

فکر برتر

روانشناسی حرکت خانمها

موسسه فرهنگی اقتصادی

NPSOft.ir

فکر برتر

بسه انگشتانش بسسه دقت نگاه کنیسه
 اگر او دستانش را در لای موهایش فرو ببرد، سعی در جلب توجه شما دارد. همچنین طرز لمس کردن موهها نیز بسیار مهم است. این به شما اطلاعاتی در مورد طبیعت و فطرت او می دهد. اگر او این کار را به آرامی انجام دهد، شما با یک فرد باهوش و متخصص در زمینه هنر عشق مواجه شده اید. حال اگر این کار سریع صورت گیرد، حاکی از کم حوصلگی و تعجب فرد است.
 اگر او لبه ی عینک را با انگشتانش لمس کند، روانشناسان آن را بر اساس عقیده ی زیگموند فروید (او بحث هایی را در مورد شیوه ی عملکرد مغز انسان در خصوص غرایز جنسی مطرح کرد)، این حرکت را ناشی از غرایز جنسی می دانند. این تئوری توسط زنانی که این کار را برای جلب توجه مرد مورد نظر انجام می دهند، به تایید رسیده است. لمس کردن موهها به صورت جذاب نشانه ی آرامی، کنترل کردن خود و منتظر بودن است؛ پس فرصت را از دست ندهید و به کنار او بنشینید.
 حواستان را بسسه هر گونه برخورد بدنی جمع کنیسه
 اگر او شما را به هر گونه لمس کند، معمولاً نشانه ی خوبی است؛ البته به استثنا شرایطی که از دست شما عصبانی است و از شما درخواست می کند که محل را به سرعت ترک کنید. اگر او به آرامی شانه های شما را در حال خندیدن لمس کند، یا به طور کلی به دنبال راهی باشد که شما را لمس کند، نظر شما را جلب کند و یا خود را به بغل شما بیاندازد، او مطمئناً به شما علاقه مند است.
 دست و شانه هایش را بسسه خوبی زیر نظر بگیرید
 اگر او چانه اش را بر روی دست هایش قرار داده است و به نظر می رسد که در حال فکر کردن است، این امر همیشه نشانه ای از مغلوب شدن او توسط ظاهر شما نیست، بلکه در حلت کلی به سوال هایی

که در ذهنش پدید آمده است، فکر می کند: "آیا این مرد شایسته من است؟". شما جواب را می دانید ولی او به کمی زمان نیازمند است. اگر که می خواهید از او در انتخاب تصمیم صحیح کمک کنید، فقط بسیار محترمانه و مودبانه رفتار کنید. البته گوشه ای از شوخ طبعی خود را نیز نشان دهید. اگر او دست به سینه نشسته است، احتمال ناراحتی با وزنش یا اذیت شدن از موضوعی وجود دارد. این بدترین چیز ممکن است که شما می توانید با آن مواجه شوید. این حالت حاکی از حقیقتی است که شما بدترین حالت ممکنه را در او ایجاد کرده اید و او به هیچ وجه نمی تواند به شما اعتماد کند. در این شرایط هیچ چیز نمی تواند به شما کمک کند؛ حال لطیفه های زیبا یا بدنی زیبا و عضلانی. تنها چیزی که شاید به شما کمک کند این است که از او روی برگردانید و با خنده به طرف دیگری حرکت کنید. وانمود کنید که به او علاقه مند نیستید. به او بگویید که شما باید به زودی بروید و آنجا بشینید و با او صحبت کنید. بگذارید که او ببیند که شما با دیگران روابط گرمی دارید، با زنان و یا افراد دیگر صحبت کنید تا او احساس دلتنگی کند. در این حالت شاید که او دوباره به پیش شما بازگردد.

طرز تفکر خود زن در مورد دست هایش بسیار مهم است. اگر او برای مدت طولانی به آنها خیره شود، شاید از علاقه ی او به شما باشد (البته با کمی نگرانی). اگر او بسیار خجالتی است، قادر به نگاه کردن به شما نخواهد بود. دلیل دیگر این رفتار شاید به دلیل چیزی باشد که او را ناراحت می کند. (شاید

خودش را با عادت ناراحتی باشد)

به لب هایش نگاه کنید

اگر زنی لب هایش را هر چند دقیقه یک بار خیس کند، از دو حالت خارج نیست: یا این کار را از روی عادت انجام می دهد و یا این که مشتاق است که نظر شما را نسبت به لب هایش جلب کند که دیر یا

زود او را ببوسید.

