

زبان بدن

(چگونه افکار دیگران را بخوانیم)

اثر

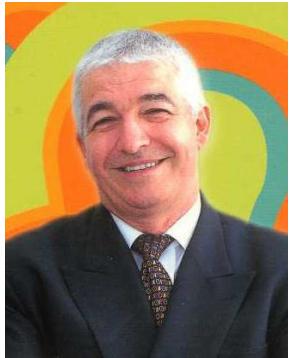
آلن پیز

ترجمه

سید محمود هاشمی

فاطمه

در باره مولف



آلن پیز مدیر یک شرکت مشاوره ای در سیدنی استرالیا است. او خالق کتابها، نوارها، و فیلمهایی است که در سراسر جهان به منظور آموزش مهارت های فردی و ارتباط گیری به کار می روند. پیش از نوشتن کتاب زبان بدن او به مدت ده سال در این زمینه به مطالعه، مصاحبه، و پژوهش پرداخت.

فهرست مطالب

صفحه

۱	فصل اول : چارچوبی برای فهم
۲۳	فصل دو: قلمروها و حوزه ها
۳۸	فصل سوم: حالت های کف دست
۶۰	فصل چهارم: حالت های دست و بازو
۷۰	فصل پنجم: حالت های دست به چهره
۸۷	فصل ششم: حالت های دست ها
۹۷	فصل هفتم: حالت پاهای
۱۰۷	فصل هشتم: حالت ها و رفتارهای متداول دیگر
۱۲۱	فصل نهم: حالت های چشم
۱۳۰	فصل دهم: سیگار ، پیپ ، عینک
۱۳۶	فصل یازدهم: حالت های ملکی و مالکیت
۱۴۱	فصل دوازدهم: کمی برداری و تصاویر آینه ای
۱۴۵	فصل سیزدهم: خم کردن بدن و موقعیت اجتماعی
۱۴۸	فصل چهاردهم: جهت نماها
۱۶۰	فصل پانزدهم: میز ، مبل و ترتیب چینش آنها
۱۷۱	فصل شانزدهم: بازی های قدرت
۱۷۷	فصل هفدهم: جمع بندی کلی
۱۸۹	ضمیمه
۱۹	منابع

مقدمه مترجم

بر اساس یافته های دانشمندان علوم رفتاری تنها حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد از ارتباطات ما به صورت کلامی و حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد آن به صورت غیر کلامی یعنی با استفاده از حالت های سر و دست و چشم و پا و ابرو و غیره صورت می گیرد. از آنجایی که زبان کلامی تحت کنترل بخش هوشیار مغز انسان قرار دارد ما می توانیم آگاهانه کلماتی را بر زبان جاری کنیم که با احساسات و نیات واقعی ما همخوانی نداشته باشند و در نتیجه نیت واقعی خود را پنهان و آن را به گونه ای دیگر جلوه دهیم. اما زبان بدن توسط بخش نا هوشیار مغز کنترل می شود و ما کنترل چندانی بر ان نداریم و از این رو باز تاب دهنده احساسات واقعی و درونی ماست. این کتاب به بررسی چگونگی کاربرد زبان بدن و تفسیر آن میپردازد. خواندن این کتاب برای همه به ویژه دانشجویان رشته های روان شناسی، جامعه شناسی، علوم ارتباطات، مدیران، معلمان، فروشندها، بازار یابان و هر کسی که با دیگران در ارتباط است و به درک رفتارهای دیگران نیاز دارد توصیه میشود.

سید محمود هاشمی
عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی محلات
تابستان ۱۳۸۹ شمسی

فصل اول

چارچوبی برای فهم

سالهای پایانی قرن بیستم شاهد ظهور نوع جدیدی از دانشمندان اجتماعی یعنی متخصصین رفتارهای غیر کلامی بود . همانگونه که برخی افراد از تماشای پرندگان و مشاهده رفتار آنها لذت می برند ، این دانشمندان رفتار را در فعالیت های اجتماعی، کنار دریا، تماشای تلویزیون، اداره، یا هر جایی زیر نظر داشته و از تماشای نشانه های غیر کلامی افراد لذت می برند. یک متخصص رفتارهای غیر کلامی مثل یک دانشجوی علوم رفتاری است که می خواهد درباره اعمال همنوعان خود و سرانجام رفتارهای خود و چگونگی بهبود رابطه اش با دیگران چیزهایی بیاموزد .

شگفت انگیز است که در طی میلیون ها سال زندگی بشر جنبه های غیر کلامی ارتباطات او فقط از دهه ۱۹۶۰ میلادی به طور جدی مورد مطالعه قرار گرفته و عامه مردم از وجود آنها زمانی آگاه شدند که جولیوس فست (Julius Fast) کتابی درباره زبان بدن منتشر کرد . این کتاب خلاصه ای از کارهایی بود که دانشمندان رفتارگرا تا آن زمان درباره ارتباط های غیر کلامی انجام داده بودند ، و حتی امروزه بیشتر افراد از وجود زبان بدن و اهمیت آن در زندگی خود بی خبرند .

چارلی چاپلین و بسیاری از بازیگران دیگر فیلم های صامت پیشتر از مهارت‌های ارتباط غیر کلامی بودند ، این مهارت‌ها تنها وسیله ارتباط بر روی صحنه بود . هر بازیگر بر اساس توانایی استفاده موثر از زبان بدن و اطوارها به بازیگر خوب یا بد تقسیم می شد . زمانی که فیلم های ناطق متداول شد و در نتیجه جنبه های غیر کلامی رفتار اهمیت خود را از دست داد بسیاری از بازیگران فیلم های صامت به

فراموشی سپرده شدند و کسانی که مهارت‌های کلامی خوبی داشتند پا به عرصه ظهور نهادند.

تا آنجا که به مطالعه علمی زبان مربوط می‌شد شاید بتوان گفت که مهمترین کار انجام شده قبل از قرن بیستم کتاب بیان احساسات در انسان و حیوان اثر چارلز داروین در سال ۱۸۷۲ بود. این آغاز مطالعات حالت‌های چهره و زبان بدن بود. از آن زمان تا کنون محققین تقریباً یک میلیون نشانه‌های غیر کلامی را مشاهده و ثبت کرده‌اند. آلبرت محرابیان متوجه شد که از میزان تاثیر کلی یک پیام، هفت درصد کلامی (فقط کلمات) سی و هشت درصد آوای (از جمله *تن صدا*) و پنجاه و پنج درصد آن غیر کلامی است. پروفسور بیرد ویسل (Birdwhistle) نیز تخمین زد که تقریباً به همین اندازه از ارتباط‌های غیر کلامی بین انسان‌ها مبادله می‌شود. او برآورد کرد که یک انسان به طور متوسط روزانه حدود ده دقیقه صحبت می‌کند و یک جمله معمولی حدود ۲/۵ ثانیه زمان می‌برد. او نیز مانند محرابیان دریافت که بخش کلامی یک گفتگوی چهره به چهره کمتر از سی و پنج درصد و بخش غیر کلامی آن بیش از شصت و پنج درصد است.

بیشتر محققین توافق نظر دارند که کانال کلامی اساساً برای انتقال اطلاعات به کار می‌رود، در حالیکه کانال غیر کلامی برای تبادل نگرش‌های بین فردی، و در برخی موارد به عنوان جایگزینی برای پیام‌های کلامی استفاده می‌شود.

صرف نظر از فرهنگ، کلمات و حرکات با چنان هماهنگی اتفاق می‌افتد که یک فرد با تجربه و آموزش دیده می‌تواند با گوش دادن به صدای یک نفر بگویید که او چه حرکاتی را انجام می‌دهد به همین گونه، بیرونیسیل قادر بود با نگاه کردن به حرکات یک شخص در حال صحبت بگویید او به چه زبانی صحبت می‌کند. بسیاری از مردم به سختی می‌پذیرند که ما از نظر زیست شناختی هنوز یک حیوان هستیم. ما نیز چون گونه‌های دیگر حیوانات تحت تاثیر قوانین زیست شناختی

هستیم که کنش ها ، واکنش ها و زبان بدن ما را کنترل می کنند . موضوع جالب این است که انسان بندرت از این واقعیت آگاه است که داستانی را به زبان می آورد و حرکات ، ادaha و اطوارهای او داستان دیگری را بیان می کند

ادراک گری ، بصیرت ، حدس زدن

از نظر فنی هنگامی که ما شخصی را ادراک گر یا دارای بصیرت می نامیم که توانایی او را در خواندن و تشخیص نشانه های غیر کلامی و مقایسه آنها با نشانه های کلامی باور داریم. به عبارت دیگر هنگامی که می گوییم من حدس می زنم یا احساس می کنم که فلان شخص دروغ می گوید ، در واقع منظورمان این است که زبان گفتاری او با زبان بدن همخوانی ندارد . این همان چیزی است که گویندگان از آن به عنوان آگاهی شنونده یاد می کنند . به عنوان مثال اگر شنوندگان در حالی بر روی صندلی های خود نشسته باشند که چانه هایشان پایین و دستهایشان بر روی سینه هایشان باشد یک گوینده باهوش باید احساس کند که سخنان او مورد استقبال مخاطبانش نبوده است . او باید بداند که باید از روش دیگری برای جلب توجه مخاطبان استفاده کند . در حالی که یک سخنران نه چندان هوشمند صرف نظر از واکنش مخاطبان به صحبت های خود ادامه می دهد

خانمها معمولاً تیزبین تر از آقایان هستند و این حقیقت باعث شده است که زنان دارای قدرتی باشند که به آن شهود زنانگی می گویند . زنان یک توانایی ذاتی برای گرفتن و تفسیر علایم غیر کلامی و همچنین چشمان تیزبین برای دیدن نکته های ریز دارند . به همین دلیل است که شوهران کمی می توانند به زنان خود دروغ بگویند و از معركه جان سالم بدر برند و بر عکس بیشتر زنان قادرند شوهر خود را گول بزنند بدون اینکه شوهر متوجه شود .

این قدرت شهودی زنانه بویژه در زنانی که کودکانی را به دنیا آورده اند مشهود است . این مادران در چند سال اول زندگی کودک خود صرفاً از کanal غیر کلامی برای ارتباط با او استفاده می کنند و شاید به همین دلیل است که زنان غالباً در مذاکرات تیزبین تر از مردان هستند .

علائم ذاتی ، موروشی ، آموخته ، و فرهنگی

تحقیق ها و بحث های زیادی بر سر این موضوع شده است که آیا علامت های غیر کلامی ذاتی ، موروشی ، آموختنی یا اکتسابی هستند . شواهد لازم از مشاهده افراد نایينا و یا ناشنوایی که قادر نبودند از کانالهای دیداری یا شنیداری نشانه های غیر کلامی را یاد بگیرند ، از مشاهده رفتاری افراد با فرهنگ های مختلف در سراسر جهان و همچنین از مطالعه نزدیک ترین گونه جانوری به انسان یعنی میمونها جمع آوری گردید .

نتایج این تحقیق نشان می دهد که برخی حرکات در هر مقوله ای جای می گیرند . به عنوان مثال کودکان پستانداران با توانایی مکیدن به دنیا می آیند ، که نشان می دهد این توانایی ذاتی یا موروشی است . دانشمند آلمانی ایبل - ایسفلدت (Eibl Eibesfeldt) دریافت که خندهاین کودکانی که نایينا و ناشنوایی بدنیا می آیند مستقل از یادگیری با تقلید است ، که به این معنی است که این حرکات نیز باید ذاتی باشند . اکمن (Ekman) ، فرایسن (friesen) و سورنسون (Sorenson) برخی نظرات داروین درباره حرکات ذاتی را با مطالعه حالت های چهره افراد زیادی از فرهنگ های مختلف مورد بررسی قرار دارند . آنها متوجه شدند که هر فرهنگ برای نشان دادن هیجان از حرکات چهره اصلی یکسانی استفاده می کند ، که به این نتیجه گیری منجر شد که این حرکات باید ذاتی باشند .

هنگامی که دستها یتان را روی سینه تان به روی هم می گذارید آیا دست راست را روی دست چپ خود قرار می دهید یا دست چپ را روی دست راست؟ بیشتر افراد تا زمانی که امتحان نکنند نمی توانند با قاطعیت جواب بدهند. هنگامی که یکی از این روشها برای فرد کاملاً عادی و راحت است روش دیگر کاملاً غیر عادی و ناراحت است. شواهد نشان می دهد که این موضوع می تواند دلیلی بر موروثی بودن این حرکت باشد که تغییر پذیر نیست.

هنوز بحث بر سر این موضوع ادامه دارد که آیا برخی حرکات و حالات بدنی از جنبه فرهنگی آموخته شده تبدیل به عادت می شوند و یا موروثی هستند. به عنوان مثال اکثر آقایان هنگامی که کت یا پالتوی خود را می پوشند ابتدا دست راست خود را در آستین فرو می برند در حالیکه اکثر خانمها ابتدا آستین دست چپ را می پوشند. هنگامی که یک زن و مرد در یک خیابان شلوغ از کنار هم رد می شوند مرد معمولاً بدن خود را به سمت زن متمایل می کند در حالیکه زن معمولاً بدن خود را عقب می کشد. آیا این زن برای محافظت از خود این کار را به طور غریزی انجام می دهد؟ آیا این واکنش ذاتی زنانه است یا او این عمل را با تماشای ناخود آگاه زنان دیگر یادگرفته است؟ بیشتر رفار غیر کلامی ما آموخته شده است و معنی بسیاری از حرکات و حالات بدنی ما منشاء فرهنگی دارند. اجازه دهید نگاهی بر این جنبه های زبان بدن بیاندازیم.

برخی حرکتهای اصلی و خاستگاه آنها

بیشتر حالتها ارتباطی اصلی در سراسر جهان یکسان است. هنگامی که مردم خوشحال هستند می خندند؛ و وقتی غمگین یا خشمگین هستند اخم کرده و چهره در هم می کشند. تکان دادن سر معمولاً در همه جای جهان به معنی بله و تایید است

. به نظر می رسد این حرکت جنبه ذاتی داشته و توسط افراد نایينا و ناشنوا هم مورد استفاده قرار می گیرد . سر تکان دادن به طرف بالا یا از اینطرف به آنطرف نشانه خیر یا مخالفت است و جنبه جهانی داشته و ممکن است در زمان نوزادی آموخته شود . وقتی که نوزاد شیر خواری به اندازه کافی شیر خورده باشد سرخود را از این طرف به آن طرف تکان می دهد که به معنی رد کردن سینه مادرش باشد . وقتی همان نوزاد به اندازه کافی غذا خورده باشد سرش را تکان می دهد تا به معنی رد کردن قاشق غذا باشد . این کودک به این طریق به سرعت یاد می گیرد تا مخالفت خود را به همین روش نشان دهد .

منشاء برخی حرکات و حالات ما را می توان در اجداد اولیه انسان یافت . نشان دادن دندانها که در گذشته برای حمله به کار می رفته هنوز هم توسط انسانهای امروزی به شکل فشردن دندانها برای نشان دادن حالت خصمانه به کار می رود با وجود اینکه دیگر این دندانها برای حمله به کار نمی روند . لبخند زدن از ابتدا به عنوان یک حالت تهدید آمیز به کار می رفت ، اما امروزه همراه با حالت‌های دیگر برای بیان شادی به کار می رود .

بالا انداختن شانه ها نیز مثال خوبی از یک حالت همگانی است که به کار می رود تا نشان دهد که یک فرد نمی داند شما چه می گویید . این یک حالت چند گانه است که از سه قسمت اصلی تشکیل شده است : کف دست های باز ، شانه های قوز کرده و ابروهای بالا انداخته .



شکل ۱- حالت بالا انداختن شانه ها

همانگونه که زبان کلامی در فرهنگ های مختلف با هم متفاوت اند زبان غیر کلامی نیز ممکن است چنین باشد . در حالیکه یک حالت یا حرکت ممکن است در یک فرهنگ خاص متداول بوده و تفسیر روشی داشته باشد ، ممکن است در فرهنگ دیگر بی معنی بوده یا معنی کاملاً متضادی داشته باشد . به عنوان مثال ، تفسیرها و کاربردهای سه حالت متداول انگشت یعنی حلقه ، بلند کردن انگشت شست و علامت V را در نظر بگیرید

"OK" یا حالت حلقه



شکل ۲- همه چیز مرتب است



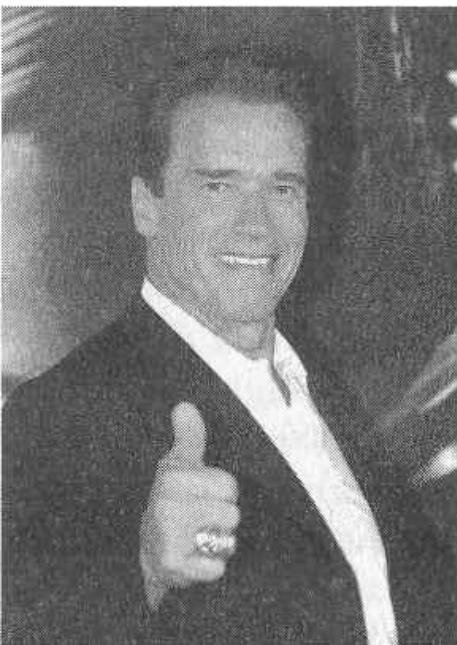
رابت موگابه ریس جمهور زیمبابوه

این علامت در قرن نوزدهم در ایالات متحده امریکا ظاهرآ توسط روزنامه نگارانی متداول شد که تلاشی می کردند با استفاده از اختصارات عبارت های رایج را کوتاه کنند . نظرات بسیار متفاوتی درباره اینکه OK اختصار چه کلماتی است وجود دارد . برخی معتقدند OK ممکن است اختصار all correct به معنی کاملاً صحیح باشد که اشتباهآ به صورت (all korrect) نوشته می شده است . در حالیکه برخی دیگر می گویند OK متضاد (knock – out) (پیروزی) است که اختصار آن O Old Kinderhook و برگرفته از مکان تولد یکی از روسای جمهور آمریکا در قرن نوزدهم است که عادت داشت در مبارزات انتخاباتی خود از سرواژه ها استفاده کند اینکه کدام یک از این نظریه ها درست است ممکن است هرگز مشخص نشود ، اما به نظر می رسد که علامت حلقه بیانگر حرف O در OK باشد .

اگر چه معنی OK برای تمام انگلیسی زبانها روشن است به سرعت در اروپا و آسیا هم متدال شده اما در بعضی جاهای معانی دیگری دارد . بعنوان مثال ، در فرانسه OK به معنی صفر یا هیچ چیز است ؟ در ژاپن می تواند معنی پول بدهد و در برخی کشورهای خاورمیانه به این معنی است که فرد مورد نظر همجننس باز است . برای اجتناب از استفاده نابجا از این علامت و سوء تعبیرهای احتمالی باید به مفهوم آن در یک فرهنگ خاص توجه داشت .

علامت انگشت شست

در بریتانیا ، استرالیا و زلاند نو بلند کردن انگشت شست سه معنی دارد ؛ معمولاً این علامت توسط افرادی که سر جاده ها می ایستند و قصد دارند سوار اتومبیل های عبوری شوند برای نشان دادن مسیر مورد نظر به کار می رود و وقتی انگشت به طور قایم رو به بالا باشد نشانه توهین است و به معنی (up yours) یا (sit-on this) است . همچنین در برخی کشورها مثل یونان این علامت به معنی پیشنهاد برقراری رابطه جنسی است . بنابراین تصور کنید اگر یک استرالیایی در یونان از این علامت استفاده کند چه سوء تفاهمی پیش خواهد آمد . وقتی ایتالیایی ها از یک تا پنج را می شمارند از این علامت به عنوان یک و در ادامه از انگشت اشاره به عنوان دو استفاده می کنند ، در حالیکه اکثر استرالیایی ها ، امریکایی ها و انگلیسی ها یک را با انگشت اشاره و دو را با انگشت میانی می شمارند . در این مورد انگشت شست نشان دهنده عدد پنج می باشد . انگشت شست در ترکیب با حالتها دیگر کاربردهای دیگری نیز دارد ، و آن نشانه قدرت و برتری یا در موقعیت هایی است که شخص سعی می کند دیگران را تحت نفوذ خود در آورد .



شکل ۳ - جای نگرانی نیست آرنولد شوایترنگر فرماندار سابق کالیفرنی

علامت V

این علامت در بریتانیا، استرالیا و زلاندنو متداول است و به معنی (up yours) تعبیر می شود. وینستون چرچیل در طی جنگ جهانی دوم Victory به معنی پیروزی را رایج ساخت ، اما او این علامت را در حالی به کار می برد که کف دست به سمت بیرون بود ، در حالیکه اگر کف دست به سمت خود شخص باشد معنی توهین آمیزی دارد .



شکل ۴- حالت اهانت آمیز

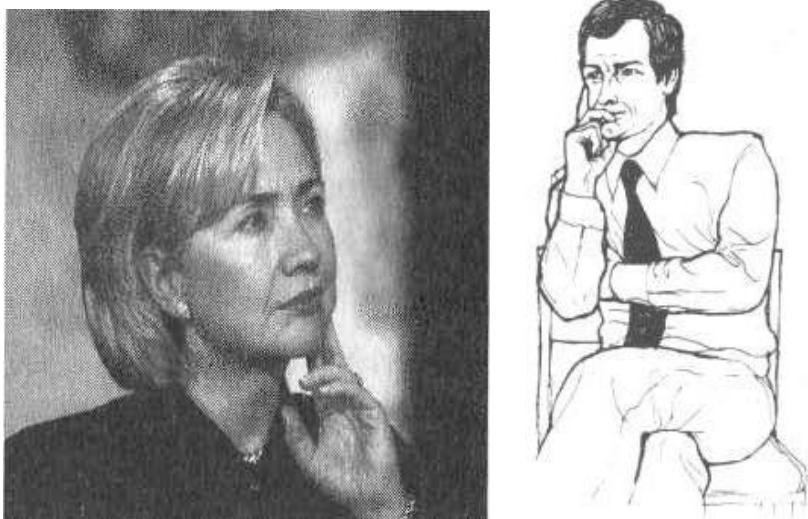
هر چند در بسیاری از قسمت های اروپا علامت V در حالیکه کف دست به سمت داخل باشد هنوز هم به معنی پیروزی است ، بنابراین اگر یک انگلیسی این علامت را به قصد توهین به یک اروپایی به کار ببرد فرد اروپایی متعجب می شود که منظور او کدام پیروزی است . همچنین این علامت در اروپا معنی دو می دهد بنابراین اگر فرد اروپایی یک متصلی رستوران باشد ممکن است تصور کند که منظور فرد انگلیس مثلاً دو عدد نوشیدنی است .

این دو نمونه نشان می دهد که سوء تعبیرهای فرهنگی این علائم می توانند نتایج شرم آوری به بار آورد ، و لذا قبل از نتیجه گیری عجولانه درباره زبان بدن یا حالتها یک فرد ابتدا باید به پیشینه فرهنگی او توجه داشت بنابراین مباحثی که در این کتاب عنوان می شود اختصاصاً در افراد بالغ سفید پوستی صدق می کند که در آمریکای شمالی ، انگلستان ، استرالیا ، زلاند نو و دیگر مناطقی زندگی می کنند که زبان اصلی آنها انگلیسی است .

مجموعه ای از حالت ها

یک از جدی ترین اشتباهاتی که ممکن است یک فرد کم تجربه مرتکب شود تفسیر یک حالت به طور معجزا و جدای از حالت ها و شرایط دیگر باشد . به عنوان مثال خاراندن سر ممکن است دلایل مختلفی از قبیل شوره سر ، کک ، عرق ، تردید فراموشی و یا دروغ گویی داشته باشد ، و این بستگی دارد که این عمل همراه با چه رفتارهای دیگری در همان زمان اتفاق بیافتد ، بنابراین ما باید همیشه مجموعه ای از حالات و رفتار را در کنار هم در نظر بگیریم .

زبان بدن نیز همچون هر زبان دیگری از واژگان ، جملات و عالیم نوشتاری تشکیل شده است ، تنها زمانی که کلمات در کنار هم و در یک جمله بکار روند می توان معنی آنها را به طور کامل فهمید . حالات و اشارات هم به صورت جمله به کار می روند و بی شک حقایقی را درباره احساسات و نگرش های یک فرد بیان می کنند . فرد تیز بین و فهیم کسی است که می تواند جمله های غیر کلامی را خوانده و آنها را با جمله های کلامی هماهنگ سازد . تصویر شماره ۵ دو حالت انتقاد آمیز را نشان می دهد . حالت اصلی حالت دست به چهره و در حالی است که انگشت اشاره روبه بالا به سوی گونه است و انگشت دیگر روی دهان قرار گرفته و انگشت شست زیر چانه قرار می گیرد . (شکل ۵ الف) دلیل دیگر که این شنونده نسبت به گوینده حالت انتقادی دارد این است که پاهای او بر روی همدیگر و دستها روی سینه (حالت دفاعی) قرار دارند در حالیکه سر چانه رو به پایین آند (حالت خصمانه) . این جمله غیر کلامی چیزی شبیه این می گوید « من چیزهایی را که تو می گویی دوست ندارم و با آن موافق نیستم »



شکل ۵- مجموعه‌ای از حالت‌های انتقادی هیلاری کلینتون وزیر خارجه امریکا

سازگاری

اگر شما به عنوان گوینده از فردی که در شکل ۵ الف نشان داده شده است می‌خواستید تا نظرش را در باره حرفهای شما بگوید و او می‌گفت که با شما موافق نیست، جملات کلامی او با جملات غیر کلامی اش متناسب بود. اما اگر می‌گفت که از صحبت‌های شما لذت برده است، دروغ گفته بود زیرا کلماتش با حالاتش همخوان و سازگار نبودند. تحقیق نشان می‌دهد که علامت‌های غیر کلامی تقریباً پنج برابر کanal کلامی تاثیر گذار است، و هنگامی که این دو همخوان نباشند مردم به پیام غیر کلامی اتکا می‌کنند و پیام کلامی را نادیده می‌گیرند.

اغلب سیاستمداران عالیرتبه ای را می‌بینیم که در حالیکه پشت میز خطابه قرار گرفته، و دستهای خود را بر روی سینه تا کرده (دافعی) و چانه شان رو به پایین (انتقادی یا خصم‌مانه) افتداده است، به شنوندگان خود می‌گویند که پذیرای ایده‌های جوانان بوده و افرادی آزاد اندیش اند. این افراد ممکن است تلاش کنند تا

مخاطبین خود را نسبت به رویکرد انسانی و گرم خود متقاعد کنند در حالیکه ضربه های محکمی بر میز می کویند . زیگموند فروید مشاهده نمود که یک بیمار در حالیکه به زبان بیان می کرد که از ازدواج خود راضی است ، ناخودآگاه حلقه ازدواج خود را در انگشتش جلو و عقب می کرد . فروید به اهمیت این عمل غیر ارادی آگاه بود و هنگامی که مشکلات ازدواج خود را بروز داد متعجب نشد . کلید تفسیر دقیق زبان بدن مشاهده مجموعه حالات و تناسب بین کanal های ارتباطی کلامی و غیر کلامی است

زبان اشاره در محیط

علاوه بر توجه به مجموعه حالت ها و همخوانی کلام و حرکات بدن ، تمامی حالت های اشاره ای باید در محیطی که در آن جاری می شوند مورد بررسی قرار گیرند . اگر به عنوان مثال در یک روز سرد زمستانی در یک ایستگاه اتوبوس شخصی دست ها و پاهای خود را در هم گره زده و نشسته باشد ، به احتمال بسیار زیاد به دلیل سرما است و نه حالت دفاعی . اما اگر مثلاً در پشت یک میز و در حالیکه شما سعی می کنید ایده ای را مطرح کنید و یا کالایی را به او بفروشید چنین حالتی دارد به این معنی است که آن شخص در آن موقعیت ، احساسی منفی یا دفاعی دارد .

عوامل تاثیر گذار دیگر بر تفسیر

مردی که بسیار شل دست می دهد احتمالاً به داشتن شخصیتی ضعیف متهم می شود . اما اگر فردی ورم مفاصل داشته باشد اینگونه دست دادن را احتمالاً به خاطر پرهیز از درد محکم دست دادن انجام می دهد . به همین گونه هنرمندان ، موسیقی دان ها ،

جراحان و کسانی که کارهای ظریف انجام می دهند معمولاً ترجیح می دهند که دست ندهند ، اما اگر مجبور شوند با کسی دست دهنند معمولاً از دست دادن محکم اجتناب می کنند . کسانی که لباسهای نامناسب یا تنگ می پوشند ممکن است قادر نباشند بعضی حرکات را انجام دهنند و این مسئله می تواند بر کاربرد زبان بدن تاثیر بگذارد . البته این موضوع در مورد تعداد کمی از افراد صادق است اما در نظر گرفتن تاثیراتی که ناتوانی های جسمانی می تواند بر حرکت های بدن داشته باشد اهمیت دارد .

مقام و قدرت

پژوهش های زبان شناختی نشان داده است که رابطه مستقیمی بین مقام ، قدرت و جایگاه یک فرد در اجتماع با نوع واژگان مورد استفاده او وجود دارد . به بیان دیگر هر چقدر شخصی جایگاه اجتماعی یا مدیریتی بالاتری داشته باشد بهتر می تواند با استفاده از واژگان ارتباط برقرار کند . پژوهش های غیر کلامی نشان داده است که همبستگی زیادی بین سلط یک فرد بر زبان گفتاری و میزان زبان اشاره ای که آن فرد در انتقال پیام به کار می برد وجود دارد . این بدین معنی است که موقعیت اجتماعی و قدرت یک شخص مستقیماً با تعداد حرکات بدنی و اشاراتی که او به کار می برد مرتبط است . فردی که جایگاه بالایی در اجتماع یا رده های مدیریتی دارد می تواند از زبان گفتاری بیشتری استفاده کند در حالیکه فردی که تحصیلات کمتری دارد بیشتر بر زبان اشاره ای تکیه می کند .

بیشتر مثال هایی که در این کتاب ارائه شده اند به افراد سفید پوست ، طبقه متوسط مربوط می شوند ، اما به عنوان یک قانون کلی هر چقدر یک فرد جایگاه اجتماعی - اقتصادی بالاتری داشته باشد کمتر از حالات بدن و زبان اشاره ای صحبت می کند . سرعت این حرکات و میزان روشنی آن ها برای دیگران نیز با سن فرد ارتباط

دارد . به عنوان مثال اگر یک کودک پنج ساله به والدین خود دروغ بگوید ،
بلافاصله دهان خود را با یک یا هر دو دست خواهد پوشاند (شکل ۶) .

پوشاندن دهان با دست در هنگام دروغ گفتن در سراسر زندگی فرد ادامه می یابد ،
اما سرعت آن معمولاً تغییر می کند . هنگامی که یک نوجوان دروغ می گوید ، او
نیز چون کودکی پنج ساله دست خود را بر دهان می گذارد ، اما به جای پوشاندن
کامل دهان فقط با انگشتان خود اطراف دهان را می مالد . (شکل ۷) .

هنگامی که یک فرد بزرگسال دروغ می گوید ؟ مغزش به او دستور می دهد تا
درست مثل کودک پنج ساله و فرد نوجوان برای جلوگیری از گفتن دروغ دهان
خود را بپوشاند ، اما در آخرین لحظه دست از چهره دور شده و در عوض فرد دروغ
گوینی خود را لمس می کند . (شکل ۸)



شکل ۶ - دروغگویی کودک



شکل ۷ - دروغگویی نوجوان



شکل ۸ - دروغگویی فرد بالغ



بیل کلینتون رئیس جمهور آمریکا در دادگاه در رابطه با پرونده مونیکا لوینسکی

جعل کردن زبان بدن

سؤالی که معمولاً مطرح است این است که آیا امکان دارد زبان بدن را جعل کرد؟ پاسخ این سوال «خیر» است ، زیرا به دلیل فقدان تناسب بین حالت‌های زبان اشاره، علامت‌های بسیار کوچک و کلمات به زبان آمده این کار ممکن نیست . به عنوان مثال ، کف دستهای باز نشان صداقت است اما هنگامی که یک دروغگو کف دستهای خود را باز کرده و به شما لبخند می زند ، نشانه های کوچک موجود در حالت او عدم صداقت‌ش را آشکار می سازد . مردمک چشمان فرد دروغگو ممکن است کوچک شوند ، یک ابرو ممکن است بالا برود یا گوشه دهان او ممکن است پرش داشته باشد و این نشانه ها با حالت کف دست های باز و لبخند صمیمانه متناقض اند . نتیجه این که گیرنده پیام احتمالاً چیزهایی را که می شنود باور نخواهد کرد .

به نظر می رسد مغز انسان ساز و کاری داشته باشد که هر گاه یک سری پیام های غیر کلامی ناهمخوان را دریافت می نماید آنها را با عنوان شیب یا انحراف ثبت می کند . هر چند مواردی وجود دارد که برای بدست آوردن امتیازاتی خاص ، زبان بدن عمدتاً جعل می شود . بعنوان مثال مسابقات انتخاب زن نمونه سال را در نظر بگیرید که در آن هر یک از شرکت کنندگان می کوشد با اجرای حرکات بدنی را که یاد گرفته است احساس گرمی و صمیمیت را از خود بروز دهد و تا جایی که این فرد در این کار موفق باشد امتیازاتی را از داوران خواهد گرفت . اما حتی افراد خبره هم می توانند مدت زمان کوتاهی زبان بدن را جعل کنند با به عبارتی ظاهر کنند ولی بدن سرانجام نشانه هایی مستقل از اعمال هشیارانه فرد از خود بروز خواهد داد . بسیاری از سیاستمداران در جعل زبان بدن برای جلب نظر و اعتماد رای دهنده گان خبره اند و کسانی را که بتوانند چنین عملی را با موفقیت انجام دهنده دارای قدرت « فرّه » (charisma) هستند .

