

زبان بدن چیست؟

تا حالا برای تان پیش آمده زمانی که می خواهید مطلبی را بیان کنید برای رساندن مفهوم حرف تان از دست ها و حالت صورت برای انتقال بهتر کلام تان استفاده کنید؟
تا به حال احساس کردید شخصی هنگام صحبت با شما در حال **دروغ** گفتن است؟ یا شخصی زمان تعریف کردن ماجرای از هیجان بالایی برخوردار است؟
شناخت **زبان بدن** برای تمام انسان ها یکی از پله های رسیدن به موفقیت محسوب می شود.

شاید موضوع زبان بدن بحث تازه ای در علوم روانشناسی و جامعه شناسی باشد؛ اما در حقیقت اولین و اصلی ترین زبان و راه ارتباطی ما است.
همگی ما از این زبان استفاده می کنیم و علایم واضح آن را درک می کنیم.
شاید اگر زبان کلامی به وجود نیامده بود، هیچ کدام از ما در درک زبان بدن دچار سوء برداشت نمی شدیم.

زبان بدن چیست؟

زبان بدن مجموعه روش های غیرکلامی است که ما با آن نظرات و احساسات واقعی خود را نشان می دهیم.
روش هایی مانند طرز نشستن یا ایستادن، حالت چهره یا نوع تکان دادن سر و دست ها همگی از این قبیل هستند. البته لحن حرف زدن و تَن صدا هم بخشی از این زبان است.

شناخت زبان بدن چه فایده ای دارد؟

شاید از خودتان بپرسید آشنایی با این زبان چه فایده ای دارد؟

زمانی که با علایم زبان بدن آشنا باشید به راحتی می توانید از آن به نفع خودتان استفاده کنید.
شناختن و استفاده ی درست از زبان بدن موجب می شود منظور خود را بهتر به دیگران انتقال بدهید و آن ها را تحت تاثیر قرار دهید.
دقیقا به همین دلیل است که روانشناسان توصیه می کنند در روابط مهم (کاری، عاطفی، اجتماعی) تا جای ممکن به صورت رو در رو و حضوری صحبت کنید.

چرا زبان بدن قدرتمند و تاثیرگذار است؟

زبان بدن قدرتمند و تاثیرگذار است چون زبان غریزی و طبیعی انسان ها است هر چند برخی علایم و نشانه های آن ممکن است در فرهنگ های مختلف تفاوت داشته باشد اما اصول پایه ای آن یکسان است.

از کجا می دانیم زبان بدن در غریزه ما وجود دارد؟

برای اثبات چنین ادعایی این دلایل ارائه می شود:

زبان بدن را حتی نوزادان و کودکانی که به خوبی با کلام آشنا نیستند هم درک می کنند. اگر به یک نوزاد چند ماهه با لحنی خشن و چهره ای اخمی بگویید «دوستت دارم» احتمالاً لب برمی چیند و گریه می کند. چون زبان بدن شما را درک میکند نه کلام! زبان بدن برای افرادی که به صورت مادرزادی ناشنوا هستند هم قابل درک است. این افراد کلام را نمی شناسند اما حالات چهره و بدن دیگران را درست به اندازه دیگران درک می کنند. انسان ها فارغ از زبان مادری خود، زبان بدن تقریباً یکسانی را به کار می برند. به طور مثال امکان ندارد فرهنگی را پیدا کنید که در آن مردم برای ابراز اشتیاق و علاقه، یکدیگر را با خشم و کینه نگاه کنند!

