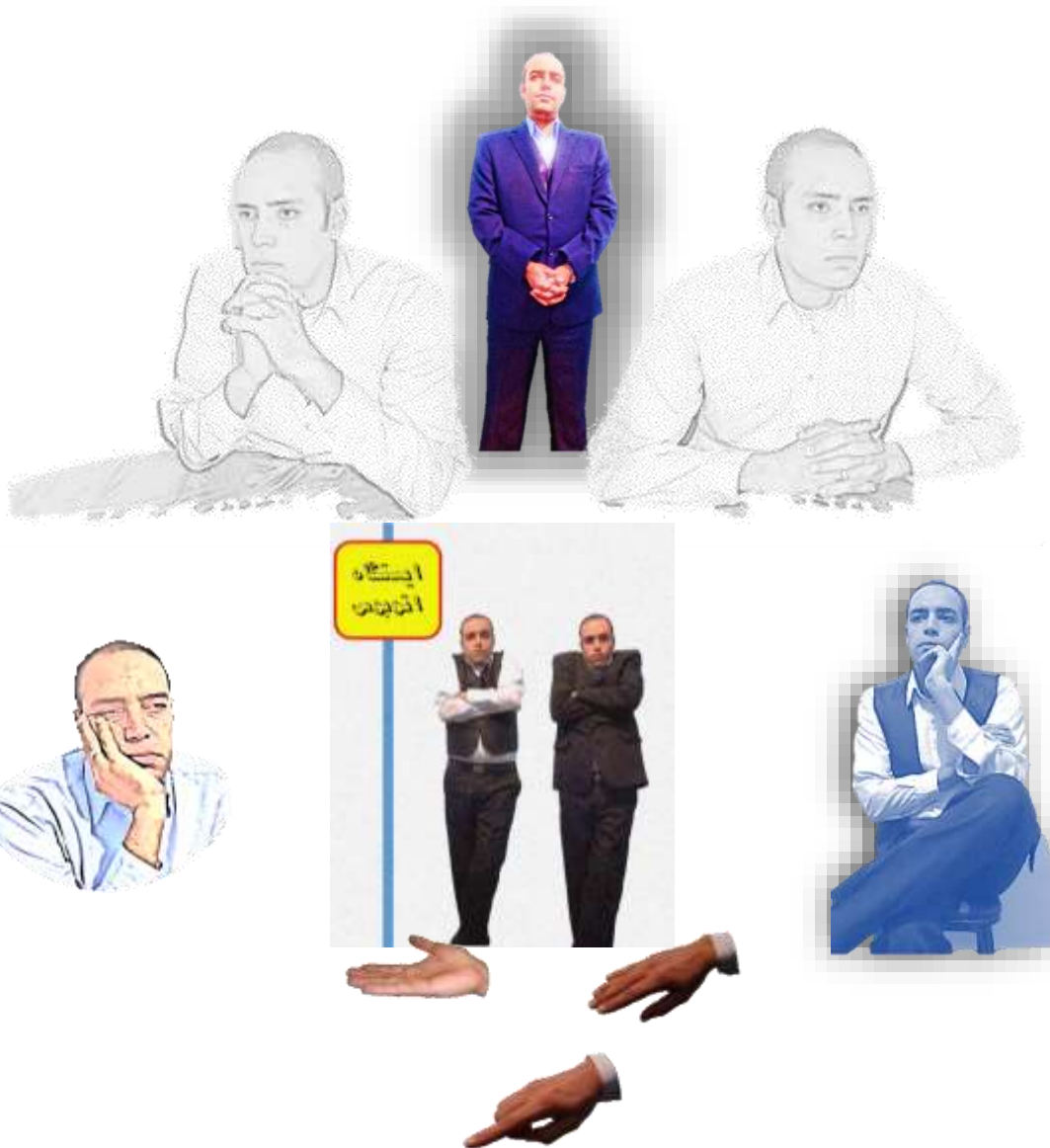


مروری بر زبان-بدن

برداشت و گزیده‌ای از کتاب زبان-بدن؛ اثر آلان پیاس

ترجمہ و ویرایش: عبدالرحیم آب سالان، فرشتہ پرتو





فهرست مطالب

۱	مقدمه
۲	پیش درآمد
۲	ادراک، بصیرت و گمان (Perceptiveness, Intuition and Hunches):
۴	برخی اصول زبان بدن و مبنای آنها
۵	ایما و اشاره حلقه یا "خوب است" (Ring or "OK")
۵	ایما و اشاره انگشت شصت روبه بالا
۵	علامت V
۶	انواع ایما و اشاره
۸	انجام زبان بدن
۸	چطور میتوان با موفقیت دروغ گفت
۹	چگونه میتوان زبانبoden را آموخت
۹	قلمروها و محدوددها
۱۰	فاصله محوطه حباب
۱۰	کاربرد عملی فواصل محوطه حباب
۱۲	فاکتورهای فرهنگی که روی فاصلههای حدود مشخص تاثیر میگذارند
۱۳	فاصلههای شهری
۱۴	قلمرو و مالکیت
۱۴	وسایل نقلیه
۱۵	ایما و اشاره کف دست
۱۵	باز بودن و صداقت
۱۶	استفاده عمدی از کف دست برای فریب دادن
۱۶	قدرت کف دست
۱۷	انواع ایما و اشارهها
۱۷	ایما و اشاره غالب، مغلوب و برابر در مصافحه
۱۹	تکان دادن دست
۲۲	ایما و اشاره دست و بازو

۲۹	ایما و اشاره دست بر صورت
۲۹	فریب دادن، شک و تردید داشتن، دروغگویی
۳۲	درست و اشتباه تفسیر کردن
۳۳	ایما و اشاره‌های گونه و چانه
۳۸	مانع‌های بازو
۵۰	سایر ایما و اشاره‌های کاربرد
۵۴	ایما و اشاره تهاجمی و آمادگی

مقدمه

یکی از مهارت‌های ارتباطی مهارت استفاده از زبان بدن بعنوان یکی از روش‌های ارتباط غیرزبانی است. پروفیسور رای بیرد ویستل، استاد دانشگاه لوئیز ویل، طی تحقیقاتی نشان داده است که اغلب ارتباطات انسان بصورت استفاده از ایما و اشاره، ادا و اطوار، حالت ایستادن و فاصله فرد برقرار می‌شوند.

عمده علوم و شرایطی که افراد از زبان بدن بصورت تخصص‌تر استفاده می‌کنند عبارتند از: علوم اجتماعی، انسان‌شناسی، جانورشناسی، آموزش، روان‌شناسی، مشاوره خانواده، قراردادهای شغلی و فروش. همچنین، هنرهای نمایشی مانند تئاتر، پانتومیم نیز مثال‌های خوبی هستند. لیکن، در هر حال، زبان بدن جزئی جدانشدنی از رفتارهای ناخودآگاه ما است. کافی است یک روز تصمیم بگیرید تا رفتارهای دوستانان سر کلاس درس، همسایه‌هایتان در کوچه و بازار، همکارانتان در محل کار و اعضای خانواده‌تان در خانه، را زیر نظر داشته باشید. انواع و اقسام ایما و اشاره‌هایی را خواهید دید که هریک دارای پیامی مشخص است. اگر فیلم‌های خارجی را به یاد بیاورید، جلوه‌های متفاوتی از ایما و اشاره را می‌بینید؛ اینها، ناشی از تفاوت‌های فرهنگی با فرهنگ شما است.

استفاده از ارتباط غیرزبانی فرایندی پیچیده است که وابسته به افراد، کلمات، تن صدا و حرکات بدن می‌باشد. زبان بدن در اغلب اوقات واقعیت حالت‌های درونی ما را نشان می‌دهد. ایراد اتکا به برداشت مبتنی بر زبان بدن این است که برخی رفتارها و حرکات ما ناشی از عادت‌های ماست نه حالت‌های درونی. از طرفی، عادت‌های ما نیز می‌توانند تبدیل بر حس و حال درونی ما اثر بگذارند. بسیاری از مردم هنوز هم چیزی از زبان بدن نمی‌دانند و به آن توجه نمی‌کنند. آشنایی با معمول‌ترین ایما و اشاره‌های زبان بدن، به ما کمک می‌کند تا در زندگی روزمره خود، شناخت بهتری از شرایط و افراد داشته باشیم، لیکن، بهتر است هرگز برداشت عجولانه و تصمیم سریع در مورد دیگران نگیریم.

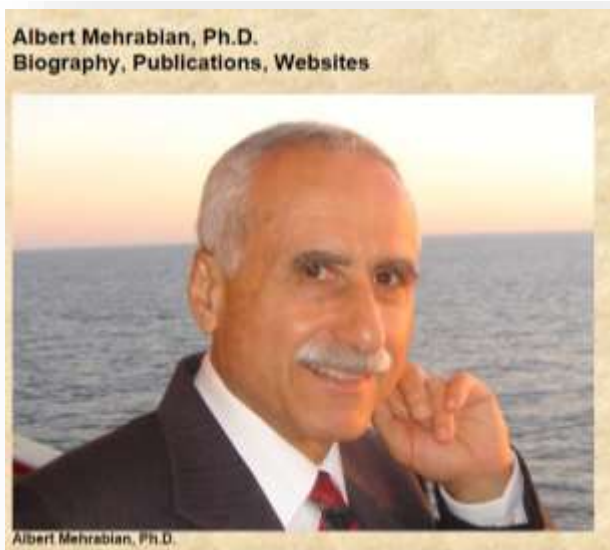
در این کتاب، که برداشت و گزیده‌ای از کتاب زبان-بدن، اثر آلان پیاس است، بیشتر به ایما و اشاره‌هایی توجه کرده‌ایم که در زندگی روزمره ما کاربرد فراوان تری دارند. با این حال، باید یادآور شویم که حیطه کاربرد زبان بدن بسیار فراتر از مطالبی است که در این کتاب بصورت مختصر آمده است. چنانچه خوانندگان محترم، دیدگاه، راهنمایی یا مطلب آموزنده‌ای برای مترجمین دارند، سپاس گزار خواهیم بود که از طریق پست الکترونیک، با ما در ارتباط باشید. پست الکترونیک ما: a.r.absalan@gmail.com

نسخه حاضر از این کتاب بصورت رایگان و آنلاین و به همت دکتر برنند سباستین کمپس که پیش از این نیز افتخار همکاری با ایشان در انتشار کتب دیگر را داشته‌ایم، در وبگاه www.FreeBooks4Doctors.com منتشر می‌گردد. از کلیه عزیزانی که این کتاب را در وبگاه‌های خود منتشر می‌کنند، خواهشمندیم، بابت انتشار این کتاب هیچگونه مبلغی از علاقه‌مندان دریافت نکنند.

عبدالرحیم آب سالان و فرشته پرتو

آبان‌ماه ۱۳۹۳

پیش درآمد



چارلی چاپلین و بسیاری از سایر بازیگران فیلم‌های سامت پیشگامان مهارت‌های غیرزبانی بودند؛ این مهارت‌ها تنها وسایل ارتباطی موجود روی صحنه بودند. هر بازیگری تنها و تنها با ایما و اشاره یا حرکات و وضعیت بدنش بعنوان فرد دارای نقش خوب یا بد تقسیم بندی می‌شد.

آلبرت مهربیان، هموطن ارمنی متولد ایران و استاد مدعو روانشناسی در دانشگاه کالیفرنیا لوس آنجلس (UCLA)، دریافته است که اثر تام یک پیام حدود ۷ درصد زبانی (تنها کلمات) و ۳۸ درصد آهنگین (شامل تن صدا، زیر و بم صدا و سایر مشخصه‌های صوت) و ۵۵ درصد غیرزبانی است. مهربیان و Birdwhistell در مطالعات جداگانه دریافته‌اند که بیش از ۶۵ درصد از ارتباطات روزمره انسان بصورت غیرزبانی است.

بسیاری از پژوهشگران براین باوراند که کانال زبانی برای انتقال اطلاعات بعنوان اولین وسیله ارتباطی است، لیکت کانال غیرزبانی برای اظهار نظر بین افراد، و در برخی موارد بعنوان جایگزینی برای پیام‌های زبانی می‌باشد. بعنوان مثال، یک خانم می‌تواند به یک آقا این پیام را برساند که "بین، میکشمت"؛ این خانم بدون آنکه دهان خود را باز کند پیغامی آشکار و واضح را انتقال داده است.

فارغ از بحث فرهنگ‌ها، کلمات و حرکات با یکدیگر هماهنگ هستند. خیلی وقت‌ها می‌توان از روی حرکات متوجه شد که منظور فرد چیست.

بسیاری از افراد برایشان سخت است که بپذیرند انسان از نظر زیست‌شناختی نوعی حیوان است. همانند سایر موجودات شبیه به انسان، ما متأثر از قواعد زیست‌شناختی هستیم که کنش‌های ما، واکنش‌های ما، زبان بدن ما و ایما و اشاره‌های ما را کنترل می‌کند. جالب اینجاست که همین حیوان به نام انسان بسیار بندرت متوجه می‌گردد که وضعیت ایستادن، حرکات و ادا و اطوارش داستانی را بیان می‌کند که کاملاً با آنچه از دهانش بیرون می‌آید متفاوت است.

ادراک، بصیرت و گمان (Perceptiveness, Intuition and Hunches):

از دیدگاه تکنیکی، ما شخصی را دارای ادراک یا بصیرت می‌دانیم که بتواند منظور افراد را از ادا و اطوار غیرزبانی آنها متوجه شود و این ادا و اطوار را با پیام‌های زبانی مقایسه نماید. به عبارت دیگر، وقتی ما می‌گوئیم که "گمان می‌کنم" یا "حس می‌کنم" که فلانی به من دروغ می‌گوید، منظورمان این است که زبان بدن آن فرد گفتارش را تأیید نمی‌کرد. این همان چیزی است که گویندگان آنرا آگاهی

شنونده می‌نامند. بعنوان مثال، اگر شنندگان روی صندلی‌هایشان نشسته باشند و چانه‌شان پائین باشد و بازوهای‌شان روی سینه‌شان باشد، یک گوینده دارای درک خواهد فهمید یا حس می‌نماید که مطلب را نتوانسته انتقال دهد. لذا، متوجه خواهد شد که باید از روشی دیگر برای درگیر کردن شنندگان باید بیابد. لیکن، یک گوینده فاقد ادراک در چنین شرایطی دچار دستپاچگی خواهد شد.

خانم‌ها عموماً از آقایان آگاه‌تراند، و این واقعیت را به اصطلاح "بصیرت زنانه" (Women's intuition) می‌گویند. زنان نوعی توانایی ذاتی برای برداشت و کشف پیام‌های غیرزبانی دارند، و به همان اندازه چشمان دقیقی که جزئیات ریز را می‌بینند. درواقع همین قابلیت علت این است که مردان بسیار اندکی هستند که بتوانند به زنان‌شان دروغ بگویند و او را قائل بگذارند، و علت اینکه چرا، برعکس، بسیاری از زنان می‌توانند قبای پشمی روی چشمان شوهرانشان ببندازند بدون آنکه شوهرانشان آنرا حس کنند.

این بصیرت زنانه بویژه در زنانی که بچه کوچک دارند بارز است. برای چند سال اول زندگی، مادر تنها و تنها از طریق کانال غیرزبانی با کودک خود در ارتباط است و عقیده براین است که به همین دلیل نیز زنان دارای قابلیت ادراک بالاتری نسبت به مردان هستند.

براساس پژوهش‌های انجام شده ایما و اشاره فرایندی یادگرفتنی است؛ این فرایند ژنتیکی، توارثی و مادرزادی نیست.



برخی اصول زبان بدن و مبنای آن‌ها

بسیاری از ایما و اشاره‌ها در بین مردم جهان مشابه هستند. هنگامی که شاد هستیم، می‌خندیم؛ هنگامی که ناراحت یا خشمگین هستیم، اخم می‌نمائیم یا ترشرو می‌شویم. تکان دادن سر تقریباً همیشه به معنی تأیید کردن یا "بلی" گفتن است. بلی گفتن با پائین آوردن سر به نظر می‌رسد یکی از مواردی است که مادرزادی باشد، زیرا در کودکان کر و کور نیز این عمل انجام می‌شود. یکی دیگر از حرکاتی که به نظر می‌رسد در کودکی می‌آموزیم حرکت دادن سر از طرفی به طرف دیگر و به معنی "نه" گفتن است. وقتی کودکی از شیرخوردن سیر می‌شود، سرش را این طرف و آن طرف می‌چرخاند تا از پستان مادر دور شود، یعنی همان "نه گفتن" را ادا می‌نماید؛ این حالت در مورد طفلی که از دست والدین خود غذا می‌خورد نیز صادق است؛ لذا، کودک بخوبی ایما و اشاره‌ای را می‌آموزد که نشان‌دهنده پاسخ منفی یا مخالفت است.

ریشه برخی ایما و اشاره‌ها موجودات دیگر هستند. فشردن دندان‌ها به یکدیگر علامت حمله است و حتی در جوامع مدرن نیز این نوع زبان بدن به عنوان نشانه پوزخند یا حالت دشمنی به خود گرفتن است، هرچند، فرد قرار نیست با دندان‌هایش حمله کند. لبخند زدن مبنای حالت تهدید را داشت، لیکن امروزه همراه با سایر حالت‌های غیر تهدیدگر برای نشان دادن علامت رضایت‌مندی است.



شانه بالا انداختن نیز ایما و اشاره‌ای جهان‌شمول است که برای نشان دادن ناآگاهی فرد یا نفهمیدن آن چیزی است که شما دارید می‌گویید. برای شانه‌ها حالت‌های ایما و اشاره فراوانند لیکن سه حالت اصلی عبارتند از: کف دست را نشان دادن، قوز کردن شانه‌ها و ابرو بالا بردن.

