

چرا باید زبان بدن را یاد گیریم ؟

سه گام برای جواب دادن یک سوال

گام اول : تعریف زبان بدن

فقط کافیست به نگاه ساده به اطراف مان بکنیم ، نوع کارت ویزیت دادن ، نوع دست دادن ، حالات چهره ، طریقه نشستن، طریقه خندیدن ، طریقه استفاده از عینک ، استفاده از تلفن همراه و

همه این حالات بدن را می توان زبان بدن گفت ، که هر یک از این حالت ها دارای معانی و مفاهیم خاص خود است . زبان بدن به رفتار غیر کلامی هر انسان می گویند . مثلا چهره ما 2000 حالت مختلف دارد و می تواند تمام این حالت ها را با اعضا صورت ایجاد کند و به نمایش بگذارد .

گام دوم : مزایای یاد گیری زبان بدن

- یادگیری زبان بدن باعث خواهد شد که ما در جلسات مذاکره با تمام توان کلامی و غیر کلامی نظریات خود را بیان کنیم و برای انتقال مفاهیم خود به افراد دیگر از زبان بدن استفاده بیشتری بنماییم.
- باعث ایجاد آرامش در قلب و روح ما خواهد شد . ما در زندگی هر چه بیشتر بیاموزیم دارای اعتماد به نفس بیشتری خواهیم شد و اعتماد به نفس انسان را در جهت شناخت بهتر دیگران یاری می کند .
- درک بیشتر دیگران ارمغان دیگری است که یادگیری زبان بدن به ما می دهد . درک بیشتر افراد باعث صرفه جوی در وقت و ارتباط بهتره با افراد در جلسات مذاکرات ما می شود .
- زبان بدن به ما این امکان را می دهد که آنچه دیگران به ما نمی گویند و یا سعی در پنهان کردن آن حالات دارند، خود ما دریابیم .
- یکی دیگر از مزایای شناخت زبان بدن کنترل جلسات و مذاکرات توسط ما خواهد بود .
- می توان با استفاده از زبان بدن کالا و خدمات جدید خود را بهتر معرفی نماییم.
- زبان بدن حتی باعث خواهد شد ما مکالمات تلفنی خوبی داشته باشیم ، حتی استفاده از زبان بدن در پشت خط تلفن باعث خواهد شد که ما بتوانیم بهتر و راحت تر مفاهیم را انتقال دهیم .
- زبان بدن باعث صرفه جویی در وقت و سرمایه ما برای ادامه جلسات مذاکرات خواهد شد و ما با توجه به زبان بدن افراد حاضر در جلسه مذاکره خواهیم فهمید که چه کسانی علاقه به همکاری دارند و سوال که در ذهن دارند چیست و چگونه اطمینان لازم را ایجاد نماییم .

- زبان بدن نه تنها احساسات و عواطف ما را نشان می دهد بلکه به دیگران اعلام می کند که چگونه می توانند با ما کنار بیایند و بتواند با ما رابطه برقرار کنند ، ما خود شاید نتوانیم خیلی از حرف ها را به دیگران بیان کنیم ولی با زبان بدن می توانیم ناگفته ها و احساسات را به دیگران به طور غیر مستقیم انتقال دهیم .

کام سوم : زبان بدن در محیط کار

تمام رفتار های کلامی و غیر کلامی موثر ما در محیط های فیزیکی کاری اتفاق می افتند . رابطه محیط کار با نوع برخورد ما با دیگران و طرز ایستادن و نشستن رابطه ای انکار ناپذیر است . مبلمان ، دکور محیط، نور فضا و..... باعث خواهد شد که ما طبق این المان ها نحوه نشستن و ایستادن و حتی دست دادن خود را تغییر دهیم . هر یک از این فضا ها و شرایط دارای یک نوع رفتار و حالت زبان بدن هستند که با به کارگیری هر یک از آنها می توانیم به اهداف خود دست یابیم . زبان بدن به ما کمک خواهد کرد رفتار بهتری با زیر دستان و مدیران خود داشته باشیم و با درک بهتر از زبان بدن آنها به نکات رفتاری و شغلی آنها پی ببریم . همچنین یاد خواهیم گرفت با جنس مخالف چگونه برخورد کنیم و از حدود و خط قرمز های محیط کار خارج نشویم .

