

زبان بدن و تکنیک های فوق العاده تشخیص آن



شاید فکر کنید تنها زبانی که ما با آن صحبت می کنیم گفتار و کلام است. اما جالب است بدانید که زبان کلام و گفتار ما تنها زبان و فن بیان ما نیست! **زبان بدن** یا **Body language** ما هم نقش بسیار بزرگ و پر رنگی را در ارتباطات ما ایفا می کند و بدون آن، به هیچ وجه نمی توانیم منظور خود را به مخاطبانمان برسانیم. نکته مهم اینجاست که همه افراد ما را در 3 ثانیه اول که می بینند قضاوت می کنند و اگر زبان بدن خوبی نداشته باشیم، حتماً در ذهن آن ها وجهه خوبی نخواهیم داشت. به همین دلیل ما قرار است در این مقاله به طور کامل درباره اینکه **زبان بدن چیست**، **اهمیت زبان بدن**، **آموزش زبان بدن** و هر آنچه که به زبان بدن مربوط است، صحبت کنیم و تکنیک های فوق العاده برای تقویت این ویژگی بیان کنیم.

آنچه در این مقاله می خوانید

- ✓ زبان بدن چیست؟
- ✓ فواید زبان بدن
- ✓ آموزش زبان بدن
- ✓ انواع زبان بدن
- ✓ زبان بدن رفتار غیر کلامی
- ✓ تکنیک های زبان بدن
- ✓ چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم؟
- ✓ زبان بدن دروغگو
- ✓ زبان بدن افراد کاریزماتیک و با اعتماد به نفس
- ✓ زبان بدن زن عاشق
- ✓ زبان بدن مرد عاشق
- ✓ زبان بدن در مذاکرات
- ✓ زبان بدن در ارتباطات
- ✓ تفاوت زبان بدن مردان و زنان
- ✓ زبان بدن مدیران و در سیاست
- ✓ کتاب زبان بدن
- ✓ سوالات متداول درباره زبان بدن

زبان بدن چیست؟

مسئله اولین سوالی که در مورد زبان بدن به ذهن شما می رسد این است که زبان بدن چیست ؛ به هر ارتباطی که در آن از کلام ما استفاده نشود، ارتباط غیر کلامی می گویند. به همین دلیل هم زبان بدن نوعی ارتباط غیر کلامی محسوب می شود. یعنی ما می توانیم بدون این که از کلام خود استفاده کرده باشیم، با زبان بدن مطالب بسیار زیادی را بیان کنیم.

بیشترین استفاده زبان بدن هم برای درک و تفسیر بهتر پیام های کلامی است!

فرض کنید یک نفر صحبت های بسیاری بیان می کند، ولی شما به خوبی متوجه نمی شوید که دقیقاً منظور او چیست! اما وقتی از زبان بدن خود به خوبی بهره می گیرید. قطعاً می تواند حق مطلب را بسیار بهتر برایتان ادا کند تا مقصود و منظور او را درست تر و بهتر متوجه شوید.

به همین دلیل است که وقتی مثلاً شما فردی را می بینید که نگران نیست ، یا به عبارت دیگر از زبان بدن او نگرانی را دریافت نمی کنید ، حتی اگر بگویید بدترین اتفاق های ممکن هم برایش افتاده و از او کلاهبرداری کرده اند، باز هم باور کردن این موضوع برای شما سخت می شوند.

پس اگر زبان بدن نباشد، نمی توانید به خوبی درک کنید که دیگران چه می گویند و یا به مخاطبین خود بفهمانید که منظور اصلی و دقیق شما چیست. برای این که میزان اهمیت این موضوع را به طور کامل در موضوعات مختلف مثل خانواده ، تدریس ، مذاکرات ، سخنرانی و حتی سیاست متوجه شوید مقاله [اهمیت زبان بدن](#) را با دقت مطالعه کنید.



زبان بدن یک ارتباط غیر کلامی است

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن یک ارتباط غیر کلامی است [Body language](#).

فواید زبان بدن

اگر شما شروع کنید به صحبت کردن و از زبان بدن خود استفاده نکنید، بدون شک کلامتان در ضعیف ترین وضعیت ممکن قرار می گیرد. فرض کنید شما هنگام صحبت کردن خود از حالت چهره، حرکات دست ها، تغییرات بدن و... خود استفاده نکنید! قطعاً در این صورت صحبت خود را در سردترین و بی روح ترین حالت ممکن خواهید دید. پس بدون زبان بدن، فن بیانتان قطعاً قدرتمند نخواهد بود.

شاید برایتان جالب باشد بدانید که زبان بدن شما نمی تواند دروغ بگوید! به همین خاطر است که بسیاری از افرادی که در اداره آگاهی و وزارت اطلاعات و... فعالیت می کنند. از زبان بدن متوجه می شوند که افراد راست یا دروغ می گویند! پس دقت کنید که: زبان بدن شما، همیشه صادق تر از زبان کلامتان است.

اگر در زبان بدن هم مانند سایر مهارت ها به خوبی مسلط شوید و مسیر عصبی آن را برای خودتان بسازید. مسلماً بعد از مدتی مغز می تواند در جای درست، رفتار درست را از خودش نشان دهد. مثل ترسیدن، هیجان زده شدن، کنجکاو بودن و...

به طور مثال وقتی شما می ترسید، ناخودآگاه دستتان بالا می آید، زمانی که هیجان زده یا کنجکاو می شوید فرم صورتتان تغییر می کند. لحظه ای که بی حال باشید خمیده و بی انرژی می شوید و...

پس وقتی مسیر عصبی زبان بدن به خوبی در ذهننتان ساخته شود. می توانید در جای درست، رفتار درست را بروز دهید و بسیار تأثیرگذارتر باشید.

به این موضوع در مقاله [زبان بدن در سخنرانی](#) خیلی کامل تر و بهتر پرداخته ایم که پیشنهاد می کنم حتماً آن را هم مطالعه کنید.



**زبان بدن می تواند به خوبی احساسی را
را انتقال داده یا معنای جمله ای را تغییر دهد**

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

آموزش زبان بدن

به طور کلی دو راه بیشتر برای تقویت کردن زبان بدن وجود ندارد. این دو راه راه‌هایی هستند که توسط بسیاری از افراد امتحان شده است و آن‌ها را به نتایج خوبی رسانده است.

ایجاد عادت: اولین راه این است که برخی از رفتارهایی را که دوست دارید تبدیل به عادت کنید. مثلاً وقتی که می‌خواهید جدی به نظر برسید باید بدنتان را عادت بدهید دست به سینه باشد. یا وقتی که می‌خواهید با کسی همدردی کنید سعی کنید چهره‌ای مهربان داشته باشید و حتی اگر هم شده او را بغل کنید.

