

مهمترین دارایی

شما در زندگی

چیست؟

ارتباطات ما

ما حاصل یک ارتباط موثر چیست؟

الاعتقاد

مهارت ارتباطی یک مهارت است که باید
قوانین و اصول آن را بیاموزیم و آن را
بکار ببریم تا فراموش نکنیم.

Skills

مهارت ارتباطی یکی از مهمترین مهارت های مدیران







امروزه توانایی شما
در مدیریت روابط استراتژیک و کلیدی،
به معیاری مهم برای قضاوت درباره‌ی
سایر مهارت‌های مدیریتی‌تان نیز
تبدیل شده است.

لئونارد گرین‌هالگ

غذا و ارتباطات
کارکرد یکسانی
دارند.

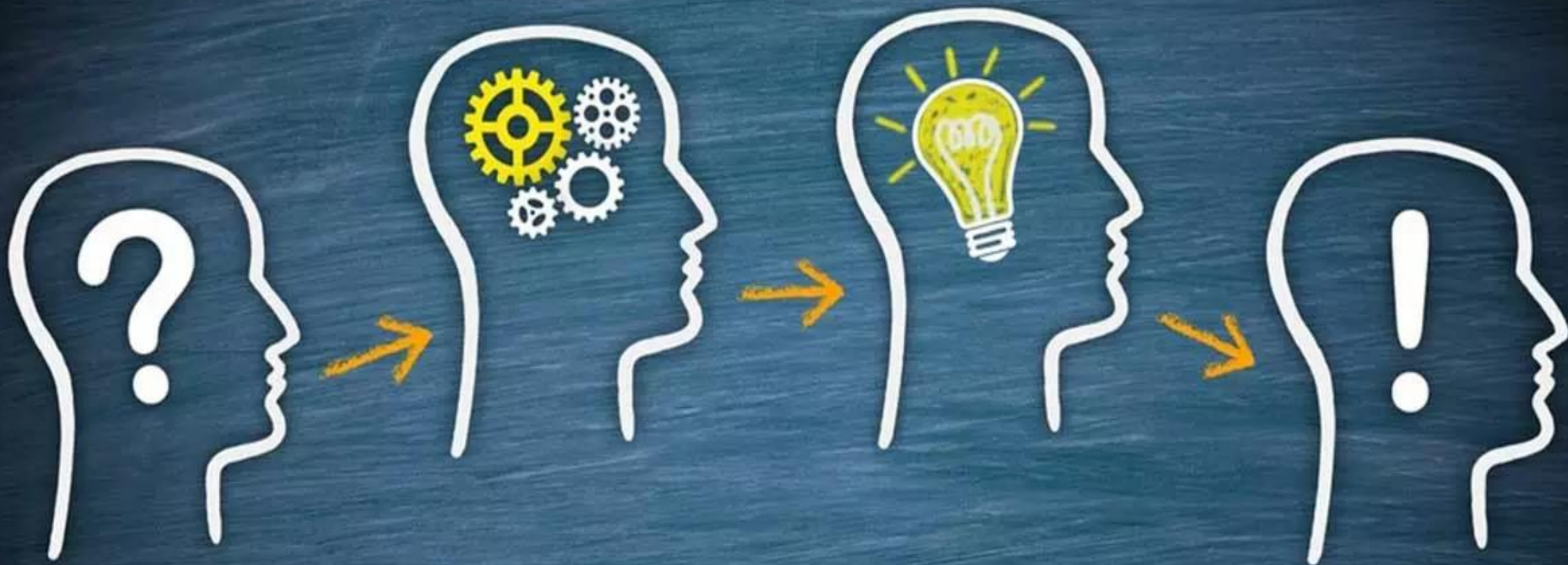


اکثر افرادی
که سازمان
خود را ترک
می کنند به
خاطر مسائل
ارتباطی است



Bye!

اولین گام ارتباط موثر چیست؟



خود شناسی

پنجره جوهری

راهی برای خودشناسی

پرسونالوژی

شناخته شده
برای دیگری

ناشناخته برای
دیگری

شناخته شده
برای خود

ناشناخته
برای خود

آشکار	کور
پنهان	ناشناخته

باز خورد

شناخته شده برای خود

ناشناخته برای خود

شناخته شده برای دیگران

ناحیه : باز

ناحیه : کور

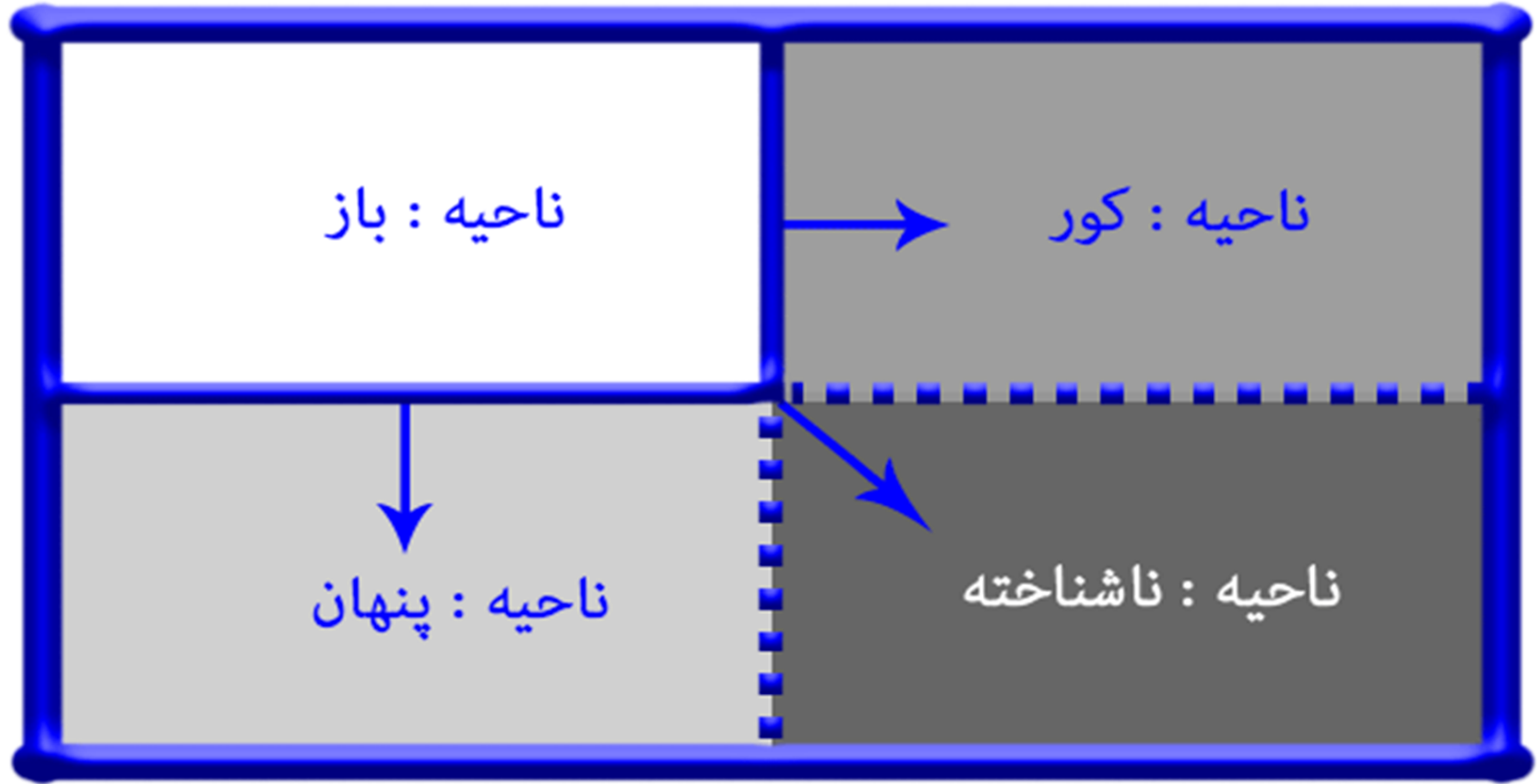
نا شناخته برای دیگران

ناحیه : پنهان

ناحیه : ناشناخته

افشا (خودکشودگی)

پنجره جوهری



دنیای مطلوب شما چه افرادی، اشیایی، باورها و عقایدی هستند؟



دنیای مطلوب

خواسته را می شود عوض کرد

ما نمی توانیم ، مستقیماً دنیای
مطلوب افراد را تغییر دهیم

خواسته ، در هر لحظه قابل تغییره





عزت نفس
Self esteem

ده نکته برای

☆ 10 Tips For ☆

IMPROVED SELF ESTEEM

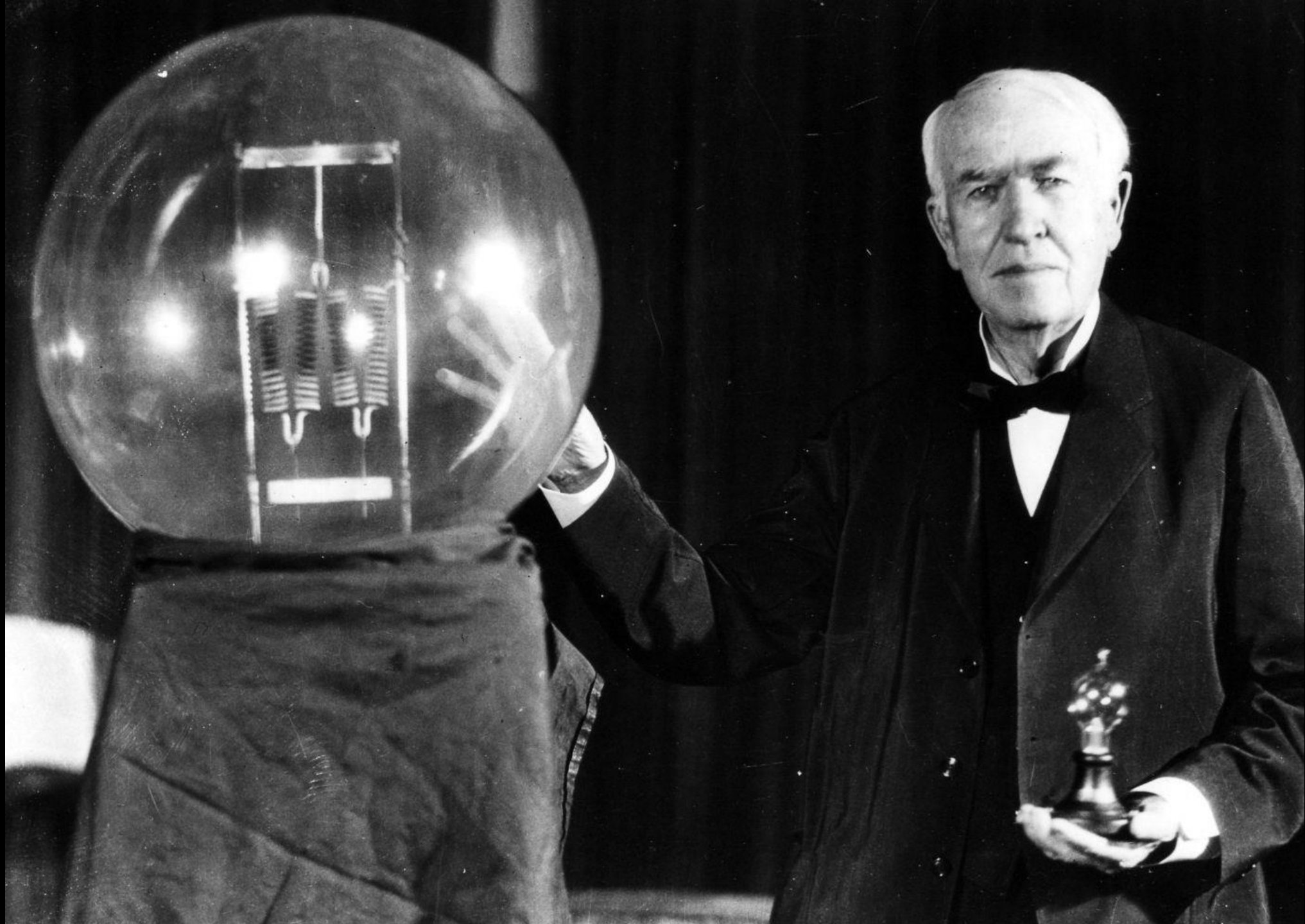
افزایش احترام به نفس

(عزت نفس ، خودباوری)









پذیرش نقش های متعدد







Microsoft®

Windows xp



Steve Jobs

1955 - 2011





تعریف ارتباطات:

فرایند داد و ستد افکار، ایده‌ها، هیجانات و اطلاعات با استفاده از ابزار در دسترس برای رسیدن به **مفهومی مشترک و ایجاد تغییر در نگرش و یا رفتار** است.

ابزارهای اصلی در برقراری ارتباط

- خواندن
- نوشتن (توییت کردن)
- صحبت کردن
- گوش دادن
- زبان حرکات بدن

ارتباط موثر یعنی:

آنچه در ذهن من نقش بسته است در ذهن
شما به طور اثربخش دریافت و درک شود.



موانع فیزیکی در محیط (زمان، مکان، آب و هوا و...)

موانع ناشی از انتخاب نادرست بستر ارتباطی

موانع کلامی

موانع فرهنگی

موانع ارتباط موثر

موانع روانشناختی (ویژگی های شخصیتی گوینده و مخاطب)

موانع ناشی از ادراک متفاوت در مورد موضوع

تفاوت فرهنگ نسل‌های مختلف

تفاوت فرهنگ اقوام

تفاوت فرهنگ زنان و مردان

تفاوت فرهنگ شهرهای مختلف

تفاوت فرهنگ شغل‌های مختلف

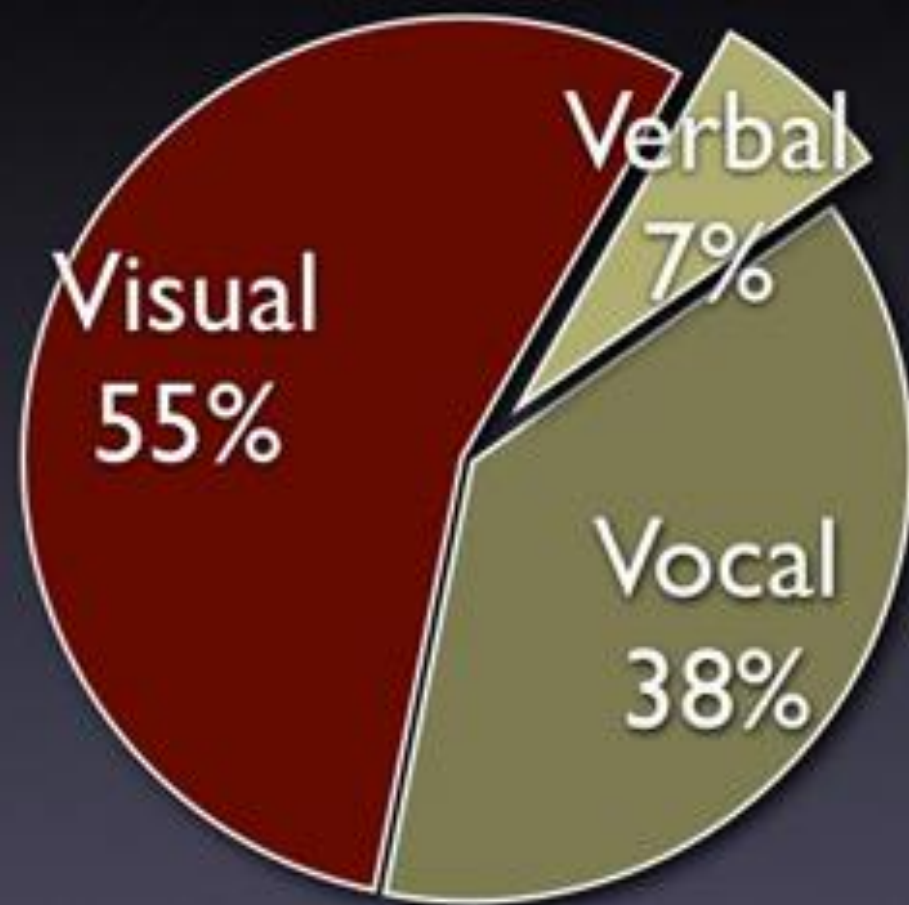
تفاوت فرهنگ گروه‌های اجتماعی متفاوت

تفاوت‌های فرهنگی

توجه به واژه مستضعف



Most communication
is nonverbal





فصاحت و بلاغت

فصاحت

درستی و صحت کلام از نظر واژگانی و دستوری

بلاغت

شیوایی و رسایی سخن

ایراد سخن به اقتضای حال

تاثیرگذاری



با اعتماد به نفس

با احساس و اشتیاق

با آرامش و وضوح

و

...

با **بلاغت** و **فصاحت**

صحبت کنید!

استفاده از واژه ها و کلمات غیر تکراری

اگر خواستی بر درستی کلمات تاکید کنی در آغاز جمله
(بدون شك) می آوری

حالا چند عبارت به جای آن بیان کنی:

بدون شك، بی گمان، یقینا، این است و جز این نیست، جای
تردیدی نیست، چنان که می دانید، به طبع، حتما، آشکارا، بدون
تردید، قطعاً، بی تردید، نیازی به گفتن نیست، بدیهی است که،
روشن است که، شکی نیست که، واضح است که

باز هم هست؟



مهارت کلامی باعث کاهش استرس و فشار ذهنی در سخنرانی و مذاکره است

چند ترکیب با خوش بسازید

دايره لغات



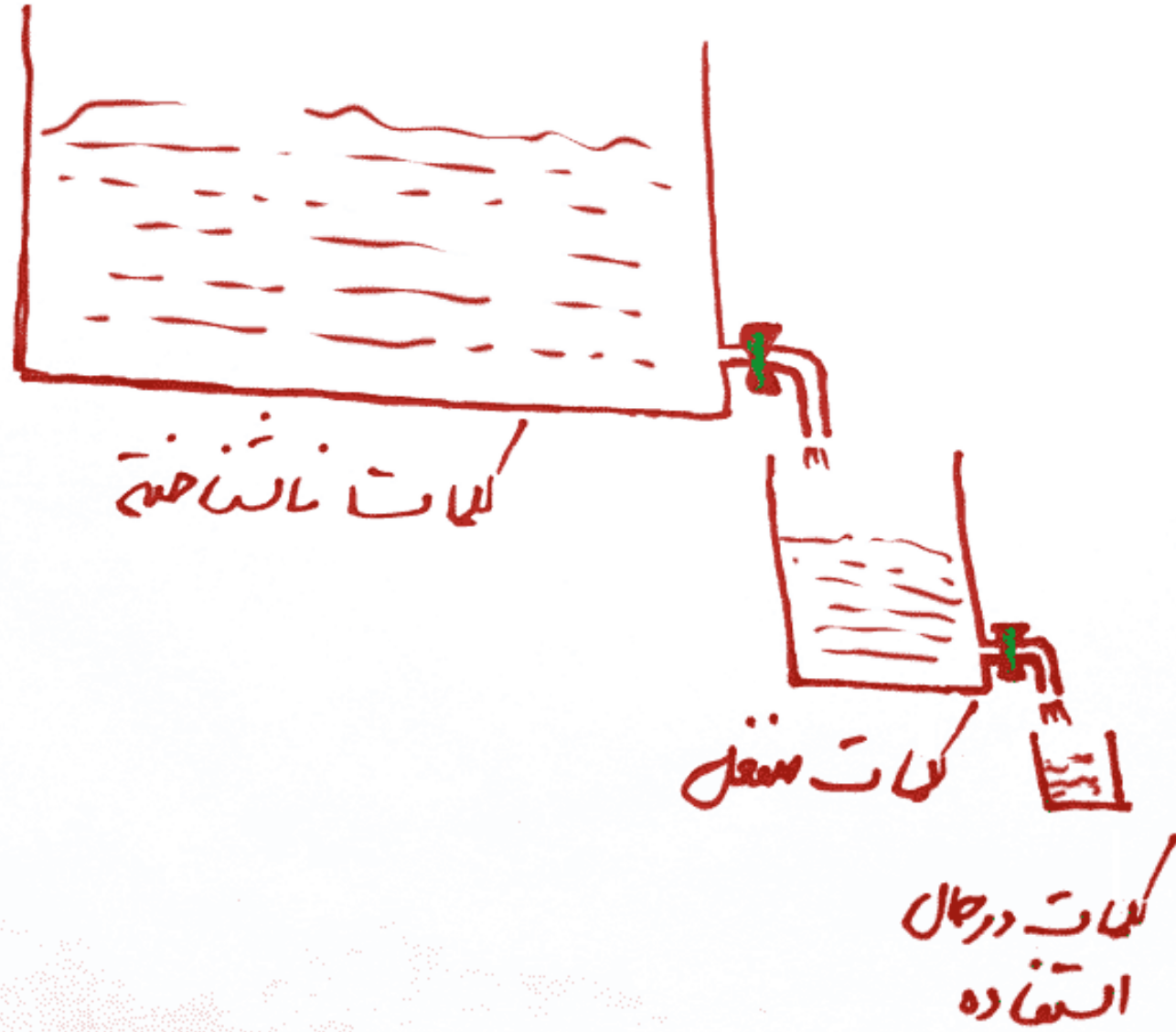
こんにちは
guten tag
Talofa
bonjour
Hello
hola
mahalo
CIAO
你好
#i
नमस्ते
GODDAG
Zdravo
ПРИВЕТ
வணக்கம்

دسته بندی از انواع کلمات

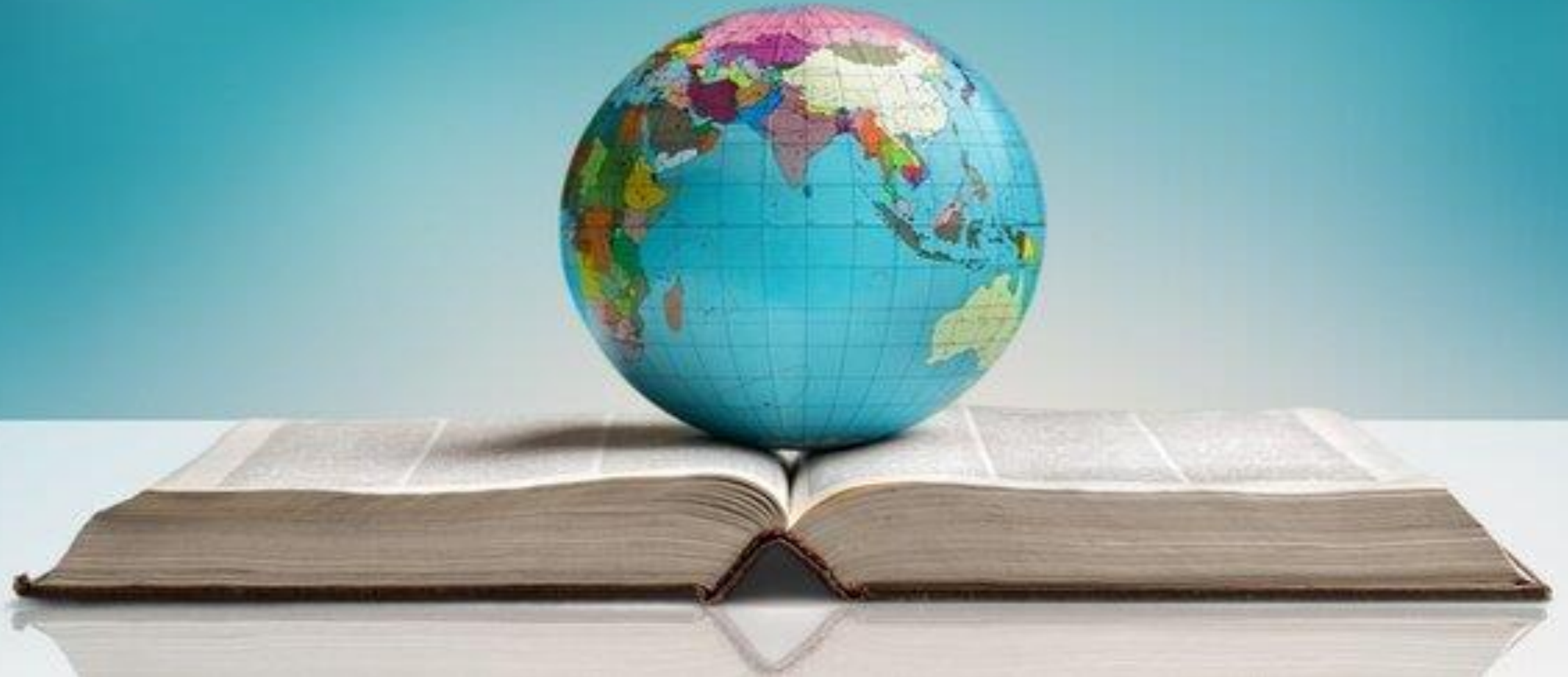
۱- **کلمات ناشناخته**، کلماتی هستند که معنای آنها را نمی‌دانیم و آنها را نمی‌فهمیم. (استمهال، اختناق)

۲- **کلمات منفعل یا کلمات متروکه**، کلماتی هستند که ما معنای آنها را می‌دانیم، اما آنها را در گفتگوها، سخنرانی‌ها و نوشته‌های خود به کار نمی‌بریم. (پرطمطراق، خفقان)

۳- **کلمات فعال**، کلماتی هستند که ما آنها را در زبان روزمره به کار می‌بریم و با استفاده از آنها، پیام مورد نظر خود را به دیگران منتقل می‌کنیم.