تفاوت زبان بدن با قراردادهای اجتماعی و فرهنگی چیست؟

زبان بدن آموختنی نیست. همه افراد هنگام خوشحالی و رضایت لبخند می زنند و آن را از کسی یاد نگرفته اند. این در حالی است که قراردادهای اجتماعی و فرهنگی آموختنی هستند و در بین فرهنگ ها تفاوت هایی وجود دارد. به طور مثال در اکثر فرهنگ ها برای نشان دادن حسن نیت و صلح جویی، افراد هنگام سلام و احوالپرسی یا در خاتمه دیدار با هم دست می دهند. این یک قرارداد است که از فرهنگ سرخپوست ها گرفته شده است اما برای اسکیموها موضوع فرق می کند. آن ها در چنین مواقعی بینی های خود را به هم می مالند! اما چه سرخپوست ها، چه اسکیموها، چه وایکینگ ها و چه خود ما وقتی در یک بحث ناخوشایند گیر می کنیم با انگشت های مان بازی می کنیم و به جایی غیر از فردی که در حال صحبت کردن است نگاه می کنیم.

برخی نشانه های زبان بدن که اشتیاق و علاقه را نشان می دهند؛

- شخص جوری می نشیند که بدنش به سمت شما متمایل باشد
- ارتباط چشمی را حفظ می کند
- نگاه هوشیاری دارد که حاکی از حضور ذهن او پیش شماست
- راحت و آسوده می نشیند یا می ایستد
- هنگام گفت و گو آذانه دست هایش را حرکت می دهد و بیشتر کف دستانش را نشان می دهد (این می تواند نشانه صداقت فرد هم باشد).
- با حرکت سر صحبت های شما را تأیید می کند
- لبخند زدنش بیش از چند ثانیه طول می کشد و سریع محو نمی شود

برخی نشانه های زبان بدن که کلافگی و عدم تمایل را نشان می دهند؛

- شخص به یک نقطه خیره می شود و سرش را پایین می اندازد
- مدام ساعت، تلفن همراه و... را چک می کند
- دستانش را مشت می کند یا با انگشتانش بازی می کند
- دست به سینه می شود
- بدنش در حالت ایستاده و نشسته به سمت مخالف شما متمایل است
- هر از گاه نفس های عمیق می کشد

زود قضاوت نکنیم!

گاهی ممکن است در درک زبان بدن دچار برداشت نادرست شویم. به طور مثال خمیازه کشیدن یکی از علائم واضح برای نشان دادن بی‌علاقگی به یک جمع یا صحبت است که به طور غیرعمدی هم رخ می‌دهد. اما شاید آن شخص واقعا حوصله اش سر نرفته باشد و فقط اکسیژن اتاق کم یا دمای هوای آنجا زیاد است. اگر کسی مدام سر جایش جا به جا می‌شود الزاما منتظر فرصت برای فرار کردن از جمع نیست، شاید کمر درد دارد و نمی‌تواند مدت طولانی بنشیند. پس خیلی زود قضاوت نکنید و برخی احتمالات دیگر را هم در نظر بگیرید.

پنج روش برای ارتقای زبان بدن مثبت

شما می‌توانید از زبان بدن برای ایجاد حس اطمینان استفاده کنید. این امر خصوصا در زندگی شغلی و اجتماعی دارای اهمیت بالایی است. این ۵ روش به صورتی موثر ارتباط شما و مخاطب را بهبود می‌دهد:

محکم و با اعتماد به نفس دست بدهید؛

البته ممکن است برخی معذوریت‌های فرهنگی و اعتقادی وجود داشته باشد، اما این روشی عالی است که به مخاطب نشان می‌دهد شما فردی ثابت قدم و قابل اعتماد هستید و دارای [اعتماد به نفس](#) هستید.

ارتباط چشمی را قطع نکنید؛

منظور این نیست که تمام لحظه‌های صحبت به چشمان مخاطب زل بزنید اما سعی کنید با برقراری ارتباط چشمی مناسب به او نشان دهید که در مرکز توجه شما قرار دارد. اگر برای یک جمع صحبت می‌کنید، نگاه تان را بین آنها تقسیم کنید. سعی کنید زیاد به زمین، میز و برگه‌های روی آن خیره نمانید.

سرتان را بالا نگه دارید؛

به این ترتیب قدرتمند، مسلط و قابل اعتماد دیده می‌شوید.