حتما با اهمیت زبان بدن در ارتباطات آشنا هستید . در این نوشتار از اهمیت زبان بدن دست ها برای تان می گوئیم با ما همراه باشید .

وقتی با دیگران گفت و گو می کنید، مغز شما به صورت خودکار و بدون این که خودتان متوجه شوید، دستان تان را درگیر انتقال افکار و هیجان ها می کند. به این صورت، زبان بدن دستان تان آن چه را از طریق واژگان بیان نمی کند، به دیگران ارسال می کند. توانایی خواندن صحیح زبان بدن کلید موفقیت در هر رابطه ای است.

در ادامه به ۱۳ رایج ترین حرکات در زبان بدن دست ها (با تصویر) اشاره می کنیم، که هر روز می توانید مشاهده کنید.



۱. لمس

چگونگی لمس دیگران، احساس تان را نسبت به آنها نشان می دهد. وقتی با کف دست تان کسی را کاملاً لمس می کنید، گرما، آشنایی و علاقه را به طرف مقابل نشان می دهید. لمس کردن فقط با نوک انگشتان، نشانه ای از علاقه ی کم تر یا شاید حتی کمی ناراحتی و رنجش است.

وقتی شخصی لمس تان می کند و گرمای دست اش را احساس می کنید، به این معنی است که وی کم و بیش کنار تان احساس آرامش می کند. دست های سرد و مرطوب نشان می دهد وی در تنش است – البته نه لزوماً به خاطر وجود شما، بلکه شاید به دلیل شرایط و موقعیت.



۲. باز کردن کف دست رو به بالا

باز کردن کف دست رو به بالا معمولاً روی آدم های دیگر تأثیری مثبت می گذارد. این حرکت برای به دست آوردن دل فرد آزرده خاطر یا جوش خوردن یک معامله موثر است.

باز کردن کف دست به همراه گشودن بازوها، نشانه ی پذیرش، آمادگی و اطمینان است.

وقتی هم زمان با باز کردن کف دست، شانه های تان را بالا می اندازید، احتمالاً می خواهید تسلیم، کناره گیری یا اعتراف به ضعف را نشان دهید، گویی می خواهید بگویید “من نظری ندارم.”



۳. باز کردن کف دست رو به پایین

این حرکت در زبان بدن دست‌ها حاکی از اعتماد به نفس است، و نشان می‌دهد شما دقیقاً می‌دانید چه می‌گویید – ولی هم‌چنین ممکن است نشانه‌ای از سخت‌گیری و عدم انعطاف‌پذیری باشد.

کف دست رو به پایین با انگشتان باز و مستحکم حاکی از حس قدرت، و حتی تسلط یا مبارزه‌طلبی است. وقتی شخصی هنگام گفت‌وگو با شما این حرکت را انجام می‌دهد، می‌خواهد بگوید ذره‌ای از جایگاه‌اش عقب نمی‌رود و شما باید نظرتان را تغییر دهید.

وقتی این حرکت با تکان دادن دست به شکل ساطور همراه شود، نشان‌دهنده‌ی تأکیدی بر وجود اختلاف نظر است.



۴. بردن دست‌ها به پشت

این حرکت معمولاً نشان‌دهنده‌ی سطوحی از اعتماد به نفس است، زیرا در این حالت بالاتنه کمی جلو می‌آید و بخش‌های حیاتی بدن نمایان می‌شوند. این حرکت غالباً در مردان دیده می‌شود، و با این‌که همیشه بهتر است دستان‌تان در معرض دید قرار دهید، ولی اگر نتوانید اعتماد به نفس‌تان را از طریق دست‌ها نشان دهید، استثنائاً می‌توانید این حرکت را انجام دهید.