در فرهنگ‌های مختلف، ایما و اشاره زبان بدن‌ها با فرهنگ‌های دیگر متفاوت هستند و ممکن است یک زبان بدن معنی مخالف در زبان بدن فرهنگ دیگر داشته باشد.

شکل ۱. شانه بالا انداختن

ایما و اشاره حلقه یا "خوب است" (Ring or "OK")

این علامت در ایالات متحده آمریکا ساخته شد و به معنی خوب بودن شرایط است. این علامت در بسیاری از کشورهای دیگر نیز استفاده می‌شود لیکن در برخی کشورها معانی خاص خود را دارد. بعنوان مثال: در فرانسه به معنی صفر یا هیچ است؛ در ژاپن به معنی پول است؛ در برخی کشورهای مدیترانه بعنوان علامت روزنه و گاهی به معنی مرد همجنس‌باز بکار می‌رود.



شکل ۲. همه چیز خوبه

ایما و اشاره انگشت شصت روبه بالا

در بریتانیا، استرالیا و زلاندنو ایما و اشاره شصت روبه بالا سه معنی دارد: بالا بردن وسایل با جرثقیل یا بالا بردن، پیغام "خوب است"، و وقتی سریع به سمت بالا حرکت داده شود به معنی فحش و ناسزا است. در ایتالیا این علامت یعنی "یک" و انگشت نشانه یعنی ۲؛ لذا برای شمارش بکار می‌رود. در استرالیا، آمریکا و مردم انگلیس عدد ۱ را با انگشت نشانه و دو انگشت وسطی دیگر نمایش می‌دهند. در این حالت، انگشت شصت نشان-دهنده عدد ۵ است.



شکل ۳. نگران نباش

علامت V

این علامت توسط وینستون چرچیل، در خلال جنگ جهانی دوم، به نشانه پیروزی استفاده می‌شد، اما جهت کف دست رو به جلو بود، ولی در حالتی که کف دست رو به گوینده باشد، به نشانه توهین و فحش است. اما در اروپا به معنی پیروزی است. در اروپا و استرالیا و بسیاری از کشورهای دیگر به نشانه عدد ۲ نیز بکار می‌رود.



شکل ۵. پیروزی از آن ماست.

شکل ۴. موفق باشی

انواع ایما و اشاره

یکی از خطاهایی که در تشخیص ایما و اشاره رخ می‌دهد قاطی کردن ایما و اشاره‌هاست. مثلاً، خاراندن سر می‌تواند ناشی از وجود شوره سر، کک و مک روی سر، عرق کردن، عدم اطمینان، فراموشی یا دروغ‌گویی باشد؛ لذا، لازم است با انواع ایما و اشاره‌ها را آشنا باشیم.



شکل ۶. ارزیابی نقادانه

شکل روبرو، حالت ایما و اشاره‌ای را نشان می‌دهد که فرد در حال ارزیابی است. حالت دست به چهره، انگشت نشانه به سمت بالای گونه، در حالیکه، سایر انگشت دهان را پوشانده‌اند و انگشت شصت زیر چانه قرار دارد. درواقع این حالت بیانگر آن است که این فرد دارد به حرف‌های گوینده فکر می‌کند؛ پاهای او محکم به هم گره شده و بازویش از روی بدنش عبور کرده است (حالت دفاعی) در حالیکه، سر و گونه‌اش روبه پائین هستند (حالت ضدیت و مخالفت). این جمله غیرشفاهی می‌گوید که "من آن چیزی را که شما می‌گویید دوست ندارم و با شما مخالفم".



حالت دیگر حالت تسلیم بودن و سردرگمی است که در شکل روبرو نشان داده شده است؛ این حالت در سیاستمداران بلندپایه بیشتر دیده می‌شود؛ آنها معمولاً پشت تریبون قرار گرفته‌اند و دست‌هایشان به یکدیگر تابیده شده‌اند (حالت دفاعی) و چانه رو به پائین (حالت اضطراب یا دشمنی)، در حالیکه، در مورد نظرات و ادراکشان از مشکلات جوانان سخن می‌گویند.

محتوای ایما و اشاره

نکته دیگر در مورد ایما و اشاره موضوع محتوا، زمینه یا علت آن حالت ایما و اشاره است؛ بعنوان مثال، اگر فردی در اتوبوس نشسته باشد، دست‌ها و پاهایش روی هم قفل شده و چانه‌اش روبه پائین باشد، در حالیکه هوا سرد باشد، این حالت او به معنی حالت تدافعی نیست بلکه این فرد احساس سرما می‌کند. لذا، تفسیر ایما و اشاره نیازمند آگاهی از زمینه بروز آن است.

شکل ۶. این دو نفر سردشان است یا حالت تدافعی دارند؟

سایر عللی که روی تفسیر حالت‌های ایما و اشاره اثر دارند

گاهی بیماری‌هایی مانند آرتریت، گاهی بند بودن دست فرد، مثلاً فردی که ماهی در دستانش گرفته است، گاهی لباس‌های تنگ، استفاده از زبان بدن را محدود می‌کنند یا تفسیر و برداشت ما را از یک ایما و اشاره تغییر می‌دهند.

وضعیت و قدرت (Status and Power)

از عوامل دیگر که در استفاده از زبان بدن نقش دارند عبارتند از: قدرت و توان جسمی فرد، وضعیت و حالت فرد در آن لحظه، جایگاه اجتماعی فرد، که اینها همگی بر نوع ابراز ایما و اشاره اثر مستقیم می‌گذارند. مثلاً، فردی که تحصیلات و موقعیت اجتماعی بالا دارد معمولاً، با تعداد کلماتی مختصر منظور خود را تفهیم می‌کند ولی فردی با سطح اجتماعی و دانش پائین‌تر بیشتر خود را تکان می‌دهد، و کمتر حرف می‌زند، تا بتواند ارتباط برقرار کند.



شکل ۷. وقتی کودک دروغ می‌گوید

سرعت نشان‌دادن برخی ایما و اشاره‌ها و اینکه چقدر برای سایرین قابل مشاهده باشند مربوط می‌شود به سن افراد. مثلاً، وقتی کودکی ۵ ساله به والدین خود دروغ می‌گوید سریع با دو دستش جلو دهان خود را می‌گیرد (شکل روبرو). اما وقتی یک فرد نوجوان دروغ می‌گوید، دهان را شبیه به فرد ۵ ساله می‌گیرد لیکن، فقط دستش را از روی دهان عبور داده، انگشت‌ها در اطراف دهان به آرامی مالیده می‌شوند. این حرکت در بالغین، حرفه‌ای‌تر می‌شود؛ وقتی فرد بالغ دروغ می‌گوید، مغزش دستور می‌دهد که دست‌ها دهان را بپوشانند، همانند کودک و نوجوان، لیکن، در آخرین لحظه دست از دهان دور شده و از ایما و اشاره صورت دور شده، به صورت ایما و اشاره بینی تغییر می‌یابد (سه شکل روبرو را با یکدیگر مقایسه کنید).



شکل ۹. وقتی فردی بالغ دروغ می‌گوید



شکل ۸. وقتی فردی جوان دروغ می‌گوید

انجام زبان بدن

آیا می‌توان زبان بدن را بصورت اختیاری انجام داد؟ پاسخ عمومی این پرسش منفی است زیرا نمی‌توان بین ایما و اشاره مورد نظر با سیگنال‌های ریز بدن و کلماتی که به زبان می‌آیند، هماهنگی خوبی ایجاد کرد. بعنوان مثال، کف دست باز نشان از راستی و صداقت دارد اما وقتی فرد کف دست‌هایش را به سمت بیرون نگه می‌دارد و به شما لبخند می‌زند درحالی‌که دارد دروغ می‌گوید، سیگنال‌های ریز بدنش او را لو می‌دهند. این فرد مردمک چشم‌هایش منقبض می‌شوند، ابروهایش ممکن است پائین بیایند یا گوشه لب‌هایش ممکن است فشرده شوند، و این سیگنال‌ها با ایما و اشاره کف دست باز و خنده صادقانه در تضاد هستند. نتیجه این است که شنونده آن چیزی را که می‌شنود، باور نمی‌کند.

زبان بدن را برای مدت طولانی نمی‌توان استفاده کرد و حتی افراد حرفه‌ای نیز بیش از چند دقیقه نمی‌توانند زبان بدن را اجرا کنند و خیلی زود سیگنال‌هایشان به سیگنال‌های ناخودآگاه تبدیل می‌شوند. بسیاری از سیاستمداران در ارائه زبان بدن تجربه و تبحر دارند و با همین وسیله به چهره‌های کاریزما تبدیل می‌شوند.

برای پوشاندن دروغ‌ها معمولاً از حالت‌های صورت زیاد استفاده می‌شود. ما از خنده، سرتکان دادن و چشمک‌زدن برای لاپوشانی استفاده می‌کنیم، لیکن سیگنال‌های بدن ما حقیقت را می‌گویند و بین گفتار، ایما و اشاره‌های بدن و سیگنال‌های چهره ما تضاد وجود دارد. سیگنال‌های صورت زیاد هستند و برای اطلاعات بیشتر می‌توانید به کتاب "زبان صورت" اثر رابرت ال. وایت‌ساید مراجعه کنید.

چطور می‌توان با موفقیت دروغ گفت

سختی دروغ گفتن در این است که حافظه تحت آگاه (Subconscious mind) بطور خودمختار و مستقل از دروغ زبانی ما عمل می‌کند؛ لذا، زبان بدن، ما را رسوا می‌کند. افرادی که دروغ می‌گویند به محض شروع کردن حرف‌های دروغ‌شان، بدنشان شروع می‌کند به ارسال سیگنال‌هایی که حاکی از دروغ گفتن آنهاست. در خلال دروغ گفتن، حافظه تحت آگاه انرژی اعصاب را طوری در اندام بروز می‌دهد که ایما و اشاره او با سخنان در تناقض است. برخی افرادی که حرفه‌شان همراه با دروغ‌گویی است، مثل سیاستمداران، وکلا، بازیگران و تبلیغ‌کنندگان تلویزیون، جوری ایما و اشاره بدنشان را تخلیص می‌کنند که سخت می‌توان دروغ آنها را فهمید.

این افراد از دو روش برای تخلیص ایما و اشاره‌ها استفاده می‌کنند؛ ۱. این افراد تمرین می‌کنند تا ایما و اشاره واقعی را هنگام دروغ گفتن، از خود نشان دهند لیکن این کار بسیار دشوار، نیازمند سال‌ها کسب تجربه و دروغ‌گویی بوده و زمان‌بر است. دوم اینکه، آنها بسیاری از حرکات ایما و اشاره را انجام ندهند، که اینکار نیز بسیار دشوار و مستلزم تمرین و تجربه است.

حتی اگر در حین دروغ گفتن، آگاهانه تلاش کنید که از بروز ایما و اشاره خودداری نمایید، ریز ایما و ریز اشاره‌ها انتقال می‌یابند؛ این ریز ایما و اشاره‌ها عبارتند از: انقباض عضلات صورت، گشاد و تنگ شدن مردمک چشم، عرق پیشانی، تکان خوردن پیشانی، افزایش سرعت پلک زدن چشم‌ها و بسیاری دیگر از ایما و اشاره‌هایی که سیگنال دروغ از خود بروز می‌دهند.

اگر می‌خواهید با موفقیت دروغ بگویید، سعی کنید بدنتان کمتر دیده شود و اندام‌های بدنتان را کمتر در معرض دید قرار دهید تا رسوا نشوید. بازجوها برای اینکه از متهمین اعتراف بگیرند از همین روش استفاده می‌کنند و فرد متهم را زیر نور چراغ، بطوریکه همه بدن او

در معرض دید باشد، قرار می‌دهند. معمولاً، وقتی پشت میز نشسته‌اید و نیم بدن شما پنهان است، یا پشت فنس باشید یا پشت یک در بسته، دروغ گفتن بسیار راحت‌تر است. بهترین روش دروغ گفتن، پشت تلفن حرف زدن است.

چگونه می‌توان زبان بدن را آموخت

کناری بایستید و روزی ۵ دقیقه ایما و اشاره‌های مردم را نگاه کنید، و به همین شیوه از ایما و اشاره‌های خود نیز آگاهی کسب نمایید. بهترین روش یادگیری، ایستادن و نظاره رفتار مردم در مکان‌هایی است که میزان برخوردهای بیشتری با یکدیگر دارند؛ مثلاً در فرودگاه که طیف وسیعی از ایما و اشاره‌ها را بین مردم خواهید دید که می‌تواند شامل این موارد باشد: اشتیاق، عصبانیت، اندوه، شادی، بی‌صبری و بسیاری دیگر از ایما و اشاره‌ها. عملکردهای اجتماعی، جلسات شغلی و مهمانی‌ها نیز مکان‌های بسیار خوبی برای یادگیری هستند. تلویزیون نیز وسیله خوبی برای یادگیری زبان بدن است؛ صدای تلویزیون را پائین بیاورید و سعی کنید، بادیدن اولین تصاویر، از روی حرکات افراد تشخیص دهید که چه اتفاقی دارد می‌افتد. سپس، هر ۵ دقیقه، صدا را بالا بیاورید و ببینید که آیا آنچه که حدس زده‌اید درست بوده است. پس از مدتی توانایی این را کسب خواهید کرد که بدون گوش دادن به صدای تلویزیون، می‌توانید بفهمید که چه اتفاقی دارد می‌افتد؛ این کار شبیه آن چیزی است که افراد کر انجام می‌دهند.

قلمروها و محدوده‌ها

همه موجودات، و از جمله انسان، دارای قلمروهای خود هستند و برای خودشان و قلمروشان محدوده تعیین می‌کنند. کشورهای مختلف نیز محدوده‌هایی دارند و نیروی نظامی هر کشوری از محدوده آن کشور حفاظت می‌نماید. داخل هر کشوری نیز محدوده‌هایی تعریف شده که به آنها ایالت یا شهرستان می‌گویند. وقتی می‌گوئیم حریم شخصی، درواقع منظور ما همین قلمروها و محدوده‌هایی است که ما آنها را مال خودمان می‌دانیم و به شدت از آن حفاظت می‌کنیم. دکتر ادوارد تی. هال (Edward T. Hall)، کشف کرده است که هر فردی در محدوده بدن خود یک قلمرو مشخص دارد.

این محدوده مانند حباب هوایی در اطراف فرد وجود دارد. این حباب اطراف فرد در فرهنگ‌های مختلف حد و اندازه‌اش متفاوت است؛ ژاپنی‌ها از مکان‌های شلوغ لذت می‌برند و این حباب برای آنها کوچک است لیکن غربی‌ها بیشتر دوست دارند با فاصله در کنار یکدیگر قرار گیرند.

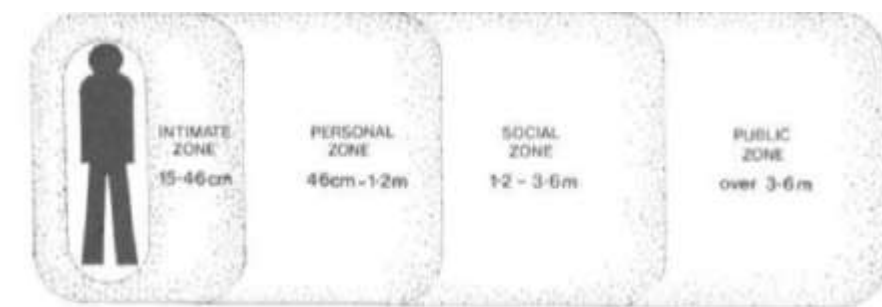
فاصله محوطه حباب

محوطه حباب را می توان به ۴ ناحیه تقسیم بندی نمود:

۱. حریم خودمانی (Intimate zone)؛ که تا شعاع ۱۵ تا ۴۵ سانتی متری فرد می باشد
این فاصله را فرد حریم خودمانی می داند. تنها افرادی که فرد آنها را محرم خود می داند، مجاز هستند به این حریم او وارد شوند. این حریم برای عشاق، والدین، همسران، بچه ها، دوستان صمیمی و اقوام است. تا فاصله ۱۵ سانتی متر محدوده بسیار خودمانی محسوب می - گردد.
۲. حریم شخصی (Personal zone) که فاصله ۴۶ سانتی متر تا ۱/۲۲ متر (۱۸ تا ۴۸ اینچ) است؛ این فاصله ای است که ما در مهمانی - ها، تجمع های کاری، عملکردهای اجتماعی و نشست های دوستانه رعایت می کنیم.
۳. حریم اجتماعی (Social zone) که ۱/۲۲ تا ۳/۶ متر (۴ تا ۱۲ فوت) است؛ ما این فاصله را برای غریبه ها، تعمیرکاران و سایل و تجهیزات خانه، پستیچی، فروشندگان، همکاران تازه استخدام در محیط کارمان و افرادی که خیلی خوب آنها را نمی شناسیم استفاده می کنیم.
۴. حریم عمومی (Public zone) که بالای ۳/۶ متر یا ۱۲ فوت است؛ هر موقع که به تعداد زیادی از افراد آدرس می دهیم، این فاصله برای ایستادنمان مناسب است.

کاربرد عملی فواصل محوطه حباب

وقتی افراد غریبه به ما نزدیک می شوند این فاصله را رعایت می کنیم. اگر نزدیک شدن آنها بیش از حد مجاز باشد، ضربان قلب ما افزایش می یابد، هورمون آدرنالین ترشح شده و به مغز می رسد، مغز نیز دستور انقباض عضلات را می دهد و عضلات ما درحالتی قرار می گیرند که حالت تدافعی بدن است. اگر برای فردی غریبه باشید، سعی کنید فاصله خود را با او رعایت کنید؛ زیرا حتی اگر بازوی او را به نشانه علاقه مندی بگیرید، هرچند که او لبخند بزند، اما درونش احساس ناخوشایندی خواهد داشت. لذا، حتی در محل کارتان سعی کنید فواصل را رعایت کنید. افراد تازه استخدام احساس می کنند که دیگران از او خیلی فاصله می گیرند درحالی که آنها فاصله اجتماعی خود را رعایت می کنند؛ به مرور که ارتباطات و شناخت افراد نسبت به یکدیگر افزایش می یابد، این فواصل کمتر و کمتر می شوند و افراد به او اجازه می دهند که حتی به محدوده شخصی یا در مواردی حریم خصوصی آنها وارد شود.