اگر زنی لب هایش را می جود، به او کاری نداشته باشید - همه چیز رو به راه است. اما گاهی این امر ناشی از استرس فرد است. چرا؟ شاید به این خاطر که به آنها به صورت کنجکاوانه نگاه می کنید و یا این که او به طور غیر مستقیم او قصد جلب توجه شما را دارد.

چشم مانش را زیب نظر بگیری

بنابر عنوان های معروف و نویسندگان های رمان های عاشقانه حرکت سریع پلک ها حاکی از آن است که زن می خواهد که نظر مرد را نسبت به خود جلب کند. آنها منتظر لطیفه های شما و خنده هایتان نیستند. اساس زیست شناسی به ما می گوید که وقتی ما از چیزی (یا کسی) خوشمان می آید، چشم هایمان باز می شود و وقتی چیزی را دوست نداریم، آنها کوچکتر می شوند. پس اگر چشم هایش باز شده است، می تواند نشانه ی خوبی باشد و اگر کوچک شوند، علامت خوبی نیست. هر چند که این روش بی عیب و نقص و کاملا درست نمی باشد. البته لازم به ذکر است هنگامی که فرد در محیط تاریک قرار می گیرد چشم هایش بازتر می شود، و هر چه محیط روشن تر شود چشم انسان بنابر

مقدار روش نایی بسته تر می شود.

پاه پایش دقت کنید

تحقیقات زبان بدن تاکید می کنند که اگر زنی پاهایش را روی یکدیگر بیاندازد و یا آنها را تکان دهند (به طوری که تا نیمه کفش از پایش خارج شده باشد)، بیانگر حرکتی برای جلب توجه جنس مخالف است. این معنا هنگامی که زن پاهایش را باز می کند به اوج خود می رسد. این حرکت یک سمبل عقیده زیگموند فروید می باشد. نقطه ی مقابل این نشانه هنگامی است که او پاهایش را در کنار یکدیگر قرار می دهد.

اگر پاهایش به شما اشاره می کند بدان معناست که او به شما علاقه دارد. اما این امر هنگامی صادق است که به او چیزی نگویید که توجهش را جلب کند.

نکات:

توجه داشته باشید که آیا هنگامی که شما به طرف او حرکت می کنید روی خود را برمی گرداند، این می تواند نشانه ی بدی باشد یا شاید این که او نمی خواهد توجهش را به شما جلب کند. همین طور شما می توانید از حقه ی ساعت استفاده کنید. به طور ناگهانی به ساعت نگاهی بیاندازید و بعد به او نگاه کنید، اما نه وقتی که از گوشه ی چشم به او نگاه می کردید. هر چیزی در اینجا به شما کمک می کند. اگر او جایی را نگاه می کرد که شما هم داشتید نگاه می کردید، احتمالاً به شما نگاه می کرده است. اما بدانید که شاید او با خود فکر کرده است شما به چیزی عجیب یا خطرناک و یا جالب نگاه می کردید و کنجکاو بوده که بداند آن چیست.

اخطار:

تمامی زنان زبان بدن یکسان ندارند! این مراحل برای تمامی زنان جواب نمی دهد؛ حال خجالتی هستند یا به دلایل عوام دل دیگه زن از این که سر تا پایشان را ببینید خوششان نمی آید. بعضی مردان هنگامی که با زنان جذاب صحبت می کنند، این کار را به طور مداوم انجام می دهند. هر زنی این کار را زشت و بی ادبانه برداشت می کند هنگامی که متوجه می شود چشمان شما در حال گشت و گذار اندام اوست (مخصوصاً در اولین ملاقات). سعی کنید که در این شرایط خود را کنترل کنید.

صحتی کوتاه راه حل شماس

او را مجبور کنید که بیشتر صحبت کند؛ در این شرایط فکر می کند که شما شنونده ی خوبی هستید .البته گاهی اوقات زنان دوست دارند که مردان ریشه کلام را در دست بگیرند. سعی کنید به دنبال چیزهایی باشید که با هم در آن تفاهم دارید و بیشتر به آنها اشاره کنید .بیشتر زنان از صحبت از ورزش و بازی ها خوششان نمی آید. پس مطالب دیگر مانند حیوانات، کتابها، موسیقی، شهر بازی ها، رنگها، طبیعت، فیلم ها را امتحان کنید؛ سریال های طنز انتخاب خوبی می تواند باشد، پس سعی کنید کارهای خنده دار انجام دهید و ادای مردم را در بیاورید (ولی مراقب باشید که بی ادبی نکنید تا زمانی که اطمینان حاصل کنید که او از آنها بدش می آید، صداهای خنده دار ایجاد کنید و یک مقدار سر به هوا عمل کنید، ولی مطمئن شوید که او بداند که شما این کار را برای خنده انجام داده اید

