

چگونه با زبان بدن ارتباط برقرار کنیم

زبان بدن یکی از ابزارهای بسیار مهم در ارتباطات روزمره و تخصصی است که به آن ارتباط غیرکلامی هم می‌گوییم. استفاده درست از این ابزار باعث می‌شود در ارتباطات خود موفق‌تر باشیم.

زبان بدن یا تن‌گفت، مجموعه‌ای از حالات بدن و اجزای صورت، حرکات و لحن‌گفتار است که بدون پرده‌پوشی احساس یا نظر واقعی ما را ابراز می‌کند. ما روی قسمتی از این علائم و نشانه‌ها کنترل نداریم (مثل زمانی که از شدت خشم صورت‌مان سرخ می‌شود) اما می‌توانیم در مورد بخش دیگر تمرین کنیم تا روی آن تسلط پیدا کنیم.

چرا به کارگیری و شناخت زبان بدن انقدر مهم است؟

چون بیش از 93% از ارتباط ما با دیگران به صورت غیرکلامی است، حتی اگر نسبت به آن آگاه نباشیم. پس شناخت سرنخ‌ها و علائم زبان بدن به ما کمک می‌کند پیام‌هایی را که طرف مقابل می‌دهد بهتر درک کنیم. آشنایی با علائم تن‌گفتار حتی اجازه می‌دهد برخی از احساسات درونی افراد را هم دریافت کنیم.

زمانی که نسبت به نشانه‌های زبان بدن آگاه باشیم می‌توانیم از آن برای بهبود روابط خود هم استفاده کنیم. به این صورت که از آن برای ایجاد جوی امن، مثبت و مطمئن بهره ببریم. در این حالت مخاطب ما هم ناخودآگاه اضطراب یا حالت تدافعی کمتری از خودش نشان می‌دهد.

استفاده از زبان بدن باز

زبان بدن باز به مخاطب نشان می‌دهد که ما در آرامش هستیم، نسبت به گفتگو توجه و اشتیاق داریم و خطری از سمت ما او را تهدید نمی‌کند. چه خطری؟

مسلماً در ارتباطات امروزی چندان خبری از گلاویز شدن و کتک‌کاری نیست! اما همین که مخاطب حس کند ما نسبت به مطالبی که گفته می‌شود جبهه‌نگرفته‌ایم، یعنی فضای ایمن درست شده است.

برای استفاده از زبان بدن باز می‌توانیم این موارد را به کار ببریم:

- **خونسرد و راحت** بنشینیم. انرژی ما در این حالت نشان می‌دهد که روی اوضاع تسلط داریم
- موقع نشستن پشت خود را صاف نگه داریم. اگر به پشتی‌صندلی تکیه می‌دهیم باید پشت‌مان صاف باشد و قوز نکنیم
- موقع صحبت کردن گاهی **مکث** کنیم. این مکث می‌تواند با یک لبخند همراه باشد. این کار تسلط ما را روی بحث و روند کلی اوضاع نشان می‌دهد.
- آقایان برای نشان دادن **اعتماد به نفس** خود می‌توانند موقع نشستن کمی پاهای خود را باز بگذارند. البته اگر پاهای بیش از اندازه باز بشوند یا مخاطب خانم باشد، ممکن است حمل بر بی‌ادبی بشود.