دستان خود را باز و آزاد بگذارید؛

مشت کردن دست‌ها یا دست به سینه شدن دافعه شدیدی در ذهن طرف مقابل ایجاد می‌کند.

صورتتان را لمس نکنید؛

مغز ما زیرکانه و به درستی می داند که اشخاص زمانی به طور مداوم صورت خود را لمس می کنند که در دروغ گفتن هستند!
برای ایجاد حس اعتماد در مخاطب بهتر است از لمس کردن صورت خود هنگام صحبت کردن اجتناب کنید.

آیا می توانیم زبان بدن را کنترل کنیم؟

کنترل زبان بدن در برخی مواقع ممکن است و گاهی ممکن نیست.
مثلا شما می توانید برای حفظ احترام به مخاطب تان، خود را ملزم به نگاه کردن به او کنید – حتی وقتی از صحبت های طرف مقابل حوصله تان سر رفته است – اما نمی توانید جلوی سرخ شدن چهره تان را هنگام عصبی شدن بگیرید.

این ویژگی زبان بدن مانند یک شمشیر دولبه است. چرا؟

چون از یک طرف دیگران نمی توانند به شما دروغ بگویند و از طرف دیگر خودتان هم نمی توانید بسیاری از احساسات واقعی تان را مخفی نگه دارید.

البته همیشه افرادی هستند که قاعده را به هم می ریزند.
این افراد یاد می گیرند تا جای ممکن هیچ گونه احساس یا واکنشی را در ظاهر خود منعکس نکنند یا نشانه هایی را بروز دهند که برخلاف نظر واقعی شان است.
چه کسانی؟ اول از همه سیاستمدارها و هنرپیشه ها!
حتما می دانید یک **مذاکره** کننده قهار کسی است که نباید ناراحتی، شگفتی، خوشحالی یا حیرت خود را به راحتی در چهره اش نشان بدهد.
از طرف دیگر حتی لازم است گاهی تمام احساسات مذکور را به صورت تصنعی و ساختگی ابراز کند.

هنرپیشه ها هم با تمرین، مطالعه و تجربه به جایی می رسند که از زبان بدن برای باورپذیر بودن نقش آفرینی هایشان استفاده کنند.

چرا کسب چنین مهارتی به تمرین و مطالعه نیاز دارد؟

زیرا مغز شگفت انگیز ما طی هزاران سال جوری تکامل یافته است که نسبت به نشانه های زبان بدن کاملا حساس و هوشیار باشد.
گاهی ما خودمان هم دقیقا متوجه نمی شویم چرا و به چه دلیل به صداقت کسی شک کرده ایم.
گاهی حس می کنیم صحبت های یک نفر به دلمان ننشسته است یا آن شخص همان قدری که ادعا می کرد از کار ما خوشش نیامده است.
چرا؟ چون مغز ما حتی کوچکترین نشانه ها را هم دیده و تعبیر کرده است.
البته منظور ما این نیست که در رابطه با زبان بدن امکان ندارد دچار اشتباه یا برداشت نادرست بشویم، اما درصد آن کمتر از زبان کلامی است.

نقش زبان بدن در ارتباطات روزمره ما چیست؟

نقش و عملکرد زبان بدن را در ارتباطات مختلف اجتماعی و روزمره می‌توانیم در این موارد ببینیم؛ آنچه گفته شده را تکرار یا منعکس کرده و بر آن تاکید می‌کند، پیام‌های کلامی را کامل، اصلاح و یا حذف می‌کند، گاهی با پیام‌های کلامی در نشان دادن یا پنهان کردن انگیزه‌ها در تناقض و کشمکش قرار می‌گیرد، باعث می‌شود نقش زبان گفتاری کمرنگ‌تر شده و تمام توجه به آن معطوف نشود، زبان گفتاری را تنظیم کرده و با آن همکاری می‌کند.