تمرین: هیچ نوازنده، سخنران و یا بازیگری بدون تمرین به موفقیت نرسیده است. برای تمرین زبان بدن هم کارهای بسیاری زیادی وجود دارد. مثلاً می‌توانید جلوی آینه بایستید و همزمان با صحبت کردن حالت‌های بدن خودتان را آنالیز کنید. یا این که می‌توانید از خودتان فیلم تهیه کنید و بعد با توجه به چیزهایی که در قسمت چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم گفتیم، زبان بدن خودتان را آنالیز کنید. پیشنهاد می‌کنم با مطالعه مقاله [زبان بدن اعتماد به نفس](#)، با این تکنیک‌ها و تمرین بیشتر آشنا شوید.



انواع زبان بدن

زبان بدن هم انواع مختلفی دارد که هر کدام نتیجه و مفهوم منحصر به خودشان را دارند اما در این قسمت دو نوع مهم زبان بدن یعنی زبان بدن گشوده و زبان بدن بسته را توضیح خواهیم داد.

زبان بدن گشوده

بهترین وضعیت بدن در حین برقراری ارتباط، صحبت کردن و یا سخنرانی، در حالت گشوده است که اصطلاحاً به آن زبان بدن گشوده می‌گوییم. منظور از زبان بدن گشوده، وضعیتی است که دست‌ها کاملاً از هم فاصله گرفته و اغلب به صورت موازی قرار می‌گیرند. در این حالت باید سعی شود که شخص یا اشخاص روبروی ما به راحتی بتوانند کف دست‌هایمان را ببینند. وقتی دست‌ها از یکدیگر فاصله دارند حالتی به وجود می‌آید که از نظر ضمیر ناخود آگاه شخص مقابل، شما آماده در آغوش گرفتنشان هستید. در این حالت حس خوشایندی به اشخاص دست می‌دهد. پیام این زبان بدن، اشتیاق زیاد شما برای برقراری ارتباط، ادامه صحبت و صمیمیت است.

یک دست دادن قاطعانه و نشستن با آرامش باعث می‌شود پارانرژی و مسلط بر خود، به نظر برسید. وضعیت شما باید آرام ولی پشتتان باید صاف باشد. این نشان می‌دهد شما فردی آرام، راحت و مطمئن هستید. موقع صحبت کردن گاهی مکث کنید تا نظر شنونده را جلب کرده و اعتماد به نفس خود را نشان دهید. جدا کردن پاها از یکدیگر، فضای بیشتری را گرفته و اعتماد به نفس بیشتری را نشان می‌دهد. زمانی که کسی صحبت می‌کند کمی به سمت او متمایل شوید تا توجه خود را نشان دهید.

همچنین نشان دادن کف دست‌ها خبر از صداقت شما در بیان و رفتار می‌دهد. پس لطفاً از همین الان دقت کنید که همیشه در حال صحبت کردن، دستانتان را کاملاً از هم باز شده و زبان بدن گشوده را ایجاد کنید. دست‌هایتان را در هم گره نکنید. به جای آن می‌توانید دستانتان را در جیب‌تان قرار داده یا در اطرافتان رها کنید. این حالت به دیگران نشان می‌دهد که نسبت به آنان باز و پذیرا هستید.



بهترین وضعیت بدن موقع برقراری ارتباط، صحبت کردن و یا سخنرانی در حالت گشوده است که اصطلاحاً به آن زبان بدن گشوده می‌گوییم

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن بسته

وقتی در ارتباطات و در حین گفتگو، دست‌های ما یکدیگر را بگیرند ما زبان بدن بسته را ایجاد کرده‌ایم. همان‌طور که گفته شد ما از طریق زبان بدن، پیام‌های بی‌شماری را به مخاطب خود ارسال می‌کنیم و ناخودآگاه مخاطبمان نیز این پیام‌ها را دریافت می‌کند.

وقتی زبان بدن ما در حالت بسته قرار دارد، بین خودمان و افراد مقابلمان دیواری ایجاد کرده‌ایم و این یعنی تمایلی به برقراری و یا ادامه ارتباط نداریم.

پس نتیجه می‌گیریم که زبان بدن بسته برای ارتباطات اصلاً مناسب نیست؛ بنابراین باید مراقب زبان بدن خود باشیم تا در زمان برقراری ارتباط و یا صحبت کردن، به هیچ عنوان حالت بسته را به خود نگیریم.

اگر شما در حال گزارش دادن یا سخنرانی هستید، باید تا آنجایی که می‌توانید نسبت به شنوندگان خود باز و پذیرا باشید. بنابراین، شما باید موانع فیزیکی را که توانایی ارتباط شما را محدود می‌کند، حذف کنید.

تریبون، رایانه‌ها، صندلی‌ها و حتی یک پوشه می‌تواند بین سخنران و مخاطب فاصله ایجاد کند و مانع احساس ارتباط بین سخنران و شنونده شود. دست به سینه بودن و بازوها را در هم قفل کردن یا نشستن در پشت یک مانیتور کامپیوتر هر دو رفتارهایی بسته و مانع ارتباط هستند.



وقتی در ارتباطات و در حین گفتگو، دست‌های ما یکدیگر را بگیرند ما زبان بدن بسته را ایجاد کرده‌ایم

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن رفتار غیر کلامی

در این بخش از مقاله زبان بدن، می‌خواهیم یکی از تحقیقات جالب پروفسور آلبرت محرابیان را با هم بررسی کنیم. پروفسور آلبرت محرابیان ارمنی، متولد ایران است و سابقه تدریس در دانشگاه UCLA را داشته است. او

بیشتر تحقیقات خودش را در زمینه روانشناسی کلامی و غیر کلامی انجام داده است که نتایج تحقیقات زیر برای خودش هم بسیار جالب بوده است.

در پژوهش روانشناسی کلامی و غیر کلامی، پروفیسور میزان اثر گذاری در ارتباط را به سه بخش تقسیم کرده است:

- کلام
- لحن صدا
- زبان بدن

همانطور که می‌دانید، بیشتر افراد، سخنوران و اساتید تمرکز خود را روی کلام می‌گذارند. اما موضوع متحیر کننده این است که کلام کمترین تاثیر را در ارتباطات دارد و تنها سهم آن فقط 7٪ است. در حالی که لحن صدا 38٪ و زبان بدن 55٪ از تاثیر گذاری را داراست.

برای مطالعه دقیق تمام مطالب و کتاب های مطرح این حوزه به شما پیشنهاد می‌دهم مقاله [بهترین کتاب های زبان بدن](#) را مطالعه کنید.