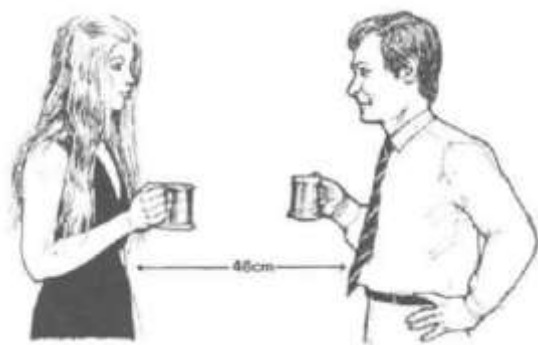


شکل ۱۰. فواصل محوطه حباب

ما در اغلب موارد سعی می‌کنیم که فاصله محدوده‌ها را حفظ کنیم. مثلاً روبروسی کردن در مجالس، اعیاد و مناسبت‌ها با افرادی که آنها را می‌شناسیم یا آنها را که نمی‌شناسیم معمولاً متفاوت است. با این حال، در برخی مکان‌ها مجبوریم اجازه بدهیم دیگران وارد محدوده‌های خاص ما بشوند؛ مثلاً در مکان‌های شلوغ مانند سینما، کنسرت‌ها، پله برقی‌ها و بالابرها. در فرهنگ‌های غربی، یک سری قوانین نانوشته وجود دارند که در مکان‌های شلوغ به شدت مراعات می‌شوند. این قوانین عبارتند از:

۱. شما اجازه ندارید با هیچ کس سخن بگوئید، حتی کسانی که شما را می‌شناسند.
 ۲. شما باید از تماس چشم به چشم با دیگران به هر شکل ممانعت کنید.
 ۳. شما باید چهره بی تفاوت خود را حفظ کنید- هیچ تحریکی را نباید از خود نشان بدهید.
 ۴. اگر کتاب یا روزنامه دارید، باید به نظر برسد که شدیداً غرق خواندن آن هستید.
 ۵. هر قدر دوروبرتان شلوغ‌تر باشد، میزان حرکت بدن شما باید کمتر باشد.
 ۶. در بالابرها، مجبور هستید به تعداد طبقات بالاسرتان دقت کنید.
- اغلب ما کلماتی مانند "بدبخت"، "ناشاد" و "محزون" را در مسیر کار و بویژه در ساعات شلوغ شهر می‌شنویم. این برجسب‌هایی که می‌بینیم روی افراد می‌زنند اغلب ناشی از برداشت اشتباه از آن چیزی است که می‌بینیم.

فاکتورهای فرهنگی که روی فاصله‌های حدود مشخص تاثیر می‌گذارند



شکل ۱۱. محدوده قابل قبول در هنگام

ارتباط با هم‌شهریان

در برخی فرهنگ‌ها فواصل و حدود شخصی با یکدیگر متفاوت هستند. ازاینرو، ممکن است در یک فرهنگ فاصله تعریف شده در ذهن مردم برای انواع محدوده‌ها با یکدیگر متفاوت باشند؛ مثلاً در برخی کشورهای اروپایی حریم خودمانی تا ۲۰ الی ۳۰ سانتی‌متر است، لیکن، در برخی فرهنگ‌های دیگر این حریم می‌تواند کمتر باشد. بعنوان نمونه، برای دانمارکی‌ها فاصله ۲۵ سانتی‌متر جزء حریم خودمانی است درحالی‌که برای استرالیایی‌ها این حریم تا ۴۶ سانتی‌متر هم می‌رسد؛ هم‌چنین، خیره نگاه کردن به افراد، در فرهنگ دانمارکی‌ها چیزی عادی است لیکن برای استرالیایی‌ها خیره نگاه کردن خوشایند نیست.

حرکت به سمت محدوده خودمانی یک فرد که در خلاف سیستم جنسی او باشد، روشی است که مردم برای نشان‌دادن علاقه به شخصی بکار می‌برند و اصطلاحاً به آن "پیشروی" می‌گویند. اگر فرد مقابل از نزدیک شدن فرد علاقه‌مند اجتناب کند، فرد علاقه‌مند فاصله خود را با او حفظ خواهد کرد و عقب می‌ایستد. اگر ممانعتی پیش نیاید، فرد مورد علاقه اجازه خواهد داد تا فرد علاقه‌مند به محدوده خودمانی او وارد شود.



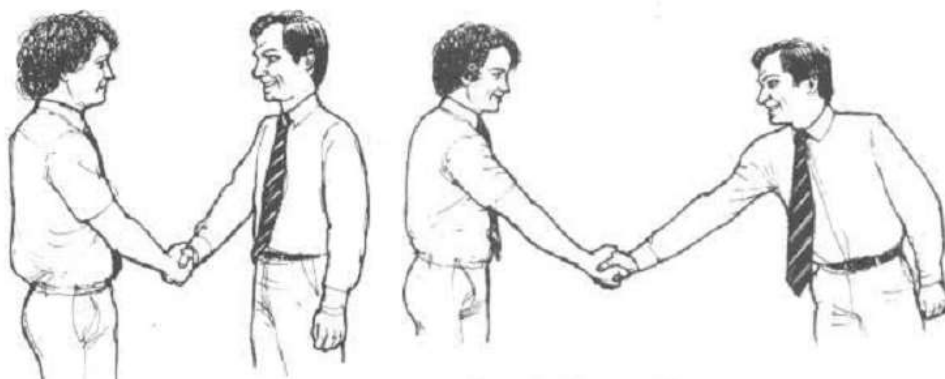
شکل ۱۲. محدوده قابل قبول در هنگام ارتباط با افراد خانواده یا دوستان بسیار نزدیک؛ اگر فردی غریبه

وارد این محدوده شود، شما سریع واکنش می‌دهید و سعی می‌کنید که این فاصله را حفظ نمایید.

رعایت فاصله خودمانی و سایر فاصله‌ها در فرهنگ‌های مختلف برای افراد معانی متفاوتی دارند؛ چنانچه فرد این معانی را نداند از رفتار افراد برداشت اشتباهی خواهد داشت. مثلاً، در یک میهمانی یا اجلاس افراد آمریکایی سعی می‌کنند در فاصله دورتری از افراد آسیایی قرار گیرند درحالی‌که، فرد آسیایی سعی می‌کند در فاصله نزدیک‌تری به فرد آمریکایی قرار گیرد؛ دراین حالت، فرد آمریکایی احساس می‌کند که فرد آسیایی دارد به محوطه خودمانی او تجاوز می‌کند، لیکن، فرد آسیایی گمان می‌کند در فاصله مناسب ایستاده است. ازاینروست که یادآوری می‌کنیم که عدم آشنایی با این محدوده‌ها در هر فرهنگ منجر به برداشت اشتباه از رفتار می‌شود.

فاصله‌های شهری

افراد هم‌شهری هنگامی که به یکدیگر می‌رسند در فاصله نزدیک‌تری از هم قرار می‌گیرند و باهم مصافحه می‌کنند؛ افراد غیرهم‌شهری، هنگامی که به یکدیگر می‌رسند در فاصله دورتری از یکدیگر قرار می‌گیرند و مصافحه می‌کنند. هر قدر جمعیت شهری که در آن زندگی می‌کنیم بیشتر باشد، هنگام سلام و احوال‌پرسی از یکدیگر فاصله کمتری می‌گیریم؛ هر قدر شهر ما شلوغ‌تر باشد هنگام مصافحه، فاصله ما از یکدیگر کمتر خواهد بود.



شکل ۱۳. سلام و احوال‌پرسی دو هم‌شهری

شکل ۱۴. سلام و احوال‌پرسی دو هموطن

افرادی که در شهرهای بسیار خلوت زندگی می‌کنند، از دور به یکدیگر سلام می‌کنند و در فاصله زیادی از یکدیگر قرار می‌گیرند. در نواحی روستایی افراد با فاصله ۱۰۰ تا ۲۰۰ سانتی‌متر یا بیشتر می‌ایستند و دست تکان می‌دهند؛ این حالت بیشتر به معنی این است که: به محدوده من نزدیک نشوید؛ من مالک این ناحیه هستم. این حالت نوعی پیام منفی و حالت دفاعی دارد.



شکل ۱۵. سلام و احوال‌پرسی دو هم‌شهری

که شهرشان خیلی شلوغ نیست

قلمرو و مالکیت

قلمروی که توسط هر شخص تعیین می‌گردد، به شدت از آن حفاظت می‌نماید؛ چنین محدوده‌هایی شامل خانه، محل کار و اتومبیل هستند که توسط دیوارها، در ورودی و فنس از سایر فضاها مجزا شده‌اند. همه ما برای خود در خانه یا محیط کار قلمروهایی را مشخص می‌کنیم؛ خانم‌ها آشپزخانه و رختشویخانه را قلمروهایی می‌دانند که مال خودشان است و نسبت به ورود کس دیگری به آن قلمرو واکنش می‌دهند. صندلی، لباس‌ها، قلم و کتاب‌هایی که در خانه یا محل کار از آنها استفاده می‌کنیم در قلمرو ما هستند و نسبت به افرادی که آنها را تصاحب می‌کنند واکنش نشان می‌دهیم. هنگامی که کتابگف قلم یا ژاکت خود را در کتابخانه روی میز جا می‌گذاریم هدفمان این است که بگوییم "این جا محل نشستن من و قلمرو من می‌باشد، آنرا تصاحب نکنید"؛ براساس مطالعات دکتر دسموند موریس این محل را تا مدت ۷۷ دقیقه از آن خود می‌دانیم.

وسایل نقلیه

بطور معمول هنگامیکه در حال رانندگی هستیم، وسیله نقلیه ما برایمان محدوده بزرگ‌تری را ایجاد می‌کند و ما تصور می‌کنیم که محدوده‌های ما تا شعاع ۹ تا ۱۰ متر اطرافمان است.



براساس آنچه که فراگرفتیم از شکل روبرو می‌توان این برداشت‌ها را نمود:

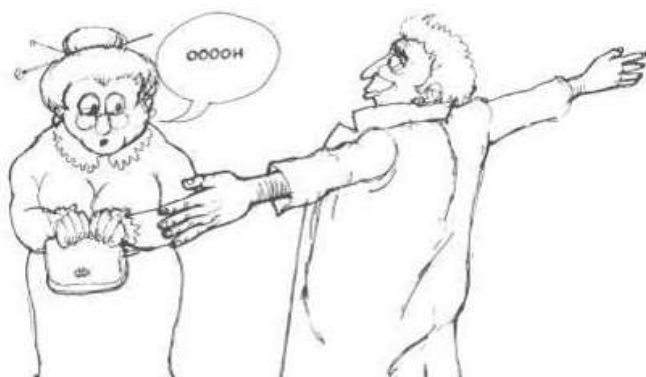
۱. زن و مرد، هردو، همشهری هستند و مرد در اطراف زن یک محوطه خودمانی ایجاد کرده است.
۲. مرد ناحیه خودمانی تری نسبت به زن دارد و به طور بی‌ضرری به ناحیه خودمانی زن وارد شده است.
۳. مرد از فرهنگی آمده است که ناحیه خودمانی آنجا کوچک است و زن از یک منطقه اطراف شهری است.

شکل ۱۶. این آقا با این خانم چه نسبتی

می‌تواند داشته باشد؟

ایما و اشاره کف دست

باز بودن و صداقت



در طول تاریخ، کف دستان باز به معنی حقیقت، صداقت، وفاداری و صداقت بوده است. بسیاری از سوگندها با استفاده از ایما و اشاره کف دست باز که بالای قلب قرار می گیرد و به حضار نشان داده می شوند، یاد می شوند.

در برخوردهای روزمره، مردم از دو جور وضعیت پایه کف دست باز استفاده می کنند. اولین بار کف دست باز روبه بالا به

مفهوم درخواست پول یا غذا بود. کف دست باز روبه پائین به مفهوم پائین آوردن یا آغاز مجدد است.

شکل ۱۷. وقتی کف دستان فرد را بتوانید ببینید، یعنی این فرد صداقت دارد.



یکی از راه هایی که می توان صداقت فرد را ارزیابی کرد این است که به شمایل کف دست های او نگاه کنید. هنگامی که فردی می خواهد بطور کامل با شما صداقت داشته باشد کف یکی یا هر دو دستش را باز می کند و جمله ای مانند این را می گوید: "اجازه بدهید بطور کامل با شما صادق باشم".

همچنین، مردی که راجع به دیرآمدنش به خانه می خواهد حقیقت را نگوید که کجا بوده است، بطور معمول دست هایش را درون جیبش می گذارد یا به دور بازوهایش می پیچد.

شکل ۱۸. اجازه بدهید با شما روراست باشم.

استفاده عمدی از کف دست برای فریب دادن

شما ممکن است پرسید: آیا می‌توانیم از حالت دست‌باز برای فریب دادن افراد و دروغ گفتن به آنها استفاده کنیم، ولی آنها ما را باور کنند. پاسخ این است: بله و نه. زیرا، وقتی دروغ می‌گویید ممکن است سایر حالت‌های ایما و اشاره بدن شما طوری باشند که معلوم نباشد دارید دروغ می‌گویید یا اینکه ممکن است سایر حالت‌های ایما و اشاره بدن، شما را لو بدهند؛ بطوریکه، حتی از کف دست‌باز شما نیز کاری برنیاید. دروغگوهای حرفه‌ای کسانی هستند که علاوه بر دروغ‌های زبانی، مهارت بالایی در استفاده از ایما و اشاره‌هایی دارند که دروغ آنها را تکمیل می‌کنند.

قدرت کف دست

ایما و اشاره کف دست، قوی‌ترین پیامی است که توسط کف دست انسان نشان داده می‌شود. وقتی از این علامت به درستی استفاده شود، فرد استفاده‌کننده از آن، درجاتی از مسؤولیت و قدرت دست‌ور دادن، ولی در سکوت، را دارد.

سه نوع ایما و اشاره دستور کف دست وجود دارد: ۱. حالت کف دست روبه بالا؛ ۲. کف دست روبه پائین؛ ۳. کف دست بسته با انگشت نشانه باز. کف دست روبه بالا به عنوان ایما و اشاره مطیع بودن، غیرتهاجمی است که یادآور حالت دست‌دراز کردن گداهای خیابانی است. هنگامیکه شما کف دستتان را به سمت پائین نگه می‌دارید، دارای مسؤولیت خواهید بود و در این حالت اگر موضوعی را بگوئید، بعنوان یک دستور از آن برداشت می‌گردد. اگر فردی که ایما و اشاره شما را می‌بیند فردی همکار و هم‌رتبه شما باشد بهتر است کف دستتان روبه بالا باشد، تا او درخواست شما را اجرا نماید. اگر فردی که شما از او می‌خواهید کاری انجام دهد فرد زیردستان باشد، از حالت کف بسته و انگشت نشانه باز استفاده می‌نماید.

حالت انگشت نشانه باز، یکی از پرکاربردترین حالت‌هایی است که ما در سخنرانی‌ها استفاده می‌کنیم. سعی کنید حالت انگشت نشانه باز را با کف باز و کف بسته تمرین کنید؛ بزودی درخواهید یافت که، با این ایما و اشاره، می‌توانید تاثیر مثبت بیشتری روی افرادی بگذارید.



شکل ۱۹. ایما و اشاره تائیدی کف دست



شکل ۲۰. ایما و اشاره غالب کف دست



شکل ۲۱. ایما و اشاره تهاجمی کف دست

انواع ایما و اشاره‌ها

اکنون که با کلیات موضوع ایما و اشاره آشنایی پیدا کردیم، به برخی از انواع ایما و اشاره‌ها می‌پردازیم:

ایما و اشاره غالب، مغلوب و برابر در مصافحه

مصافحه یکی از ایما و اشاره‌های پرکاربرد است.

در شکل ۲۳، کف دست فردی که روبه بالاست نسبت فردی که کف دستش روبه پائین است چیرگی دارد.

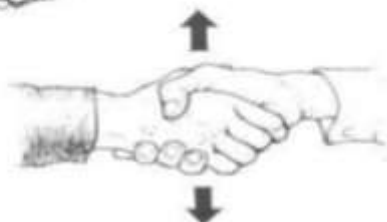
شکل ۲۲ نیز موقعیت دست مغلوب را نشان داده است. در شکل ۲۴ هر دو فرد با یکدیگر برابر شده‌اند و هیچ‌یک نسبت به دیگری احساس ضعف و کمتر بودن نمی‌نمایند.



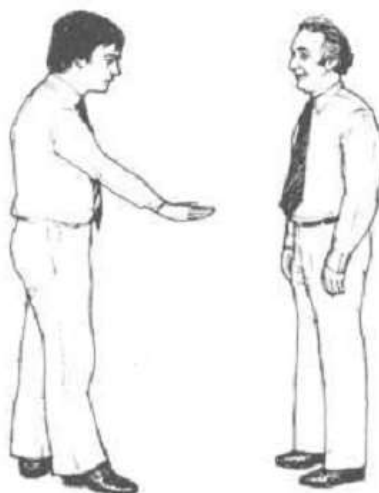
شکل ۲۲. کنترل خود را به دست دیگری دادن



شکل ۲۳. کنترل دیگری را به دست گرفتن



شکل ۲۴. هر دو نفر نسبت به یکدیگر برابراند



همچنین، فردی که زودتر دست خود را دراز می‌کند، مغلوب فردی خواهد بود که دست خود را با تاخیر دراز می‌نماید (شکل روبرو را ببینید).

