

۴۵ اصل یادگیری زبان بدن

از ایستادن بی مورد کنار صندلی ها و تکیه به دیوارها اجتناب کنید.

از خندیدن بی مورد و بدون دلیل در جلسات مذاکره جداً خودداری نمایید.

۱. زمانی که صحبت می کنید و به دیگران نگاه می کنید، آرامش داشته باشید.
۲. وسایل اضافی را از جلوی دست خود دور کنید، موانعی که جلو حرکت آزادانه شما را می گیرد. جیب هایتان را خالی کنید، آنها را زیاد سنگین نکنید.
۳. ۸۰ درصد ذهنیت افراد، در همان ۴ دقیقه اول آشنایی با شما تعیین می شود، پس مواظب برخورد اول خود در ۴ دقیقه اول باشید. نقش کسی دیگر را بازی نکنید. خودتان باشید.
۴. همیشه هنگام ورود به جلسه مذاکره یا دیدار با دیگران لیخند به لب داشته باشید.
۵. افراد، حریم شخصی خود را دارند. همیشه فاصله مجاز با افراد و جنس مخالف را حفظ کنید. افراد از اینکه بیش از حد به آنها نزدیک شوید ناراحت می شوند و حالت تدافعی به خود می گیرند.
۶. راحت بنشینید. البته نه آنقدر راحت که در منزل روز کانپه می نشینید. راحت نشستن باعث می شود بهتر فکر کنید و اندام تان طبیعی کار کند.
۷. همه مدت ارتباط چشمی خود را با چهره و چشم های گوینده و شنونده حفظ کنید. خیره نشوید، فقط نگاه تان را بر چهره فرد مقابل تقسیم کنید.
۸. با صورت، دماغ و گوش هایتان بازی نکنید. با این کار حس بدی به بقیه منتقل می کنید.
۹. از دست ها و چهره خود با قدرت برای بیان حرف هایتان استفاده کنید.
۱۰. هنگام نوشیدن چای یا هر نوشیدنی دیگر مواظب حرکات خود باشید. لیوان را جلوی سینه یا دهان خود نگه ندارید چون حالت تدافعی تان را بیشتر می کند.
۱۱. احساس خوبی داشته باشید، همین احساس خوب باعث می شود تمام مدتی که از زبان بدن استفاده می کنید کارایی بیشتر و بهتری داشته باشید.
۱۲. هنگام شرکت در جلسات مذاکره یا قرار ملاقات، لباس خوب و آراسته به تن کنید.
۱۳. همیشه از مدل موی متعارف استفاده کنید و از مد، به دور باشید.
۱۴. همه حرکات فرد مقابل تان را تحلیل کنید و همان دفعه اول در مورد او قضاوت نکنید.
۱۵. در برخورد با جنس مخالف، همه جوانب دینی و شرعی را رعایت فرمایید و به عقاید دیگران احترام بگذارید.
۱۶. از دروغ گفتن پرهیز کنید. هنگام دروغ گفتن، بدن ما غیر ارادی از خود واکنش نشان می دهد، ممکن است این واکنش به زبان بدن شما آسیب برساند و باعث حرکت در اندام های شما شود، در نتیجه افراد با دیدن این حرکات به دروغگو بودن شما پی می برند.
۱۷. غذای سبک و مناسب طبع خود میل کنید.
۱۸. هنگام صحبت، درجه صدایتان مشخص و مناسب باشد و برای تاکید یا نفی موضوعی می توانید با بلند و کوتاه کردن درجه صدا موثرتر واقع شوید.
۱۹. روبروی طرف مقابل تان بنشینید.
۲۰. چنانچه برایتان مقدور باشد و در صورتی که فرد مقابل تان متوجه نشود، برای مطالعه بیشتر از حرکات او نکته برداری کنید.
۲۱. از خندیدن بی مورد و بدون دلیل در جلسات مذاکره جداً خودداری نمایید.
۲۲. با هر کسی شوخی نکنید.
۲۳. از ایستادن بی مورد کنار صندلی ها و تکیه به دیوارها اجتناب کنید.
۲۴. از سر احساس، دست و پای خود را به حرکت در نیاورید، بگذارید دست ها و بدن تان بنا به نیاز طبیعی خود حرکت کنند.
۲۵. به زبان بدن ایمان داشته باشید و هر روز از آن استفاده کنید.
۲۶. چنانچه برای کودکان از زبان بدن استفاده می کنید، خلاقیت بیشتری به خرج دهید و با زبان بدن خودشان با آنها صحبت کنید.
۲۷. در جلسات مذاکره، زمان بیشتری را به استفاده از زبان بدن اختصاص دهید و سعی کنید همه مدتی که در حال