روانشناسی ارتباطات و حرکات بدن

روانشناسی ارتباطات و حرکات بدن

ارتباط غیر کلامی یا پیام رسانی بدن نقش اساسی در رفتار اجتماعی انسان ها ایفا می کند. کاربرد صحیح اطلاع رسانی غیر کلامی بخش اساسی توان اجتماعی و مهارت های اجتماعی ویژه را تشکیل می دهد. پژوهش های اخیر توسط روان شناسان اجتماعی نشان داده است که این پیام ها بیش از آنچه تصور می شود اهمیت دارند و به طور بسیار پیچیده ای عمل می کنند. بنابراین برای درک بهتر رفتار اجتماعی انسان ها باید این سیستم اطلاع رسانی غیر کلامی را با جزئیات بیشتری موشکافی کنیم.

پیام های غیر کلامی عبارتند از: حالات چهره، نگاه (بازشدن مردمک)، ژست ها و سایر حرکات بدن، حالت بدن (طرز ایستادن، نشستن، ..)، تماس های بدنی، رفتار فضایی، لباس و سایر جنبه های ظاهری، آواگرمی غیر کلامی، بو و نظایر این ها.

- امروزه پژوهشگران به این نتیجه رسیده اند که تاثیر کلی یک پیام، ۷ درصد کلامی (فقط به صورت کلام)، ۳۸ درصد صوتی (شامل تن صدا، نوسان صدا، و دیگر عوامل صوتی) و ۵۵ درصد به صورت غیر کلامی منتقل می شود؛ که این حاکی از اهمیت اطلاع رسانی غیر کلامی در ارتباطات امروزی دارد و به واقع تأیید کننده این مطلب است که بسیاری چیزها را نمی توان به طور رسا تنها با واژه ها بیان کرد .
- انواع پیام رسانی غیر کلامی
- پیام رسانی غیر کلامی به بخش های زیر قابل تفکیک است :

 - 1- برون فکنی عواطف یا هیجانات: عمدتاً از راه چهره، بدن و صدا انجام میگیرد. فهم این موضوع ما را به قلب روانشناسی هیجانات می کشاند .
 - 2- مرادده نگرش های بین فردی: ما به کمک عوامل غیر کلامی مثل نزدیک کردن خود به دیگران، آهنگ یا لحن صدا، لمس، نگاه و حالات چهره رابطه (یا دوستی) خود را با دیگران برقرار یا حفظ می کنیم .
 - 3- ملازمت و عوامل پشتیبانی کننده از گفتار: سخنرانان و شنوندگان دائماً مشغول توالی پیچیده ای از سر تکان دادن ها، برخورد نگاه ها و آواگری های غیر کلامی هستند که به طور تنگاتنگی با گفتار هم زمانی ارتباط داشته و نقش اساسی در مکالمه ایفا می کنند .
 - 4- خود نمایی: که عمدتاً به وسیله ظاهر و با درجه ای کمتر از صدا حاصل می شود .
 - 5- آداب تشریفات: علائم غیر کلامی در خوش آمدگویی ها، سلام و احوالپرسی ها و سایر تشریفات نقش بسیاری در خور و در توجه دارند .

- بعضی از حرکات اساسی و منشاء آنها
- اغلب حرکات و اشارات اساسی در ارتباطات اجتماعی، در همه جای دنیا یکسان است. مردم زمانی که ناراحت یا عصبانی هستند اخم می کنند. تکان دادن سر تقریباً در همه نقاط جهان به معنای آری یا تایید است. تکان دادن سر از یک سو به سوی دیگر نیز جهانی بوده و پاسخ منفی یا نه را نشان می دهد

و به احتمال زیاد علامتی است که در دوران کودکی آموخته شده است؛ نوزادی که به حد کافی از شیر مادر تغذیه کرده، سر خود را به علامت رد کردن پستان مادر از یک سو به سوی دیگر حرکت می دهد و به زودی فرا می گیرد که از تکان دادن سر برای نشان دادن عدم موافقت یا پاسخ منفی استفاده کند. شانه بالا انداختن نیز مثال خوبی از یک حرکت جهانی است که یک فرد برای نشان دادن اینکه متوجه صحبت های شما نمی شود به کار می برد .