میزان اثرگذاری کلام



کلام
لحن صدا
زبان بدن



تکنیک های زبان بدن

حالا که می دانیم زبان بدن چیست و چه فوایدی در زندگی ما دارد، وقت آن است که تکنیک های زبان بدن را یاد بگیریم. برای این شروع قوی داشته باشیم، 3 نمونه از پر تکرارترین مواردی را که در زندگی استفاده می کنیم را می خواهیم بررسی کنیم. پس همراه نکات جالب زبان بدن باشید.

1. زبان بدن هنگام دست دادن

این حرکت، یعنی دست دادن افراد با یکدیگر، از مهم ترین موارد زبان بدن است. باید دقت داشته باشید نوع ایستادن شما، نحوه سلام و نوع برخورد و حتی میزان فشار دست ها همگی مؤثر هستند.

اگر شانه ها را پایین بکشید و مستقیم در صورت فرد مقابل نگاه نکنید و یا در هنگام فشار دست به اصطلاح شل دست دهید. این مفهوم به فرد القا می شود که شما تمایلی برای ایجاد ارتباط بیشتر با او را ندارید.

اما اگر محکم باستید و شانه را عقب کشیده، به صورت و چشم های فرد مقابل نگاه کنید و در حین حال شما زودتر دستتان به سمت او دراز کنید و محکم فشار دهید. این مفهوم به ذهن فرد القا می شود که شما از ارتباط

با او خرسند هستید و قصد همکاری و ادامه ارتباط با او را دارید. (می بینید چقدر زبان بدن بر روی درک طرف مقابل اثر می گذارد!)



دست دادن با دیگران از مهم ترین موارد زبان بدن است.

2. حرکات پا و نحوه نشستن

در زمان نشستن در یک جلسه یا سر کلاس یا در مصاحبه کاری، باید دقت داشته باشید که چگونه می نشینید. زیرا نحوه نشستن شما برای فردی که در جلسه است و قصد ارتباط برقرار کردن با شما را دارد، از اهمیت بالایی برخوردار است.

به طور مثال اگر روی صندلی لم دهید، نشان دهنده این است که هیچ اهمیتی برای فرد مقابل قائل نیستید و منتظر تمام شدن مذاکره هستید. برعکس اگر صاف روی صندلی بنشینید و کمی صورت را جلو بکشید و به چشمان فرد نگاه کنید یا اینکه با خودکار نکات مهم صحبت های او را بنویسید. گاهی کمی به جلو خم شوید و دست ها را زیر چانه بگذارید تا نشان دهید به حرف های او فکر می کنید و برای شما اهمیت دارد، این یعنی زبان بدن شما در حال صحبت کردن است.



نحوه نشستن شما برای فردی که در جلسه است و قصد ارتباط برقرار کردن با شما را دارد، از اهمیت بالایی برخوردار است



www.mostafae.com



[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

3. طرز ایستادن

اگر ایستاده با فردی در حال گفتگو هستید یا اینکه تنها شنونده صحبت های او هستید باید بدانید که زبان بدن (نحوه ایستادن شما) حرف های زیادی برای گفتن دارد. در گفتگوهای روزمره یا صحبت های کاری یا حتی در مشاجره ها و بگو مگو های عمومی، طرز ایستادن شما از اهمیتی بالایی برخوردار است.

به عنوان مثال اگر با همکار خود در حال گفتگو هستید باید به این نکته توجه کنید که فرد مقابل تمام حرکات شما را زیر نظر دارد. اگر می خواهید به او بفهمانید که دیرتان شده، کافی است به ساعت نگاه کنید. گاهی برگردید و پشت سرتان را نگاه کنید و وانمود کنید کسی منتظر شما است. برعکس اگر از هم صحبتی با او و گوش دادن به صحبت های او راضی هستید، با تکان دادن سر به علامت تایید حرف های او می توانید زمان گفتگو را به نفع خودتان افزایش دهید. (پیشنهاد می کنم حتماً مقاله [تکنیک های گوش دادن فعال و موثر](#) را هم مطالعه کنید تا بتوانید به خوبی مهارت گوش دادن را در ارتباط با دیگران یاد بگیرید).

اگر حرف های فردی شما را خسته کرده یا حرف های او را تأیید نمی کنید و فکر می کنید اشتباه می کند، با زبان بدن به خوبی می توانید او را متوجه کنید. کافی است دست ها را روی کمر قرار دهید و با ابروها و حالت های صورت مانند لبخندهای ریز به او نشان دهید صحبت های او اشتباه است. خوب است بدانید نحوه ارتباط غیر

کلامی از مکانی به مکان دیگر و از موقعیتی به موقعیت دیگر متفاوت است. در جلسات مهم کاری نوع رفتار بدن شما از اهمیت بالایی برخوردار است پس باید مراقب باشید که اشتباه نکنید.



4. ژست هایی نگیرید که نشانه عصبی بودن و عدم امنیت باشد

به علائم دیگر زبان بدن توجه کنید. نگرانی در چشم ها، تکان دست ها و لرزش بدن در زیر لباس، لمس کردن صورت، جویدن ناخن نشانه ی اضطراب است. اگر در طی گفتگو زیاد صورت خود را لمس کنیم، مخاطب متوجه مضطرب بودن ما می شود.

ممکن است تلاش کردن برای بهبود وضعیت و حذف تیک های عصبی، سخت و زمانبر باشد. اما در نهایت مهارت غیر کلامی ما را بهبود می بخشد. ژست های کوچک، کارایی پیاممان را تضمین می کنند. اگر تصادفاً یکی از این رفتارها را انجام دادیم، بهتر است نگران نباشیم و از آن بگذریم.

5. حالات چهره

زبان صورت بخشی جدایی ناپذیر از زبان بدن و بیان احساسات است. تفسیر دقیق از آن متکی به تفسیر علائم متعدد به صورت ترکیبی است. مانند حرکت چشم ها ، ابروها ، لب ها ، بینی و گونه ها می باشد که نشان دهنده ی حالت روحی فرد می باشد و برای تفسیر دقیق این حرکات باید به شرایط و جایگاهی که شخص در آن قرار گرفته و قصد احتمالی شخص از آن حرکات توجه کرد.

مثلاً شخصی که در یک شرایط بد از جهت استرس شغلی قرار گرفته و مضطرب است ممکن است با کندن پوست لب های خود با دندان یا دست خود حالت روحی خود را نشان دهد. و یا وقتی فرد خوشحال باشد ، به طور معمول لبخند می زند و بیان صورت و زبان بدن او به طور کلی احساس انرژی بیشتری را منتقل می کند. و مثال هایی از این قبیل بیانگر حالات چهره می باشد.