- بهتر است زمانی که کسی صحبت میکند، کمی تکیه بدهیم. این کار نشان دهنده راحتی و اشتیاق ماست. البته اگر روی صندلی لم بدهیم نوعی بی احترامی محسوب می شود، چون باعث تحقیر طرف مقابل و ایجاد حس دشمنی می شود.
- دستها را به صورت ضربداری روی سینه قرار ندهیم چون یکی از برجسته ترین نشانه های مخالفت و ناخوشنودی است. بهتر است آنها را به صورت افتاده در دو طرف بدن یا هر دو را با هم جلوی بدن نگه داریم.
- **محکم و قاطعانه** دست بدهیم، اما دست طرف مقابل را خرد نکنیم!
- ارتباط چشمی خود را با مخاطب حفظ کنیم. البته در حدی که او احساس نکند به چشمانش خیره شدیم
- در زمان و جای درست، از چشمک استفاده کنیم؛ جوری که به مخاطب این حس را بدهد که حامی او هستیم نه مداخلهگر
- با تون صدای خود بازی کنیم. گاهی آن را بالا برده و گاهی پایین بیاوریم. تون صدا یکی از موثرترین ابزارهای زبان بدن برای نشان دادن اعتمادبنفس است.
- تون صدا همچنین نشان می دهد ما نسبت به مخاطب و موضوع بحث چه نظر یا احساسی داریم
- کلید موفقیت در به کار بردن زبان بدن، نشان دادن اعتماد به نفس است.

شناسایی زبان بدن احساسی

توجه به زبان بدن و تن گفت هر فرد، یکی از بهترین روش ها برای پی بردن به نظر و احساسات واقعی اوست. بسیاری از علائم و سرنخ های زبان بدن به صورت ناخودآگاه ابراز می شوند و به همین دلیل پیام شفافی را منتقل می کنند.

بارزترین احساساتی که توسط بدن نشان داده می شوند شادی و ذوق، خشم یا ترس است. علائم شادی بسیار آشنا و قابل تشخیص هستند به همین دلیل به بررسی نشانه های خشم و اضطراب می پردازیم.

برای آنکه بتوانید نشانه های احساسی را در زبان بدن افراد تشخیص بدهید، به این موارد توجه کنید:

- به مکث ها و نشانه های احساسی در صحبت ها و حرکات طرف مقابل دقت کنید. مثل لرزش صدا، باز و بسته کردن مشت یا حالت ابرو ها
- اگر شخص عصبانی باشد صورتش برافروخته می شود و دندان هایش را به هم فشار میدهد.
- کسی که خشمگین است مشتش را گره کرده، بدنش را جمع کرده و گاهی به سمت جلو متمایل می شود؛ انگار که آماده حمله است
- افرادی که مضطرب هستند رنگ صورتشان می پرد و مدام آب نوشیده یا دور لبشان را می لیسند، چون دهانشان خشک می شود
- فرد مضطرب یا عصبانی تون صدایش به صورت غیرارادی عوض می شود و گاهی صدایش می لرزد و حتی دورگه می شود
- افراد مضطرب عضلات صورت و بدن شان منقبض می شود. به طور مثال کف دستها را مشت می کنند یا دستها و آرنج ها را به دو طرف بدن خود می کشند.
- لرزش لب، عدم برقراری ارتباط چشمی و نفس نفس زدن هم از علائم دیگر خشم و عصبانیت است.

«یکی از بهترین روش ها برای پی بردن به نظر و احساس واقعی طرف مقابل توجه کردن به زبان بدن اوست»

از آنچه ما را از مخاطب دور می کند اجتناب کنیم

آیا تا به حال شده از اینکه موقع صحبت با دوستان، یک نفر مدام از بین شما دو نفر رد بشود کلافه شده و از او بخواهید یک جا بنشیند؟
چرا رفت و آمد او آزادنده است؟ چون ارتباط چشمی شما را قطع کرده و مانعی بین شما و مخاطبتان ایجاد می کند.

این مورد در تمام ارتباطات اجتماعی ما صادق است. باید هنگام سخنرانی برای یک جمع یا معرفی یک محصول، در مقابل شنوندگان راحت و آزاد باشیم.
نکته دیگر این است که باید تا جای ممکن موانع فیزیکی را از بین ببریم.

به طور مثال زمانی که یک نفر مقابل میز کار ما نشسته است، جوری بنشینیم که وسایلی مانند مانیتور و پرونده ها، توانایی ارتباط بصری را محدود نکنند.
گاهی هم بعضی حالات بدن چنین موانعی را ایجاد می کنند.