چهره بیش از هر قسمت دیگر بدن، برای کتمان دروغ گویی به کار می رود ما برای کتمان دروغ های خود لبخند زده ، سر تکان داده و چشمک می زنیم ، اما از بدشانسی بدن ما حقیقت را می گویید و بین حالتهای بدن و علائم چهره ما تناسب و همخوانی وجود ندارد .

به طور خلاصه جعل زبان بدن برای مدت طولانی مشکل است ، اما یادگیری حالتهای مثبت و به کارگیری آنها برای ارتباط با دیگران و حذف حالت های منفی مفید است . احساس راحتی کردن در کنار دیگران قابل پذیرش و تحمل بودن برای دیگران بسیار جالب است .

چگونه دروغ های موفقیت آمیز بگوییم

مشکل دروغ گویی این است که ذهن نیمه هوشیار ما بطور خودکار و مستقل از دروغ های کلامی ما عمل می کند ، بنابراین زبان بدن دروغ ما را آشکار می سازد . به همین دلیل است که افرادی که بندرت دروغ می گویند ، صرف نظر از اینکه دروغ آنها چقدر واقعی و متقادع کننده بنظر بررسد به سادگی لو می روند . زمانی که آنها شروع به گفتن دروغ می کنند ، بدنشان نشانه های متناقضی را از خود بروز می دهد و این نشانه ها این احساس را به وجود می آورند که این فرد حقیقت را نمی گوید . در حین گفتن دروغ ذهن نیمه هوشیار انرژی عصبی از خود منتشر می کند که به عنوان حالتی در انسان نمود پیدا می کند که با گفته های فرد دروغ گو در تناقض قرار می گیرد . افرادی چون سیاستمداران ، وکلا ، بازیگران ، و مجریان تلویزیونی که شغل آنها ایجاد می کند دروغ بگویند ، حالتهای بدنی خود را پالایش کرده اند به حدی که تشخیص دروغ گویی آنها برای مردم عادی مشکل بوده و به سادگی به دام آنها می افتد .

آنها دروغ های خود را به دو روش پالوده می کنند . اول سعی می کنند و تمرین می کنند احساس خود را با حالت صحیح تطبیق دهند ، اما این کار در دراز مدت و با گفتن دروغ های بیشمار موفقیت آمیز خواهد بود . دوم ، آنها می کوشند بیشتر حالات خود را چه مثبت و چه منفی در هنگام دروغ گویی حذف کنند ، اما این کار هم بسیار دشوار است .

این آزمایش ساده را یک بار امتحان کنید . به دوست خود یک دروغ عمده بگویید و آگاهانه تلاش کنید تا حالتهای بدن خود را سرکوب کرده و از چشم دیگران پنهان کنید . حتی هنگامی که حالتهای بدنی اصلی را سرکوب می کنید ، حالتهای کوچک و جزیی از بدن شما منتشر خواهد شد . این حالتهای جزیی عبارتند

از لرزش ماهیچه های صورت ، باز شدن و بسته شدن مردمک چشم ، عرق کردن پیشانی ، قرمز شدن گونه ها ، بالا رفتن تعداد پلک زدن و نشانه های جزیی بسیار دیگر که دروغ گویی را بر ملا می سازد . تحقیقی که با استفاده از دوربین های کم سرعت انجام شده نشان می دهد که این حالت های جزیی می توانند در کسری از ثانیه اتفاق بیافتد و تنها افراد خبره و متخصص می توانند این حالتها را مشاهده کنند . بهترین مصاحبه گران و فروشنده گان کسانی هستند که توانایی ناخودآگاه خود در تشخیص این حالت های جزیی را در یک برشور دارند .

بنابراین برای اینکه یک فرد بتواند بطور موفقیت آمیزی دروغ بگوید باید قادر باشد بدن خود را پنهان و دور از چشم دیگران نگه دارد . به همین دلیل است که در بازجویی های پلیس متهم را در یک مکان باز و یا در زیر نور چراغ قرار می دهند به گونه ای که تمامی بدن او برای بازجویان قابل رویت باشد . بطور طبیعی اگر شما پشت یک میز نشسته باشید و قسمتی از بدنتان ناییدا باشد ، یا به یک دیوار یا پنجره بسته خیره شوید دروغ گفتن آسان تر خواهد بود .

چگونه زبان بدن را بیاموزیم

روزانه پانزده دقیقه را صرف مطالعه حالت ها و رفتارهای دیگران و علاوه بر آن آگاهی هوشیارانه از حالت های خود بکنید . بهترین مکان برای مطالعه رفتار دیگران جایی است که مردم یکدیگر را ملاقات کرده و با هم تعامل دارند . یک فرودگاه بویژه مکان خوبی برای مشاهده مجموعه کاملی از حالتها و رفتارهای انسان است . در اینجا افراد آشکارا اشتباق ، خشم ، اندوه ، شادی ، بی صبری و بسیاری از احساسات دیگر خود را نشان می دهند . کارکردهای اجتماعی ، همایش های شغلی و مهمانی ها نیز موقعیت های بسیار خوبی برای این کار هستند . با یاد گیری زبان بدن ، می توانید به مهمانی رفته ، تنها در گوشه ای بنشینید و با مشاهده حالات و زبان

بدن دیگران اوقات هیجان انگیزی داشته باشد. تماشای تلویزیون نیز روش خوبی برای یادگیری ارتباط غیر کلامی است.

صدای تلویزیون را بیندید و سعی کنید صحبت های گوینده را حدس بزنید. با بلند کرن صدای تلویزیون بعد از هر پنج دقیقه می توانید میزان دقت و درستی در که خود از صحبت های گوینده را امتحان کنید. با تمرین این کار می توانید این توانایی را در خود ایجاد کنید که مثل انسان های ناشنوا تمامی یک برنامه را بدون شنیدن صدای آن بفهمید.

فصل دوم

قلمروها و حوزه ها

هزاران کتاب و مقاله در این باره که جانوران ، پرندگان و ماهیها برای خود قلمرو دارند و از آن محافظت می کنندنوشته شده، اما فقط در سالهای اخیر کشف شده است که انسان ها نیز قلمرو دارند . زمانی که این موضوع مشخص شد و کاربردهای آن نیز دانسته شد ، نه تنها میتوان درباره رفتار خود و دیگران شناخت کافی داشت ، بلکه می توان واکنش های چهره به چهره دیگران را پیش بینی کرد . ادوارد.تی هال (Edward T.Hall) که یک انسان شناس آمریکایی بود یکی از پیشوaran مطالعه نیازهای فضایی بشر در اوایل دهه ۱۹۶۰ بود که اصطلاح مجاورت (proxemics) را ابداع کرد . تحقیق های او در این حوزه به شناخت جدیدی از رابطه ما با همنوعان خود منتج شده است .

هر کشور یک قلمرودارد که دارای مرزهای مشخصی است که توسط نگهبانان مسلح محافظت می شود. در داخل هر کشور قلمروهای کوچک تری وجود دارد که ممکن است به شکل ایالت ، استان و یا فرمانداری باشد که هر یک از آنها نیز شامل قلمروهای کوچک تری به نام شهرستان و شهر می باشند. شهرها نیز به خیابان ها ، محله ها و کوچه ها و ساختمانها تقسیم می شوند . ساکنان هر قلمرو نوعی وفاداری نامحسوس نسبت به قلمرو خود دارند که برای محافظت از آن گاه به وحشی گری و کشتن دیگران نیز روی آورده اند .

قلمرو همچنین ناحیه یا فضایی است که یک شخص ادعا می کند به او تعلق دارد و مثل این است که عضوی از بدن او می باشد . هر فرد قلمرو فردی متعلق به خود را دارد که کلیه اموال شخصی او از قبیل خانه که توسط دیوار احاطه شده ، داخل

اتومبیل ، اطاق خواب یا صندلی خصوصی او را شامل می شود و بنابر آنچه دکترهال کشف کرد ، یک فضای (حریم) مشخص پیرامون بدن ما را نیز شامل می شود . این فصل عمدتاً به توضیح مفهوم این فضا و چگونگی واکنش افراد در برابر تجاوز به آن می پردازد .

فضای شخصی حریم

بیشتر جانوران فضای مشخصی در اطراف بدن خود دارند که آن را به عنوان فضای شخصی یا حریم خود می دانند. میزان گستردگی این فضا به میزان شلوغی محیطی بستگی دارد که این جانور در آنجا رشد کرده است .

شیری که در مناطق دور افتاده افریقا زندگی می کند ممکن است قلمرویی به شعاع پنجاه کیلومتر یا بیشتر داشته باشد ، که این مسافت به تعداد شیوه های موجود در آن منطقه بستگی دارد ، و هر شیر قلمرو خود را با ادرار کردن یا مدفوع کردن در اطراف مرزهای آن مشخص می کند . از طرف دیگر شیری که در قفس پرورش یافته به دلیل محدودیت فضا و شلوغی ممکن است قلمرویی در حد چند متر داشته باشد .

انسان نیز چون جانوران دیگر حباب هوای (air bubble) قابل حمل متعلق به خود را دارد که اندازه آن به تراکم جمعیت محیطی بستگی دارد که در آن رشد یافته و به هر جا که برود آن را با خود می برد. بنابراین ، این حریم شخصی از جنبه فرهنگی تعیین می شود در حالیکه بعضی فرهنگ ها مثلاً ژاپن به شلوغی عادت دارند ، برخی دیگر فضاهای باز وسیع را ترجیح می دهند و دوست دارند این فاصله را حفظ کنند . هر چند این کتاب عمدتاً به رفتار افرادی می پردازد که در فرهنگ های غربی بار آمده اند. اما مرتبه اجتماعی هم می تواند بر فاصله ای که یک فرد

نسبت به دیگران می ایستد تاثیر داشته باشد که در فصل های بعد مورد بحث قرار خواهد گرفت.

فاصله حوزه ها

شعاع حباب هوای اطراف افراد طبقه متوسط سفید پوستی که در امریکای شمالی انگلستان ، استرالیا و زلاندنو زندگی می کنند تقریباً به یک اندازه است . این فاصله را می توان به چهار حوزه تقسیم کرد .

۱- حوزه صمیمی (بین ۴۵-۱۵ سانتیمتر)

در بین تمام حوزه ها این مهمترین حوزه است و شخص به گونه ای از آن حفاظت می کند که گویی دارایی خود او است . تنها کسانی که از نظر عاطفی با شخص نزدیک باشند مجاز به ورود در این حوزه هستند. این افراد عبارتند از عاشقان ، والدین ، همسر ، فرزندان ، دوستان نزدیک و بستگان .

۲- حوزه شخصی (۱۲۲-۴۶ سانتیمتر)

این فاصله ای است که شخص در مهمانی های غیر رسمی ، مهمانی های اداری ، کارکردهای اجتماعی و گرددۀ‌مایی های دوستانه رعایت می کند .

۳- حوزه اجتماعی (۳/۶-۲۲/۱ متر)

شخص در این حوزه با فاصله از غریبه ها می ایستد. افرادی از قبیل لوله کش ، نجار ، پستچی ، معازه دار محل ، کارمندان جدید در محیط اداری ، و افرادی که به خوبی نمی شناسد .

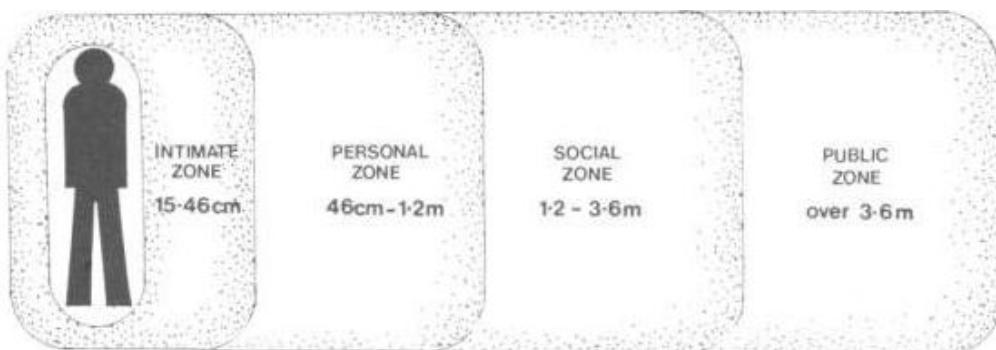
۴- حوزه عمومی (بیش از ۳/۶ متر)

هنگامی که گروه زیادی از افراد را مورد خطاب قرار می دهیم ، این فاصله مناسبی است که باید انتخاب کنیم .

کاربردهای عملی فاصله حوزه ها

معمولًا به یکی از دلایل زیر یک شخص به حوزه صمیمی ما وارد می شود . اول: وارد شونده یک دوست نزدیک یا یکی از بستگان است ، یا ممکن است در پی برقراری ارتباط جنسی باشد . دوم : شخص وارد شونده ممکن است انگیزه خصمانه و قصد حمله داشته باشد ، در حالیکه ممکن است ورود غریبه ها به حوزه شخصی یا اجتماعی خود را تحمل کنیم ، ورود یک غریبه به حوزه صمیمی باعث ایجاد تغییرات فیزیولوژیک در درون بدن ما می شود . ضربان قلب تندرت می شود . آدرنالین موجود در خون ما افزایش می یابد و در حالیکه خود را برابی مبارزه یا فرار آماده می کیم میزان خون ارسالی به مغز ما بیشتر می شود .

این به این معنی است که گذاشتن دست به حالتی دوستانه بر روی شانه یا دور بدن یک فرد که به تازگی با او آشنا شده اید، احساس منفی در او نسبت به شما ایجاد می کند حتی اگر برای ناراحت نکردن شما به شما لبخند بزند و وانمود کند که از این کار شما لذت می برد. اگر می خواهید دیگران در کنار شما احساس راحتی کنند ، قانون طلابی حفظ فاصله ها را همیشه به خاطر داشته باشید . هر چقدر رابطه شما با دیگران صمیمی تر باشد اجازه دارید، که به آنها نزدیک تر شوید . به عنوان مثال؛ یک کارمند جدید ممکن است احساس کند که رفتار همکارانش با او سرد است ، اما آنها تا زمانی که او را بهتر بشناسند وی را در فاصله حوزه اجتماعی نگه می دارند . در زمانی که این فرد برای همکارانش بهتر شناخته شود ، فاصله قلمرو بین آنها با او کاهش یافته تا اینکه سرانجام اجازه می یابد به حوزه های شخصی و حتی در بعضی موارد حوزه های صمیمی آنها نیز وارد شود .



شکل ۹- فاصله حوزه ها

الف- حوزه صمیمی: ۱۵ تا ۴۶ سانتیمتر

ب- حوزه شخصی: ۴۶ تا ۱۲۰ سانتیمتر

ج- حوزه اجتماعی: ۱۲۰ تا ۳۶۰ سانتیمتر

د- حوزه عمومی: بیش از ۳۶۰ سانتیمتر

یکی از موارد استثنای درباره قانون فاصله به جایگاه اجتماعی افراد بستگی دارد. مثلاً یک مدیر عالیرتبه شرکت ممکن است در تعطیلات آخر هفته با یکی از کارمندان زیر دست خود به ماهیگیری رفته باشد ، در این حالت هر یک از آنها ممکن است به حوزه شخصی و یا صمیمی دیگری وارد شود . اما در محیط اداری این مدیر، دوست زمان ماهیگیری را در فاصله اجتماعی نگه می دارد تا قوانین نانوشته مراتب اجتماعی را رعایت کرده باشد .

ازدحام در کنسرت ها ، سینماها ، آسنسورها ، قطارها و اتوبوس ها ورود به حوزه صمیمی افراد دیگر را اجتناب ناپذیر می کند ، اما مشاهده واکنش های دیگران جالب است . فهرستی از قوانین نانوشته وجود دارد که هنگامی که مردمان دارای فرهنگ غربی با چنین موقعیت های پر ازدحامی مواجه شدند رعایت می کنند. این قوانین عبارتند از :

۱. شما مجاز نیستید با هیچ کس ، حتی با کسانی که می شناسید، صحبت کنید .

۲. همیشه باید از چشم دوختن در چشم دیگران اجتناب کنید .
۳. شما باید یک چهره بی تفاوت و بی احساس از خود نشان دهید .
۴. اگر کتاب یا روزنامه ای دارید باید وانمود کنید که عمیقاً غرق در مطالعه هستید .
۵. هر چقدر تعداد جمعیت بیشتر باشد شما کمتر اجازه دارید بدن خود را حرکت دهید .
۶. در داخل آسانسور شما باید شماره طبقات را نگاه کنید .

اغلب ماقولماتی چون بد بخت ، غمگین ، و افسرده را برای توصیف کسانی می شنویم ، که مجبورند در ساعت شلوغ با وسائل نقلیه عمومی به سر کار خود بروند . این بر چسب ها به خاطر حالت بی احساسی است که بر چهره این افراد مشخص است ، اما این قضاوت اشتباه است . تنها چیزی که این شاهدین مشاهده می کنند رعایت قوانین نانوشته مربوط به رفتار در مکان های اجتماعی شلوغ است . وقتی ما در آسانسور ، سینما ، اتوبوس یا مکانهای عمومی شلوغ دیگر هستیم باید به گونه ای رفتار کنیم که انگار افراد دور و بر ما اصلاً وجود ندارند .

در سالهای اخیر دولت ها و برنامه ریزان شهری متوجه شده اند که تراکم شدید جمعیت و ساختمنهای مسکونی ، افراد را از حوزه شخصی آنها محروم می سازد . پیامدهای ازدحام بیش از حد جمعیت بر روی گوزن های یک جزیره در آمریکا مورد مطالعه قرار گرفت . این گوزن ها به طور دسته جمعی می مردند در حالیکه غذا به وفور وجود داشت و هیچ نشانه ای از بیماری و یا شکار وجود نداشت . تحقیقات نشان داد که علت مرگ گروهی این گوزن ها ترشح بیش از حد آدرنالین در اثر فشار روانی حاصل از محرومیت از حوزه شخصی در اثر تعداد زیاد جمعیت بود . تحقیقات مشابهی بر روی خرگوش ها و موش ها هم انجام شد و نتایج مشابهی به دست آمد . در نهایت مشخص شد غده های آدرنال نقش مهمی در تنظیم رشد ، تولید مثل و میزان مقاومت دفاعی بدن ایفا می کنند . بنابراین تراکم بیش از حد

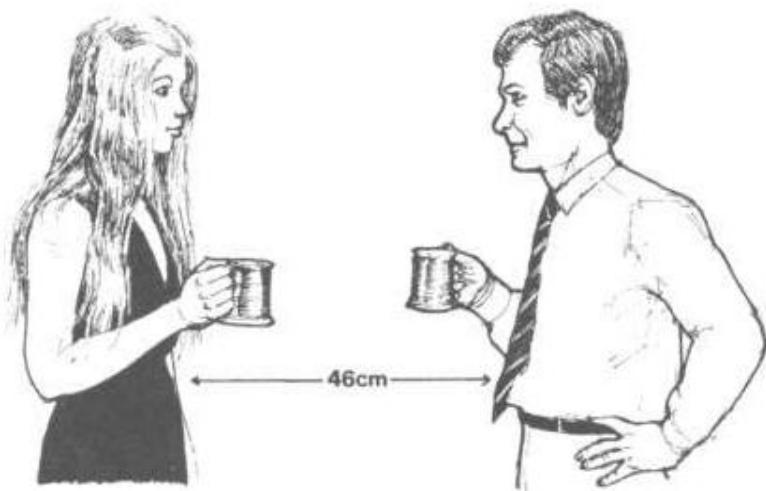
جمعیت باعث ایجاد واکنش فیزیولوژیک فشار روانی شد که با عوامل دیگری از قبیل گرسنگی ، عفونت ، یا مورد تهاجم قرار گرفتن متفاوت است. شاید به همین دلیل باشد که مناطق پر جمعیت شهری میزان خشونت و جناحت بیشتری دارند . بازجویان پلیس از این روش (شکستن حریم) برای درهم شکستن مقاومت متهمان مورد پرسش استفاده می کنند . پلیس متهمان را بر روی صندلی های ثابت بدون دسته ، در یک منطقه باز اطاق نشانده و در هنگام پرسیدن سوالات حوزه های صمیمی و بسیار صمیمی متهم را مورد تهاجم قرار می دهند و در آنجا می مانند تا وی پاسخ دهد . با این روش در مدت زمان کوتاهی مقاومت درونی متهم در هم می شکند .

آئین های فضا یابی

هنگامی که شخصی درمیان افراد غریبه در مورد فضا یا ناحیه ای مثلا یک صندلی در سینما یا بر سر میز کنفرانس ادعا داشته باشد این کار را به شیوه ای قابل پیش بینی انجام می دهد . این فرد معمولاً به دنبال یافتن وسیع ترین فضای موجود بوده و صندلی وسط را انتخاب می کند . هدف از این کار آوردن دیگران از طریق نزدیک شدن بیش از حد یا دور شدن بیش از حد از آنها نیست . اگر شما در سینما صندلی را انتخاب کنید که در وسط ردیف نبوده و به شخصی که از قبل نشسته بسیار دور باشد آن شخص ممکن است آزرده خاطر شده و یا اگر بیش از حد نزدیک باشد ممکن است از شما بترسد .

عوامل فرهنگی تاثیر گذار بر فاصله ها

یک زوج جوان دانمارکی که به شهر سیدنی در استرالیا مهاجرت کرده بودند به عضویت یک باشگاه درآمدند. چند هفته پس از عضویت در این باشگاه چند تن از خانمهای عضو باشگاه گله مند بودند که مرد دانمارکی بیش از حد به آنها نزدیک می شود، بنابراین آنها از حضور این مرد احساس راحتی نمی کنند، به همین طریق چند تن از مردان عضو باشگاه شکوه داشتند که زن دانمارکی با استفاده از علایم غیر کلامی به آنها نشان داده است که می توانند با او رابطه داشته باشند. این موقعیت بیانگر این حقیقت است که فاصله صمیمی برای اروپایی ها بین ۲۰ تا ۳۰ سانتیمتر و در برخی فرهنگ ها حتی از این مقدار هم کمتر است. زوج دانمارکی در فاصله ۲۵ سانتیمتری کاملاً احساس راحتی می کردند و از این واقعیت که فاصله ۴۶ سانتیمتری استرالیایی ها را نادیده گرفته بی خبر بودند. آنها همچنین بیشتر از استرالیایی ها در چشم اندازی خیره می شدند که این مسئله باعث قضاوت اشتباه در مورد آنها شد.



شكل ۱۰ - فاصله مناسب جهت گفتگو در بین افراد شهری (۴۶ سانتیمتر)



شکل ۱۱- عدم رعایت فاصله مناسب توسط مرد و واکنش زن با عقب کشیدن بدن

ورود به قلمرو صمیمی فردی از جنس مخالف روشی برای نشان دادن علاقه به آن فرد است و معمولاً پیش روی (advance) نامیده می شود. اگر پیش روی به دورن حوزه صمیمی پذیرفته نشود، فرد پیش رونده باید به عقب برگردد تا فاصله لازم را حفظ کند. اگر پیش روی پذیرفته شود فرد دیگر جایگاه خود را حفظ کرده و به فرد پیش رونده اجازه می دهد، تا در قلمرو صمیمی او بماند. آن چیزی که برای زوج دانمارکی یک برخورد اجتماعی عادی بود توسط استرالیایی ها به عنوان عملی با انگیزه های جنسی تفسیر شد. دانمارکی ها فکر می کردند رفتار دوستان استرالیایی شان سرد و غیر دوستانه است زیرا روبه عقب رفته و فاصله خود را حفظ می کردند. من در یک کنفرانس در ایالات متحده متوجه شدم هنگامی که مهمانان آمریکایی با یکدیگر ملاقات و گفتگو می کردند فاصله ۴۶-۱۲۲ سانتیمتری را رعایت کرده و

بر جای خود ثابت می ماندند . اما هنگامی که یک ژاپنی شروع به صحبت با یک آمریکایی کرد هر دو به آرامی شروع به حرکت در اطراف اطاق کردند. در حالیکه فرد آمریکایی به تدریج به سمت عقب می رفت و فرد ژاپنی به طرف او جلو می رفت . این کار تلاشی بود از جانب هر دو نفر برای حفظ فاصله ای که بر طبق فرهنگ خودشان در آن احساس راحتی می کردند . فرد ژاپنی برای حفظ فاصله ۲۵ سانتیمتری مورد نیاز خود پیوسته به جلو می رفت ، اما با این کار ناخوداگاه باعث نادیده گرفتن فاصله مورد نیاز فرد آمریکایی می شد و به همین دلیل فرد امریکایی برای حفظ فاصله حداقل ۴۶ سانتیمتری مورد نیاز خود به عقب می رفت . شاید به همین دلیل است که در مذاکرات تجاری آسیایی ها و اروپایی ها یا آمریکایی ها با نوعی سوء ظن به همدیگر نگاه می کنند . اروپایی ها و آمریکایی ها ، آسیایی ها را احساساتی و زود آشنا و آسیایی ها آنها را سردو بی احساس می نامند . ناگاهی از تفاوت فاصله ها در فرهنگ های مختلف می تواند به آسانی به سوء تفاهم و ایجاد باورهای غلط درباره افرادی از آن فرهنگ ها شود .

فاصله های شهری و روستایی

همانگونه که قبلاً ذکر شد ، مقدار فاصله شخصی مورد نیاز برای یک فرد با تراکم جمعیت منطقه ای که آن فرد در آنجا پرورش یافته مرتبط است . کسانی که در مناطق کم جمعیت روستایی رشد کرده اند فاصله شخصی بیشتری نیاز دارند تا کسانی که در مناطق پر جمعیت شهری . تماشای اینکه یک شخص در هنگام دست دادن به چه اندازه دست خود را دراز می کند نشان می دهد که آیا او اهل یک شهر بزرگ است یا یک ناحیه دور افتاده روستایی . ساکنان شهرها فاصله خصوصی ۴۶ سانتیمتری خود را دارند ؛ و این فاصله تقریباً به اندازه فاصله دست دادن دو فرد

شهری است . (شکل ۱۲) این فاصله امکان می دهد تا دو نفر در منطقه بی طرف (Neutral) با هم دیگر دست بدهند .



شکل ۱۲- دو مرد شهری در حال دست دادن

افرادی که در روستا ها یا شهرهای کوچک بزرگ شده اند ممکن است فاصله ای تا ۱۰۰ سانتیمتر و یا بیشتر داشته باشند و این فاصله ای است که افراد روستایی معمولاً در هنگام دست دادن رعایت می کنند .



شکل ۱۳- دست دادن دو مرد روستایی

افراد روستایی تمایل دارند در هنگام دست دادن محاکم بر سر جای خود ایستاده بدن خود را تا حد لازم خم کنند تا بتوانند با کسی دست بدهند . در حالیکه یک فرد شهری برای دست دادن و احوالپرسی به جلو می آید . افرادی که در نواحی دور افتاده و بسیار کم جمعیت رشد یافته باشند ممکن است، به یک فاصله شخصی ۶ متری نیاز داشته باشند . این افراد ترجیح می دهند با کسی دست ندهند و به جای آن از فاصله ای دور به او دست تکان دهند (شکل ۱۴)



شکل ۱۴ - احوال پرسی افراد اهل مناطق کم جمعیت

این اطلاعات مثلاً برای فروشنده‌گان شهری که برای معامله با کشاورزان به مناطق روستایی می روند بسیار مفید است . با توجه به اینکه فاصله شخصی یک کشاورز ممکن است بین ۱۰۰-۲۰۰ سانتیمتر یا حتی بیشتر باشد ، دست دادن با او می تواند به معنی نادیده گرفتن این فاصله و در نتیجه آزردگی خاطر او شود . این فروشنده‌گان همگی بر این باورند که بهترین روش برای احوالپرسی با یک کشاورز که در منطقه ای دور دست زندگی می کند دست تکان دادن از فاصله ای دور است .

قلمرو و مالیکت

دارایی های تحت تملک فرد نیز قلمرو خصوصی او را تشکیل می دهند که هر شخص برای حفظ آنها مبارزه خواهد کرد . این دارایی ها از قبیل خانه ، دفتر کار ، اتومبیل و غیره بیانگر نوعی قلمرو هستند که هر یک از آنها با مرزهایی از قبیل دیوار ، نرده و یا در مشخص می شوند. هر قلمرو ممکن است چندین قلمرو فرعی داشته باشد . بعنوان مثال در یک خانه شاید بتوان آشیزخانه را قلمرو خصوصی مادر دانست که هر کس به این قلمرو تجاوز کند او اعتراض خواهد کرد . پدر خانواده ممکن است صندلی مخصوص به خود را داشته باشد و یک مدیر هنگام کنفرانس بر صندلی مخصوصی می نشیند که هر یک از این ها نمونه ای از قلمرو خصوصی این افراد می باشند. این مکانها معمولاً از طریق استفاده مکرر از آنها یا گذاشتن وسایل شخصی بر روی آنها یا در نزدیکی آنها مشخص می شوند . اگر سرپرست یک خانواده از یک مهمان بخواهد که بنشیند و این مهمان ناگاهانه بر روی صندلی وی بنشیند ، او کاملاً به خاطر نادیده گرفتن قلمرو خصوصی اش ناراحت می شود بهترین روش برای اجتناب از چنین موقعیتی رسیدن این سوال ساده است : صندلی شما کدام است ؟

اتومبیل

روان شناسان متوجه شده اند که افرادی که رانندگی می کنند واکنشی کاملاً متفاوت بافتار اجتماعی معمولی شان در مورد قلمرو خود نشان می دهند . به نظر می رسد که اتومبیل تاثیر تشدید کننده ای بر اندازه فضای شخصی دارد . در بعضی موارد این فضای تا ده برابر حد معمول افزایش می یابد ، به گونه ای که راننده تا فاصله ۱۰ متری از جلو و عقب اتومبیل را متعلق به خود می داند وقتی که این فاصله توسط

راننده دیگری نادیده گرفته شود ، حتی اگر هیچ خطری هم وجود نداشته باشد ، راننده اول خشمگین می شود . این موقعیت را مثلاً با زمانی که دو نفر می خواهند وارد آسانسور شوند مقایسه کنید . اگر فردی با عجله و قبل از شخص جلویی وارد آسانسور شود برگشته و از او معذرت خواهی می کند اتو میل برای بعضی افراد مثل یک پیله یا یک پناهگاه است که می توانند خود را از جهان بیرون در آن پنهان کنند .

به طور خلاصه ، دیگران بر اساس احترامی که شما برای فضای خصوصی شان قائل می شوید شما را می پذیرند و یا نمی پذیرند . به همین دلیل است که مردم معمولاً آدمهای بی نزاکتی را که در برخورد شان با دیگران معمولاً با کف دست به پشت آنها می زنند یا قسمتی از بدنشان را لمس می کنند دوست ندارند . از آنجایی که عوامل زیادی بر میزان فاصله بین اشخاص تاثیر می گذارد ، قبل از قضاوت درباره حفظ این فاصله توسط افراد مختلف باید این عوامل را در نظر داشت با نگاه کردن به تصویر شماره ۱۵ می توان به نتیجه گیری های زیر رسید .



شکل ۱۵- این دو نفر اهل کجا نیستند؟

۱. هم مرد و هم زن در شهر زندگی می کنند و مرد دارد با حالتی صمیمانه به زن نزدیک می شود.
۲. مرد فاصله صمیمی کمتری از زن داشته و نادانسته دارد فاصله صمیمی زن را نادیده می گیرد.
۳. مرد از فرهنگی با فاصله صمیمی کمتری می آید (احتمالاً یک شهر بزرگ) و زن در یک محیط کم جمعیت و یا روستایی پرورش یافته است.
چند سوال ساده و مشاهده بیشتر این زوج می تواند پاسخ صمیمی را آشکار کرده و از بروز یک موقعیت شرم آور یا برداشت های نادرست پیشگیری کند.

فصل سوم

حالت های کف دست

گشادگی و صداقت

در طول تاریخ ، دستان باز نشانه حقیقت ، صداقت ، وفاداری و تواضع بوده است . بسیاری از سوگندها در حالی یاد می شوند که کف دست بر روی قلب قرار دارد و هنگامی که کسی در دادگاه شهادت می دهد کف دست خود را باز و در هوانگاه می دارد ، کتاب مقدس را در دست چپ نگاه داشته و کف دست راست خود را به گونه ای بالا نگه می دارد که اعضای دادگاه آن را بینند .

در برخورد های روازنه ، مردم معمولاً در دو موقعیت کف دست خود را باز نگه می دارند . یکی کف دست رو به بالا است که مشخصه یک فرد گدا است که از شما تقاضای پول یا غذا می کند و دیگری کف دست به سمت پایین است که به معنی محدود کردن و کنترل کردن و پایین آوردن است یکی از مهمترین روش ها برای تشخیص صداقت افراد نشانه های کف دست است . انسان ها برای نشان دادن صداقت و تواضع خود کف دست هایشان را نشان می دهند . (شکل ۱۶)



شکل ۱۶ - می خواهم کاملا باشما رو راست باشم



ژاک شیراک رئیس جمهور سابق فرانسه



نلسون ماندلا ریس جمهور اسبق افریقای جنوبی

این عمل نیز مثل بسیاری دیگر از حرکات زبان بدн کاملاً ناگاهانه است هنگامی که کودکی دروغ می گوید یا چیزی را پنهان می کند. معمولاً دستان خود را در پشت سر پنهان می کند به همین گونه هنگامی که شوهری که شب را با دوستان خود به گردش رفته، و می خواهد این کار خود را از همسرش پنهان کند معمولاً دستان خود را در جیب فرو برد و یا در زیر بغل خود می گذارد و سعی می کند کار خود را توضیح دهد . بنابراین پنهان کردن دستها ممکن است به همسر بفهماند که شوهرش حقیقت را پنهان می کند . فروشنده‌گان معمولاً وقتی می خواهند درستی دلایل نخریدن کالایشان توسط مشتری را بیازمایند به دست های خریدار نگاه می کنند .