**زبان صورت بخشی جدایی ناپذیر
از زبان بدن و بیان احساسات است**

www.mostafae.com [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com)

6. زبان بدن خود را بشناسید

برای اینکه بتوانیم از زبان بدنمان استفاده کنیم و از آن بهره ببریم باید آن را تقویت کنیم و مهارت های مربوط به آن را افزایش دهیم. همچنین باید یک الگو برای زبان بدن خود در نظر بگیریم و آن را بشناسیم. ما باید متوجه این باشیم که زبان بدنمان در برابر افراد در موقعیت های مختلف چگونه است.

برای اشراف پیدا کردن به زبان بدن بویژه حالات صورت می توانیم از آینه استفاده کنیم و با نگاه کردن خودمان در آن در موقعیت های متفاوت چهره و حالتان چطور می شود. برای مثال این موضوع را بفهمیم که هنگامی که شگفت زده شده ایم، آیا این حالت در چهره مان واقعی به نظر می رسد یا خیر؟ چرا که گاهی نیاز است این حالت ها بسیار واقعی به نظر برسد و گاهی هم مستلزم این هستیم که متعادل تر باشد و تمام احساسمان نمایان نباشد. اگر بتوانیم بر این واکنش ها مسلط شویم در اکثریت مواقع بهترین خروجی را خواهیم گرفت .

کار دیگری که به جای آینه می توانید انجام دهید این است که از خودتان هنگام صحبت کردن فیلم ضبط کنید و بعد آن را تماشا کنید تا به ایرادات و مشغفن بیان و زبان بدن خود واقف شویم و بدانیم که روی چه چیزی باید کار کنیم .

برای اینکه بتوانیم بیان واضح و قدرتمندی داشته باشیم باید زبان بدن و گفتار با هم تطبیق داشته باشند و اگر نه مخاطب به صورت طبیعی و غریزی آن پیامی را دریافت میکند که شما با حالات صورت و بدن خود به او منتقل می کنید. وقتی مهارت های زبان بدن را به شکل درستی استفاده کنیم، با اعتماد به نفس و جذاب تر به نظر می رسیم.



برای اینکه بتوانیم از زبان بدنمان استفاده کنیم باید آن را تقویت کنیم و مهارت های مربوط به آن را افزایش دهید

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

7. تنفس

حتی اگر مخاطبان شما نتوانند نفس شما را ببینند، یکی از عوامل مهم در زبان بدن است. حفظ یک نفس آرام و مداوم می تواند سطح استرس شما را کاهش دهد و باعث شود کمتر به عادت های عصبی، وضعیت بد بدن و حرکت بیش از حد مستلزم شوید. نفس های آرام و عمیق همچنین تضمین می کند که شما با سرعت مناسب صحبت می کنید و صدای شما کاملاً واضح می تواند در اتاق اجرا شود، که به خودی خود باعث می شود احساس اعتماد به نفس بیشتری داشته باشید.

بنابراین قبل از حضور یا صحبت در جمع، برخی از تمرینات تنفس را برای گرم کردن صدای خود و پر کردن ریه های خود انجام دهید. همیشه مطمئن شوید که درست در حال ایستادن هستید تا ریه های شما به طور کامل پر شود.

8. وضعیت بدنی مناسبی داشته باشید

وضعیت بدنی مناسب به معنای داشتن طریقه ای که نمایانگر اعتماد به نفس، علاقه و انرژی ما باشد. این موضوع به مخصوص در شرایطی مثل مصاحبه های شغلی اهمیت زیادی دارد، چون اگر وضعیت بدنی درستی نداشته باشیم احتمال کمتری برای پذیرفته شدن خواهیم داشت.

وضعیت بدنی نادرست به معنای حالتی از نشستن یا ایستادن که از نداشتن حوصله، علاقه یا اعتماد به نفس در آن دیده نشود. اگر صاف و مرتب دیده نشویم، شخص مقابل ممکن است تصور کند ما بی انگیزه و تنبل هستیم. در حالی که اگر سرمان بالا باشد و پشت خود را صاف نگه داریم، تاثیر مثبت زبان بدن بر روی فرد مقابل خواهیم داشت. برای مثال اگر روی صندلی نشسته ایم، کمی خم شدن به جلو می تواند علامت اشتیاق برای گفتگو و توجه به بحث باشد.



وضعیت بدنی مناسب به معنای داشتن طریقه ای است که نمایانگر اعتماد به نفس، علاقه و انرژی ما باشد

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

9. حرکات دست ها

به دست های خود به دقت، توجه کنید، چون پیام های متفاوتی را به مخاطب منتقل میکنند. دست ها در زبان بدن معانی و مفاهیم متفاوتی دارند. از این رو کلام شما بدون حرکات دست، اثر گذاری کمی بر روی مخاطب خود دارد. مفاهیم مختلفی حرکات دست ما در زبان بدن دارند که به چند مورد آن اشاره می کنیم.



دست های قفل در هم

نشانه ناامیدی و افکار منفی است و افرادی که این حالت را به خود این حس را به دیگران منتقل می کنند که در حال پنهان کردن فکر یا احساسی هستند. البته بعضی از اوقات هم به معنای کنترل کردن خود و تسلط هم است.

نشان دادن کف دست ها

معمولا بهترین حالت زبان بدن برای دست ها است. چون به مخاطب نشان میدهد که ما انسانی صادق با افکاری مثبت هستیم. برای قطعی شدن معامله و اصطلاحا جوش خوردن معامله نیز این حالت موثر است. این مدل از دست ها برای دل جویی از طرف مقابل هم استفاده می شود.

به پشت بردن دست ها

دو نوع زبان بدن در بردن دست ها به پشت هست که رابطه با اعتماد به نفس دارد. یکی که معمولا افراد هنگامی که دست های خود را در پشت کمر خود قرار میدهند و سینه خود را به سمت جلو داده و صاف می ایستند، این مدل زبان بدن ، بالا بودن اعتماد به نفس است و این را به مخاطب خود به طور کامل نشان می دهند. دیگری قرار دادن دست ها در پشت بدن یا فرو بردن در جیب هست که در هر صورت نشانه زبان بدن افرادی است که میخواهند استرس و احساسات منفی خود را پنهان کنند و معمولا این افراد اعتماد به نفس پایینی دارند.



زبان بدن مدل دست ها در پشت با اعتماد به نفس ارتباط دارد



www.mostafae.com

[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com)

نشان دادن انگشت اشاره

حتما دیده اید که حین صحبت معلم با شاگرد یا والدین با فرزند حالت تحکم و ابهت را با استفاده از انگشت اشاره برای فرد مقابل به رخ می کشند. این حالت از زبان بدن در مواقعی که طرف مقابل را بخواهند تهدید، تنبیه کنند یا پیروز کردن خود در بحث ، استفاده می شود. اما در حالت کلی نوعی توهین زبان بدن است. اینجاست که باید مراقب زبان بدن خود باشیم.




