



استفاده از [زبان بدن](#) در تمام دنیا به یک مهارت و تکنیک تبدیل شده است. این مهارت تا جایی پیش رفته که خیلی از اشخاصی که در کسب و کارهای کوچک و بزرگ سرمایه گذاری کرده اند و نیاز به مذاکره دارند، این مهارت را به عنوان یک ترفند به کار می برند و جالب اینجاست که با همین ترفندهای کوچک اما کاربردی معامله هایی میلیاردی بسته اند.

زبان بدن را بایستی از رئیس جمهورها، سخنرانان، افراد موفق دنیا و مجری یک برنامه ی پر بیننده تلویزیونی یاد گرفت. این ها همان اشخاصی هستند که با مهارت زبان بدنشان، مردم را به سمت خودشان جذب می کنند. زبان بدن در همه نوع کسب و کاری کاربرد دارد، حتی در روابط عمومی روزمره. با استفاده از این تکنیک ها می توانید [اعتماد مشتریان](#)، همکاران و اطرافیان خود را جلب کنید و بخش بزرگی از ثروت و محبوبیت جامعه را نصیب خود کنید.

### چطور می توان با زبان بدن یک شخص دوست داشتنی شد؟

این یک حقیقت انکار ناپذیر است که مردم از اشخاصی که دوست داشتنی تر هستند، بیشتر خوششان می آید. اشخاص دوست داشتنی طرز برخورد، نوع رفتار، نوع صحبت کردنشان، نوع راه رفتنشان، نوع استفاده از زبان بدنشان هم با دیگر افراد متفاوت است.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله ۶ ترفند زبان که شما را به فردی دوست داشتنی تبدیل می‌کند، ارائه می‌دهد. این ترفندها نفوذ شما را در دل اطرافیان بیشتر می‌کند.  
با ما همراه باشید ....

۱. تبسم بر لب داشتن هنگام مواجهه شدن با مردم

## هنگام برخورد با مردم لبخند بزنید و برای آنها دست تکان بدهید



اشخاصی که همیشه لبخند و تبسم بر لب دارند برای مردم از جذابیت بیشتری برخوردار هستند. مردم به صورت ناخودآگاه به سمت اینگونه افراد جذب می‌شوند.  
یکی از ترفندهایی که شما را جذاب و دوست داشتنی می‌کند این است که به هر مکان شلوغی وارد می‌شوید لبخند و تبسم بر لب داشته باشید و برای همه دست تکان دهید. به هیچ عنوان لازم نیست که به همه‌ی حضار دست بدهید یا برای تک تک آنها دست تکان دهید.

زمانی که شما وارد اتاق یا جلسه شدید دستتان را به نشانه‌ی احترام و سلام برای همه بلند کنید، حتی اگر کسی را نمی‌شناسید این کار را انجام دهید. فقط لبخند فراموش نشود چون نوع برخورد و لبخند شما در ذهن مخاطبین ماندگار خواهد شد.

اگر می‌خواهید مردم شیفته‌ی صحبت‌های شما باشند باید فردی دوست داشتنی و جذاب باشید. با همین کار ساده مردم جذب شما خواهند شد.

## ۲. تماس چشمی برقرار کنید به خصوص در هنگام دست دادن

### تماس چشمی در هنگام دست دادن نشان از اعتماد به نفس بالا است



برقراری تماس چشمی مؤثر، نشانه‌ی اعتماد به نفس است. اشخاصی که در هنگام دست دادن، تماس چشمی برقرار می‌کنند، یک حس اعتماد و نوعی احترام گذاشتن در مخاطبین خود به وجود می‌آورد.

اشخاصی که اینگونه عمل می‌کنند به مخاطبین خود این را می‌گویند: من به شما احترام می‌گذارم و شایسته‌ی احترام گذاشتن هستم.

یکی از نشانه‌هایی که در ارتباط چشمی می‌تواند به عنوان بی‌احترامی تلقی شود این است که در برقراری چشمی، نوع نگاهتان را تغییر دهید و به دور دست‌ها خیره شوید. در این نوع ارتباطات، بی‌احترامی کردن به مخاطبین خود، به طبع بی‌احترامی از طرف مقابل را در بر دارد.

این ارتباط چون مستقیم است پس سعی کنید با ارتباط چشمی، بهترین احترام‌ها را نصیب مخاطبین خود کنید.

### ۳. محکم دست بدهید

## محکم دست دادن نشانه‌ی اقتدار و پر شور بودن شما است



نوع دست دادن شما نحوه‌ی احترام گذاشتن به مخاطبین را نشان می‌دهد. سعی کنید محکم دست بدهید. البته دست دادن هم قوانین خاص خودش را دارد:

❖ اگر دستتان را از بالا به پایین بیاورید و کف دستتان رو به پایین باشد، یعنی شما حس برتری جویی دارید.