استفاده عمدی از کف دست به منظور گول زدن

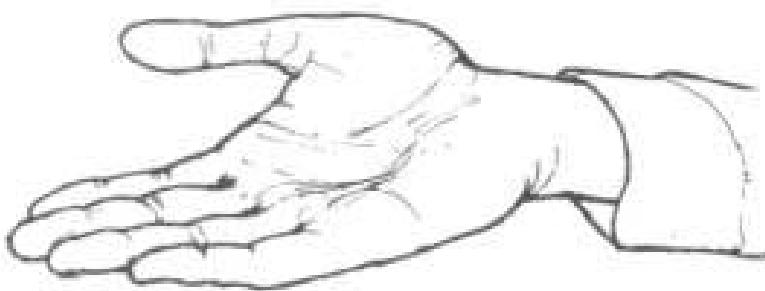
خواننده ممکن است سؤال کند اگر من با دستان باز دروغ بگویم مردم دروغ های مرا باور می کنند ؟ پاسخ به این سؤال هم بلى وهم خیر است . اگر شما آشکارا دروغ بگویید و دستها یتان باز باشد ممکن است در نظر شنونده دروغگو به نظر بیاید زیرا بسیاری از حالات دیگر که باید برای اثبات صداقت شما مشهود باشند وجود ندارند و حالتهای منفی که در هنگام دروغ گفتن از شما بروز می کنند مشهود و در نتیجه با حالت دستان باز در تناقض اند . همانگونه که قبل از گفته شد دروغگویان حرفه ای کسانی هستند که هنر هماهنگی زبان غیر کلامی با زبان کلامی خود را تقویت کرده اند .

اما این امکان وجود دارد که با تمرین دستان باز در ارتباط با دیگران خود را مورد اعتماد تر جلوه دهید ؛ متقابلا هر چقدر استفاده از دستان باز بیشتر شود ، تمایل به دروغگویی کمتر می شود . جالب است بدانید که برای بیشتر مردم دروغ گفتن با دستان باز مشکل است و دستان باز در حال ارتباط با دیگران می تواند مانع دادن اطلاعات غلط توسط دیگران به شما شده و آنها را ترغیب کند با شما رو راست باشند .

قدرت کف دست

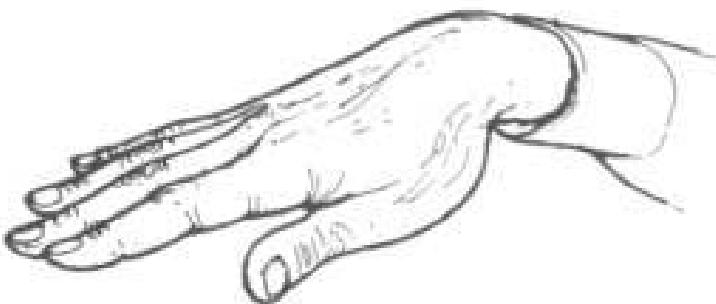
یکی از قوی ترین علامت های غیر کلامی توسط کف دست ارسال می شود . اگر از این حالت به درستی استفاده شود ، به صاحب آن اقتدار و قدرت نفوذ بر دیگران را می دهد سه نوع حالت کف دست وجود دارد که عبارتند از : کف دست روبرو بالا ، کف دست رو به پایین و کف دست بسته در حالیکه انگشت اشاره باز است . تفاوت

های بین این سه وضعیت در مثال زیر مشخص شده است . به شخصی می گویید جعبه ای را برداشته و آن را به مکان دیگری در همان اطاق منتقل کند. فرض می کنیم که شما از همان لحن صدا ، همان کلمات و همان حالات چهره استفاده کرده و فقط وضعیت کف دست خود را تغییر می دهید. حالت کف دست رو به بالا به عنوان یک حالت متواضعانه و غیر تهدید آمیز و یادآور حالتی است که یک گدا در خیابان به کار می برد (شکل ۱۷) کسی که از او خواسته شده جعبه را جا به جا کند ، احساس نخواهد کرد که این تقاضا با فشار و از موضع برتری انجام شده و در نتیجه احساس تهدید نخواهد کرد



شکل ۱۷- حالت کف دست متواضعانه

وقتی که کف دست رو به پایین باشد بیانگر نوعی اقتدار است. شخصی که از او درخواست شده تا جعبه را جابه جا کند احساس خواهد کرد که به او دستور داده شده و بنابراین یک احساس منفی در او ایجاد خواهد شد (شکل ۱۸). به عنوان مثال ، اگر فرد مورد نظر همکار و هم رتبه شما باشد احتمال دارد که تقاضای شما را انجام ندهد. اگر آن شخص زیر دست شما باشد این فرمان را اجرا خواهد کرد زیرا شما ما فوق او هستید .



شکل ۱۸- حالت غالب و سلطه جو

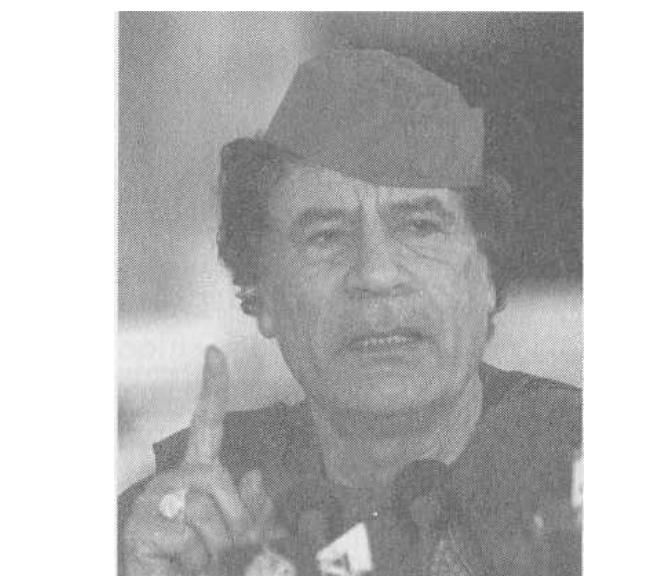


آدولف هیتلر رهبر آلمان نازی در جنگ جهانی دوم

در تصویر شماره ۱۹ دست به شکل مثلث بسته است و فقط انگشت اشاره باز است که به طور نمادین فرد مورد نظر را وادار به اطاعت می کند . این حالت آزار دهنده ترین حالتی است که یک فرد می تواند در ارتباط با دیگران به کار برد



شکل ۱۹- حالت تهاجمی و پرخاشگر



معمر قذافی رهبر وقت لیبی

دست دادن

دست دادن یادگاری از زمان انسان های غار نشین است وقتی که آنها به هم دیگر می رسیدند برای انکه نشان دهنده مسلح نیستند و چیزی را پنهان نکرده اند دستان خود را به هوا بلند کرده و کف دستان خود را نشان می دادند این حالت در طی قرن ها تغییر کرد و حالت هایی چون دست بر روی قلب و بسیاری از حالتهای دیگر بوجود آمد. یکی از اشکال مدرن این مراسم احوالپرسی باستانی، دست دادن است.

دست دادن های آمرانه و فرمانبرانه

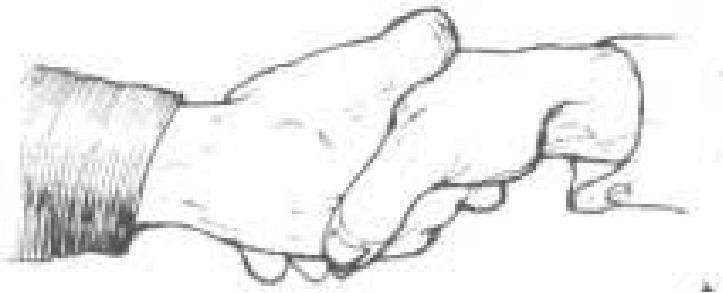
با در نظر گرفتن چیزهایی که قبل از درباره تاثیر یک فرمان داده شده در حالت های کف دست رو به بالا و کف دست رو به پایین گفته شد ، اجازه دهد ارتباط این دو را با دست دادن بررسی کنیم . تصور کنید که شما کسی را به تازگی برای اولین بار ملاقات کرده و به حالت معمول با هم دست می دهید . با دست دادن با این فرد شما یکی از سه برداشت را درباره او خواهید داشت. اول : نفوذ : « این فرد قصد دارد مرا تحت نفوذ خود قرار دهد » بهتر است مراقب باشم. دوم : تواضع : « من میتوانم این فرد را تحت نفوذ خود قرار دهم او هر کاری که من بخواهم انجام خواهد داد . سوم : برابری : من این شخص را دوست دارم . با هم به خوبی کنار خواهیم آمد . این برداشت ها به طور ناخودآگاه منتقل می شوند ، و با تمرین و کاربرد هوشیارانه آنها ، تکنیک های دست دادن می توانند تاثیر مستقیمی بر نتیجه ملاقات چهره به چهره با دیگران داشته باشد . نفوذ یا سلطه از طریق چرخاندن دست به گونه ای که کف دست رو به پایین و پشت دست رو به بالا باشد منتقل می شود (شکل ۲۰). نیازی نیست که کف دست شما کاملاً رو به زمین باشد ، همینکه دست شما نسبت به

دست فرد دیگر رو به پایین باشد کافی است ، و این مفهومش این است که شما می خواهید کنترل را در دست داشته باشید . مطالعات انجام شده در مورد تعدادی از مدیران موفق نشان می دهد که اکثر آنها نه تنها در دست دادن پیش قدم بوده اند ، بلکه از دست دادن نوع اول (نفوذ) استفاده کرده اند .

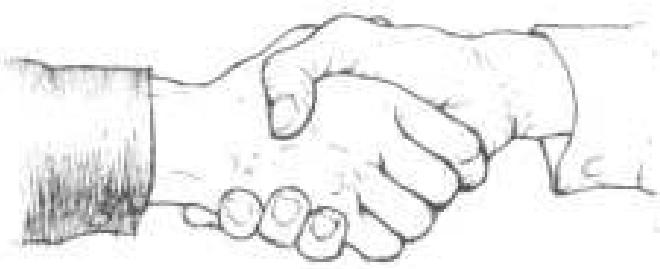
تواضع : حالتی است که در هنگام دست دادن شما کف دست خود را رو به بالا و پشت دست خود را رو به پایین نگاه می دارید (شکل ۲۱) و مفهوم آن این است که می خواهید کنترل موقعیت را به طرف مقابل بسپارید. هنگامی که دو فرد با نفوذ با هم دست می دهند هر یک از آنها می کوشد دست دیگری را به حالت فرمابرانه در آورد که بر سر این کار یک مبارزه نمادین شکل می گیرد. نتیجه این کار باقی ماندن هر دو دست در وضعیت عمودی است ، در حالیکه هر یک از آنها می کوشد احساس احترام را نسبت به دیگری منتقل کند(شکل ۲۲) این حالتی از دست دادن است که یک پدر به پسر خود می آموزد و به او می گوید « مثل یک مرد دست بدنه ». .



شکل ۲۰ - به دست گرفتن کنترل



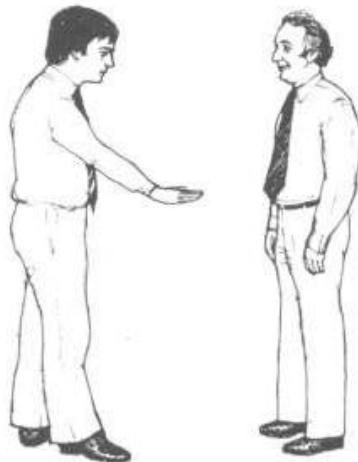
شکل ۲۱- واگذاری کنترل



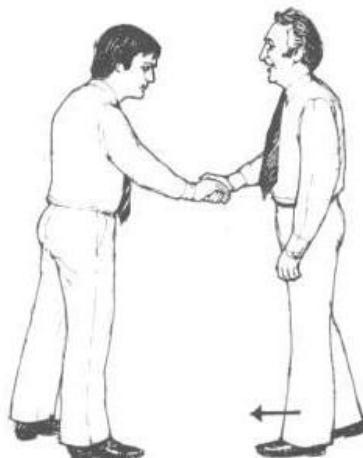
شکل ۲۲ - دست دادن مردانه

وقتی کسی به حالت آمرانه با شما دست می دهد ، برگداشتن آن به حالت متواضعانه نه تنها مشکل بلکه بسیار واضح است . یک تکنیک ساده برای خنثی کردن حالت آمرانه وجود دارد که علاوه بر بازگرداندن کنترل وضعیت به نفع شما ، می تواند شما را قادر سازد تا طرف مقابل را با نادیده گرفتن فضای شخصی او بترسانید . برای کامل کردن این تکنیک خنثی سازی باید در حالی که برای دست دادن به طرف فرد مقابل می روید پای چپ خود را پیش بگذارید (شکل ۲۴) سپس پای راست خود را جلو بیاورید به طرف چپ و به جلوی فرد مقابل و به درون فضای شخصی

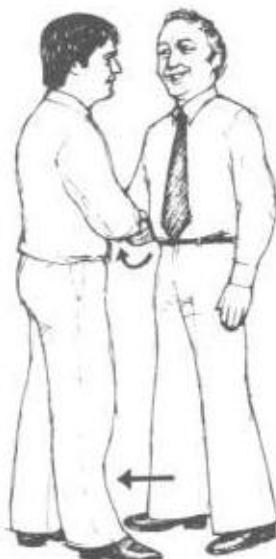
او حرکت کنید (شکل ۲۵) حالا پای چپ خود را در امتداد پای راست قرار داده تا این حرکت را کامل کنید سپس دست آن فرد را تکان دهید.



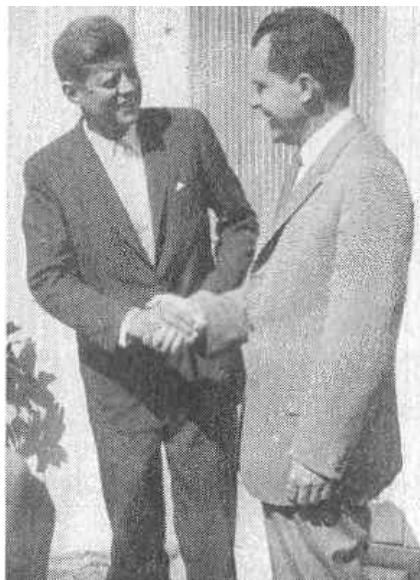
شکل ۲۳ - فرد سمت چپ حالت دست دادن سلطه جو را استفاده میکند



شکل ۲۴ - فرد سمت راست با پای چپ خود به جلو می آید



شکل ۲۵ - فرد سمت راست پای راست خود را هم جلو اورده و دست فرد مقابل را به حالت عمودی در می آورد



جان. اف. کندی رئیس جمهور و ریچارد نیکسون وزیر خارجه وقت آمریکا



یاسر عرفات رهبر فلسطین و مناخم بگین نخست وزیر اسرائیل در حضور بیل کلینتون رئیس جمهور امریکا

این تاکتیک به شما امکان می دهد تا دست خود را مستقیم کرده و یا دست طرف مقابل را به حالت متواضعانه در آورید و زیر پا گذاشتن فاصله صمیمی فرد مقابل کنترل موقعیت را به دست بگیرید .

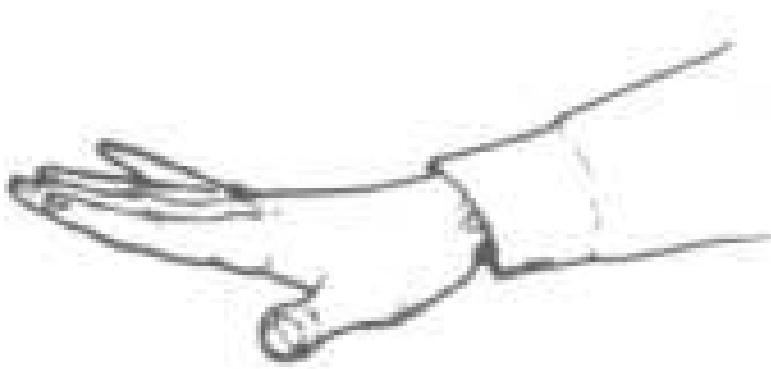
روش دست دادن خود را بررسی کنید که آیا هنگامی که دست خود را برای دست دادن دراز می کنید پای چپ خود را پیش می گذارید یا پای راست تان را . ییشترا مردم راست پا هستند و بنابراین انعطاف پذیری و فضای کمی برای حرکت در داخل محدوده دست دادن دارند ، این یک نقص است و به طرف مقابل امکان می دهد تا کنترل اوضاع را به دست بگیرد . تمرین کنید تا بتوانید با پای چپ خود به محدوده دست دادن وارد شوید ، خواهید دید که این کار برای خنثی کردن حالت غالب فرد مقابل و بدست گرفتن کنترل موقعیت کاملاً آسان است .

چه کسی پیشقدم می شود؟

اگر چه دست دادن با کسی که برای اولین بار ملاقات می کنید یک رسم پذیرفته شده است ، اما موقعیت هایی وجود دارد که پیشقدم شدن در این کار عاقلانه نیست . با در نظر گرفتن این که محکم دست دادن نشانه خوش آمد گویی است ، قبل از انجام این کار پرسیدن چند سوال از خودتان بسیار مهم است . آیا واقعاً من خوش آمده ام ؟ آیا این شخص از دیدن من خوشحال است ؟ به کارآموزان فروشنده‌گی آموزش داده می شود که اگر با یک خریدار که بدون قرار قبلی ملاقات می کنند در دست دادن پیشقدم شوند ، ممکن است یک احساس منفی در او بوجود آید و مجبور به انجام کاری شود که نمی خواهد . در چنین مواردی بهتر است که منتظر پیشقدم شدن طرف مقابل ماند ، و اگر او پیشقدم نشود بهتر است به سر تکان ادن به علامت احوالپرسی اکتفا کرد .

سبک های دست دادن

سبک کف دست رو به پایین تهاجمی ترین سبک دست دادن است زیرا شانس رابطه برابر را به طرف مقابل نمی دهد این سبک در مردان پرخاشگر و سلطه جویی متداول است که همیشه در این کار پیشقدم می شوند و دیگران را مجبور به اتخاذ وضعیت متواضع می کنند (شکل ۲۶) .



شکل ۲۶ - کف دست رو به پایین



شکل ۲۷ - خشی کردن حالت فوق

چندین روش برای مقابله با این سبک دست دادن وجود دارد. شما می توانید از تکنیک قدم برداشتن به سمت راست که در بالا توضیح داده شد استفاده کنید (شکل های ۲۵ تا ۲۳) ، اما بعضی وقتها به دلیل قوی بودن و محکم دست دادن طرف مقابل، این کار مشکل است . یک روش ساده برای این کار، گرفتن روی دست طرف مقابل و تکان دادن آن است (شکل ۲۷)

با این روش شما طرف غالب محسوب می شوید و در حالیکه دست شما بر روی دست او قرار داشته و کف دست شما به سمت پایین است کنترل دست طرف مقابل را به دست می گیرید . البته چون این روش دست دادن گستاخانه است در کاربرد آن باید بسیار محتاط بود .

دست دادن دستکشی بعضی اوقات دست دادن سیاستمدار نامیده می شود . فرد پیشقدم سعی می کند در طرف مقابل این احساس را القا کند که او قابل اعتماد و صادق است ، اما وقتی از این تکنیک برای کسی استفاده کنید که تازه ملاقات کرده اید ، ممکن است تاثیر معکوس داشته باشد در این حالت آن فرد مظنون و محتاط می شود . این سبک دست دادن باید فقط با کسانی به کار رود که آنها را به خوبی می شناسید .

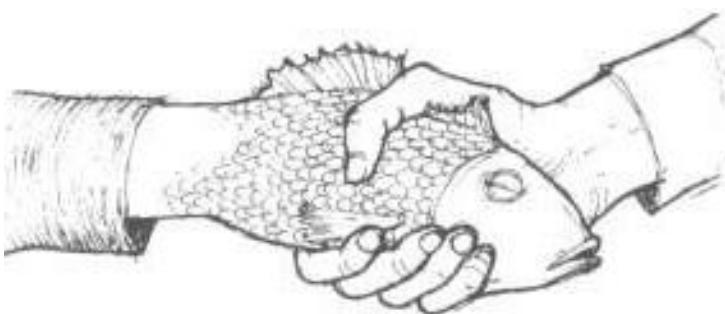
شاید هیچ نوع دست دادن به اندازه نوع ماهی مرده (dead fish) (بویژه هنگامی که دست سرد و مرطوب باشد کسل کننده نیست . این نوع دست دادن عمدتاً به این دلیل که کف دست به راحتی می تواند به سمت بالا بر گردانده شود نشانه شخصیت ضعیف فرد است . شگفت انگیز اینکه بسیاری از افراد که از این نوع دست دادن استفاده می کنند از مفهوم آن بی خبرند (شکل ۲۹) .



شکل ۲۸ - دست دادن به حالت دستکشی



مائو رهبر چین و نیکسون رئیس جمهور آمریکا



شکل -۲۹- دست دادن به حالت ماهی مرد

دست دادن « انگشت خرد کن » مشخصه انسانهای متجاوز و مهاجم و خشن است متأسفانه هیچ روش موثری برای مقابله با این نوع دست دادن وجود ندارد. هدف اصلی این دست دادن دور نگاه داشتن طرف مقابل از ورود به حوزه صمیمی آن فرد است . البته این نوع دست دادن ممکن است توسط افرادی که در مناطق دور افتاده روستایی پرورش یافته و فاصله شخصی بزرگی دارند به کار گرفته شود . اما

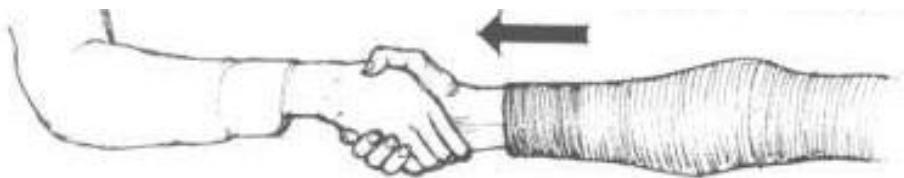
روستاییان در هنگام دست دادن معمولاً کمی به جلو خم شده و یا روی یک پای خود می ایستند.



شکل ۳۰ - دست دادن خرد کننده

گرفتن نوک انگشتان فرد مقابل نوع دیگری از دست دادن است که اگر چه ممکن است بنظر آید که کاربر آن نسبت به طرف مقابل علاقمند و مشتاق است ، اما در حقیقت اعتماد به نفس کافی ندارد . هدف اصلی این نوع دست دادن هم دور نگاه داشتن فرد مقابل در یک فاصله مناسب از خود است .

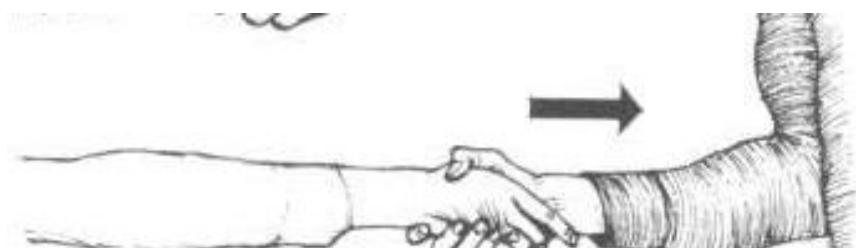
کشیدن دست طرف مقابل به سمت خود می تواند به یکی از دو معنی زیر باشد. یا کاربر این نوع دست دادن ، تنها هنگامی احساس امنیت می کند که در فضای شخصی خود باشد، و یا از فرهنگی می آید که در آن حوزه صمیمی کوچک است و به نظر خود معمولی رفتار می کند .



شکل ۳۱- دراز کردن دست به سوی فرد مقابل



شکل ۳۲- گرفتن نوک انگشتان



شکل ۳۳- کشیدن دست فرد مقابل

هدف از دست دادن با دو دست نشان دادن صمیمیت ، اعتماد و عمق احساسات نسبت به طرق مقابل است. در اینجا به دو نکته مهم باید توجه داشت، اول: از دست

چپ برای انتقال بیشتر احساسات به طرف مقابل استفاده می کنیم و میزان آن بستگی دارد که دست چپ خود را در کجای دست راست طرف مقابل (مچ ، ساعد ، بازو و یا شانه) قرار می دهیم . بعنوان مثال گرفتن آرنج (شکل ۳۵) نشان دهنده احساسات بیشتری از گرفتن مچ (شکل ۳۴) است و گرفتن شانه (شکل ۳۷) احساسات عمیق تری از گرفتن بازو (شکل ۳۶) را نشان می دهد .



شکل ۳۴ - گرفتن مچ



شکل ۳۵ - گرفتن آرنج



یاسر عرفات رهبر فلسطین و تونی بلر نخست وزیر انگلیس

دوم : استفاده از دست چپ بیانگر ورود به حوزه صمیمی طرف مقابل است . در مجموع گرفتن مچ و آرنج طرف مقابل بین دوستان نزدیک و بستگان قبل قبول است گرفتن بازو و شانه بین اشخاصی قبل قبول است که رابطه عاطفی عمیقی داشته باشند . سیاستمداران برای وامود کردن به داشتن علاقه شدید به مردم معمولاً با رای دهنده‌گان از این نوع دست دادن استفاده می‌کنند .



شکل ۳۶- گرفتن شانه



شکل - ۳۷- گرفتن بازو



جورج بوش رئیس جمهور آمریکا و تونی بلر نخست وزیر انگلیس

فصل چهارم

حالت های دست و بازو

مالیدن کف دستها به همدیگر

مالیدن کف دستها به همدیگر روشی است که مردم به زبان غیر کلامی انتظارات مثبت خود را بیان می کنند کسی که تاس می ریزد آن را به نشانه انتظار برنده شده در کف دستهای خود می مالد ، مجری برگزاری جلسات دستهای خود را به هم مالیده و اعلام می کند مشتاقانه منتظر شنیدن صحبت های سخنران بعدی هستیم ، پیشخدمتی که سر میز شما می آید و کف دستهایش را به هم می مالد انتظار دریافت انعام دارد .



شکل ۳۸ - آیا هیجان انگیز نیست؟

سرعت مالیدن کف دستها به هم نشان می دهد که او انتظار دارد چه کسی از این نتایج مثبت بهره ببرد . فرض کنید می خواهید خانه ای بخرید و به یک دفتر معامله املاک مراجعه می کنید ، پس از توصیف منزل مورد نظر خود ، اگر نماینده دفتر

دستهای خود را به سرعت به هم مالیده و بگوید یک مورد مناسب برای شما دارم ، نشانه این است که شما از این معامله سود خواهید برد . اما اگر کف دستهایش را به آرامی به هم بمالد به این مفهوم است که فروشنده از این معامله سود خواهد برد و این معامله به نفع شما نیست . البته باید همیشه موقعیت را در نظر داشت مثلاً اگر کسی در سرمای زمستان در ایستگاه اتوبوس دستهای خود را به هم بمالد مفهوم آن گرم کردن خود است .

مالیدن انگشت شست به انگشت های دیگر یا انگشت اشاره معمولاً به معنی انتظار دریافت پول تفسیر می شود . این کار معمولاً توسط فروشنده‌گانی انجام می شود در حالیکه به مشتریان خود مثلاً می گویند من 40 درصد زیر قیمت به تو می فروشم و یا کسی که می خواهد از دوستش پول قرض بگیرد قصد پس دادن آن را ندارد .

دست های در هم گره خورده

در ابتدا به نظر می رسد که این حالت نشانه اعتماد به نفس است زیرا اکثر کسانی که از این حالت استفاده می کنند لبخند می زنند و شاد بنظر می رستند اما در بعضی مواقع این حالت می تواند نشانه درماندگی یا نگرش خصمراه باشد .



شکل ۳۹ - دستهای در هم گره خورده

این حالت سه وضعیت اصلی دارد؛ دستان در هم گره خورده در جلوی صورت (شکل ۳۹)، دستهایی که روی میز قرار دارد (شکل ۴۰)، و دستهایی که در جلوی شما آویزان است (شکل ۴۱).



شکل ۴۰- دستهای گره کرده در حالت روی میز



شکل ۴۱- دستهای گره کرده در حالت افتاده

بنظر می رسد که همچنین رابطه ای بین ارتفاعی که دستها نگه داشته می شوند و شدت حالت منفی شخص وجود داشته باشد ؛ به این معنی که کترل کسی که دستانش را بالا نگه داشته (شکل ۳۹) مشکل تر از کسی است که دستانش پایین است (شکل ۴۰)

دستهای برج مانند

همانطور که قبلاً گفته شد حالت‌های بدنی به صورت گروهی به کار می روند ، و در تفسیر آنها باید مجموع این حالتها و موقعیتی که در آنها اتفاق می افتد را در نظر گرفت . این حالت می تواند به عنوان یک استثناء در نظر گرفته شود زیرا معمولاً به طور مستقل جدا از دیگر حالتها به کار می رود در حقیقت افراد دارای اعتماد به نفس ، ما فوق یا کسانی که بسیار کم از زیان بدن استفاده می کنند این حالت را به کار می برنند . مدیران معمولاً در هنگام دادن دستورات به زیر دستان خود از این حالت استفاده می کنند .

این حالت دو شکل دارد : برج افراسته یا رو به بالا (شکل ۴۲) که معمولاً در هنگام بیان دیدگاهها و عقاید به کار می رود ؛ و برج رو به پایین (شکل ۴۳) که معمولاً در هنگام گوش دادن به صحبت های دیگران استفاده می شود . زنان معمولاً از برج رو به پایین و مردان از برج رو به بالا استفاده می کنند اگر در هنگام استفاده از حالت برج رو به بالا (شکل ۴۲) سر به سمت عقب کشیده شده باشد نشانه غرور و تکبر است .



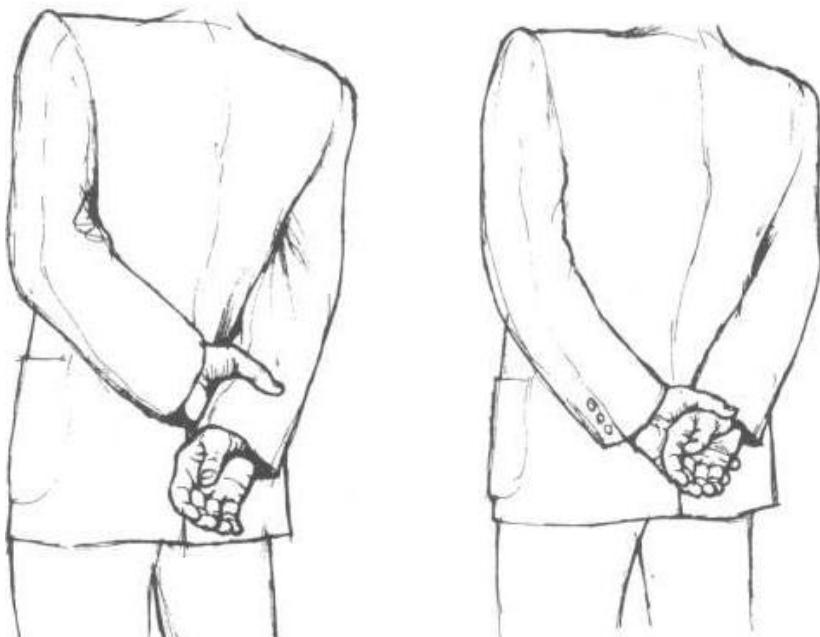
شکل ۴۲ - برج افراشته



شکل ۴۳ - برج رو به پایین

گرفتن مج ، دست و بازو

معروف است که خانواده سلطنتی انگلستان عادت دارند در هنگام راه رفتن سر خود را بالا گرفته چانه خود را به جلو داده و با یک دست ، دست دیگر را در پشت سر بگیرند . این حالت در بین افراد دیگری از جامعه هم متداول است ، به عنوان مثال برخی پلیس های در حال گشت زدن ، مدیران مدرسه در حال قدم زدن در حیاط مدرسه ، افسران عالیرتبه نظامی و افراد قدرتمند دیگر نیز به کار می رود .



شکل های ۴۴- و ۴۵- حالت های برتری و اعتماد به نفس



شکل ۴۶ - اعتماد به نفس

بنابراین این حالت نشان دهنده برتری و اعتماد به نفس شخص می باشد . علاوه بر این ، این حالت به کاربران اجازه می دهد تا شکم و ، سینه خود را که دلالت از بی باکی دارد به دیگران نشان دهند تجربه نشان داده است که اگر زمانی که شما در موقعیت های اضطراب آور بوده و تحت فشار عصبی قراردارید از این حالت استفاده کنید احساس آرامش و اعتماد به نفس کرده و از فشار روانی خلاص می شوید .

جلوه های شست

در کف بینی ، شست نشانه قدرت شخصیت و اراده است و استفاده شست ها در زبان غیر کلامی با این موضوع موافقت دارد . استفاده از آنها نشانه سلطه ، برتری و حتی تهاجم است ؛ حالت شست یک حالت ثانویه بخشی از یک مجموعه است .

جلوه های شست نشانه های مثبتی هستند، حتی در مواردی که توسط یک مدیر خونسرد در برخورد با زیر دستانش مورد استفاده قرار گیرد. این حالت همچنین در بین افرادی که لباسهای گران قیمت می پوشند متداول است.

شست ها ، نشان دهنده برتری بوده و حتی زمانی که با پیام های کلامی کاملاً متناقض همراه باشند به اندازه کافی روشن و گویا هستند . به عنوان مثال وکیل مدافعی را در نظر بگیرید که در حالیکه یقه خود را با دست گرفته و سر خود را به عقب خم کرده (شکل ۴۸) رو به هئیت منصفه کرده و می گوید « خانمهای آقایان با کمال تواضع از شما تقاضا می کنم » این سخنان بازتی که او گرفته کاملاً متناقض است و هئیت منصفه احساس خواهد کرد که او در حرف هایش صداقت ندارد .



