

با آموزش **زبان بدن** در انتقال افکار و احساسات بسیار موثرتر از زبان گفتاری عمل می کنید. برخی از نشانه های زبان بدن به صورت ناخودآگاه و غیرارادی پدیدار می شوند؛ در حالی که باقی سرنخ های این زبان اکتسابی و آموختنی است.

زمانی که بدانید زبان بدن چیست؛ متوجه می شوید که علاوه بر انتخاب لغات و تن صدا باقی حرکات و ژست های بدنی هم پیام های قدرتمندی به مخاطب انتقال می دهد. به همین دلیل است که همه افراد آگاهانه یا ناخودآگاه، با دقت زیادی به زبان بدن دیگران توجه می کنند.

نکته جالب این است که بعضی تحقیقات نشان داده اند زبان بدنی تاثیر به سزایی بر هورمون های ما دارد؛ و بالا و پایین شدن برخی هورمون ها، بر تصمیمات و رفتارهای ریسک پذیر ما تاثیرگذار است. این تصمیمات مهم همگی در زمینه حرفه ای و شغلی نیستند. توجه به زبان بدن در زندگی شخصی و اجتماعی هم بسیار اهمیت دارد. به همین دلیل است که یادگیری و آموزش زبان بدن مهم و حیاتی است.

زبان بدن خودم چه می گوید؟

معمولا با وجود توجهی که به زبان بدن دیگران داریم، نسبت به حرکات و ژست های بدنی خود هوشیارانه عمل نمی کنیم. دقت به **فن بیان** و زبان بدن طرف مقابل در مذاکره یا رابطه مهم است؛ اما باید به پیامی که خودمان به اطرافیان می دهیم هم توجه کنیم.

همان طور که ما حالات صورت، حرکات دست یا پای مخاطب را تحت نظر داریم، او هم ژست های ما را موشکافی می کند. زمان هایی وجود دارد که لازم است از نشانه های زبان بدن عامدانه استفاده کنیم، یا حتی برخی ژست های خود را اصلاح کنیم.

در چه صورتی باید جلوی آینه بایستیم و با خود صحبت کنیم؟

من کسی را می شناختم که موقع شوخی کردن با دیگران، اخم می کرد. زمانی در نوجوانی خودش به این نتیجه رسیده بود که تلفیق چهره جدی و کلام طنزآمیز، بسیار جالب است. به همین دلیل، این اخم همراه همیشگی شوخی های او شده بود. اما اگر کسی او را نمی شناخت، متوجه شوخی کردنش نمی شد؛ چون چهره جدی اش باعث می شد غریبه ها صحبت های او را جدی تلقی کنند.

این موضوع برای او مشکل ایجاد کرده بود. پس لازم داشت این ژست خود را اصلاح کند. او باید با حالات و حرکات اجزای صورتش هم به مخاطب نشان می داد که در حال شوخی کردن است.

افراد زیادی هستند که نسبت به آموزش زبان بدن خود و پیامی که صادر می کند، آگاه نیستند. این افراد بهتر است جلوی آینه بایستند و با یک مخاطب فرضی صحبت کنند. هنگام این گفتگو ببینند آیا تعجب، خوشحالی، نکوهش، خشم و... به خوبی در چهره شان معلوم می شود؟ آیا اگر خودشان جای شنونده باشند، متوجه حال و هوای گوینده می شوند؟

شناخت زبان بدن خود، دو مزیت دارد :

اگر لازم باشد بهتر می توانید نشانه های زبان بدن خود را کنترل یا محدود کنید.
هرجا لازم باشد می توانید روی بعضی نشانه های زبان بدن، تاکید بیشتری داشته باشید.
البته شرایط و موقعیت هایی وجود دارد که حال و هوای ما را تحت تاثیر قرار می دهد؛ در نتیجه رد پای آنها در زبان بدن مان هم آشکار می شود.
برای شناسایی این موقعیت ها، توصیه می کنم پیش از ورود به هر جلسه یا مذاکره این سوال ها را از خودتان بپرسید:

آخرین باری که چیزی خورده بودم، کی بود؟

شرایط فیزیکی تاثیر زیادی روی زبان بدن می گذارند.
اگر گرسنه باشیم، سطح قند خون افت می کند. در این حالت میزان تمرکز و حضور ذهن پایین می آید.
ناخودآگاه برای پایان جلسه لحظه شماری می کنیم و زیاد به حرف های دیگران توجه نمی کنیم.
نشانه های این بی قراری با علایمی مانند برقرار نکردن ارتباط چشمی، با پا ضرب گرفتن روی زمین و خنده های کاملاً مصنوعی ابراز می شود.

پس پیش از ورود به جلسه از خودتان بپرسید آخرین بار کی چیزی خورده اید.
آیا لازم است پیش از شروع مذاکره فنجانی قهوه یا تکه ای شکلات میل کنید؟
از آنجا که معمولاً نمی شود زمان دقیق پایان جلسه را مشخص کرد، بهتر است پیش از شروع آن سری به سرویس بهداشتی هم بزنید.

آیا با کسی که قرار گذاشتم، مشکلی دارم؟

اغلب ما نمی توانیم آزرده ای یا دلزدگی خودمان را نسبت به دیگران کاملاً پنهان کنیم.
بالاخره نشانی از حس منفی ما در طرز صحبت و زبان بدن آشکار می شود.
پس اگر پیش از ملاقات با چنین شخصی فکری به حال این احساسات منفی نکنیم، ممکن است دیدار یا مذاکره خیلی خوب پیش نرود.