دست به سینه شدن موقع صحبت کردن یک رفتار مسودکننده محسوب می شود.
این ژست نشان می دهد شما جبهه گرفته اید و مانعی نامرئی بین شما و فرد مقابل ایجاد می کند.

زبان بدن ، دروغگوها رو مشخص می کند

فردی که در حال **دروغ گفتن** است چنان غرق پیدا کردن جملات و توجیه های بعدی است که توجه کمی به تن گفت خودش دارد. زبان بدن به خوبی دروغگوها را نشان می دهد.
کنترل علائمی که دروغگویی را مشخص می کنند به مراتب سخت تر از کنترل نشانه های دیگر زبان بدن است. هر شخص ممکن است با زبان گفتاری سعی در پوشاندن دروغ خود داشته باشد ، اما زبان بدن او را لو می دهد.

هنگام گفتگو با افراد مختلف به این نشانه ها دقت کنید تا متوجه دروغگویی احتمالی بشوید:

- فردی که دروغ میگوید از ارتباط چشمی طفره می رود
- معمولاً مردمک چشم افراد دروغگو از حالت عادی جمع تر می شود
- شخص هنگام دروغ گفتن نه تنها نگاه خود، بلکه بدنش را هم از مخاطب برمیگرداند.
- علائمی مانند مدام صاف کردن گلو، سرفه ساختگی، قرمز شدن صورت و گردن یا تند تند نفس کشیدن ممکن است از نشانه های دروغگویی باشد
- توجه داشته باشید برخی از این علائم موقع ترس و اضطراب هم نمایان می شوند.

فرهنگ های مختلف، ایده های مختلفی درباره ی فاصله های فیزیکی ای دارند که باید به شخص مقابل داده شود

حفظ فاصله فیزیکی مناسب بسیار مهم است

فاصله فیزیکی یعنی همان فاصله ای که موقع صحبت کردن با دیگران رعایت می کنیم. فاصله مناسب در ارتباطات دوستانه یا کاری و در فرهنگ های مختلف تفاوتی دارد.
رعایت این فاصله بسیار مهم است. اگر از حدی که عرف و فرهنگ اجازه می دهد به شخص مقابل نزدیکتر شویم، او را معذب و حتی عصبی می کنیم. اگر هم فاصله زیادی از مخاطب بگیریم در ایجاد ارتباط موثر با او دچار مشکل می شویم.

فاصله فیزیکی مناسب در روابط مختلف رو می توانیم به چهار دسته زیر تقسیم کنیم:

فاصله صمیمانه

این فاصله مناسب افراد خانواده و دوستان صمیمی است و به اندازه ای هست که بتوانید دست روی شانه طرف مقابل بگذارید. اگر در روابط کاری و اجتماعی تا این حد به کسی نزدیک بشویم او را معذب می کنیم؛ چون وارد حریم خصوصی اش می شویم. اکثر ما دوست نداریم جلسات کاری در اتاق نشیمن خانه مان برگزار بشود، چون خانه فضای خصوصی ماست. به همین ترتیب از ورود افراد غریبه به حریم شخصی فیزیکی خود هم آزاده می شویم.

فاصله شخصی

این فاصله کمی بیشتر است، یعنی همان فاصله ای که دو نفر در آن با هم دست می دهند یا از دو طرف یک میز کاری با هم صحبت می کنند. چنین فاصله ای برای دایره بعدی از آشنایان (مثل همکاران صمیمی و قدیمی، همکلاسی ها و...) است. ما در این فاصله همچنان می توانیم حالات صورت طرف مقابل را به وضوح ببینیم.