با این حال همانگونه که ارتباط کلامی در فرهنگ های گوناگون متفاوت است، ارتباط غیر کلامی نیز تا حدودی متفاوت است. ممکن است نوعی علامت در یک فرهنگ خاص بسیار رایج و دارای تعبیری بسیار واضح باشد در حالیکه در فرهنگی دیگر شاید بی معنی و یا حتی به معنای کاملاً متضاد باشد. به عنوان مثال می توان به معانی و تعبیر های فرهنگی علائم بسیار رایج دست اشاره نمود. علائمی نظیر علامت حلقه، علامت شست دست و علامت "V".

علامت حلقه (OK)

این علامت (که با حلقه کردن دو انگشت شست و سبابه شکل می گیرد) در اوایل قرن نوزده در امریکا و ظاهراً توسط روزنامه نگارانی که در آن زمان استفاده از حروف اول هر کلمه را برای مختصر کردن عبارات معمولی مد نمودند، رواج پیدا کرد. به نظر می رسد که علامت حلقه نمایانگر حرف "O" از "OK" باشد.

استفاده از عبارت "OK" در همه کشورهای انگلیسی زبان رایج است و با اینکه خیلی سریع به کشورهای اروپایی و آسیایی نیز گسترش یافته، در بعضی جاها معنی متفاوتی دارد. مثلاً در فرانسه به معنی صفر یا پوچ نیز هست و در ژاپن میتواند به معنی پول باشد.

علامت "V"

چرچیل علامت "V" را برای "Victory" به معنی پیروزی در طول جنگ جهانی دوم استفاده و رایج

نمود اما در مدل مورد استفاده وی کف دست کاملاً آشکار بود. این علامت در سراسر استرالیا و زلاندنو، بریتانیای کبیر و امریکای شمالی (کشورهای انگلیسی زبان) شهرت و تعبیر توهین آمیزی دارد. در تعبیر توهین آمیز آن، کف دست رو به خود سخنگو می باشد. البته در اکثر نقاط اروپا، حتی در صورتی که کف دست رو به سخنگو باشد، هنوز معنی پیروزی را می دهد .

این مثال حاکی از آن است که برداشت های اشتباه از حرکات و اشارات می تواند موجب ناراحتی افراد شود و بنابراین باید همیشه قبل از نتیجه گیری از حرکات یا ایما و اشارات یک فرد، زمینه فرهنگی او را در نظر گرفت

ظاهر سازی حرکات بدن یکی از سوالات بسیار رایج که به ذهن می رسد این است که " آیا امکان ظاهر سازی حرکات وجود دارد یا خیر؟" پاسخ این سوال به طور کلی به دلیل عدم امکان ایجاد هماهنگی بین حرکات اصلی بدن با اشارات ریزتر و همچنین با کلام منفی است. به نظر می رسد که مغز انسان دارای یک مکانیسم حصول اطمینان باشد که دریافت یک سری پیغام های غیر کلامی ناهماهنگ را ثبت می کند. البته مواردی هم وجود دارد که حرکات بدن به طور عمدی برای دستیابی به اهدافی خاص، ظاهر سازی می شوند.

بعضی از مردم که فرقه آنها مستلزم دروغ گفتن است مانند سیاستمداران، وکلا، هنرپیشه ها و مجریان تلویزیون آنقدر در ظاهر سازی حرکات بدن خود تبحر پیدا کرده اند که به سختی می توان به دروغ آن ها پی برد. کاملاً مشخص است که لازمه دروغگویی موفقیت آمیز، یا حذف کلیه حرکات مثبت و منفی (که البته کار دشواری است) حین روغگویی است یا پنهان کردن و از دید دور نگه داشتن بدن است. از این جهت است که در طول بازجویی پلیس، متهم روی یک صندلی در محیط باز و یا زیر نور قرار می گیرد تا بدنش کاملاً در معرض دید بازوها باشد. طبعاً بهترین راه دروغگویی از پشت تلفن است!

در دروغگویی ضمیر ناخودآگاه ما به طور خودکار و مستقل از دورغ کلامی مان عمل می کند بنابراین

"زبان بدن" ما این دروغ را آشکار می سازد. از این جهت اشخاصی که بندرت دروغ می گویند براحتی شناسایی می شوند. به هنگام دروغ گفتن ضمیر ناخودآگاه، انرژی عصبی ارسال می کند که در تضاد با کلام شخصی به نظر می رسد.