شاهزاده چارلز ولی‌عهد انگلیس

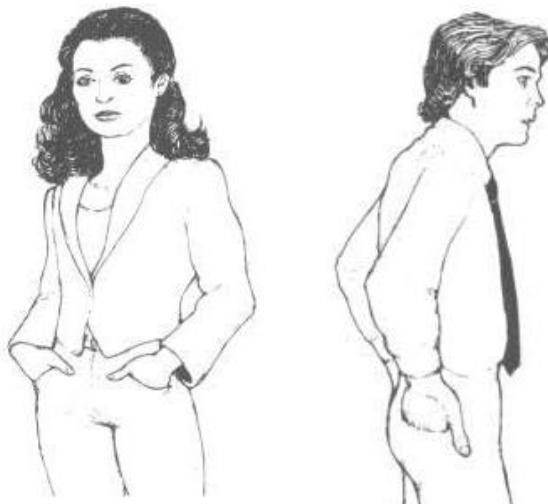


شکل ۴۷ - فرو کردن دستها در جیب



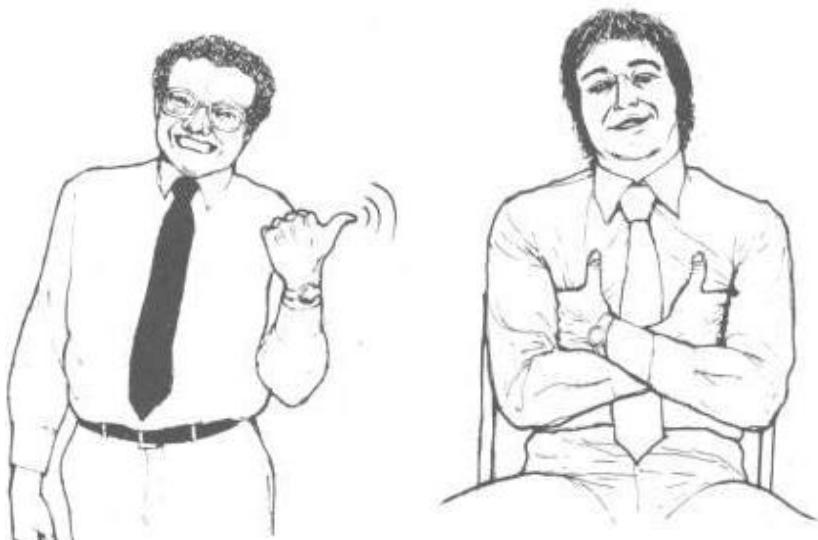
شکل ۴۸ - "به نظر من"

انگشت های شست معمولاً از جیب افراد بیرون می ماند ، بعضی وقتها این انگشت ها (شکل ۴۹) به شیوه ای پنهان کارانه برای پنهان کرن نگرش سلطه جویانه فرد مورد نظر در جیب عقب فرو می رود . زنهای سلطه جو و پرخاشگر هم از این حالت استفاده می کنند (شکل ۴۹)



شکل ۵۰ - حالت برتری طلبی شکل ۴۹ - دست ها در جیب

دستهای زیر بغل در حالیکه انگشت ها به سمت بالا قرار دارد حالت متداول دیگری است . این حالت یک نشانه دو گانه است که شامل یک حالت دفاعی یا منفی (دستهای زیر بغل) به اضافه یک حالت برتری طلبی (شست های رو به بالا) است (شکل ۵۱) شست همچنین می تواند به عنوان نشانه ای برای مسخره کردن و بی احترامی به کار رود ، در این حالت شست برای اشاره یه یک شخص دیگر به کار می رود (شکل ۵۲) بعنوان مثال هنگامی که یک مرد به طرف دوستش خم شده و در حالیکه با انگشت شست به همسرش اشاره می کند و می گوید می دونی ، زنها همه مثل هم هستند ، قصد او مسخره کردن همسرش است . بنابراین با شخصت به زنان اشاره کردن ، به ویژه توسط یک مرد آزار دهنده است . این حالت در بین زنان زیاد معمول نیست ، اگر چه بعضی اوقات برای اشاره به شوهر خود یا کسانی را که دوست ندارند استفاده می شود .



شکل ۵۱ - دستهای زیر بغل شکل ۵۲ - اشاره انگشت به منظور تمسخر

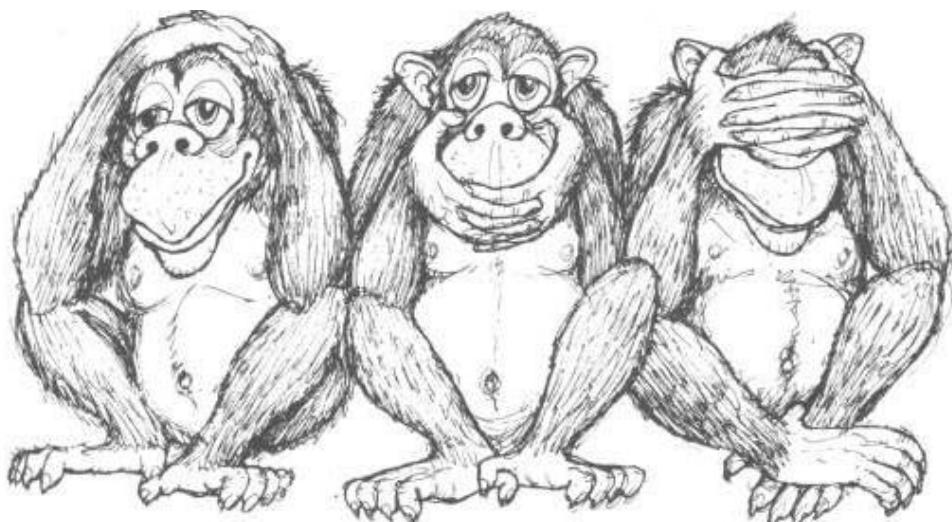
فصل پنجم

حالت های دست به چهره

گول زدن ، شک کردن ، دروغ گفتن

چگونه می توانید بفهمید که کسی دارد دروغ می گوید؟ تشخیص حالت گول زدن غیر کلامی یکی از مهمترین مهارت‌هایی است که می توان یاد گرفت. (شکل ۵۳) سه حالت رایج در چنین حالت هایی را نشان می دهد وقتی که ما حرفهایی غیر واقعی می شنویم معمولاً با دست گوشاهای خود را می پوشانیم ، وقتی سخن دروغی را به زبان می آوریم با دست دهان خود را می گیریم ، وقتی نمی خواهیم شاهد دیدن صحنه ای ناخوشايند باشيم با دست چشمان خود را می پوشانیم . کودکان اين کارها را آشکارا انجام می دهند ، اما هر چه انسان بزرگتر می شود ، حالتهای دست به چهره پیچیده تر و غیر آشکارتر شده ، اما باز هم در هنگام دروغ گفتن اتفاق می افتد. گول زدن همچنین می تواند به معنی شک ، تردید ، دروغ گویی و اغراق باشد .

همیشه وقتی کسی دست خود را به چهره می گذارد نشانه دروغ گویی نیست . این عمل ممکن است نشان دهنده این باشد که شخص در حال گول زدن شما است. برای اثبات شک خود باید به مشاهده بیشتر مجموعه حالتها ادامه دهید . در حقیقت نباید حالت دست به چهره را به تنها یی مورد تفسیر قرار داد . محققین آمریکایی متوجه شدند که پرستارانی که درباره سلامتی بیماران خود به آنها دروغ می گفتند بیشتر از پرستارانی که حقیقت را به بیماران خود می گفتند از حالت دست به چهره استفاده می کردند .



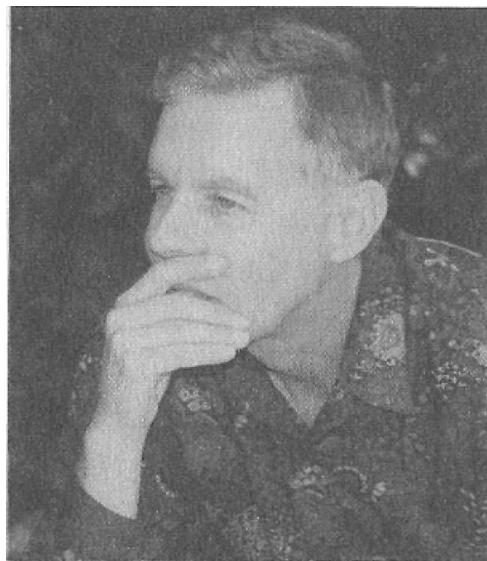
شکل ۵۳ - چیز های بد را نبینیم، نگوییم، و نشنویم

نگهبان دهان

نگهبان دهان یکی از محدود حالت‌هایی است که در بزرگسالان نیز به اندازه کودکان آشکار است . دست دهان را می پوشاند و شست بر روی گونه فشار داده می شود در حالیکه مغز در حالت نیمه هوشیار به آن یاد می دهد تا بکوش سخنان گول زننده را سرکوب کند (شکل ۵۴) . بعضی وقتها ممکن است این حالت با چند انگشت بر روی دهان یا حتی یک مشت بسته بر روی دهان اجرا شود ، اما معنی آن یکسان است . حالت نگهبان دهان باید با حالت ارزیابی که در فصل بعد مورد بررسی قرار خواهد گرفت اشتباه شود . بسیاری از افراد سعی می کنند حالت نگهبان دهان را با یک سرفه دروغین پنهان کنند .



شکل ۵۴- محافظه دها



اگر کسی که مشغول صحبت کردن است از این حالت استفاده کند ، نشان دهنده دروغگویی او است. اگر در حالیکه به سخنان شما گوش می کند دهان خود را با دست پوشاند ، نشان می دهد که او احساس می کند شما دارید دروغ می گویید . یکی از ناخوشایند ترین صحنه ها برای یک سخنران این است که ببیند شنوندگان از

این حالت استفاده کرده اند . در چنین حالتی باید به سخنان خود پایان داد ، و یا اینکه از آنها خواست تا اگر انتقادی یا اعتراضی به سخنان شما دارند ابراز کنند یا اگر سوالی دارند پرسند.

لمس کردن بینی

لمس کردن بینی در واقع یک شکل پیشرفتی پنهان کردن حالت نگهبان دهان است . این حالت ممکن است از چند مالش آرام بینی و یا یک لمس سریع تقریباً غیر قابل تشخیص آن، تشکیل شده باشد . برخی خانمها برای پاک نشدن آرایش چهره خود با احتیاط چند ضربه آرام به بینی خود می زنند . یک توضیح برای من علت لمس کردن بینی این است که ، در حالیکه فکر منفی وارد مغز می شود ، حالت نمیه هوشیار مغز به دست دستور می دهد تا جلوی دهان را بگیرد اما در آخرین لحظه برای اینکه این عمل کمتر مشهود باشد ، دست از سمت چهره دور شده و به جای آن بینی با سرعت لمس می شود .

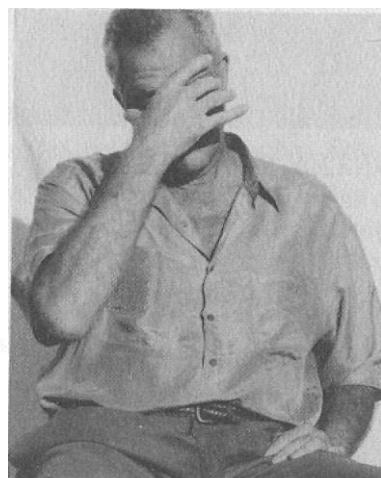
توضیح دیگر این است که دروغگویی باعث احساس سوزش در پایانه های عصبی بینی شده و خاراندن بینی بدین علت است . اما غالباً سوال می شود اگر کسی واقعاً بینی اش بخارد چه ؟ پاسخ این است که کسی که بینی اش بخارد برای برطرف کرن خارش آن با فشار بینی خود را می مالد و یا می خاراند ، اما در حالت دروغگویی این مالیدن با خاراندن بینی بسیار سبک است . این حالت هم مثل حالت نگهبان دهان می تواند هم توسط گوینده و هم توسط شنونده مورد استفاده قرار گیرد .



شکل ۵۵- لمس کردن بینی

مالیدن چشم

این حالت در واقع تلاش مغز برای جلوگیری از دیدن اعمال ناشایست از قبیل حقه بازی ، دروغ گویی و شک است. انسان ها معمولاً در هنگام دروغ گویی چشمهاي خود را شدیداً می مالند و اگر دروغ خیلی بزرگ باشد معمولاً چشمان خود را به نقطه ای دور و یا به کف اطاق می دوزند .



شکل ۵۶- مالیدن چشم

خاراندن گوش

این حالت در واقع کوششی از جانب مغز برای جلوگیری از شنیدن کلمات ناصحیح است (شکل ۵۷). این حالت شکل تغییر یافته دو دست روی گوش گذاشتن کودکان است . گونه های دیگری از مالیدن گوش شامل فرو کردن انگشت در سوراخ گوشها یا خم کردن لاله گوش بر روی سوراخها و پوشاندن آنهاست . حالت آخر نشانه این است که شنونده به اندازه کافی گوش داده و دیگر تمایلی به گوش دادن ندارد و در عوض می خواهد صحبت کند .



شکل ۵۷ - خاراندن گوش

خاراندن گردن

در این حالت انگشت اشاره دستی که با آن می نویسید ناحیه زیر گوش و یا یک طرف گردن را می خاراند . نکته جالب این است که شخص معمولاً حدود پنج بار این کار را تکرار می کند . این حالت نشانه ای از شک و تردید است و معمولاً

مشخصه افرادی است که می گویند « مطمئن نیستم موافق باشم ». این حالت به ویژه هنگامی که زبان کلامی آن را نقص کند ، مثلاً وقتی شخصی می گوید می فهمم چه احساسی دارید بسیار جالب است .



شکل ۵۸ - خاراندن گردن در هنگام تردید

کشیدن یقه

تحقیق نشان داده است که دروغ گفتن باعث ایجاد نوعی احساس سوزش و خارش در ناحیه صورت و گردن می شود و برای فرو نشاندن آن به مالیدن یا خاراندن آن قسمت نیاز است . بنظر می رسد که این دلیل قانع کننده ای باشد برای اینکه چرا برخی افراد هنگامی که دروغ می گویند یقه خود را می کشنند . در واقع وقتی کسی دروغ بگوید و متوجه شود که به او شک کرده اند در ناحیه گردن عرق می کند . البته کشیدن یقه در هنگام خشم شدید و درماندگی هم به منظور راحت تر نفس کشیدن به کار می رود .



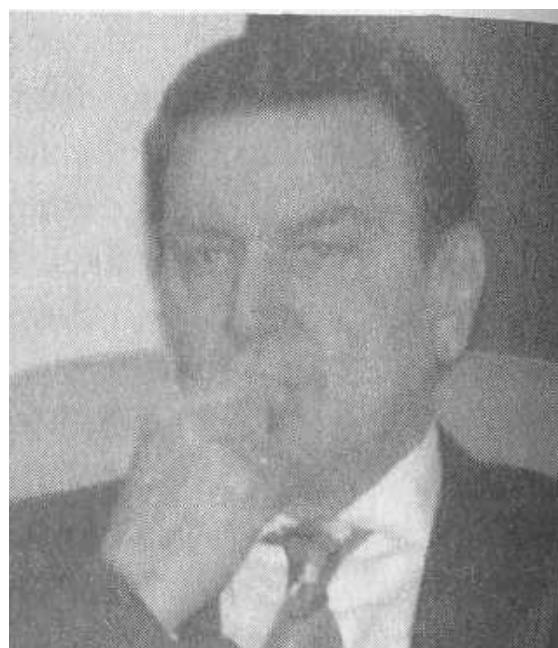
شکل ۵۹ - کشیدن یقه در هنگام خشم و درماندگی

انگشتان در دهان

انگشتان معمولاً موقعي که انسان زیر فشار باشد در دهان گذاشته می شوند . اين حالت در واقع يك تلاش ناخود آگاه برای احساس امنيت به شيوه کودکی است که سينه مادر خود را می مکد . کودکان و نوجوانان انگشت شست خود را جايگرین سينه مادر می کنند و بزرگسالان چيزهایی از قبیل سیگار ، پیپ ، قلم را علاوه بر انگشتان خود در دهان قرار می دهند . در حالیکه بیشتر حالت های دست بر دهان نشانه دروغگویی و گول زندگی است ، اما گذاشتن انگشت در دهان نشان دهنده نیاز درونی به امنیت خاطر و اطمینان است . در هنگام بروز چنین حالتی باید به فرد مورد نظر اطمینان خاطر و آرامش داد (شکل ۶۰)



شكل ٦٠ – فقدان احساس امنيت و اطمئنان خاطر



حسنى مبارك رئيس جمهور وقت مصر

تفسیر درست و تفسیر غلط

توانایی تفسیر دقیق حالت های دست بر چهره در شرایط معین نیازمند صرف زمان و مشاهده بسیار است. ما می توانیم با اطمینان فرض کنیم زمانی که یک شخص یکی از حالت های دست بر چهره را استفاده می کند یک فکر منفی به ذهنش خطرور کرده است . اما سئوال این است که این فکر منفی چیست ؟ این فکر می تواند شک ، نیرنگ ، تردید ، اغراق ، بدینی و یا دروغگویی باشد مهارت واقعی ، تفسیر توانایی درکی نشانه های منفی است . بهترین کار که می توان در این مورد انجام داد تجزیه و تحلیل حالتیابی است که قبل از حالت دست بر چهره می آیند و تفسیر این حالت با توجه به آن حالتهاست . به عنوان نمونه ، یکی از دوستان من که با هم شترنج بازی می کنیم وقتی که از حرکت دادن مهره ای مطمئن نیست گوش خود را می مالد یا بینی خود را لمس می کند . اخیراً من متوجه حالتیاب دیگری از او شدم که می توانم تفسیر کرده و به نفع خودم از انها استفاده کنم . من کشف کردم که هر گاه من مهره ای را لمس می کنم تا آن را حرکت دهم فوراً حالتیابی را به خود می گیرد که نشان می دهد درباره حرکت من چه فکری می کند . اگر او در صندلی بشیند و به صندلی تکیه کند (اعتماد به نفس) ، می توانم تصور کنم که حرکت مرا پیش بینی کرده و ممکن است درباره حرکت خلاف آن هم فکر کرده باشد . اگر به محض اینکه من مهره ام را لمس می کنم ، او دهان خود را پوشاند ، یا بینی یا گوش خود را بمالد ، به این معنی است که او در مورد حرکت من یا حرکت خودش یا هر دو آنها تردید دارد . این به این معنی است که هر چقدر بتوانیم حرکات بیشتری بعد از واکنش منفی او انجام دهم ، به همان میزان شناس موفقیت من بیشتر است .

حالت های گونه و چانه

گفته می شود یک گوینده خوب کسی است که به طور غریزی می داند چه وقت شنوندگان او مشتاق به شنیدن صحبت هایش هستند و چه موقع خسته شده اند و باید حرف هایش را قطع کند. یک فروشنده خوب احساس می کند که آیا خریدار احتمالی از کالای مورد نظر خوشش آمده یا خیر . حالت های دست به گونه و دست به چانه می تواند به فروشنده بفهماند که او موفق بوده است یا خیر .

خستگی

وقتی که شنونده ای دست خود را زیر چانه خود می گذارد نشانه این است که از سخنان گوینده خسته شده و این تلاش برای بالا نگه داشتن سر و جلوگیری از خواب رفتن است . خستگی مفرط و بی علاقگی به سخنان گوینده زمانی مشهود است که سر به طور کامل روی دست قرار گرفته باشد (شکل ۶۱) و شدیدتر از آن هنگامی است که سر بر روی میز قرار گرفته و فرد خرناس بکشد .



شکل ۶۱ - کسالت و خستگی مفرط

زدن با انگشتان بر روی میز و زدن کف پا به زمین گاهی اوقات توسط سخنرانان حرفه ای به غلط به عنوان خستگی تفسیر می شود ، اما در حقیقت این ها نشانه های اهمیت اند . زمانی که شما به عنوان گوینده متوجه این علائم شدید ، باید کاری کنید تا توجه این افراد را به سخنان خود جلب کنید تا مانع تاثیر منفی این حرکات بر دیگران شوید . مخاطبینی که نشانه های خستگی و بی قراری را با هم از خود نشان می دهند به این مفهوم است که گوینده باید به صحبت های خود خاتمه دهد . قابل توجه است که سرعت زدن بر روی میز یا کف اطاق با میزان بیقراری شخص ارتباط دارد هر چقدر این سرعت بیشتر باشد میزان بی قراری او بیشتر است .

ارزیابی

ارزیابی با گذاشتن دست به حالت بسته بر روی گونه در حالیکه انگشت اشاره رو به بالا قرار دارد نشان داده می شود (شکل ۶۲). اگر شخصی علاقه خود به گوش دادن را از دست بدهد اما به خاطر ادب بخواهد وانمود کند که علاقمند به گوش دادن است ، این وضعیت مقداری تغییر کرده و چانه بر روی کف دست قرار می گیرد (شکل ۶۱). نشانه علاقه و توجه واقعی زمانی است که دست بر روی گونه قرار بگیرد ، نه آنکه سر بر روی دست . زمانی که انگشت اشاره به طور عمودی رو به بالا بر روی گونه قرار گرفته و انگشت شست بر زیر چانه باشد ، شنونده دیدی منفی و یا انتقادی نسبت به گوینده یا موضوع او دارد . ممکن است انگشت اشاره به عنوان تداوم افکار منفی غالباً بر روی چشم گذاشته شده یا آن را بمالد . از انجایی که حالت فرد بازتاب دهنده نگرش اوست ، هر چه این حالت بیشتر ادامه یابد ، دیدگاه منفی بیشتر باقی خواهد ماند . وجود این حالت در بین شنوندگان نشانه این است که گوینده باید فوراً اقدامی مناسب برای جلب توجه شنوندگان و یا پایان دادن

به سخرا^{نی} خود انجام دهد . یک عمل ساده مثل دادن چیزی به شنونده می تواند باعث تغییر این وضعیت شود . این حالت اغلب با حالت علاقمندی اشتباه می شود ، اما قرار گرفتن چانه بر روی انگشت شست که مشخصه حالت انتقادی است تفاوت را آشکار می سازد (شکل ۶۳)



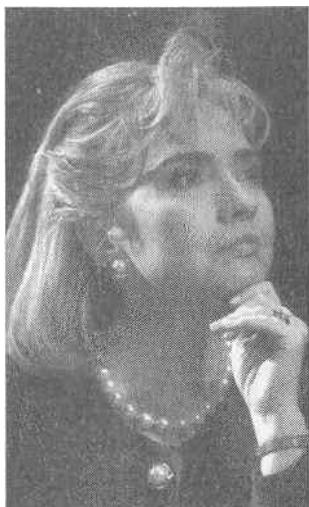
شکل ۶۲ - ارزیابی علاقه مندانه



شکل ۶۳ - نشانه افکار منفی

ضربه زدن به چانه

اگر قرار است برای گروهی از مردم سخنرانی کنید ، در حالیکه ایده ای را مطرح می کنید آنها را به دقت تماشا کنید ، چیز جالبی خواهید دید . اکثریت قریب به اتفاق شنوندگان یک دست خود را به طرف چهره خود آورده و شروع به بروز حالت های ارزیابی خواهند کرد . وقتی که به قسمت نتیجه گیری سخنرانی خود می رسید و از آنها می خواهید که پیشنهادها و انتقادهای خود را مطرح کنند حالت های ارزیابی از بین خواهد رفت . یک دست به سمت چانه خواهد رفت و حالت ضربه زدن به چانه شروع خواهد شد . این ضربه زدن به چانه به این مفهوم است که شنونده در حال تصمیم گیری است . اگر به عنوان مثال به دنبال این حالت دستها و پاها بر روی هم قرار بگیرند و شنونده به پشتی صندلی تکیه دهد این زبان غیر کلامی به معنی « نه » است اما اگر شنونده در حالی که نشسته به سمت جلو متایمیل شود به معنی « آری » است .



شکل ۶۴ - حالت تصمیم گیری زنانه هیلاری کلینتون وزیر خارجه امریکا



شکل ۶۵ - حالت تصمیم گیری مردانه

انواع حالت های تصمیم گیری

افراد عینکی در هنگام تصمیم گیری به جای ضربه زدن به چانه ممکن است عینک را از چهره برداشته و یک دسته آن را در دهان خود قرار دهند. کسی که پیپ می کشد ممکن است در این هنگام پیپ خود را در دهان قرار دهد که نشانه این است که او از تصمیم خود مطمئن نیست و این عمل مانع تصمیم گیری فوری او می شود. از آنجاییکه حرف زدن با دهان پر عادت خوبی نیست، گذاشتن چیزی در دهان میتواند توجیه خوبی برای فرار از تصمیم گیری فوری باشد.

ترکیب حالت های دست بر چهره

بعضی وقتها حالت های خستگی، ارزیابی و تصمیم گیری با هم بروز می کنند، که هر یک از آنها بخشی از افکار فرد را نشان می دهد. (شکل ۶۶) نشان می دهد که

حال ارزیابی و تصمیم گیری با هم انجام می شود . این فرد در حالیکه پیشنهاد مطرح شده را ارزیابی می کند ، در همان حال مشغول تصمیم گیری است. وقتی که این فرد توجه خود را نسبت به گوینده از دست می دهد، سر او به تدریج بر روی چانه قرار می گیرد (شکل ۶۷).

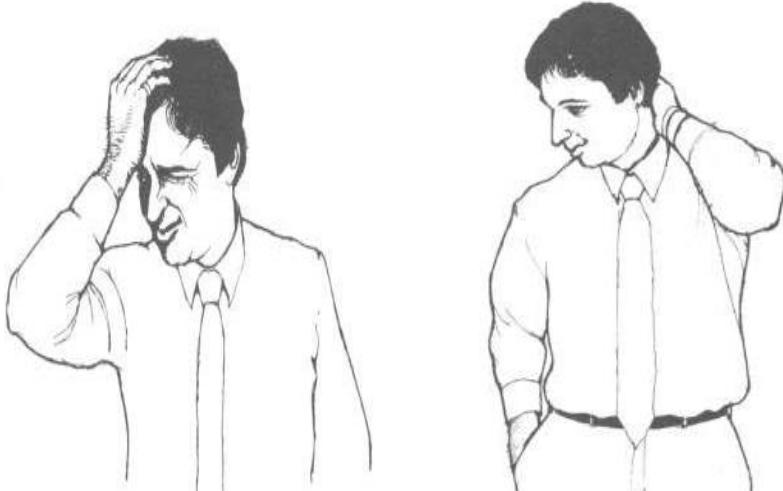


شکل ۶۶ - ارزیابی / تصمیم گیری شکل ۶۷ - ارزیابی / تصمیم گیری / کسالت

خاراندن سر و ضربه زدن به آن

یکی از حالت‌های رایج در هنگام دروغ گفتن، مالیدن پشت گردن با کف دست است. شخصی که در حال دروغ گفتن است معمولاً از نگاه کردن به دیگران طفره رفته و به پایین نگاه می کند. البته این حالت به هنگام عصبانیت و درماندگی هم به کار می رود. البته در این حالت ابتدا فرد مورد نظر با کف دست خود ضربه ای به پشت گردن زده و سپس شروع به مالیدن آن می کند . تصور کنید که مدیری از کارمند خود می خواهد که کاری را انجام دهد و کارمند فراموش می کند. وقتی

مدیر از کارمند می پرسد که نتیجه چه شد ؟ کارمند فراموشکاری خود را با زدن ضربه ای با کف دست به سر خود (پیشانی یا پشت گردن) نشان می دهد ، گویی که به طور نمادین خود را تنبیه می کند. اگر چه زدن بر سر فراموشکاری را نشان می دهد ، اما همچنین نشاندهنده احساسی است که آن فرد نسبت به شما و موقعیت خودش دارد . اگر او به پیشانی خود ضربه بزند (شکل ۶۹) نشانه این است که ترسی از این وضعیت ندارد ، اما اگر ضربه را به پشت گردن خود بزند نشانه این است که از عواقب این فراموشی می ترسد. کسانی که بنابر عادت پشت گردن خود را می مالند بیشتر دیدگاههای منفی و انتقادی دارند ، و کسانی که پیشانی خود را می مالند بیشتر انسان های سرخوش و بی خیال هستند.



شکل ۶۹ - اوه نه، دوباره نه

شکل ۶۸ - تظاهر به درد در گردن

فصل ششم

حالت‌های دست ها

حالت‌های دست‌های تا شده

پنهان شدن در پشت مانع یک واکنش معمولی انسانی است که در اوایل دوران کودکی به منظور محافظت از خود یاد می‌گیریم. ما به عنوان یک کودک در هنگام تهدید در پشت اجسامی از قبیل میز، صندلی، مبلمان و همچنین دامن مادر خود پنهان می‌شویم. در حالیکه بزرگتر می‌شویم، این رفتار پنهان شدن پیچیده‌تر شده و در حدود شش سالگی که پنهان شدن پشت اجسام مادی قابل قبول نیست، یاد می‌گیریم تا در موقعیت تهدید دست‌های خود را محکم بر روی سینه خود به حالت تا شده قرار بدهیم. در دوران نوجوانی می‌آموزیم که این حالت را با شل کردن دستها همراه با پاهای خم شده کمتر آشکار سازیم.

در حالیکه بزرگتر می‌شویم حالت خم کردن دستها بر روی سینه (دست زیر بغل گذاشتن) را بسیار به کار می‌بریم تا جاییکه برای دیگران زیاد مشخص نباشد. با خم کردن یک یا هر دو دست بر روی سینه مانع ایجاد می‌شود که در اصل تلاشی است برای دور کردن تهدیدها یا دفاع در برابر شرایط ناخوشایند. یک چیز قطعی است، و آن اینکه وقتی کسی عصبی بوده و یا افکار منفی و دفاعی دارد، دست‌های خود را محکم بر روی سینه خود تا می‌کند، نشانه‌ای که به معنی احساس تهدید است.

در یک تحقیق در آمریکا در مورد وضعیت دست‌های خم شده نتایج جالبی بدست آمد. از گروهی از دانشجویان خواسته شد که در یک سری سخنرانی‌ها شرکت کنند و به آنها دستور داده شد که در هنگام گوش دادن به سخنرانی دست‌های خود را زیر بغل نگذارند، پاهای خود را روی هم نیاندازند، و در حالتی راحت و غیر رسمی

بنشینند . در پایان سخنرانی از هر یک از آنها درباره موضوع سخنرانی و مطالبی که به خاطر می آوردن و نظر شان درباره سخنرانی پرسیده شد . گروه دیگری از دانشجویان هم در این سخنرانی قرار داده شدند ، اما به آنها گفته شد که دستهایشان را محکم بر روی سینه خود تا کنند . نتایج نشان داد که گروهی که دستهای خود را تا کرده بودند ، ۳۸ درصد کمتر از گروه دیگر مطالب را یاد گرفته و به یاد می آورند . این گروه همچنین دیدگاهی انتقادی تر نسبت به سخنرانی داشتند . این تحقیق نشان داد هنگامی که شنونده دستهای خود را خم کرده و بر روی سینه قرار می دهد ، نه تنها افکار منفی بیشتری نسبت به گوینده دارد ، بلکه توجه کمتری هم به مطالب گفته شده می کند . به همین دلیل است که مراکز آموزشی باید صندلی هایی داشته باشند که دسته داشته تا به داشش آموزان امکان دهد تا دستهای خود را روی آنها قرار دهند .

بسیاری از مردم ادعا می کنند دستهای خود را به این دلیل روی سینه یا زیر بغل خود می گذارند چون احساس راحتی می کنند . هر حالتی وقتی با افکار شما هماهنگی داشته باشد راحت است ؛ یعنی اینکه اگر شما افکار منفی و دفاعی داشته باشید در حالت دست زیر بغل احساس راحتی خواهید کرد . به خاطر داشته باشید که در ارتباط های غیر کلامی ، معنی هر پیام به دریافت کننده آن هم بستگی دارد و فقط به فرستنده پیام منحصر نمی شود . ممکن است شما در حالت دست بر سینه و پشت و گردن سیخ احساس راحتی کنید ، اما مطالعات نشان داده است که دریافت این حالت ها منفی است

حالت دست بر سینه استاندارد

در تلاش برای پنهان شدن از یک موقعیت نامطلوب هر دو دست بر روی سینه به حالت تا شده قرار می گیرند . موقعیت های دست بر سینه بسیاری وجود دارد ، اما

در اینجا سه حالت بسیار متداول مورد بررسی قرار می‌گیرد . حالت دست به سینه استاندارد (شکل ۷۰) یک حالت متداول است که تقریباً در همه جای دنیا نشانه حالت منفی و دفاعی است . این حالت معمولاً هنگامی که انسان در محافل عمومی در بین غریب‌ها ، در صفحات ، در آسانسورها یا هر جای دیگر که انسان احساس ناامنی کند بروز می‌کند .

در یک سخنرانی در ایالات متحده ، سخنران عمدتاً به تعدادی از افراد معروف و مورد احترام حاضر در جلسه توهین کرد . بلاfacile پس از توهین لفظی به این انسان های محترم ، اکثریت (۹۰ درصد) افراد حاضر در سالن حالت دستهای تا شده بر روی سینه را به خود گرفتند . این تجربه نشان داد که هر گاه انسان با چیزهایی که می‌شنود موافق نیست این حالت را به خود می‌گیرد . بسیاری از سخنران‌ها به این دلیل که قادر نیستند مفهوم این حالت را در شنوندگان خود درک کنند موفق نبوده اند پیام خود را به آنها منتقل کنند .

هر گاه در ملاقات چهره به یک فرد چنین حالتی را مشاهده کردید باید بدانید چیزی گفته اید که شنونده با آن موافق نیست ، بنابراین ادامه بحث بی معنی است و باید موضوع را عوض کنید . حقیقت این است که زبان غیر کلامی دروغ نمی‌گوید ولی زبان کلامی دروغ می‌گوید . در این موقعیت شما باید علت این واکنش را پیدا کرده و فرد مخاطب را در وضعیت پذیرنده‌گی قرار دهید .