فاصله اجتماعی

این همان فاصله نرمال و عادیست که در اکثر روابط تجاری و غیرشخصی رعایت می کنیم. این فاصله معمولاً به صورت ناخودآگاه رعایت می شود. به طور مثال زمانی که دانشجویان بعد از کلاس با استاد صحبت می کنند، فاصله شان آنقدری هست که دیگران بتوانند از بین آنها رد بشوند. در این حالت چون فاصله فیزیکی بیشتر است، حفظ ارتباط چشمی اهمیت بیشتری دارد. در این فاصله تون صدا نباید آنقدر بالا باشد که حسی از مبارزه جویی یا خشونت را القا کند.

فاصله عمومی

این فاصله به قدری هست که هیچ گونه ارتباط خاص یا مکالمه شخصی و دوفره در آن امکانپذیر نیست. به نظر فاصله زیادی می آید اما برای یک سخنران و مخاطبان او، یا یک معلم و شاگردانش فاصله معقولی است. در این فاصله فیزیکی ژست بدن، طرز ایستادن و حالات سر خیلی مهم تر از حالات اجزای صورت است. تون صدای مناسب و حفظ ارتباط چشمی با مخاطبین هم از اصول اثرگذاری چنین روابطی قلمداد می شود.

الگوی زبان بدن خود را بشناسیم

اگر می خواهیم از زبان بدن به نفع خود استفاده کنیم و مهارت های مربوط به آن را ارتقاء بدهیم، باید الگوی زبان بدن خود را بشناسیم. باید بدانیم بدن ما در شرایط متفاوت و برخورد با افراد گوناگون چه واکنشی نشان می دهد. برای فهمیدن حالات صورت می توانیم از یک آینه کمک بگیریم. باید خودمان را تماشا کنیم و بفهمیم موقع خشم، شادی، حیرت یا اضطراب چه حالتی در چهره مان پدیدار می شود. اگر بتوانیم تا جای ممکن بر حالات صورت خود تسلط پیدا کنیم، می توانیم در بیشتر روابط و مذاکرات نتیجه بهتری بگیریم. از طرف دیگر با تمرین در آینه متوجه می شویم آیا زمانی که خوشحال، شگفت زده یا دلسوز هستیم حس واقعی مان در چهره مان نمایان می شود یا نه.

جالب است بدانید برخی افراد فقط تصور می کنند که در حال «لیخند زدن» هستند، در حالی که مخاطب فقط یک صورت بی احساس از آنها می بیند! شما هم امتحان کنید و ببینید آیا همان چیزی که احساس می کنید در صورتتان هم پدیدار می شود؟ چون همان طور که گاهی باید این نشانه ها را کمتر بروز بدهید گاهی هم لازم است روی آنها تاکید داشته باشید.

زبان بدن مانند هر زبان دیگری دارای واژه، جمله و نقطه گذاری است. هر حرکت مثل یک واژه تنهاست و هر واژه معانی متفاوت و متعددی دارد.

تمرین دیگر این است که از خودمان موقع یک صحبت دوستانه یا مذاکره کاری فیلم بگیریم و سپس فن بیان خود را تماشا کنیم. آیا در حال دروغ گفتن بودیم و نشانه های زبان بدن کاملاً گویای این امر بودند؟ آیا توانستیم شور و شوق خودمان را به خوبی توسط زبان بدن هم نشان بدهیم؟ برای اینکه بتوانید پیام های شفاف و قدرتمندی به مخاطب منتقل کنید، باید زبان بدن و گفتار شما همخوانی داشته باشند. اگر نه، مخاطب به صورت طبیعی و غریزی آن پیامی را دریافت می کند که شما با حالات صورت و بدن تان به او منتقل می کنید. زمانی که مهارت های زبان بدن را به درستی به کار ببریم، شخصی با اعتمادبنفس بیشتر و کاریزماتیک دیده می شویم.

استفاده از ژست برای ایجاد ارتباط

ژست و حالت کلی بدن و اندام هایی مثل دست، پا و سر در ایجاد ارتباط بهتر و قدرتمندتر بسیار حائز اهمیت هستند. در حقیقت، گاهی نوع و کیفیت یک رابطه با همین ژست ها تعیین می شود. توجه به ژست های بدن خصوصاً برای کسانی اهمیت دارد که باید توجه مخاطبان خود را برای مدت طولانی تری حفظ کنند. مانند سخنرانان و معلم ها.