شکل ۲۵. مردی که سمت راست ایستاده است، نسبت به مردی که

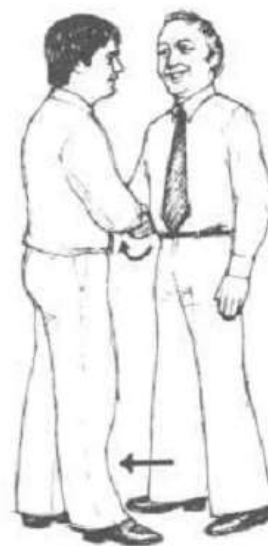
سمت چپ ایستاده، برای دست دادن حالت غالب دارد.

تکان دادن دست‌ها نوعی ایجاد حالت چیرگی است و فردی که زودتر شروع به تکان دادن دست‌ها بنماید، احساس چیرگی را ایجاد می‌کند. برای مقابله با این حالت می‌توانید پای چپ خود را پیش بیاورید و از تکان دادن دست‌ها ممانعت کنید تا حالت و احساس چیرگی فرد مقابل بر شما خنثی شود.

در مرحله بعد، پای راست خود را وارد فضای خودمانی فرد مقابل بنمائید و حرکت تکان دادن دست را در جهت عمودی هدایت کنید.



شکل ۲۶. مرد سمت راست (غالب)، پای چپش را جلو می‌آورد و با مرد سمت چپ (مغلوب) دست می‌دهد.



شکل ۲۷. مرد سمت راست (غالب)، پای راستش را وارد محدوده خودمانی فرد می‌کند (تجاوز به محدوده فرد مغلوب)؛ سپس، حالت تکان دادن دست را به حالت عمودی تغییر می‌دهد.

تکان دادن دست



یکی از ایما و اشاره‌هایی که زیاد استفاده می‌شود تکان دادن دست‌ها، بویژه در هنگام مصافحه، است.

شکل ۲۸. کف دست باز روبه پائین که به معنی غلبه داشتن است



شکل ۲۹. مهار ایما و اشاره کف دست غالب

حالت کف دست رو به پائین یکی از این حالت‌هاست که وقتی با تکان دادن دست همراه باشد به معنی حالت تهاجمی است و نشان می‌دهد که فرد مایل نیست با شما ارتباط برابر و مبتنی بر احترام متقابل داشته باشد. راه‌های مختلفی برای مقابله با این حالت وجود دارد (به عنوان مثال روشی که در بالا به آن اشاره شد)؛ ولی همانطور که در شکل روبرو نشان داده شده است یکی از بهترین راه‌ها این است که از بالا میچ فرد را بگیرید و سپس آنرا

تکان بدهید. دست دادن و تکان دادن دستکشی در شکل زیر نشان داده شده است؛ در این نوع مصافحه دست فردی را که به سمت شما دراز شده است، با دو دست می‌گیریم و می‌فشاریم؛ دست دادن و تکان دادن دستکشی یکی از روش‌های مصافحه است که بطور معمول سیاستمداران از آن استفاده می‌کنند؛ لیکن، بهتر است فقط این نوع مصافحه و تکان دادن دست‌ها را برای افرادی بکار ببرید که با آنها خیلی صمیمی هستید.

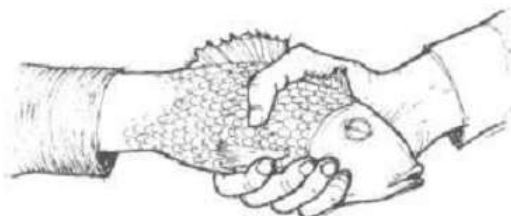


شکل ۳۰. حالت دستکشی



همانند سیاستمداران، ممکن است این نوع مصافحه فقط برای کسب منافع از طریقی باشد که خودتان هم متوجه نشوید؛ در چنین مواقعی سیاستمدار خارجی با این نوع دست دادن به شما صداقت خود را نشان می‌دهد لیکن از اعتماد و بی‌هواسی شما بطریق دیگری بهره می‌برد.

شکل ۳۰. دست دادن یک سیاستمدار اینطوری است.



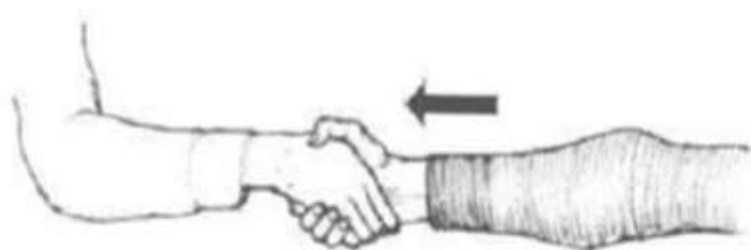
دست دادن ماهی مرده: یکی از انواع مصافحه است و هنگامی رخ می‌دهد که احساس می‌کنید فردی که با شما مصافحه می‌کند دلسرد، بی‌رمق و بی‌حال است؛ این حالت را حالت ماهی مرده می‌گویند. خوشبختانه بسیاری از افرادی که از این نوع ایما و اشاره استفاده می‌کنند معنی آنرا نمی‌دانند. در چنین حالتی بهتر است دلیل این دلسردی و بی‌رمقی را از دوستان پرسید.

شکل ۳۱. حالت ماهی مرده



دست دادن خشونت آمیز: در این نوع مصافحه فرد خیلی محکم دست شما را فشار می‌دهد؛ این حالت ناشی از عصبانیت است و در چنین حالتی متأسفانه راهی برای دفاع وجود ندارد به جز دفاع لفظی، فیزیکی یا کوبیدن مشت توی بینی فرد.

شکل ۳۲. چرخ گوشتی برای دست



شق دست دادن و بازوی کشیده

شق دست دادن پیغام خوبی را به همراه ندارد و به نشانه این است که فرد مصافحه‌کننده با شما چندان تمایلی ندارد با شما ارتباط برقرار کند، لذا، فاصله‌اش را از شما بیشتر می‌کند و موقع مصافح به حالت دست کشیده و شق شده، مصافحه می‌کند.

شکل ۳۳. به زور دست دادن

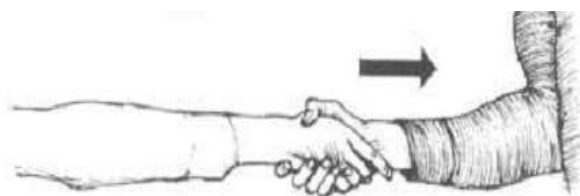


مصافحه انگشتی

یکی از انواع مصافحه است و در این حالت نیز، همانند حالت بالا، فرد چندان تمایلی به برقراری ارتباط با شما ندارد.

شکل ۳۴. پس زدن نوک انگشتی

بازو کشیدن به سمت خود



شکل ۳۵. بازو کشیدن

این هم نوعی مصافحه است و معنی آن این است که فرد یا احساس امنیت ندارد و با این کار می‌خواهد در کنار شما احساس امنیت نماید، یا اینکه در فرهنگی بزرگ شده است که در آنجا محدوده‌های خودمانی کوچکتراند و لذا فرد می‌خواهد شما را به محدوده نزدیک‌تر خود وارد کند.

صمیمیت بیشتر



شکل ۳۶. میچ نگه داشتن شکل ۳۷. بازو نگه داشتن

کسانی که هنگام مصافحه از دست چپشان نیز برای گرفتن دست‌های شما استفاده می‌کنند، می‌خواهند ارتباط قوی‌تر خود با سایرین را نشان دهند؛ گاهی این نوع مصافحه با گرفتن میچ دست، گاهی با گرفتن آرنج یا بازو و گاهی با گرفتن شانه همراه است؛ گرفتن آرنج، بازو و بویژه شانه، نشانه صمیمیت بیشتر فرد با مصافحه شونده است. لیکن، نواحی بازو و شانه بیشتر توسط افرادی لمس و گرفته می‌شوند که هنگام مصافحه نوعی برانگیختگی احساس را هم دارند. در مواردی که افراد به دروغ از تکان دادن دو دست استفاده می‌کنند، مانند سیاستمداران یا برخورد اول فروشندگان با مشتریان جدیدشان، درواقع این افراد بی‌دلیل دست‌های فرد مقابل را تکان می‌دهند و حس صمیمیت را بوجود می‌آورند؛ می‌توان گفت که اینها به نوعی دارند خودکشی اجتماعی می‌کنند و فرد را کنار می‌زنند.



شکل ۳۸. فشردن آرنج

شکل ۳۹. گرفتن شانه

ایما و اشاره دست و بازو مالیدن کف دستها به یکدیگر



شکل ۴۰. "عجب چیزی است!"

مالیدن کف دستها روی یکدیگر یکی از روش‌های نشان دادن برانگیختگی است؛ برای مثال مرد فروشنده درحالی که کف دستهایش را به یکدیگر می‌مالد، به رئیس خود می‌گوید: "رئیس، ما یک سفارش حسابی داریم".

سرعت مالش کف دستها روی هم نیز مهم است. فردی که سریع کف دستهایش را روی هم می‌مالد، انتظار نتیجه مثبتی از کارش را دارد. اما کسی که آرام کف دستهایش را روی هم می‌مالد، می‌خواهد به شما بگوید که این موفقیت ماحصل کار من است نه کار شما؛ لذا، در این نوع مالیدن کف دستها به یکدیگر، فرد نوعی حالت تدافعی نیز دارد. فروشندگان سعی می‌کنند هنگام توصیف جنس‌هایشان در موقع فروش، کف دستهایشان را تند به یکدیگر بمالند تا حالت تدافعی را نشان ندهند.

یک جمله خطا: فردی که در زمستانی سرد در محلی ایستاده و کف دستهایش را به یکدیگر می‌مالد، دچار برانگیختگی یا انتظار مثبتی نیست، بلکه، می‌خواهد دستهایش گرم شوند.



شکل ۴۱. "این پیشنهاد خوبی برای شما نبود!"

مالش انگشت شست به سایر انگشتها

مالش انگشت شست به سایر انگشتها در بیشتر مواقع، نشانه درخواست پول است. این ایما و اشاره توسط فروشندگان زیاد استفاده می‌شود. همچنین، کسانی که انتظار دارند برایشان پول بفرستید. لیکن، این نوع ایما و اشاره یکی از مواردی است که افراد حرفه‌ای و مدیران باید از نشان دادن آن خودداری نمایند.

قفل کردن دستها به یکدیگر

این حالت در نگاه اول به عنوان یک حالت تدافعی در نظر گرفته می‌شود، زیرا در بیشتر مواقع این حالت با لبخند و صدای شاد و بلند همراه است. لیکن، در برخی مواقع خاص می‌خواهید بگوئید که: "شما دارید چیز خوبی را از دست می‌دهید". اگر فرد به حرف شما گوش ندهد، حالت شما از این نیز بدتر خواهد شد و انگشت‌هایتان به یکدیگر جوش می‌خورند و رنگشان سفید می‌شود. برای مثال می‌توانید حالت فروشندگان را در هنگام فروش و توصیف جنس‌هایشان برای مشتری‌ها را به یاد بیاورید. این حالت، یک حالت تدافعی است و نظر منفی شما را نسبت به فرد نشان می‌دهد. این نوع ایما و اشاره می‌تواند به سه شکل بروز نماید: ۱. حالت انگشت‌های قفل شده و روبه چهره فرد (روبه بالا و در حالت نشسته)؛ ۲. حالت انگشت‌های قفل شده و دست روی میز (حدود قسمت وسط بدن هنگامیکه فرد پشت میز نشسته است)؛ ۳. حالت انگشت‌های قفل شده و روبه پائین (در حالت ایستاده).



شکل ۴۲: دست‌ها را به سمت بالا در یکدیگر قفل کردن



شکل ۴۳: دست‌ها را روبه قسمت وسط بدن در یکدیگر قفل کردن



شکل ۴۴: دست‌ها را روبه سمت پائین بدن در یکدیگر قفل کردن

دست‌های برج مانند



شکل ۴۵. برج روبه بالا

این نام را Birdwhistell روی این ایما و اشاره گذاشته است. این حالت، نوعی حالت اطمینان و دلگرمی را نشان می‌دهد. درحقیقت، افرادی که مطمئن هستند، احساس رجحان می‌کنند یا از ایما و اشاره بدنی کمتر استفاده می‌کنند، این حالت را نشان می‌دهند و با این ایما و اشاره پیغام اطمینان خود را اعلام می‌دارند. بطور معمول، مدیران در هنگام دستور دادن برای انجام کاری، این حالت را از خود نشان می‌دهند. این حالت بیشتر بین حسابداران، وکلا، مدیران و مانند اینها، بکار می‌رود.

این حالت به دوشکل می‌باشد: ۱. برج مانند روبه بالا؛ که برای نشان دادن دیدگاه و نظر فرد و حین صحبت کردن او است.

۲. حالت برج روبه پائین؛ که فرد در این حالت مشغول گوش دادن است نه صحبت کردن.

نیرنبرگ و کالرو، دو پژوهشگر، معتقداند که خانم‌ها بیشتر به استفاده از حالت برج روبه پائین تمایل دارند.

وقتی فرد در حالت برج روبه بالا باشد و سرش را به سمت عقب و بالا ببرد، این حالت بیشتر نشان‌دهنده غرور و تکبر فرد خواهد بود.

هرچند حالت دست‌های برج مانند یک واکنش مثبت تلقی می‌شود لیکن، هم در موارد مثبت و هم در موارد منفی می‌تواند بکار برود و در برخی مواقع نیز از آن اشتباه برداشت می‌شود.



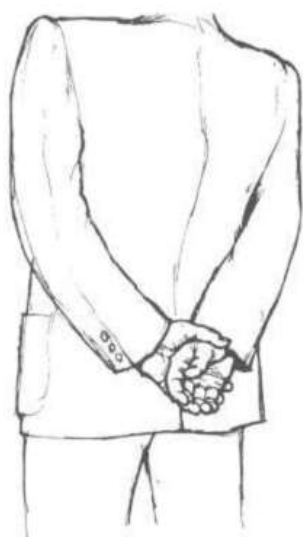
شکل ۴۶. برج روبه پائین

در بیشتر مواقع ایما و اشاره دستان برج مانند با سایر ایما و اشاره‌هایی همراه می‌شوند که حقیقت رفتار فرد را نشان می‌دهند؛ بعنوان مثال: اگر فرد بعد از دستان برج مانند، کف دست باز داشته باشد، سرش روبه بالا باشد و پاهایش به پیش بیاید، نشان از تأیید و تمایل دارد و نگاهش به موضوع مثبت است.

لیکن، اگر فرد بعد از ایما و اشاره دستان برج مانند، کف دست باز نداشته، دست‌هایش به دور بازوها، سرش رو پائین باشد و پاهایش به عقب حرکت کنند، به این معنی است که حرف‌های شما را قبول ندارد و نگاهش به موضوع، منفی است.

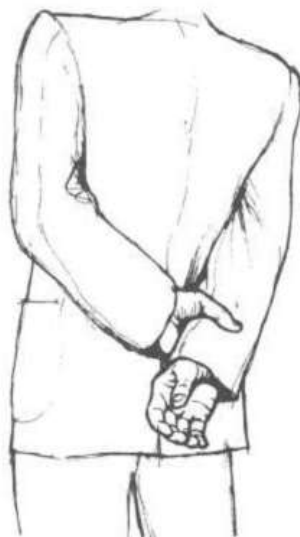
گرفتن دست‌ها، بازوها و میچ‌ها

در خانواده سلطنتی انگلستان مردان زیادی را توصیف کرده‌اند که موقع راه رفتن، سرشان را بالا می‌گیرند، چانه‌شان رو به جلو و با یک کف دست، دست دیگرشان را می‌گیرند. این عادت نه فقط در خاندان سلطنتی انگلیس بلکه در اغلب خانواده‌های سلطنتی سایر کشورها نیز دیده می‌شود. در مکان‌های عمومی نیز این رفتار در پلیس‌های در حال گشت‌زنی، مدیران مدارس در حین قدم‌زدن در حیاط مدرسه و نظامیان در محل کارشان مشاهده می‌شود. لذا، این حالت، نوعی حالت برتری و اطمینان یا هردو با هم است. همچنین، با این کار فرد شکم، قلب و گلوی خود را در معرض می‌گذارد تا نشان دهد که ترس ندارد. حالت با کف دست، دست دیگر را گرفتن نباید با حالت قفل کردن دست‌ها اشتباه شود؛ حالت قفل کردن دست‌ها یک حالت تدافعی است ولی در اینجا یک حالت اطمینان را داریم. در شکل زیر درحالی که فرد با کف دست، میچ را گرفته از حالتی که کف دست، روی دست را گرفته، اطمینان و اعتماد بیشتری را نشان می‌دهد.



شکل ۴۷. ایما و اشاره

احساس برتری و اطمینان



شکل ۴۸. ایما و اشاره با

دست میچ را گرفتن



شکل ۴۹. ایما و اشاره

بالای بازو را گرفتن

نشان دادن انگشت شست

در کف شناسی، نشان دادن انگشت شست به معنی نشان دادن قدرت و خودبینی است. این حالت‌ها در بیشتر مواقع برای نشان دادن برتری، تسلط و حتی تهاجم است. ایما و اشاره انگشت شست نوعی ایما و اشاره مثبت است و در بیشتر مواقع توسط مدیر به زیردستان نشان داده می‌شود. این علامت توسط یک عاشق به معشوقه خود نشان داده می‌شود و در بیشتر مواقع این افراد از این علامت موقعی استفاده می‌کنند که لباس‌های فاخر پوشیده باشند.