تنوع کلمات و گستردگی دایره واژه‌ها می‌تواند به ما کمک کند تا دنیا را بهتر بینیم و عمیق‌تر تجربه کنیم و جهان بزرگ‌تری داشته باشیم



مشورت با خبرگان اطلاعات با کیفیت
عمل به وعده‌ها^{نفث} شفافیت وعده‌های انتخاباتی
احقاق حق^{کاهش تقلب} تحلیل توسط مردم
رشد اقتصادی^{نمایندگان مردم} فراخوانی سیستمی
اهداف و عملکرد^{شفافیت هدایا} شفافیت هدایا
مشارکت مردمی^{نهادهای عمومی} خواشن سیستمی
گسترش رقابت^{ادراک از فساد} سرمایه اجتماعی^{مجلس شورای اسلامی} مشارکت در اجرا
مبارزه با فساد^{پیشگیری از جرم} خبرگی تصمیمات
ارزیابی^{بیمارستان‌ها} داده باز^{دادگاه‌ها} گزارش مردمی تخلف
پاسخگویی^{بیمه معادن} اعتماد عمومی^{گزارش مردمی تخلف} قانون خوب
نظارت مردمی^{دوربین} افزایش کارآمدی^{حذف فرایندهای غیرضروری} جمع‌سپاری^{ورود مسائل به دانشگاه} حذف فرایندهای غیرضروری
مسئولیت‌پذیری^{دولت الکترونیک} حاکمیت اقتدار^{جنگل} کاهش انگیزه ارتکاب جرم
بهینگی سیستم^{خیابان} افزایش کارآمدی^{چک} شفافیت درآمد و دارایی‌ها
کاهش ابهام^{زمین امنیت} مشورت با مردم

بالا بردن دایره لغات یا هوش کلامی





نگارشی یا نوشتن متن و داستان

بالا بردن دایره لغات یا هوش کلامی





هوش کلامی



ابعاد هوش کلامی

معناشناسی

معنا و بار معنایی واژه‌ها را در زبان بدانیم.

آواشناسی

شناخت آوای واژه‌ها و تعامل و کنش موسیقایی آن‌ها بر روی یکدیگر.

شناخت قواعد و دستور زبان

شیوه‌ی کنار هم چیدن کلمات

شناخت کاربرد زبان در شرایط مختلف

به کار گیری واژه‌ها در بستر مناسب

مس شاعرانه شرط کافی برای شاعر شدن نیست
برای شاعر شدن باید ظرف کلمات داشته باشیم.

شعر و شعر خوانی تجسم هوش کلامی است



شهریار

ششم مادر پی خومان چه کسان جو اند بود
تا چه کسان با تو این مجتبی باقی است

مهارت های هوش کلامی



با زبان مردم صحبت کردن



تمرین: یک موضوع آماده کنید و ۳ دقیقه
آنها بیان کرده و ضبط کنید



سه ویژگی قابل بررسی در سخنرانی شما

تسلط کلی شما بر بحث و صحبت
تعداد کلمات (۲۷۵-۳۷۵)
تنوع کلمات (۱۵۰ کلمه)



بسته به اینکه چقدر از خودتان در سخنرانی راضی هستید می توانید سایر مهارت های مکمل را فرا بگیرید

۱- اگر فایل صوتی ضبط شده‌ی شما خوب است، اما هنگام **سخنرانی در جمع**، ضعف دارید، بهتر است برای مباحثی مانند **عزت نفس** و **اعتماد به نفس** وقت بگذارید.

۲- اگر فایل صوتی‌تان خوب است و در جمع هم از صحبت خود راضی هستید، گام بعدی در مسیرتان، بهبود مهارت **ارائه** و **متقاعدسازی** است.

۳- اگر در هیچ‌یک از این حوزه‌ها، ضعف جدی نمی‌بینید، لازم است به این نکته توجه کنید که مهارتهایی مثل **تفکر نقادانه**، **تفکر سیستمی** و **مدل ذهنی** به کارتان می‌آید. چون از نظر ابزار، قوی هستید و مهم این است که برای بهبود محتوا و پیام خود تلاش کنید. پیام بهتر و غنی‌تر، بی‌تردید قدرت سخنوری شما را نیز افزایش خواهد داد.

سخن‌دان بودن و سخن‌ران بودن
دو حوزه کاملاً متفاوت هستند.

البته متفاوت بودن به معنای نامربوط بودن نیست؛
و هیچکس،

بدون سخن‌دانی نمی‌تواند سخن‌ران خوبی بشود.





همه بر زبانم سلاخیست
که هنوز من نبودم که تو دردلم نشستی
سعدی

سعدی استاد کلام
بود نه استاد سخن



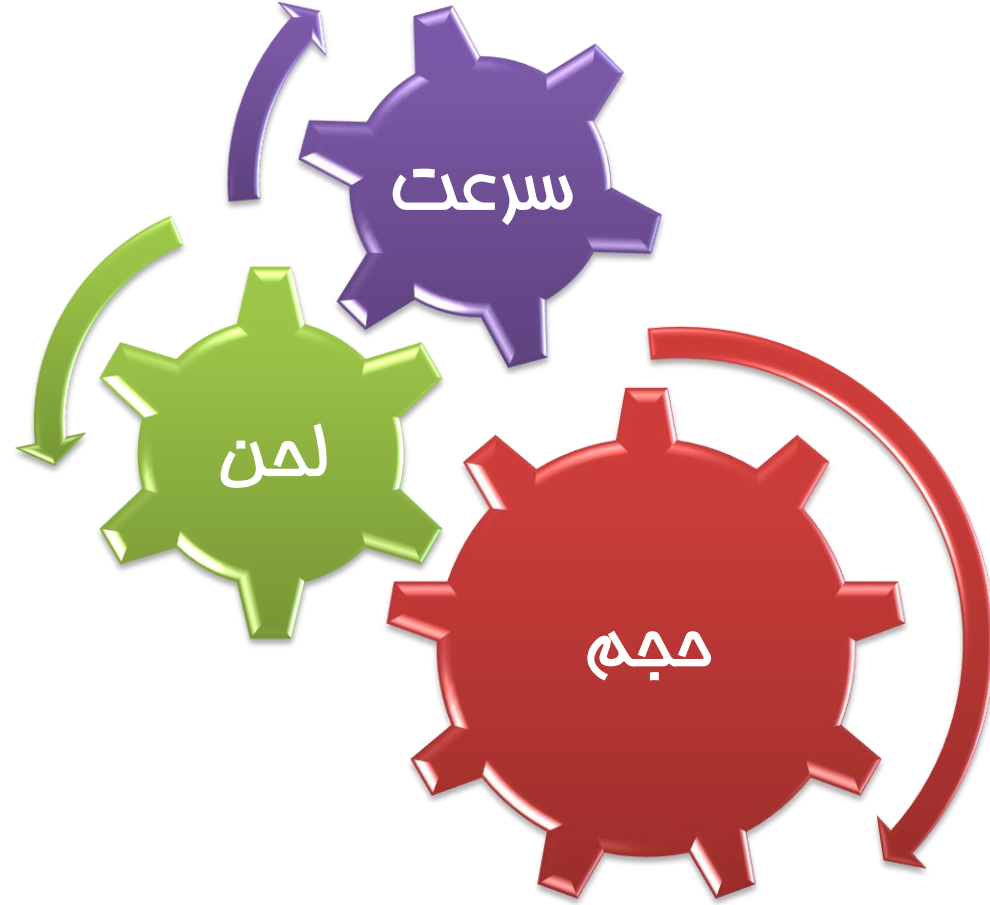


07:00 STOP



اخبار شبکه اف و هم دخالت های نامشروع قدرت های فرامنطقه ای را محدود

صدا ...



لمن (آهنگ) صدا

هرگز یکنواخت صحبت نکنید !

با تغییر لمن

احساس و شادابی بیشتری را وارد کلامتان کنید



سرعت حرف زدن

متناسب با مطلبی که در موردش حرف می زنید،

سرعت را تنظیم کنید

گاهی تندتر

و

گاهی آهسته تر



حجم صدا

به اندازه ای بلند صحبت
کنید که همه صدای شما
را بشنوند!
طوری که نزدیک ترها هم
اذیت نشوند!

هفت موردی که به لحن و صدا آسیب
می زنند

باید بر مطالب تسلط کافی باشید.



میخ

سوسک

همسر داری

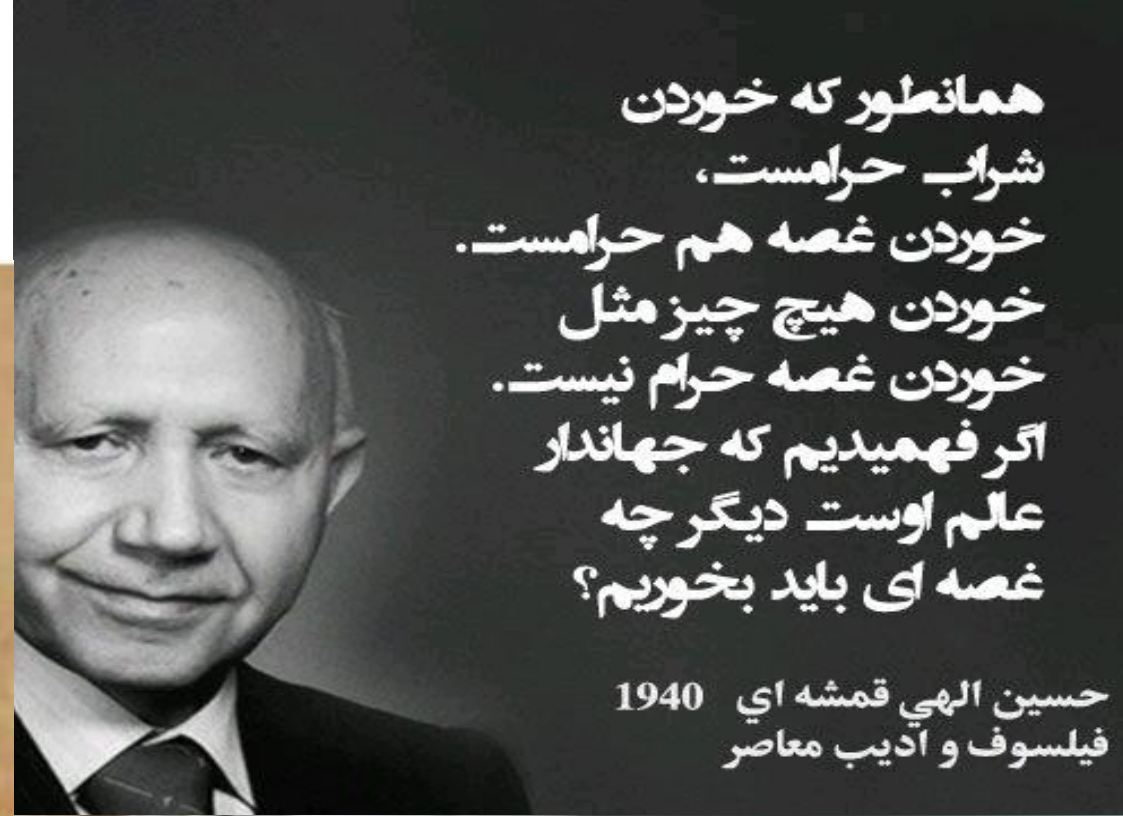
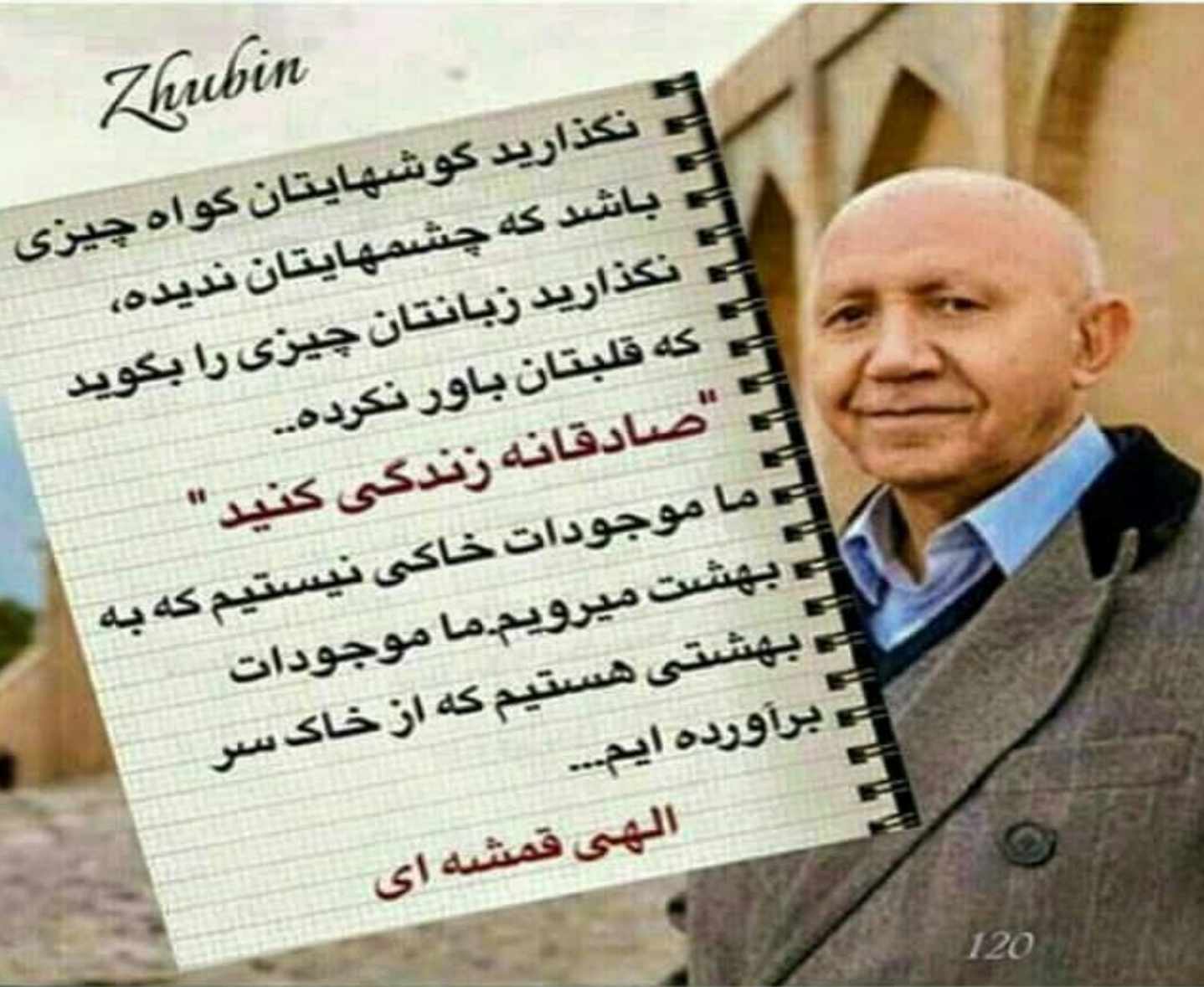
اس ام اس

زیر

شلواری

تراول

پراکنده گویی نکنید.





یه دونه دلبری



تو دنیا هست

  @RazeParesh

aparat.com/razeparesh



در حالت سرماخوردگی

آخر صحبت را رها نکنید



به صورت مکتبی سخنرانی نکنید.



فریاد نرنید.



تنفس





هوش اجتماعی



ادوار د نرنءاءك



هوش
اجتماعی



مولفه های هوش اجتماعی

سنکرون شدن و هم آهنگی: این که بتوانیم در رفتارهای غیر کلامی، با طرف مقابل همراه شویم

پرزنت کردن خود: خودمان را به شکل اثربخش معرفی کنیم

نفوذ و تأثیر گذاری: بتوانیم بر نتیجه‌ی تعاملات اجتماعی خود تأثیر گذار باشیم و مسیر آن‌ها را هدایت کنیم

داشتن دغدغه‌ی دیگران: مراقب دیگران و نیازهایشان باشیم و بر این اساس، رفتار کنیم

همدلی اولیه: درک حس دیگران از طریق پیام‌های غیر کلامی و علائم چهره‌ی آن‌ها

کوک شدن و هم آهنگ شدن با دیگری: گوش دادن فعالانه و پذیرا و همراه شدن با دیگری

دقت همدلانه: این که حس‌ها، نیت‌ها و افکار طرف مقابل را درک کنیم

شناخت اجتماعی: توانایی درک روابط اجتماعی در محیط اطرافمان



اصل نفوذ و تاثیر گذاری





صراحت نقام عیار

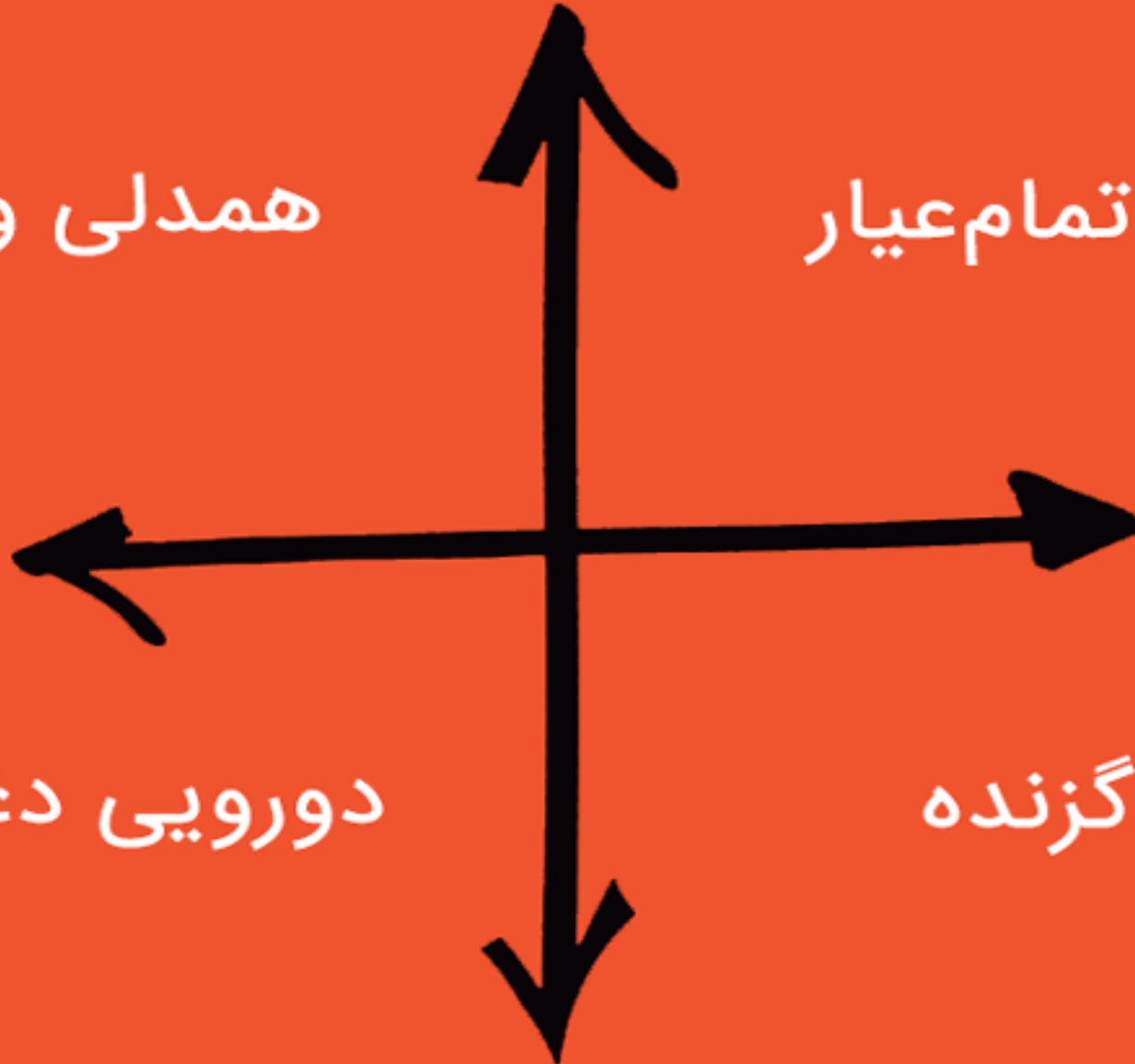
چگونه رئیس قاطعی باشیم و
انسانیتمان را ہم از دست ندهیم

سعید قدوسی نژاد

کیماسکات



صراحت
نقام عیار
سعید قدوسی نژاد



همدلی ویرانگر

صراحت تمام عیار

پالش مستقیم

دورویی دغل کارانه

تهاجم گزنده

ما از چه کسانی بیشتر تاثیر می پذیریم؟

کسانی که بیشتر دوستشان داریم.

چه کسانی را بیشتر دوست داریم؟

کسانی که جذابیت فیزیکی دارند، ما را تحسین می کنند، کاریزما دارند

و از همه مهم تر

کسانی که شبیه ما هستند





**حرکات و
زبان بدن
طرف مقابل
را تقلید کنید**





شباہت زوجین





تقلید حالت فیزیکی
و علائم غیرکلامی



احساس همدلی
حس مثبت
و تأثیرپذیری

ما با تقلید از رفتار و علائم
غیر کلامی طرف مقابل،
می توانیم حس مثبتی در او
نسبت به خودمان ایجاد
کنیم.