شکل ۷۰- حالت معمول دست بر سینه

یک روش ساده اما موثر برای بر هم زدن این حالت ، دادن یک قلم ، کتاب یا چیزهای دیگری است تا شنونده مجبور شود برای گرفتن آن دست خود را دراز کند. درخواست از شنونده برای خم شدن به سمت جلو و دیدن چیزی هم می تواند مفید باشد . روش دیگر خم شدن به طرف شنونده با دستهای باز و پرسیدن سئوالی از او است . مثلاً می توان از او پرسید : می دانم سئوالی دارید ، چه می خواهید بدانید ؟ یا " شما چه فکری می کنید ؟ " و سپس بنشینید و نشان دهید که حالا نوبت اوست که حرف بزند . با باز گذاشتن کف دستهایتان و در معرض دید قرار دادن آنها به زبان غیر کلامی به او می گویید که خواهان یک پاسخ روشن و صادقانه هستید.

دستهای تا شده تشدید شده

اگر علاوه بر دستهای تا شده در زیر بغل ، مشتهای فرد هم گره کرده باشند ، نشاندهنده نگرشی خصمانه و دفاعی است . این حالت غالباً با دندانهای به هم فشرده

و صورت سرخ شده ترکیب می شود ، که در این حالت یک حمله لفظی و یا فیزیکی بعید نیست . یک حالت متواضع کف دستهای باز لازم است تا دلیل این حالت خصمانه را کشف کرد. فردی که از این حالت استفاده می کند (شکل ۷۱) حالت تهاجمی دارد که بر خلاف حالت فرد شکل ۷۰ است که حالت دفاعی دارد.



شکل ۷۱ - مشتها حالت خصمانه را نشان میدهند

گرفتن بازوها

در این حالت بازوها محکم در دست گرفته شده و تلاش می شود تا این موقعیت تحکیم شده و از باز شدن دستها و تغییر حالت ممانعت شود (شکل ۷۲). در بعضی مواقع چنان بازوها محکم گرفته می شوند که به علت قطع شدن جریان خون نوک انگشتان سفید می شود . این حالت در بین کسانی که در اطاق انتظار پزشک ها و دندانپزشک ها نشسته ، و یا برای اولین بار منتظر سوار شدن به هواپیما هستند شایع

است . این حالت نشان دهنده یک نگرش منفی محدود شده است . در اطاق قاضی ممکن است شاکی را در حالت مشتهای گره کرده (شکل ۷۱) یا حالت تهاجمی و متشاکی را در حالت گرفتن بازوها (شکل ۷۲) یا حالت تدافعی مشاهده کرد .



شکل ۷۲ - گرفتن بازوها

مرتبه اجتماعی هم می تواند بر حالت دستهای تا شده تاثیر بگذار . یک فرد عالیرتبه می تواند در حضور افرادی که برای اولین بار ملاقات می کند برتری خود را با تا کردن دستهایش به نمایش بگذارد . عنوان مثال مدیر یک اداره یا کارخانه که می خواهد به کارکنان خود معرفی شود با دست دادنهای غالب و سلطه جو و با حفظ فاصله اجتماعی مناسب با آنها (شکل ۴۴) ، یا در حالی که یک دست خود را در چیزی که با آنها احوالپرسی کند . او بندرت دستهای خود را تا زده و بر سینه می گذارد تا نشانه ای از عصی بودن را از خود بروز دهد . متقابلاً کارکنان جدید پس از دست دادن با رئیس خود علت اضطرابی که از بودن در حضور رئیس خود دارند

دست بر سینه می مانند . اما اگر همین مدیر با یک مدیر ما فوق اما جوانتر از خود ملاقات کند چه می کند ؟ نتیجه احتمالی این است که مدیر ما فوق اما جوانتر پس از دست دادن با مدیر مسن تر دستهای خود را در حالی که شست هایش رویه بالاست در زیر بغل خواهد گذاشت (شکل ۷۳) . این حالت برای نشان دادن این است که فرد مورد نظر خونسرد است و مضطرب نیست . شست های رو به بالا نشانه اعتماد به نفس و دستهای تا شده نشانه محافظت از خود است .

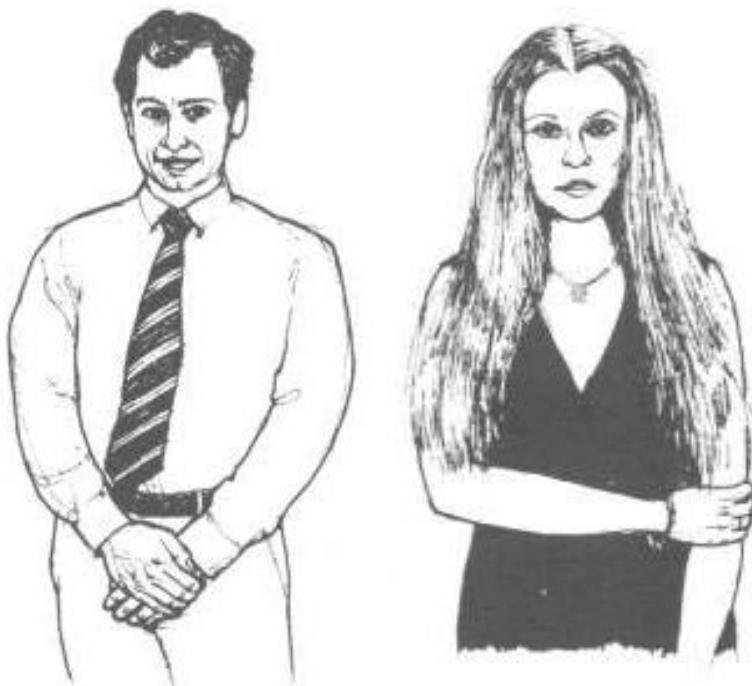


شکل ۷۳ - نگرش برتر نسبت به دیگران

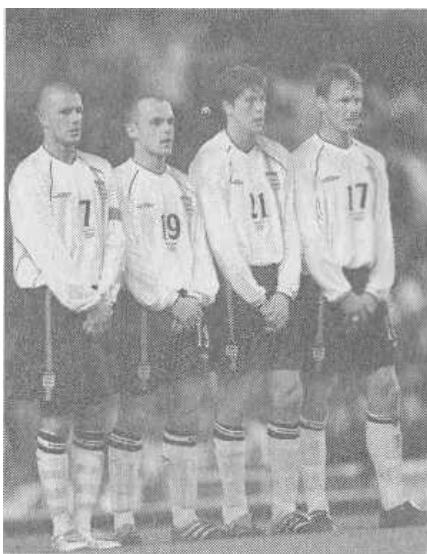
تا شدگی جزیی دستها

اغلب استفاده از حالت دستهای تا شده کامل در حضور دیگران بیش از حد گویا است و نشان می دهد که ما ترسیده ایم . بعضی اوقات ما این حالت را با حالت خفیف تر آن عوض می کنیم . در این حالت ما یک دست خود را در کنار بدن خود آویزان کرده و با دست دیگر قسمتی از آن را می گیریم (شکل ۷۵) .

این حالت را می توان در افرادی مشاهده کرد که در یک مهمانی در بین غریبیه ها هستند و یا اعتماد به نفس کافی ندارند . حالت متداول دیگر گرفتن دستها در جلوی خود است (شکل ۷۴) ، حالتی که معمولاً توسط افرادی استفاده می شود که در جلوی یک جمعیت ایستاده و یا به انجام سخنرانی دعوت شده اند . این حالت یادآور دوران کودکی است که در موقعیت های ترسناک والدین دستهای ما را می گرفتند و به ما احساس امنیت می دهد .



شکل های ۷۴ - و ۷۵ - گرفتن دستها به منظور احساس امنیت



دستهای تا شده گول زننده

حالتهای گول زننده دستهای تا شده معمولاً توسط افرادی استفاده می شود که پیوسته در معرض دید و برخورد با دیگران هستند . این افراد شامل سیاستمداران ، فروشنده‌گان ، مجریان تلویزیون و افرادی از این قبیل هستند که نمی خواهند مخاطبانشان احساس کنند که آنها نامطمئن و عصبی هستند . در اینجا نیز یک دست در جلوی بدن آویزان شده تا دست دیگر را بگیرد اما به جای تا شدن دستها ، یک دست ، کیف دستی ، ساعت ، النگو ، و یا اشیاء دیگر را المس می کند (شکل ۷۶) . تشخیص این حالت در خانمهای به اندازه آقایان ، آشکار نیست زیرا آنها می توانند در چنین موقعی کیف دستی خود را گرفته یا فشار می دهند (شکل ۷۷) یکی از اشکال رایج این حالت گرفتن فنجان یا بطری نوشیدنی با هر دو دست است . بسیاری از چهره های شناخته شده نیز از این حالتها استفاده می کنند و خود از آن بی خبرند (شکل ۷۸)



پرنس چارلز ولی‌عهد انگلیس



شکل ۷۶- عصبانیت پنهان شده



شکل ۷۷- استفاده از کیف به عنوان مانع



فصل هفتم

حالت پاها

پاهای تا شده

پاهای تا شده نیز نشانه آن است که ممکن است یک نگرش منفی یا دفاعی وجود داشته باشد . تا کردن دستها بر روی سینه به منظور حفاظت از قلب و قسمت بالای تن و تا کردن پاها به منظور محافظت از پایین تن است . دستهای تا شده نیز دیدگاهی منفی تراز پاهای تا شده را نشان می دهد و گویا تراست . در مورد تفسیر نشستن خانمهای با پاهای تا شده باید محاط بود . زیرا این نوع نشستن در بین خانمهای نوعی وقار محسوب می شود . اما برای آنها هم می تواند به عنوان یک حالت دفاعی به نظر برسد .

وضعیت پاهای تا شده استاندارد

قرار گرفتن یک پا (معمولاً پای راست) بر روی پای دیگر (پای چپ) (شکل ۷۹) یک حالت معمولی است که توسط اروپاییان ، استرالیایی ها و اهالی زلاندنو برای نشان دادن نگرش عصبی ، دفاعی ، و کم حرفي به کار می رود . در عین حال این یک حالت حمایتی است که همراه با حالت های منفی دیگر به کار می رود و باید به طور مجزا مورد تفسیر قرار گیرد . بطور مثال ، افرادی که مدت طولانی در یک سالن سخترانی و یا روی یک صندلی ناراحت بشیستند از این حالت استفاده می کنند ، البته در هوای سرد هم می توان این نوع نشستن را مشاهده کرد . وقتی که پاهای تا شده همراه با دست های تا شده ، باشد (شکل ۸۰) نشان دهنده کنار کشیدن و قطع

ارتباط با اطرافیان است . این حالت در بسیاری از کشورها در بین خانمها رایج است و نشانه ناراحتی از دست شوهر می باشد .



شکل ۷۹- تاشدگی معمولی پاها

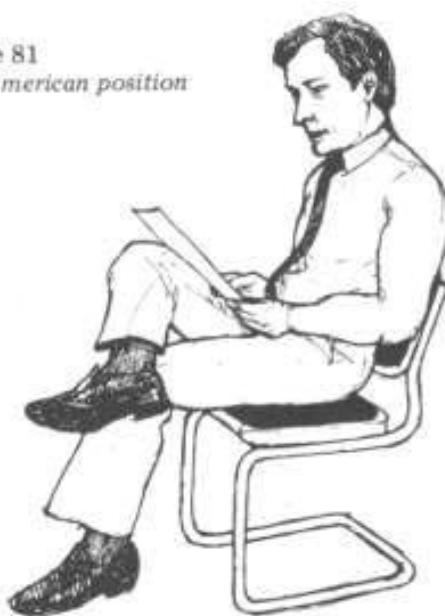


شکل ۸۰ - نشانه ناراحتی

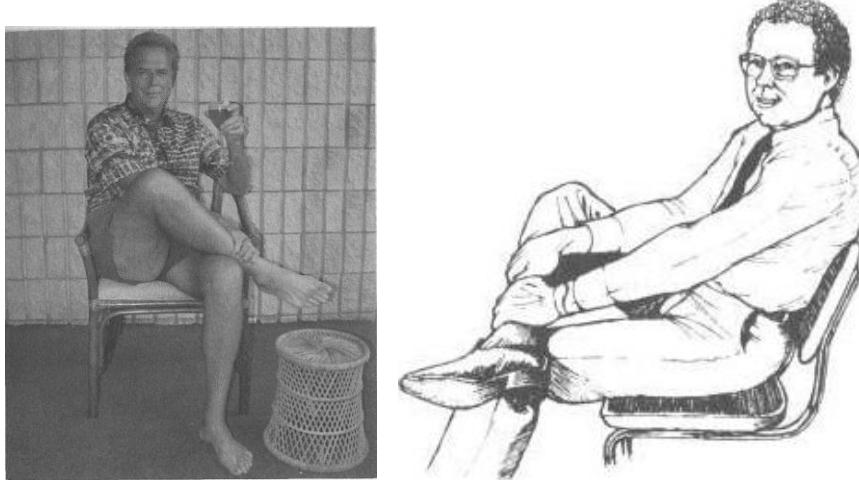
وضعیت پاهای تاشده آمریکایی

این حالت نشان می دهد که یک نگرش رقابتی و مشاجره ای وجود دارد . این حالت توسط بسیاری از مردان آمریکایی که طبیعت رقابتی دارند استفاده می شود (شکل ۸۱) . افرادی که باورهای محکم و انعطاف ناپذیری در یک بحث دارند اغلب علاوه بر انداختن یک پای خود بر روی دیگری با یک یا هر دو دست خود پای خود را نیز می گیرند . این نوع نشستن نشانه افراد کله شق و یک دنده ای است که به هیچ وجه حاضر نیستند افکار خود را تغییر دهنند .

Figure 81
The American position



شکل ۸۱ - حالت آمریکایی



شکل ۸۲ - دستها پاها را نگه داشته اند

حالت ایستاده دست زیر بغل

گاهی افرادی را می توان در مجتمع مشاهده کرد که در حالت ایستاده دستها را زیر بغل و یکی از پاها را بر روی دیگری قرار داده اند (شکل ۸۳). این افراد معمولاً در فاصله دورتری از حد معمول می ایستند و اگر کت یا پالتو پوشیده باشند دکمه های آن را می بندند. اگر از آنها سوال پرسید، متوجه می شوید که به احتمال زیاد غریبه اند و با افراد دیگر آشنا نیستند. در همان حال افراد دیگری را می بینند که با دستان باز ، دکمه های باز ، و حالتی راحت و خودمانی در حالی ایستاده اند که روی یک پا تکیه کرده و پای دیگر را به سوی افراد گروه نشانه رفته اند. بررسی ها نشان می دهد که این گونه افراد با دیگران دوست بوده یا به خوبی آشنا هستند . جالب است بدانیم افرادی که دستهای خود را زیر بغل گذاشته و یک پا را بر روی دیگری

انداخته ، اگر چه ممکن است لبخند بزنند و وانمود کنند که راحت اند ، اما در واقع نه راحت اند و نه اعتماد به نفس کافی دارند .

اگر به گروهی از افراد که در حالت راحت و دوستانه ایستاده اند ولی شما هیچ کدام را نمی شناسید پیوندید و دستهای خود را محکم زیر بغل بگذارید ، مشاهده خواهید کرد که پس از چند دقیقه یکی آنها همین حالت را به خود خواهند گرفت . حالا اگر شما آنها را ترک کنید مشاهده خواهید کرد که یکی یکی به حالت قبلی (دوستانه) بر می گردند .



شکل ۸۳ - حالت ایستادن دفاعی

مراحل باز کردن دستهای

به محض اینکه کسی در بین یک گروه احساس راحتی کند و بخواهد دیگران را بشناسد ، آنها یک سری حرکات مشخص انجام می دهند تا از حالت دفاعی به حالت راحت و آسوده خاطر تغییر حالت دهند . این حرکات عبارتند از :

مرحله اول : وضعیت دفاعی ، دستها زیر بغل و پاهای روی هم قرار دارند (شکل ۸۴) .

مرحله دوم : پاهای از هم باز شده و به حالت خنثی در کنار هم قرار می گیرند .

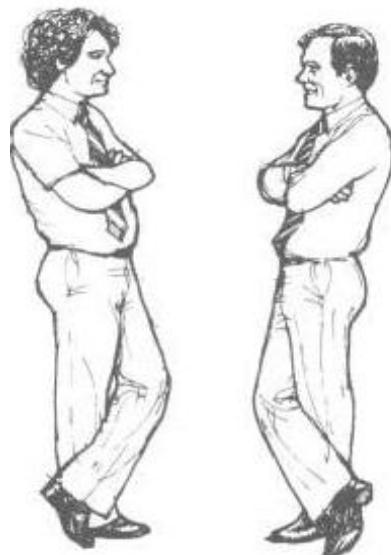
مرحله سوم : دستها از هم باز شده و در موقع صحبت کرن ممکن است یک دست بازوی دست دیگر را بگیرد .

مرحله چهارم : دستها از هم باز بوده و ممکن است یک دست بر روی کمر یا در جیب قرار گیرد .

مرحله پنجم : فرد بر روی یک پا نکیه کرده و پای دیگر را به طرف فرد مورد علاقه خود نشانه می رود (شکل ۸۵) .

حالت دفاعی یا احساس سرما ؟

بسیاری از مردم ادعا می کنند که حالت دفاعی ندارند بلکه پاهای یا دستهای خود را به علت احساس سرما تا می کند . این فقط یک توجیه است زیرا حالت‌های ناشی از احساس سرما و حالت دفاعی با هم تفاوت دارند . اول ، کسی که بخواهد دستهای خود را گرم کند آنها را معمولاً زیر بغل خود قرار می دهد ، در حالی که در حالت دفاعی آنها را زیر آرنجها قرار می دهد . دوم ، وقتی کسی احساس سرما کند دستهای خود را به بدن خود می فشارد و پاهایش سیخ و محکم اند (شکل ۸۶) . افرادی که معمولاً وضعیت دستها و پاهای تا شده را به خود می گیرند ، ترجیح می دهند بگویند سردشان است تا اینکه بپذیرند که عصبی ، خجالتی یا در حالت دفاعی اند .



شکل ۸۴ - بدن و نگرش بسته

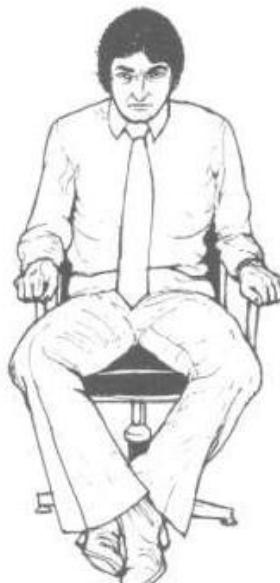
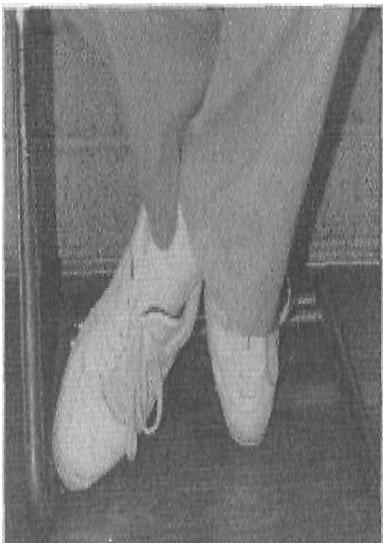


شکل ۸۶ - حالت مغدور و سرد

شکل ۸۵ - بدن و نگرش باز

قوزک های به هم چسبیده

قوزک های به هم چسبیده نشانه حالت منفی و دفاعی است . شکل مردانه این حالت معمولاً همراه با مشتهای گره کرده است که بر روی زانوها قرار داند و یا دستهایی که محکم دسته های صندلی را گرفته اند (شکل ۸۷) .



شکل ۸۷ - حالت مردانه به هم چسباندن قوزک ها

شکل زنانه این حالت کمی متفاوت است ، زانوها به هم می چسبند ، پاهای ممکن است به یک طرف مایل باشند و دستها بر روی قسمت فوقانی پاهای قرار بگیرند (شکل ۸۸)



شکل ۸۸ - حالت زنانه به هم چسباندن قوزک پاها

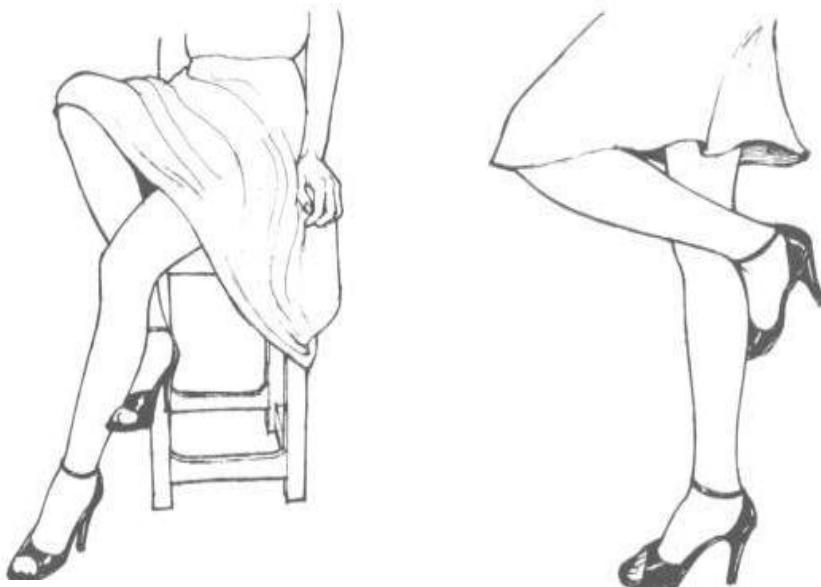
مشاهدات نشان داده است که وقتی مصاحبه شونده ای قوزک پاهایش را به هم می چسباند ، این عمل از نظر ذهنی به معنی گاز گرفتن لب ها است ، که مفهوم آن پنهان کردن افکار و احساسات منفی ، حالت عصبی و یا ترس است . در این موارد پرسیدن سوالاتی درباره احساس مصاحبه شونده نمی تواند کمکی به رفع این حالت بکند . اما اگر مصاحبه کننده نزد مصاحبه شونده رفته و در کنار او بنشیند و مانع (مثلاً میز) بین آنها نباشد ، قوزک ها معمولاً از هم باز شده و گفتگو آسانتر و دوستانه تر خواهد شد .

افرادی وجود دارند که ادعا می کنند بنا بر عادت اینگونه می نشینند و هیچ گونه احساسات منفی ندارند و در این حالت بیشتر احساس راحتی می کنند . اگر شما یکی از این افراد هستید باید بدانید که با هر گونه وضعیت دستها و پاها در زمانی که احساسات منفی یا دفاعی دارید احساس راحتی خواهید کرد . با توجه به این موضوع که حالت منفی باعث افزایش یا تداوم احساسات منفی شده و دیگران نیز این

احساسات منفی را در شما تشخیص می دهند ، باید به منظور بالا بردن اعتماد به نفس و گسترش ارتباط با دیگران بتوانید از حالت های مثبت استفاده کنید .

پاهای به هم چسبیده

این حالت منحصرآ توسط خانمهها استفاده می شود و یکی از پاهای بر پشت پای دیگر قرار می گیرد که نشانه شدید بودن نگرش منفی و متزوی بودن فرد است . در این وضعیت انسان مثل لاک پشتی است که در لاک خود فرو رفته باشد . البته این حالت در بین خانمهای خجالتی و ترسو هم رایج است .



شکل ۸۹ - چسباندن پاهای در حالت ایستاده شکل ۹۰ - چسباندن پاهای در حالت نشسته

فصل هشتم

حالت ها و رفتارهای متداول دیگر

سوار شدن بر صندلی

قرن ها پیش جنگجویان برای محافظت از خود در برابر تیرها و نیزه های دشمن زره می پوشیدند ، و امروزه ، انسان متمدن هر گاه خود را در خطر حمله جسمی یا کلامی بیند از هر آنچه در دسترس داسته باشد استفاده می کند تا این رفتار حفاظتی را به طور نمادین از خود بروز دهد. این رفتار شامل ایستادن پشت یک در ، نرده ، دیوار ، میز ، در داخل اتومبیل و یا سوار شدن بر یک صندلی می شود (شکل ۹۱). پشتی صندلی به عنوان یک سپر محافظ عمل کرده و می تواند فرد را در حالت جنگجوی غالب و تهاجمی قرار دهد . بیشتر کسانی که بر صندلی سوار می شوند افراد سلطه جویی هستند که می کوشند تا کنترل دیگران را به دست بگیرند ، و پشت صندلی به عنوان یک محافظ در برابر هر گونه حمله ای عمل می کند.



شکل ۹۱ - سوار شدن بر صندلی

بهترین روش برای خنثی کردن این حالت ایستادن یا نشستن در کنار چنین فرد و مجبور کردن او به تغییر حالت است . این عمل در بین یک گروه آسان تر است زیرا پشت فرد مورد نظر در معرض دید دیگران قرار دارد (بی دفاع است) .

اما چگونه باید با کسی که در این حالت بر یک صندلی چرخان سوار شده برخورد کرد ؟ بحث کردن با فردی در این حالت بی نتیجه است ، بنابراین بهترین روش حمله غیر کلامی است . به این منظور باید بر بالای سر چنین فردی ایستاد و از بالا به او نگاه کرد و به درون منطقه شخصی اش وارد شد (به او نزدیک شد) . این روش به قدری او را دستپاچه می کند که ممکن است حتی از پشت سر به زمین بیافتد .

گرفتن کرک یا نخ از لباس

وقتی شخصی با نظرات و گفته های دیگران مخالف است اما احساس می کند که نمی تواند عقیده خود را بیان کند ، حالتیابی به خود می گیرد که بیانگر نوعی جا به جایی است . کندن یا پاک کردن کرک یا چیزهای دیگر از لباس یک نوع از این حالت هاست . و فرد مورد نظر معمولاً نگاه خود را از دیگران منحرف کرده و به کف اطاقچشم می دوزد . این حالت یکی از شایع ترین نشانه های نارضایتی است و نشان می دهد که فرد مورد نظر با آنچه گفته می شود موافق نیست ، حتی اگر به زبان کلامی موافقت خود را ابراز می دارد .



شکل ۹۲- گرفتن نخ از لباس

برای غلبه بر چنین حالتی باید به فرد مورد نظر مثلاً گفت ، " خوب تو چی فکر می کنی ؟ " یا " می بینم تو هم نظراتی درباره این موضوع داری . ممکن است نظر خودت را بگی ؟ " سپس بشینید ، دستهای خود را باز کنید ، و منتظر پاسخ او بمانید

حالتهای سر

تکان دادن سر دو حالت بسیار متداول دارد : تکان دادن سر به طرف پایین و تکان دادن سر به این طرف و آن طرف . تکان دادن سر به طرف پایین در اکثر فرهنگ ها به معنی " بله " و " تایید " است . تحقیقات نشان داده است که حتی افرادی که کرو لال متولد شده اند از این حالت به عنوان تایید و تصدیق استفاده می کنند و باعث طرح این نظریه شده است که ممکن است این حالت مادرزادی و ذاتی باشد . سر تکان دادن به این طرف و آن طرف به معنی " نه " می باشد که این حالت هم ادعا می شود ممکن است یک حالت ذاتی باشد ، اما بعضی ها معتقدند که این حالت

اولین حالتی است که یک انسان در دوران نوزادی یاد می‌گیرد. آنها معتقدند که وقتی نوزاد به اندازه کافی شیر خورده باشد برای نشان دادن امتناع خود از شیر خوردن و رد کردن سینه مادر سر خود را تکان می‌دهد. یکی از راههای تشخیص نیت واقعی دیگران این است که ببینیم آیا در حالی که این افراد با زبان کلامی موضوعی را تایید می‌کنند سر خود را تکان می‌دهند یا خیر.

حالت های اصلی سر

سه حالت اصلی برای سر وجود دارد. اول: سر رو به بالا قرار دارد (شکل ۹۳). این حالت توسط فردی اتخاذ می‌شود که موضع بیطرفی نسبت به موضوع مورد نظر دارد. در این حالت سر معمولاً ثابت مانده و ممکن است گاه گاهی به عنوان تایید تکان داده شود. حالت های دست بر گونه که برای ارزیابی به کار می‌رود نیز ممکن است اغلب با این حالت همراه شود.



شکل ۹۳ - حالت خنثی

دوم: هر گاه سر به یک طرف متمایل شود نشانه علاقه فرد مورد نظر به موضوع است (شکل ۹۴).

اگر می خواهید کالایی را تبلیغ کنید و یا سخنرانی کنید ، همیشه در بین مخاطبین خود به دنبال این حالت بگردید . اگر مخاطبین سر خود را به یک طرف متمایل کرده ، به طرف جلو خم شده و دست خود را به گونه های خود گذاشته باشند نشانه این است که به موضوع علاقمند و در حال ارزیابی صحبتهای شما هستند .



شکل ۹۴ - حالت علاقه مند

سوم: وقتی سر رو به پایین باشد نشانه نگرش منفی نسبت به موضوع است (شکل ۹۵) . حالتهای ارزیابی انتقادی معمولاً در حالت سررو به پایین بروز می کنند . به عنوان یک سخنران همیشه با افرادی مواجه خواهید شد که سرهایشان رو به پایین و دستهایشان بر روی سینه قرار دارد . در چنین حالتی یک سخنران حرفه ای قبل از پرداختن به موضوع اصلی باید کاری انجام دهد تا مشارکت مخاطبین را جلب کند .

اگر گوینده در این کار موفق باشد سرهای روبه پایین به سرهای متمایل به یک طرف تبدیل خواهد شد.



شکل ۹۵- حالت عدم تایید

دستهای پشت سر

این حالت که بیشتر در بین حسابداران ، وکلا ، مدیران و افراد دیگری که دارای اعتماد به نفس کافی بوده و احساس برتری می کنند رایج است . اگر می توانستیم افکار آنها را بخوانیم می دیدیم که چیزی شبیه به " من همه پاسخ ها را می دانم " یا "شاید یک روز تو هم مثل من شوی " یا " همه چیز تحت کنترل است " می گویند . این حالت همچنین توسط افراد به اصطلاح " همه چیز دان " به کار می رود که برای دیگران بسیار آزار دهنده است و کلا این حالت را در صحبت با همکار خود به کار می برند و نشانه این است که هر دو آنها احساس می کنند چقدر با اطلاع

هستند . البته این حالت می تواند به نشانه اعلام مالکیت بر آن مکان نیز به کار رود . شکل (۹۶) فردی را نشان می دهد که علاوه بر احساس برتری آمادگی بحث کردن را هم دارد .



شکل ۹۶ - احساس برتری

بستگی به موقعیت ، چندین روش برای کنترل این وضعیت وجود دارد . اگر می خواهید علت احساس برتری فرد مورد نظر را کشف کنید می توانید به طرف او خم شده و نظر او را نسبت به موضوع پرسید یا چیزی را دور از دسترس او قرار داده و از او پرسید " آیا آن چیز را می بینی ؟ این کار باعث می شود او کمی به جلو متمايل شده و از این حالت خارج شود .

از طرف دیگر اگر فردی که دست های خود را در پشت سر قرار داده و می خواهد شما را سرزنش کند ، شما هم باید برای ترساندن او از همین حالت استفاده کنید (شکل ۹۷) .



شکل ۹۷ - احساس همربتگی

به عنوان مثال دو وکیل در حضور همدمیگر برای نشان دادن برابری موقعیت و همچنین توافق نظر از این حالت استفاده می کنند ، اما اگر یک فرد زیر دست در برابر ما فوق خود از این حالت استفاده کند باعث خشم او خواهد شد .

منشاء این حالت مشخص نیست ، اما احتمالاً دستها به عنوان پشتی یک مبل راحتی عمل می کنند که فرد می تواند به عقب لم داده و استراحت کند . تحقیق نشان داده که در یک شرکت بیمه ، ۲۷ نفر از ۳۰ مدیر فروش در حضور کارمندان خود از این حالت استفاده می کردند ، اما هر گز در حضور مدیران ما فوق خود این کار را نمی کردند .

حالتهای آمادگی و تهاجمی

کدام یک از حالت ها در موقعیت های زیر به کار می رود : نوجوانی که با والدین خود بحث می کند ، ورزشکاری که منتظر شروع مسابقه است ، و بوکسوری که در

انتظار رفتن به روی رینگ است؟ در تمام موارد فوق این افراد دست بر کمر ایستاده اند، زیرا این حالت رایج ترین شکل بیان حالت‌های تهاجمی است.

برخی این حالت را حالت «آمادگی» نامیده اند که در بعضی موقعیت‌ها صحیح است، اما معنی اصلی آن تهاجم است. این حالت همچنین حالت «هدفمند» نامیده می‌شود، زیرا فرد مورد نظر تمامی نیروی خود را در جهت رسیدن به هدف خود متوجه کرده است. اغلب مردان در حضور زنان برای اثبات سلطه مردانه خود از این حالت استفاده می‌کنند.

جالب است بدانیم که پرندگان هم در هنگام مبارزه و یا جفت یابی برای اینکه خود را بزرگتر و قوی تر جلوه دهند پرهای خود را سیخ می‌کنند. شاید استفاده انسان‌ها از این حالت نیز به همین منظور باشد. مردان از این حالت برای به چالش کشیدن افرادی که وارد قلمرو ایشان شود استفاده می‌کنند. البته در نظر گرفتن شرایط و حالت‌های قبل از این حالت (دست بر کمر) برای نتیجه گیری مهم است. برای مثال آیا دکمه‌های کت باز است و لبه‌های کت به سمت عقب داده شده اند (شکل ۹۸)، یا دکمه‌های کت بسته است؟ بسته بودن دکمه‌های کت نشانه حالت تهاجمی از روی درماندگی است در حالیکه باز بودن دکمه‌ها و به عقب دادن کت نشانه حالت تهاجمی بی باکانه است زیرا شخص آشکارا قلب و گلوی خود را به نمایش می‌گذارد که به زبان غیر کلامی نشانه بی باکی است. این حالت را می‌توان با باز کردن پaha و مشت کردن دستها تشید کرد.