استفاده از ژست در هنگام صحبت کردن

کارشناسان معتقدند که سخنرانان خوب در طول حرف زدن و یا معرفی، از ژست دست استفاده می کنند. و می گویند ژست دست باعث می شود که شنونده اعتمادبنفس بیشتری را از گوینده دریافت کند. ژست های پیچیده تر مثل بالا گرفتن هر دو دست بالای کمر، نشان دهنده ی تفکر پیچیده است. سیاستمدارانی مثل بیل کلینتون، باراک اوباما، کالین پاول، و تونی بلر به عنوان شخصیت های کاریزماتیک و سخنرانان کارآمد در نظر گرفته می شوند که بخشی از دلایلی این است که اغلب از ژست دست استفاده می کنند.

قدم زدن در طول اتاق

فقط دستانمان را حرکت ندهیم. سخنرانان بزرگ حرکت می کنند. به اسلایدها اشاره کرده و همی شود از افراد دیگر، یک فاصله ی معین نمی گیرند. آنها متحرک هستند. گذاشتن دست توی جیب در طول صحبت کردن، نشانه ی عدم اطمینان ماست. برعکس، اگر دست هایمان را از جیب بیرون آوریم و کف دست ها را را به بالا بگیریم، نشان می دهد که دوست داشتنی و قابل اعتماد هستیم.

مراقب علامت هایی که می دهیم باشیم

علائم زبان بدن درست به اندازه حرف زدن گویا و حاوی پیام هستند. این علائم ممکن است منفی یا مثبت باشند که هر کدام تاثیر خودشان را در برداشت مخاطب از ما می گذارند. باید به یاد داشته باشیم که برخی علامت های یکسان ممکن است در فرهنگ های مختلف معنای متفاوتی داشته باشد. مثلا در آغوش گرفتن دوستان در فرهنگ کشورهای آمریکای جنوبی بسیار رایج است، حتی اگر آن شخص یک آشنای معمولی باشد. در صورتی که همین کار در آسیای شرقی نوعی حمله به حریم خصوصی فرد تلقی می شود؛ مگر اینکه از اعضای بسیار نزدیک خانواده او باشیم. برخی علائم تقریبا در تمام دنیا معنای یکسانی دارند چون مربوط به واکنش های غریزی ما هستند. به طور مثال مشت کردن دست یا رفتار تنشی دیگری در بدن، علائم آمادگی برای حمله و پرخاشگری هستند.

یادگیری زبان بدن باعث می شود که بتوانیم در رفتار خودمان هم دقیق تر شویم

با فاصله کم روبروی کسی ایستادن و خیره شدن در چشم هایش از نشانه های مبارزه طلبی است. انجام حرکات ناگهانی هم نوعی تهدید محسوب می شود. از طرف دیگر ژست هایی که بدن را در حالت آسایش نشان می دهند باعث ایجاد جوی امن می شوند. به طور مثال وقتی دست ها در دو طرف بدن قرار گرفته باشند (انگار کسی میخواهد شخص را بغل کند) نشان می دهد که فرد صلح طلب و در آرامش است. بهتر است در روابط خود ژست های آرام و تشویق کننده داشته باشیم. مثلا وقتی کسی با ما حرف میزند گاهی سرمان را تکان بدهیم، با او تماس چشمی برقرار کنیم و نشان بدهیم شنونده فعالی هستیم.

داشتن وضعیت بدنی مناسب و خوب

وضعیت بدنی خوب یعنی داشتن حالتی که نشان دهنده اعتماد به نفس، علاقه و انرژی ما باشد. این موضوع مخصوصا در شرایطی مانند مصاحبه شغلی اهمیت زیادی دارد، چون اگر وضعیت بدنی بدی داشته باشیم احتمال کمتری برای قبول شدن خواهیم داشت.