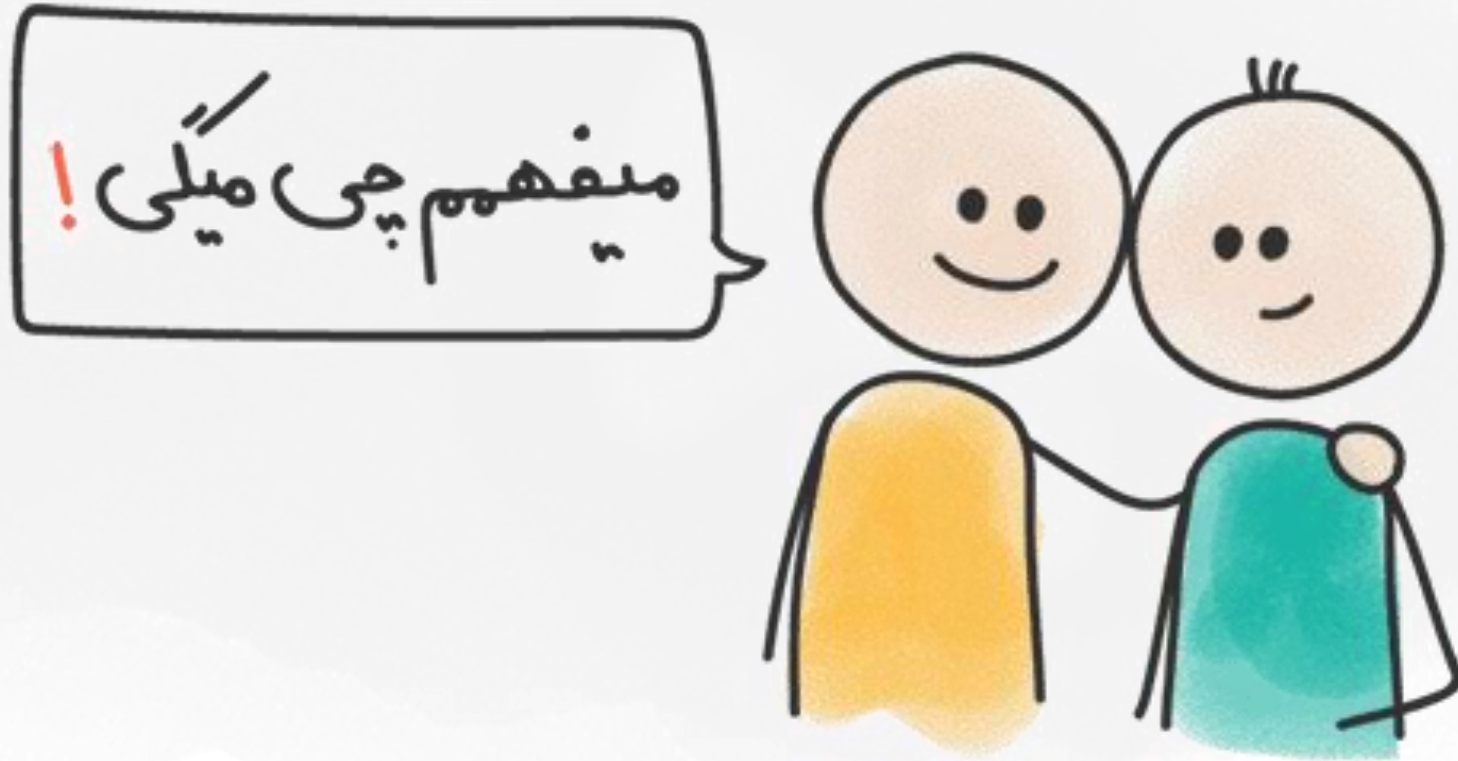
اگر نسبت به کسی حس مثبت و
همدلی داشته و نسبت به او
تأثیرپذیر باشیم، ناخود آگاه از
حالت فیزیکی و علائم غیر کلامی
او تقلید خواهیم کرد.

تقلید از رفتار و علائم غیر کلامی طرف مقابل، می‌توانیم حس مثبتی در او نسبت به خودمان ایجاد کنیم.

تحقیقات شارتران و بارگ



همدلی به معنای درک دنیای شخصی طرف مقابل؛ انگار که دنیای خودتان است.



تقلید آگاهانه از رفتار دیگران | اثر آفتاب‌پرست

- ❖ در رستوران‌ها، خدمتکارانی که جمله‌ها و کلمات و سفارش مشتری را تکرار می‌کردند، انعام بیشتری گرفتند
- ❖ در کارهای خیریه، درخواست‌کنندگانی که رفتار طرف مقابل را تقلید می‌کردند، توانستند پول بیشتری جذب کنند
- ❖ در مذاکره، کسانی که از طرف مقابل تقلید می‌کردند، اعتماد بیشتری جلب کردند و در نهایت، هم ارزش بیشتری خلق شد و هم سهم بیشتری از این ارزش در اختیار آنها قرار گرفت (کیک بزرگ‌تری ساخته شد و قطعه‌ی بزرگ‌تری از کیک هم نصیب‌شان شد)
- ❖ افراط در تقلید می‌تواند آسیب‌زننده باشد
- ❖ به قضاوت دیگران هم توجه داشته باشید

شنود موثر

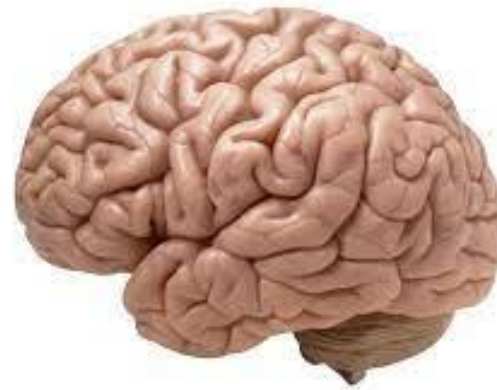


شنیدن از



می گذرد

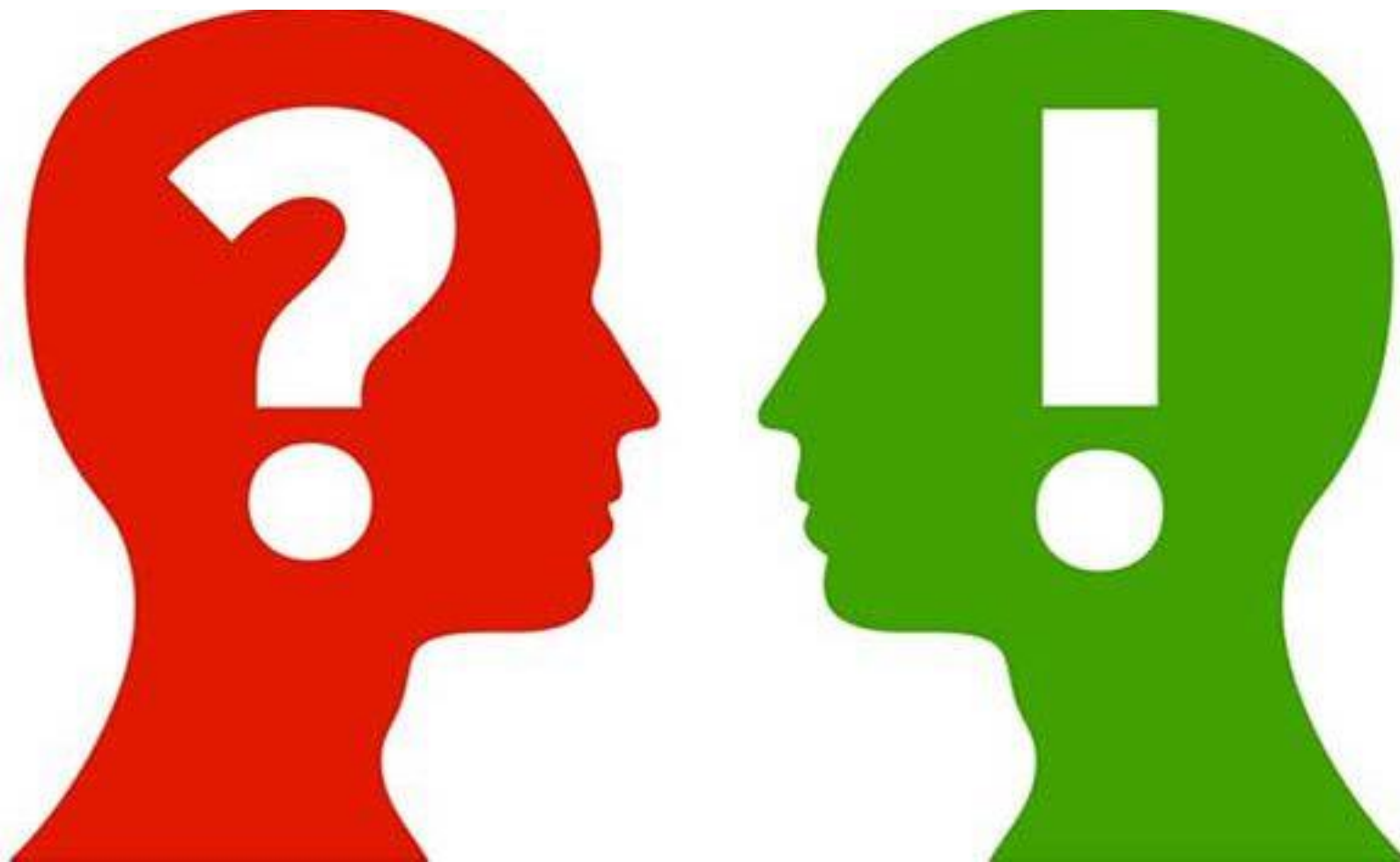
گوشی کرن



می گذرد



لطفا حرف طرف مقابل را قطع نکنید.



مهم ترین خطا در هنگام گوش دادن به حرف دیگران این است که همزمان به پاسخی که می خواهیم بدهیم فکر کنیم.



تکرار جملات طرف مقابل با جمله بندی متفاوت



یادداشت برداری



اوباما، با تمام بدن به سمت مخاطب می چرخد.
پاهای او کاملاً به سمت پوتین است.
اما پاهای پوتین رو به دوربین است.
او حداکثر در تمایل سر و کمی هم خم شدن به سمت اوباما
برای اعلام حضور ذهن و توجه استفاده می کند.



سوال پرسیدن، هم این اطمینان را به طرف مقابل می دهد که به حرف هایش گوش می دهید و هم باعث می شود خودتان دقت و تمرکز بیشتری داشته باشید.

آخرین باری که از یک نفر سوال پرسیدید چه سوالی بود؟



چقدر اهل سوال پرسیدن هستید؟

نمونه‌ی گفتگو

نفر دوم

نفر اول

پرسش ← پاسخ

پاسخ → پرسش

پرسش ← پاسخ

پاسخ → پرسش

پرسش ← پاسخ

نمونه‌ی بازجویی

نفر دوم

نفر اول

پرسش ← پاسخ

پرسش ← پاسخ

پرسش ← پاسخ

پرسش ← پاسخ

پرسش ← پاسخ

معرفی خود



HELLO,
My Name Is..

اختیار

بسیاری از افراد وقتی می بینند که فردی از اختیارات زیادتری برخوردار است ساده تر تحت تاثیر او قرار می گیرند.



بنابراین قبل از اعمال نفوذ فکری در طرف مقابل، حتما اطلاعات مربوط به اختیارات، سوابق و شایستگی های خود را به صورت رسمی یا غیر رسمی در اختیار طرف مقابل قرار دهید.

معرضی دیگران





۱- خجالت

۲- ترس

۳- غمگینی

۴- تعجب

ترس



پلکها: پلک پایینی جمع می شود و پلک بالایی کمی بالا می رود

ابروها: عضله منقبض شده و باعث بالا و به داخل کشیده شدن ابرو می شود

لبها: گوشه های لب به اطراف کشیده می شود و طول دهان بیشتر می شود




۱- دلربایی

۲- علاقه

۳- شادی

۴- مودب بودن



پلکها: عضلات گوشه های چشم
منقبض می شوند

لیها: گوشه ها بالا کشیده شده

شادی



۱- غم

۲- درد

۳- عصبانیت

۴- تنفر

پیشانی: انقباض عضلات

پلکها: گوشه های چشم باریک شده
و پلک بالایی بالا رفته

لبها: کپچ شده و به هم فشرده شده

عصبانیت



۱- میل و هوس

۲- غمگین بودن

۳- سرگرم شدگی

۴- شرمساری

خجالت زدگی



سر: مایل به پایین و یک سمت

لبها: به هم فشرده شده و کمی به سمت
بالا کشیده شده



۱- غم

۲- شرمندگی

۳- تنفر

۴- تحقیر



سر: مایل به یک سمت

چشمها: نگاه به سمت دیگر

لبها: فقط در یک سمت به هم فشرده شده

تحقیق



١- غرور

٢- تحقير

٣- هيجان

٤- عصبانيت

سر: مایل به عقب

لبها: گوشه ها در لبخندی محور بالا می
روند

چانه: به سمت جلو آمده

غرور



۱- ترس

۲- علاقه

۳- تعجب

۴- دلسوزی

چشمها: ابروها و پلکهای بالایی بالا
می روند



دهان: باز شده و چانه پایین افتاده

تعجب



۱- عصبانیت

۲- درد

۳- تنفر

۴- غم

تلفظ

چشمها: باریک شده و ابروها به سمت پایین و داخل کشیده شده

بینی: چین برداشته

دهان: لب بالایی بالا کشیده شده،
دهان باز شده و زبان بیرون آمده



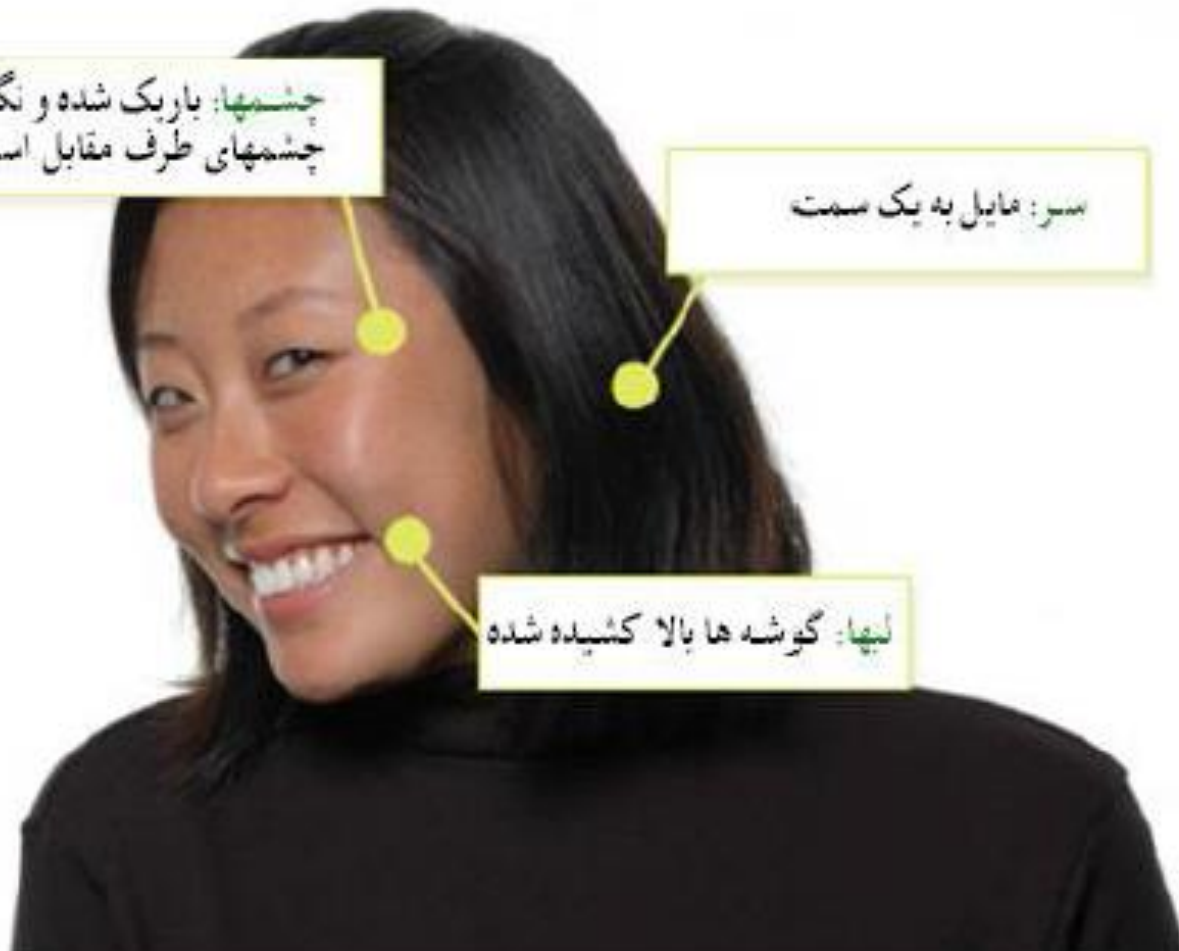


۱- میل و هوس

۲- خجالت زدگی

۳- دلربایی

۴- عشق



چشمها: باریک شده و نگاه به
چشمهای طرف مقابل است

سر: مایل به یک سمت

لبها: گوشه ها بالا کشیده شده

دلربایی



۱- عصبانیت

۲- درد

۳- شرمساری

۴- غم



چشمها: محکم بسته شده، ابروها پایین آمده

لبها: کیپ شده و به سمت بالا

درد



۱- دلسوزی

۲- عصبانیت

۳- علاقه

۴- غم

ابروها: کشیده شده به سمت داخل و بالا

سر: مایل به جلو

لبها: به هم فشرده شده

دلسوزی





۱- سرگرم شدگی

۲- میل و هوس

۳- تعجب

۴- هیجان

سر: رانده شده به عقب

چشمها: ماهیچه ها در اطراف چشم
منقبض می شوند

دهان: باز - عضلات اطراف آن
ریلکس شده

سرگرم شدگی



۱- تعجب

۲- علاقه

۳- میل و هوس

۴- شادی

سر: کمی مایل به جلو

ابروها: صاف بالا رفته

لبها: گوشه ها در لبخند محوی بالا رفته اند

علاقه





۱- شرمساری

۲- دلسوزی

۳- تنفر

۴- غم

پیشانی: چین در قسمت میانی

چشمها: نگاه به پایین. ابروها به داخل و کمی بالا کشیده شده

لبها: گوشه ها صاف پایین کشیده شده

غم



۱- عشق

۲- تحقیر کردن

۳- تنفر

۴- میل و هوس



دهان: باز - زبان بیرون

میل و علاقه

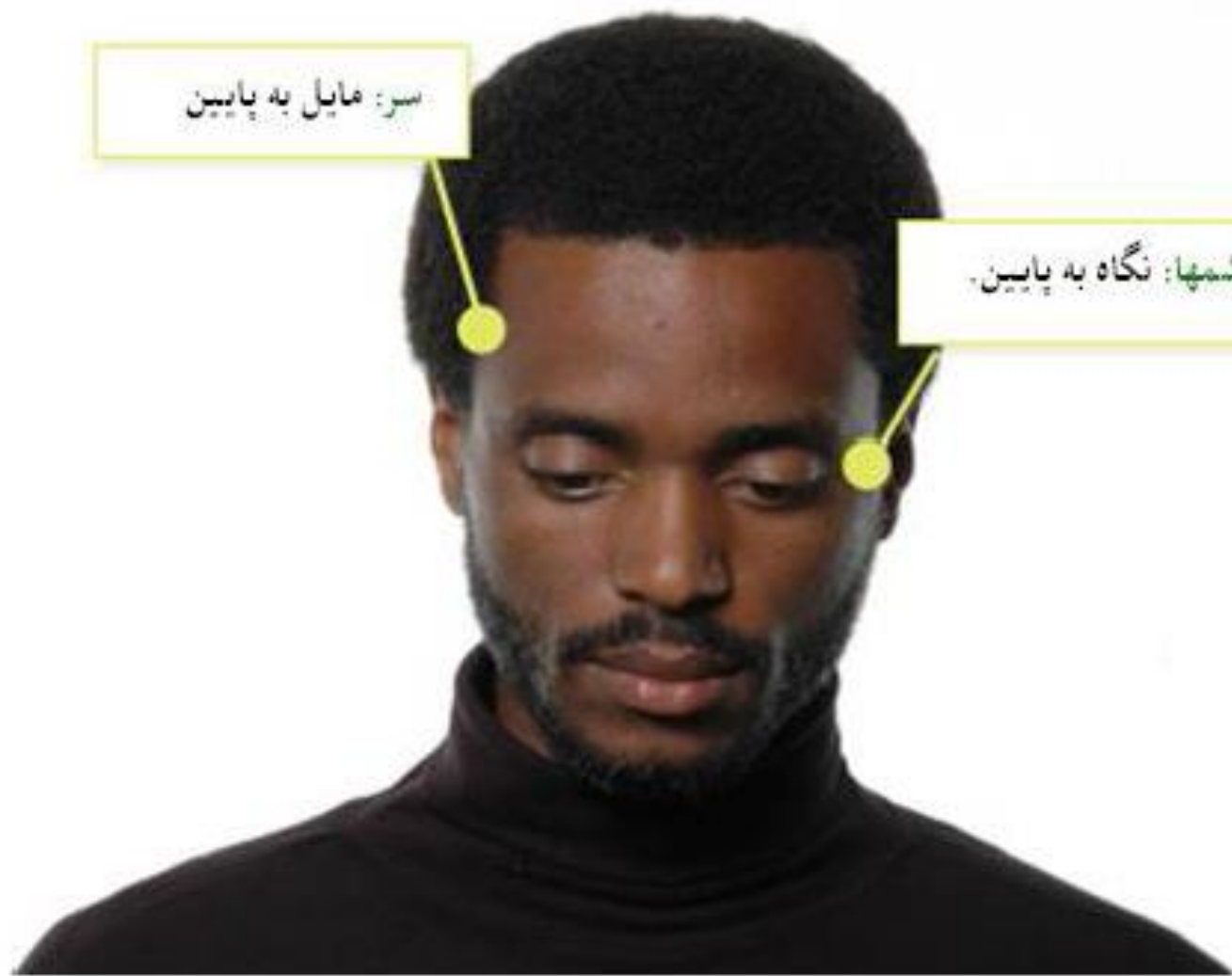


۱- غرور

۲- خجالت زدگی

۳- شرمساری

۴- غم



سر: مایل به پایین

چشمها: نگاه به پایین.

شتر مساری



۱- شادی

۲- میل و هوس

۳- مودب بودن

۴- دلسوزی

چشمها: عضلات ریلکس باقیمانده و
اثری از چین در اطراف چشم نیست



لبها: گوشه ها کمی کشیده به بالا

مودب بودن

۱- شرمساری

۲- خجالت زدگی

۳- عشق

۴- غم



خجالت زدگی



۱- ارتکاب خلاف

۲- درد

۳- تنفر

۴- غم



چشمها: محکم بسته شده، ابروها پایین کشیده شده



لبها: محکم بسته شده - فشار به سمت بالا

درد



۱- رضایت

۲- دلربایی

۳- عشق

۴- دلسوزی

عشق



تنفر



تحقير



ترس



عصبانیت



ناراحتی



خوشحالی



تعجب



پل اکمن معتقد است که احساسات پایه،
معمولاً نشانه‌های خود را در چهره بروز می‌دهند.