شکل ۹۸ - حالت آمادگی مردانه

این حالت تهاجمی همچنین توسط مانکن‌های مدل لباس حرفه‌ای هم به کار می‌رود تا این احساس را در بیننده به وجود آورد که این لباس برای خانمهای امروزی و پیش رو مناسب است. البته گاهی اوقات ممکن است تنها یک دست بر کمر گذاشته شده و دست دیگر حالت دیگری را بیان کند (شکل ۹۹).



شکل ۹۹ - حالت دست بر کمر زنانه

آمادگی در حالت نشسته

یکی از مهمترین حالت هایی را که یک مذاکره کننده باید بتواند تشخیص دهد حالت آمادگی نشسته است . به عنوان مثال اگر در پایان معرفی یک کالا توسط فروشنده ، خریدار احتمالی به حالت نشسته باشد نشانه این است که او آمادگی خریدن کالای مورد نظر را دارد . حالا اگر بدنبال نشستن به این حالت (شکل ۱۰۰) فرد مورد نظر چانه خود را هم لمس کند (تصمیم گیری) باید معامله را انجام شده در نظر گرفت . متقابلاً اگر در پایان معرفی کالا خریدار احتمالی دستهای خود را بر روی سینه گذاشته و چانه خود را لمس کند باید دانست که معامله احتمالاً انجام نخواهد شد زیرا او هنوز قانع نشده است . البته حالت آمادگی نشسته توسط افراد خشمگین که آماده انجام کار دیگری (مثلاً بیرون انداختن شما) هستند نیز استفاده می شود . در این مورد باید به حالت های قبل از این حالت توجه داشت .



شکل ۱۰۰ - حالت آمادگی نشسته

موقعیت آغاز گمر

حالت آمادگی که به نشانه تمایل به پایان دادن گفتگو به کار می روند شامل متمایل شدن به سمت جلو با دست های روی زانو (شکل ۱۰۱) یا گرفتن لبه های صندلی با هر دو دست (شکل ۱۰۲) می باشد.

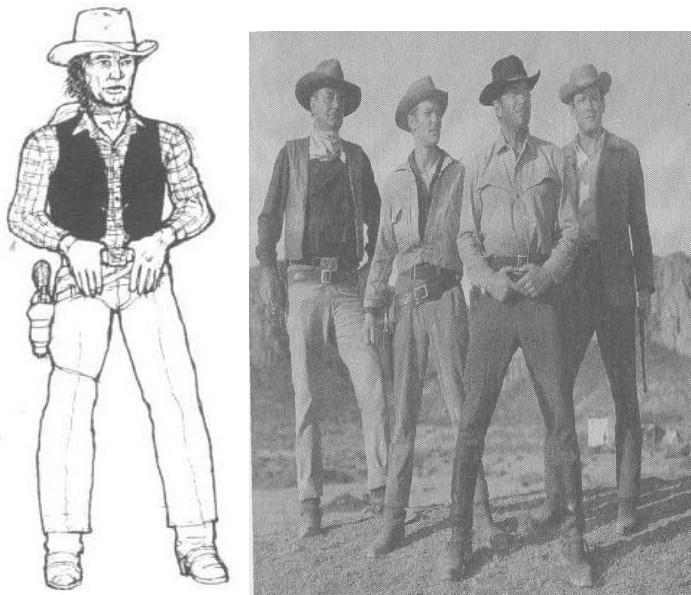


شکل های ۱۰۱ و ۱۰۲ نشانه های تمایل به پایان گفتگو

پرخا شکری مردانه

در شکل ۱۰۴ دو مرد را می بینیم که دست بر کمر زده شست خود را در زیر کمر بند فرو کرده و در حال بر انداز کردن یکدیگر هستند. با در نظر گرفتن اینکه هر دو آنها بر روی یک پاشنه چرخیده و از هم دور شده اند می توان گفت که دارند یکدیگر را ارزیابی می کنند و احتمال حمله بعید است. اگر این دو نفر مستقیماً روبروی یکدیگر باشند در حالیکه پاهای خود را باز کرده و محکم به زمین

چسبانده اند احتمال بروز درگیری زیاد است . (شکل ۱۰۵)



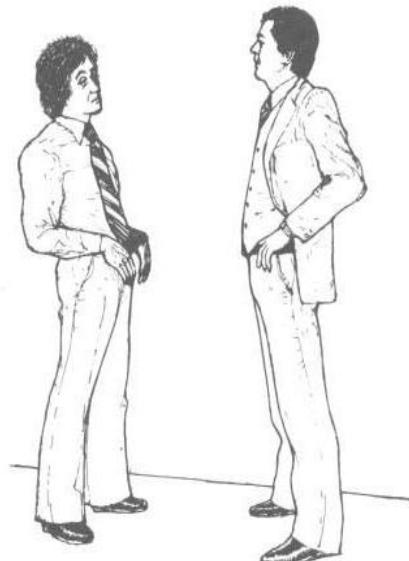
شکل ۱۰۳ - حالت کابویی



تونی بلر نخست وزیر وقت انگلیس



شکل ۱۰۴ - ارزیابی یکدیگر

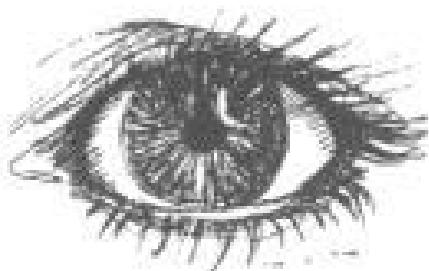


شکل ۱۰۵ - مشکل شروع میشود

فصل نهم

حالت های چشم

در طول تاریخ بشر حالت چشم ها و تاثیر آن بسیار مهم بوده است . اصطلاحاتی از قبیل چشم های معصوم و چشمهای حریص ، و چشم های از حدقه در آمده و چشم های ناپاک و تنگ چشم ... در همه فرهنگ ها رایج است . وقتی ما چنین اصطلاحاتی را به کار می بریم در واقع بر اساس اندازه مردمک چشم ها و خیره شدن انها قضاوت می کنیم . در حالت عادی وقتی خلق و خوی کسی تغییر کند مردمک چشم او هم به طور ناخودآگاه بزرگ یا کوچک می شود . وقتی کسی هیجان زده شود مردمک چشم او به شدت بزرگ می شود . متقابلاً در هنگام عصبانیت مردمک چشم انسان کوچک می شود . چشم ها در موقعیت های عشق ورزی نقش مهمی دارند ؛ به همین خاطر خانمها برای تأکید بر حالت های چشم خود آنها را آرایش می کنند . اگر زنی به مردی علاقمند شد این علاقه را می توان از باز شدن مردمک چشم های او تشخیص داد . به همین دلیل است که عشاق تمايل دارند یکدیگر را در محیط های دارای نور کم از قبیل نور شمع یا نور ماه ملاقات کنند ، زیرا نور کم باعث باز شدن مردمک چشم ها می شود .



شكل ۱۰۶ - کوچک شدن مردمک چشم



شکل ۱۰۷- باز شدن مردمک چشم

مردمک چشم کودکان و نوزادان بزرگتر از انسان های بالغ است و در حضور بزرگترها برای جلب توجه آنها و جذابیت بیشتر حتی بزرگتر هم می شود . زدن عینک های تیره توسط برخی افراد و در برخی موقعیت ها برای پنهان کردن حالت چشم است . مثلاً ورق بازان حرفه ای به منظور اینکه حریف نتواند دست آنها را از روی حالت مردمک چشم شان حدس بزند معمولاً عینک تیره به چشم می زندن . جواهر فروشان در چین باستان با تماشای چشم های مشتری های خود رفتار آنها را پیش بینی می کردند . یک ضرب المثل معروف می گوید « وقتی با کسی صحبت می کنی در چشمهایش نگاه کن ، زیرا چشمها هرگز دروغ نمی گویند »

خیره شدن

تنها هنگامی که در چشم های کسی که طرف صحبت شماست نگاه می کنید می توانید یک ارتباط واقعی را پایه گذاری کنید . در حالیکه از صحبت کردن با برخی افراد احساس راحتی می کنیم ، برخی دیگر غیر قابل اعتماد به نظر می رسند . این

موضوع بیش از همه به مدت زمانی مربوط می شود که فرد طرف صحبت در چشمان ما نگاه می کند . وقتی کسی در گفته های خود صادق نباشد یا بخواهد حقایقی را از ما پنهان کند کمتر از $\frac{1}{3}$ زمان را در چشمان ما نگاه می کند . اگر فرد مورد نظر بیش از $\frac{2}{3}$ زمان را در چشمان شما نگاه کند می تواند دو معنی داشته باشد : یا به نظر او شما بسیار جالب و دوست داشتنی هستید که در این صورت این نگاهها با گشاد شدن مرمک چشم ها همراه است و یا ممکن است دیدگاهی خصمانه نسبت به شما داشته و به زبان غیر کلامی شما را به چالش بطلبد ، که در این صورت مردمک چشم ها تنگ خواهد شد . لازم به ذکر است که میزان نگاه کردن در چشمان افراد در فرهنگ های مختلف متفاوت است . مثلاً در فرهنگ غربی اگر کسی در هنگام صحبت کردن به طرف مقابل خود نگاه نکند نشانه بی ادبی و بی توجهی است ، در حالیکه در فرهنگ های شرقی از جمله ایرانیان نگاه کردن در چشمان طرف مقابل می تواند نشانه گستاخی ، پررویی یا بد چشمی باشد . این مسئله زمانی که یک زن و مرد با هم صحبت می کنند بسیار شدید تر است . بنابراین همانگونه که بارها ذکر شد هر حالت را باید با توجه به شرایط ، محیط و تفاوت های فرهنگی مورد تفسیر قرار داد . تجربه ثابت کرده است که وقتی فرد الف مدت زیادی به فرد ب نگاه کند ، فرد ب فکر می کند که فرد الف به او علاقمند است ، بنابراین فرد ب نیز به فرد الف نگاه خواهد کرد . به عبارت دیگر این نگاههای متقابل باعث ایجاد اعتماد به نفس خواهد شد . جای تعجب نیست که افراد عصبی ، خجالتی و ترسو که کمتر از $\frac{1}{3}$ زمان را به شما نگاه می کنند به ندرت مورد اعتماد قرار می گیرند و نکته ای را که باید در نظر داشت اینکه هیچگاه در مذاکرات از عینک تیره استفاده نکنید زیرا طرف مقابل فکر می کند به او خیره شده و او را به اصطلاح زیر ذره بین گرفته اید و یا اینکه می خواهید نیت واقعی خود را پنهان کنید . همانطور که گفته شد مدت زمان خیره شدن

در فرهنگ های مختلف فرق می کند اما علاوه بر مدت نگاه کردن محل خیره شدن چشمها در چهره طرف مقابل و یا بدن او هم اهمیت زیادی دارد و بر نتیجه گفتگو تاثیر می گذارد.

نگاه شغلی

وقتی در مورد یک موضوع شغلی بحث می کنید ، تصور کنید یک مثلث در پیشانی طرف مقابل وجود دارد و به آن مثلث خیره شوید (شکل ۱۰۸) . وقتی به این ناحیه خیره شوید ، یک جو جدی ایجاد کرده و طرف مقابل احساس می کند که شما جدی هستید و می خواهید درباره مسایل شغلی بحث کنید. به شرط اینکه نگاه شما به پایین تر از سطح چشمهای طرف مقابل نیافتد شما قادر خواهید بود موقعیت را کنترل کنید.



شکل ۱۰۸ - نگاه شغلی

نگاه اجتماعی

وقتی نگاه شما به پایین تر از سطح چشمان طرف مقابل خیره شود ، حال و هوای اجتماعی پیش خواهد آمد . تجربه نشان داده که در ملاقات های اجتماعی چشمها عموماً در مثلثی بین چشمها و دهان فرد مقابل خیره می شود . (شکل ۱۰۹) .



شکل ۱۰۹ - نگاه اجتماعی

نگاه صمیمی

در نگاه صمیمی چشمها در ناحیه بین چشمها فرد مقابل و زیر چانه او خیره می شود . در ملاقات های فاصله نزدیک این مثلث در ناحیه بین چشمها و سینه قرار می گیرد و در فاصله دورتر تا قسمت کمر ادامه می یابد . مردان و زنان برای نشان دادن

علاقه خود به یکدیگر از این حالت استفاده می کنند و طرف مقابل هم در صورت تمایل آن را منعکس می کند (شکل ۱۱۰)



شکل ۱۱۰ - نگاه صمیمی

نگاه زیر چشمی

زیر چشمی نگاه کردن می تواند هم به معنی علاقه و هم خصومت به کار رود . وقتی این حالت با کمی بالا بردن ابروها و یا یک لبخند همراه باشد به معنی ابراز علاقه است . اگر با پایین آوردن ابروها ، خم کردن یا پایین آوردن یک گوشه دهان همراه باشد بیانگر بدگمانی ، خصومت یا انتقاد است (شکل ۱۱۱) .



شکل ۱۱۱ - نگاه زیر چشمی

خلاصه

ناحیه ای از بدن که در یک ملاقات چهره به چهره به آن خیره می شوید می تواند تاثیر مهمی بر نتیجه آن ملاقات داشته باشد. اگر مثلاً شما یک مدیر باشید و بخواهید یک کارمند تبلیغ را تبیه کنید از کدام نگاه استفاده می کنید؟ اگر شما مثلاً از نگاه اجتماعی استفاده کنید، هر چقدر هم با صدای بلند و با کلمات تهدید آمیز صحبت کنید تاثیر زیادی در او نخواهد داشت زیرا نگاه اجتماعی تاثیر کلمات شما را خنثی خواهد کرد. نگاه مناسب در این موقعیت نگاه شغلی است که تاثیر قوی بر گیرنده داشته و نشان می دهد که شما جدی هستید.

بستن چشم ها

شاید آزار دهنده ترین افرادی که با آنها برخورد می کنیم کسانی باشند که در هنگام صحبت کردن چشمهای خود را می بندند . این حالت بطور ناخود آگاه پیش می آید و تلاشی از جانب فرد مقابل برای ندیدن شما به دلیل خستگی از گفتگو با شما یا عدم علاقه به موضوع و یا احساس برتری نسبت به شماست . در مقایسه با میزان پلک زدن در گفتگو که معمولاً ۶ تا ۷ بار در دقیقه است در این حالت پلک ها بسته شده و به مدت یک ثانیه یا بیشتر بسته می مانند . آخرین حد این حالت بسته نگاه داشتن چشمهای خود رفتن است . اگر کسی نسبت به شما احساس برتری بکند بستن چشمهای خود را متمایل کردن سر به طرف عقب و یک نگاه طولانی به شما همراه می شود که اصطلاحاً به آن نگاه کردن از نوک بینی گفته می شود (شکل ۱۱۱) .

کنترل کردن نگاه دیگران

بحث درباره چگونگی کنترل کردن نگاه دیگران زمانی که شما با استفاده از کتاب ، جدول و یا نمودار در حال ارائه مطلبی هستید بسیار مهم است . تحقیق نشان داده است که از مجموع اطلاعاتی که به مغز می رسد ۸۷ درصد از طریق چشم ، ۹ درصد از طریق گوش و ۴ درصد بقیه از طریق حواس دیگر می آید . اگر مثلاً شما به عنوان یک معلم دارید موضوعی را از طریق شکل توضیح می دهید و دانش آموز شما فقط به شما گوش کند حداکثر ۹ درصد مطلب را می تواند یاد بگیرد . در چنین صورتی برای کنترل نگاه دانش آموزان و جلب توجه او به تصویر مورد نظر می توان مثلاً از یک مداد برای اشاره به تصویر استفاده کرد و در همان حال چیزی را که او می بیند به زبان آورد (شکل ۱۱۲) . سپس مداد را از روی تصویر برداشته و آن را بین چشمان دانش آموز و خودتان قرار دهید (شکل ۱۱۳) . این کار باعث خواهد شد

که او سرش را بلند کرده و در چشمان شما نگاه کند ، در این حالت هر چه شما بگویید هم می بیند و هم می شنود ، و بنابراین حداکثر درک را از پیام شما خواهد داشت . مطمئن باشید کف دست دیگر شما در حال صحبت کردن برای او قابل دیدن است .



شکل ۱۱۲



شکل های ۱۱۲ - و ۱۱۳ - استفاده از قلم برای کنترل نگاه دیگران

فصل ۵ هم

سیگار ، پیپ ، عینک

کشیدن سیگار تظاهر بیرونی یک اضطراب درونی است که ارتباط کمی با اعتیاد به نیکوتین دارد . سیگار کشیدن یکی از روش‌های نامناسبی است که امروزه افراد تحت فشارهای شدید اجتماعی به منظور تسکین و کاستن از فشارها و تنفس‌های ناشی از موقعیت‌های شغلی و اجتماعی استفاده می‌کنند . به عنوان مثال اکثر افرادی که در اطاق انتظار دندانپزشک نشسته اند این فشار درونی را احساس می‌کنند . در حالیکه یک فرد سیگاری اضطراب خود را با کشیدن سیگار می‌پوشاند افراد غیر سیگاری از حرکتهای دیگری از قبیل جویدن ناخنها ، ضربه زدن با دستها یا انگشتان به چیزی ، زدن کف پا به زمین ، خاراندن سر ، در آوردن و دوباره پوشیدن حلقه یا انگشتر یا ساعت ، بازی کردن با کراوات یا بسیاری چیزهای دیگر که حاکی از نیاز فرد به اطمینان خاطر است استفاده می‌کنند . حالتهای کشیدن سیگار نقش مهمی در ارزیابی شخصیت افراد بازی می‌کند زیرا این حالتها معمولاً به شکلی قابل پیش‌بینی ، و آینده انجام می‌شود .

پیپ کشیدن

پیپ کشیدن مراحلی از قبیل تمیز کردن ، پر کردن ، روشن کردن ، کشیدن و خالی کردن دارد که به افرادی که تحت فشار هستند برای رهایی از آن کمک می‌کند . تحقیق نشان داده افرادی که پیپ می‌کشند معمولاً زمان بیشتری از افراد سیگاری و غیر سیگاری برای تصمیم گیری در مورد موضوعی صرف می‌کنند . اگر انتظار

یک تصمیم گیری سریع از جانب یک فرد پیپ کش را دارید باید پیپ او را پنهان کنید.

سیگار کشیدن

سیگار کشیدن هم نوعی جابجایی تنفس های درونی است و امکان وقت گذرانی را به فرد سیگاری می دهد ، اما سیگاری ها معمولاً سریعتر از افراد پیپ کش تصمیم گیری می کنند . یک نشانه که نشان می دهد آیا فرد سیگاری درباره اوضاع موجود نگرش مثبت یا منفی دارد، رو به بالا یا پایین بودن مسیر خروج دود است . فردی که احساس مثبت ، اعتماد به نفس و برتری داشته باشد، در بیشتر مواقع دود را از دهان خود به سمت بالا خارج می کند . در مقابل، فردی که احساس منفی ، بدگمانی ، و عدم اعتماد به نفس می کند در بیشتر مواقع دود را به سمت پایین خارج می کند . خارج کردن دود رو به پایین و از گوشه لب این حالت منفی را تشدید می کند . البته بین سرعت خارج کردن دود از دهان و میزان حالت مثبت و منفی هم رابطه ای وجود دارد . هر چقدر این سرعت بیشتر باشد شدت این حالتها هم بیشتر است . مشاهدات نشان داده است که در جریان یک معامله اگر فرد سیگاری دود سیگار خود را به بالا بدهد به این معنی است که تصمیم گرفته است معامله را انجام دهد ، اما اگر دود سیگار خود را رو به پایین بدهد بعنی تصمیم گرفته معامله را انجام ندهد . بیرون دادن دود از طریق بینی نشانه برتری و اعتماد به نفس است . اگر در این حالت سر رو به پایین باشد فرد مورد نظر خشمگین بوده و سعی می کند خشم و وحشیگری خود را به نمایش بگذارد .



Figure 11
confiden

شکل ۱۱۴- اعتماد به نفس- برتری و قدرت



شکل ۱۱۵- عدم اعتماد به نفس و بد گمانی

سیگار برگ

کشیدن سیگار برگ به عنوان راهی نشان دادن برتری است ، زیرا سیگار برگ هم بزرگ است و هم گران . رهبران گروهها ، مدیران عالیرتبه و افرادی که دارای

موقعیت اجتماعی بالایی هستند معمولاً سیگار برگ می کشند . عجیب نیست که اکثر کسانی که سیگار برگ می کشند دود آن را رو به بالا می دهند سیگار برگ را معمولاً در جشنها و مهمانی ها هم استعمال می کنند .

نشانه های عمومی سیگار کشیدن

زدن مداوم نوک سیگار به جا سیگاری نشانه وجود یک تعارض درونی در فرد سیگاری است . اکثر افراد سیگاری سیگار خود را تا یک اندازه خاص می کشند ، اما اگر فردی سیگار خود را ناگهان قبل از حد معمول خاموش کند نشانه تصمیم او به پایان گفته‌گو است .

حالتهای عینک

یکی از رایج ترین حالتها با عینک گذاشتن یک دسته آن در دهان است (شکل ۱۱۶) . یکی از علتهای گذاشتن دسته عینک یا اشیاء دیگر بر روی لبها یا در دهان تلاش ناخودآگاه فرد برای بازگشت به دوران شیر خوارگی و تداعی کننده سینه مادر است . این کار به انسان قوت قلب می دهد . افراد سیگاری هم سیگار را به همین دلیل بر لبها خود می گذارند . و کودک هم به همین دلیل شست خود را می مکد .



شکل ۱۱۶ - گذاشتن عینک در دهان

وقت گذرانی

گذاشتن دسته عینک در دهان نیز مانند کشیدن پیپ می تواند برای وقت گذرانی یا به تاخیر انداختن یک تصمیم گیری ، به کار رود . این حالت را می توان در پایان مذاکرات که لحظه تصمیم گیری می رسد بسیار مشاهده کرد . برداشتن عینک از چشمها و تمیز کردن آن نیز روش دیگری برای وقت گذرانی و تاخیر در تصمیم گیری است . در چنین حالتی سکوت بهترین کار است . رفتاری که پس از این حالت از فرد سر می زند بسیار مهم است . به عنوان مثال اگر فرد مورد نظر دوباره عینک خود را به چشم بگذارد نشانه این است که می خواهد حقایق را دقیق تر دیده و مورد بررسی قرار دهد ، اما اگر عینک خود را تا کرده و مثلاً در جیب خود بگذارد نشانه قصد او به پایان مذاکرات است .

نگاه کردن از بالای عینک

نگاه کردن از بالای عینک به دیگران نشانه دیدی انتقادی و قضاوتگرانه است. کسی که به این حالت به او نگاه شود احساس می‌کند که طرف مقابل دارد او را ارزیابی کرده و مورد قضاوت قرار می‌دهد. واکنش به چنین نگاهی معمولاً دستهای تا شده بر روی سینه، پاهای بر روی هم انداخته شده و یک نگرش منفی است. افراد عینکی بهتر است در هنگام سخن گفتن، عینک خود را برداشته و در هنگام گوش دادن آن را برابر چشم بگذارند. این عمل هم به طرف مقابل آرامش خاطر می‌دهد و هم به خود فرد عینکی امکان می‌دهد تا کنترل بحث را به دست بگیرد. در این صورت شوننده به سرعت یاد می‌گیرد که وقتی طرف مقابل عینک خود را برداشته باید سخن گفتن او را قطع کرد. و هر گاه عینک خود را به چهره داشته باشد بهتر است که او شروع به صحبت کردن بکند.



شکل ۱۱۷ - نگاه کردن از بالای عینک

فصل یازدهم

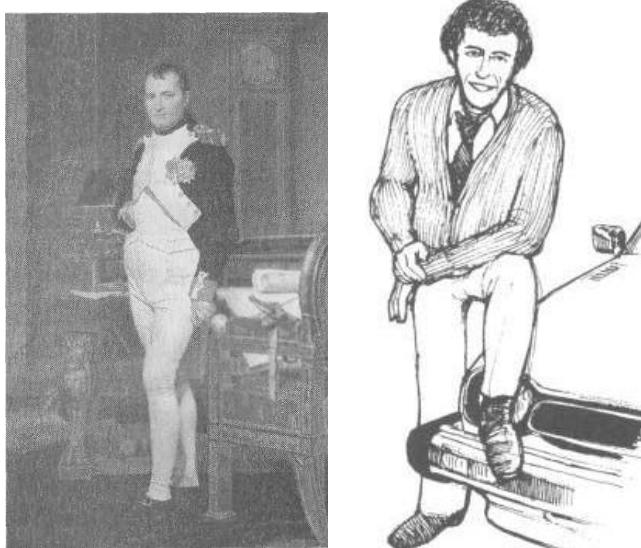
حالتهای ملکی و مالکیت

حالتهای ملکی

مردم معمولاً به افراد یا اشیاء تکیه می کنند تا مالکیت خود را بر آنها نشان دهند (شکل ۱۱۸) . تکیه دادن به اشیاء متعلق به دیگران همچنین می تواند به عنوان شیوه ای برای نشان دادن سلطه و نیز ترساندن طرف مقابل به کار رود . به عنوان مثال اگر بخواهید عکس دوست خود و چیزی را که تازه خریده است (اتومبیل ، موتور سیکلت و غیره) بگیرید، بی شک او به آن شی تکیه داده یا پای خود را روی آن خواهد گذاشت (شکل ۱۱۹) . گذاشتن پا بر روی یک دارایی متعلق به انسان به دیگران نشان می دهد که این دارایی به من تعلق دارد .



شکل ۱۱۸ - حالت تعلق به یکدیگر



شکل ۱۱۹ ادعای مالکیت

ناپلئون بناپارت

زوجهای جوان برای نشان دادن تعلق به هم معمولاً دست یکدیگر را گرفته و یا دست خود را دور کمر دیگری قرار می دهند . مدیران معمولاً پای خود را بر روی میز گذاشته یا به در اطاق خود تکیه می دهند تا مالکیت خود را بر آنها ابراز کنند . (شکل ۱۲۰) . یک روش ساده برای تضعیف روحیه دیگران تکیه دادن یا نشستن یا استفاده کرده از وسایل آنها بدون اجازه آنهاست . البته برخی افراد عادت دارند به در تکیه بدهند که باعث آزردگی خاطر دیگران می شوند . مردم ۹۰ درصد از نظر خود درباره شما را در ۹۰ ثانیه اولین برشورد با شما می سازند و دیگر هر گز فرصت دوباره ای برای تغییر آن نخواهد یافت .



شکل ۱۲۰ - تکیه دادن به در

حالت های ابراز مالکیت

مدیران معمولاً به استفاده از چنین حالت‌هایی متهم می‌شوند. مشاهده شده افرادی که به تازگی به عنوان مدیر منصوب می‌شوند از حالت‌هایی استفاده می‌کنند که پیش از آن استفاده نمی‌کردند. طبیعی است فرض کنیم که وضعیت فرد نشان داده در شکل ۱۲۱ نشان‌دهنده یک شخصیت آرام، بی خیال؛ و آسان‌گیر است. اما این حالت همچنین نوعی ادعای مالکیت بر صندلی مورد نظر می‌باشد. غالباً این حالت نشستن را در بین دوستان نزدیک هم می‌بینم اما معنی آن در شرایط مختلف متفاوت است. فرض کنید کارمندی به اطاق رئیس خود می‌رود تا درباره مشکلش با او صحبت کند. این کارمند در حال صحبت کردن به جلو متمایل شده، دستهای خود را به

روی زانوها گذاشته ، سر خود را رو به پایین نگاه داشته و حالتی افسرده دارد . رئیس با حالتی جدی بی حرکت نشسته و به حرفهای او گوش می دهد، سپس ناگهان به صندلی خود تکیه داده و پای خود را برابر روی دسته صندلی می اندازد . این حالت نشان از تغییر حالت رئیس از حالت جدی به حالت بی تفاوتی و بی خیالی نسبت به موضوع است . به عبارت دیگر او هیچ توجهی به کارمند خود و مشکلش نداشته و شاید فکر می کند وقتی تلف شده است .



شکل ۱۲۱ - حالت بی توجهی

اگر صندلی رئیس دسته نداشته باشد . ممکن است یک یا هر دو پای خود را برابر روی میز بگذارد (شکل ۱۲۲) . اگر چنین حالتی در خلال مذاکرات از کسی سر بزند بسیار آزار دهنده خواهد بود . برای تغییر حالت چنین فردی باید وسیله ای را خارج از دسترس او قرار داده و خواهش کرد که آن را برابر دارد ، یا اگر فردی با او صمیمی است به او بگوید که مثلاً شلوارش شکافته است .

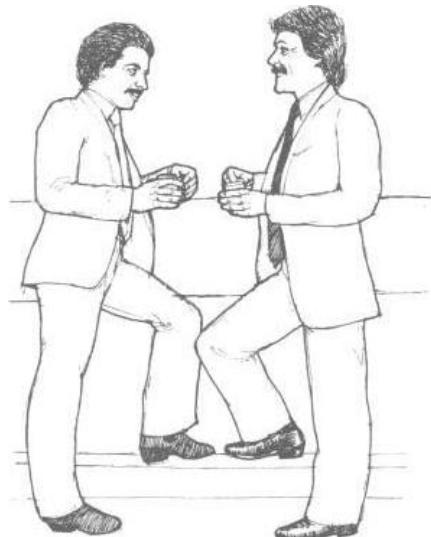


شکل ۱۲۲- ادعای مالکیت بر میز

فصل دوازدهم

کپی برداری و تصاویر آینه ای

اگر در محیط های اجتماعی که افراد در حال گفتگو با یکدیگر هستند دقت کنید بسیاری از آنها را خواهید دید که دقیقاً از حالت های یکسانی استفاده می کنند . این کپی برداری از حالت های طرف مقابل به منظور نشان دادن توافق نظر بین دو طرف است . با استفاده از این روش یک فرد با زبان غیر کلامی به طرف مقابل پیام می دهد « همانطور که می بینی من کاملاً مثل تو فکر می کنم » این تقلید ناخود اگاه بسیار جالب است . به عنوان مثال دو فرد نشان داده شده در شکل ۱۲۳ را در نظر بگیرید ، این تصویر نشان می دهد که آن دو نفر درباره موضوع مورد نظر کاملاً توافق دارند .



شکل ۱۲۳ - توافق نظر در مورد موضوع

اگر یکی از آن دو نفر دست یا پای خود را صاف کند و یا دست خود را در جیب فرو کند فرد دیگر هم از او تقلید خواهد کرد ، این حالت همچنین در بین دوستان نزدیک ، افراد هم سطح ، و زوجهای جوان هم رایج است . حالت کپی برداری یکی از بهترین روشها برای نشان دادن توافق نظر و دوست داشتن دیگران است (شکل ۱۲۴) . البته در این موارد باید موقعیت دو طرف و نوع رابطه آنها با هم را در نظر داشت .



شکل ۱۲۴ - کپی کردن حالت یکدیگر



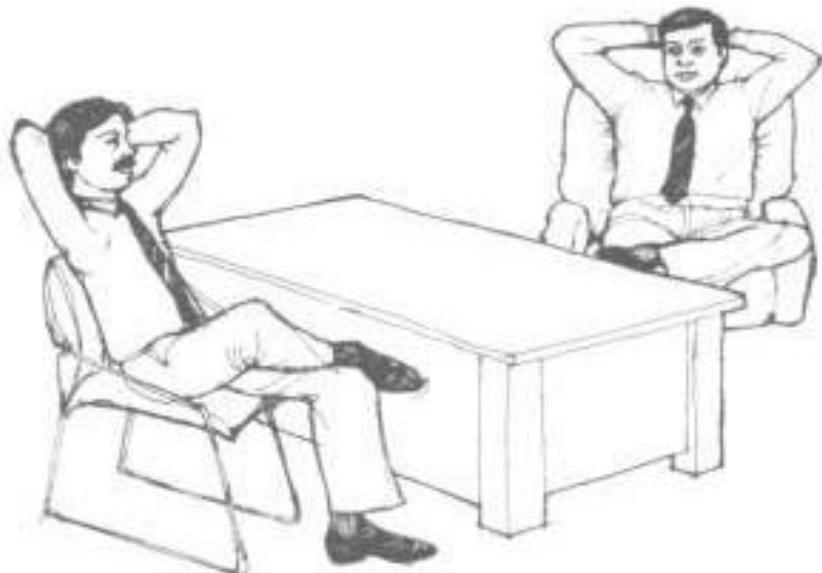
جورج بوش رئیس جمهور آمریکا و حسنی مبارک رئیس جمهور مصر



جورج بوش رئیس جمهور امریکا و ژاک شیراک رئیس جمهور فرانسه



بیل کلینتون رئیس جمهور آمریکا و همسرش هیلاری کلینتون



شکل ۱۲۵ - به چالش کشیدن غیر کلامی

فصل سیزدهم

خم کردن بدن و موقعیت اجتماعی

الخم شدن و تعظیم کردن به دیگران همیشه به نشانه ابراز تواضع و فرو دستی نسبت به دیگران بوده است . سخنران مجالس بالاتر از دیگران می ایستد ، جایگاه قاضی در دادگاه بالاتر از دیگران است ، کسانی که در طبقات فوقانی برجهای مسکونی زندگی می کنند معمولاً نسبت به کسانی که در طبقات پایین تر زندگی می کنند احساس برتری می کند . افراد بلند قد معمولاً به افراد کوتاه قد دستور می دهند ، اما بلندی قد می تواند در موقعیت هایی که نیاز به ارتباط چهره به چهره و چشم در چشم و اثبات برابری وجود دارد مضر باشد . اکثر افراد در برابر افراد عالیرتبه سر خود را خم می کنند یا کلاه از سر بر می دارند تا فرو دستی و تواضع خود را بیان کنند . هر چقدر یک فرد خود را در برابر دیگری کوچکتر و مطیع تر بداند در برابر او بیشتر خم می شود .