چگونه مفهومیوم حرکات بدن را بیاموزیم؟ حداقل روزی ۱۵ دقیقه از وقت خود را برای مطالعه و تعبیر حرکات سایر مردم و نیز دستیابی به آگاهی هوشیارانه از حرکات خودتان، اختصاص دهید. یک محل خوب برای تعبیر حرکات، مکانی است که مردم با یکدیگر ملاقات و ارتباط برقرار می کنند.

فرودگاه مکان خوبی برای مشاهده گستره کامل حرکات انسان ها است زیرا مردم خیلی راحت اشتیاق، عصبانیت، غم، شادی، بی حوصلگی و خیلی دیگر از احساساتشان را از طریق حرکات بدن نمایان می کنند. تلویزیون نیز روش بسیار خوبی برای فراگیری ارتباط غیر کلامی فراهم می آورد البته به شرطی که صدای آن را قطع کنید و از طریق تماشا کردن تصویر، قضایا را درک کنید.

پس از فراگیری "زبان بدن" می توانید به یک مهمانی بروید و تمام شب با تماشای علائم بدنی دیگران خوش بگذرانید!

قلمروها و حریم های شخصی یک قلمرو، منطقه یا فضای است که انسان از آن خود و به مثابه امتدادی از بدنش می داند و یا به گفته دکتر "هال"، حجم مشخصی از هوا است که اطراف بدن را فراگرفته است.

همانند حیوانات، انسان نیز فضای شخصی و متحرک متعلق به خود را دارد به عبارت دیگر یک "حباب هوایی" را با خود حمل می کند که اندازه آن بستگی به تراکم جمعیت محلی دارد که در آن بزرگ شده است. بنابراین این حریم شخصی وابسته به عوامل فرهنگی است. در حالی که در بعضی از فرهنگ ها مانند ژاپنی ها عادت به ازدحام وجود دارد خیلی ها فضاهای باز و وسیع را ترجیح می دهند و دوست دارند فاصله خود را از سایرین حفظ کنند.

محرم دوده حریم

حریم صمیمی (خصوصی): بین ۱۵ تا ۴۵ سانتی متر در میان همه حریم ها و شعاع آنها این حریم از اهمیتی خاص برخوردار است زیرا انسان آن را شخصی و متعلق به خود می داند و از آن دفاع می کند .
تنها اشخاصی که از نظر عاطفی بسیار نزدیک به ما هستند اجازه ورود به این محدوده را دارند .
حریم شخصی: بین ۴۶ سانتی متر تا ۱-۲ متر این فاصله ای است که در مهمانی ها و محافل دوستانه و همایش های اجتماعی حفظ می شود .
حریم اجتماعی: بین ۱-۲ متر تا ۳-۶ متر در مقابل اشخاص غریبه و اشخاصی که آشنایی کمتری با آن ها داریم چنین فاصله ای را حفظ می کنیم.

• حریم عمومی: بیش از ۳-۶ متر هنگامی که مخاطب ما یک گروه بزرگ است، این حریم فاصله ای است که برای راحت بودن انتخاب و حفظ می کنیم .

بهره گیری عملی از اندازه حریم ها
یک شخص معمولاً به یکی از این دو صورت وارد حریم صمیمی (یا خصوصی) ما می شود:
صورت اول اینکه خویشاوند یا دوست نزدیک است و صورت دوم اینکه شخصی غیر از دوست است و احتمالاً مقصودی خصمانه (متجاوزانه) دارد و یا در صدد حمله به ما است. با اینکه ما معمولاً افراد غریبه را که وارد حریم اجتماعی یا شخصی ما می شوند تحمل می کنیم ولی ورود یک غریبه به داخل حریم صمیمی (خصوصی) مان موجب تغییرات فیزیولوژیکی در بدنمان می گردد. تپش قلب سرعت می گیرد، آدرنالین به سمت خون سرازیر می شود و جریان خون به

داخل مغز و عضلات شدت می گیرد تا از نظر جسمی ما را آماده مبارزه یا فرار نماید. این بدان معنی است که وقتی دست خود را دوستانه بر روی یا دور بدن شخصی که تازه با وی آشنا شده اید قرار می دهید شاید منجر به پدید آمدن یک احساس منفی در آن شخص شوید گو اینکه آن شخص برای اجتناب از آزرده شدن شما شاید لبخند بزند و به ظاهر خود را خشنود نشان بدهد. اگر مایلید مردم در حضور شما احساس راحتی بکنند قانون طلایی "حفظ فاصله" را رعایت کنید. حضور در اماکن پر ازدحام مانند کنسرت ها، سینماها، آسانسور، قطار یا اتوبوس موجب تجاوز اجتناب ناپذیر به حریم صمیمی سایرین می شود و بروز عکس العمل های مردم نسبت به این تجاوز با هم متفاوت است .