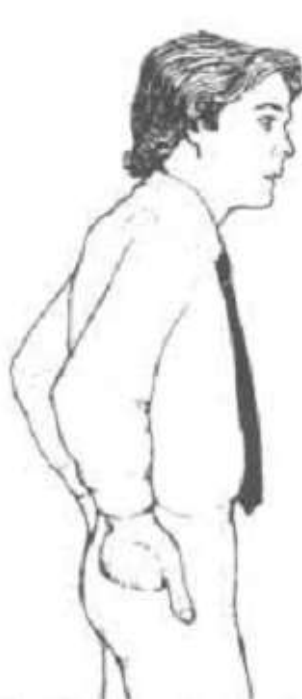
اما قاضی دادگاه درحالی‌که احساس غرور می‌کند، روبه هیئت منصفه نموده و می‌گوید: "خانمها و آقایان هیئت منصفه، بنده متواضعانه از شما می‌خواهم..."؛ این درحالی است که انگشت شست خود را نشان می‌دهد، سرش را بالا می‌گیرد و به نوک بینی‌اش نگاه می‌کند. اگر قاضی به واقع می‌خواست متواضع باشد، می‌بایست به پیشگاه هیئت منصفه می‌رفت و یک پا را جلو می‌گذاشت، کتش باز می‌بود، یک کف دستش نمایان و حالت برتری را نشان نمی‌داد، یا حتی زیر جایگاه هیئت منصفه قرار می‌گرفت.



شکل ۵۱. "از نظر بنده حقیر..."

شکل ۵۰. دست گذاشتن درون جیب کت، جلیقه یا ژاکت

بطور معمول، برخی افراد انگشت‌های شست را جوری قرار می‌دهند که چندان در معرض دید نباشند؛ برای مثال: انگشت شست خود را درون جیب جلو یا پشت شوار یا ژاکت قرار می‌دهند تا به این شکل نشان دهند که دیدگاه خود برتر بینی ندارند. زنان دارای احساسات غالب یا تهاجمی نیز این حالت را از خود نشان می‌دهند. همچنین، درحالتی که بازکن فوتبال روی توپ پای خود را می‌چرخاند و انگشت شست را به حالت دست به کمر نشان می‌دهد، می‌خواهد بیان کند که من خیلی بزرگ هستم و پیروزی از آن ماست.



شکل ۵۲. انگشتان شست از جیب پشت بیرون زده‌اند.



شکل ۵۳. زنی که احساس برتری دارد.

دست‌های تاییده شده به دور بازو که انگشت شست روبه بالا باشد، حاکی از نوعی منفی و تدافعی علاوه بر داشتن یک دیدگاه غالب است. این حالت در بازیکن فوتبال هم دیده می‌شود و این حالت پای او روی توپ در حال چرخیدن است.



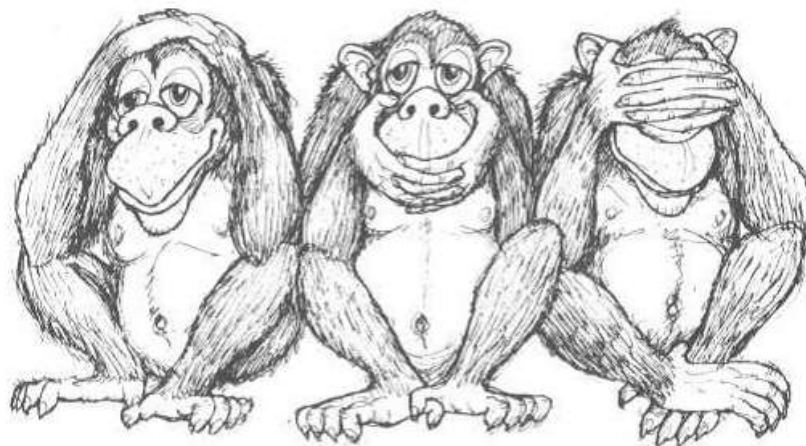
شکل ۵۴. وضعیت انگشت شست روبه بالا



شکل ۵۵. "این زن جماعت، همگی سرو ته
یه کرباس‌اند."

انگشت شست می‌تواند به معنی استهزاء و بی‌احترامی نیز به کار برود. برای مثال، مردی که می‌خواهد با دوستش بیرون برود و از زنش شاکی است، زنش را با انگشت شست نشان می‌دهد و می‌گوید: "میدونی، این زن‌ها همگی مثل هم هستند." در این حالت، مرد حالت تهاجمی به زن دارد. لذا، اغلب زن‌ها نسبت به علامت انگشت شست حساسیت دارند؛ با این وجود، برخی از آنها، خودشان از همین علامت برای شوهرشان یا سایر افراد استفاده می‌کنند.

ایما و اشاره دست بر صورت



فریب دادن، شک و تردید داشتن، دروغگویی

چطور می‌توانید فرد دروغگو را شناسایی کنید؟ فردی که می‌خواهد شما را فریب دهد، در چهره‌اش حالت‌هایی دارد که شما را متوجه می‌سازد که او در حال فریب دادن شماست.

دست بر صورت، ایما و اشاره‌ای است که به شما می‌گوید فرد می‌خواهد شما را فریب بدهد. به عبارت دیگر، وقتی ما ناحق‌ها را می‌بینیم، ناحق سخن می‌گوئیم و ناحق‌ها را می‌شنویم یا فریب می‌دهیم، تلاش می‌کنیم که جلوی دهانمان، جلوی چشم‌هایمان و روی گوش‌هایمان را با دست بگیریم.

پیش از این در مورد دروغگویی و ایما و اشاره آن در سنین مختلف مطالبی را گفتیم؛ در این حالت، ایما و اشاره شامل گرفتن جلوی دهان در سنین کودکی با دو دست، گرفتن جلوی دهان با یک دست یا نزدیک کردن دست به دهان در سنین جوانی، یا نزدیک کردن دست به دهان و تغییر مسیر آن به سمت بینی توسط فرد بزرگسال است. لیکن، فراموش نکنیم که همیشه این موارد نشان‌دهنده دروغگو بودن یا دروغ شنیدن فرد نیست. برای مثال، کودکی که نمی‌خواهد حرف والدینش را بشنود، گوش‌هایش را با دست یا بازو می‌گیرد. لذا، نباید سعی کنید که ایما و اشاره دست بر صورت را براحتی تفسیر نمایید. به هر حال، دکتر دسموند نشان داده است پرستارانی که در مورد سلامتی بیمارانشان به آنها دروغ می‌گویند، نسبت به پرستارانی که حقیقت را به بیماران می‌گویند، از ایما و اشاره دست بر صورت بیشتر استفاده می‌کنند.

حالت حفاظ دهان



شکل ۵۶. حفاظ دهان

ایما و اشاره حفاظ دهان یکی از ایما و اشاره‌هایی است که توسط بزرگسالان استفاده می‌شود و از کودکی باقی مانده است؛ در این حالت، فرد جلوی دهان را گرفته، و انگشت شست روی صورت قرار گرفته است؛ این واکنشی است که مغز دستور آن را داده از فرد از گفتن حرف‌های فریبنده و نیرنگ‌آمیز جلوگیری کند. ممکن است حالت‌های دیگری از "دست جلوی دهان" نیز باشد ولی همان معنی را می‌دهد. نکته اینجاست که اگر فرد حس کند دارید به او دروغ می‌گوئید نیز همین ایما و اشاره را نشان می‌دهد. مثل وقتی که پلیس دارد از متهم بازجویی می‌کند.

دست زدن به بینی

این نوع ایما و اشاره، شکل پیشرفته و حرفه‌ای همان دست جلوی صورت است. لیکن، افراد بزرگسال مهارت آن را به مرور کسب کرده‌اند که به جای گرفتن دست جلوی صورت، دست را به سمت بینی ببرند. در این حالت، فرد وقتی دروغ می‌گوید، مغز دستور می‌دهد که دست را به سمت صورت و جلوی دهان ببرد، لیکن، در لحظات آخر متوجه می‌شود و جهت حرکت را از دهان به سمت بینی تغییر می‌دهد. گاهی نیز این حرکت دادن دست، همراه با صدا در آوردن از بینی است و به قصد گمراه کردن فرد است.

مالش چشم

یکی از ایما و اشاره‌های دیگری است که برای مهار فریب‌دادن، ابهام ایجاد کردن یا دروغ گفتن استفاده می‌شود؛ این کار نوعی تلاش برای نگاه نکردن به چهره فردی است که دارید به او دروغ می‌گوئید یا او را فریب می‌دهید. بطور معمول، مردان چشم‌هایشان را شدید خارش می‌دهند و اطراف یا کف زمین را نگاه می‌کنند. لیکن، زنان با حرکت آرام و زیر چشم را مالش می‌دهند، که یا به دلیل نحوه عملکرد آرام آنهاست یا به دلیل پیشگیری از لک‌دار شدن پوست و چشم است. زنان از خیره شدن به چشم افراد نیز پرهیز می‌کنند.



شکل ۵۷. دست زدن به بینی



شکل ۵۸. مالش چشم

"دروغ گفتن از لای دندان‌ها" نیز اصلاحی است که برخی‌ها استفاده می‌کنند. در این حالت فرد دندان‌ها را به یکدیگر می‌فشارد، چشم‌هایش را می‌مالد و خیره نگاه می‌کند. این نوع ایما و اشاره بیشتر توسط بازیگران سینما در فیلم‌ها مشاهده می‌شود و کمتر در زندگی واقعی دیده می‌شود.

مالیدن گوش



شکل ۵۹. مالش گوش

این ایما و اشاره‌ای است برای نشنیدن حرف‌های شیطانی و بصورت مالیدن گوش‌ها نمود پیدا می‌کند. درحقیقت، این عملکرد، نسخه بزرگسالی همان حرکت کودکان در گرفتن دوتا گوش موقع شنیدن جملات زشت است. حالت‌های دیگر مالیدن گوش شامل مالیدن پشت گوش، انگشت در گوش کردن (درحالی‌که انگشت درون گوش به جلو و عقب برود)، خاباندن گوش بطوریکه سوراخ گوش پوشیده شود. این ایما و اشاره نشانه‌ای است از اینکه فرد به اندازه کافی شنیده است یا اینکه می‌خواهد سخن بگوید.

خاراندن گردن



شکل ۶۰. خارش گردن

در این ایما و اشاره با انگشت نشانه ناحیه زیر گوش گردن یا حتی لبه گردن را خارش می‌دهند. ممکن است حتی حدود ۵ دقیقه نیز فرد گردن خود را خارش دهد. این نوع ایما و اشاره نشان‌دهنده شک و تردید یا عدم قطعیت است و شاخص افرادی است که می‌گویند: "مطمئن نیستم که موافقم".

کشیدن یقه



شکل ۶۱. خنک کردن گردن

دسموند موریس توضیح داده است که برطبق تحقیقات، فردی که دروغ می‌گوید دچار احساس خارش در نواحی صورت و گردن می‌شود و مالش یا خاراندن برای رفع احساس آن ضروری است. سرفه کردن نیز یکی دیگر از ایما و اشاره‌هایی است که فرد هنگام دروغ گفتن از خود نشان می‌دهد. دروغ گفتن به مقدار ناچیز در ناحیه گردن ایجاد عرق می‌کند. در هنگام عصبانیت یا ناامیدی هم این حالت عرق ناچیز ایجاد می‌شود و فرد برای خنک شدن گردن، یقه‌اش را تکان می‌دهد تا هوا جریان یابد و احساس خنکی کند. چنانچه، این حالت را در فردی مشاهده کردید، از او پرسید: آیا می‌شود لطف کنید و تکرار بفرمائید؛ یا، امکان دارد که این نکته مبهم روشن‌تر بیان کنید. این جمله‌های خواهشی ممکن است بتوانند او را از بازی دادن شما منحرف کند.

انگشت در دهان



فرد موقعی از این ایما و اشاره استفاده می کند که زیر فشار باشد. همچنین، کودک خردسال، بصورت ناآگاهانه با گذاردن انگشت در دهان، تلاش می کند تا به مادر بفهماند که شیر می خواهد؛ این کودک سایر اشیاء را هم در دهان می گذارد. باوجود اینکه ایما و اشاره "انگشت در دهان" نشان دهنده دروغگو بودن فرد است، لیکن بروز این حالت به معنی این است که فرد تحت فشار می باشد؛ لذا، در برخورد با چنین "ایما و اشاره‌ای" تلاش کنید که فرد را مطمئن بسازید و به او کمک کنید.

شکل ۶۲. اینجا اطمینان مجدد نیاز است

درست و اشتباه تفسیر کردن

ایما و اشاره "دست بر صورت" به هر حال، وقتی بروز می کند، نوعی بار منفی را در ذهن فرد ایجاد می نماید که تفسیر این نوع از ایما و اشاره را دشوار می کند. تنها چیزی که در حین مشاهده این نوع ایما و اشاره می توانیم در نظر بگیریم این است که فرد نوعی فکر منفی را در ذهن دارد. سؤال این است که: این فکر منفی چیست. می تواند ابهام و تردید باشد، فریب باشد، عدم قطعیت باشد، بزرگ‌نمایی باشد، ترس یا دروغی آشکار باشد. لذا، ایما و اشاره دست بر صورت، نیازمند تفسیر صحیح است.

برای مثال، وقتی در حال بازی شطرنج هستید، حریف شما ممکن است به گوشش یا بینی اش دست بزند؛ این کار او ناشی از تردید برای انجام حرکت بعدی است. شما در خلال بازی ممکن است مجموعه‌ای از ایما و اشاره‌ها را از او ببینید. گاهی اوقات، ممکن است ایما و اشاره‌ای را نشان دهد که حاکی از اطمینان او از اشتباه شما در انجام یک حرکت است. برای مثال، وقتی شما یک مهره شطرنج را حرکت می دهید، او دستش را جلوی دهانش می گیرد یا بینی یا گوشش را می خاراند؛ این ایما و اشاره به این معنی است که او در مورد حرکت شما یا حرکت بعدی خود، دچار تردید است. لذا، انجام بیشتر ایما و اشاره‌های "دست بر صورت با بار منفی"، توسط فرد حریف، به معنی شانس بالاتر شما برای برد است.

آلان پیاس، نویسنده کتاب زبان بدن، در یک تجربه واقعی از خود اظهار می دارد: مأمور شده بودم تا از یک فرد خارجی که تقاضای اقامت در کشورم، برای اشتغال، را داشت مصاحبه بگیرم. هنگام مصاحبه گرفتن، او دست‌ها و پاهایش را بصورت متقاطع روی هم گزارده بود، چندان کف دست‌هایش را نشان نمی داد و کمتر از یک سوم از زمان مصاحبه را به چشمان من خیره شده بود. از حالت‌های او متوجه شدم که حقیقت را به من نمی گوید. هنگام پاسخ به سؤالاتم به چشم و بینی اش دست می زد و هنوز هم به چشمان من نگاه نمی کرد. تصمیم گرفتم او را نپذیرم. من دلیل اخراج او از محل کارش در کشورش را از خودش پرسیده بودم. بعد از اتمام مصاحبه، از کارفرمایش که در کشور دیگری بود دلیل اخراج او از کارش را پرسیدم. حدس من درست بود؛ او به من پاسخ دروغ داده بود. من از روی ایما و اشاره‌های او متوجه شده بودم که حرف‌هایش صحیح نیست.

گاهی اوقات در برخی برخوردها ممکن است شما هم زبان بدن منفی و هم مثبت را در رفتار فرد ببینید. علت چیست؛ در چنین حالت‌هایی فرد دچار تردید است و ابتدا یکی از دیدگاه‌های منفی یا مثبت را پیدا می‌کند و بعد از چند لحظه، دچار دیدگاه مخالف می‌شود. برای مثال: اگر از فردی پرسشی کردیم و او جلوی دهانش را گرفت، بینی، گردن یا چشمش را مالید، سپس کف دستانش را نشان داد و از حالت گارد بسته به حالت باز درآمد، یعنی اینکه در ابتدا به پرسش شما واکنشی منفی نشان داده لیکن بعد از آن واکنش مثبت بوده است.

این برداشت‌ها نشان می‌دهند که تفسیر افراد از "ایما و اشاره‌ها" می‌تواند گاهی پیچیده شود؛ عدم اطلاع از کاربردهای مختلف ایما و اشاره منجر به برداشت و تصمیم‌گیری اشتباه در مورد افراد می‌گردد. لذا، باید با گونه‌های مختلف کاربرد ایما و اشاره آشنا باشیم.

ایما و اشاره‌های گونه و چانه

یک سخنران خوب کسی است که وقتی صحبت می‌کند همه به او گوش بدهند و تعداد شنودنگانش هم زیاد باشد. یک فروشنده خوب کسی است که وقتی در مورد کالایش به دروغ تبلیغ می‌کند، خریداران حرفش را باور کنند. ایما و اشاره "دست بر گونه" یا "دست بر چانه" می‌تواند این حقیقت را نشان دهد که مخاطبان یا خریداران نظرشان راجع به حرف‌های سخنران یا فروشنده چیست.

خستگی

وقتی شنونده دست خود را حفاظ زیر سرش می‌کند نشان‌دهنده خسته بودن اوست و غیر از این نیست که او دستش را زیر سرش قرار داده تا از پائین افتادن سرش، در صورت خواب رفتن، جلوگیری کند. در این حالت، شدت حفاظت از سر بستگی دارد به میزان خستگی فرد؛ در شرایط خستگی کم، فرد فقط دستانش را زیر سر می‌گذارد لیکن در شرایط خستگی شدید، سرش را روی میز گذارده و خروپف می‌کند.