❖ اگر دستتان را محکم فشار دهید نشان دهنده‌ی اعتماد به نفس بالا است.

❖ اگر با هر دو دستتان، دست بدهید نشان دهنده‌ی این است که با طرف مقابل صمیمی هستید.

❖ شل دست دادن هم، نشان از ضعف و تسلیم شدن در مقابل مخاطبین است.

حالا باید متوجه شده باشید که محکم دست دادن و ارتباط چشمی مؤثر تا چه اندازه روی مخاطبین شما می‌تواند تأثیر مثبت بگذارد.

#### ۴. از زبان بدن دیگران در مقابل خودشان استفاده کنید

### تکرار کردن زبان بدن دیگران، ارتباطی صمیمانه برقرار می‌کند



kafeniaz.com

اگر می‌خواهید مخاطبین با شما احساس راحتی کنند سعی کنید زبان بدن آنها را تقلید یا به اختصار مانند آینه، آنها را تکرار کنید. اگر آنها دست به سینه ایستاده‌اند، دست زیر چانه گذاشتند، پاهایش را روی هم گذاشت، شما هم همین کار را کنید.

این عمل یک ارتباط صمیمی و دوستانه را بین مخاطبین به وجود می‌آورد. البته سعی کنید این تکرار و تقلید کردن را زیاد استفاده نکنید. استفاده بی جا و بی رویه ممکن است یک رابطه‌ی دوستانه را خراب کند.

## ۵. آرام باشید و یک نفس عمیق بکشید



هنگام عصبانیت هرگز صحبت نکنید به خصوص در جمع. این امکان وجود دارد که زبان بدنتان چیزی که شما نمی‌خواهید و دوست ندارید را به دیگران منتقل کند.

آرام بودن و احساس آرامش کردن بزرگترین نعمتی است که می‌توانید از آن استفاده کنید. در این طور مواقع یک نفس عمیق بکشید تا هوای تازه وارد ریه‌های شما شود. سعی کنید این کار را چند بار تکرار کنید. از بینی هوا را وارد ریه‌ها کنید و از دهان بیرون کنید.

این یک عمل ثابت شده است و در آرامش گرفتن تأثیر زیادی دارد. با این روش ساده، آرامش به شما بر خواهد گشت و هر چه شما آرام‌تر باشید، به طور یقین همین آرامش نیز به اطرافیان و مخاطبین شما منتقل می‌شود.

زبان بدن در هنگام آرامش، بهترین عکس العمل را به مخاطبین انتقال می‌دهد.

۶. برای اعتماد به نفس بیشتر هم صاف بنشینید و هم صاف بایستید

## صاف نشستن و صاف ایستادن در جلسات را تمرین کنید



kafeniaz.com

یکی از دلایل‌هایی که در جلسه‌ها خیلی از مردم نمی‌توانند صاف بنشینند و یا صاف بایستند این است که اعتماد به نفس کافی ندارند.

سعی کنید آرام باشید و این آرامش را به اعضای بدن خودتان منتقل کنید. قرار نیست که زمانی که روی صندلی نشسته‌اید مثل سیخ صاف صاف بایستید. خیلی آرام به صندلی بچسبید و گودی کمرتان را به داخل گودی صندلی بچسبانید.

شانه‌هایتان را کمی بالا بیاورید و آرام رهایشان کنید. احساس آرامش کنید.

اما در هنگام ایستادن هم هر طور که بایستید یک پیام به مخاطبین خود منتقل می‌کنید. اینکه ایستاده و دست به سینه بایستید یعنی شما نسبت به دیگران برتری دارید. سعی کنید این حرکت را انجام ندهید و خیلی راحت به اندازه‌ی عرض شانه‌هایتان، پاهایتان را باز کنید. این کار شما نشان دهنده‌ی اعتماد به نفس بالای شما است. مقداری شانه‌هایتان را بالا ببرید و به اندازه‌ای که احساس آرامش می‌کنید به آرامی پایین بیاورید.

## سخن آخر

استفاده از زبان بدن یک نوع مهارت است و هر چه در استفاده از زبان بدنتان مهارت بیشتری کنید به راحتی می‌توانید روابطی دوستانه‌تر با مخاطبین برقرار کنید. در استفاده از زبان بدنتان کمی خصاست به خرج بدهید. این عمل یک عمل اکتسابی است. با کمی تمرین می‌توانید بهترین در زمینه کاری خود باشید. اشخاصی که از اعضاء بدنشان به نحو احسن استفاده می‌کنند از دید مردم دوست داشتنی‌تر هستند.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