فهرستی از قوانین غیر مکتوب وجود دارد که توصیه می شود هنگام رویارویی با شرایط پر ازدحام مانند آسانسور شلوغ یا وسیله نقلیه اکیداً از آن پیروی نمایید :

- ۱- اجازه صحبت کردن با شخصی را ندارید و این شامل آشنایان نیز می شود .
- ۲- در تمام مدت از خیره شدن در چشم دیگران باید اجتناب کنید .
- ۳- باید چهره خود را ثابت نگه دارید و هیچ گونه احساساتی نباید نمایان شود .
- ۴- چنانچه کتاب یا روزنامه ای پیش رو دارید باید به ظاهر عمیقاً مجذوب آن شوید .
- ۵- هر چه ازدحام بیشتر باشد میزان حرکات بدن شما باید کمتر باشد .
- ۶- در آسانسورها ناگزیر به تماشا کردن شماره های طبقات در بالای سر خود هستید !

اغلب شنیده ایم که هنگام صحبت از افرادی که در ساعات شلوغ با وسیله نقلیه عمومی به سر کار می روند با عناوینی چون غمگین و ناراحت و نومید یاد می شود. این برچسب ها به علت چهره خالی و بدون احساس مسافران مورد استفاده قرار می گیرد. اما این برآورد غلط از سوی بیننده است. در واقع، چیزی که بیننده مشاهده می کند گروهی از مردم اند که از قوانین مربوط به تجاوز اجتناب ناپذیر به حریم صمیمی افراد در یک مکان عمومی شلوغ پیروی می

کنند _____ د

باتوجه به این گفته ها به راحتی می توان فهمید که چرا مناطقی که از بالاترین تراکم جمعیت انسانی برخوردارند بالاترین میزان جنایت و خشونت را نیز دارا می باشند .
بازجویان پلیس از شیوه تجاوز به حریم ها برای کاستن از مقاومت مجرمین در حین بازجویی استفاده می کنند. آن ها مجرم را روی یک صندلی ثابت و بدون دسته در یک فضای خالی قرار می دهند و سپس در حالیکه سوال می پرسند کراراً به حریم خصوصی و حتی خیلی خصوصی او تجاوز می کنند و تا زمانی که به نتیجه برسند به آن وضعیت ادامه می دهند. اغلب زمان کوتاهی طول می کشد تا با این حمله های مکرر به حریم های خصوصی، مقاومت مجرم درهم بشکند.

زبان حرکات بدن و ارتباطات اجتماعی

۱- حواس جمع بودن و به لحظه لحظه حرکات و رفتار فرد توجه کردن

۲- وقتی کسی در نگاه به سوی شما ابروانش را بالا برد نشاندهنده اشتیاق فرد مورد نظر برای ارتباط و دعوت به دوستی است جواب او را بدهید .

۳- اگر جهت ابروی مخاطب را با بالا بردن ابروی خود یا چیزی مثل این نشان ندهید می گویند تمایلی به پاسخ ندارید .

۴- هنگام خیره شدن به یک شخص اگر جهت نگاه به پایین باشد یعنی تسلیم است اما اگر جهت نگاه به چپ و راست باشد نشانه خصومت یا عدم تمایل است

۵- در لحظه اول آشنایی هرگز بیش از ۳ ثانیه به مخاطب خیره نشوید و بعد از ۳ ثانیه نگاه را پایین بیاورید و ارتباط را قطع کنید زیرا ممکن است مخاطب منظور بد برداشت کند فقط هنگام قدرت نمایی و دستپاچه کردن طرف مقابل میتوانید از نگاه خیره استفاده کنید .

۶- خنده دلایل و حالت‌های مختلفی دارد . بسته به موقعیت بخندید

۷- برای حوزه شخصی حریم بدن افراد بسته به موفقیت ، شکل ارتباط و فرهنگ مخاطب خود احترام قائلند . نکته نکته قانون فاصله را همیشه رعایت کنید زیرا در ذهن مخاطب ذهنیت منفی ایجاد میکند

۸- فاصله مجاز خود را همیشه با افراد رعایت کنید و از این طریق تسلط خود را بر رفتارشان نشان دهید همچنین فاصله را دائماً تغییر دهید مخصوصاً برای افرادی که ذهنیت منفی دارند .

