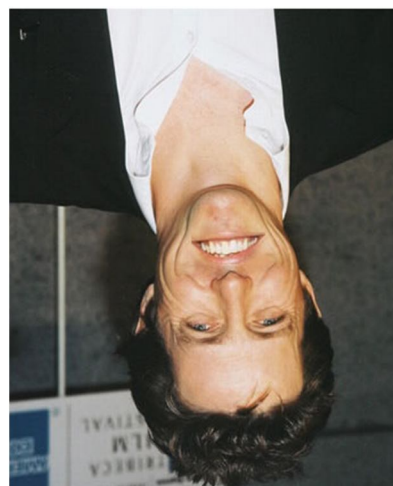
پروفسور «روث کمپل» استاد دانشگاه کالج لندن معتقد است که یک «نورون آینه ای» در مغز وجود دارد که با تحریک بخش مربوط به تشخیص چهره و حالات آن، یک واکنش آینه وار رخ می دهد. به عبارت دیگر، به طور غیرارادی حالات چهره های دیگران را کپی می کنیم.

به همین دلیل حتی اگر حال و حوصله لبخند زدن را نداشته باشید باید بدانید که داشتن لبخند بخش مهمی از زبان بدنتان است زیرا به طور مستقیم بر روی طرز برخورد و نگرش دیگران نسبت به شما تاثیر می گذارد. علم ثابت کرده که هر چه بیشتر لبخند بزنید، واکنش های مثبت بیشتری از دیگران دریافت می کنید.

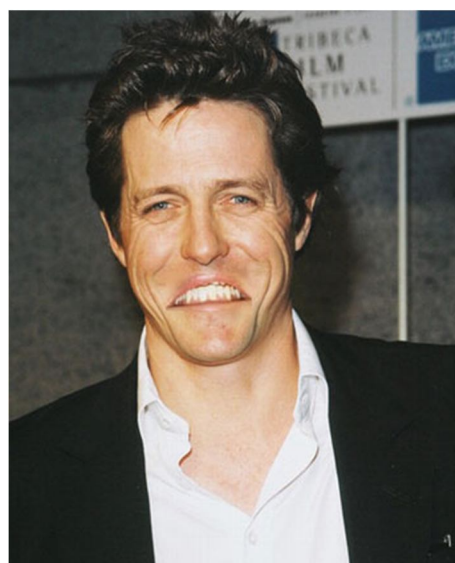
بررسی جلسات مذاکره و فروش نشان داده که لبخند زدن در زمان مناسب (مثلا حین مراحل اولیه یک مذاکره که افراد در حال ارزیابی همدیگر هستند) باعث ایجاد حس مثبت در طرفین میز مذاکره می شود و نتایج موفقیت آمیزتر و نرخ فروش بالاتری را به همراه دارد.

چگونه خندیدن مغز را فریب می دهد؟

به نظر می رسد بین توانایی رمزگشایی لبخند و مغز ارتباطی وجود دارد و به نوعی کمک به حفظ بقای انسان است. زیرا در اغلب موارد خنده به معنای سازش است و این که بدانید وقتی شخص غریبه ای به شما نزدیک می شود، رفتار دوستانه یا تهاجمی دارد امری ضروری است و در صورت عدم تشخیص این مسئله ضرر زیادی متحمل خواهید شد.



عکس فوق مربوط به «هیو گرانت» بازیگر بریتانیایی است. وقتی از افراد خواسته می شود تا احساس شان را نسبت به این تصویر بگویند، به علت چهره خندان مشاهده شده در تصویر، اکثرا به حس آرامش و شادی اشاره می کنند. جالب است بدانید که با مشاهده این تصویر به صورت برعکس، احساس کاملا متفاوتی از حس این بازیگر به شما منتقل می شود.



در تصویر فوق به عمد چشم ها و لبخند این بازیگر دست کاری شده تا چهره ای نامتوازن به دست آید ولی همانطور که دیدید مغزتان حتی در صورتی که چهره فرد بر عکس باشد باز هم قادر است لبخند را تشخیص دهد و علاوه بر این می تواند بین خنده و سایر اعضای چهره تمایز قائل شود. این موضوع نشان دهنده اثر قدرتمند لبخند بر روی ماست.

پژوهشی از دانشگاه بینگهمتون در نیویورک نشان می دهد که منشا خنده در سیر تکاملی انسان به زمانی پیش از آنکه انسان از میمون ها جدا شود، بر می گردد. به عبارت دیگر خنده در میان اولین گروه های انسان نما، بین دو تا چهار میلیون سال پیش پیدا شد. اما خنده آنها به هاه هاه یا قهقهه انسان امروزی شباهتی نداشت، چون دستگاه

صوتی‌شان توانایی تلفظ این صداها را پیدا نکرده بود، و بیشتر به واکنش صوتی در برابر قلقلک یا خنده‌گوریل‌ها و شامپانزه‌های امروزی شباهت داشت. در حدود دو میلیون سال پیش در اجداد انسان این توانایی پدید آمد که بتوانند حالت‌های مختلف بیانی در چهره خود را کنترل کنند و به این ترتیب هم بی‌اختیار و هم با اراده خود بخندند. اما مدت‌ها گذشت تا انسان در مسیر تکامل به مراحل بالاتر از شناخت و آگاهی کاربرد زبان رسید و خنده با شوخی و مزاح ارتباط پیدا کرد.