وضعیت بدنی بد یعنی حالتی از نشستن یا ایستادن که نشانی از نداشتن حوصله، علاقه یا اعتماد به نفس در آن مشهود باشد. قوز کردن، کج نشستن، سری که در تمام مدت پایین انداخته شده باشد و... نمونه هایی از ژست نامناسب بدن است. آگه صاف و مرتب ننشینیم، شخص مقابل ممکن است فکر کند ما بی انگیزه و تنبل هستیم. در حالی که اگر سرمان را بالا بگیریم و پشت خود را صاف نگه داریم تاثیر مثبتی به جا خواهیم گذاشت. اگر روی صندلی نشسته ایم می توانیم کمی به جلو خم شویم؛ این حرکت علامت اشتیاق برای گفتگو و توجه به بحث است.

آینه ی شخص مقابل بودن

این تکنیک برای ایجاد جوی امن و آرام اثری عالی دارد.

آینه بودن یعنی کپی کردن تون صدا، زبان بدن و حالات فیزیکی شخص مقابل. البته نباید این کارها را بلافاصله بعد از او انجام دهیم اگر نه نتیجه معکوس می گیریم؛ چون ممکن است حس کند مسخره اش می کنیم.

اما اگر به صورت نامحسوس رفتار و زبان بدنش را تقلید کنیم او نسبت به ما حس صمیمیت و اعتماد پیدا می کند. آینه شدن یکی از موثرترین مهارت های زبان بدن برای ایجاد ارتباط با دیگران است.

تاکید بر روی نقاط ژست مان

بهتر است برای هر وضعیت بیشتر از یک ژست داشته باشیم تا بتوانیم پیام خود را بهتر منتقل کنیم. زمانی که می خواهیم ایده و نظر خود را با اعتماد و تسلط کامل بیان کنیم و از سوء تعبیر احتمالی پیشگیری کنیم، باید با صدای بلند و تون مطمئن حرف بزنیم و ژست هایمان را تکرار کنیم.

شاید مخاطب با یکی از ژست های ما ارتباط برقرار نکند؛ پس باید ژست و حالت دیگری برای جایگزین کردن داشته باشیم.

البته لازم نیست برای تک تک جملاتمان از حالات و علایم زبان بدن استفاده کنیم؛ اما داشتن یک سری ژست های مثبت و تمرین شده برای تقویت زبان گفتاری، به درک درست تر حرف ها کمک می کند.

باید نسبت به مخاطب باز و پذیرا باشیم و ژست های مثبت را آشکارا در مقابل او به کار ببریم. این ترفند به ما اجازه می دهد منظورمان را واضح بیان کنیم و نتیجه مطلوبی بگیریم. از طرف دیگر، به مخاطب نشان می دهیم تمایل نداریم مانعی بین مان وجود داشته باشد.

اجتناب از ژست هایی که عصبی بودن و عدم امنیت را نشان می دهند

به علائم دیگر زبان بدن توجه کنیم. به نگرانی در چشم ها، تکان دست ها و لرزش بدن در زیر لباس دقت کنیم. لمس کردن صورت، نشانه ی اضطراب است. اگر طی گفتگو زیاد صورت خود را لمس کنیم، مخاطب متوجه مضطرب بودن ما می شود. بهبود وضعیت و تلاش برای حذف تیک های عصبی ممکن است مشکل باشد و زمان ببرد، اما در نهایت مهارت غیر کلامی مان را بهبود می بخشد. این ژست های کوچک، کارایی پیاممان را تضمین می کنند. اگر تصادفاً یکی از این رفتارها را انجام دادیم، بهتر است نگران نباشیم و از آن بگذریم.

تفسیر حالات صورت

حالات صورت و اجزای آن هم بخش مهمی از زبان بدن است که پیام های زیادی را منتقل می کند. تشخیص دادن این علائم و تفسیر درست آنها، به ما در ارتباطات مختلف شخصی و اجتماعی خیلی کمک می کند.