نشان دادن انگشت اشاره در زبان بدن به رخ کشیدن تحکم است



www.mostafae.com



[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

لمس کردن توسط دست ها

یکی از علائم ناامیدی برای رسیدن به نتایج مطلوب است. اما لمس بینی، چشم و دهان هم نشانه احساسات منفی یا حتی خستگی از صحبت با طرف مقابل است.

یک مدل دیگر از لمس کردن، وقتی است که نوک انگشتان دو دست فرد روی هم قرار گرفته و همدیگر را لمس می کنند، در واقع اعتماد بنفس بالا و احساس آرامش او را نشان میدهد، به همین جهت افراد متخصص و حرفه ایی از این تکنیک استفاده میکنند.

10. حفظ فاصله مناسب

حتی فاصله ایستادن یا نشستن ما با فرد مقابل یک نوع زبان بدن است. ما برای ارتباط درست و اصولی با مخاطب باید بدانیم که در چه فاصله ایی از آنها باید قرار بگیریم.

فاصله صمیمانه: این فاصله معمولاً برای افراد خانواده و دوستان صمیمی به کار میرود، و شما با آنها به حدی راحت هستید که میتوانید آنها را لمس کنید.

فاصله شخصی: این فاصله کمی بیشتر از فاصله صمیمانه است. یعنی همان فاصله ای که دو نفر در آن می‌توانند با هم دست دهند یا از دو طرف یک میز با هم صحبت کنند. که معمولا برای همکاران صمیمی یا همکلاسی‌ها استفاده میشود.

فاصله اجتماعی: این همان فاصله نرمال و کاملا عادی است که در بیشتر رابطه‌های تجاری و غیرشخصی رعایت می‌کنیم. البته معمولا به صورت ناخودآگاه این کار را انجام میشود. و باید بدانید در این نوع فاصله چون مخاطب از ما دورتر است ارتباط چشمی درست بسیار ارزشمند و حائز اهمیت است.

فاصله عمومی: این فاصله به این صورت است که هیچ گونه ارتباط خاص یا مکالمه شخصی وجود ندارد. معمولا افراد غریبه که در حال صحبت با هم هستند از این نوع فاصله باید استفاده کنند، وگرنه مخاطب دچار تشویش میشود و احساس ناامنی میکند.

چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم؟

همانطور که در مثال‌های بالا دیدید، زبان بدن ظرافت‌های خاص خودش را دارد. ظرافتهایی که اگر یکی از آن‌ها را اشتباه رعایت کنید، نتایج خوشی در گفت و گو نخواهد داشت. برای این که بتوانیم در گفت و گوها و ارتباطات خودمان را بهبود ببخشیم، باید یاد بگیریم که چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم و بدانیم که هر چیزی نشانه چیست؟ برای این که بهتر با این اصطلاحات آشنا شوید به تکنیک‌های زیر با دقت توجه کنید.




**محدود کردن زبان برای من مانند
محدود کردن جهان برای من است**



www.mostafae.com



[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

1. ارتباط چشمی

یکی از مهم‌ترین تکنیک‌های زبان بدن، ارتباط چشمی است. اگر می‌خواهید زبان بدن شما نشان دهد به صحبت‌های شخص مقابل تان گوش می‌دهید، با او ارتباط چشمی داشته باشید اما این کار را باید به اندازه انجام دهید. قفل شدن نگاه شما روی شخص مقابل ممکن است حسی تهدید آمیز به او بدهد. اگر این کار را بیشتر از ۸۰ درصد زمان صحبت کردن شخص مقابل انجام دهید، او را معذب خواهید کرد.

از طرفی، اگر ارتباط چشمی خیلی کم باشد (۴۰ درصد یا کمتر) ممکن است نشانه فریبکاری شما تلقی شود. بهترین حالت، ۶۰ درصد یا کمی بیشتر از ۵۰ درصد است. در عین حال که ارتباط چشمی تان را حفظ می‌کنید، گاهی نگاه‌های کوتاهی به او بیندازید. پیشنهاد می‌کنم برای این که بتوانید به خوبی با سایر افراد ارتباط چشمی برقرار کنید، پیشنهاد حتماً مقاله [چگونه ارتباط چشمی خوبی داشته باشیم](#) را هم مطالعه کنید.



برقراری ارتباط چشمی با مخاطب، نشان می‌دهد شما به صحبت‌های او توجه دارید

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

2. دست به سینه بودن

همان طور که در مقاله [اشتباهات زبان بدن](#) هم گفتیم، وقتی دست به سینه هستید، ممکن است دیگران این تفکر را داشته باشند که شما سرد، بدون اعتماد به نفس، مضطرب، در حالت تدافعی یا لجباز هستید؛ البته دست به سینه بودن مزایایی هم دارد. تحقیقات نشان می دهد این کار باعث می شود برای انجام یک وظیفه دشوار، بیشتر به تلاش ادامه دهید.



3. پا روی پا انداختن

وقتی در هنگام نشستن پاهایتان را روی همدیگر می گذارید و مچ یک پا را روی زانوی پای دیگر قرار می دهید، این حالت نشان دهنده زبان بدن با اعتماد به نفس و تسلط شما است.

وقتی در حالت نشست، پاهایتان را از ناحیه مچ در هم قفل می کنید، ممکن است به این معنی باشد که مردد، نامطمئن یا هراسان هستید. این حالت در زمان مصاحبه های کاری، در شخص مصاحبه شونده زیاد دیده می شود.

اما جالب آنکه طبق نظرسنجی هایی که از مردان شده، حالت مورد علاقه آن ها در مورد نشستن زنان زمانی است که خانم ها پاهایشان را روی هم می اندازند.



**زبان بدن یک مهارت است که
می توان آن را به راحتی تقویت کرد**

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

4. دست به کمر بودن

شاید تصور کنید این حالت اعتماد به نفس شما را نشان می دهد، اما کارشناسان معتقدند این حرکت اغلب از نظر دیگران، نشانه سلطه جویی تلقی می شود. چون در این حالت بدن شما فضای بیشتری را اشغال کرده و آرنج هایتان شکلی تهدید آمیز پیدا می کند. به این ترتیب این حالت مانع از همراه شدن دیگران با شما می شود. حتی اگر فقط از یک طرف دست به کمر باشید، باز هم حالتی تهدید آمیز خواهید داشت.