شکل ۱۲۶ - حالت تواضع شدید

متاسفانه در مورد بلندی یا کوتاهی قد نمی توان کاری انجام داد ، اما روش‌هایی وجود دارد که می توان با کاربرد آنها پیامدهای منفی تفاوت قد را کم کرد . یک روش برای اجتناب از آزردن طرف مقابل کوچکتر نشان دادن خود در برابر دیگران است. به عنوان مثال فرض کنید که شما با سرعت غیر مجاز حرکت کرده و افسر پلیس شما را متوقف می کند . در حالیکه پلیس به طرف شما می آید ممکن است شما را به عنوان یک حریف محسوب کند . در چنین حالتی اگر راننده متخلف در اتومبیل خود مانده و شیشه را پایین داده و برای رعایت نکردن حد مجاز سرعت معدرت خواهی کند پیامدهای منفی چنین حرکتی عبارت خواهند بود از : ۱. افسر پلیس مجبور است قلمرو (اتومبیل پلیس) خود را ترک کند و به طرف قلمرو شما (اتومبیل شما) حرکت کند . ۲. با تصور این که شما عمدآ حد مجاز سرعت را رعایت نکرده اید این عمل شما نوعی حمله به حوزه او محسوب می شود . ۳. با ماندن در اتومبیل خود ، پلیس نسبت به شما در موقعیت برتری قرار دارد ، رفتار شما وضعیت را بدتر کرده و احتمال جرمیه شدن را افزایش می دهد . در عوض شما می توانید ۱. فورآ از اتومبیل پیاده شده (قلمرو خود) و به طرف اتومبیل پلیس (قلمرو او) بروید . ۲. بدن خود را جمع کرده به گونه ای که کوچکتر از او به نظر برسید . ۳. معدرت خواهی کرده او را محترمانه خطاب کرده و از اینکه اشتباه شما را تذکر داده تشکر کنید . ۴. دستهای خود را باز کرده و تقاضا کنید که برگی جرمیه را به شما تحویل بدهد . چنین رفتاری باعث خواهد شد که پلیس شما را به عنوان یک تهدید در نظر نگیرد و نقش یک پدر عصبانی را بازی کند که به شما در مورد این نوع رانندگی هشدار بدهد و در ۵۰ درصد موارد احتمالاً شما را جرمیه نخواهد کرد .

البته موقعي وجود دارد که پایین آوردن بدن نشانه برتری و سلطه است . به عنوان مثال اگر در منزل یا دفتر کسی هستید در روی مبل راحتی لم داده و در آن فرو

بروید در حالیکه میزبان شما ایستاده است نشانه بی احترامی به او بوده و در نتیجه باعث آزرده شدنش می شود . همچنین باید به خاطر داشت که یک شخص در قلمرو خود به ویژه در منزل ، احساس برتری خواهد کرد و لازم است که در برابر او رفتاری متواضعانه داشت .



شکل ۱۲۷ - لطفا من را جریمه نکنید

فصل چهاردهم

جهت نماها

آيا تا کنون احساس کرده ايد با شخصی که صحبت می کنید حتی اگر وانمود کند از حضور شما لذت می برد ترجیح می دهد جای دیگری بود تا با شما؟ نشانه های این حالت به این قرار است:

۱. سر فرد مقابل به سوی شما قرار داشته و نشانه های چهره از قبیل لبخند زدن و سر تکان دادن مشهود است.

۲. بدن و پاهای او در جهتی خلاف شما و به طرف فرد دیگر به طرف در خروجی قرار دارد . جهت قرار گرفتن تنہ و پaha نشان می دهد که او ترجیح می دهد در کجا باشد .

شکل ۱۲۸ دو مرد را نشان می دهد که در آستانه یک در در حال گفتگو هستند . فرد سمت چپ می کوشد تا توجه فرد دیگر را حفظ کند ، اما فرد مقابل علیرغم اینکه سر خود را به طرف او گرفته آرزو می کند در جایی بود که بدنش نشان می دهد . یک گفتگوی صمیمانه بین دو طرف فقط زمانی ممکن است که بدن فرد سمت راستی به طرف فرد سمت چپ بچرخد .



شکل ۱۲۸- جهت بدن نشان میدهد که ذهن به کجا میرود

زاویه ها و مثلث ها

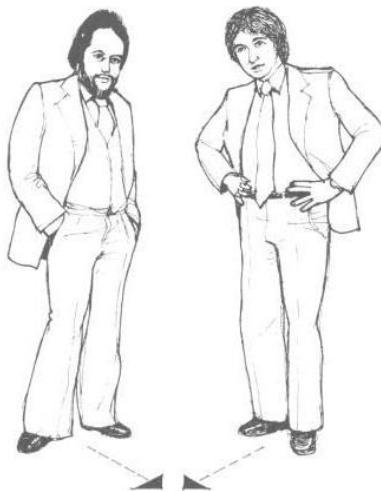
زاویه باز

در فصلهای قبل گفته شد، که فاصله بین دو نفر به میزان آشنایی و صمیمیت بین آنها مربوط می شود . باید اضافه کرد که زاویه ایستادن افراد در برابر هم نیز شواهدی غیر کلامی از نوع رابطه آنها به ما می دهد . به عنوان مثال در اکثر کشورهای انگلیسی زبان مردم در برخوردهای اجتماعی بدن خود را با زاویه 90° درجه نسبت به فرد مقابل نگه می دارند . شکل ۱۲۹ دو مرد را نشان می دهد که بدنشان در جهت نقطه سومی قرار دارد که با بدن آنها تشکیل یک مثلث می دهد . این حالت همچنین به زبان غیر کلامی دعوت از فرد سوم برای پیوستن به این دو نفر و ایستادن در نقطه

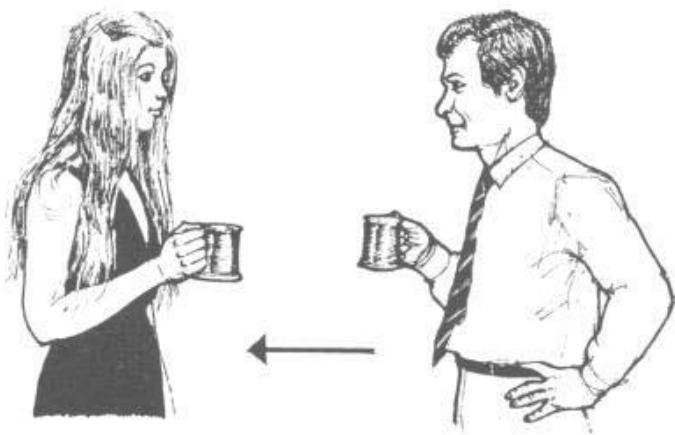
فرضی سوم است . این دو نفر با گرفتن حالت ها و زاویه های مشابه نشان می دهند که هم مرتبه و هم شان هستند . اگر نفر سومی به آنها بپیوندد یک مثلث شکل خواهد گرفت و پیوستن نفر چهارم یک مربع و نفر پنجم و بیشتر یک دایره را تشکیل خواهد داد .

زاویه بسته

زمانی که دو نفر بخواهند به طور خصوصی و صمیمانه صحبت کنند و کسی وارد جمع آنها نشود زاویه بدن آنها از 90° درجه به صفر درجه تقلیل می یابد و رو بروی هم قرار می گیرند (شکل ۱۳۰) . البته این حالت می تواند بین دو نفر متخاصم هم به کار رود (شکل ۱۰۵)



شکل ۱۲۹ - حالت سه ضلاغی باز



شکل ۱۳۰ - جهت مستقیم بدن به طرف یک دیگر

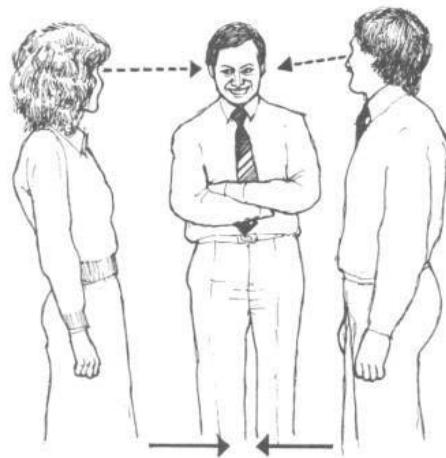
روشهای ورود و خروج

زاویه باز برای اجازه ورود به فرد دیگر در گفتگو و زاویه بسته برای ممانعت از ورود فرد دیگر به کار می رود . شکل ۱۳۱ مثالی را نشان می دهد که به منظور پذیرش فرد سوم تشکیل شده است . هر گاه نفر سوم بخواهد وارد یک گفتگوی دو نفره که زاویه بسته ای را تشکیل داده اند بشود تنها زمانی باید به این کار اقدام کند که بدن آن دو نفر تغییر حالت داده و به طرف نقطه سوم بچرخد . اگر فرد سوم قابل پذیرش نباشد ، آن دو نفر فقط سرهای خود را به طرف او می چرخانند ولی بدن های خود را تغییر جهت نمی دهند . (شکل ۱۳۲)



شکل ۱۳۱- حالت سه ضلعی باز نشانه آمادگی پذیرش دیگران در جمع

البته ممکن است گفتگو بین سه نفر با زاویه باز شروع شود اما سرانجام دو نفر از آنها یک زاویه بسته تشکیل داده تا فرد سوم را از بحث خارج کنند (شکل ۱۳۲). این نشانه ای است برای فرد سوم که باید گروه را ترک کند.



شکل ۱۳۲- نفر سوم پذیرفته نشده است

جهت بدن در حالت نشسته

چرخاندن زانوها به طرف یک نفر در حالت نشسته به معنی پذیرش آن شخص است. اگر فرد مقابل هم علاقمند باشد چنین خواهد کرد. همانگونه که در شکل ۱۳۳ مشهود است در حالیکه این دو نفر بیشتر به هم علاقمند می‌شوند حالتها و رفتارهای یکدیگر را بیشتر تقلید خواهند کرد، و زاویه بسته ای را تشکیل خواهند داد که سبب اخراج فرد سوم از گفتگو می‌شود. تنها راه ورود فرد سمت راست به این گفتگو گذاشتن یک صندلی در جلوی آن دو نفر و تشکیل یک مثلث و یا انجام شگردهایی برای بر هم زدن این زاویه بسته است.

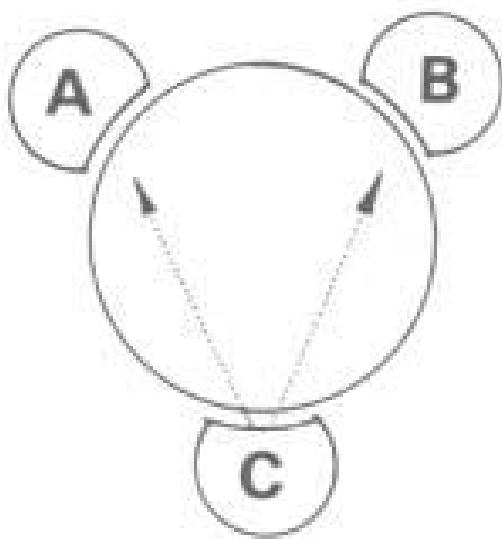


شکل ۱۳۳ - نفر سمت راست از بحث خارج شده است

مصاحبه با دو نفر

تصور کنید که شما به عنوان فرد C می‌خواهید با افراد A و B مصاحبه کنید و به حالت مثلثی در دور یک میز گرد نشسته اید (شکل ۱۳۴). همچنین تصور کنید که فرد A بسیار پر حرف بوده و سئوالات بسیاری می‌پرسد و فرد B کاملاً ساكت

است . وقتی فرد A از شما سوالی بپرسد ، چگونه می توانید بدون اینکه فرد B احساس کند از بحث خارج شده پاسخ فرد A را بدھید ؟ از این روش بسیار ساده برای شرکت دادن فرد B در بحث استفاده کنید . وقتی فرد A سوال می کند در ابتدای پاسخ خود به او نگاه کنید ، سپس نگاه خود را به سمت فرد B بچرخانید ، دوباره به طرف فرد A و سپس فرد B تا برسید به آخرین جمله که باید به فرد A که سوال را پرسیده نگاه کرده و پاسخ را تمام کنید . این روش در فرد B این احساس را به وجود می آورد که در بحث شرکت دارد ، بویژه اگر می خواهید فرد B به نفع شما نظر بدهد .



شکل ۱۳۴ - مصاحبه با دو نفر

جهت پاها

پاها نه تنها به عنوان جهت نما عمل کرده و جهتی را که شخص مایل است به آن سو بروود نشان می دهد بلکه افرادی را که از نظر شما جالب و جذاب هستند را نیز

مشخص می کند . تصور کنید که شما در یک محیط اجتماعی هستید و جمعی را متشکل از سه مرد و یک خانم در حال گفتگو مشاهده میکنید (شکل ۱۳۵) .



شکل ۱۳۵ - جهت پاها مسیر ذهن را نشان می دهد

به نظر می رسد که این گفتگو تحت نفوذ مردان است و این خانم فقط شنونده است . سپس متوجه یک نکته جالب می شوید . یک پای همه مردان به طرف این خانم نشانه رفته است . با این نشانه ساده غیر کلامی متوجه می شوید که هر سه نفر آنها به او علاقمند هستند . این خانم ناخودآگاه این حالت را درک کرده و تا زمانی که این حالت ادامه داشته باشد به این گفتگو ادامه خواهد داد . در شکل ۱۳۵ این خانم در حالی ایستاده که هر دو پایش به هم نزدیک است و نشانه حالت خنثی و بی طرفی است . اما به محض اینکه به یکی از این افراد علاقمند شود یک پای خود را به سوی

او متمایل خواهد کرد . همچنین اگر بیشتر توجه کنید متوجه می شوید که نیم نگاهی به مردی دارد که شست خود را در زیر کمر بند خود قرار داده است .

شكل های بدن در حالت نشسته

موقعیت زیر را در نظر بگیرید : شما سر پرست یک اداره هستید و قرار است با یکی از کارمندان زیر دست خود که عملکرد رضایت‌بخشی نداشته مشاوره داشته باشد . برای رسیدن به هدف خود احساس می کنید که باید سوالهای صریحی بپرسید تا پاسخ های صریحی دریافت کنید و برای این منظور آن فرد را زیر فشار قرارمی دهید . بعضی وقتها همچنین فکر می کنید باید به او نشان دهید که احساسش را در کم می کنید و با افکار و رفتارش موافقید . چگونه می توانید با استفاده از حالت بدن خود این نگرش را منتقل کنید . نکات زیر را باید در این مورد در نظر گرفت : این موقعیت که مشاوره در اطاق شما انجام می شود و شما رئیس او هستید به شما امکان می دهد تا از پشت میز خود بلند شده و به طرف فرد مورد نظر بروید . ۲ . کارمند شما باید روی یک صندلی ثابت بدون دسته بنشینید ، این حالت به شما امکان می دهد افکار او را بهتر در ک کنید . ۳ . شما باید روی یک صندلی چرخان با دسته بنشینید . در حالت نشسته می توان به سه شکل اصلی نشست . همانند حالت مثلثی ایستاده ، حالت مثلثی نشسته هم نشانه حالت آرام و غیر رسمی است و برای یک جلسه مشاوره مناسب است (شکل ۱۳۶) . در این حالت با تقلید از حرکات و حالات فرد مقابله می توانید موافقت خود را به او نشان دهید .



شکل ۱۳۶ - حالت سه ضلعی باز

با چرخاندن صندلی خود و قرار دادن بدن خود رو به فرد مورد نظر (شکل ۱۳۷) به زبان غیر کلامی به او پیام می دهید که خواهان پاسخ های صریح هستید . اگر این وضعیت را با نگاه شغلی (شکل ۱۳۸) و فرو رفتن در صندلی و حالت های چهره ترکیب کنید ، فرد مقابل شدیداً تحت فشار قرار خواهد گرفت . اگر مثلاً بعد از پرسیدن سوالی او دهان و چشمها یش را بمالد یا نگاه خود را از شما منحرف کرده و به زمین نگاه کند می توانید صندلی خود را به سمت او چرخانده و بگویید « مطمئنی ؟ » این حرکت باعث می شود که او تحت فشار شدیدی قرار گرفته و حقیقت را بگوید . وقتی صندلی خود را در حالت ۹۰ درجه با فرد مقابل قرار بدهید فشار را از روی برخواهید داشت (شکل ۱۳۸) .



شكل ١٣٧ - حالت رو در رو



شكل ١٣٨ - حالت زاويه راس

خلاصه

اگر می خواهید شخصی با شما در تماس باشد از وضعیت مثلثی استفاده کنید و هر گاه خواستید او را تحت فشار روانی قرار دهید از حالت نشستن رو در رو استفاده کنید . حالت نشستن با زاویه ۹۰ درجه به فرد مقابل امکان می دهد تا به طور مستقل (بدون هیچ گونه اعمال فشاری از جانب شما) فکر کرده و عمل کند. بدست آوردن مهارت در انجام این فنون به تمرین زیادی نیاز دارد اما با تمرین مداوم پس از مدتی قادر خواهید بود طبیعی رفتار کنید.

فصل پانزدهم

میز ، مبل و ترتیب چینش آنها

وضعیت های نشستن دور میز

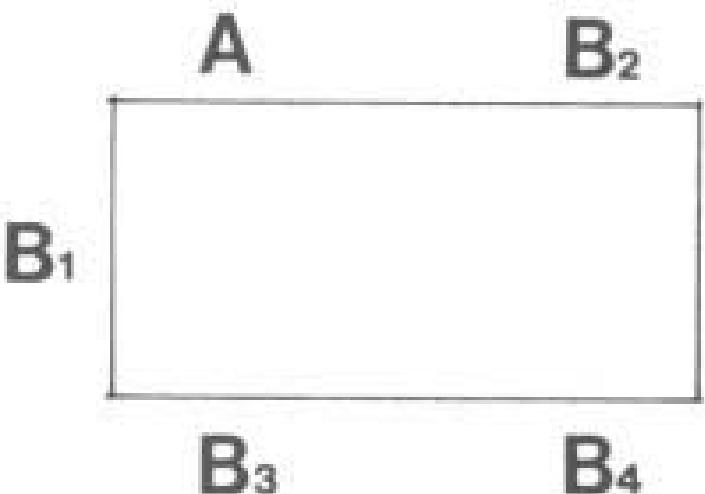
چگونگی نشستن پشت میز تاثیر زیادی در رابطه با جلب همکاری دیگران دارد . نظر دیگران نسبت به خود را می توانید تا حدودی از نحوه نشستن آنها در پشت میز فهمید . البته اگر چه یک فرمول کلی برای تفسیر وضعیت نشستن در پشت میز وجود دارد ، اما محیط هم می تواند در موقعیت انتخاب شده تاثیر داشته باشد . تحقیقاتی که بر روی افراد سفید پوست آمریکایی طبقه متوسط انجام شد نشان می دهد که نحوه نشستن در یک اگذیه فروشی با نحوه نشستن در یک رستوران گران قیمت متفاوت است . و جهت قرار گرفتن صندلی ها و فاصله بین آنها می تواند بر نوع رفتار و حالت نشستن افراد تاثیر بگذارد . به عنوان مثال ، زوجهای جوان ترجیح می دهند در کنار هم بنشینند ، اما در یک رستوران شلوغ که میزها نزدیک به هم قرار دارند این کار ممکن نیست و در نتیجه آنها مجبور می شوند روی روی یکدیگر (حالت دفاعی) بنشینند . بدليل شرایط و محیط های بسیار متفاوت نشستن دور میز ، مثال های زیر اساساً به نحوه نشستن دور یک میز مستطیلی شکل در یک محیط اداری مربوط می شوند . فرد B_۱ می تواند موقعیتهاي زير را نسبت به فرد A انتخاب کند (شکل ۱۳۹)

B_۱ : وضعیت گوشه میز

B_۲ : وضعیت همکاري

B_۳ : وضعیت رقابتی - دفاعی

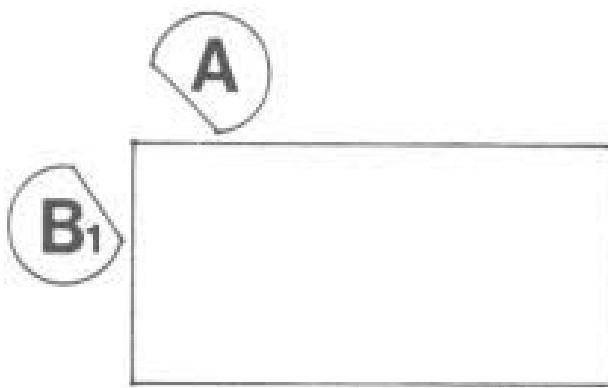
B_۴ : وضعیت مستقل



شکل ۱۳۹ - حالت های اصلی نشستن دور میز

وضعیت گوشه میز (B1)

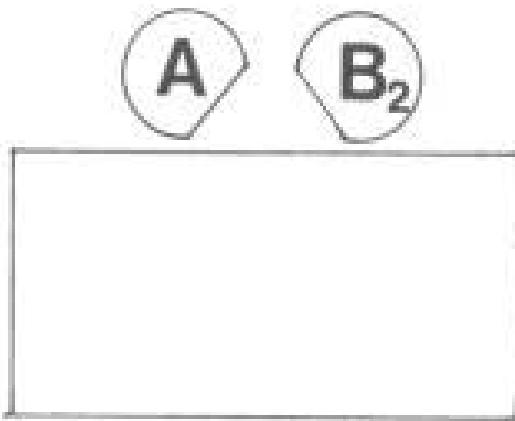
این وضعیت معمولاً توسط افرادی بکار می رود که در یک گفتگوی دوستانه شرکت دارند . این وضعیت امکان ارتباط چشمی نامحدود و فرصت استفاده از حالت های متعدد و مشاهده حالت های طرف مقابل را به ما می دهد (شکل ۱۴۰) . این وضعیت تا حدودی مانع احساس تهدید و همچنین تقسیم شدن سطح میز به دو حوزه و قلمرو می شود . موفق ترین وضعیت برای فروشنده ای که کالای خود را به خریدار احتمالی معرفی می کند نشستن در این وضعیت است . با جا به جا کردن صندلی خود و قرار دادن آن در وضعیت B₁ می توانید از شدت جو حاکم بر جلسه بکاهید و امکان موفقیت مذاکرات را افزایش دهید .



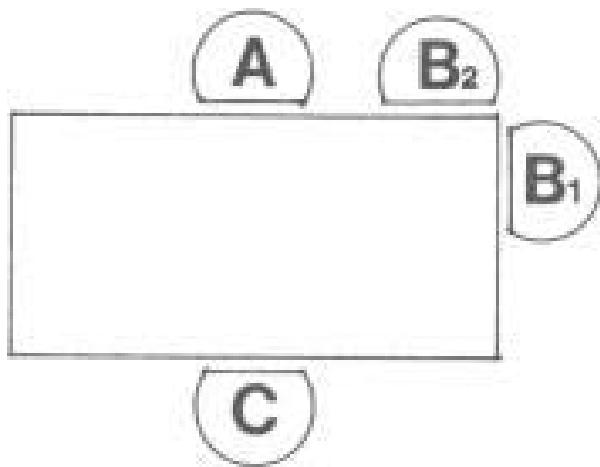
شکل ۱۴۰ - وضعیت گوشه میز

وضعیت همکاری (B_۲)

وقتی دو نفر در یک سطح قرار داشته و یا با هم بر روی یک موضوعی کار می کنند ، معمولاً از این وضعیت استفاده می کنند (شکل ۱۴۱) . این وضعیت یکی از بهترین حالت ها برای معرفی یک موضوع و قبولاندن آن به دیگران است . البته باید فرد B مواظب باشد که فرد A احساس نکند به قملرو او تجاوز شده است . این وضعیت همچنین برای مواقعی که فرد B می خواهد نفر سومی را در مذاکرات وارد کند بسیار مناسب است . به عنوان مثال اگر فروشنده ای بخواهد برای اثبات ادعاهای خود از یک متخصص فنی به عنوان صاحب نظر استفاده کند می تواند از وضعیت شکل ۱۴۲ استفاده کند . در این حالت متخصص فنی در موضع C یعنی رویروی فرد A (مشتری) نشسته و فرد B (فروشنده) یا در حالت B_۱ (گوشه) یا B_۲ (همکاری) می نشیند (شکل ۱۴۲)



شکل ۱۴۱ - وضعیت همکاری

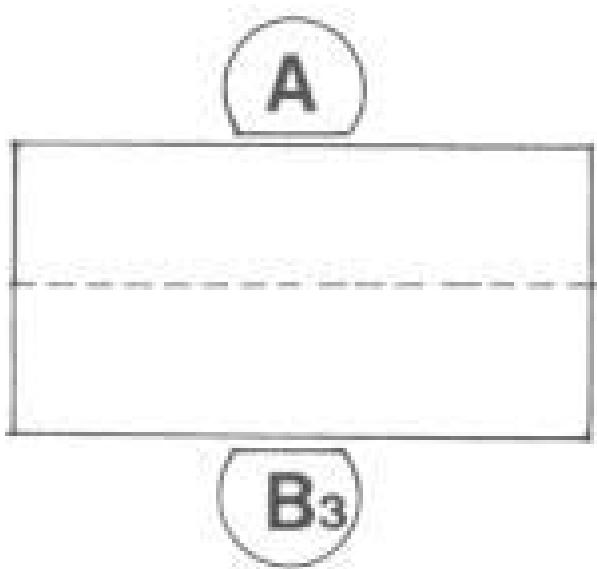


شکل ۱۴۲ - معرفی نفر سوم

وضعیت رقابتی - دفاعی (B₂)

نشستن رو بروی یک فرد دور یک میز می تواند جو رقابتی و دفاعی را ایجاد کرده و به علت وجود یک مانع (میز) بین آنها باعث شود که هر طرف بر موضع خود ثابت

بماند . این وضعیت توسط افرادی گرفته می شوند که یا در حال رقابت با یکدیگر بوده و یا یکی از آنها می خواهد دیگری را محاکمه و یا تنبیه کند . اگر این وضعیت در اطاق فرد A باشد می تواند نشانگر رابطه ما فوق - زیر دست باشد . (شکل ۱۴۳)



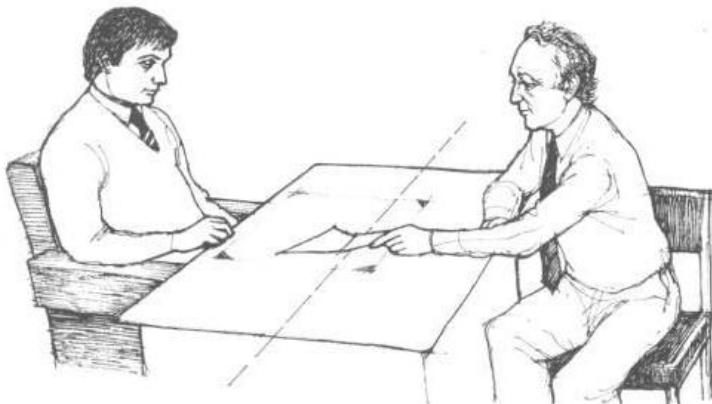
شکل ۱۴۳ - وضعیت رقابتی - دفاعی

مشاهدات انجام شده نشان داده است که وجود یا نبودن میز بین پزشک و بیمار تاثیر مهمی بر احساس راحتی یا ناراحتی بیمار دارد . تنها ۱۰ درصد از بیماران وقتی که پزشک پشت میز خود می نشست احساس راحتی می کردند این نسبت وقتی که میز برداشته شد به ۵۵ درصد رسید .

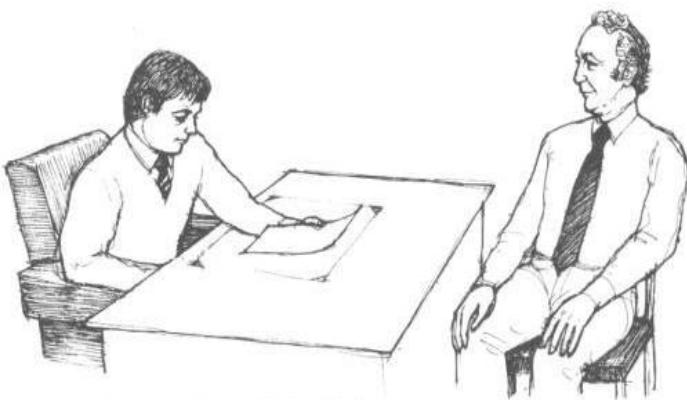
اگر فرد B بخواهد فرد A را ترغیب به انجام کاری کند ، وضعیت رقابتی - دفاعی شانس موفقیت مذاکرات را کاهش می دهد مگر اینکه فرد B عمدتاً به خاطر بخشی از یک برنامه از پیش طرح ریزی شده روپروری A بنشیند . به عنوان مثال ، ممکن است فرد A یک مدیر باشد که بخواهد فرد B را شدیداً توبیخ کند ، این گونه

نشستن می تواند اثر این تبیخ را تشدید کند . از طرف دیگر ممکن است برای فرد B لازم باشد تا در فرد A احساس برتری نسبت به خود بوجود آورد و عمدتاً روپروری او بنشیند .

وقتی دو نفر روپروری هم دور یک میز می نشینند ، به طور ناخوداگاه آن را به دو قسمت مساوی تقسیم می کنند . هر کدام از این دو طرف نصف میز را قلمرو خود می داند و سعی می کند مانع تجاوز طرف مقابل به قلمرو خود شود . دو نفر که در یک رستوران روپروری هم بر سر یک میز نشسته اند حدود قلمرو خود را با چیزهایی از قبیل نمک ، فلفل ، دستمال کاغذی و غیره مشخص می کنند .



شکل ۱۴۴ - کاغذ در خط مرزی قرار گرفته



شکل ۱۴۵ - کشیدن کاغذ به طرف خود نشانه عدم پذیرش است

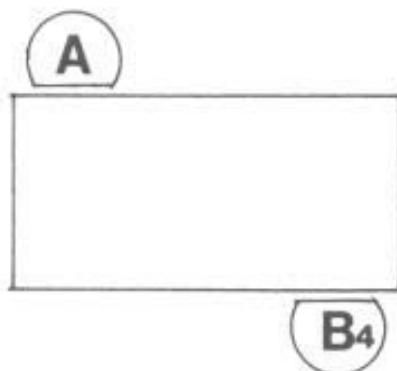
موقعیت هایی وجود دارند که نشستن در گوشه میز برای کاری که می خواهید انجام دهید مناسب نیست . فرض کنید می خواهید مثلاً یک کتاب را معرفی کنید . ابتدا آن را بر روی میز قرار دهید (شکل ۱۴۴) . فرد مقابل به جلو خم می شود تا به آن نگاهی بیاندازد ، سپس آنرا به سوی خود می کشد یا به سمت شما پس می زند . اگر او به سمت جلو خم شود تا به کتاب نگاه کند ، شما باید همانجا که نشسته اید به صحبت خود ادامه دهید (شکل ۱۴۵) زیرا به زبان غیر کلامی پیام می دهد که نمی خواهد شما وارد قلمرو او شوید . اگر او کتاب را به سمت خود بکشد این عمل او به شما فرصت می دهد که از او اجازه بگیرید و به قلمرو او وارد شوید ، یعنی در گوشه میز یا در کنار او قرار بگیرید (شکل ۱۴۶) . اما اگر او کتاب را پس بزند شما به درد سرفتاده اید . به هر حال قانون طلایی را باید هرگز فراموش کرد که می گوید : « هرگز وارد قلمرو دیگران نشوید مگر اینکه کلامی یا غیر کلامی اجازه این کار به شما داده شده باشد » .



شکل ۱۴۶ - ورود به قلمرو طرف مقابل به نشانه توافق نظر

وضعیت مستقل (B)

این وضعیت توسط کسانی اتخاذ می شود که نمی خواهند با یکدیگر تعامل داشته باشند . این حالت در مکان هایی از قبیل کتابخانه ، نیمکت پارک یا میز رستوران استفاده می شود و نشانه فقدان علاقه است و اگر مرزها مورد تجاوز قرار گیرند می تواند حتی به عنوان دیدگاهی خصمانه نسبت به فرد دیگر تفسیر شود . در جایی که نیاز به بحث صریح بین فرد A و فرد B می باشد باید از این حالت اجتناب کرد .



شکل ۱۴۷ - وضعیت مستقل

میزهای مربع ، دایره و مستطیل شکل میز مربع (رسمی)

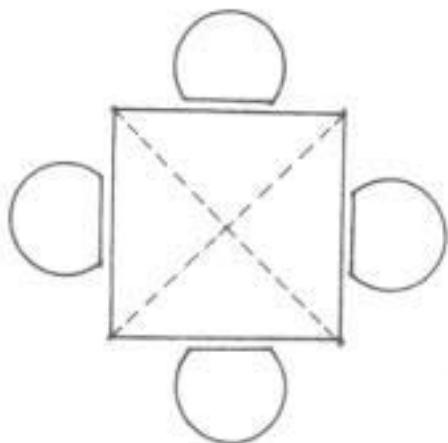
همانگونه که قبلًا ذکر شد ، میزهای مربع نوعی رابطه رقابتی و دفاعی بین دو نفر هم سطح به وجود می آورد . میزهای مربع برای گفتگوهای کوتاه و صریح یا ایجاد رابطه ما فوق زیر دست بسیار خوب است . بیشترین همکاری معمولاً از جانب کسانی می شود که در کنار شما و بویژه در سمت راست شما نشسته باشند و بیشترین مقاومت معمولاً از جانب کسانی است که مستقیماً رو بروی شما می نشینند .