بسیاری از آدم‌ها هنگامی که به این حالت دیده می‌شوند، احساس رنجش و ناراحتی می‌کنند. زیرا حس لخت بودن در آنها ایجاد می‌شود.



۵. مشت‌های گره کرده

مشت‌های گره کرده معمولاً به صورت ضمنی حاکی از استحکام اراده است - تصور کنید شخصی خود را برای مسابقه‌ی فوتبال یا مشت‌زنی آماده می‌کند. این حرکت می‌تواند نشانی از لجاجت و سرسختی باشد، درست شبیه باز کردن کف دست به سمت پایین - البته شدیدتر از آن.

اگر در این حالت انگشت شست‌تان را جمع و زیر سایر انگشتان پنهان کنید، حسی از رنجش و ناراحتی را به دیگران انتقال می‌دهید. در این حالت نشان می‌دهید مضطرب هستید و سعی می‌کنید خودتان را جمع‌وجور کنید.



۶. دست روی قلب

این حرکت نشان می‌دهد، شخص می‌خواهد دیگران حرف‌اش را بپذیرند یا باور کنند. با این که قصد شخص از این حرکت، نشان دادن صمیمیت است ولی لزوماً نشان‌دهنده‌ی صداقت نیست. این حرکت فقط به این معنی است که "می‌خواهم حرف‌های‌ام را باور کنید (صرف‌نظر از این که واقعاً راست می‌گویم یا خیر). (این حرکت یعنی این که "هر چه می‌گویم از قلب‌ام برخاسته است."



۷. تکان دادن دست به شکل ساطور

این حرکت نشانه‌ی تاکید و معمولاً تحکم‌آمیز است. شخصی که این گونه حرف می‌زند، تصمیم‌اش را گرفته است و احتمال تغییر در آن وجود ندارد.

هم‌چنین غالباً از این حرکت به عنوان راهی برای اشاره نیز استفاده می‌شود. برای مثال، این حرکت را به منظور تفکیک یک ایده به دو مقوله‌ی مجزا انجام می‌دهند. ولی اگر به انجام این حرکت عادت دارید، هرگز آن را بیش از اندازه تهاجمی انجام ندهید.



۸. اشاره با انگشت

در زبان بدن دست‌ها، نشانه گرفتن انگشت به سمت طرف مقابل هنگام گفت‌وگو، حرکتی تحکم‌آمیز است. آدم‌ها معمولاً با این کار می‌خواهند خودشان را با ابهت نشان دهند: پدر و مادرها هنگام صحبت با فرزندان، یا معلم‌ها هنگام تادیب یک دانش‌آموز بی‌نظم این حرکت را انجام می‌دهند. این راهی برای پیروز شدن در یک مباحثه است، و معمولاً رفتاری تهاجمی و خشمگینانه تلقی می‌شود. وقتی این کار را با یک دوست انجام می‌دهید، نشانه‌ای از غرور و تکبر محسوب می‌شود - این حرکت تخصصی، تهاجمی، و توهین‌آمیز است. نمونه‌ی شدیدتر این کار وقتی است که با نوک انگشت به طرف مقابل سقلمه بزنید.

در هر صورت، نشانه گرفتن انگشت به سمت دیگران، غالباً رفتاری بی‌ادبانه تلقی می‌شود. بهتر است برای تعدیل کردن این حرکت، کل دست‌تان را به سمت مقابل نشانه بگیرید.

هرچند اشاره کردن با انگشت به همراه بازیگوشی و چشمک، طرز بیانی دلپذیر برای نشان دادن تایید یا تصدیق است.

اشاره کردن با انگشت در هوا بر اهمیت حرف‌های تان می‌افزاید و آن را تأکید می‌کند. این حرکت دیگران را از اعتماد به نفس و قدرت‌تان مطمئن می‌کند. شاید تاکنون دقت کرده‌اید چگونه سیاستمداران و واعظان هنگام سخنرانی از این حرکت استفاده می‌کنند.