نسبت اهمیت دیداری را در نظر بگیریم

تصور کنید شما شاهد گفتگوی دو نفر هستید که لباس یکسان و ژست بدنی تقریباً برابری دارند. اما شما به خوبی می فهمید کدام یک از این دو نفر مقام یا جایگاه بالاتری دارد. چون او نسبت اهمیت دیداری خودش را به درستی جا انداخته و سطح اعتماد به نفس بالاتری دارد. نسبت اهمیت دیداری به معنی ارزش و جایگاه هر شخص در صحبت ها و دیدارهای حضوری است.

این نسبت با نگاه کردن به چشمان شخص مقابل تعیین می شود. این نسبت باعث می شود هر فرد جایگاه اهمیت خود را در سلسله مراتب اجتماعی در مقابل طرف دیگر بداند. افرادی که مدام نگاه خود را می دزدند، اهمیت دیداری پایین تری دارند و از به دست گرفتن قدرت و تسلط دوری می کنند. در مقابل آنها، افرادی هستند که نگاه قاطع و مسلطی داشته و آن را از مخاطب نمی دزدند. این افراد به احتمال زیاد رئیس هستند. کسانی که مدام به پایین نگاه می کنند نشان می دهند که توانایی کمک کردن ندارند؛ چون از دیده شدن، انتقاد و کشمکش احتمالی فرار می کنند.

استفاده از تماس چشمی برای رساندن پیام:

حفظ تماس چشمی در برقراری یک ارتباط قوی و سالم نقش ویژه ای دارد. چون چشم ها پنجره روح هستند و به روشنی احساسات و نظرات حقیقی افراد را آشکار می کنند. استفاده از چشم و نگاه در مکالمات، اثر مثبت فوق العاده ای دارد. این اثر گاهی فراتر از کاریست که می توانیم فقط با کلام انجام بدهیم. اگر کسی از تماس چشمی طفره می رود و مدام پایین یا نقطه دیگری را نگاه می کند، به این معناست که حالت دفاعی دارد یا با جوی که بر فضا حاکم شده راحت نیست. معنای دیگرش این است که آن شخص بلد نیست صبر کند و به صحبت های طرف مقابل گوش بدهد.

این نکته را به یاد داشته باشیم که شنوندگان فعال (کسانی که با توجه کامل به صحبت ها گوش می دهند) تماس چشمی خود را با مخاطب حفظ می کنند. زمانی که مجذوب کسی شده ایم یا به او علاقه داریم هم تماس چشمی خود را با او حفظ می کنیم. هنگام مکالمه با چنین شخصی حتی کمی به جلو (یا سمتی که او قرار دارد) متمایل می شویم. برقراری و حفظ ارتباط چشمی در حد معقول و مناسب، احترام به مخاطب را هم نشان می دهد.

اگر مخاطبین بیش از یک نفر باشند باید چه کار کنیم؟

به طور مثال اگر شما در حال سخنرانی برای یک جمع بزرگ هستید بهتر است چند لحظه ای به افرادی که سمت راست سالن نشسته اند نگاه کنید، سپس سمت چپی ها و بعد از آن هم کسانی که در وسط هستند را نگاه کنید. سعی کنید هر بار نگاه خود را معطوف به یک نفر بکنید؛ چون به دلیل فاصله ای که وجود دارد افرادی که اطراف او نشسته اند هم حس می کنند نگاه شما به آنهاست. به این شکل توجه و احترام مخاطبین جلب شده و تاثیر سخنرانی شما هم بالاتر می رود.