اصل تشخص



نشست سه جانبه روسای جمهور ایران، روسیه و ترکیه

IRINN.IR

تیت، غ و مسئله بحبیری ها، امروز جنبه مقاومت اسلامی از هر رهبری





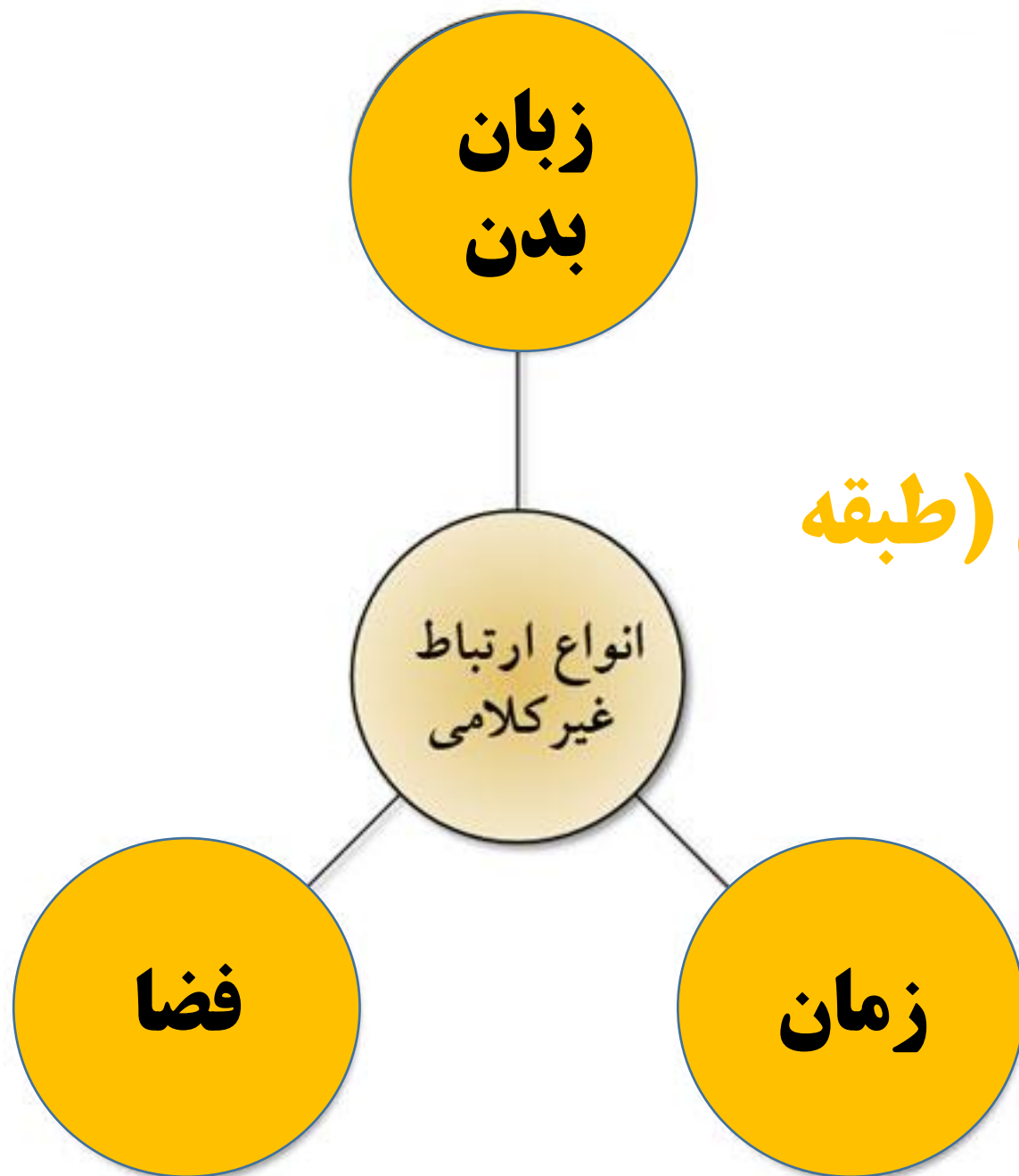


حضور نخست وزیر کانادا در سوپرمارکت ایرانی همزمان با فرا رسیدن نوروز باستانی

apa.ir/t.com/mirzabazar



ارتباطات
غیر کلامی



انواع ارتباط غیر کلامی (طبقه بندی سه گانه)

زبان بدن بخش کوچکی از
ارتباط غیر کلامی است و
این دو کلمه را نمی توان
همیشه به جای یکدیگر به
کار برد



خطاهای ذهنی یا شناختی





اثر اولین بر خورد

ارتباطات غیر کلامی مهم تر از

ارتباطات کلامی است!

چون ما قبل از ^{چرا؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟} شنیده شدن
دیدیم می شویم

خطای فرافکنی

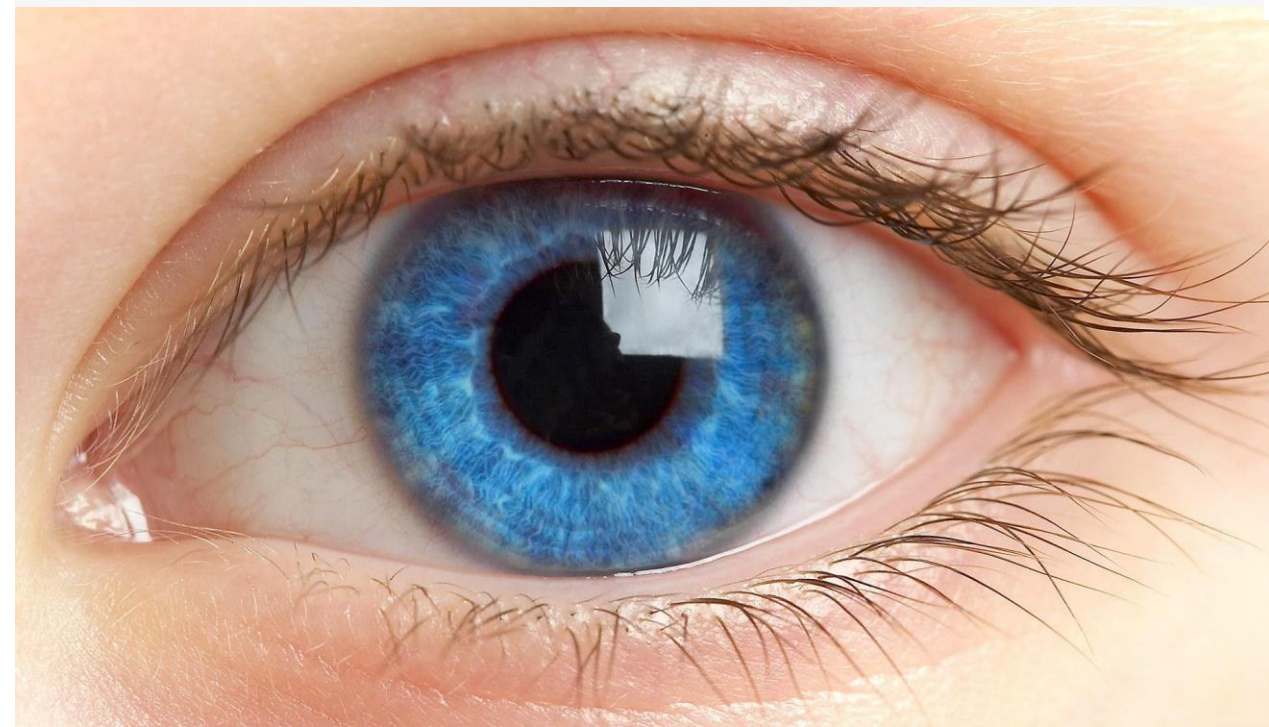




خطای کلیشه ای یا Stereotype

من آن ملک منورم که می میر من زین الی
ولی با بدلت و خواری الی چشم بدیدم
اوسط الی مراد

خطای
ای





کاربرد زبان بدن

۱- مدیریت پیام هایی که برای خودم ارسال می کنم.

۲- مدیریت پیام هایی که برای طرف مقابل ارسال می کنم

کاربرد زبان بدن



کاربرد زبان بدن

۳- درک پیامهایی است که دیگران برای ما ارسال می کنند

زبان حرکات بدن

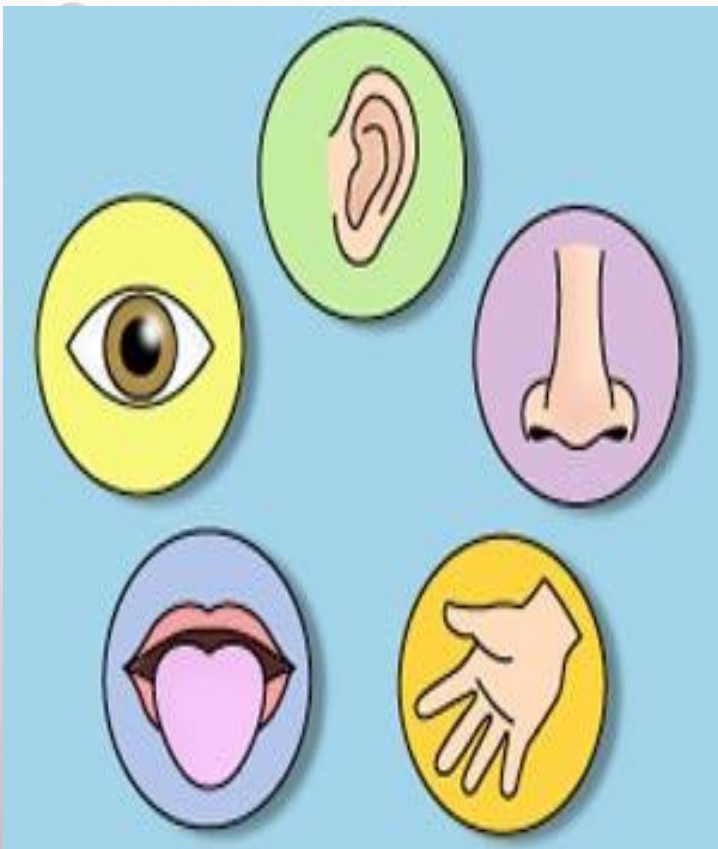
- تفاوت های فرهنگی / قومیت ها، نژادها
- تفاوت های جنسیتی / زنانگی مردانگی
- آوا / تن صدا، نحوه بیان، سکوت، خنده
- فضای شخصی / خصوصی، طبیعی، عمومی
- حالات چهره
- ظاهر / جثه، پوست
- لباس و آرایش / یونیفورم ها، گریم صورت و بدن
- حرکات دست / دست با دست، دست با بدن و اجزا صورت، دست دان
- ایستادن و نشستن
- نگاه کردن / انواع نگاه ها



مهمترین عضو در ارتباط غیر کلامی



انتقال اطلاعات به مغز



۴٪

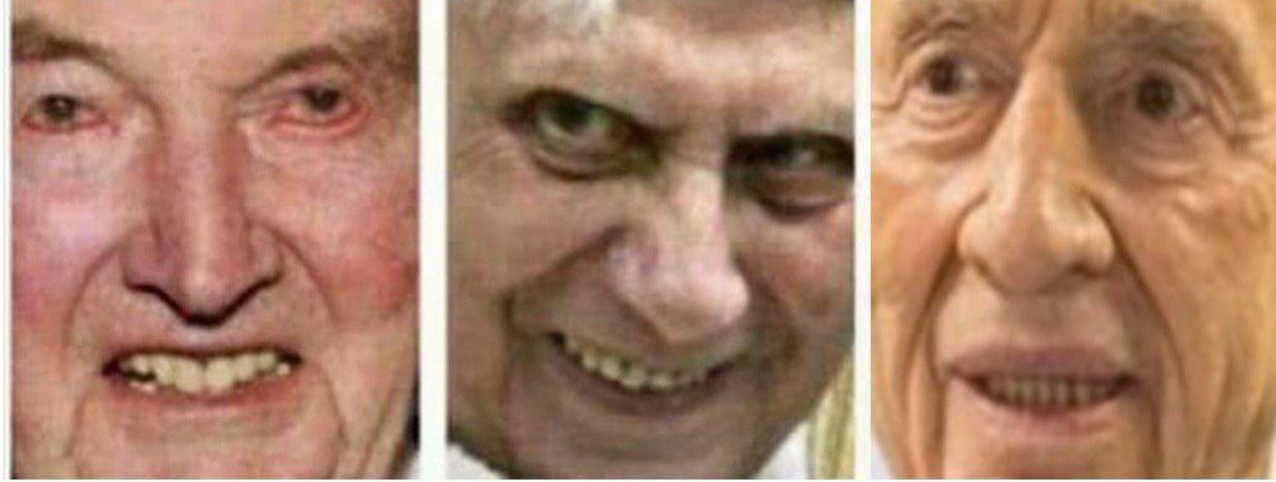
۹٪

۸۷٪

چشم‌ها پنجره روح



EYES ARE THE WINDOW



راکفلر بزرگترین سرمایه دار یهود

پاپ بندیکت شانزدهم

شیمون پرز رئیس رژیم اسرائیل



TO THE SOUL

شاهزاده فیلیپ شوهر ملکه انگلیس

الیزابت دوم ملکه انگلستان

پاپ فرانسیس رهبر فعلی کلیسا

مَنْ غَضَّ طَرْفَهُ أَرَّاحَ قَلْبِهِ

هر کس چشم خود را فرو بندد، قلبش راحت می شود.

إِنَّ الْمُؤْمِنَ إِذَا نَظَرَ اعْتَبَرَ... وَالْمُنَافِقُ إِذَا نَظَرَ لَهَا

نگاه مؤمن عبرت آمیز و نگاه منافق سرگرمی است.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وَلَا تَكْفُرُوا
بِالَّذِينَ آمَنُوا
وَمَا يَحْسَبُ اللَّهُ
أَنَّ يُدْرِكَهُ الْبُرْجَانِ
الَّذِينَ آمَنُوا
وَمَا يَحْسَبُ اللَّهُ
أَنَّ يُدْرِكَهُ الْبُرْجَانِ
الَّذِينَ آمَنُوا
وَمَا يَحْسَبُ اللَّهُ
أَنَّ يُدْرِكَهُ الْبُرْجَانِ



الْعَيْنُ حَقٌّ وَالرَّقْيُ حَقٌّ

چشم زخم حق است و توسل به دعا برای دفع آن نیز حق

چشم زخم انسان (صحیح و سالم) را داخل قبر می کند
و شتر را به دیگ می فرستد





میمی چوی

کیفیت دیدار، توجه به ظاهر، رفتار،
شتاب در حرف زدن، توجه به ظاهر خود و شما
حوصله توضیح اضافه ندارند.
با لمسی ها مشکل دارند.
عاشق هدیه.
هیجانی اند.
از دست ها بیشتر استفاده می کنند.
از واژه های مه آلودن، ذرخشان، براق، دیدن و
...



MIMI CHOI MAKEUP ARTISTRY



کیفیت شنیداری.
به گفتار ما توجه دارند.
به تک تک واژه ها توجه
دارند.
آهسته صحبت می کنند.
آهنگین صحبت می کنند.
به تحسین ها و تقدیرها توجه
داستان و کنایه استفاده.
موسیقی علاقه مندند
شنونده های خوبی هستند.
جمله دوست دارم.



ارام هستند (شل و ول).
بین کلمات مکث زیاد دارند.
کلمات مورد استفاده احساس می
شود، سخت جامد بی حرکت،
تلنگر زدن،
دوس دارند لمس شوند.
هل دادن باعث نگرانی آنها می
شود.
حمام آب گرم.



زبان چشم ها

چه می گوید

زبان نگاه

بصری و دیداری	بالا
سمعی و شنیداری	وسط
تکلم و احساس	پایین
یادآوری	چپ
خلق	راست

به صدای خاصی مشغول فکرها
گوش می دهد خودش است



یاد احساس خاصی افتاده



یاد تصویر خاصی افتاده





ارتباط چشمی

در غالب فرهنگ ها پرهیز از نگاه به طرف مقابل مورد تایید و قبول افراد نمی باشد و امری مذموم تلقی می شود . اگر بتوانید به چشم مشتری نگاه کنید و رفتاری نرم و راحت را با او در پیش داشته باشید احتمال بسیار بیشتری وجود خواهد داشت که تاثیر مناسب را بر جای بگذارد.

در برقراری ارتباط چشمی ۳ سوال اساسی مطرح می شود :

- (۱) به کجا باید نگاه کرد ؟
- (۲) به چه مدتی باید نگاه کرد؟
- (۳) چه زمانی باید نگاه کرد؟

چیه؟ آدم ندیدی؟



انواع نگاه

نگاه تجاری، شغلی



ایجاد جو جدی
متناسب به ای تنه کار کنان



نگاه اجتماعی





نگاه تفتیشی



✓ نگاه بر تمامی قسمت های بدن
به صورت بالا یا پایین

✓ نوعی ورود به حریم خصوصی
محسوب می شود.

نگاه صمیمی



نگاه به طرف زیر چانه و بخش‌های بدن است.

مردان و زنان برای نشان دادن علاقه خود به یکدیگر از این حالت استفاده می‌کنند و طرف مقابل هم در صورت تمایل آن را منعکس می‌کند.

نگاه از گوشه‌ی چشم





خیره شدن



فرمول ۲/۳ و ۱/۳



pazOnline.com



بر اساس تحقیقات انجام شده
توسط دانشگاه بریتیش کلمبیا،
اگر در هنگام جر و بحث، به
چشمان طرف مقابل خیره
شویم، احتمال عقب نشینی او
از خواسته‌ها و مواضعش
کاهش می‌یابد.

زمانی که ما به یک نقطه خیره
می‌شویم و سرمان را برمی‌گردانیم،
چشم به شکلی حرکت می‌کند که
نقطه مورد نظر در مرکز حوزه دید ما
باقی بماند.

مهارت خیره شدن و حفظ
ارتباط چشمی یک مهارت
کاملاً فیزیکی است که مغز
ما، با تمرین، در مورد آن
توانمندتر می‌شود.

توانایی خیره شدن و خیره ماندن

بهتر است در ابتدای مذاکره به چشم طرف مقابل نگاه کنیم



انواع دست دادن

▶ سلطه گر

▶ سلطه پذیر

▶ برابر (تعاملی)









euronews.



[aparat.com/khabaronline](https://www.aparat.com/khabaronline)











تقدم در دست دادن در فرهنگ بین المللی

روحانیون ●

اداری / تجاری : مقام بالاتر ●

زنان ●









aparat.com/alalam





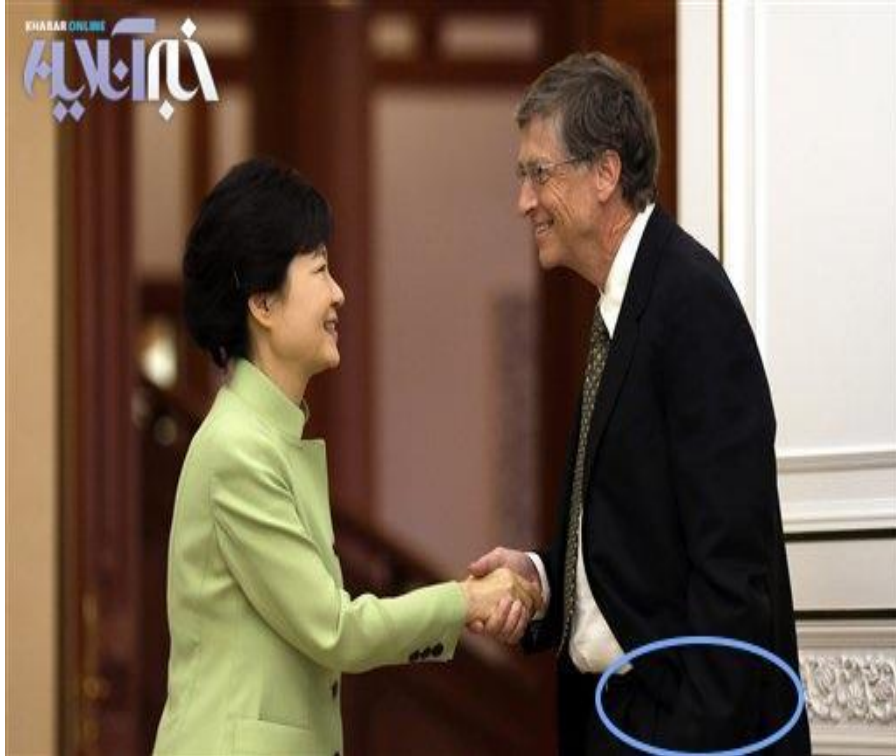


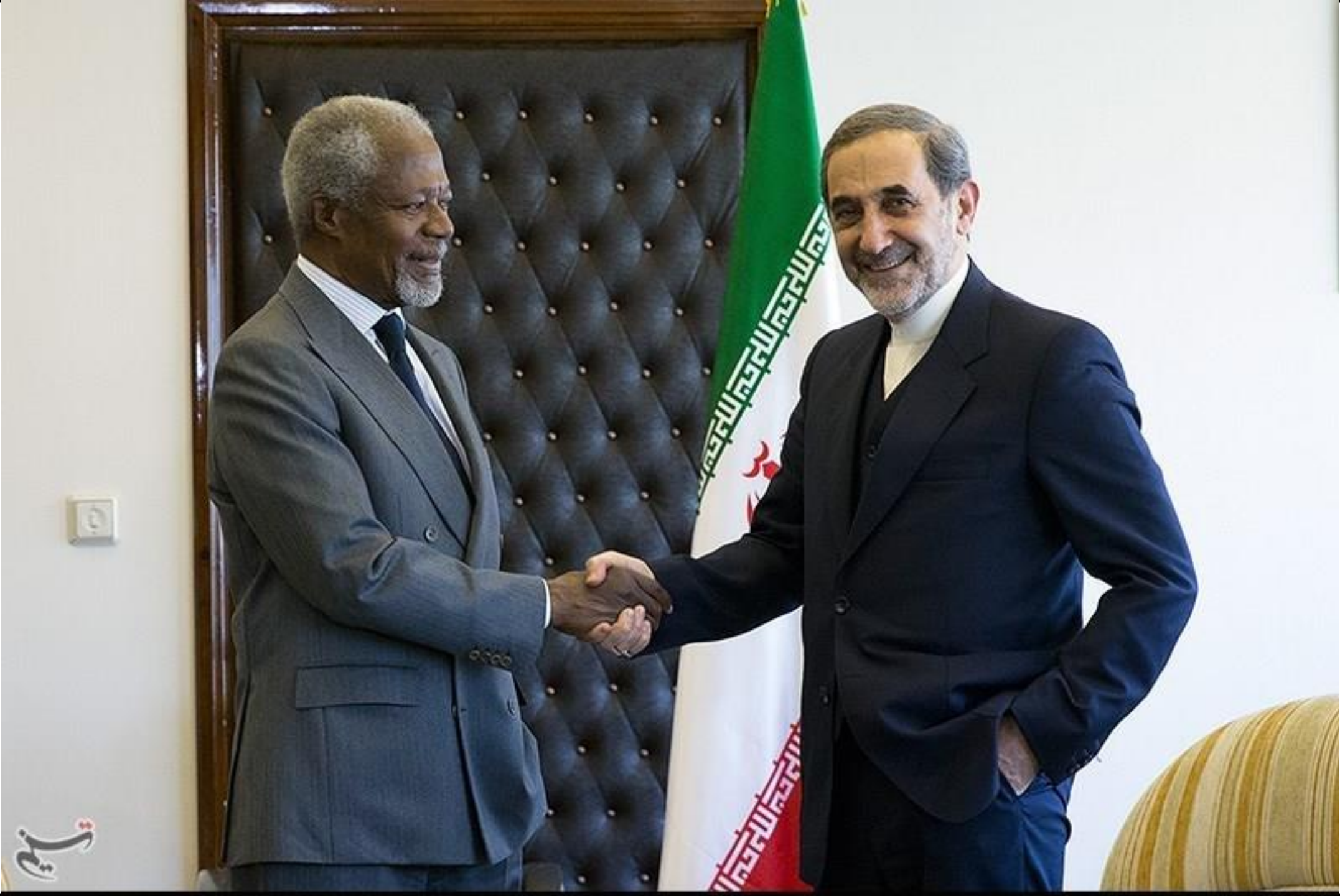
2Oist.com



IranOun.net









دست دادن
نارندا مودی با پرنس ویلیام





photo : Foed Ashtari











55online.ir

55

55online.ir

aparat.com/55online

55
55online.ir

هنگام دست دادن باید به ۴ نکته دقت شود



- ۱- ارتباط چشمی مناسب
- ۲- فشار دست مناسب
- ۳- لبخند
- ۴- متمایل کردن خود به جلو





IRNA 1384





حرکت و حالت دست ها







در طول تاریخ ، دستان باز نشانه
حقیقت ، صداقت ، وفاداری
و تواضع بوده است .