5. زیاد لبخند زدن

همان طور که در مقاله [فن بیان در فروش](#) هم گفتیم، عادت به لبخند زدن و خندیدن در هنگام صحبت و تعامل با دیگران می تواند نتایج مثبتی داشته باشد. وقتی به کسی لبخند می زنید. این کار می تواند ارتباط شما را تقویت کند. طبق تحقیقات، لبخند زدن و خندیدن سیستم ایمنی را تقویت کرده و از بدن در برابر بیماری ها محافظت می کند، بدن را مداوا کرده و طول عمر را زیاد می کند. به علاوه با این کار دوستان بیشتری پیدا می کنید. ایده هایتان بهتر مورد پذیرش دیگران قرار می گیرد و در آموزش به دیگران موفق تر خواهید بود. به همین دلیل است که بسیاری از افراد، یکی از ملاک های جذابیت را شوخ طبعی یا توانایی خنداندن دیگران می دانند.



**لبخند زدن به دیگران می تواند
ارتباطات شما را قدرتمند تر کند**

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

لبخند زدن یکی از مهم ترین نکات زبان بدن قدرتمند است.

زبان بدن دروغگو

وقتی دروغ می گوئیم دماغ مان دراز نمی شود. اما تحقیقات علمی نشان می دهد در این حالت اتفاقی رخ می دهد که به آن «اثر پینوکیو» گفته می شود. محققان پی برده اند وقتی دروغ می گوئیم، مواد شیمیایی به نام کاته کولامین در بدن تولید می شود که بافت درون بینی را تحریک می کند.

به علاوه، در زمان دروغ گفتن فشار خون بالا می رود و همین مسأله باعث می شود بینی به خارش بیفتد. در نتیجه به بینی تان دست می کشید تا آن را بخارانید. همین واکنش زمانی رخ می دهد که غمگین، عصبانی یا مضطرب هستیم. درست است که وقتی کسی دروغ می گوید بینی او دراز نمی شود، اما اگر متوجه شدید که شخص مقابل تان بلافاصله به بینی اش دست می کشد، باید بیشتر به صحبت های او دقت کنید. چون ممکن است دروغ بگوید. این تکنیک زبان بدن برای مدیران و صاحبان کسب و کار به شدت تاثیر گذار و مهم است و می تواند تا حد زیادی به آن ها هم کمک کند.

پیشنهاد می‌کنم اگر می‌خواهید در این رابطه بیشتر بدانید، حتماً مقاله [زبان بدن دروغگو](#) را هم که خیلی تخصصی تر و دقیق تر به این موضع پرداخته مطالعه کنید.



هنگام دروغ گفتن فشار خون بالا می‌رود و همین مسأله باعث می‌شود بینی شما به خارش بیفتد

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن افراد کاریزماتیک و با اعتماد به نفس

تا به حال با انسانی ملاقات کرده اید که کاملاً جذب او شده باشید؟ و با خود بگویید چه انسان با اعتماد به نفس و قدرتمندی است؟. این انسان‌ها به افراد کاریزماتیک و جذاب معروف هستند، که معمولاً میبینیم کاملاً صاف و با صلابت راه میروند و حرکت میکنند.

در هنگام دست دادن، کاملاً محکم و قدرتمند این کار را انجام میدهند. و در هنگام صحبت در عین این که ارتباط چشمی عالی با مخاطب برقرار میکنند. یک لبخند کوچک هم روی لبهایشان است، و کاملاً به صورت فعال به طرف مقابل خود گوش می‌دهند.

این افراد به گونه ایی به مخاطب توجه میکنند که انگار هیچ فرد دیگری در این دنیا وجود ندارد. به همین دلیل تمام افرادی که با آنها در ارتباط هستند عاشقشان میشوند و با خود می‌گویند که مهره مار دارند.



**افراد با اعتماد به نفس و کاریزماتیک معمولاً
محکم و با صلابت حرکت میکنند**

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن زن عاشق

اگر دختری تلاش کند حتی به لطیفه های بی مزه شما هم بخندد، این امکان وجود دارد که دوست دارد شما را بشناسد. و به همین علت نشان میدهد که شما برای او جذاب هستید.

اساساً زنان عاشق به هر حرف و صحبت مرد توجه می کنند. چون تمایل دارد که متوجه شود که شما به چه موضوعاتی علاقه دارید و در مورد آنها صحبت میکنید. و همچنین اگر مشاهده کردید که خانمی در مواجهه با شما لبخند با خجالت میزند و سپس به سرعت بعد از توجه شما نگاه خود را می دزدند. با اطمینان میتوانید بگویید که او مجذوب شما شده است.

نکته جالب در مورد زبان بدن زنان عاشق

اکثر زنانی که به یک مرد علاقمند هستند به صورت ناخودآگاه حرکت‌های او را تقلید میکنند که به حرکات آینه ای معروف است. و نشان میدهند که با او هماهنگ و سازگار هستند. و هنگام صحبت با مرد مورد علاقه خود مردمک چشمشان هم بزرگ تر از حالت عادی میشود، که نشانه علاقه به طرف مقابل است.

معمولاً هنگام نشستن سعی میکنند خود را به سمت او متمایل کنند و اگر پاها را روی هم انداخته باشند، جهت پای بالایی به سمت مرد مورد علاقه آنها است. و هنگام مواجهه شدن با او کمی سریعتر از حالت عادی پلک می‌زند.

در هنگام صحبت، به ویژه صحبت های اولیه کاملاً به چشم مرد خیره میشوند. و اجازه نمی‌دهند که چشم‌های او حتی ذره ایی به سمتی دیگر منحرف شوند. و از آنجایی که خانم‌ها در شریک شدن، جزئیات زندگیشان با دیگران محتاطانه تر عمل میکنند. اگر مشاهده کردید که جزئیات بیشتری از زندگی خود را با شما در میان می‌گذارند، پس بدانید که به شما علاقه مند هستند.

جالب این است که معمولاً مردان عاشق هم این گونه عمل میکنند و با گفتن مسائل شخصی خود سعی در ایجاد صمیمیت دارند.

زبان بدن مرد عاشق

بسیاری از افراد گمان می‌کنند فهمیدن این که کسی عاشق ما است یا نه، کاری بسیار دشوار است. اما بعد از خواندن این قسمت، به ساده بودن آن پی می‌برید. بسیاری از ما هنگام آشنا شدن با کسی و یا حتی به هنگام قصد ازدواج ممکن است از خودمان بپرسیم که آیا آن فرد عاشق من است یا نه؟

البته فهمیدن این موضوع به مرور کاملاً امکان پذیر است اما ما می‌خواهیم به شما نشانه‌هایی را بدهیم تا از همان آغاز به این موضوع پی ببرید. به عنوان اولین نکته، باید بدانید که چشم‌ها مهم‌ترین عضو در شناخت افراد عاشق است. این افراد در زمان دیدن معشوق خود، به او نگاهی مستقیم میکنند. البته اگر دیدید که چشمانشان به اطراف می‌چرخد، این حالت می‌تواند نشان دهنده شک او باشد.