ویژگی‌های زبان بدن چیست؟

زبان بدن ویژگی‌ها و خصوصیت‌هایی دارد که معمولاً بدون تفاوت فاحشی برای تمام افراد صادق است. سرنخ‌ها و علائم زبان بدن را می‌توانیم به صورت عمدی (مثل چشمک زدن) به کار ببریم. مخاطب ما هم می‌تواند به صورت عمدی این نشانه‌ها را دریافت کند یا آن‌ها را نادیده بگیرد. بیشترین علائم زبان بدن به صورت غیر عمدی آشکار می‌شوند. (مثل گشاد یا تنگ شدن مردمک چشم) این علائم معمولاً به صورت غیرارادی توسط مخاطب دریافت می‌شوند و او آن‌ها را نادیده نمی‌گیرد.

زبان بدن مبنای بیولوژیک شفافی دارد و محصول رشد تکاملی است. به صورت معمول و طبیعی (در صورتی که شخص از عارضه روانی خاصی رنج نبرد) افراد در درک یا به کار بردن زبان بدن بهتر از زبان کلامی عمل می‌کنند. البته این یک حقیقت علمی نیست و مبتنی بر تجربه است. گاهی شخص فرستنده از سرنخ‌هایی که می‌فرستد آگاه نیست (مثلاً به طور غیرارادی یا غیر عمدی ناخن‌هایش را می‌جود) اما شخص گیرنده و مخاطب در اکثر مواقع سرنخ‌ها را به خوبی دریافت و درک می‌کند.

چرا بهتر است روی تقویت آگاهانه زبان بدن کار کنیم؟

در اکثر موارد لازم نیست خیلی هم روی علائم و سرنخ‌های زبان بدن خودمان دقیق شویم، اما گاهی شغل یا موقعیت اجتماعی مان ایجاب می‌کند تا جایی که امکانش هست زبان بدن مثبت را بیشتر استفاده کنیم. تصور کنید شما مشاور یا روانشناس هستید و مراجعه‌کنندگان اعصابتان را خرد کرده یا برای بار هزارم همان حرف‌های همیشگی را تکرار می‌کنند.

شغل شما کمک کردن به اوست پس باید یاد بگیرید علائم تشویق‌کننده و دلگرم‌کننده بیشتری را به کار ببرید: لبخند بزنید، به چشم‌هایش نگاه کنید، هرگز دست به سینه نشوید و... شاید هم مدیر **فروش** یک شرکت هستید که قرار است مشتری احتمالی را حسابی تحت تاثیر قرار دهید. حتماً می‌دانید فقط تعریف و تمجید کلامی از محصول یا خدمات شرکت، مشتری را برای استفاده کردن از آن مشتاق نمی‌کند. اینجاست که به کارگیری عامدانه زبان بدن اهمیت بالاتری پیدا می‌کند.

روش‌های تقویت زبان بدن و هوشیار شدن چیست؟

جلوی آینه با خودتان حرف بزنید. آیا به عنوان مخاطب تحت تاثیر قرار می‌گیرید؟ به نظرتان چه چیزهایی باید تغییر کند؟ از خودتان هنگام حرف زدن یا ارائه یک محصول فیلم بگیرید و سپس موشکافانه آن را تماشا کنید.

مطالعه و تحقیق کنید.

از دیگران بخواهید برداشت خود را از لحن حرف زدن و تن صدایتان بگویند. شاید تصور کنید که دوستانه حرف می زنید اما به گوش دیگران لحنی تحکم آمیز داشته باشید.

کلام پایانی...

ارتقاء و بهبود مهارت های مرتبط با زبان بدن به ما کمک می کند سرنخ های آن را در رفتار دیگران بهتر تشخیص بدهیم و البته از علایم آن به نفع خودمان استفاده کنیم. زبان بدن روش غریزی و طبیعی ما برای ایجاد ارتباط با دیگران است. به همین دلیل بسیار تاثیرگذار است و قابل حذف شدن نیست.