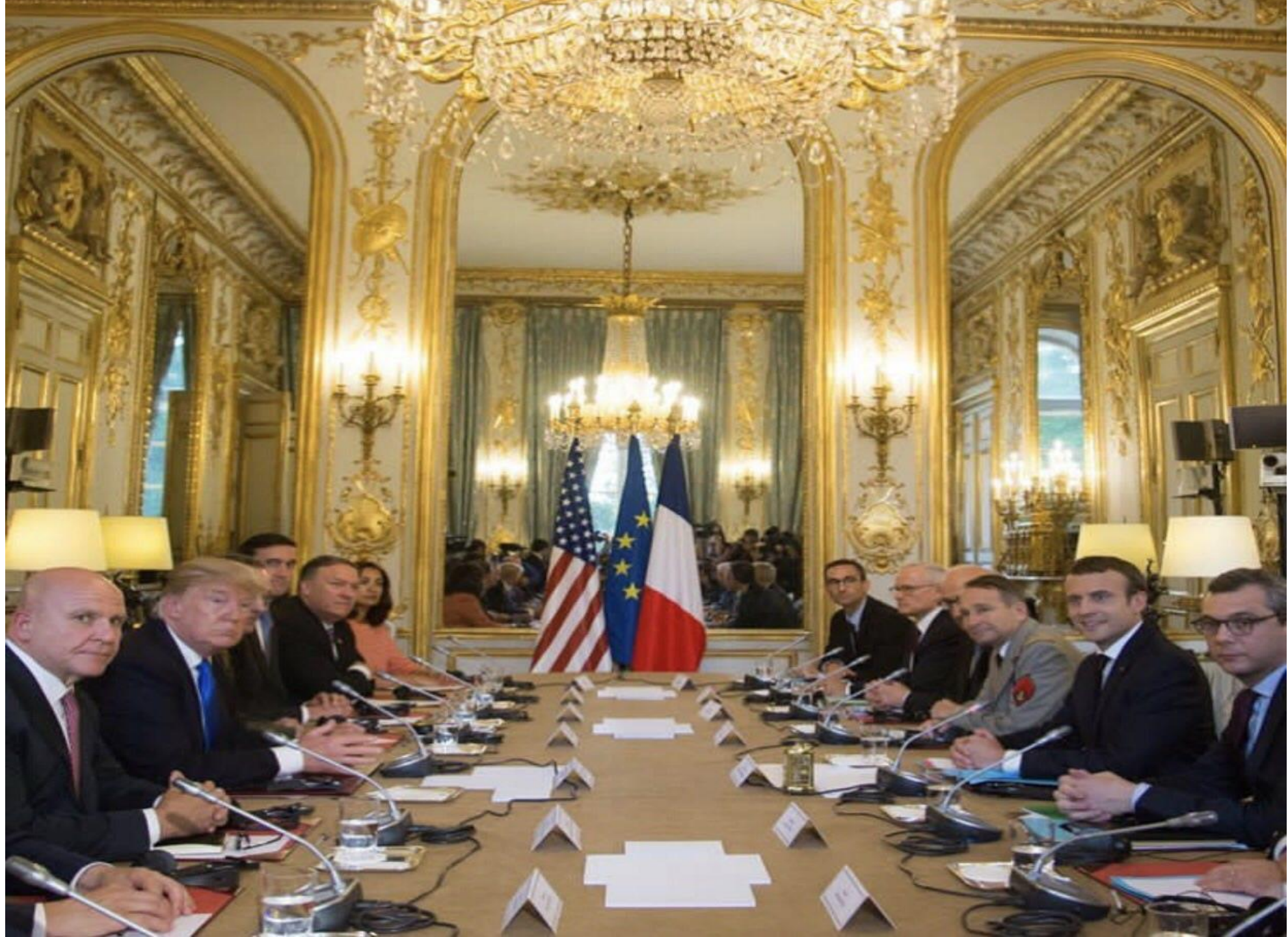


یکی از مهمترین روش ها برای
تشخیص صداقت افراد نشانه
های کف دست است . انسان ها
برای نشان دادن صداقت و
تواضع خود کف دست هایشان
را نشان می دهند.

پنهان کاری همسران







دست ها



- دست های گره خورده در جلوی سینه: یعنی «من تمایل ندارم به چیزی که با عقایدم در تضاد باشد گوش دهم»

- دستها به روی زانو: وقتی کف دست ها به طرف بالا باشد، شخص گشاده رو و پذیراست و اگر رو به پایین باشد ممکن است پای فریبکاری در میان باشد.



- دست ها به پشت: فرد وضعیت را تحت کنترل دارد : « من راحت هستم».



SAFAVI.ORG



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.

مالیدن انگشت شست به انگشت های دیگر یا انگشت اشاره معمولاً به معنی انتظار دریافت پول تفسیر می شود .



افراد دارای اعتماد به نفس و
مدیران هنگام گوش دادن







نمی توان به راحتی تصمیم
گیری کرد.

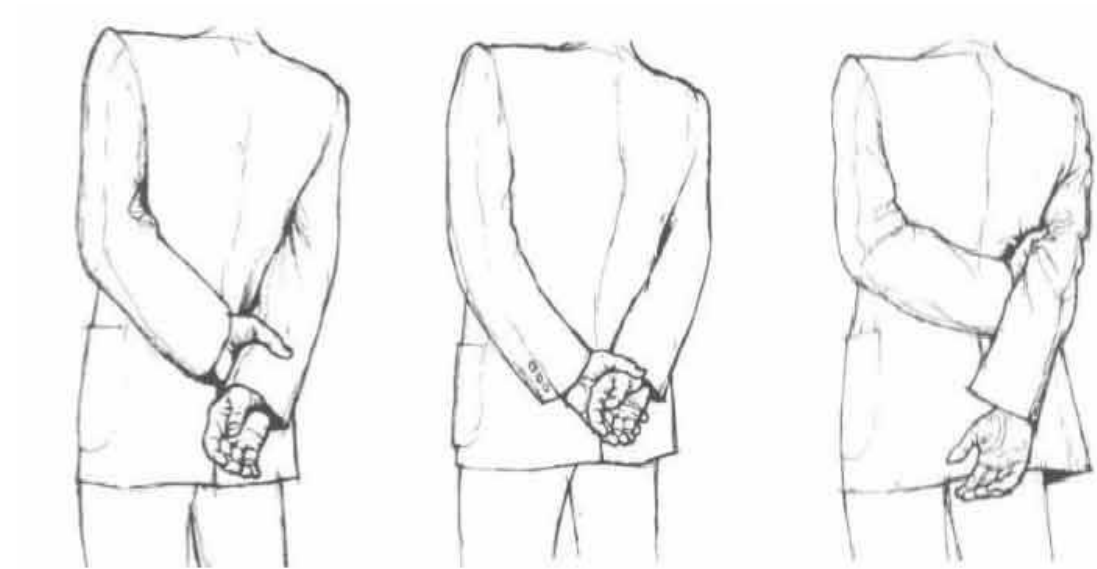
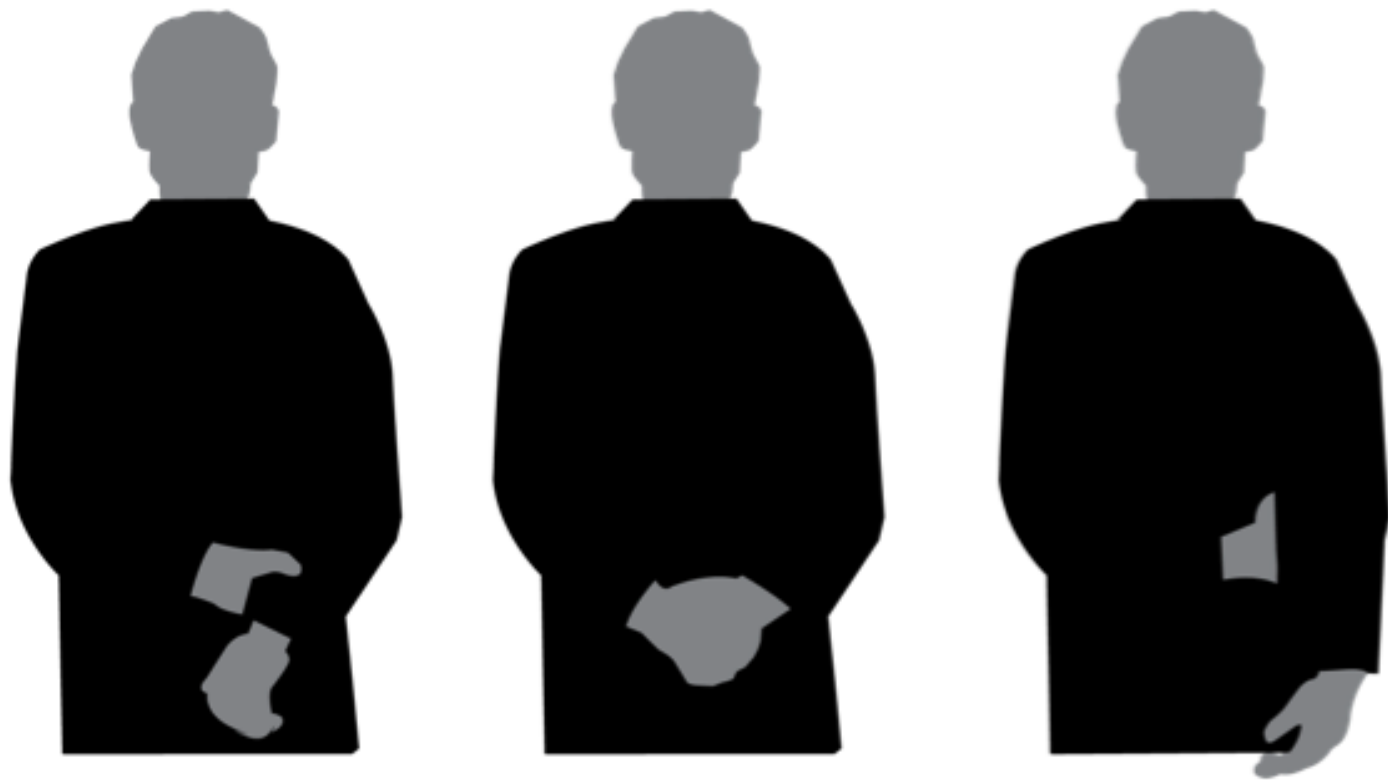
باید به او اطمینان دهید.

گرفتن مچ: احساس
آرامش

گرفتن ساعد دست:
ناراحتی، معطلی، معلق
بودن

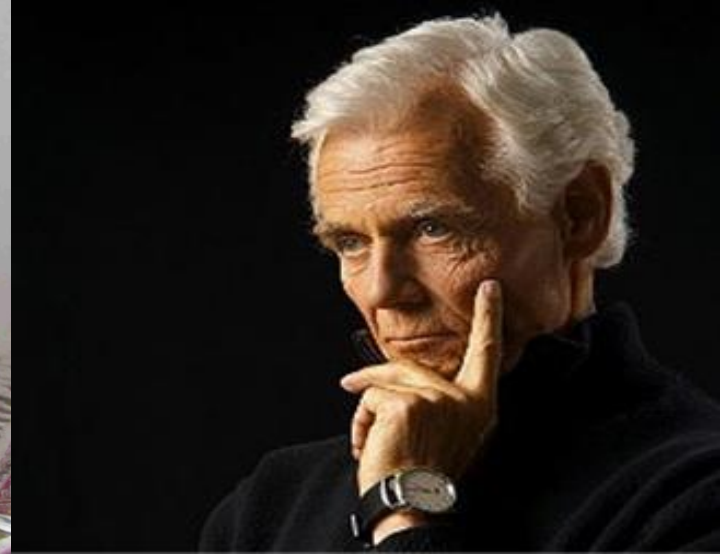






این حالت نشان دهنده برتری و اعتماد به نفس شخص است. علاوه بر این، این حالت به کاربران اجازه می دهد تا شکم و ، سینه خود را که دلالت از بی باکی دارد به دیگران نشان دهند.

اگر زمانی که شما در موقعیت های اضطراب آور بوده و تحت فشار عصبی قرار دارید از این حالت استفاده کنید احساس آرامش و اعتماد به نفس کرده و از فشار روانی خلاص می شوید .



کسالت و خستگی مفرط

ارزیابی



تصمیم گیری

خستگی و بی علاقی

خستگی مفرط



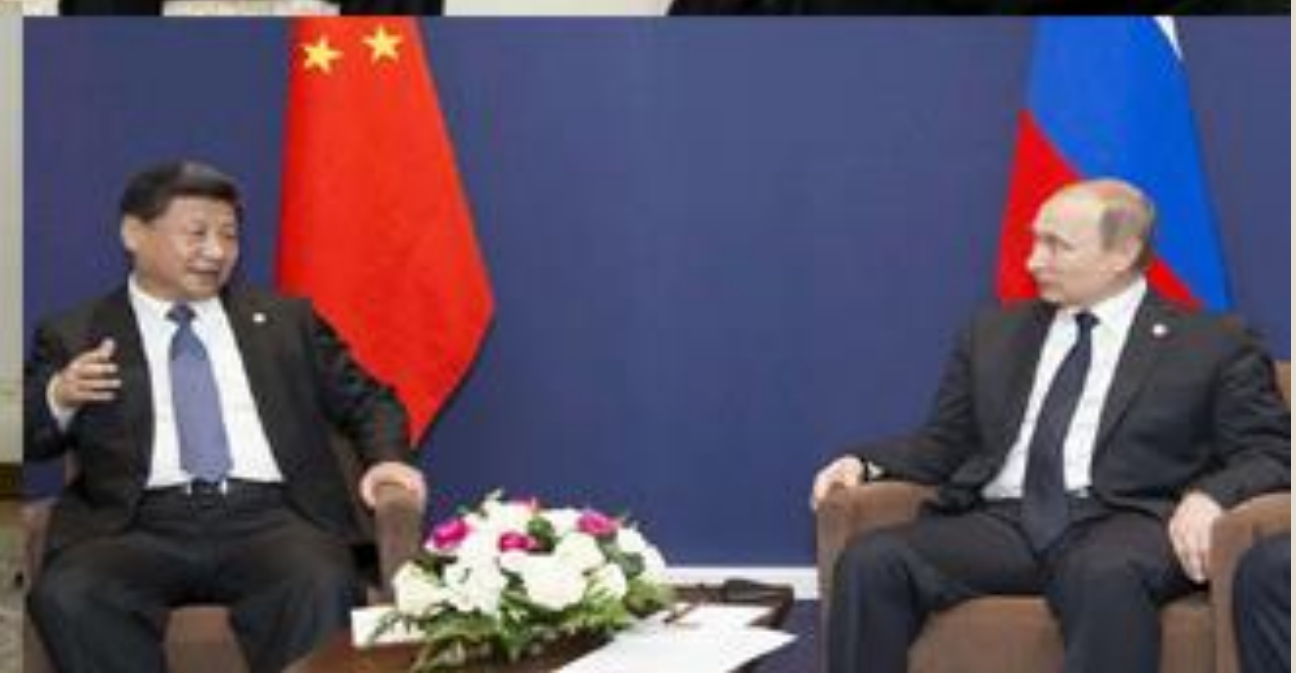


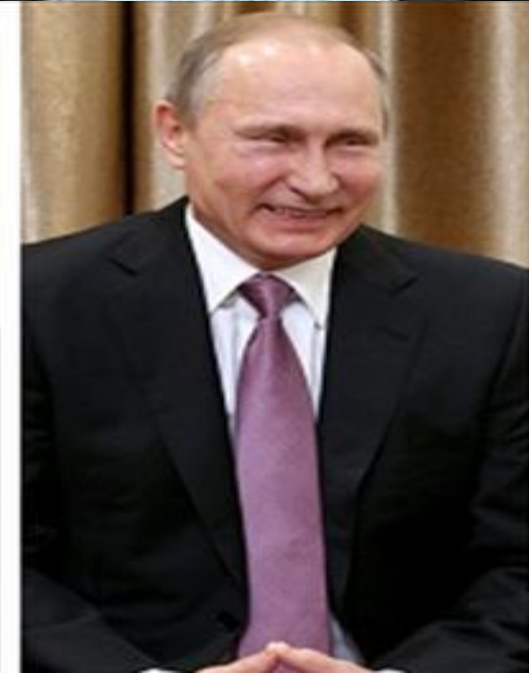
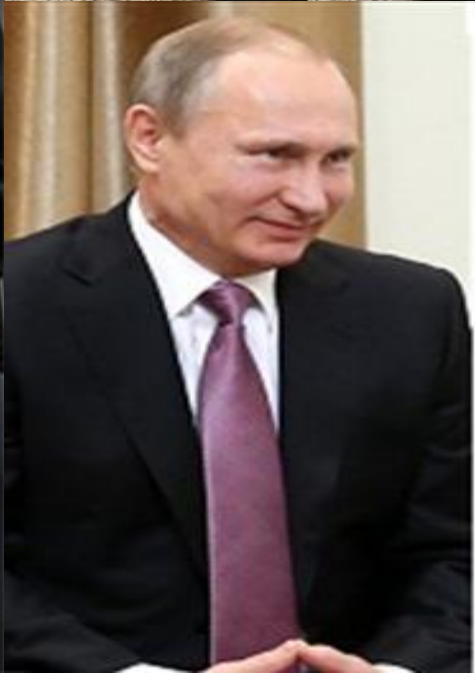