۹. مالیدن دو دست به یکدیگر

مالیدن دستان به هم نشان‌دهنده‌ی انتظار یا لذت بردن از چیزی است که قرار است به زودی اتفاق بیفتد. همیشه به خاطر داشته باشید این حرکت برای از بین بردن استرس استفاده می‌شود – و هیجان بیش از اندازه در انتظار یک اتفاق دلپذیر، نوعی استرس مثبت است.

از اشکال دیگر این حرکت، به صدا در آوردن مفاصل انگشتان است – این کار نشان‌دهنده‌ی اعلام آمادگی برای انجام یک عمل است و بیش‌تر در مردان دیده می‌شود.



۱۰. محکم گرفتن دست، فشردن دست

گرفتن و فشردن دست با دست دیگر حرکتی است که از طریق آن می‌توانید به خودمان آرامش دهیم. شخصی که این کار را انجام می‌دهد احساس ناراحتی می‌کند، و شاید عصبی و وحشت‌زده باشد. دائماً سعی می‌کند به خودش اطمینان بدهد “همه چیز درست می‌شود.” شکل دیگر این حرکت مالیدن میچ دست است.

در هم قفل کردن و فشردن انگشتان نشان‌دهنده‌ی اضطراب و ناامیدی شدید است. چنین شخصی پیش خود فکر می‌کند “همه چیز خیلی بد پیش می‌رود.” بهتر است همیشه خود را برای چنین شرایطی قوی و آماده کنید.



۱۱. قرار دادن نوک انگشتان دو دست روی یکدیگر

در این حالت از زبان بدن دست ها ، شخص انگشتان دو دست را به گونه‌ای روی هم قرار می‌دهد که شکلی شبیه مناره درست می‌شود. این حرکت نشان‌دهنده‌ی اعتماد به نفس و اطمینان به خود است. این حرکت را وکلاء یا بازیکنان شطرنج هنگامی از خود نشان می‌دهند که راهی برای از میان برداشتن حریف پیدا کرده‌اند. هرچند نباید در انجام این کار زیاده‌روی کنید، زیرا نوعی نشانه‌ی تحکم است.



۱۲. دست به کمر

گاهی اوقات این حرکت اشتباه‌ها حرکتی غیردوستانه تلقی می‌شود، ولی غالباً و واقعا به این معنی است که شخص در حال حاضر آماده‌ی انجام کار است. معمولاً این حرکت را در افراد پرکار، ورزشکاران، و آدم‌های فعال مشاهده می‌کنیم.

قطعا گاهی اوقات این حرکت می‌تواند نشان‌دهنده‌ی تحکم و برتری باشد. برای مثال، معمولاً افراد نظامی و مقامات قانونی برای نشان دادن قاطعیت و تسلط بر اوضاع این حرکت را انجام می‌دهند.



۱۳. دست در جیب

حرکت معنی دار بعدی در زبان بدن دست ها این است که دست هایی که در جیب فرو می روند نشان دهندهی تردید، بی اعتمادی، و بی میلی هستند. اگر شخصی دست اش را در جیب فرو برده است، باید در وهله ی اول، علاقه و اعتمادش را جلب کنید.

حتی اگر شخصی سعی کند افکار واقعی اش را پنهان نماید، دست های اش حقیقت را برای تان برملا می کنند. اگر کمی به زبان بدن دست ها حساس تر باشید، می توانید به اقدامات مناسب دست بزیند و پاسخ های مناسب دریافت کنید.

اکنون باید به دست های خودتان نیز توجه کنید. می توانید به شکل خود آگاه حرکاتی را انجام دهید و پیام های دلخواهتان را به مقابل ارسال کنید، به ویژه حرکاتی که باعث ایجاد پیوستگی و افزایش تاثیر گذاری بر دیگران می شوند.

09198888657

مدرس: هادی آقاجانی