تمرین خنده تصنعی

اغلب افراد به طور خودآگاه قادر به تشخیص لبخند واقعی از تصنعی نیستند و اکثر افراد همین که کسی بهشان لبخند بزند، صرفنظر از اینکه این خنده واقعی یا تصنعی باشد، راضی و خوشحال هستند. زیرا خنده یک ژست خلع سلاح کننده و نشان دهنده سازش است در حالی که اکثرا به اشتباه تصور می‌کنند که لبخند زدن ژست مورد علاقه افراد دروغگو است. تحقیقات صورت گرفته توسط «پائول اکمن» نشان می‌دهند که وقتی افراد عمدا دروغ می‌گویند، اغلب آنها، خصوصا آقایان، کمتر از حالت معمول لبخند می‌زنند. «اکمن» معتقد است چون دروغگوها می‌دانند اکثر افراد، دروغگویی را مرتبط با میزان لبخند زیاد می‌دانند بنابراین سعی می‌کنند تا به عمد کمتر لبخند بزنند. لبخند یک فرد دروغگو سریعتر از یک لبخند واقعی ظاهر می‌شود و مدت آن بیشتر است و اینطور به نظر می‌رسد که فرد دروغگو یک نقاب خندان بر چهره دارد.

در تصنعی معمولا حالات چهره در یک طرف قوی تر از حالات چهره در طرف دیگر هستند و تقارن وجود ندارد. در لبخند واقعی هر دو طرف مغز به فعالیت می‌پردازند و تقارن در حالات چهره مشهود است ولی در لبخند تصنعی نیمی از کورتکس مغز که مسئول حالات چهره است و در نیمکره راست قرار دارد سیگنال هایی را به طرف چپ بدن می‌فرستد. بنابراین در صورتی که حالات چهره تصنعی باشند، این حالات در سمت چپ چهره نمود بیشتری دارند.



معمولا افراد دروغگو اگر لبخند بزنند سمت چپ دهانشان کشیده تر است. البته توجه داشته باشید که برای شناخت دروغگو ۲۴ روش داریم و اگر فرد ۸ مورد را داشت می‌توان گفت که در حال دروغ گفتن است. صرفا لبخند زدن به صورت کج، یا نشانه‌های دیگر مانند خاراندن سر، گردن و غیره، به تنهایی دال بر دروغ گویی نیستند و همانطور که بارها گفته شده، برای قضاوت افراد به کمک زبان بدن باید مجموعه حرکات و حالات را در نظر گرفت. حتی ممکن است کج لبخند زدن عادت برخی افراد باشد.

در گذشته، افسران پلیس بر این باور بودند که خلاف کارها به هنگام کتمان حقیقت یا زمانی که تحت فشار هستند، بیشتر لبخند می زنند. تجزیه و تحلیل فیلم های به دست آمده از افرادی که ازشان خواسته شده بود تا به عمد دروغ بگویند خلاف این مسئله را ثابت کرد. در مقابل، افراد بی گناه به هنگام بیان حقیقت بیشتر لبخند می زنند. زیرا لبخند زدن ریشه در سازش دارد و افراد بی گناه سعی در آرام کردن شاکی دارند. حتی وقتی پشت چراغ قرمز هستید و ماشین پلیس کنار شما می ایستد با وجود این که قانون شکنی نکرده اید، حضور پلیس کافیسیت تا احساس گناه کنید و برای تسکین این کار لبخند بزنید. در واقع این مسئله نحوه کنترل خنده تصنعی را نشان می دهد.

تعریف خنده: واکنشی صدادار به احساس خوشحالی، یا لذت درونیست. عوامل متعددی نظیر شنیدن یک جوک یا مورد غلغلک قرار گرفتن می تواند باعث پیدایش خنده شود. خنده در رفتار انسان و بعضی از حیوانات دیده می شود. خنده جزوی از رفتار انسانی است که به وسیله مغز برای تنظیم احساسات تولید می شود، و بدین وسیله انسان ها را در روابط اجتماعی کمک می کند. خنده در دید روانشناسی، نشانه ای برای برقرار کردن رابطه ای مثبت با دیگران است. خنده می تواند دارای گیرایش باشد و خنده یک نفر باعث پیدایش خنده در دیگران شود. این می تواند دلیل محبوبیت استفاده از صدای خنده در نمایش های کمدی را توضیح دهد.

در آموزش بعدی زبان بدن به ۵ نوع لبخند متداول می پردازیم.