۹- باز هم تأکید کم کردن فاصله مجاز (کلاً چه ایرانی و چه خارجی) نشاندهنده صمیمیت است بعضی اوقات نشاندهنده تمایل به تجاوز به حریم مخاطب که بعضی ها با همین کاستن فاصله به مرور زمان فرد را به چنگ خود درمی آورند .

۱۰- اگر با غریبه برخورد کردید که از جنس مخالف است هیچوقت از بغل ارتباط برقرار نکنید روبروی شخص بایستید مخصوصاً خانمها دوست دارند از روبرو صحبت کنند . معمولاً حساسیتی است که از بغل حرف بزنند

۱۱- هنگام ارتباط حتماً ارتفاع مجاز را رعایت کنید یعنی اینکه کسی که نشسته هرگز ایستاده با او رابطه برقرار نکنید

۱۲- هرگز حالتی به خود نگیرید که باعث محدود شدن حرکات بدن شما شود مثلاً روی صندلی ها خیلی چسبیده نباشید چیزهایی که آدم را خیلی محدود میکند از نظر فیزیکی مد نظر است

- ۱۳- برای مسلط شدن بر هرکس باید اختیار زمان و مکان را از آن فرد گرفت
- ۱۴- جوری در آن مکان برخورد کنید که انگار صاحب آن مکان هستید
- ۱۵- زمان از مکان خیلی مهم تر است . هرگز بیش از پانزده دقیقه منتظر کسی نمانید اگر کسی را بیست دقیقه معطل کردید و هیچگونه اعتراضی نکرد بدانید که او فردی است که به راحتی تحت تسلط شما در می آید
- ۱۶- در همین مدت پانزده دقیقه هم وقت خود را صرف خواندن روزنامه یا تلفن کنید اگر بیش از پانزده دقیقه شد حتماً زنگ بزنید و یا پیغام دهید و قرار را تغییر دهید . اینها برای ملاقاتهای آشنایی و تجاری میباشد . در غیر اینصورت او بالا رفته و شما پایین می آید .
- ۱۷- هرگز برای تسلط بر دیگران ارتفاع خود با سوژه به حالتی نکنید که شما نشسته و سوژه سر پا باشد این حالت باعث میشود قدرت مانور شما بسیار پایین بیاید .
- ۱۸- چه افرادی به ما راست میگویند ؟ الف) معمولاً کف دستهایشان را موقع حرف زدن به ما نشان میدهند . ب) موقع حرف زدن سر خود را کج نگه میدارند . ج) وقتی می خندند گونه های آنان چین پیدا می کند یعنی از اعماق وجود می خندند . د) موقع حرف زدن به ما نگاه میکنند ، دقیقاً به چشمها نگاه میکنند .
- ۱۹- چه افرادی به ما دروغ میگویند ؟ الف) موقع حرف زدن سر و بدن خود را می مالند ب) مردمک چشمهایشان ریز میشود بعبارتی چشم را کوچک میکنند . ج) معمولاً به چشمهای ما نگاه نمیکنند . د) موقع حرف زدن مخصوصاً وقتی سؤال می کنید سعی میکنند سر خود را با چیزی گرم میکنند که به شما نگاه نکنند .
- ۲۰- آدمهای مضطرب معمولاً اضطراب خود را خیلی سریع با حالتهای لرزش دست و بدن و صدا نشان میدهند . آدمهایی که سعی در کنترل اضطراب خود دارند معمولاً حرکات نا هوشیارانه ای از لرزش بدن نشان میدهند