میز گرد (غیر رسمی)

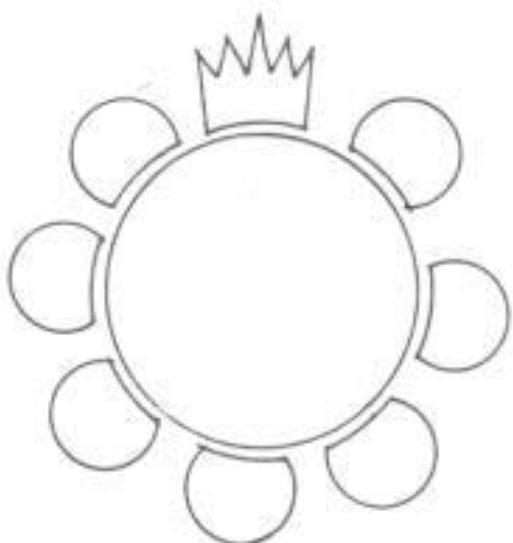
آرتور شاه (پادشاه افسانه ای انگلستان) برای اینکه شوالیه هایش به یک اندازه احساس اقتدار کرده و هم سطح به نظر بیایند از میز گرد استفاده می کرد . میز گرد یک جو آرام و غیر رسمی را ایجاد کرده و برای بحث در بین افراد هم سطح بسیار مناسب است . برداشتن میز و نشستن به شکل دایره هم یک چنین نتیجه ای دارد . متاسفانه آرتور شاه نمی دانست که اگر شان یک شوالیه در بین گروه از بقیه بالاتر باشد باعث تغییر قدرت و اقتدار افراد دیگر می شود . پادشاه بیشترین قدرت را داشت و شوالیه هایی که در دو طرف او می نشستند بالاترین مقام را داشتند ، البته مقام شوالیه سمت راست کمی بالاتر از مقام شوالیه سمت چپ او بود ، هر چه فاصله شوالیه ها با او بیشتر می شد مقدار قدرت آنها هم کاهش می یافت .

در نتیجه شوالیه ای که رو بروی پادشاه می نشست در موضع رقابتی دفاعی قرار داشت و احتمالاً کسی بود که بیشترین درد سر را به وجود می اورد بسیاری از مدیران ، امروزه از این میز های گرد و مربع شکل استفاده می کنند . میز مربع که میز

کار است برای انجام فعالیتهای شغلی و میز گرد برای ایجاد جو دوستانه و غیر
رسمی به کار می رود.



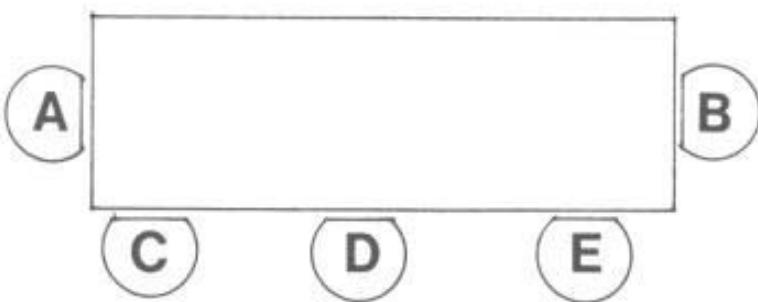
شکل ۱۴۸ - میز مربع (رسمی)



شکل ۱۴۹ - میز گرد (غیر رسمی)

میز مستطیل

در یک میز مستطیل جایگاه فرد A بیشترین نفوذ و اقتدار را دارد (شکل ۱۵۰). در یک جلسه بین افراد هم رتبه فردی که در موضع A می نشیند به شرط اینکه پشت او به در نباشد بیشترین اقتدار و نفوذ را خواهد داشت. اگر پشت فرد A به در باشد، فرد B با نفوذ تر از همه بوده و رقیب فرد A محسوب می شود. با فرض اینکه فرد بالاترین مقام باشد بعد از او به ترتیب فرد B، فرد C، فرد D و کمتر از همه هم فرد E قرار دارند.



شکل ۱۵۰- نشستن در پشت یک میز مستطیل

میز غذا خوری در منزل

شکل نشستن افراد یک خانواده بر روی میز غذا خوری می تواند نشانه هایی از توزیع قدرت در آن خانواده را به ما بدهد. معمولاً خانواده های گشاده به میزهای گرد، خانواده های بسته به میزهای مربع و خانواده های اقتدار طلب به میزهای مستطیل علاقه دارند.

فصل شانزدهم

بازی های قدرت

بازی قدرت با صندلی

آیا هرگز در یک مصاحبه استخدامی شرکت کرده اید و این احساس را داشته اید که وقتی بر روی صندلی مصاحبه شونده می نشینید احساس درماندگی می کنید؟ جایی که مصاحبه گر بسیار بزرگ و قوی به نظر می رسد و شما بسیار کوچک و ضعیف؟ احتمال دارد که مصاحبه گر میز و صندلی را زیر کانه چنان چیده است که جایگه خودش را بالا ببرد و جایگاه شما را پایین بیاورد. چیزهای خاصی می تواند این حال و هوا را در یک دفتر کار ایجاد کند. عواملی که در بالا بردن موقعیت و قدرت از طریق استفاده از صندلی ها دخیل اند عبارتند از: اندازه صندلی و متعلقات آن، ارتفاع صندلی از کف اطاق و موقعیت صندلی نسبت به فرد دیگر.



شکل ۱۵۱ - نشانه جایگاه بالای فر

اندازه صندلی و متعلقات آن

میزان بلندی پشتی صندلی ، می تواند موقعیت فرد را بالا برد یا پایین بیاورد . هر چقدر پشتی صندلی بلند تر باشد قدرت فردی که بر روی آن نشسته بیشتر به نظر می رسد . پشتی صندلی پادشاهان ، ملکه ها ، پاپ ها و دیگر افراد عالیرتبه ممکن است به بیش از ۲ متر برسد تا اقتدار آنها را نسبت به دیگران نشان دهد . صندلی مدیران عالیرتبه پشتی بلند و صندلی ارباب رجوع، پشتی کوتاهی دارد . صندلی های چرخدار به این دلیل که به کاربران اجازه می دهد هر گاه تحت فشار قرار گرفتند جهت خود را عوض کنند قدرت بیشتری از صندلی های ثابت ایجاد می کنند . صندلی های ثابت امکان حرکت کمی به فرد می دهند و این نقص با حالت های جسمی که افکار و نگرش فرد را بیان می کند جبران می شود . صندلی هایی که دسته داشته ، به عقب خم شوند و چرخ داشته باشند از صندلی های دیگر بهتر اند .

ارتفاع صندلی

صندلی هایی که بالاتر از سطح زمین قرار گرفته باشند احساس قدرت و برتری به انسان می دهند . صندلی افراد عالیرتبه معمولاً در سطحی قرار می گیرند که چشم ارباب رجوع در حد میز مدیر باشد (شکل ۱۵۱) . یک روش متداول در این مورد گذاشتن زیر سیگاری دور از دسترس ارباب رجوع است تا در موقع نیاز نتواند از آن استفاده کند .

محل قرار گرفتن صندلی

همانگونه که قبلاً گفته شد بیشترین قدرت زمانی به چشم می آید که صندلی ارباب رجوع در موقعیت رقابتی قرار گیرد . یک روش معمول بازی قدرت ، قرار دادن

صندلی ارباب رجوع تا حد ممکن دور از میز مدیر است که موقعیت ارباب رجوع را بیش از پیش کاهش می دهد.

طرح راهبردی دفتر کار

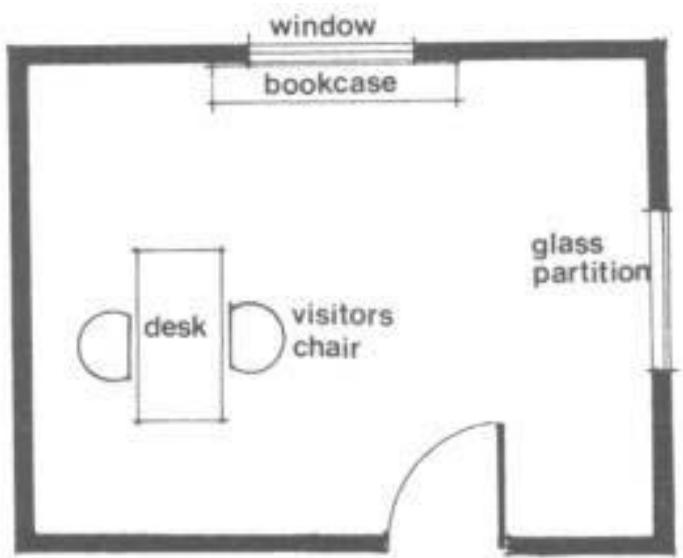
با خواندن این کتاب حالا باید بتوانید مبلمان اطاق خود را به گونه ای بچینید که قدرت بیشتر و جایگاه بالاتری در چشم دیگران داشته باشد. در اینجا با یک مطالعه موردنی آشنا خواهید شد که به یک فرد کمک می کند برخی مشکلات مدیر/ کارمند را در محل کارش حل کند.

جان که یک کارمند در یک شرکت بیمه بود به سمت مدیر منصوب شده و دفتری به او داده شده بود. پس از چند ماه او متوجه شد که کارمندان دیگر دوست ندارند با او برخورد کنند و روابط او با دیگران به ویژه هر گاه در دفترش بودند خصمانه بود. کامنдан اغلب از دستورات او سر پیچی کرده و پشت سر او حرف می زدند. صرف نظر از مهارت‌های مدیریتی، برخی نکات در مورد رفتار غیر کلامی او مشاهده شد که به ذکر آنها می پردازیم.

۱. صندلی ارباب رجوع در موضع رقابتی با جان قرار داشت.
۲. دیوارهای اطاق به غیر از پنجره تخته کوبی شده بود و یک دیوار شیشه ای این اطاق را از سالن مجاور جدا می کرد. صندلی ارباب رجوع پشت به این دیوار شیشه ای قرار داشت و این موقعیت جان را تضعیف می کرد زیرا دیگران از پشت این دیوار شیشه ای رفت و آمد می کردند و می توانستند بینند در اطاق چه می گذرد.
۳. میز جان به گونه ای بود که قسمتهای پایین بدن او را پنهان می کرد و در نتیجه ارباب رجوع نمی توانست حالت های جان را مشاهده کند.
۴. صندلی ارباب رجوع به گونه ای قرار گرفته بود که پشت او به سمت در بود.

۵. جان اغلب دو دست خود را در پشت سر قرار می داد (شکل ۹۶) و پاهایش را روی میز می انداخت (شکل ۱۳۲).

۶. صندلی جان چرخدار با پشتی بلند و دسته دار بود . صندلی ارباب رجوع ساده ، ثابت و بدون دسته بود .



شکل ۱۵۲ - چینش اولیه دفتر کار

با توجه به اینکه ۶۰ تا ۸۰ درصد ارتباطات انسانی به صورت غیر کلامی انجام می شود ، واضح است که این جنبه های غیر کلامی ارتباطات جان فاجعه به بار آورد .

برای رفع این مشکل تغییرات زیر انجام شد :

۱. میز جان در جلوی دیوار شیشه ای قرار گرفت تا دفتر او بزرگتر به نظر رسیده و خود او در معرض دید ارباب رجوع باشد (شکل ۱۵۳) .
۲. صندلی ارباب رجوع در گوش میز قرار گرفت .

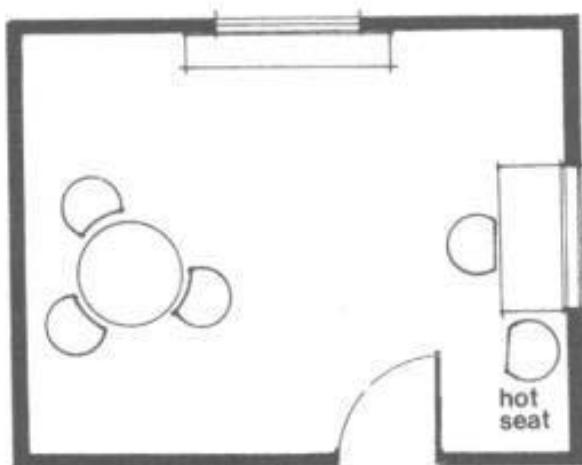
۳. دیوار شیشه‌ای به حالت رفلکس درآمد تا جان بتواند بیرون را ببیند اما از بیرون دیده نشود.

۴. یک میز گرد با چهار صندلی گردان در گوشه‌ای از اطاق قرار داده شد تا امکان جلسات غیر رسمی بین افراد هم مرتبه را فراهم کند.

۵. چیدمان قبلی اطاق نصف میز او را به ارباب رجوع می‌داد (شکل ۱۵۲) اما در چینش جدید (شکل ۱۵۳) همه سطح میز به جان تعلق داشت.

۶. جان آغوش باز و حالت‌های کف دست باز را در هنگام صحبت با زیر دستانش تمرین کرد.

نتیجه اینکه رابطه مدیر / کارمندی بهتر شد و کارمندان از آن به بعد او را به عنوان مدیری آرام و آسان گیر می‌ستودند.



شکل ۱۵۳ - چینش جدید دفتر کار

چیزهایی که موقعیت را بالاتر نشان می دهند.

قرار دادن بعضی اشیاء در دفتر کار می تواند موقعیت را بالاتر نشان دهد.

۱. نیمکت های کوتاه برای نشستن ارباب رجوع
۲. تلفن دارای صفر بند (قفل)
۳. یک زیر سیگاری گران قیمت که دور از دسترس ارباب رجوع باشد .
۴. یک جعبه سیگار برگ
۵. گذاشتن تعدادی پرونده قرمز بر روی میز با عنوان بسیار محترمانه
۶. زدن تعدادی قاب عکس ، تقدیر نامه و... بر روی دیوارها

فصل هفدهم

جمع بندی کلی

حالتهای معمول در برخوردهای روزانه

شکل ۱۵۴. نمونه ای از حالت گشاده رویی است. کف دستها کاملاً در معرض دید و انگشت ها از هم باز شده تا این حالت را تشدید کند. سر در حالت خنثی قرار گرفته و دستها و پاهای از هم باز است. این فرد در حال انتقال یک نگرش متواضعانه و غیر تهدید کننده است.



شکل ۱۵۴ - حالت گشاده رویی

در شکل ۱۵۵ فرد مورد نظر چشم خود را می مالد و به سمت کف اطاق نگاه می کند و ابروها به نشانه بی اعتقادی به بالا برده شده اند. سر او چرخیده و یک نگرش

منفی را نشان می دهد . او همچنین لبخندی با لبهای بسته که به نشانه عدم صمیمیت است بر لب دارد .



شکل ۱۵۵ - حالت بی اعتقادی

در شکل ۱۵۶ عدم همخوانی حالت ها آشکار است . این مرد در حالیکه راه می رود با اعتماد به نفس می خندد اما یک دست او با ساعتش بازی می کند و یک مانع را بر روی بدن ایجاد می کند که نشان از عدم اعتماد به خود و یا محیط می باشد .



شکل ۱۵۶ - نشانه بی اعتمادی به خود یا محیط

شکل ۱۵۷. این شخص به فردی که در مقابل او قرار گرفته علاقه ندارد و حرفهای او را تصدیق نمی کند ، او سر و بدن خود را به سوی او نچرخانده است و در حالیکه سرش کمی رو به پایین است از بغل به او نگاه می کند ، ابروها کمی به سمت پایین حرکت کرده ، دستها در زیر بغل قرار گرفته و گوشه های دهان رو به پایین است .



شکل ۱۵۷ - به طرف مقابل علاقه و اعتماد ندارد

شکل ۱۵۸. در اینجا برتری سلطه مشهود است . دستهای پشت سر نشانه حالت برتری « من همه چیز را می دانم » و پاهای روی میز هم ادعای مالکیت بر آن را نشان می دهند . برای تشدید این حالت و بالاتر نشان دادن موقعیت خود ، بر روی صندلی چرخدار و دسته دار نشسته و به عقب تکیه داده و همچنین در حالت دفاعی / رقابتی نشسته است

Figure 169



شکل ۱۵۸ - حالت برتری و اعتماد به نفس



شکل ۱۵۹ - قوی نشان دادن خود

حالت دستهای روی کمر توسط این کودک استفاده شده تا خود را بزرگتر و تهدید کننده تر جلوه دهد. چانه او جلو امده تا حالت مبارزه طلبی را نشان داده و دهان باز

است تا دندانها نمایان باشند . درست همانگونه که حیوانات قبل از حمله انجام می دهند .

شکل ۱۶۰. این حالت در یک کلمه می تواند یک حالت منفی باشد . پرونده زیر بغل به عنوان یک مانع به کار رفته و دستها و پاهای تا شده عصبانیت یا حالت دفاعی را نشان می دهد . دکمه های کت او بسته است و عینک دودی مانع دیده شدن چشمها می شود . بیشتر قسمت صورت او توسط ریش پوشانده شده که ظاهری بدگمان به او می دهد . با در نظر گرفتن این موضوع که مردم ۹۰ درصد از نظر خود درباره دیگران را در نود دقیقه اول می سازند ، بعید است که این فرد بتواند با کسی یک رابطه صمیمی برقرار کند .



شکل ۱۶۰ - حالت منفی

شکل ۱۶۱. هر دو فرد در این تصویر از حالت‌های تهاجمی استفاده می کنند ، فرد سمت چپ دست خود را به کمر زده و فرد سمت راست شست خود را زیر کمر بند

قرار داده است. فرد سمت چپ حالت تهاجمی کمتری نسبت به فرد سمت راست دارد زیرا بدنش کمی به سمت عقب متمایل شده است . فرد سمت راست با قرار دادن بدنش بطور مستقیم به سوی فرد سمت چپ قصد تضعیف روحیه و ترساندن او را دارد.



شكل ۱۶۱ - حالت تھاجمی

شكل ۱۶۲. در این شکل مرد سمت چپ به منظور به دست گرفتن کنترل بحث بر صندلی خود سوار شده است. او همچنین بدن خود را مستقیم روی روی فرد سمت چپ گرفته و انگشت هایش را در هم فرو کرده و پاهایش در زیر صندلی به هم چسبیده اند که نشانه درماندگی و مشکل است . مردی که در وسط نشسته نسبت به دو نفر دیگر احساس برتری می کند زیرا دستهایش را در پشت سر خود قرار داده است . او همچنین پاهای خود را روی هم انداخته که به معنی آمادگی برای رقابت و بحث است . او یک صندلی گردان دارد . مرد سمت راست بر روی یک صندلی ثابت نشسته است ، دست ها و پاهایش محکم تا شده اند (حالت دفاعی) و سر او رو به پایین است (خصمانه)

Figure 173



شکل ۱۶۲

شکل ۱۶۳. در این شکل زن یک پای خود را به سمت مردی که در دورتر قرار دارد نشانه رفته است (علاقه) و دارد دود سیگار خود را به سمت بالا می دهد (اعتماد به نفس و مثبت). او همچنین زیر چشمی به آن مرد نگاه می کند و مرد هم دارد کراوات خود را مرتب می کنند و پایش به سوی اوست (علاقه). فردی که در وسط ایستاده به دیوار تکیه داده (مالکیت) و دست های خود را در جیب فرو برد و دود سیگارش را به سمت پایین می دهد (منفی).



شکل ۱۶۳

در شکل ۱۶۴. مردی که در سمت چپ نشسته از حالت‌های برتری استفاده می‌کند، و به نظر می‌رسد که دیدگاهی متکبرانه نسبت به فرد روبروی خود دارد. او برای ندیدن فرد روبرو چشم خود را بسته و سرش به سمت عقب خم شده تا از نوک بینی خود نگاه کند. زانوهای او به هم چسبیده و لیوانش را به هر دو دست گرفته است (دافاعی). مردی که در وسط نشسته از بحث خارج است زیرا دو فرد دیگر یک مثلث تشکیل نداده اند تا او را در بحث خود جای دهند. او با فرو کردن انگشت های شست خود در جیب جلیقه و تکیه دادن به پشتی صندلی (برتری) حالت بی تفاوتی به خود گرفته است. مرد سمت راست موضع شروع کننده (آماده ترک کردن) را به خود گرفته و پا و بدن او به سمت نزدیکترین خروجی قرار دارد. ابروها و گوشه دهان او رو به پایین است، و سر او نیز کمی رو به پایین قرار دارد که همگی از عدم تصدیق حکایت می‌کنند.



شکل ۱۶۴

شکل ۱۶۵. مرد سمت چپ و مرد سمت راست حالت زاویه بسته را تشکیل داده اند که به این مفهوم است که مردی که در وسط قرار دارد در جمع آنها پذیرفته نشده است. مرد وسط با گرفتن یقه کت خود حالت برتری و سرزنش آمیز دارد. او همچنین انگشت شست خود را به طرف فرد سمت چپ خود نشانه رفته است (

مسخره کردن) . مرد سمت چپ نسبت به مرد وسط بی تفاوت است . یک دست خود را در جیب فرو برد (عدم تمايل به شركت) ، پاهای خود را روی هم انداخته (دافعی) و با یک دست خود پشت گردن خود را مالد .

Figure 176



شکل ۱۶۵

شکل ۱۶۶. این تصویر حال و هوای سنگین را نشان می دهد . هر سه نفر به صندلی خود تکیه داده تا بیشترین فاصله را از هم دیگر داشته باشند . علت این مسئله حالتی است که فرد سمت راست به خود گرفته است . او در حال صحبت کردن نوک بینی خود را لمس کرده است (گول زدن) و دست راستش خم شده و بر روی بدن قرار دارد (دافعی) . عدم توجه او به صحبت های دو نفر دیگر از گذاشتن یک پای خود بر روی دسته صندلی مشهود است و بدن او کمی چرخیده و به طرف دو نفر دیگر نیست . فرد سمت چپ آن چیزی را که فرد سمت راست می گویدی قبول ندارد چون دارد نخ لباس خود را می گیرد ، پاهایش رو یهم افتاده اند و به دیگران نگاه نمی کند . فردی که در وسط نشسته مایل است چیزی بگوید اما خود را کنترل کرده و چیزی نمی گوید که این حالت از گرفتن دسته های صندلی و مچ پاهای به هم

چسیده مشهود است . او همچنین با قرار دادن بدن خود به سوی فرد سمت راست او را به چالش کشیده است .



شکل ۱۶۶- حال و هوای سنگی

شکل ۱۶۷. در این تصویر فرد سمت چپ و زن حالت های یکسانی به خود گرفته اند و پاهای خود را در جهت یکدیگر قرار داده که نشان از علاقه به یکدیگر است . فردی که در وسط نشسته لبخندی بالب های بسته بر لب دارد که تظاهر به علاقه به موضوع است اما حالت های چهره و بدن او با این لبخند هماهنگ و همخوان نیست . سر او رو به پایین است (عدم تایید) ابروهای او رو به پایین است (خشم) و زیر چشمی به مرد دیگر نگاه می کند . علاوه بر این دستها و پاهای او تا شده اند (دفاعی) که همگی بر دیدگاهی منفی حکایت می کنند .



شکل ۱۶۷

شکل ۱۶۸. فرد سمت چپ حالت بسیار خوبی برای نشان دادن گشادگی و صداقت خود از طریق کف دستهای باز ، پاهای جلو آمده ، سر رو به بالا ، دکمه های باز کت ، دستها و پاهای جدا از هم و خم شده روبه جلو و لبخند به خود گرفته است . زن به پشتی صندلی تکیه داده و پاهای خود را روی هم انداخته مشت خود را بسته (خصمانه) سر رو به پایین است واز حالت های انتقادی استفاده می کند (دست بر چانه) . مرد وسطی احساس برتری و اعتماد به نفس می کند ، او یک پای خود را به روی پای دیگر انداخته (به حالت چهار زانو) که نشان می دهد دیدگاهی رقابتی دارد . در مجموع چون به پشتی صندلی تکیه داده و سرشن رو به پایین است دیدگاه منفی دارد .



شكل ١٦٨

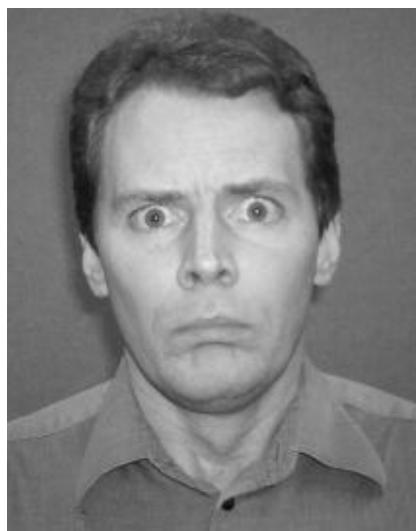
ضمیمه



الف - آدولف هیتلر در حالتی دوگانه و متناقض - در حالی که دست راست به نشانه اقتدار بر روی کمر قرار گرفته دست چپ برای محافظت از خود بر روی شکم قرار دارد که نشانه ضعف است . ب - ابروهای پایین امده به نشانه پرخاشگری



تقلید از حالت های والدین - پرنس چارلز ولی‌عهد انگلیس و پدرش فیلیپ



ترس



تعجب



کج کردن گردن به نشانه تقاضای تایید پنهان کردن افکار و احساسات



لبخند شادی



لبخند شغلی

منابع

- Ardrey, R., *The Territorial Imperative*, Collins, London, ١٩٦٧
- Argyle, M., *The Psychology of Interpersonal Behaviour*, Penguin Books, ١٩٦٧
- Argyle, M., *Bodily Communication*, Methuen, London, ١٩٧٥
- Argyle, M., *Shills with People: A Guide for Managers*, Hutchinson, London, ١٩٧٣
- Argyle, M., *Training Managers*, The Acton Society Trust, London, ١٩٦٢
- Argyle, M., *Social Interaction*, Methuen, London, ١٩٦٨
- Bacon, A.M., *A Manual of Gestures*, Griggs, Chicago, ١٨٧٥
- Benthall, J. and Polhemus, T., *The Body as a Medium of Expression*, Allen Lane, London, ١٩٧٥
- Berne, E., *Games People Play*, Grove Press, New York, ١٩٦٤
- Birdwhistell, R.L., *Introduction to Kinesics*, University of Louisville Press, Louisville, Kentucky, ١٩٠٢
- Birdwhistell, R.L., *Kinesies and Context*, Allen Lane, London, ١٩٧١
- Blacking, J., *Anthropology of the Body*, Academic Press, London, New York, ١٩٧٧
- Bryan, W.J., *The Psychology of Jury Selection*, Vantage Press, New York, ١٩٧١
- Brun, T., *The International Dictionary of Sign Language*, Wolfe Publishing, London, ١٩٦٩
- Calero, H., *Winning the Negotiation*, Hawthorn Books, New York, ١٩٧٩
- Carnegie, D., *How to Win Friends and Influence People*, Angus and Robertson, Sydney, ١٩٦٥
- Collett, P., *Social Rules and Social Behaviour*, Blackwell, Oxford, ١٩٧٧
- Crutchley, M., *The Language of Gesture*, Arnold, London, ١٩٣٩
- Crutchley, M., *Silent Language*, Butterworth, London, ١٩٧٥
- Cundiff, M., *Kinesics*, Parker Publishing, New York, ١٩٧٢
- Dale-Guthrie, R., *Body Hot-Spots*, Van Nostrand Reinhold, New York, ١٩٧٦
- Darwin, C., *The Expression of Emotion in Man and Animals*, Appleton-Century-Crofts, New York, ١٨٧٢
- Davitz, J.R., *The Communication of Emotional Meaning*, McGraw-Hill, New York, ١٩٦٤

- Duncan, S., and Fiske, D.W., Face-to-Face Interaction, Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, 1977
- Dunkell, S., Sleep Positions, Heinemann, London, 1977
- Effron, D., Gesture, Race and Culture, Mouton, The Hague, 1972
- Eibl-Eibesfeldt, L., Ethology: The Biology of Behaviour, Holt, Rinehart and Winston, New York, 1974.
- Eibl-Eibesfeldt, L., Love and Hate: The Natural History of Behaviour Patterns, Holt, Rinehart and Winston, New York, 1971
- Ekman, P., Darwin and Facial Expression, Academic Press, New York, 1973
- Ekman, P., Friesen, W. and Ellsworth, P., Emotion in the Human Face, Pergamon Press, New York, 1972
- Ekman, P., and Friesen, W., Unmasking the Face, Prentice-Hall, London, 1970
- Fast, J., Body Language, Pan Books, London and Sydney, 1970
- Fast, J. and B., Reading between the Lines, Viking, New York, 1979
- Feldman, S., Mannerisms of Speech and Gesture in Everyday Life, International University Press, 1909
- Gayle, W., Power Selling, Prentice-Hall, New York, 1909
- Goffman, E., Interaction Ritual, Allen Lane, London, 1972
- Goffman, E., The Presentation of Self in Everyday Life, Edinburgh University Press, Edinburgh, 1907
- Goffman, E., Behaviour in Public Places, Free Press, Illinois, 1963
- Gordon, R.L., Interviewing Strategy, Techniques and Tactics, Dorsey, Homewood, Illinois, 1976
- Hall, E.T., Silent Language, Doubleday & Co., New York, 1909
- Hall, E.T., The Hidden Dimension, Doubleday & Co., New York, 1966
- Harper, R.G., Non-Verbal Communication; the State of the Art, Wiley, New York, 1978
- Henley, N.M., Body Politics: Power, Sex and Non-Verbal Communication, Prentice-Hall, New Jersey, 1977
- Hess, E., The Tell-Tale Eye, Van Nostrand Reinhold, New York, 1970
- Hind, R., Non-Verbal Communication, Cambridge University Press, London, 1972
- Hore, T. Non-Verbal Behaviour, Australian Council for Educational Research, 1976
- James, W., Principles of Psychology, Holt, Rinehart, New York, 1892
- Jung, C., Man and his Symbols, Aldus, London, 1964

- Kahn, R.I., and Cannell, C.F., *The Dynamics of Interviewing*, Wiley, New York, 1957
- Kendon, A., *Organisation of Behaviour in Face-to-Face Interaction*, Mouton, The Hague, 1970
- Key, M.R., *Non-Verbal Communication: a Research Guide and Bibliography*, Scarecrow Press, Metuchen, New Jersey, 1977
- Key,
- Key, M.R., *Paralinguistics and Kinesics; Nonverbal Communication*, Scarecrow Press, Metuchen, New Jersey, 1970
- Knapp, M., *Non-Verbal Communication in Human Interaction* (2nd edition), Holt, Rinehart and Winston, New York, 1978
- Korda, M., *Power! How To Get It, How To Use It*, Weidenfeld & Nicolson, London, 1970
- Korda, M., *Power in the Office*, Weidenfeld & Nicolson, London, 1976
- Korman, B., *Hands: The Power of Awareness*, Sunridge Press, New York, 1978
- Lamb, W., *Posture and Gesture*, Duckworth, London, 1970
- Lamb, W., *Body Code*, Routledge and Kegan Paul, London, 1979
- Lewis, D., *The Secret Language of Your Child*, Souvenir Press, London, 1978
- Liggett, J., *The Human Face*, Constable, London, 1974
- Lorenz, K., *On Aggression*, Methuen, London, 1977
- Lorenz, K., *King Solomon's Ring*, London Reprint Society, 1953
- McCroskey, Larson and Knapp, *An Introduction to Interpersonal Behaviour*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1971
- MacHovec, F.J., *Body Talk*, Peter Pauper Press, New York, 1970
- Mallery, G., *The Gesture Speech of Man*, Salem, 1881
- Masters; W.H. and Johnson, V.E., *Human Sexual Response*, Little, Brown, Boston, 1966
- Mehrabian, A., *Tactics in Social Influence*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1969
- Mehrabian, A., *Silent Messages*, Wadsworth, Belmont, California, 1971
- Mitchell, M.E., *How to Read the Language of the Face*, Macmillan, New York, 1968
- Morris, D., *The Naked Ape*, Cape, London, 1967
- Morris, D., *The Human Zoo*, Cape, London, 1979
- Morris, D., *Intimate Behaviour*, Cape, London, 1971
- Morris, D., *Manwatching*, Cape, London, 1977

- Morris, D., with Collett, Marsh and O'Shaughnessy, Gestures, their Origins and Distribution, Cape, London, 1979
- Nierenberg, G., The Art of Negotiating, Hawthorn Books, New York, 1978
- Nierenberg, G., and Calero, H., How to Read a Person like a Book, Hawthorn Books, New York, 1971
- Pease, A.V., The Hot Button Selling System, Elvic & Co, Sydney, 1976
- Pliner, O., Kramer, L., Alloway, T., Non-Verbal Communication, Plenum Press, New York, 1973
- Reik, T., Listening with the Third Ear, Farrar, Straus and Giroux, New York, 1948
- Saitz, R.L. and Cervenka, E.C., Handbook of Gestures: Columbia and the United States, Mouton, The Hague, 1972
- Sathre, F., Olson, R., and Whitney, C., Let's Talk, Scott Foresman, Glenview, Illinois, 1973
- Scheflen, A.E., Body Language and the Social Order, Prentice-Hall, New Jersey, 1972
- Scheflen, A.E., Human Territories, Prentice-Hall, New Jersey, 1976
- Schutz, W.C., A Three-Dimensional Theory of Interpersonal Behaviour, Holt, Rinehart and Winston, New York, 1958
- Siddons, H., Practical Illustration of Rhetorical Gestures, London, 1822
- Sommer, R., Personal Space: The Behavioural Basis of Design, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1969
- Szasz, S., Body Language of Children, Norton, New York, 1978
- Whiteside, R.L., Face Language, Pocket Books, New York, 1970
- Whitney, Hubin and Murphy, The New Psychology of Persuasion and Motivation in Selling, Prentice-Hall, New Jersey, 1978
- Wolfe, C., A Psychology of Gesture, Methuen, London, 1948
- Von Cranach, M., Social Communication and Movement: Studies of Interaction end Expression in Man and Chimpanzee, Academic Press, London, 1973