مدال نشستن













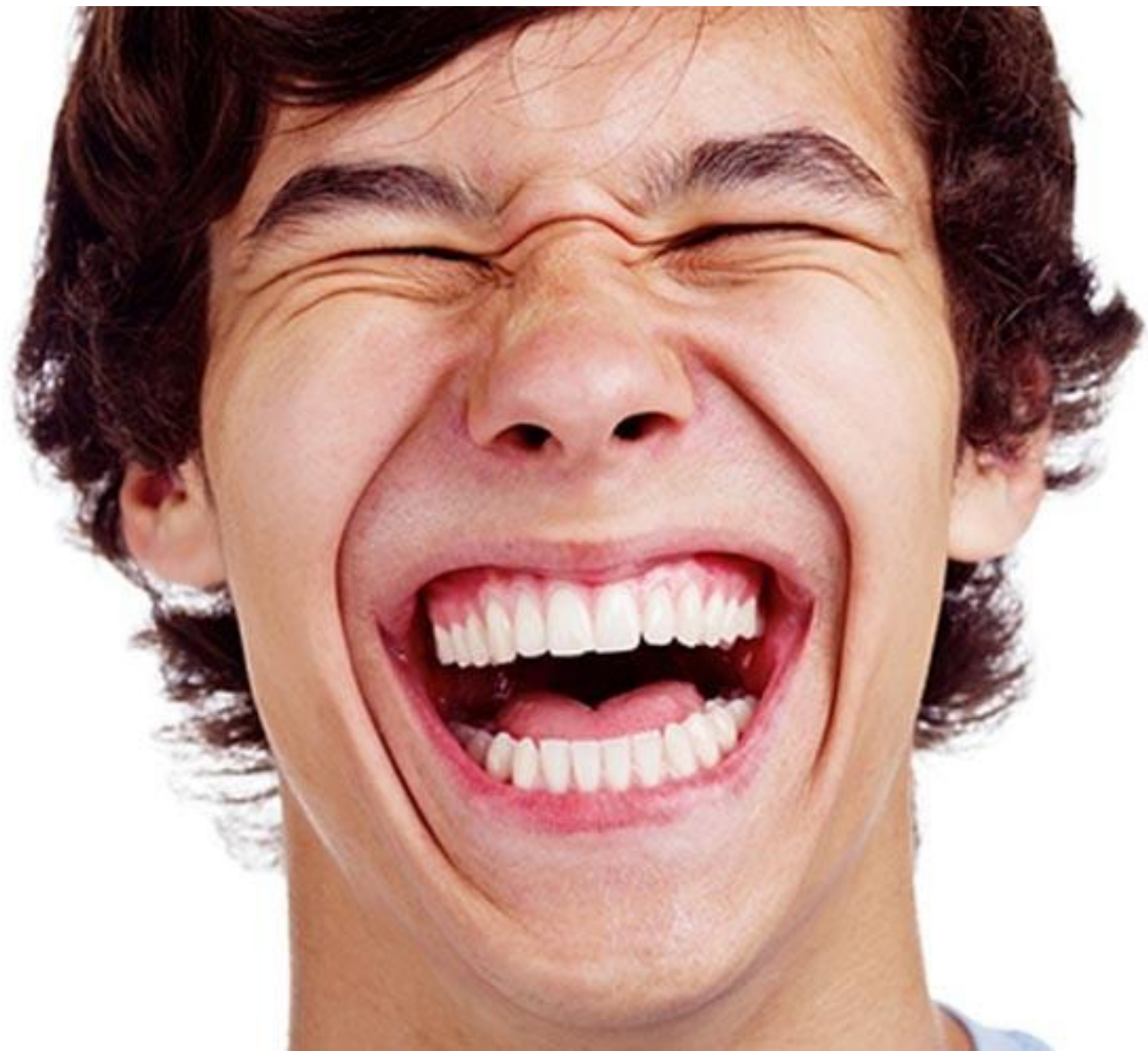






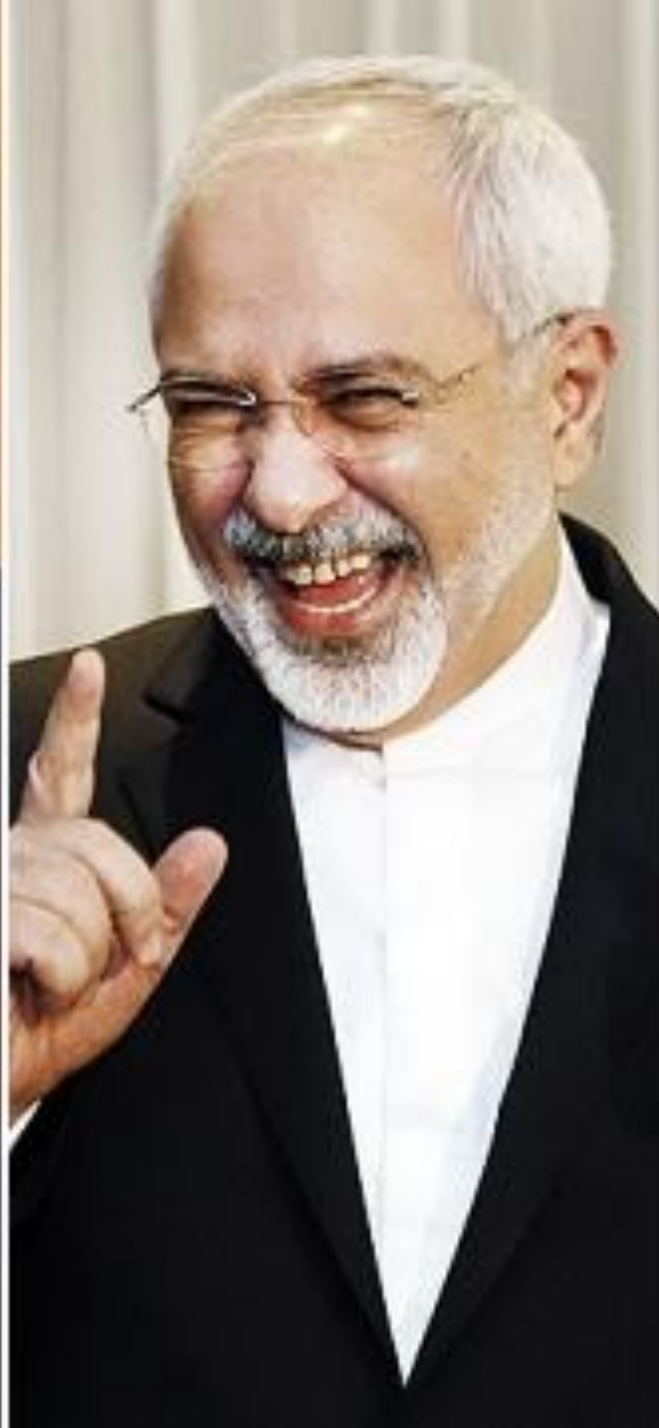
laughing













بچه ها از ته دل می خندند و الکی گریه می کنند

چون خنده شان برای خودشان و گریه شان برای دیگران است
#م_ن_راهی



Clip3.com

Namnak.com

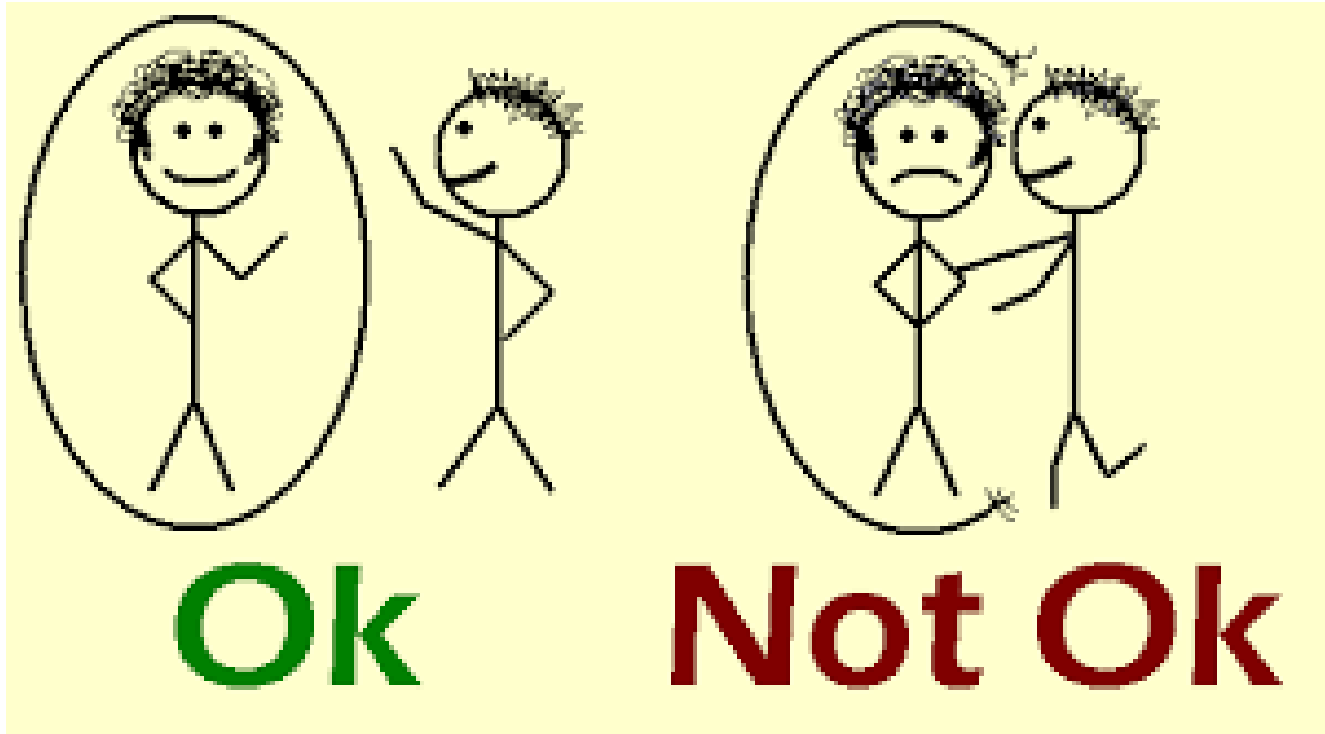
فضا

ابعاد فیزیکی، اشیاء و چیدمان محیط

- ❖ قلمرو فیزیکی و فاصله
- ❖ چیدمان افراد و اشیاء نسبت به یکدیگر
- ❖ موانعی که بین خود و طرف مقابل قرار می‌دهیم
- ❖ انتخاب مدل و رنگ و طرح پوشش و لباس
- ❖ عطر و بویی که در محیط وجود دارد یا فرد استفاده می‌کند
- ❖ رنگ‌هایی که در اطراف خود به کار می‌گیریم



قلمروها و حریمها





Total fees you
includes all fees at
statement period. It re
account and your approx
and that were paid for from the
ount shown is not a new fee.

Withdrawal
from o
money withdraw

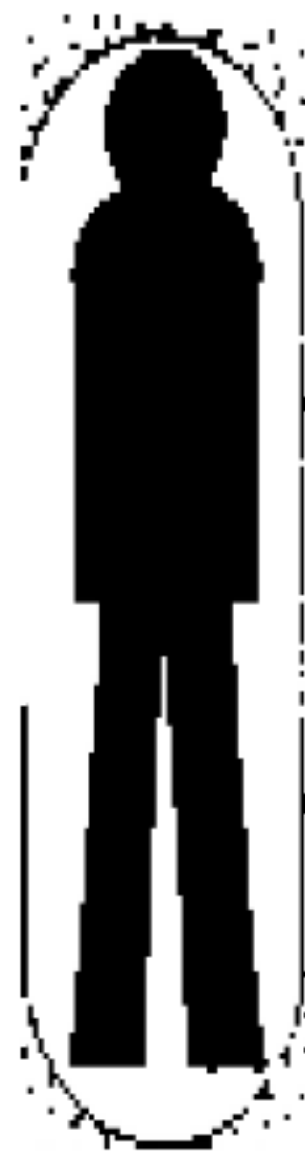
Privacy
Your privacy is important to
provided to us they are sec
to authorised personnel
account.

Dispute Resolution
have a concern or
by phone or
own br

دایره عمومی
(سخنرانی)
۳ تا ۶ متر

دایره شخصی
۰.۴۵ تا ۱/۲ متر

دایره خصوصی
۱۵-۴۵ سانتیمتر











پایگاه خبری تسنیم
FARAZNEWS.COM









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 است.

غده های آدرنال نقش مهمی در تنظیم رشد ، تولید مثل و میزان مقاومت دفاعی بدن (یک روش بازجویی)















✓ مقدار فاصله شخصی
مورد نیاز برای یک فرد
با تراکم جمعیت منطقه
ای که آن فرد در آنجا
پرورش یافته مرتبط.

✓ افراد روستایی تمایل
دارند در هنگام دست
دادن محکم بر سر جای
خود ایستاده بدن خود
را تا حد لازم خم کنند
تا بتوانند با کسی دست
بدهند.



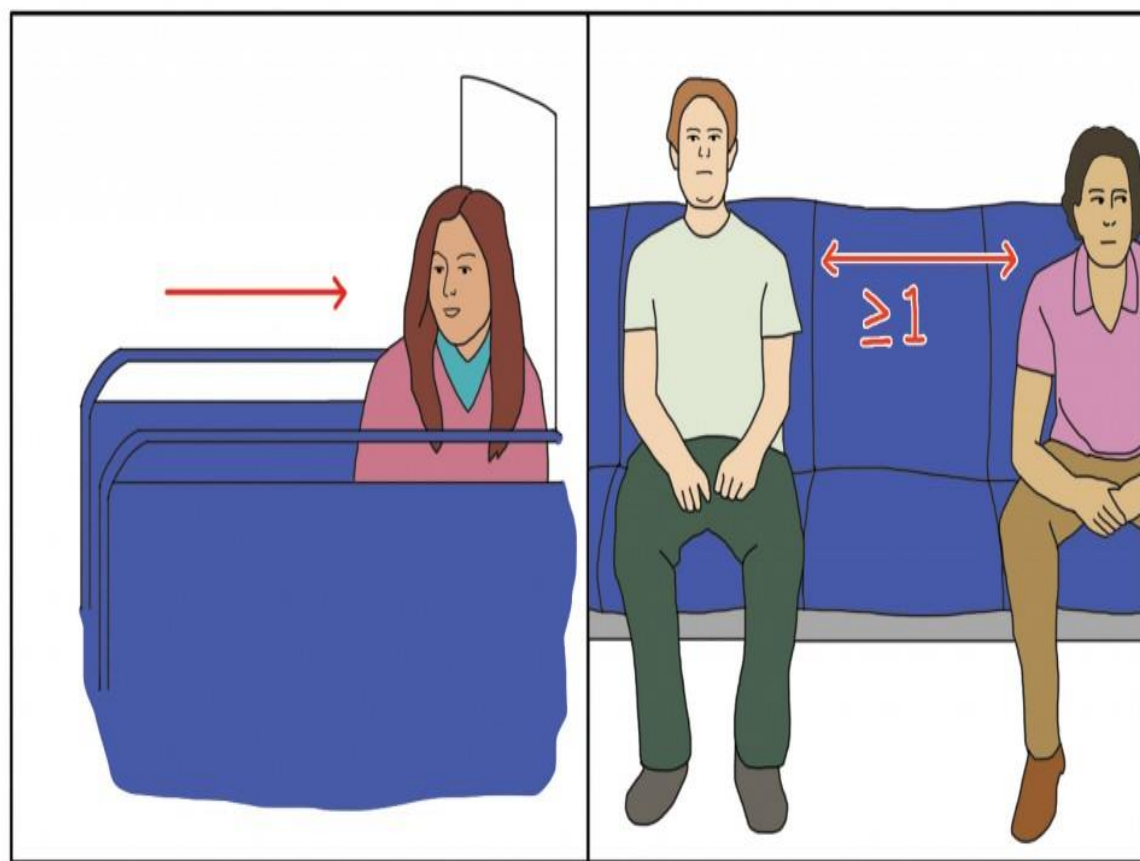
زبان بدن در فضا های محدود



قوانین نانوشته ورود به حوزه شخصی

- ۱- شما مجاز نیستید با هیچ کس، حتی با کسانی که می شناسید، صحبت کنید.
- ۲- 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.
- ۷- شما مجاز به گوش کردن آهنگ با هدفن با صدای بلند نیستید.

بی توجهی مدنی (بی توجهی مودبانه)



✓ نوعی از رفتار است که بین دو یا چند نفر که در یک فضا حضور دارند اما تمایلی به برقراری هیچ نوعی از تعامل ندارند، مشاهده می‌شود.

✓ این رفتار معمولاً به این شکل است که نگاه‌های خیلی کوتاه و سریعی بین طرفین رد و بدل می‌شود و سپس، دو طرف با نگاه به نقطه‌ای دیگر از تلاقی نگاه با طرف مقابل، اجتناب می‌کنند.

✓ طوری که به طرف مقابل نشان دهند به او توجهی ندارند و یا نسبت به او، کنجکاو نیستند.



میزان صمیمیت ما با دیگران

=

نزدیکی فیزیکی + ارتباط چشمی ما + تمایل بدن ما
به سمت یکدیگر + لمس بدن

فیگور قدرت





اولین تأثیر ماندنی
ترین تأثیر است.

First Impression





از نخستین روزهایی که انسان بر روی کره زمین زندگی کرده است، همیشه در معرض خطر و تهدید حیوانات، شرایط و انسانهای دیگر بوده است. این اتفاقات و خطرات و انواع پدیده های ناشناخته در اطراف او باعث شده پیامزد که باید به سرعت در مورد دیگران تصمیم بگیرد و قضاوت کند.

کیفیت شروع ارتباط، چگونگی رابطہ را

تعیین می کند.

شانس دومی ممکن است نباشد.







اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ
وَجْعَلْهُمُ الْخَيْرَ الْأَمْثَلِ وَالْأَكْرَمِ
وَجْعَلْهُمُ الْبَرَّ الْأَبْدَانِ وَالْأَكْرَمِ
وَجْعَلْهُمُ الْبَرَّ الْأَبْدَانِ وَالْأَكْرَمِ



سرمه اي ږراي ډيپلماسي و
تجارت بين المللي









© Associated Press Photo



1998

1999

2001

2004

2005

2007

2008

2009

2010



گاهی اوغات
هرگز



گاهی اوغات
همیشه
هرگز





۲-۸ مثلث لباس برای آقایان: اندازه درست، جنس خوب، مد روز











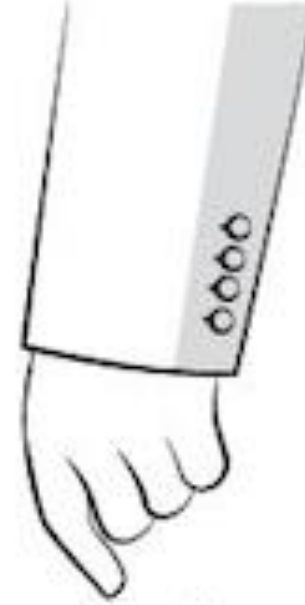




درست



خیلی کوتاه



خیلی بلند





مواظب باشید!





ISNA PHOTO

Hemmat Khahi








LIVE Local Time 09:42

DONALD TRUMP INAUGURATION
1630 G

aparar.com **DDC NEWS** 14:42 Y'S AVALANCHE IN CENTRAL ITALY **COMING UP** LIVE COV





 Hashiyeh



جالب است بدانید که لیبیل دوخته شده روی آستین کت شما صرفاً برای معرفی نوع پارچه و برند آن است و بخشی از طراحی نمی باشد و جنبه زیبایی ندارد. پس قبل از پوشیدن کت لطفاً این لیبیل را از آن جدا نمایید.

It is good to know that the label of the jacket sleeve is just for practical reason and part of the design. So before wearing the jacket, please remove it.





ERICSSON 

Christer Björn
Area Sales Manager

Ericsson Network Technologies AB
Business Segment Networks
SE-824 82 Hudiksvall, Sweden
christer.bjorn@eca.ericsson.se
www.ericsson.se/networktechnologies

Phone: +46 650 360 00
Direct: +46 650 365 69
Fax: +46 650 362 00
Mobile: +46 70 543 02 23



حقایق و تعاریف دیگران اثر ندارد.

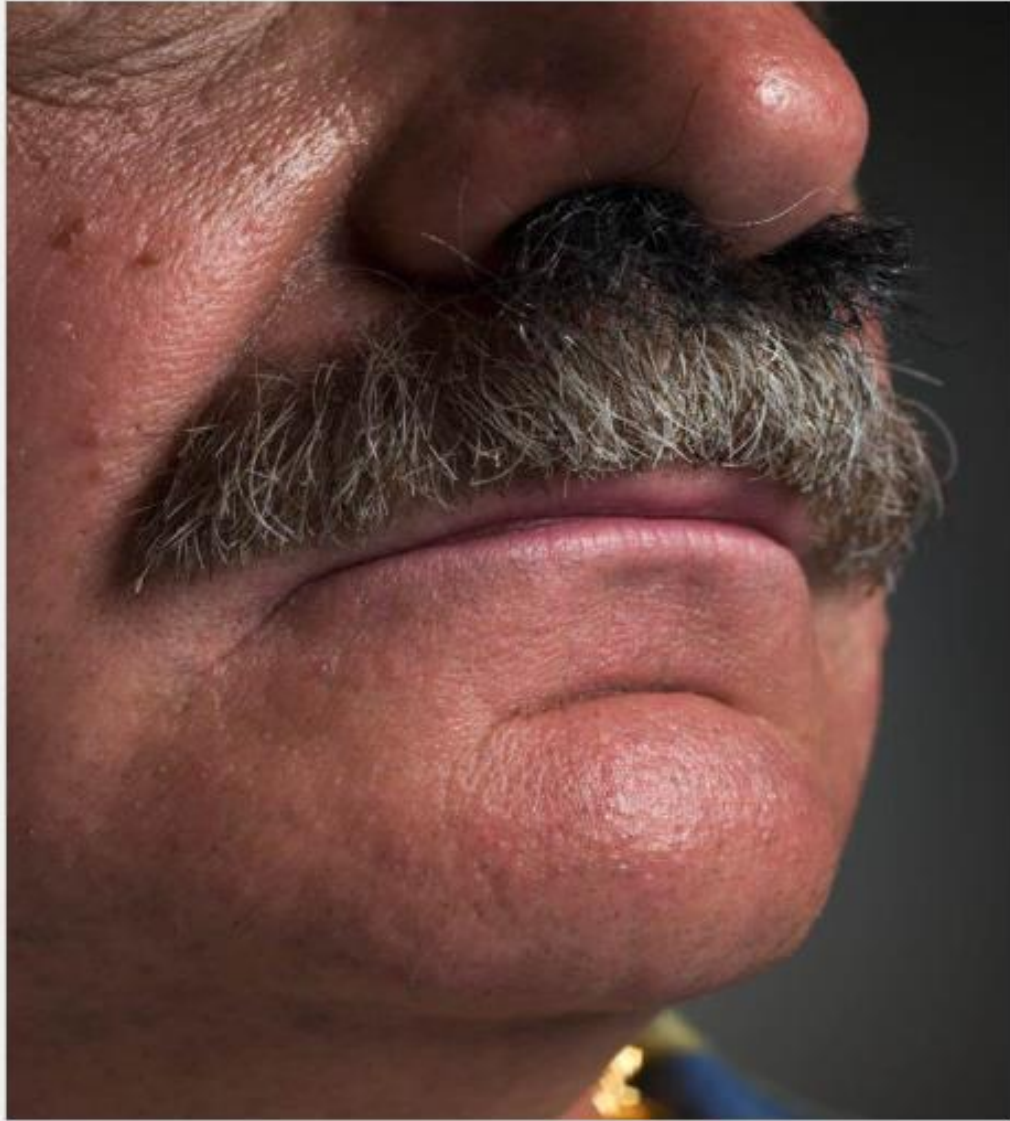
قال امام علي عليه السلام:
التَّجَمُّلُ مِنْ اخْلَاقِ الْمُؤْمِنِينَ

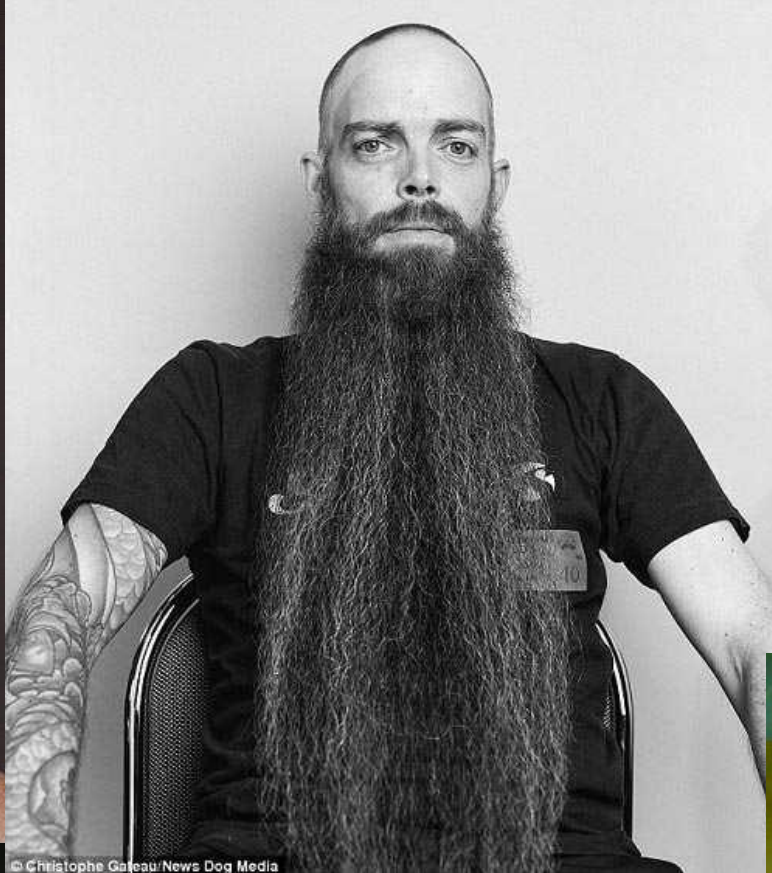
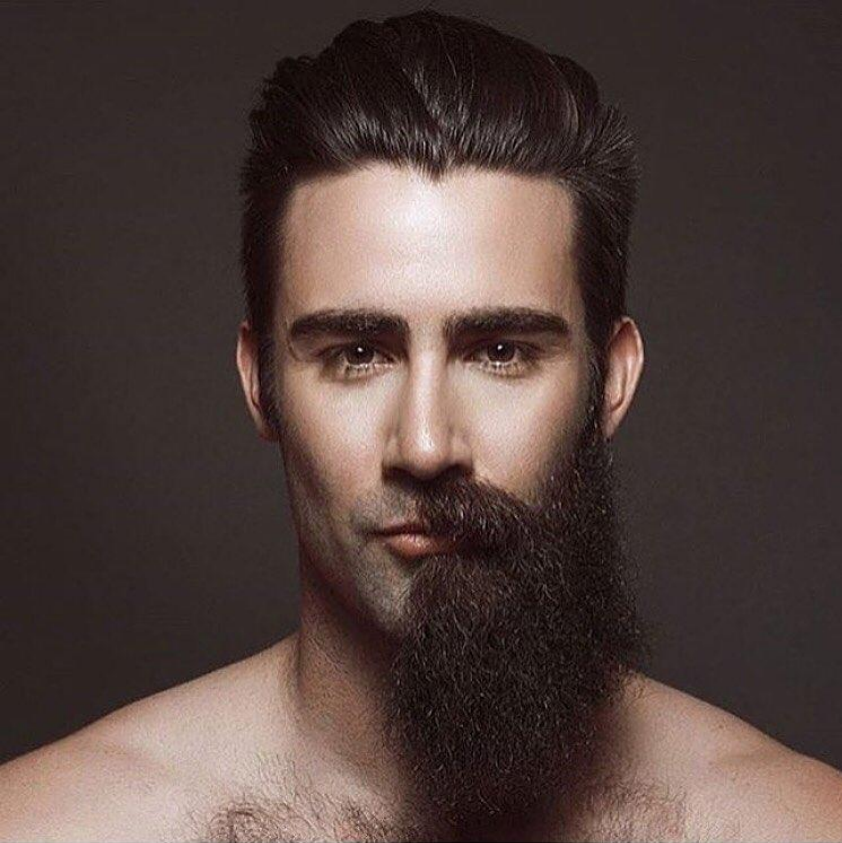
از اخلاق
مؤمنان
آراستگی ظاهری و