توصیه می کنم با روش های کاربردی و ساده، موقتاً ذهن خود را از احساساتی که نسبت به طرف مقابل دارید پاک کنید.
یکی از این روش ها این است که حس و نظر خود را روی کاغذ بنویسید.
زمانی که چیزی را می نویسیم، ذهن موقتاً خودش را از بار آن رها می کند.
به این ترتیب می توانید مذاکره را بهتر پیش ببرید.

در حین جلسه یا ملاقات با فردی که شما را آزرده است، هرازگاه از خودتان بپرسید:

آیا اخم کرده ام؟

آیا دست به سینه نشسته ام؟

آیا نگاهم را از صورت او به سمت دیگری برمی گردانم؟

این حرکات در زبان بدن، نشانه های قوی از جبهه گرفتن و عدم رضایت است. اگر حس کردید یکی از این نشانه ها را دارید، بهتر است آن را به نشانه مثبتی تغییر بدهید. البته اگر پیشروی مثبت و رسیدن به نتیجه مناسب در آن دیدار، برایتان اهمیت دارد!

آیا من آماده ام؟

آماده بودن برای یک ملاقات کاری یا مذاکره مهم است؛ اما این چه ربطی به زبان بدن دارد؟

پاسخ این است: زمانی که برای جلسه آمادگی نداشته باشید، باید انرژی بیشتری صرف کنید تا از مباحث عقب نمانید. در چنین حالتی تمام حواس خود را به کار می گیرید که بفهمید چه خبر است. این حالت شما در زبان بدن تان منعکس می شود.

شما ممکن است نیروی زیادی صرف کنید که خودتان را به مکالمه برسانید؛ پس دیگر توجه چندانی به نشانه های زبان بدن خود نخواهید داشت.

بهتر است پیش از شروع هر جلسه، برای آن آماده شوید. اگر آماده نیستید آن را به زمان دیگری موکول کنید. اگر نتوانستید هیچ کدام از این کارها را بکنید، ساکت و آرام بنشینید. تلاش کنید در ملاقات بعدی آماده تر حاضر شوید.

آیا عصبی هستم؟

اگر پاسخ تان به این سوال مثبت است، کافیت به خودتان کمی زمان بدهید. برخورد عصبی تقریباً در هیچ کدام از روابط اجتماعی پذیرفتنی نیست؛ فرقی ندارد آن رابطه شغلی است یا غیر شغلی.

به این ماجرا که در شرکتی یونانی اتفاق افتاده است توجه کنید:

یکی از کارگزارها اشتباهی مرتکب شد که شرکت مجبور شد خسارت زیادی به یکی از مشتری ها پرداخت کند. مدیر آن بخش بسیار برآشفته شد. دلش می خواست همان لحظه با آن کارگر تماس بگیرد، به او ناسزا بگوید و اخراجش کند. اما تصمیم گرفت کمی صبر کند تا آرام شود.

کمی بعد سر میز او رفت و با ملایمت از او خواست گزارشی تهیه کند و دلیل اشتباهش را توضیح بدهد. کارگر روز بعد گزارشی با جزئیات کامل به او ارائه داد که در آن پیشنهاداتی برای جلوگیری از اشتباهات آینده نوشته شده بود. آن پیشنهادات بسیار کاربردی و مفید بودند و واقعا ارزش اجرایی داشتند.

پنهان کردن خشم!

خشم نشانه های آشکار و صریحی در زبان بدن دارد که پنهان کردنشان دشوار است. نگاه غضبناک، نفس های تند و کوتاه، بی قراری، تن صدای بالا و... از نشانه های خشم است که مسلماً نمی خواهید در یک جلسه کاری آشکار شوند.

آیا بی قرارم؟

بی قراری هم حالت ناخوشایند دیگری است که بهتر است در جلسات نمایان نشود. اگر تقریباً آرام هستید و با تمرکز کافی روند جلسه را دنبال می کنید، خوب است. در این حالت شما آرامش کافی دارید. اما اگر مدام در صندلی خود تکان می خورید، با خودکار روی میز ضرب می گیرید، پیوسته به ساعت یا تلفن همراه خود نگاه می کنید و... یعنی بی قرار هستید.

این سرخ های زبان بدن به مخاطب نشان می دهد که شما نسبت به بحث بی میل هستید. فرقی ندارد چنین جلسه ای کاری باشد یا خانوادگی؛ چون بی قراری شما جو آن را ناآرام می کند؛ خصوصاً اگر شما رئیس یا بزرگ جمع باشید. پس پیش از شروع جلسه از خودتان بپرسید بی قرار هستید یا نه. اگر ممکن است جلسه را به زمان دیگری موکول کنید. اگر نمی شود، با برخی حرکات کششی و نفس های عمیق کمی خودتان را آرام کنید.

آموزش زبان بدن در چه صورت نهایی می شود؟

آموزش زبان بدن زمانی کامل می شود که حرکات و ژست های خودمان را هم بشناسیم. گاهی لازم است از برخی از این حرکات اجتناب کنیم. به طور مثال در یک مذاکره شغلی با به دست آوردن یک امتیاز مثبت، با تمام وجود خوشحالی خودمان را ابراز نکنیم! گاهی هم لازم است روی برخی از نشانه های زبان بدن تاکید کنیم. مثلاً زمانی که می خواهیم در شخصی حس آرامش و اطمینان ایجاد کنیم، باید لبخند پررنگ تر و نگاه آرام تری داشته باشیم.

آموزش زبان بدن در تمام روابط اعم از شخصی، اجتماعی و حرفه ای به کار می آید .

چون بیش از 90% پیام ها به جای کلمات، با حرکات و حالات بدن منتقل می شوند.