نشان دهیم مخاطب رو درک می کنیم

اگر تمایل دارید بهتر متوجه احساسات طرف مقابل بشوید، به حالات صورت او دقت کنید. خصوصاً زمانی که کشمکش کلامی ایجاد شده است. حالات صورت افراد معمولاً به صورت ناخودآگاه عوض می شوند و آینه عواطف و افکاری هستند که در لحظه تجربه می کند. هر حالت و ژست صورت، به ما در مورد وضعیت درونی طرف مقابل اطلاعات و آگاهی میدهد. ما می توانیم برای کنترل اوضاع و کم کردن تنش، از برخی حرکات «تنظیم کننده» استفاده کنیم. به طور مثال با تکان دادن ملایم سر نشان بدهیم نقطه نظر مخاطب را درک می کنیم. لبخند بزنی که به او احساس امنیت

بدهیم و علاقه خود را به صحبت هایش ابراز کنیم. به این ترتیب به مخاطب نشان می دهیم او را درک می کنیم، با او سر جنگ نداریم و برای ادامه گفتگو تشویقش می کنیم.

درک روی نمایش اثر می گذارد

توجه به حالت صورت احساسات را نشان می دهد، بخصوص اگر بر سر موضوعی کشمکش کلامی ایجاد شده باشد. این توجه کمک می کند که احساسات اشخاص به درستی شناخته بشوند. در این حین حرکت تنظیم کننده، همان حالت صورت است که پیش زمینه ای در طول مکالمه بوجود می آورد.

مثل سر تکان دادن، ابراز علاقه و یا خسته شدن. تنظیم کننده ها به شخص مقابل اجازه می دهند که سطح علاقه و یا توافق را ارزیابی کند. و ضرورتاً پیش زمینه ای به او می دهد.

می توانیم با استفاده از حرکت های تایید کننده، همدردی با طرف مقابل را نشان دهیم، مثل سر تکان دادن و لبخند زدن. این ژست ها را هنگام صحبت کردن با شخص دیگر به کار ببریم تا او را به شکل مثبتی تقویت کرده و نشان دهیم حرف هایش را دوست داریم.

از حالت ها و ژست های دفاعی اجتناب کنیم

برخی از نشانه های زبان بدن که حاکی از حالت دفاعی ما هستند چندان تحت کنترل خودمان نیستند. اکثر آنها پیش از آنکه متوجه شان بشویم در صورت یا ژست بدن پدیدار می شوند.

با این حال می توانیم به برخی از این حالت ها توجه داشته باشیم و از آنها اجتناب کنیم. حالت هایی مثل دست به سینه شدن و به عقب تکیه دادن، چرخاندن نسبی بدن به سمتی غیر از جایی که طرف مقابل حضور دارد یا جمع کردن عضلات فک و صورت.

با نگاه کردن به دیگران متوجه اشتیاق یا عدم تمایل آنها می شویم. اکثر انسان های بالغ همچنان همان کودکانی هستند که وقتی از موضوعی کسل می شوند، به روشنی آن را نشان می دهند. آنگاه در حال سخنرانی یا ارائه موضوعی هستید، با نگاه کردن به مخاطبان متوجه اشتیاق یا عدم تمایل آنها می شوید. اگر در صندلی خود فرو رفته اند، دست ها و عضلات صورت شان وارفته است، در حال خط خطی کردن یک کاغذ هستند یا به نقطه دیگری خیره شده اند به احتمال زیاد حوصله شان سر رفته است. از طرف دیگر یادداشت کردن جملات، سوال پرسیدن، جابجا شدن در صندلی در حالی که نگاه شان به شماست نشانه علاقه و کششی است که نسبت به موضوع دارند.

در این مقاله سعی کردیم با جزئیات و ذکر مثال، زبان بدن و تاثیرات آن را در روابط روزمره اجتماعی و تجاری شرح بدهیم.

استفاده از زبان بدن به شکل درست و مناسب، به ما کمک میکند تقریباً در تمام مواقع نتیجه مطلوب تری بگیریم. آگاهی از این زبان همچنین باعث می شود ارزیابی بهتری از افکار و نظرات واقعی مخاطب داشته باشیم.