مردمک چشم این افراد بزرگ تر و شفاف تر از حالت عادی است و یک حالت اشک آلود بودن دارند، که نشانه شیفتگی نسبت به طرف مقابل است. افراد عاشق همیشه یک لبخند بسیار گرم و صمیمی بر لب دارد و معمولاً به گونه ایی می‌خندند که دندان‌هایشان مشخص میشود. و نکته جالب این جاست که این لبخند حتی در چشم‌هایشان نمایان است.

نشانه های دیگر زبان بدن مرد عاشق

این افراد اکثرا دوست دارند که معشوقشان در سمت چپ شان قرار بگیرد. و در راه رفتن سعی میکنند که بدن خود را به او نزدیک تر کنند و با کج کردن سر به سمت او ارتباط چشمی را ایجاد کنند. و معمولا هنگام نشستن تکیه خود را از صندلی برمیدارند تا با این روش به معشوق خود نزدیک تر شود و هم بتوانند اضطراب و علائم دیگر را کنترل کنند.

معمولا از هر گونه فاصله می پرهیزند، و در زمان نشستن و نگاه کردن به او مشت خود را گره میکنند و کنار سر می گذارند. یا با وسایل نزدیک به خود بازی می کنند. مردان عاشق معمولا در هنگام صحبت کردن با معشوقه خود شانه های خود را به طور غیرارادی به سمت جلو میکشند. و با این کار نشان میدهند که تمام توجه و تمرکزشان به او است.

هنگام قدم زدن سینه خود را جلو میدهند و به صورت ناخودآگاه نفس های عمیق هم میکشند تا تپش قلب خود را کنترل کنند. در راه رفتن هم او را راهنمایی میکنند و حتی در زمان ورود به مکان های خاصی بعد از خانم حرکت می کنند. و رفتارهایی مثل: در باز کردن برای خانم و صندلی کشیدن به جلو برای او را انجام می دهد که تمام این موارد در صورتی دیده میشود که آن مرد شیفته شما شده باشد.



با دقت به زبان بدن آقایان میتوانید متوجه شوید آیا عاشق و شیفته شما هستند یا نه



www.mostafae.com



[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

زبان بدن در مذاکرات

زبان بدن یکی از قسمت های مهم در تمام مذاکرات محسوب می شوند. چون ما انسانها با حالت های مختلف بدنی خود، یا محل قرار گرفتن دستها و پاهایمان، ارتباط چشمی، لبخند زدن، لبه ایمان، و تمام حرکات دست و پا پیامهای متفاوتی را به فرد مقابل ارسال می کنیم.

اهمیت زبان بدن ما در مذاکره از آنجا نشات می گیرد که ما انسانها، معمولا در هنگام مشاهده تضاد بین زبان بدن و کلام طرف مقابل، به صورت ناخودآگاه ترجیح می دهیم که به زبان بدن او اعتماد کنیم. پس بسیار اهمیت دارد که شما در طول مذاکره خود، ارتباط چشمی خود را حفظ کنید و تمام تلاشتان را به کار زدن بکار بگیرید که زبان بدن گشوده ایی داشته باشید تا مخاطب متوجه صداقت شما باشد.

در عین حال هنگام گوش داده به طرف مقابل، سر خود را تکان دهید تا نشان دهید برای او و صحبت هایش ارزش ویژه ایی قائل هستید و تمام توجه شما به او است.

باید توجه کنید که مذاکره مسئله ایی نیست که کاملا قابل پیش بینی باشد و شما برای تمام صحنه های آن بتوانید متن و حرکت بدن خود را طراحی کنید. اما میتوانید موقعیت آن را شبیه سازی کنید تا به بهترین صورت خودتان را آماده کنید. از همین رو یکی از بهترین راههای تمرین کردن و آماده شدن برای مذاکره به این صورت است، که رو به روی آینه بایستید و واکنش های مختلف بدنتان را هنگام صحبت کردن مشاهده کنید و تمام نقاط ضعف و قوت خود را کشف کنید.



زبان بدن یکی از قسمت های مهم در تمام مذاکرات محسوب می شوند



www.mostafae.com



[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com)

زبان بدن در ارتباطات

دقت کنید که ما انسانها ابتدایی ترین پیام هایی را که به دیگران ارسال می کنیم از طریق زبان بدنمان است. به همین دلیل است که در شروع یا حتی تداوم انواع ارتباط ها کاربرد بسیار زیادی دارد.

به طور مثال، فرض کنید که به یک جلسه یا حتی مهمانی رفته اید. و تصمیم دارید که با فردی خاص ارتباط برقرار کنید، مطمئنا به صورت ناخودآگاه به زبان بدن او توجه می کنید، که چگونه ایستاده است. حالت چهره او به چه صورت است، عصبانی، بی حوصله است یا خوشحال. بعد از آن تصمیم می گیرید که چگونه جلو بروید و ارتباط خود را شروع کنید و مطابق آن کلمات و جملات خود را شروع کنید.

به همین دلیل است که تحقیقات ثابت کرده اند که زبان بدن ما افراد در کیفیت ارتباطاتمان تاثیر به سزایی دارند. فرض کنید که شما میخواهید فرزند یا دوست خود را نصیحت کنید. اما با توجه به زبان بدن او متوجه میشوید که اصلا حوصله صحبت کردن ندارد. و شما با توجه به این موضوع حرف خود را در زمان مناسب تری بیان میکنید. به همین دلیل است که به فردی تبدیل میشوید که کاملا مخاطب خود را درک میکند و میفهمد و ارتباطات عمیق و موثری را شکل میدهد.



زبان بدن به شدت در شروع و حتی تداوم انواع رابطه ها تاثیر گذار است

www.mostafae.com  [mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com) 

تفاوت زبان بدن مردان و زنان

به طور معمول زبان بدن مردان و زنان شبیه به هم دیگر است اما یکسری تفاوت هایی را هم مشاهده میکنیم. به طور مثال با توجه به اینکه خانم ها معمولا احساساتی تر هستند نسبت به آقایان، زبان بدن آنها هم می تواند بسیار گسترده تر از زبان بدن مردان باشد.

دقت کنید که زبان بدن افراد در شرایطی که شخص در حالت عادی قرار دارد نمی تواند قابل استناد باشد. اما هر چه قدر حس ها و حالت های مختلف روحی و روانی برای فرد اتفاق بیافتد. رفتارها و حالات بدنی فرد بیشتر و بهتر، درون و افکار او را مشخص میکند.