ضربه زدن مستمر با انگشتان روی میز یا پازدن مستمر روی زمین درحالی‌که سخنران دارد حرف می‌زند نشان‌دهنده خسته شدن نیست بلکه نشانه بی‌صبر و بی‌حوصله بودن است؛ در چنین حالتی، بهتر است که سخنران تغییری در روش خود ایجاد کند ولی نه به شکلی که این تغییر روی سایرین یا محتوای سخنرانی اثر بگذارد. پیام‌های خستگی و بی‌حوصله شدن حاکی از آن است که سخنران باید حرف‌های خود را پایان دهد. سرعت ضربه زدن روی میز یا پازدن روی زمین حائز اهمیت است؛ هر قدر سرعت بیشتر باشد، نشانه بی‌حوصله شدن بیشتر است.

شکل ۶۳. خستگی

ارزیابی



شکل ۶۴. ارزیابی جذاب

ایما و اشاره ارزیابی با دست بسته تکیه داده روی چانه مشخص می گردد، و اغلب انگشت نشانه روبه بالا قرار گرفته است. جذابیت موضوع کم کم برای فرد از بین می رود لیکن به خاطر ادب به طور جزئی تغییر در حالتش رخ می دهد. در این ایما و اشاره پاشنه کف دست زیر سر را گرفته است. این حالت بیشتر نشان دهنده جذابیت دروغین است. جذابیت واقعی با ایما و اشاره ای نشان داده می شود که در آن دست روی گونه باشد، نه اینکه بعنوان نگه دارنده و حفاظ سر بکار برود. یکی از بهترین روش های جلب توجه این است که فرد ارائه دهنده مطلب با جمله ای اینچینی جلب توجه کند: "خوشحال خواهم شد که به عرایض بنده توجه کنید، زیرا، تا چند لحظه دیگر از شما پرسش هایی می کنم". اینکار توجه شنوندگان را به صحبت های سخنران به شدت معطوف می دارد زیرا شنوندگان از این ترس خواهند داشت که مبادا تا چند دقیقه دیگر همان فردی باشند که باید به پرسشی پاسخ دهند.

هنگامیکه انگشت نشانه بصورت عمودی روی گونه قرار گرفته و انگشت شست پشتیبان چانه باشد، به این معنی است که شنونده دیدگاهی منفی یا تفکری نقادانه راجع به موضوع گوینده دارد. گاهی انگشت نشانه چشم را می مالد یا آنرا می کشد تا نشان دادن دیدگاه منفی ادامه یابد. به دلیل اینکه حالت ایما و اشاره روی نظر فرد اثر می گذارد، هر قدر این حالت های شنوندگان طولانی تر باشد، به مدت طولانی تری دیدگاه منفی ادامه می یابد. این حالت به معنی این است که گوینده هر چه سریعتر باید عملکردش را تغییر دهد، یا با درگیر کردن شنوندگان در بحث یا با تمام کردن بحث. یا جاد یک حرکت ساده با دست بطوریکه فرد شنونده حالت و موقعیت بدنش را کمی تغییر دهد می تواند منجر به تغییر دیدگاه فرد گردد. گاهی اوقات این نوع ایما و اشاره با ایما و اشاره جلب توجه اشتباه می شود، لیکن انگشت شست پشتیبان به شما حقیقت را در مورد دیدگاه نقادانه فرد می گوید.



شکل ۶۵. طرز فکری منفی دارد



شکل ۶۶. خانم ها بیشتر اینگونه

چانه شان را می گیرند

گرفتن چانه

دفعه بعد که در حال ارائه یک نظریه به گروهی از مردم بودید، با دقت به آنها نگاه کنید، چیز جالبی را متوجه خواهید شد. اغلب افراد، نه همه آنها، یک دست را روی صورتشان قرار می دهند و حالت ایما و اشاره ارزیابی را به خود می گیرند. هنگامیکه شما به قسمت بحث موضوعتان می رسید و از حضار می خواهید راجع به آن اظهار نظر کنند یا دیدگاهشان را بگویند، حالت ایما و اشاره ارزیابی در آنها از بین می رود. دست از روی صورت به زیر چانه می رود و فرد ایما و اشاره "گرفتن چانه" را از خود نشان می دهد.

گرفتن چانه به معنی این است که شنونده تصمیمی گرفته است. وقتی که شما از افراد می خواهید اظهار نظر کنند و حالت آنها از وضعیت ارزیابی به وضعیت تصمیم گیری تغییر می کند، حرکات زیر نشان دهنده تصمیم منفی یا مثبت آنها به سخنان شما خواهد بود.

نشان دادن ایما و اشاره دست و پای ضربداری به معنی تصمیم منفی او نسبت به شماست. اما اگر ایما و اشاره "چانه گرفتن" به ایما و اشاره "خواندن" تغییر یابد، آنوقت می توان گفت که تاثیر مورد نظرتان را روی فرد گذارده اید.



شکل ۶۷. تصمیم گیری

تغییرات ایما و اشاره‌های تصمیم‌گیری

شخصی که عینک به چشم می‌زند اغلب از مجموعه‌ای از ایما و اشاره‌های ارزیابی استفاده می‌کند؛ او ممکن است عینک را از چشم بردارد و وقتی می‌خواهد ایما و اشاره تصمیم‌گیری را نشان بدهد یک دسته عینک را در دهان بگذارد. فردی که پیمپ می‌کشد پیمپ خود را در دهان می‌گذارد. اگر بعد از یک پرسش، فرد برای تصمیم‌گیری دست یا قلم خود را در دهان بگذارد، به این معنی است که او مصمم نیست یا نیاز به تصمیم‌گیری مجدد دارد و انگشت یا قلم او به این فرصت را می‌دهد تا پاسخ سریع را به تأخیر بیندازد. فروشندگان با وجود اینکه می‌دانند با دهان پر حرف زدن کار زشتی است، لیکن برای اینکه تصمیم عجولانه نگیرند اینکار را می‌کنند.

ترکیب مجموعه ایما و اشاره‌های "دست بر صورت"



برخی اوقات ایما و اشاره‌های خستگی، ارزیابی یا تصمیم‌گیری بصورت مرکب می‌آیند، که هریک از آنها نشان‌دهنده یکی از دیدگاه‌های فرد هستند.

تصویر روبرو ایما و اشاره ارزیابی را نشان می‌دهد که حرکت به سمت چانه است، درحالی‌که در همان موقع ایما و اشاره تصمیم‌گیری نیز دارد بروز می‌یابد. فرد چیزی را که به او پیشنهاد شده است، دارد ارزیابی می‌کند و در همان حال نیز تصمیم می‌گیرد. هنگامیکه فرد شنونده شروع می‌کند به از دست دادن توجه و جالب بودن موضوع طرح شده توسط سخنران، سر شنونده شروع می‌کند به افتادن.

شکل ۶۸. مجموعه ارزیابی و

تصمیم‌گیری



این تصویر فردی را نشان می‌دهد که درحال ارزیابی است و سرش توسط انگشت شست پشتیبانی شده، که بیانگر جالب نبودن موضوع از دیدگاه شنونده است.

شکل ۶۹. مجموعه ارزیابی، تصمیم‌گیری و خستگی

مالیدن و ضربه زدن به سر



شکل ۷۰. "اوه خدای من، باز هم"

یکی از انواع یغه کشیدن که به شکل شدیدتری بروز می کند، مالیدن پشت گردن با کف دست است که به آن ایما و اشاره "درد گردن" می گویند. فردی که این نوع ایما و اشاره را نشان می دهد از خیره شدن به چشمان شما ممانعت کرده و پائین را نگاه می کند. این نوع ایما و اشاره همچنین برای نشان دادن ناامیدی یا عصبانیت نیز بروز می کند، که در این حالت، ابتدا فرد با کف دست به پشت گردن می زند و سپس، شروع به مالیدن گردن می کند.

وقتی از زیردستان می خواهید در زمان معینی کاری را انجام دهد و او فراموش کرده است که آن کار را به اتمام برساند، خواهید دید که با دست روی سرش یا به پشت گردنش می زند. اگر روی قسمت جلوی سرش زد یعنی از اینکه از فراموش

کردن چیزی که شما به یادش آورده اید مرعوب نیست و اگر به قسمت پشت گردنش زد یعنی اینکه با زبان بی زبانی می خواهد بگوید که "شما باعث ایجاد درد در گردن من شده اید". آندسته از افرادی که از روی عادت پشت گردن خود را می مالند بیشتر تمایل به دیدگاه های منفی یا نقادانه دارند، ولی افرادی که جلوی سرشان را می مالند افرادی هستند که در برابر اشتباهاتشان دیدگاه های بازتری دارند و افراد حرف گوش کن تری هستند.



شکل ۷۱. ایما و اشاره احساس درد

در گردن

مانع‌های بازو

ایما و اشاره بازوهای بسته

پشت یک مانع قایم شدن یکی از اولین پاسخ‌هایی است که در طی عمر یاد می‌گیریم تا از خطرات در امان باشیم. بچه‌های کوچک در هنگام خطر پشت میز، دیوار، صندلی، اسباب‌خانه و دامن مادرشان قایم می‌شوند. به مرور که کودک بزرگ می‌شود، حدود سن ۶ سالگی، یاد می‌گیرد که این رفتار قایم شدن را به صورت پشت بازوهای خود انجام دهد و دستانش را جلوی صورتش بگیرد. در سنین نوجوانی، یاد می‌گیرد که این رفتار پشت بازوها قایم شدن را تغییر دهد و تا اندازه‌ای بازوهایش را آزاد بگذارد و به عوض آن پاهایش را روی هم بیندازد.

به مرور که فرد بزرگتر می‌شود یاد می‌گیرد که این حالت ایما و اشاره را کمتر در معرض دید قرار دهد و لذا، با تاب‌دادن بازوها روی سینه، نوعی حفاظ ایجاد می‌کند، تا به این شکل از شرایط خطر، خود را در امان نگه دارد. یک چیز خیلی ویژه است: هنگامیکه فرد عصبی است، دیدگاه منفی یا تدافعی دارد، بازوهایش را محکم روی سینه نگه می‌دارد، و این حالتی است که نشان می‌دهد فرد احساس تهدید شدن می‌کند.

مطالعه محققین نشان داده است که دانش‌آموزانی که در حین پرسش‌های درسی از آنها حالت "بازوهای بسته" را نشان می‌دهند تا حدود ۳۸ درصد کمتر از کسانی که حالت‌های بازوهای باز را نشان می‌دهند، مطالب را آموخته‌اند. لذا، این موضوع در فرایند آموزش اهمیت دارد. بازوهای بسته همچنین، حاکی از دیدگاه منفی فرد نسبت به سخنان مدرس است. شما با نگاه کردن به حالت بازوهای دانش‌آموزان یا دانشجویان می‌توانید دیدگاه‌های آنها را نسبت به موضوعی که بحث می‌کنید، ارزیابی نمایید؛ حالت بازوهای بسته می‌تواند ناشی از عصبانیت، قبول نداشتن یا دفاع از دیدگاه خود در برابر دیدگاه معلم یا سخنران باشد.

فراموش نکنیم که در ارتباطات غیرزبانی، مفهوم پیام را گیرنده درک می‌کند و فرستنده پیام فقط باید به درستی پیام را انتقال دهد؛ لذا، برداشت و درک صحیح از پیام مربوط به گیرنده است نه فرستنده. ممکن است شما وقتی پیامی را دریافت می‌کنید با نگاه داشتن بازوهایتان به حالت متقاطع یا قراردادن در پشت و گردنتان، احساس راحتی کنید، لیکن مطالعات نشان می‌دهند که این حالت در گیرنده پیام به معنی دیدگاه و ایما و اشاره منفی فرد، است.

ایما و اشاره استاندارد بازوهای متقاطع

وقتی هردو بازو بصورت متقاطع روی هم بسته شده باشند، این به معنی تلاش برای حفاظت از خود در برابر شرایط نامتعارف است. وضعیت‌های بسیاری برای حالت بازوهای متقاطع وجود دارند لیکن سه مورد حائز اهمیت آن عبارتند از:

۱. بازوهای متقاطع استاندارد (دست به سینه)؛ ۲. دست به سینه (بازوهای متقاطع) سفت گرفتن؛

۳. ایما و اشاره بازوهای گره خورده



۱. بازوهای متقاطع استاندارد (دست به سینه)؛ شکل روبرو

بازوهای متقاطع استاندارد نوعی ایما و اشاره کلی و در همه جای دنیا به معنی حفاظت از خود یا داشتن دیدگاه منفی است. این حالت در جاهایی که فرد احساس امنیت نمی‌کند مشاهده می‌شود، مانند: راه‌پله‌ها، صفوف اتوبوس یا سایر صف‌ها، کافه‌تريا و آسانسور.

اگر در طی سخنرانی خود به شنوندگان حمله زبانی کنید خواهید دید که بسیاری از آنها حالت دست به سینه به خود می‌گیرند تا به زعم خود در برابر حمله شما از خود دفاع کنند. سخنرانان حرفه‌ای می‌دانند که با مشاهده این حالت در افراد باید از یخ شکنی قوی استفاده کنند تا فضای عدم اطمینان و احساس خطر ایجاد شده در جمعیت را بتوانند از بین ببرند.

شکل ۷۲. حالت استاندارد عبور بازوها از روی هم

هنگامیکه در حین صحبت کردن با دیگران حالت ایما و اشاره دست به سینه (بازوهای متقاطع) را در افراد می‌بینید، کمی فکر کنید؛ احتمال دارد که شما در حال حرف زدن راجع به چیزی باشید که فرد با آن مخالف است؛ یا شاید دارید از او انتقاد می‌کنید. در چنین شرایطی بهتر است حرفتان را جوری عوض کنید که فرد نسبت به سخنانتان موضع منفی نگیرد، هرچند ممکن است سایر افراد با سخنان شما موافق باشند. حقیقت این است که محیط غیرزبانی دروغ نمی‌گوید ولی محیط زبانی دروغ می‌گوید. فراموش نکنید: "تا موقعی که بازوها بصورت بسته باقی مانده باشند، طرز فکر منفی وجود دارد." یکی از راه‌های خوب برای تغییر حالت این ایما و اشاره این است که قلم یا چیزی را به دست فرد بدهید تا تمرکز او را از حالت ایما و اشاره دست به سینه برهم بزنید و او را متوجه خودتان بسازید. اینکار باعث می‌شود او به حالت و دیدگاه بازتری درآید. این حالت دست به سینه در کنگره‌های علمی زیاد دیده می‌شود. اگر شما به یک کنگره علمی رفته باشید، بویژه در حین ارائه پوسترها، فرد ارائه دهنده در برابر داورها ابتدا به صورت دست باز و درحالی که کف دستهایش را نشان می‌دهد، مطالب خود را ارائه می‌کند. در این حالت داورها، حتی اگر فرم داوری در دست داشته باشند، سعی می‌کنند به حالت دست به سینه بایستند؛ زیرا احساس می‌کنند فرد ارائه دهنده دارد برای آنها از موضع قدرت سخن می‌گوید و لذا تلاش می‌کنند با خوب گوش دادن به سخنانش نقطه ضعفی در کار او پیدا کنند. در این حالت، افراد سپس نوبت پرسش داوران فرا می‌رسد و در این حالت، فرد ارائه دهنده ایما و اشاره دست به سینه را نشان می‌دهد؛ زیرا احساس می‌کند از طرف داوران مورد حمله قرار گرفته است.

یکی دیگر از کارهایی که می‌توانید بکنید تا دستهای افراد را از روی سینه‌شان دور کنید این است که از آنها پرسید: فکر می‌کنم پرسشی دارید، چه چیز را می‌خواهید بدانید. یا، چه فکر می‌کنید. و سپس به عقب برگردید تا نشان دهید که غیر از شما کس دیگری هم هست که می‌خواهد سخن بگوید.

۲. دست به سینه (بازوهای متقاطع) سفت گرفتن



اگر همانند ایما و اشاره دست به سینه، فرد مشت خود را محکم بسته باشد، این حالت او حاکی از دیدگاه خصومت و دفاع است. این حالت‌ها اغلب با دندان‌های بهم فشرده و صورت قرمز شده هستند، که در این شرایط امکان حمله بدنی یا زبانی خیلی زیاد است. اگر علت این حالت خصمانه مشخص نباشد بهتر است از ایما و اشاره کف دست باز استفاده کنید. فردی که در این حالت باشد، نوعی دیدگاه تهاجمی دارد.

شکل ۷۳. مشت گره کرده، نشان-

دهنده دیدگاهی دشمنانه است



۳. ایما و اشاره بازوهای گره خورده

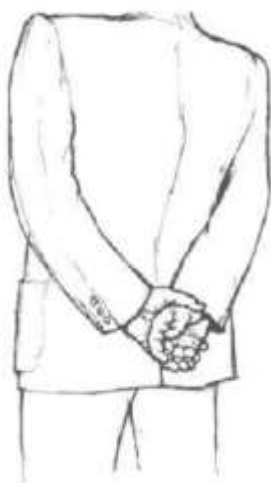
در این حالت فرد چنان محکم بازوهایش را گرفته است که اجازه نمی‌دهد از یکدیگر باز شوند و بدنش در معرض قرار گیرد. گاهی اوقات آنقدر محکم گرفته که حتی خون به انگشت‌ها و قورک دستش نمی‌رسد و رنگ پوست دستش سفید می‌شود. این نوع ایما و اشاره در افرادی که در مطب پزشکان یا دندانپزشکان، در اتاق انتظار هستند، یا کسانی که اولین بار است می‌خواهند با هواپیما پرواز کنند زیاد دیده می‌شود. این حالت نوعی دیدگاه به شدت منفی را نسبت به شرایط نشان می‌دهد.

شکل ۷۴. فرد موضعی سفت و

محکم دارد

در دادگاه، مدعی العموم، بازپرس یا کسی که از متهم پرسش می‌کند ممکن است حالت دست به سینه با مشت گره کرده را داشته باشد درحالی‌که وکیل متهم یا خود او بازوهای گره خورده را نشان دهند.