خود آراییی

است.
غرر الحکم، ص ۴۲۵







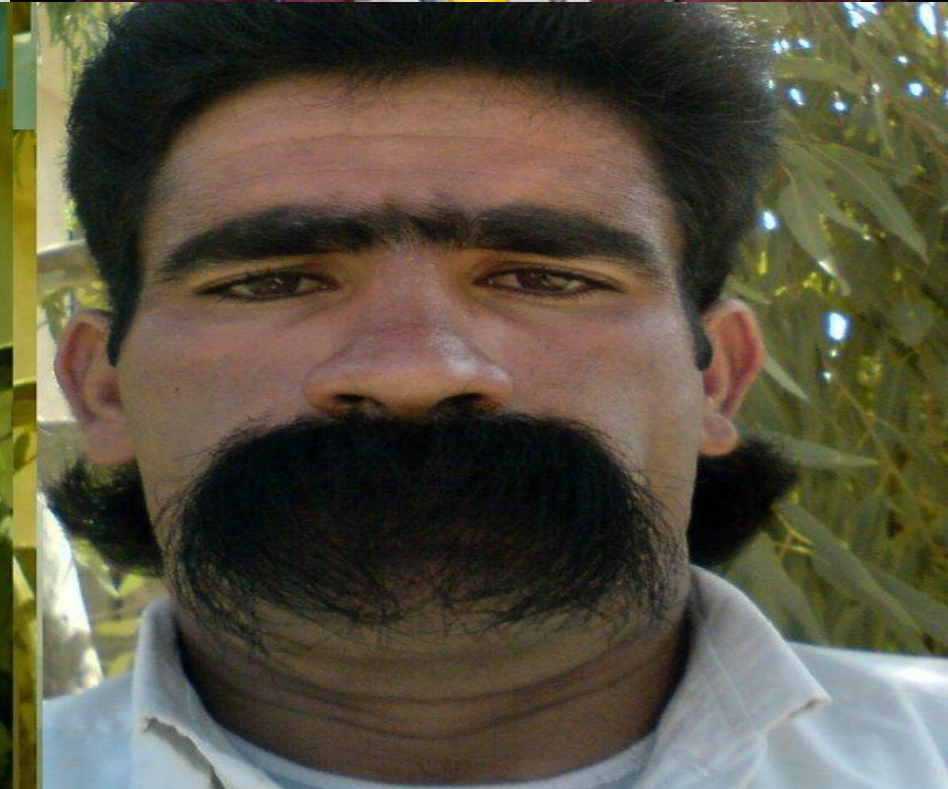
© Christophe Galleau/News Dog Media



PcParsi.CoM



namakstan.ir



Goatee



Extended Goatee



Imperial



Van Dyke



Anchor



Balbo



Mutton Chops



Friendly Mutton Chops



Clean Shaven



Stubble (Short)



Stubble (Medium)



Stubble (Long)



Verdi



Garibaldi



Dutch



Bandholz



Full Beard



French Fork



Ducktail



Circle Beard



صورت مستطیلی



ریش کامل



ریش بدون سبیل



ریش بزی پُر

صورت کشیده (مثلثی معکوس)



ریش انگلیسی



ریش بدون سبیل



ریش بزی پر

صورت مثلثی



ریش در کناره‌ها
همراه با سبیل



ریش پرفسوری



ریش خلوت

صورت گرد



ریش بزی



ریش زیر لب



ریش در کناره‌ها

صورت مربعی



ریش خلوت



ریش بزی



ریش در کناره‌ها



افزایش دقت و تمرکز

ارتقای اعتماد به نفس

بهبود رفتار

افزایش میزان همکاری

انتخاب زمان در مذاکره

❖ قضاوت شما درباره‌ی کسی که دیر وارد یک جلسه می‌شود چیست؟

❖ آیا پیش آمده که جایی، عمداً دیر در محل قرار حاضر شوید؟

❖ بالعکس؛ آیا شرایطی بوده که تأکید داشته باشید زودتر از زمان توافق شده به محل قرار برسید؟

❖ اعتراض خود را نسبت به حرف طرف مقابل در چه زمانی اعلام می‌کنید: در میانه‌ی صحبت‌هایش؟ یا وقتی تمام حرف‌هایش را مطرح کرد؟



هرگز هنگام مذاکره به ساعت نگاه نکنید!







**بهتر است جلسه در دفتر کار شما باشد یا
طرف مقابل یا یک جای بی طرف**

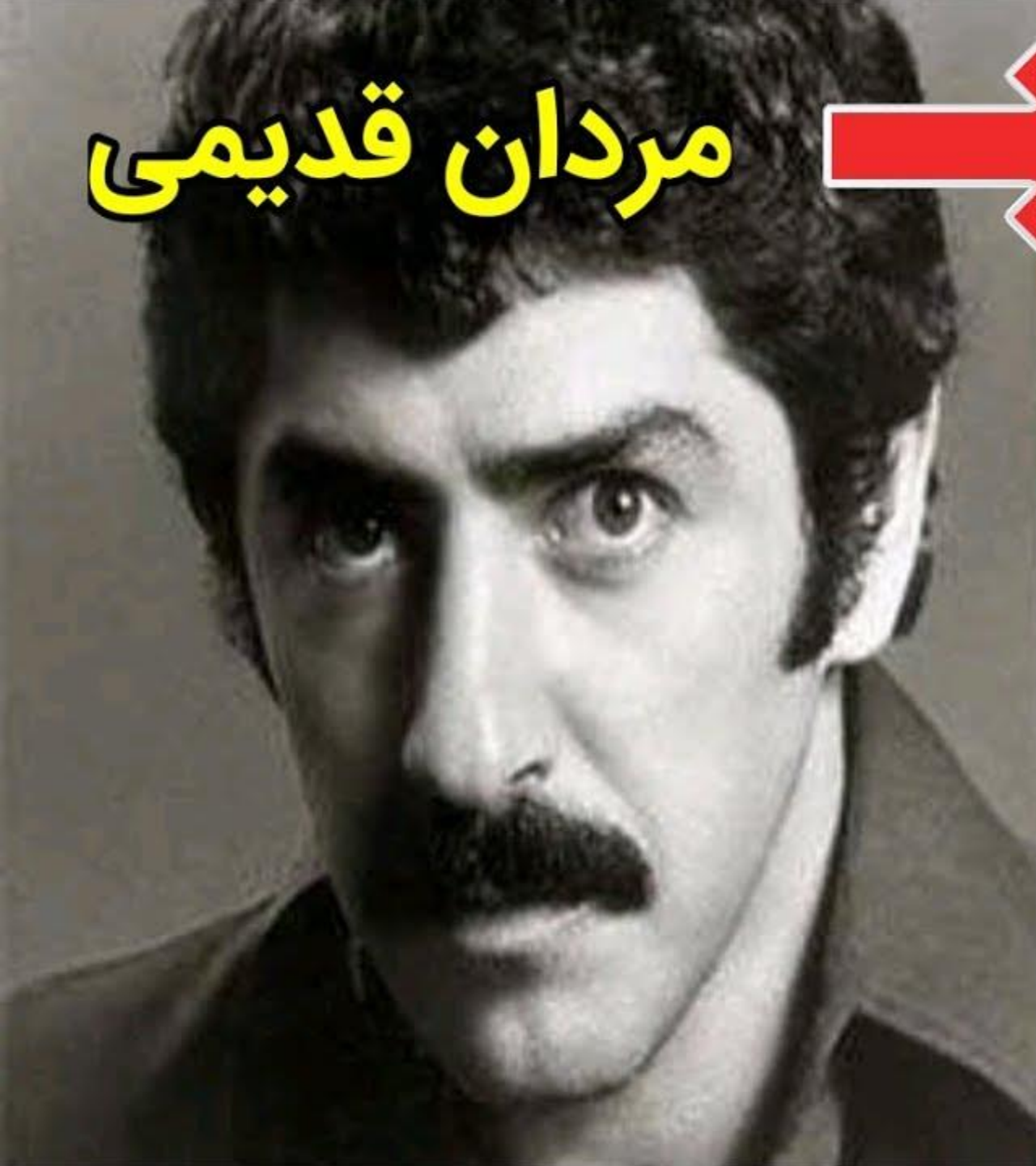
۱- رعایت حرمت طرف مقابل

۲- حفظ جایگاه و عزت نفس خود

مردان قدیمی



مردان امروزی



نام نسل‌های مختلف در ایالات متحده ی آمریکا



اواخرِ دهه ی ۹۰ تا دهه ی ۲۰۱۰
نسل Z آی نسل، یا نسل سده یا سنتنیال ها



۱۹۸۰ تا اواخرِ دهه ی ۹۰
نسل هزاره یا میلینیال ها یا نسل Y



۱۹۶۵ تا ۱۹۷۹
سیزدهمی ها یا نسل X



۱۹۰۰ تا ۱۹۲۴
بزرگترین نسل یا نسل G.I.

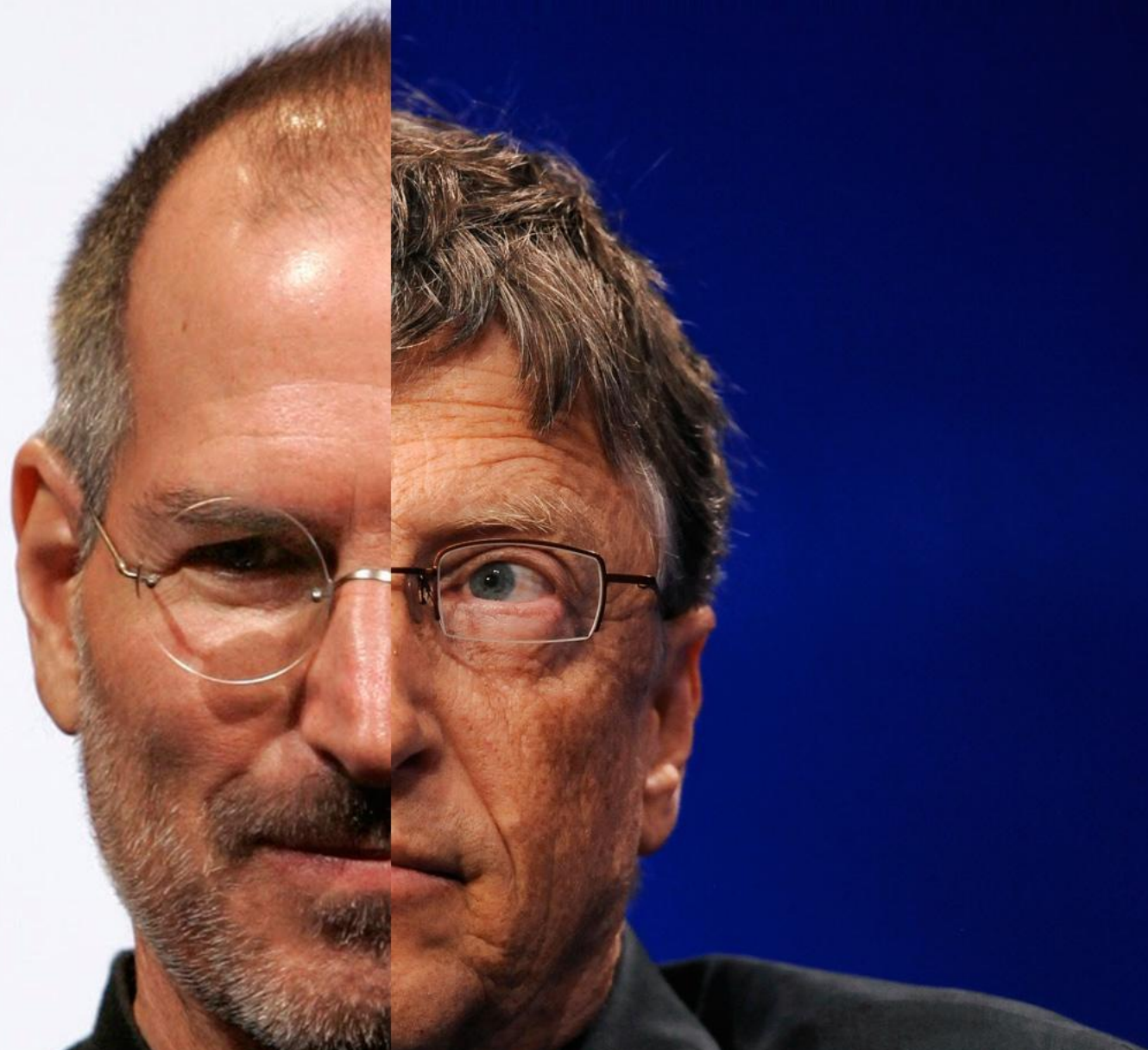


۱۹۲۵ تا ۱۹۴۵
سنت گراها یا نسل خاموش



۱۹۴۶ تا ۱۹۶۴
بیبی بومرها

بیبی بومرها



• بیبی بومرها نسل اولی هستند که بین سالهای ۱۳۲۴ تا ۱۳۴۲، پس از جنگ جهانی دوم به دنیا آمدند.

Dr hban

• تبلیغات روزنامه، تلویزیونی و رادیویی



نسل X پس از بیبی بومرها و از اوایل سال ۱۳۴۰ تا اوایل ۱۳۵۸ به دنیا آمدند. افراد نسل X تنوع بیشتری دارند و در برابر تغییر انعطاف بیشتری از خود نشان می دهند. به آنها آموزش داده شده که در برابر نژادها، ادیان، عقاید و سوگیری های جنسی با ذهنی بازتر برخورد کنند و تفاوت ها را بپذیرند.

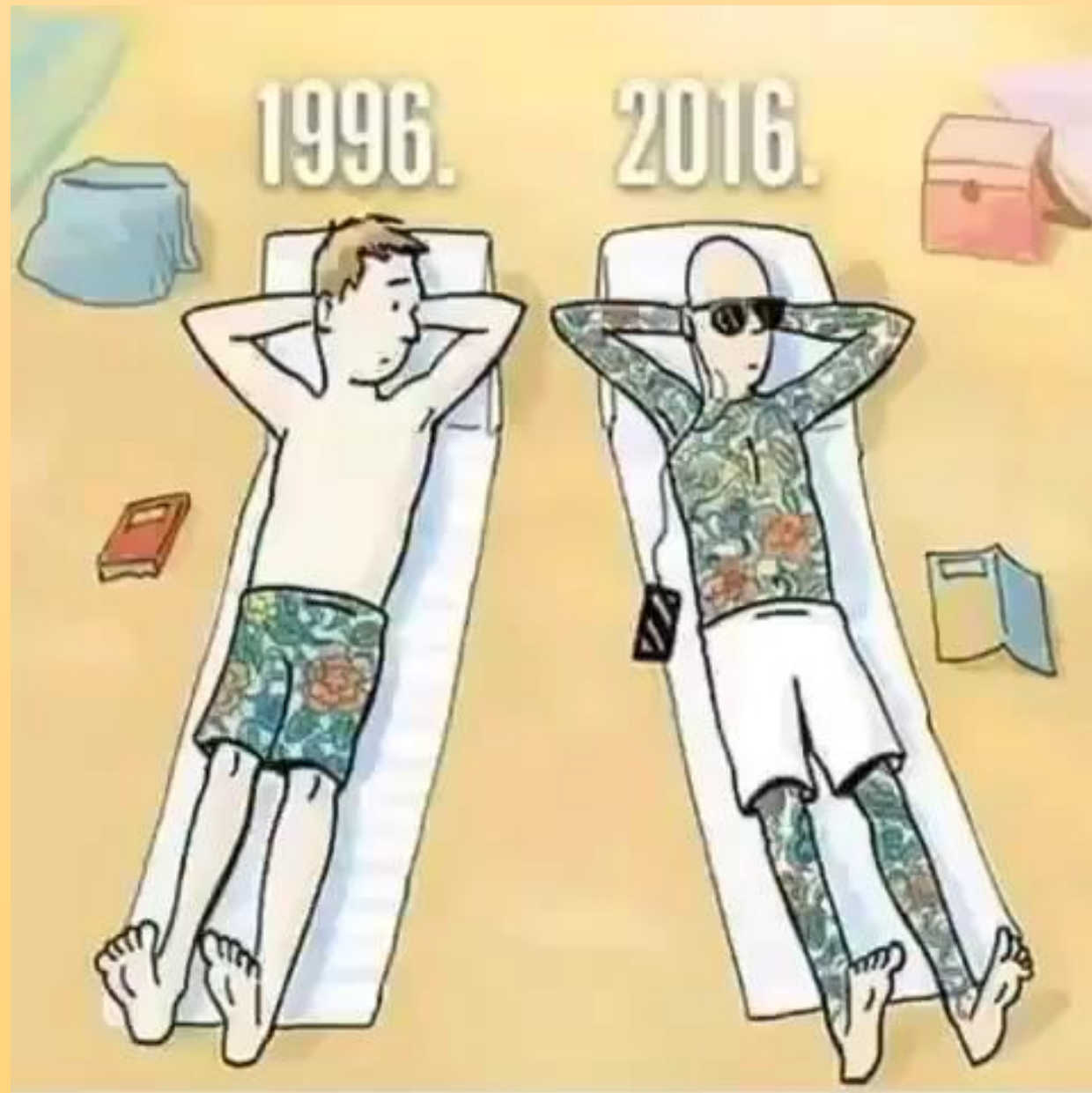


نسل ۷ یا هزاره و متولد سال‌های ۱۳۵۸ تا ۱۳۸۴ می‌باشد؛ و شاهد انقلاب تکنولوژی بوده‌اند. این گروه به دلیل تعدد و قدرت خرید بالا و داشتن تحصیلات آکادمیک به عنوان اصلی‌ترین و جدیدترین مخاطب برندها و شرکت‌ها به شمار می‌آیند. بسیار عجول و تنوع طلب هستند.

تبلیغات فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی



- نسل Z پس از نسل Y و از سال ۱۳۸۴ تا کنون است. آن‌ها فرزندان نسل Y و X هستند، با تکنولوژی به دنیا آمدند و با آن عجین شدند.
- آن‌ها بسیار علاقه‌مند و مشتاق به انواع ارتباطات دیجیتال چهره به چهره مثل اسکایپ، فیس‌تایم و اسنپ‌چت هستند.
- یوتیوب رسانه‌ی محبوب نسل Z است. در حال حاضر اطلاعات زیادی از این نسل به دلیل سن کم آن‌ها موجود نیست.
- **تبلیغات در فضای مجازی و اپ‌ها**





 **SooriLand**  **Sinalco_Iran**
aparat.com/scorpion1380



تشخیص دروغگویی



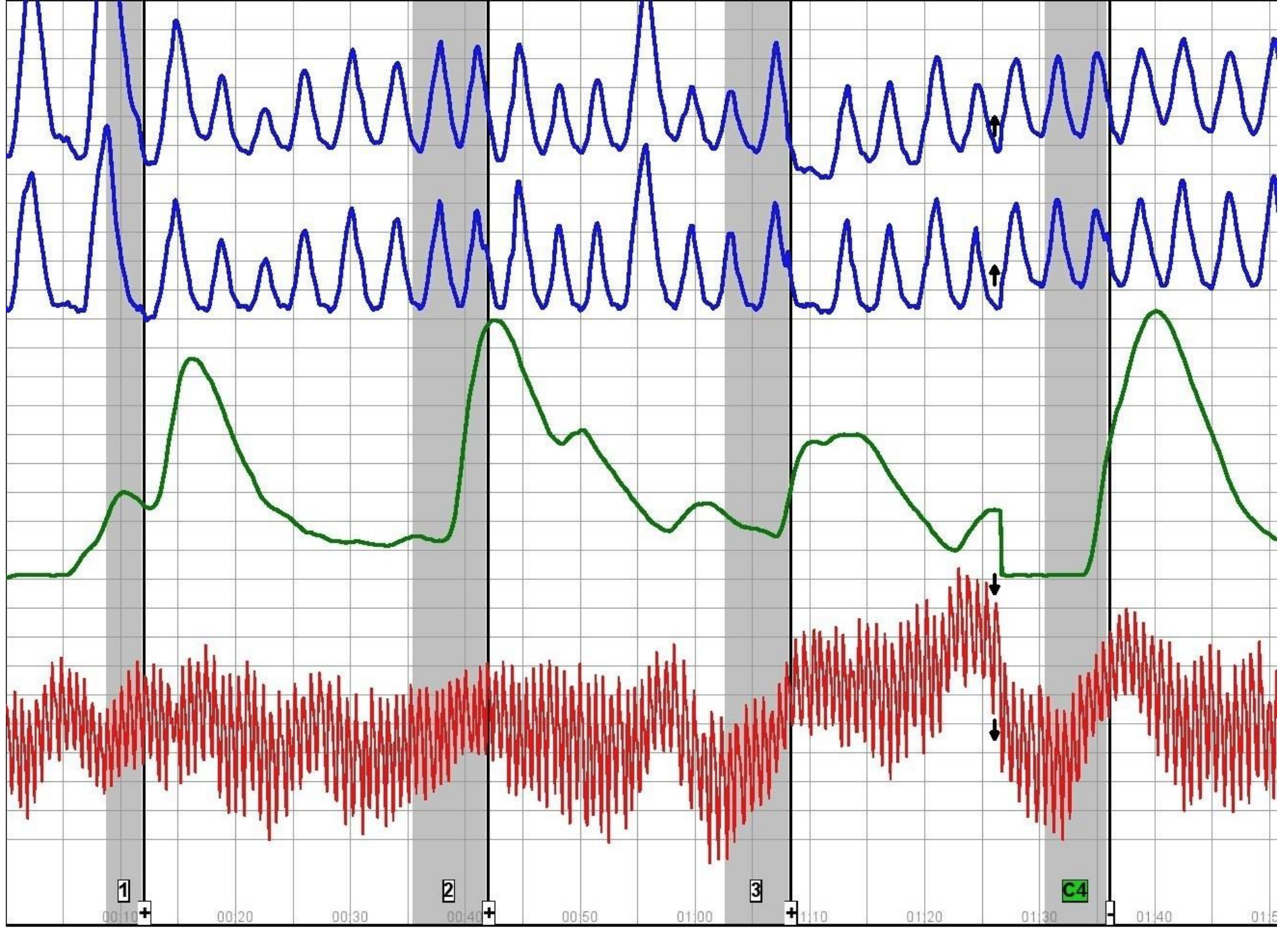


@Aalijnab



به نظر شما چگونه می توان افراد در
مذاکرات دروغگو را تشخیص داد؟

p
o
l
y
g
r
a
f





Lie to me*

العربية
www.al-archiv.com

نقلا عن قناة العربية

المنهاج









Dr baghban

آیا دارد دروغ می گوید؟

چرا باید به من دروغ بگوید؟

آیا دروغ او به من لطمه ای می زند؟

در مواجهه با آن چه کاری انجام دهم؟

چند دلیل برای دورغ گویی افراد

- ترس از به دردسر افتادن
- ترس از آزار دادن طرف مقابل.
- آنها می خواهند مورد تایید دیگران قرار گیرند.
- ناتوانی در بیان احساسات.
- عادت ناپسند.