- سخنرانی یا مذاکره هستید از زبان بدن تان استفاده کنید.
۲۸. وقتی به صحبت طرف مقابل تان گوش می دهید، با تکان سر و چشم خود، فرد را جذب کنید تا بیشتر با شما مذاکره کند.
۲۹. مسواک زدن را قبل از جلسات و قرار ملاقات ها هرگز فراموش نکنید.
۳۰. اگر به تازگی دارید از زبان بدن در روابط خود استفاده می کنید، با آرامش و به تدریج آنها را به کار ببرید تا بتوانید بر انجام صحیح آنها مسلط باشید.
۳۱. به سرعت و بدون شناخت کافی با افراد صمیمی نشوید و از زبان بدنی که برای دوستان نزدیک به کار می برید، استفاده نکنید.
۳۲. از لوازم خود به خوبی و با آرامش استفاده کنید.
۳۳. هنگام عطسه یا سرفه ناگهانی از دستمال استفاده کنید و سعی کنید صورت خود را به سمت مخالف فرد برگردانید.
۳۴. صدای خود را چند بار ضبط کنید و بعد از پایان مذاکره خوب به آن گوش دهید و بر لحن صدای خود تمرین کنید.
۳۵. تمرین حرکات دست، قبل از حضور در جلسه مذاکره اهمیتی ویژه دارد. قبل از استفاده از حرکات دست در مذاکره جلو آینه آنها را تمرین نمایید.
۳۶. هنگام دست دادن با فرد مقابل دقت کنید کف دست او را کاملاً لمس کنید و از هر گونه فشار اضافی به دست وی خودداری کنید.
۳۷. زود تصمیم نگیرید. با دیدن اولین برخورد و تحلیل آن نتیجه گیری نکنید. برای پی بردن به حالت ها و نیت ها باید چند اندام را همزمان بررسی کنید.
۳۸. از چشم های دیگران غافل نشوید، ممکن است وقتی با فردی صحبت می کنید چشم های او بهترین راهنمای شما در شناخت زبان بدن آنها باشد.
۳۹. در بغل کردن و بوسیدن افراد دقت کنید، اگر فاصله خود را با شما کم کنند، به این معناست که آمادگی خود را برای بغل کردن و بوسیدن اعلام می کنند.
۴۰. مکالمه تلفنی خود را با حرکت دست ها و حالات چشم انجام دهید. این کار باعث کیفیت بهتر مکالمه شما در تماس های تلفنی خواهد شد.
۴۱. چنانچه عصبانی شدید، نفس های عمیق بکشید و سعی کنید فکر و ذهن خود را بر افکار خوب متمرکز کنید، شتابزده قضاوت نکنید و تصمیم نگیرید.
۴۲. قانون ارتفاع را رعایت کنید. هرگاه شخصی نشستۀ باشد، ایستاده با او مذاکره نکنید، این قانون ارتفاع در زبان بدن مذاکره است.
۴۳. حالات و اشارات زبان بدن هر منطقه یا هر کشور را به خوبی بشناسید، معنی بعضی از اشارات در کشورها با یکدیگر متفاوت است و امکان دارد در یک کشور مفهوم خوبی داشته باشد، اما در کشوری دیگری نوعی توهین یا تمسخر قلمداد شود.
۴۴. تماس بدنی را فراموش نکنید، همان طور که وقتی می خواهید کسی را به آرامی بیدار کنید همزمان با دست و صدا عمل می کنید تا به هدف خود برسید، برای مکالمه های خود نیز از تماس بدنی مناسب استفاده کنید.
۴۵. محل نشستن یا ایستادن خود را طوری تنظیم کنید که نور، مستقیم به چشم هایتان نتابد.