شرایط می‌توانند روی ایما و اشاره بازوهای تاییده به هم اثر بگذارند. برای مثال اگر برای اولین بار است که به عنوان رئیس اصلی، کارمندان جدید خود را می‌بینید، تنها برای آنها دست تکان می‌دهید. آنها سعی می‌کنند در فاصله اجتماعی از شما قرار گیرند و کف دستشان روی دست دیگرشان و در پشتشان یا یک دستشان در جیبشان خواهد بود. آنها به ندرت بازوهایشان را می‌چرخاند تا کمی عصبی بودن خود را نشان دهند. این افراد کمی بعد از دست تکان دادن برای رئیس جدیدشان، ایما و اشاره "بازوی بسته" را بطور کامل یا ناقص نشان می‌دهند. هم رئیس اصلی و هم کارمند هردو با این نوع ایما و اشاره‌ها احساس راحتی و خوشایندی دارند.



شکل ۷۵. فرم ایستادن رئیس‌ها موقع

بازدید از کارمندانشان

اما سرکارگر، که به نوعی رئیس کارگران محسوب می‌شود، و حتی ممکن است خود را در جایگاه رئیس اصلی ببیند، وقتی با یک کارگر جدید برخورد می‌کند، درحالی‌که این کارگر جدید هم احساس می‌کند هم‌سطح سرکارگر است، وقتی به هم می‌رسند، دست تکان دادنشان برای یکدیگر با حالت خودبرتربینی است، و کارگر جیدی ایما و اشاره بازوهای بسته را از خود نشان می‌دهد بطوریکه هردو انگشت شست او بصورت عمودی به سمت بالا هستند؛ این نوع ایما و اشاره حاکی از آن است که دیدگاه کارگر جدید نسبت به سرکارگر دیدگاه سردی است. ایما و اشاره انگشت شست روبه بالا به این معنی است که ما نوعی دیدگاه "اطمینان به خود" داریم و بازوهایمان را دور هم می‌تابیم تا از خود حفاظت کنیم.



شکل ۷۶. این فرد می‌خواهد نشان

دهد که دیدگاه او غالب است.



شکل ۷۷. نگه داشتن یک دست با دست دیگر

فروشنده‌گان برای اینکه ببینند آیا روی ره‌یافت خریداران توانسته‌اند اثر بگذارند یا نه، به تجزیه و تحلیل ایما و اشاره‌های مشتری‌ها نیاز دارند. اگر ایما و اشاره انگشت شست روبه بالا را همراه با سایر ایما و اشاره‌های مثبت در مشتری مشاهده کردیم، می‌توانیم ارائه توضیحات محصول را رها کرده و با خیال راحت به فروش کالا به مشتری بپردازیم زیرا تاثیر مثبت را روی او گذارده‌ایم. اما برعکس، اگر مشاهده کردیم که فرد ایما و اشاره بازوی بسته و گره‌خورده را نشان داد و چهره خط‌دار داشت، باید بدانیم که این مشتری از چنگ ما در رفته و بهتر است از او در مورد اینکه آیا سفارشی دارد یا نه، پرسیم. اگر پاسخ مشتری "نه" بود، به سختی می‌توان دیدگاه او را برای خرید عوض کرد. استفاده از زبان بدن به شما کمک می‌کند تا پیش از اینکه فرد زبانی چیزی را به شما بگوید، از تصمیم او باخبر شوید و به شما فرصت ارائه چیز دیگری را می‌دهد.

افرادی که سلاح حمل می‌کنند یا لباس‌های محافظ می‌پوشند، مانند پلیس و نظامیان، کمتر از ایما و اشاره دست به سینه استفاده می‌نمایند؛ علت این موضوع این است که آنها احساس امنیت بیشتری می‌نمایند.



موانع بازو بسته نسبی

ایما و اشاره بازو بسته کامل اغلب مفاهیم واضحی دارند و بطور کلی می‌خواهند بگویند که ترس داریم. در بیشتر اوقات ما گونه‌های دیگری از بازوهای بسته را نشان می‌دهیم و با یک دست، قسمتی از دست دیگرمان را می‌گیریم تا نوعی مانع را ایجاد کنیم.

شکل ۷۸. حفاظ نسبی با یک دست

ایما و اشاره بازو بسته نسبی بیشتر در جلساتی مشاهده می‌شود که فرد در آن جلسه برای حضار، غریبه باشد یا اعتماد به نفس خود را ازدست داده باشد. یکی دیگر از حالت‌های "موانع بازوها" نگه‌داشتن دست فرد توسط خودش است؛ این حالت ایما و اشاره توسط افرادی بروز می‌یابد که در مکانی شلوغ ایستاده‌اند یا منتظر هستند جایزه‌ای دریافت کنند یا سخنانی ارائه دهند. صاحب‌نظران معتقداند که این حالت ایما و اشاره به فرد اجازه می‌دهد تا احساس امنیت هیجانی آزاد شود و مانند کودکی است که در شرایط ترسناک دست والدین خود را می‌گیرد.

ایما و اشاره‌های بازوهای بسته تغییر شکل یافته

این نوع ایما و اشاره بازوهای بسته تغییر شکل یافته بیشتر در افرادی مشاهده می‌شوند که بطور مستمر در مواجهه با سایرین هستند. این افراد شامل سیاستمداران، فروشندگان، مجریان تلویزیون و غیره هستند؛ این افراد با نشان دادن این حرکات می‌خواهند کسی متوجه نشود که به خاطر عدم اعتماد به نفس عصبی هستند. در این حالت دستها بصورت متقاطع هستند لیکن به جای گرفتن دست دیگر، کیف دستی، دستبند، ساعت، دم آستین یا سایر قسمتهای نزدیک به بازویشان را می‌گیرند. با انجام این کارها، حفاظ ایجاد می‌شود و فرد احساس امنیت می‌کند. همچنین، در مواردی که دم آستین در دسترس نباشد، مثل پوشیدن لباس آستین کوتاه، فرد با بند ساعت یا کیف پولش برای بازی کردن استفاده می‌کند؛ ممکن است دستهایش را به یکدیگر ببندد یا با نخ از پیراهنش بازی کند یا هر کار دیگری که منجر شود به اینکه به نوعی بازوهایش جلوی بدنش را بگیرند. بهترین مکان برای دیدن این نوع ایما و اشاره‌ها در مجالس است.

زنان کمتر از مردان ایما و اشاره بازوهای بسته تغییر شکل یافته را نشان می‌دهند زیرا امکان چنگ‌زدن و گرفتن کیف دستی یا کیف پولی را دارند. یکی دیگر از شایعترین حالت‌های این نوع ایما و اشاره گرفتن لیوان نوشابه با دو دست است. درواقع، گرفتن لیوان با دو دست باعث می‌شود فرد حفاظی ایجاد کند که دیگر نیاز نباشد برای نشان دادن عصبانیت خود از ایما و اشاره بازوهای بسته استفاده نماید. ایما و اشاره‌های "بازوهای بسته تغییر شکل یافته" بطور معمول توسط همه افراد استفاده می‌شوند و بسیاری از افراد متوجه انجام آنها نیستند.

شکل ۷۹. مخفی کردن عصبانیت



شکل ۸۰. استفاده از کیف دستی

برای ایجاد حفاظ

شکل ۸۱. استفاده از دسته گل برای

ایجاد حفاظ

موانع پا

ایما و اشاره پاهای بسته

همانند ایما و اشاره بازوهای بسته، پاهای بسته نیز حاکی از دیدگاه منفی و حالت تدافعی است. هدف از بازوهای بسته این است که از قلب و بخش‌های فوقانی بدن حفاظت گردد و هدف از پاهای بسته این است که از سیستم جنسی حفاظت شود. با این حال، بازوهای بسته بیش از پاهای بسته نشان‌دهنده دیدگاه منفی و بارزتر از پاهای بسته می‌باشد. هنگام تفسیر پاهای بسته باید مواظب باشید که در مورد خانم‌ها دچار اشتباه نشوید، زیرا بسیاری از خانم‌ها سعی می‌کنند طوری بنشینند که در شأن یک خانم محترم است. لیکن، متأسفانه این طرز نشستن آنها باعث می‌شود تا حالت تدافعی برای آنها در نظر گرفته شود.

دو حالت کلی برای وضعیت پاهای بسته و نشسته وجود دارد، پاهای بسته ایستاده و پاهای قفل شده.

حالت استاندارد پاهای متقاطع

یک پا از روی پای دیگر بطور متقاطع عبور می‌کند، معمولاً پای راست از روی پای چپ. این حالتی استاندارد است که در فرهنگ اروپایی‌ها، استرالیایی‌ها، انگلیسی‌ها و نیوزلندی‌ها دیده می‌شود و می‌تواند نشانگر عصبانیت، دیدگاه منفی یا تدافعی باشد. به هر حال این حالتی است که بیشتر جنبه تدافعی داشته و نباید به تنهایی آنرا تفسیر کرد بلکه باید در کنار سایر ایما و اشاره‌ها مورد ارزیابی قرار گیرد. برای مثال این حالت ممکن است در افرادی که به مدت طولانی روی صندلی نشسته‌اند و احساس ناراحتی می‌کنند مشاهده شود. همچنین، در هوای سرد نیز این حالت مشاهده می‌شود. هنگامیکه فرد بازوهای بسته و پاهای بسته را همزمان نشان می‌دهد به این معنی است که از صحبت کردن امتناع می‌ورزد. این حالت در زنان بسیاری از کشورها مشاهده می‌شود، بخصوص زنانی که از شوهرشان ناراضی هستند. لذا، همانطور که ملاحظه می‌کنید، علل مختلفی برای این نوع ایما و اشاره می‌تواند وجود داشته باشد.



شکل ۸۳. این خانم دارد ناراضیتی خود را نشان می‌دهد

شکل ۸۲. حالت استاندارد عبور پاها از روی هم

پاهای قفل شده

در این حالت پاهای متقاطع نشان‌دهنده این هستند که نوعی دیدگاه استدلالی یا رقابتی وجود دارد. این حالت پاهای قفل شده بیشتر توسط آمریکایی‌ها که حس رقابتی قوی دارند استفاده می‌شود. در شرایطی که چنین ایما و اشاره‌ای وجود داشته باشد، اگر فرد آمریکایی باشد، تفسیر سخنان او بسیار دشوار خواهد بود، لیکن اگر انگلیسی باشد، کار راحتی است. لذا، تفسیر این نوع ایما و اشاره به نوع فرهنگ افراد بستگی دارد.

اگر در یک کنفرانس مشغول سخنرانی باشید درحالی‌که افراد صاحب‌نظر فراوانی در آنجا حضور داشته باشند، وقتی سخنی می‌گویید که خلاف دیدگاه علمی آنها باشد، خواهید دید که حالت روبرو را به خود خواهند گرفت.

سپس، اگر محتوای سخنانتان طوری تغییر یابد که حالت رقابتی یا استدلالی را برای آنها بوجود بیاورد، خواهید دید که حالت آنها به شکل زیر تغییر خواهد کرد. آنها این حالت را تا موقعی ادامه می‌دهند که سخنان شما در همان حال و هوا ادامه یابد. لیکن اگر حرف‌های شما طول بکشد، به دلیل چاق بودن افراد یا بیماری‌هایی مانند کمردرد، پادرد یا گرفتگی عضلات از این حالت به حالت دیگری تغییر وضعیت می‌دهند.

افرادی که دیدگاهی سرسختانه و سریع به یک دلیل یا ابهام ارائه شده دارند اغلب با یک یا هر دو دست خود پاهایشان را می‌گیرند و پاها را گیره دست قرار می‌دهند. این علامتی است از طرز فکر سرسختانه و لجوجانه؛ تعامل با این نوع طرز تفکر و دیدگاه نیازمند رهیافت‌های ویژه‌ای است تا منجر به شکستن مقاومت این قبیل افراد شود (شکل زیر).



شکل ۸۵. بازوها، پاها را سر جایشان قفل کرده‌اند



شکل ۸۴. نشستن آمریکایی

ایما و اشاره ایستادن با پاهای متقاطع



در این حالت بطور معمول افراد بازوها و پاهایشان را بصورت متقاطع و بسته نگه می‌دارند؛ در این وضعیت، اگر دقت کنید، می‌بینید که این افراد با فاصله بیشتری از یکدیگر ایستاده‌اند. اگر باز بیشتر دقت کنید خواهید دید، در صورتی که کت یا ژاکت پوشیده باشند، دکمه‌های کت و ژاکت خود را نیز بسته‌اند. اگر از آنها سؤال کنید، خواهید دید که در میان افراد گروهشان یا سایرین غریبه هستند. این افراد شاید براحتی سخن بگویند و ظاهری راحت هم داشته باشند، لیکن بازوهای بسته‌شان حاکی از راحت نبودن آنهاست.

شما در همان اجتماع افراد دیگری را می‌بینید که نزدیک به هم ایستاده‌اند، بازوهایشان تابیده نیست، کف دستهایشان باز است، ظاهری راحت دارند، روی یکی از پاهایشان تکیه کرده‌اند و براحتی وارد فضاهای خودمانی یکدیگر می‌شوند.

کم کم که افراد گروه با یکدیگر آشنا می‌شوند مجموعه‌ای از تغییرات در وضعیت‌های آنها نمود می‌یابد؛ این تغییرات شامل تغییر از حالت بسته و راحت نبودن به حالت باز و راحت است.

شکل ۸۶. ایستادن به حالت تدافعی

روش ایستادن باز

مطالعات انجام شده در برخی نواحی جهان نشان می‌دهند که قرار گرفتن در "وضعیت باز" در بسیاری از این کشورها مشابه است؛ یعنی در فرهنگ‌های مختلف حالت‌های ایستادن باز مشابه‌اند. تغییر از حالت بسته به حالت باز بطور معمول می‌تواند شامل مراحل زیر باشد:

مرحله ۱: وضعیت تدافعی، که بازوها و پاها بطور متقاطع هستند.

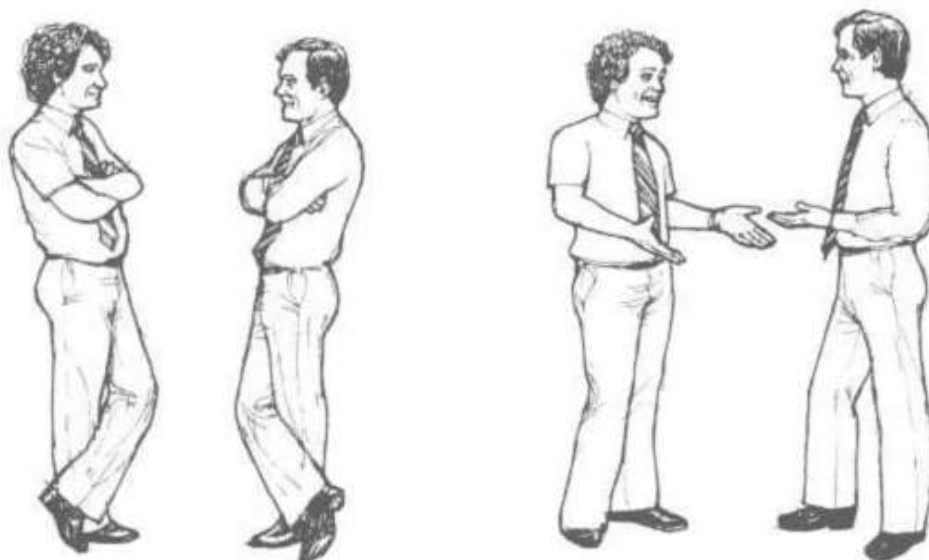
مرحله ۲: پاها باز می‌شوند و به وضعیت ایستادن طبیعی درمی‌آیند.

مرحله ۳: بازوها از حالت بسته به حالت باز درمی‌آیند و کف دستها اثر حین سخن گفتن باز می‌شوند لیکن دیگر به حالت بسته (و دست به سینه) در نمی‌آیند. همچنین، از بازوی دیگر هم دور نگه‌داشته می‌شوند.

مرحله ۴: بازوها باز می‌شوند و یکی از بازوها طوری باز می‌شود که دست شروع به ایما و اشاره می‌کند یا ممکن است روی استخوان باسن یا درون جیب قرار گیرد.

مرحله ۵: فرد ممکن است روی یک پا به پشت سر برگردد و پای دیگرش را فشار دهد تا چیز جالبی را که پیدا کرده به مخاطب خود نشان دهد.

فراموش نکنیم که مصرف مشروبات الکلی، روی برخی از حرکات افراد اثر می‌گذارد؛ یعنی برخی ایما و اشاره‌ها را تند، برخی را کند و یا نحوه ایفای برخی از آنها را تغییر می‌دهد.



شکل ۸۸. بدن‌های باز و دیدگاه‌های باز

شکل ۸۷. بدن‌های بسته و دیدگاه‌های بسته

حالت تدافعی یا احساس سرما

در بسیاری از مواقع ممکن است افراد به دلیل حس دفاعی یا احساس سرما دست‌ها یا پاهای خود را به شکل متقاطع قرار دهند. در بیشتر مواقع فرد وقتی احساس سرما می‌کند دست‌هایش را به جای آنکه زیر آرنج قرار دهد، زیر بغلش می‌گذارد و حالتی مانند حالت بازوهای بسته تدافعی به خود می‌گیرد. پاها نیز در حالت سرما بصورت متقاطع، راست، سفت، محکم و سخت فشرده در برابر یکدیگر قرار می‌گیرند. افرادی که از روی عادت دست و پاهایشان را بصورت متقاطع می‌بندند بیشتر تمایل دارند علت این کار را احساس سرما یا راحت‌تر بودن ذکر کنند تا اینکه بگویند عصبی، خجالتی یا محتاط هستند.

شکل ۸۹. این خانم سردش است، اما شاید تصمیم دارد به حمام برود.