- ۲۱- بعضی انسانها به دلیل تجربه و تمرین به راحتی میتوانند حرکات و عکس‌العملهای صورت خود را کنترل کنند و ما متوجه استرس و عصبانیت نمی شویم در این آدمها به حرکات دست و پا و لحن صدا توجه کنید.
- ۲۲- اگر کسی در هنگام حرف زدن برای شما با ابرو تأیید کرد نشانه تأیید و خواهان جذب محبت یا تأیید از سوی شماست لذا حرکت ابروهای وی را جواب دهید .
- ۲۳- جهت جلب اعتماد طرف مقابل کج کردن گردن با لبخند برای محبت طرف مقابل غوغا میکند .
- ۲۴- حالت‌های ناامیدی : نشستن به حالت‌های چمباتمه زدن و دست پشت گردن انداختن نشانه ناامیدی محض است .
- ۲۵- ناامیدی که امیدوار شده معمولاً بلند میشود و با یک دست آرنج دست دیگر را میگیرد .
- ۲۶- اگر شخص گوشی تلفن را محکم به صورت می چسباند نشانه اهمیت موضوع است اگر گوشی را محکم به صورت می چسباند و چشمانش گرد است و به جایی خیره میشود یعنی شخص را نمی شناسد . اگر گوشی را بر میدارد و کمی جمع و جور میشود یعنی یا میترسد یا خجالت میکشد . اگر گوشی را با دست نگیرد طرف مقابل از درجه اعتبار عاطفی و احساسی ساقط است . اگر گوشی را با دست بگیرد و چشمها گرد شود نشانه اهمیت موضوع است .
- ۲۷- منظور تدریس سخنرانی یا مخ زنی است (الف) کسی که درس میدهد یا سخنرانی میکند نگاههای خود را تقسیم کند مخصوصاً در مورد خانمها ، اگر مرد باشد پشت سر او حرف میزنند و اگر زن باشد باعث میشود شاگرد از معلم متنفر شود . (ب) موقع سخنرانی ، حرف زدن یا تدریس به نت نگاه نکنید اگر از رو بخوانید اعتماد شنوندگان را کم میکند . (ج) به عرف در آوردن سخنها هنر گویندگی است ، به هرکس با زبان خودش

حرف زد تا برای شنونده قابل فهم و شیرین باشد مخصوصاً اگر با رنگ و لعاب شوخی همراه باشد بهتر است . ما نمی توانیم خودمان را در موقعیت و شرایط شنونده قرار دهیم وقتی بخواهیم مطلب مهمی را بگوییم باید بایستیم و جلو آمده و کمی بلند صحبت کنیم .

اگر روی صندلی نشستیم به سوژه نزدیک شویم اشکال ندارد صمیمیت زیاد میشود

زبان حرکات بدن و ارتباطات اجتماعی

- ۱- پیام رسانی از طریق زبان بدن بطور نا خودآگاه منتقل میشود
- ۲- تعداد و تنوع اشارات و حرکات بکاررفته در زبان بدن بسیار زیاد است
- ۳- زبان گفتاری در کنار زبان بدن در جامعه امروز نقش بسیار مهمی پیدا کرده
- ۴- خیلی ها در استفاده مؤثر از زبان گفتاری عاجزند لذا میتوانند از این زبان استفاده کنند پس از این طریق میتوانند بیشتر تاثیر بگذارند .
- ۵- در مخصوصاً فروشندگان زبان بدن از زبان گفتاری اثر بیشتری دارد
- ۶- دربین زوجهای جوان به دلیل عدم توانایی در بادی لنگویج معمولاً دعوا میشود
- ۷- آیا تا به حال توجه کرده اید که افراد زشت سیرت و نفرت انگیز در رفتارشان و نگاهشان چیزی است که انسان را دفع میکند و برعکس
- ۸- افراد موفق در نگاهشان اثر مثبت است و بر ما اثر مثبت میگذارد

۹- معمولاً در آموزش، زبان بدن بسیار بسیار اثر گذار است و برعکس هم است معلم میتواند متوجه شود که شاگردش درس فهمیده یا نه همچنین میتواند متوجه شود که دانش آموز خسته شده یا نه



حسین اکبرپور

کارشناس آموزش و مشاوره در زمینه طراحی کسب و کار، کارآفرینی، سرمایه گذاری، مدیریت فروش و بازاریابی
مدیرعامل موسسه فرهنگی اقتصادی فکربرتر

طراحی و راه اندازی بیش از ۵۸۰۰ کسب و کار کوچک و متوسط در زمینه های مختلف برای کاربران فعال در شبکه کسب و کار فکربرتر

خطوط ارتباطی: ۰۹۱۷۰۷۱۷۸۰۰

hoseinakbarpur@yahoo.com

fekrebartarmail@gmail.com

خدمات موسسه فکر برتر

آموزش و مشاوره طراحی و راه اندازی کسب و کار

آموزش و مشاوره کارآفرینی و خود اشتغالی

آموزش و مشاوره بازاریابی و مدیریت فروش

آموزش و مشاوره خلاقیت و موفقیت شخصی و شغلی

آموزش و مشاوره تبلیغات و اطلاع رسانی

جلسات و همایشهای حضوری و آنلاین

حسین اکبرپور کارشناس و مشاور کسب و کار، کار آفرینی و خود اشتغالی و سرمایه گذاری

شماره تماس: ۰۹۱۷۰۷۱۷۸۰۰

www.mh7.ir