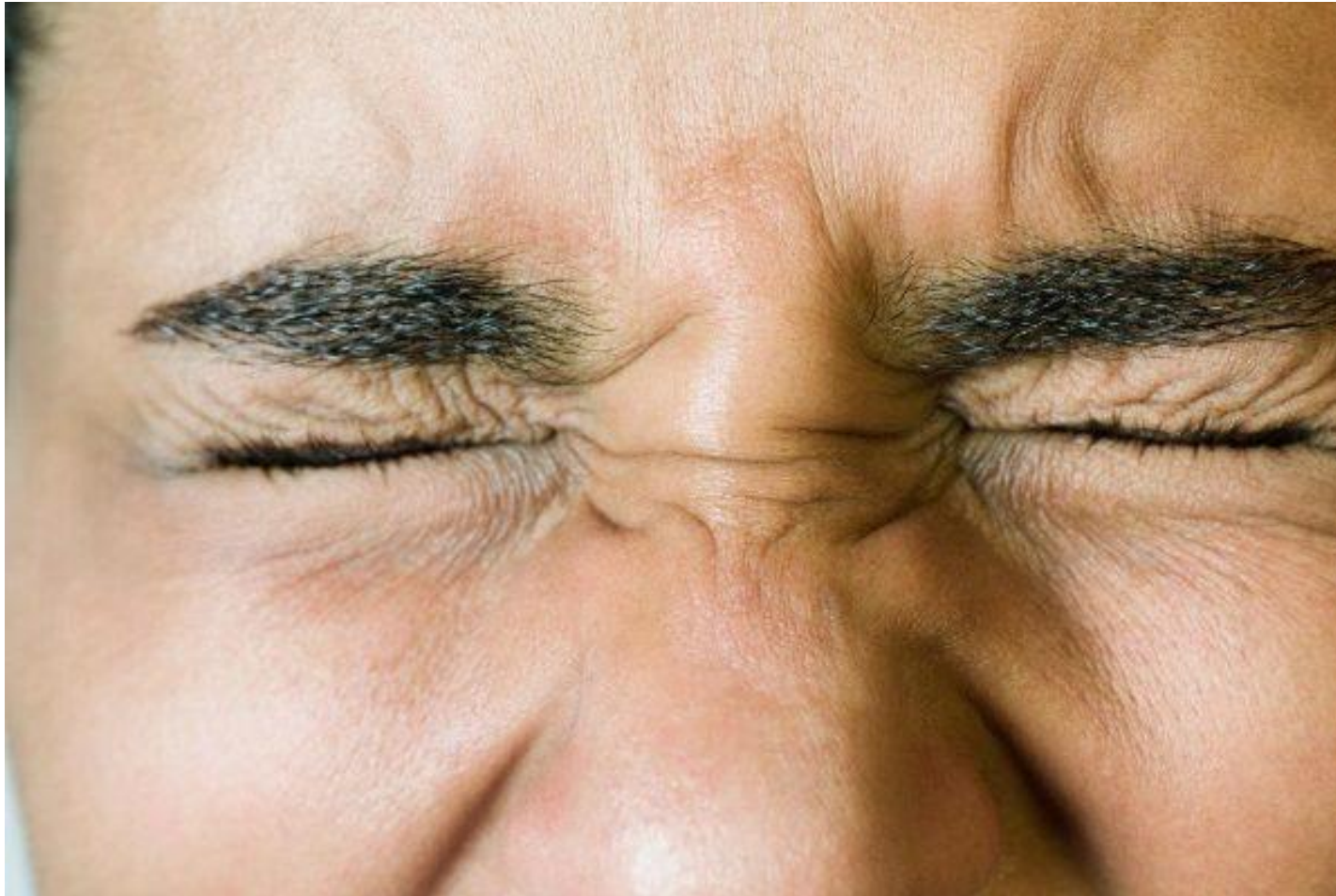
ویژگی افراد دروغگو

خاراندن گردن و پشت گردن

زمانی یک فرد دروغ می گوید کنترل احساساتش کمی سخت می شود بنابراین بدنش مدام سیگنال های مختلفی می فرستد و او برای آنکه خودش را از آن وضعیت ناخوشایند برهاند دوست دارد حواس اش را از هیجانات منفی دور کند. عموم دروغگوها از خاراندن گردن و گوش به عنوان ابزاری برای آرام کردن خودشان بهره می برند.



ویژگی افراد دروغگو



بیش از حد پلک زدن

پلک زدن به صورت طبیعی و عادی در همه افراد وجود دارد اما اگر شخصی به طور زیاد از حد و تا حدی عصبی پلک میزد می توان به صداقت کلامش شک کرد و نشانه های زبان بدن دروغگو می گوید که این کار غیرعادی است و می تواند یک حقیقت مخفی را برای ما آشکار کند.

ویژگی افراد دروغگو



پنهان کردن چشم ها

پنهان کردن نگاه به فرد مقابل هنگام دروغ شایع ترین نوع زبان بدن دروغگو هست که بیشتر افراد نمی توانند موقع دروغ چشم های خود را از ما پنهان کنند. نگاه چشم ها به سمت پایین و یا اطراف تغییر مسیر می دهد و سعی می کند تا حد امکان ارتباط چشمی را با ما برقرار نکند.

اما یک انسان بالغ، در هنگام دروغ گویی ترجیح می دهد ارتباط چشمی دائمی برقرار کند تا مطمئن شود که دروغ های او را باور کرده اید و او می تواند به دروغ هایش ادامه دهد

ویژگی افراد دروغگو

عرق کردن



دروغگوها به شدت عرق می کنند و عرق می ریزند. زیرا دروغ گفتن تحت هر شرایطی استرس زا است و باعث بالا رفتن فشار خون می شود لذا دمای بدن شان افزایش یابد و دچار تعریق زیادی شوند

ویژگی افراد دروغگو

پوشاندن خود



گاهی اوقات در حین گفت و گو با یک دروغگو او به طور غیرارادی چیزهایی مثل کتاب، فنجان یا لپ تاپ را بین خودشان و شما حایل می کند. مثلاً یک کتاب را جلوی چانه اش می گیرد یا بخشی از صورتش را پشت میز دکوری که نزدیکتان است پنهان می کند

ویژگی افراد دروغگو

تغییر کردن در صدا



روان‌شناسان معتقدند صدا، علامت خوبی برای شناسایی دروغگو است. در واقع این ما نیستیم که صدا را کنترل می‌کنیم. مغز بر اساس احساساتی که داریم آن را به شکل اتوماتیک تنظیم می‌کند. وقتی دروغ می‌گوییم، می‌ترسیم رسوا شویم. به همین علت معمولاً تن صدا تغییر می‌کند و خیلی زیر یا خیلی بم می‌شود.

ویژگی افراد دروغگو

سرخ شدن صورت و گونه ها

معمولا گونه‌های فردی که دروغ می‌گوید سرخ می‌شود و دلیلش هم این است که فرد تا حدودی عصبی است و عصبانیت باعث سرخ شدن صورت، به خصوص گونه‌ها می‌شود.



ویژگی افراد دروغگو

تغییر در مردمک چشم



بازتاب کلیه ی فرایندهای ذهنی را می توان بطور مستقیم در چشم مشاهده نمود. مردمک چشم افراد دروغگو شروع به تنگ شدن می کند و هر چقدر هم فرد دروغگوی ماهری باشد نمی تواند مردمک چشم خود را بپوشاند.

قوی ترین نشانه یک دروغگو و شناخت ان با زبان بدن کوچک شدن مردمک چشم است.

ویژگی افراد دروغگو

بی قراری در سر، دست و پا



به خاطر داشته باشیم در یک گفت و
گوی رسمی و اداری یادوستانه و
عاشقانه صحنه‌ی رقص نیست که آدم‌ها
مدام پاهایشان را تکان دهند!

این حرکات اضافی پا و بی‌قراری‌ها
می‌تواند یک دلیل مهم داشته باشد و آن
این است که فرد در آن موقعیت ناراحت
است و دلش می‌خواهد آن وضعیت را
ترک کند

ویژگی افراد دروغگو

ژست های خاص



لبخند زورکی، سرفه کردن درون مشت، بالا بردن دست روی سر، خشک شدن دهان و قورت دادن آب دهان، زبان زدن به لبها و عقب بردن بالاتنه موقع حرف زدن از جمله ژست های آدم های دروغگو است. البته باید مراقب هم بود. برخی دروغگوها برای آنکه احساسات شان نمایان نشود حین حرف زدن کاملا خنثی عمل می کنند و معمولاً بدن را جمع می کنند و حرکات خود را محدود می کنند

ویژگی افراد دروغگو

نفس شان تغییر می کند

وقتی یک نفر دارد به شما دروغ می گوید، ممکن است سنگین نفس بکشد. این یک کنش بازتابی است. وقتی یک نفر مدل نفس کشیدنش تغییر کرد، شانه‌های اش بالا خواهد آمد و صدای اش خفه و از اعماق گلو به گوش رسید می توانید به صداقتش شک کنید. در حقیقت، آن‌ها بریده بریده نفس می کشند چون ضربان قلب و جریان خون شان تغییر می کند.



ویژگی افراد دروغگو

بازی کردن با دست ها و وسایل

فرد دروغگو معمولا هنگام حرف زدن حرکت اضافی زیادی از خود بروز می دهد. یکی دیگر از نشانه هایی که می توانید با آن به دروغگویی طرف مقابل تان شک کنید این است که به طور ناگهانی دست هایش را در جیبش می گذارد اما این که چرا این عمل می تواند نشانه دروغگویی باشد به این دلیل است که وقتی فردی کف دست هایش را نشان می دهد یعنی این که او راحت و صادق است، بنابراین وقتی دروغ می گوید به طور غریزی احساس می کند که باید دست هایش را پنهان کند.



یک راه ساده برای تشخیص دروغگو

تغییر موضوع

انواع دروغ

دروغ سفید

دروغ سیاه



دروغی که در همان لحظه متوجه می شویم.
دروغی که در پس از گذشت زمان متوجه می شویم.
دروغی که اصلا متوجه نخواهیم شد.



خوشحالی پایان

The End



نگاه به دروغگو





Figure 6 The child telling a lie



Figure 7 The teenager telling a lie

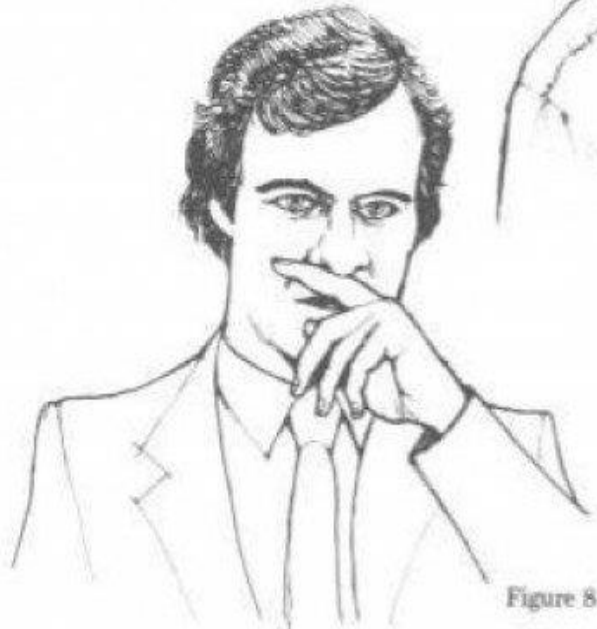
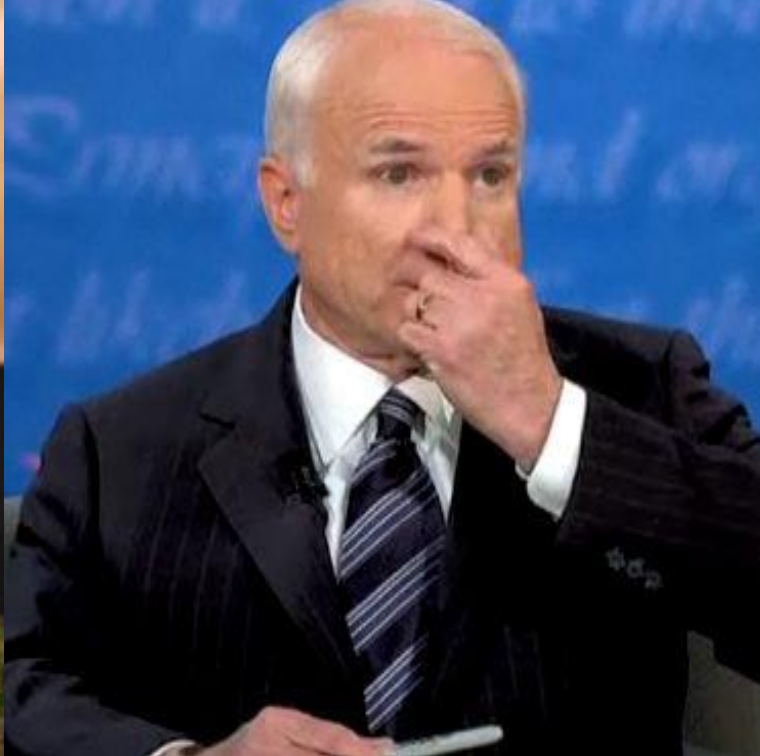


Figure 8 The adult telling a lie

حالت نگهبان
دهان

گول زدن
شک کردن
دروغ گفتن



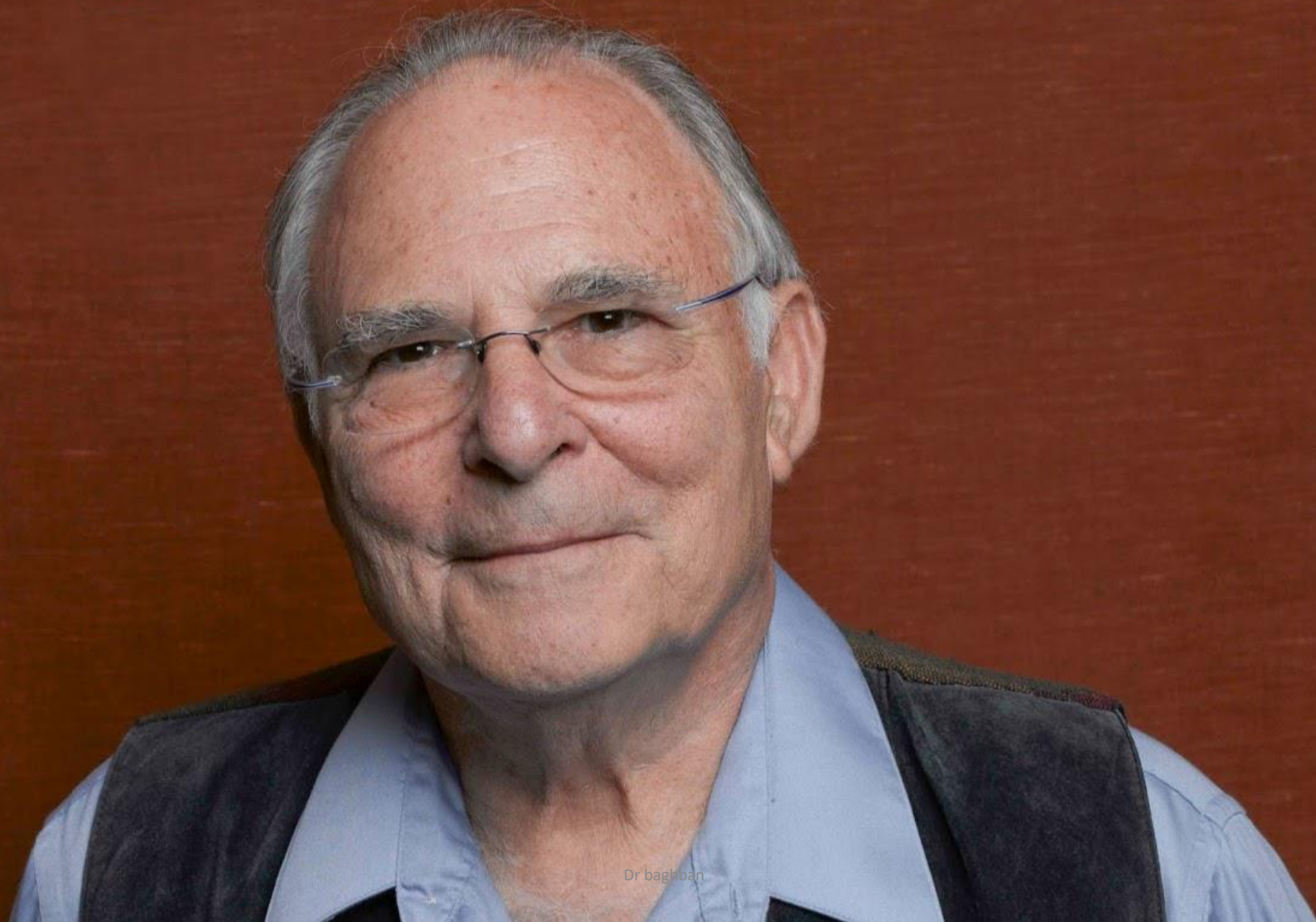
دروغگویی باعث احساس سوزش
در پایانه های عصبی
بینی شده و خاراندن بینی بدین
علت است



این حالت نشانه ای از شک و تردید است و معمولاً مشخصه افرادی است که می گویند (مطمئن نیستم موافق باشم)

کسی که دروغ بگوید و متوجه شود که به او شک کرده اند در ناحیه گردن عرق می کند



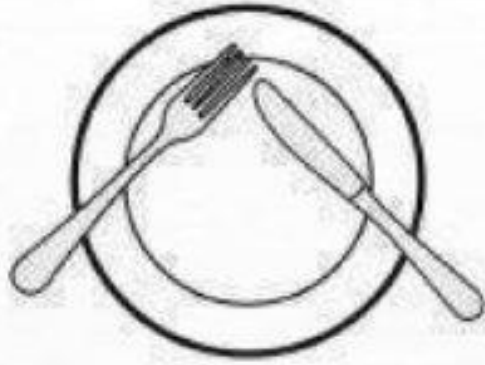


Dr baghban

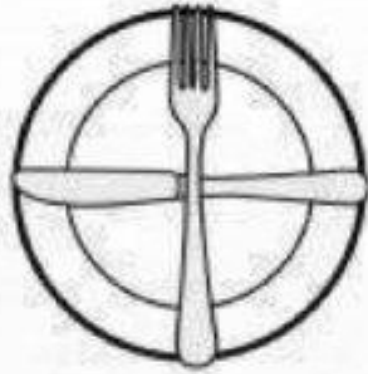
مذاکره با مذاکره کننده ای که هیچ آبروی
برایش باقی نمانده، هیچ امتیازی نخواهد داشت.
به نفع شماست که از آبرو و هویت طرف مقابل
حفاظت کنید.

بنابراین

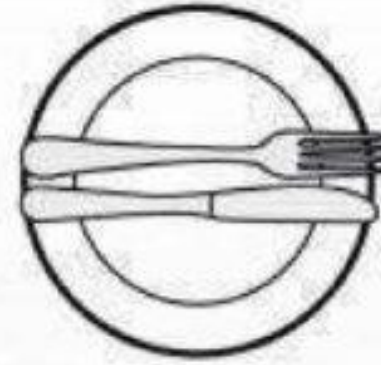
همیشه راهی برای طرف مقابل باز
بگذارید تا بتواند آبروی خود را حفظ
کند.



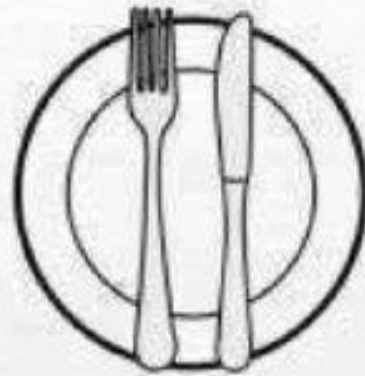
مکٹ



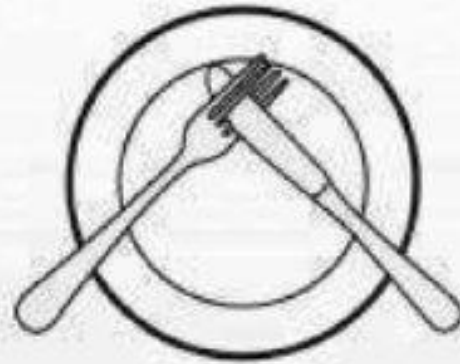
آماده برای وعده دوم



عالی



پایان



دوست نداشتتم

۵ عاملی که قبل از دانستن زبان بدن باید مورد توجه قرار گیرد:

- (۱) توجه به شرایط محیطی یا **(Context)**
- (۲) توجه به دسته بندی نشانه‌ها **(Cluster)**
- (۳) توجه به همسویی علائم غیر کلامی **(Congruence)**
- (۴) توجه به سازگاری با رفتار پایه **(Consistency)**
- (۵) توجه به فرهنگ رفتاری فرد **(Culture)**

توجه به شرایط محیطی یا (Context)

برخی از فاکتورهای محیطی تاثیرگذار بر معنای پیام‌های غیر کلامی:

* جنس رابطه (همکار، دوست، همسر، همکلاسی، غریبه)

* عمر رابطه

* محل عمومی یا فضاهای خصوصی تر

* اینکه در کدام بخش از گفتگو هستیم (ابتدا، میانه، پایان)

* میزان رسمی بودن فضا



توجه به دسته بندی نشانه‌ها (Cluster)

زبان بدن کلمه نیست بلکه جمله است و جمله‌ها ساختار دارند و در داخل ساختار متن، معنای واقعی خود را نشان می‌دهند.



توجه به همسوئی علائم غیر کلامی (Congruence)



زبان بدن، چیزی شبیه شعبده بازی و فالگیری نیست که بعد از آن بتوانیم انسانها را مانند یک فیلم صامت و بدون صدا، تماشا کنیم و صرفاً از روی رفتارشان، احساسات و انگیزه‌ها و خواسته‌های آنها را حدس بزنیم.

توجه به فرهنگ رفتاری فرد (Culture)



توجه به سازگاری با رفتار پایه (Consistency)

میزان سازگاری علائم غیر کلامی با عادات رفتاری افراد



در اشتباهی که در زمان بهمان نباید مرتکب شوید



(۱) تکیه بیش از حد به عقب: شما را تنبل و متکبر نشان میدهد.

(۲) خم شدن به جلو: حالت تهاجمی به نظر میرسد.

(۳) قطع کردن سریع ارتباط چشمی: شما را غیر قابل اعتماد و عصبی نشان میدهد. ارتباط چشمی را طولانی تر کنید به خصوص زمان دست دادن.

(۴) تکان دادن بیش از حد سر: شما را مانند عروسک نشان میدهد. حتی زمانی که با چیزی موافق هستید یک اشاره کنید و سر خود را تکان دهید و ثابت بمانید.

(۵) اشاره با دستان: باعث تهاجمی به نظر رسیدن میشود.

۶) **ضربدري نڱه داشتن دست ها جلوي بدن:** به نظر ميرسد حالت دفاعي داريد به خصوص زمان پاسخ دادن به سوالات. سعي كنيد دست ها را كنار بدن نڱه داريد.

۷) **بي قراري:** نشان ميدهد شما تا چه اندازه عصبى هستيد.

۸) **قرار دادن دست ها پشت سر و يا در جيب:** شما را سخت و محكم نشان ميدهد.

۹) **نگاه كردن به بالا يا اطراف:** نشان دهنده اين است كه فرد صادق نيست. سعي كنيد نگاهتان را ثابت نڱه داريد.

۱۰) **خيره شدن:** حالت تهاجمي را نشان ميدهد. مرز مشخصي بين نگاه كردن و خيره شدن وجود دارد

(۱۱) لبخند مصنوعی: ممکن است مردم را ناراحت کند. اگر کسی را برای اولین بار میبینید سعی کنید خوش رو باشید و واقعی لبخند بزنید.

(۱۲) قدم به عقب زمانی که تصمیم گیری میکنید: ترس و عدم قطعیت شما را منتقل میکند. ثابت بایستید و یا حتی یک قدم به جلو بردارید.

(۱۳) بالا نگه داشتن کف دست ها و انگشتان: ضعف شما را منتقل میکند و به نظر میرسد التماس میکنید.

(۱۴) ایستاده با دستان پشت کمر: حالت تهاجمی.

(۱۵) نگاه کردن به ساعت یا موبایل: رفتار بدی است و نشان میدهد شما دوست ندارید آنجا باشید.

نتیجه: دست ها را کنار خود نگه دارید، به حالت طبیعی تماس چشمی داشته باشید، لبخند بزنید و خودتان باشید.

JUST START