ایما و اشاره آرنج قفل شده

قطع کردن یا تاب دادن بازوها یا پاها حاکی از دیدگاه منفی یا تدافعی است؛ این موضوع در مورد ایما و اشاره آرنج قفل شده نیز مصداق دارد. نسخه مردانه آرنج قفل شده، اغلب بصورت مشت‌های گره‌شده که روی زانو قرار می‌گیرند یا دست‌های قفل شده روی دسته صندلی، بروز می‌یابد.

نسخه زنانه کمی فرق دارد؛ زانوها در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند، پاها ممکن است در یک طرف باشند و دست‌ها از روبروی یکدیگر باشند یا اینکه یکی از دست‌ها روی دیگری و روی قسمت بالایی پا افتاده باشد.



شکل ۹۰. مدل مردانه پاهای بسته

به تجربه نشان داده شده است که در هنگام مصاحبه، فرد زانوهایش را می‌بندد و از جنبه روانی، لبش را گاز می‌گیرد. و کیلی می‌گفت: در دادگاه وقتی به افراد نگاه می‌کنید، می‌بینید بیشتر حضار با حالت زانوهای بسته و محکم به هم قفل شده نشسته‌اند. او می‌گفت: اغلب این افراد می‌خواهند چیزی بگویند، لیکن، خود را کنترل می‌کنند و احساساتشان را مهار می‌کنند.

درحین مصاحبه شغلی نیز افرادی که می‌خواهند چیزی بگویند، لیکن خود را کنترل می‌کنند، همین حالت را از خود نشان می‌دهند. اگر شما به جای نشستن، درحین مصاحبه برخیزید و اطراف فرد راه بروید، اگر میز جلوی خودتان یا فرد مصاحبه شونده را بردارید، آنوقت مصاحبه شونده زانوهایش را از یکدیگر باز می‌کند و جوّ بازتر و خودمانی‌تری میان شما و او ایجاد می‌شود.



شکل ۹۱. مدل زنانه

پاهای بسته

ایما و اشاره زانوهای بسته ممکن است ناشی از عادت باشند؛ اغلب افرادی که عادت دارند هنگام نشستن روی صندلی این نوع ایما و اشاره را از خود بروز بدهند، می‌گویند که این تنها یک عادت است و ربطی به دیدگاه ما ندارد. درحالی‌که، این حرف آنها چندان صحیح نیست. درواقع بیشتر این افراد، جزو افرادی هستند که دیدگاه‌های تدافعی دارند و به مرور زمان نگاه داشتن این حالت ایما و اشاره در اذهان افرادی که با آنها در تعامل هستند این را تداعی می‌کند که این فرد دارای ایما و اشاره زانوهای بسته فردی منفی‌نگر و متخاصم است. لذا،

با تمرین باز کردن زانوها از یکدیگر می‌توانید دیدگاه‌های منفی را از خود دور کنید و در خود اعتماد به نفس ایجاد نمائید؛ بعلاوه، دیدگاه دیگران را نیز نسبت به خود تغییر دهید.

قفل کردن پاها

این نوع ایما و اشاره بیشتر منحصر به خانمها می‌باشد. بالای یک پا دور یک پای دیگر قفل می‌شود تا دیدگاهی تدافعی را ایجاد کند و، هنگامیکه این ایما و اشاره بروز می‌یابد، می‌توانید مطمئن باشید که این خانم از نظر روانی منزوی است یا مثل لاک‌پشت درونگراست. این حالت بیشتر در زنان خجالتی و کم‌رو دیده می‌شود.



شکل ۹۳. پاهای قفل شده در حالت نشسته

شکل ۹۲. ایستادن در حالت پاهای قفل شده

سایر ایما و اشاره‌های کاربرد

گشاد نشستن روی صندلی: حالتی است که بطور معمول افرادی که جایگاه خاصی در گروه دارند، یا رئیس یک گروه هستند، از خود نشان می‌دهند. بیشتر این حالت در هنگامی دیده می‌شود که فرد بخواهد حفاظتی در برابر حمله فیزیکی یا زبانی سایر افراد گروه در جلوی خود داشته باشد و دیگران هم از حرف‌های او خسته باشند. آنها با این کار خود، افراد گروه را تحت کنترل قرار می‌دهند.



اگر می‌خواهید از این اتفاق جلوگیری کنید و اجازه ندهید چنین فردی پا را از حد خود فراتر بگذارد، او را روی یک صندلی دسته دار بنشانید تا موقعیت اینطور نشستن از او گرفته شود.

شکل ۹۴. باز نشستن روی صندلی

نخ لباس را کندن

یکی از ایما و اشاره‌هایی است که نشان‌دهنده بی‌توجهی و بی‌علاقه بودن فرد به آنچیزی است که شما دارید راجع به آن سخن می‌گوئید. در چنین حالتی می‌توانید از این فرد بپرسید: خوب، نظر شما راجع به عرایض بنده چیست. فکر می‌کنم شما در این مورد نظری داشته باشید.



شکل ۹۵. نخ لباس را کشیدن

ایما و اشاره‌های سر

ایما و اشاره‌های سر متنوع و زیاد هستند؛ برخی محققین معتقداند که ایما و اشاره‌های سر ذاتی هستند. برای مثال، آنها ایما و اشاره‌های "بله" و "نه" را عنوان می‌کنند و منشاء آنرا ذاتی می‌دانند، زیرا، این ایما و اشاره‌ها، بویژه "نه"، جزو اولین ایما و اشاره‌هایی است که فرد از خود نشان می‌دهد. برخی دیگر معتقداند که ایما و اشاره "نه" جزو اولین ایما و اشاره‌هایی است که فرد "یاد می‌گیرد" نه اینکه ذاتی باشد؛ آنها می‌گویند، کودک شیرخوار وقتی از شیر مادر سیر شد، با تکان داد سر، به مادر می‌فهماند که دیگر سیر شده است.



سه حالت اصلی سر عبارتند از:

سر رو به بالا: شکل مقابل حالت استاندارد سر را نشان می‌دهد. این حالت در افرادی مشاهده می‌شود که به آنچه ارائه می‌شود دیدگاهی خنثی نسبت دارند. در این حالت به ندرت حرکات جزئی توسط سر بروز می‌کنند. در این شرایط گاهی ایما و اشاره ارزیابی بصورت "دست به گونه" نشان داده می‌شود.

شکل ۹۶. حالت خنثای سر



وقتی سر به یک طرف می‌افتد، حاکی از آن است که موضوع برای فرد جذاب است.

شکل ۹۷. حالت غرق جذایت

وقتی سر رو به پائین است، یعنی فرد دیدگاهی منفی نسبت به موضع دارد و حتی می تواند این حالت نشاندهنده قضاوت فرد باشد. در شرایط تصمیم گیری های حیاتی اگر فرد سرش روبه پائین باشد، وقتی نتوانید به شکلی یا طرفندی سر او را بالا بیاورید، احتمال دارد در برقراری ارتباط با او ناتوان باقی بمانید.



شکل ۹۸. حالت عدم توافق

دو دست پشت سر: این نوع ایما و اشاره بیشتر در حسابداران، وکلا، مدیران فروش، مدیران بانک ها یا افرادی که احساس اعتماد به نفس، برتری، یا رجحان در موضوعی دارند، مشاهده می شود. اگر می توانستیم ذهن این افراد با بخوانیم، با این جمله روبرو می شدیم: "من همه پاسخ ها را می دانم" یا "شاید تو هم یک روز مثل من باهوش بشوی" یا حتی "همه چیز تحت کنترل است". این نوع ایما و اشاره را به عنوان ایما و اشاره "همه چیز را دانستن" نیز می دانند و مردم وقتی این حالت را در افراد می بینند نسبت به آن حساس می شوند.



راه های زیادی برای مدیریت کردن رفتار این افراد وجود دارد؛ برای مثال، شما می توانید کف دستهایتان را نشان دهید و بگوئید، فکر می کنم راجع به موضوع بحث ما چیزی می دانید؛ یا، می توانید لطف کنید و توضیح دهید. سپس، عقب بروید و کف دستهایتان را باز نگه دارید، و منتظر جواب باشید. راه دیگر، وادار کردن فرد برای تغییر وضعیتش است تا دیدگاه او نیز عوض شود. می توانید در مورد چیزی که از چشم او دور است سخن بگوئید و از او بخواهید برای دیدن آن چیز بیاید جلو. کپی برداری از ایما و اشاره آن فرد نیز روش خوبی است؛ یعنی می توانید همان ایما و اشاره ای را که او از خود نشان داده است، از او تقلید کنید و انجام دهید.

شکل ۹۹. "شاید کسی پیدا بشه که به

اندازه من باهوش باشه"

تصویر زیر می‌تواند نشان‌دهنده دو وکیل باشد که نسبت به یکدیگر احساس برابر بودن رقابتی دارند؛ یعنی با این طرز نشستن، ابتدا یکی خواسته بگوید که من از تو خبره‌تر هستم ولی آن یکی نیز وضعیت وکیل دیگر را تقلید کرده و پاسخش داده که: نه، من از تو چیزی کمتر ندارم.



شکل ۱۰۰. "من به همان اندازه که تو باهوشی، باهوشم"

ایما و اشاره تهاجمی و آمادگی

این وضعیت‌ها را در نظر بگیرید: کودکی که آماده پذیرش دستور والدین خود است، دونده یا ورزشکاری که منتظر سوت زدن داور است و هرکجا که نقطه شروعی برای مسابقه باشد؛ همه اینها و امثال این وضعیت‌ها فرد را به حالت تهاجمی و آماده‌باش در می‌آورند.



شکل ۱۰۱. آماده عمل

این حالت‌ها باعث ایجاد وضعیت انتظار می‌شوند. در هنگام مسابقات ورزشی فرد دست‌های خود را روی استخوان باسن یا پاها قرار می‌دهد و حالت تهاجمی به خود می‌گیرد. هرچند این حالت را ایما و اشاره "آمادگی" می‌گویند، لیکن این حالت نشان‌دهنده ایما و اشاره تهاجم است. این حالت را وضعیت "دست‌یابنده" نیز می‌نامند. در این حالت فرد آماده حمله روبه جلو است. گاهی اوقات مردان از این حالت برای نشان دادن قدرت و برتریشان نسبت به زنان استفاده می‌کنند.

پرندگان نیز هنگام حمله یا تهاجم، پرهایشان را به حالت پف کرده در می‌آورند تا بزرگ‌تر به نظر برسند. انسان نیز وقتی دست روی استخوان باسن می‌گذارد، بزرگ‌تر به نظر می‌رسد. مردان نیز از این حالت برای نشان دادن اینکه این مکان جزو قلمرو آنهاست، استفاده می‌کنند.

حائز اهمیت است که سایر ایما و اشاره‌های فرد را که بعد از این نوع ایما و اشاره بروز می‌دهد، تحت نظر بگیرید؛ اینگونه می‌توانید



برداشت صحیحی از دیدگاه او داشته باشید. برای مثال: اگر کُت فرد باز یا بسته باشد یا دستش روی استخوان باسن فشرده شده باشد، می‌تواند به شما کمک کند. بسته بودن کُت در حین حالت تهاجمی به این معنی است که فرد می‌ترسد، اما، باز بودن کُت در حین حالت تهاجمی به این معنی است که فرد ترسی از حمله کردن ندارد بطوریکه سینه و قلب خود را، با زبان بی‌زبانی، باز گذارده است.

انواع حالت‌های تهاجمی توسط مانکن‌های معرفی‌کننده مدل‌های لباس نیز استفاده می‌شوند؛ این افراد می‌خواهند بگویند که این مدل لباس برای خانم‌هایی است که طرز فکر تهاجمی، روبه جلو و پیشرو دارند. گاهی این افراد فقط یک دست را روی استخوان باسن می‌گذارند و دست دیگرشان ایما و اشاره دیگری را نشان می‌دهد. گاهی اوقات ایما و اشاره طرز فکر نقادانه نیز به این نوع ایما و اشاره افزوده می‌شود (شکل روبرو را ببینید).

شکل ۱۰۲. دست به کمر بودن برای نشان

دادن جذابیت بیشتر لباس

آمادگی در حالت نشسته

یکی از ارزشمندترین ایما و اشاره‌هایی که یک فرد مذاکره کننده می‌تواند تشخیص آن را یاد بگیرد، ایما و اشاره "آمادگی در حالت نشسته" است. برای مثال، اگر یک فرد فروشنده بعد از توضیحاتش در مورد کالا این وضعیت را در مشتری خود دید، می‌تواند از او بخواهد که سفارشش را بدهد و انتظار داشته باشد که توانسته کالای خود را بفروشد؛ در این حالت، فرد خریدار انتظار می‌رود سایر ایما و اشاره‌های "تصمیم‌گیری" را نیز نشان دهد. برعکس، اگر فرد حالت "بازوهای بسته" و ایما و اشاره "دست زدن به چانه" را از خود نشان دهد، می‌توان گفت که احتمال موفقیت فروش محصول کم است. ایما و اشاره "آمادگی در حالت نشسته" توسط افراد عصبی نیز نشان داده می‌شود و بیانگر این است که این فرد می‌خواهد کار دیگری انجام دهد-یعنی شما را پرت کند بیرون. این نوع ایما و اشاره بسیار ارزشمند است زیرا قصد و نیت فرد را به طور صحیح به شما می‌گوید.



شکل ۱۰۳. آماده اقدام

وضعیت شروع کننده

ایما و اشاره آمادگی در حالت نشسته، پیامی است به این معنی که: گفتگو را به اتمام برسانید و با تکیه- دادن هر دو دست روی زانو، یا دسته‌های صندلی بروز می‌یابد. هرگاه این نوع ایما و اشاره را در مخاطب خود دیدید، بهتر است حرف‌هایتان را به اتمام برسانید. این کار کنترل روانی و حفظ تسلط شما را بر شرایط فراهم می‌کند.



شکل ۱۰۴. دست روی زانو، آماده تمام کردن یک برخورد یا یک بحث

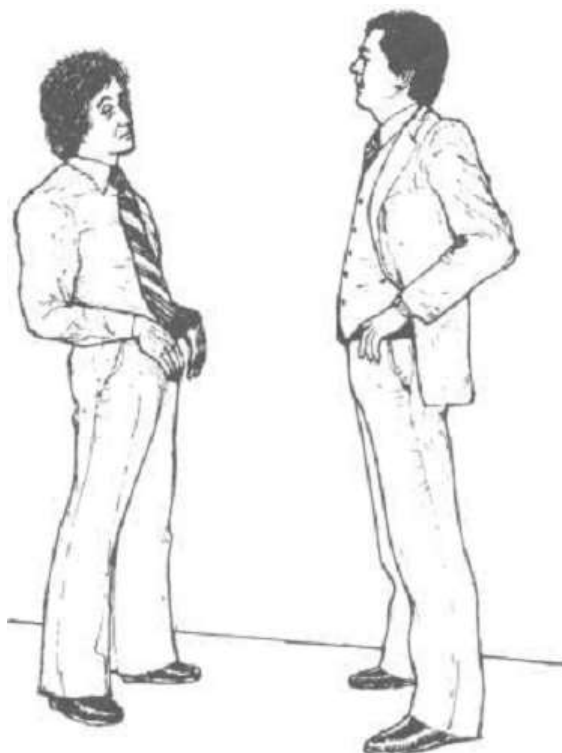
شکل ۱۰۵. سر جای خودت، صندلی رو بگیر: به سمت جلو خم شو و صندلی رو به سمت خودت بکش

تهاجم مرد-مرد

شکل روبرو دو مرد را نشان می‌دهد که برای یکدیگر قد می‌کشند، دستهایشان روی استخوان باسن و انگشتان شست‌شان درون کمر بند است. به دلیل اینکه هر دو نفر در یک زاویه نسبت به یکدیگر قرار گرفته‌اند و نیمه پائینی بدن آنها راحت است، به این معنی است که این دو مرد دارند یکدیگر را برآورد می‌کنند و احتمال حمله آنها به یکدیگر وجود ندارد. این نوع گفتگو ممکن است یک گفتگوی استدلالی یا دوستانه باشد اما فضای گفتگو ممکن است بطور کامل راحت نباشد تا اینکه دست‌ها از روی استخوان باسن برداشته شود و از ایما و اشاره "کف دست‌ها" استفاده شود. اگر این دو مرد بطور کامل در مقابل یکدیگر قرار گیرند درحالی‌که پاهایشان محکم به زمین چسبیده باشد، ممکن است حمله اتفاق بیافتد (مثل شکل زیر).



شکل ۱۰۶. یکدیگر را برآورد کردن



شکل ۱۰۷. خطر در کمین است

این متن گزیده و برداشتی بود از کتاب زبان-بدن، اثر آلان پیاس. کاربرد زبان بدن بسیار فراتر از آن چیزی است که در این کتاب آمده است. لیکن، در این کتاب تنها ساده‌ترین شکل‌های زبان بدن ارائه گردید. توصیه ما به شما این است که برای آشنایی بیشتر با کاربردها و شکل‌های دیگر زبان بدن، نگاهی اجمالی به سایر کتب زبان-بدن داشته باشید.

زبان-بدن می‌تواند به شما کمک کند تا درک بهتری از شرایط و رفتارهای مشتریان، دوستان، افراد خانواده، همکلاسی‌ها، شاگردان، استادان و اطافیان خود داشته باشید.

فراموش نکنید که دیدگاه‌های خود را می‌توانید برای ما به آدرس پست الکترونیکی که در بخش مقدمه نوشته شده است، ارسال نمایید.

موفق و پیروز باشید

عبدالرحیم آب سالان؛ فرشته پرتو

A review on Body Language

A Perception and Brief Review of Body Language Book; by Allan Pease

**Translation and Edition to Persian:
Abdorrahim Absalan and Fereshteh Parto**