البته در کشور ما به دلیل نوع پوشش خانم ها و محدودیت آنها در اجتماع معمولا تمایل به زبان بدن بسته دارند. که شاید با احساساتشان مطابقت نکنند، پس این عوامل را هم باید در نظر گرفت.

زبان بدن مدیران و در سیاست

مدیران یا سایت مداران ما باید به گونه ای باشند که بهترین نوع زبان بدن و رفتار های غیر کلامی را داشته باشند. چون توسط افراد بسیار زیادی دیده میشوند، و هدایت گر آنها هستند پس باید بیشترین تأثیر ممکن را بگذارند.

پس باید به غیر از تکنیک های که در این مقاله گفته شد، سعی خود را بکنند تا بهترین و قدرتمند ترین لحن و تن صدا را داشته باشند. کلمات و جملات خود را کاملا رسا و شمرده بیان کنند. ژست افراد کاریزماتیک و با اعتماد به نفس را بگیرند. و همیشه کف دستهای خود را با بازوهای باز به مخاطبان خود نشان دهند. و از تمام حالات و اشاراتی که نشانه بسته بودن گارد شما یا عدم صداقت است خودداری کنند. ارتباط چشمی و قدرت درک و خنداندن افراد زیر دست هم از جمله عواملی است که شما را به رهبری قدرتمند تبدیل میکند.

البته مدیران باید دقت کنند که در هنگام سخنرانی به طور کامل بر آن موضوع تسلط داشته باشند تا به بهترین نحو با کمک بدن، صدا و کلام روی مخاطبان خود تاثیر بگذارند و آنها را هدایت کنند.



سیاست مداران و مدیران چون توسط افراد زیادی دیده میشوند باید بهترین نوع زبان بدن را داشته باشند



www.mostafae.com



[mostafae_com](https://www.instagram.com/mostafae_com)

کتاب زبان بدن

1. کتاب چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم

این کتاب نوشته آلن و باربارا پیز به عنوان کتابچه‌ای راهنما، به جداسازی و بررسی هر یک از مؤلفه‌های زبان و حرکات بدن می‌پردازد.

این کتاب شامل بسیاری از ویژگی‌های فنی به دست آمده از تعداد بی‌شماری از حلقه‌های ویدیویی و فیلم‌های تهیه شده توسط آلن پیز (Allan Pease) و دیگران در استرالیا و خارج از این کشور است. جز این، در بر دارنده برخی از تجربه‌ها و برخوردهایی است که نویسنده طی پانزده سال گذشته با هزاران نفر داشته، با آن‌ها مصاحبه کرده، آموزش داده و مدیریت کرده و کالا یا خدماتی به آن‌ها فروخته است. برای خرید این کتاب میتوانید [به دیجی کالا](#) مراجعه کنید.



2. کتاب زبان بدن و استفاده از آن برای شناخت و جذب مخاطب

در این کتاب گفته میشود که این کلمات ما نیستند که دارای اهمیت هستند البته این حرف به معنای بی ارزش بودن آنها نیست. اما اگر کلمات ما با حالات و حرکات بدنمان تطابق نداشته باشند. شنوندگان دچار سردرگمی می‌شوند، و معمولاً مشاهدات خود را باور می‌کنند تا آنچه که ما بر زبان می‌آورند.

از همین رو به شما کمک میکند تا با شناخت زبان بدن، خود و دیگران، آن را در جهت اهداف و مقاصد خود را به کار گیرید و احساسات و درونیات طرف مقابل را بشناسید. و بیان میشود که بیش از ۸۰ درصد پیام‌هایی که در موقعیت‌های مختلف زندگی خود به دیگران ارسال می‌کنید توسط زبان بدن است. این مهارت یک ابزار بسیار قدرتمند است که اشخاص موفق را از انسان‌های عادی جدا می‌کند و منجر به پیشرفت آنها خواهد شد.

با خود فکر کنید که با شناخت این ابزار قدرتمند و بهره‌مندی از آن چه تحولی می‌توانید در روابط شخصی و اجتماعی و شغلی و زندگی خود به موفقیت‌هایی چشمگیر برسید.

فصل‌های کتاب

- فصل اول: تشخیص نشانه‌ها

- فصل دوم: بازتاب
- فصل سوم: زبان بدن در مذاکرات
- فصل چهارم: زبان بدن در فروش
- فصل پنجم: زبان بدن در مصاحبه
- فصل ششم: زبان بدن در جلسات و ملاقات‌ها
- فصل هفتم: زبان بدن برای جذب دیگران

برای خواندن کامل و خرید این کتاب به صورت آنلاین و با قیمت مناسب می‌توانید به [فیدیبو](#) مراجعه کنید.



سوالات متداول درباره زبان بدن

زبان بدن چیست؟

تمامی حرکاتی که ما در هنگام صحبت کردن از خود بروز میدهیم تا احساسات و منظورمان را درستتر انتقال دهیم.

چرا داشتن زبان بدن خوب مهم است؟

در این که یادگیری مهارت های ارتباطی و فن بیان اهمیت فوق بالایی دارد که قطعا شکی نیست و فن بیان هم جزئی از این مهارت ها است که نیازی جدی به آن داریم برای ارتباط موثر.

جالب است که بدانید این مهارت به شدت انواع مصاحبه های کاری کاربرد دارد پس اگر به دنبال تاثیر گذاری در شغل آینده خود هستید مقاله [زبان بدن در مصاحبه شغلی](#) را مطالعه کنید.

چگونه از زبان بدن استفاده کنیم؟

برای استفاده از زبان بدن یکسری اصول و قاعده وجود دارد که ما در این مقاله مهمترین آنها را توضیح داده ایم و با استفاده از آنها می توانید از زبان بدن خود به نحو احسن استفاده کنید. و جالب است که بدانید با دانستن تکنیک ها و مفاهیم زبان بدن میتوانید افراد دروغگو اطراف خود را هم تشخیص دهید و هرگز گول و فریب آنها را در زندگی نخورید. پس به شما پیشنهاد میدم که مقاله زبان بدن افراد دروغگو را مطالعه کنید.

امیدوارم که با خواندن مقاله تکنیک های زبان بدن بتوانید زبان بدن خودتان را تقویت کنید و به آن شخص دوست داشتنی که همیشه آرزویش را داشتید تبدیل شوید. فراموش نکنید که تمرین تنها تضمین کننده موفقیت در این زبان است و بدون آن کلمات جدید بدن را نمی توانید باید بگیرید.

شاد و موفق باشید...