

زبان بدن چیست؟

شاید فکر کنید تنها زبانی که ما با آن صحبت می‌کنیم گفتار و کلام است، اما جالب است بدانید که زبان کلام و گفتار ما تنها زبان و مهارت فن بیان ما نیست! **زبان بدن** یا **Body language** ما هم نقش بسیار بزرگ و پر رنگی را در ارتباطات ما ایفا می‌کند و بدون آن، به هیچ وجه نمی‌توانیم منظور خود را به مخاطبانمان برسانیم. نکته مهم اینجاست که همه افراد ما را در ۳ ثانیه اول که می‌بینند قضاوت می‌کنند و اگر زبان بدن خوبی نداشته باشیم، حتماً در ذهن آن‌ها وجهه خوبی نخواهیم داشت. در این مقاله به طور کامل درباره زبان بدن با موارد زیر به خوبی آشنا می‌شوید:

- زبان بدن چیست؟
- فواید زبان بدن
- چند نمونه از زبان بدن در ارتباطات روزانه
- چگونه زبان بدن را بخوانیم؟
- آموزش زبان بدن
- کتاب زبان بدن در مذاکره



هر آنچه باید از زبان بدن بیاموزید

آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

زبان بدن چیست؟

به هر ارتباطی که در آن از کلام ما استفاده نشود، ارتباط غیر کلامی می گویند. به همین دلیل هم زبان بدن نوعی ارتباط غیر کلامی محسوب می شود. یعنی ما می توانیم بدون این که از کلام خود استفاده کرده باشیم، مطالب بسیار زیادی را بیان کنیم. بیشترین استفاده زبان بدن هم برای درک و تفسیر بهتر پیام های کلامی است! فرض کنید یک نفر صحبت های بسیاری بیان می کند، ولی شما به خوبی متوجه نمی شوید که دقیقاً منظور او چیست! اما وقتی از زبان بدنش به خوبی بهره می گیرد، قطعاً می تواند حق مطلب را بسیار بهتر برایتان ادا کند تا مقصود و منظور او را درست تر و بهتر متوجه شوید. به همین دلیل است که وقتی مثلاً شما فردی را می بینید که نگران نیست، حتی اگر بگوید بدترین اتفاق های ممکن هم برایش افتاده و از او کلاهبرداری کرده اند، باز هم باور کردن این موضوع برای شما سخت می شوند. پس اگر زبان بدن نباشد، نمی توانید به خوبی درک کنید که دیگران چه می گویند و یا به مخاطبین خود بفهمانید که منظور اصلی و دقیق شما چیست.



زبان بدن یک ارتباط غیر کلامی است

فواید زبان بدن

اگر شما شروع کنید به صحبت کردن و از زبان بدنتان استفاده نکنید، بدون شک کلامتان در وضعیت ترین وضعیتی ممکن قرار می گیرد. فرض کنید شما هنگام صحبت کردن خود از حالت چهره، حرکات دستتان، تغییرات بدن و... خود استفاده نکنید! قطعاً در این صورت صحبت خود را در سردترین و بی روح ترین حالت ممکن خواهید دید. پس بدون زبان بدن، فن بیانتان قطعاً قدرتمند نخواهد بود.



آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

شاید برایتان جالب باشد بدانید که زبان بدن شما نمی تواند دروغ بگوید! به همین خاطر است که بسیاری از افرادی که در اداره آگاهی و وزارت اطلاعات و... فعالیت می کنند، از زبان بدن متوجه می شوند که افراد راست یا دروغ می گویند! پس دقت کنید که: زبان بدن شما، همیشه صادق تر از زبان کلامتان است.

اگر در زبان بدن هم مانند سایر مهارت ها به خوبی مسلط شوید و مسیر عصبی آن را برای خودتان بسازید، مسلماً بعد از مدتی مغز می تواند در جای درست، رفتار درست را از خودش نشان دهد. مثل ترسیدن، هیجان زده شدن، کنجکاو بودن و...

به طور مثال وقتی شما می ترسید، ناخودآگاه دستتان بالا می آید، زمانی که هیجان زده یا کنجکاو می شوید فرم صورتتان تغییر می کند، لحظه ای که بی حال باشید خمیده و بی انرژی می شوید و...

پس وقتی مسیر عصبی زبان بدن به خوبی در ذهنتان ساخته شود، می توانید در جای درست، رفتار درست را بروز دهید و بسیار تأثیرگذارتر باشید.

زبان بدن رفتار غیر کلامی

در این بخش از مقاله زبان بدن، می خواهیم یکی از تحقیقات جالب پروفسور آلبرت محرابیان را با هم بررسی کنیم. پروفسور آلبرت محرابیان ارمنی، متولد ایران است و سابقه تدریس در دانشگاه UCLA را داشته است. او بیشتر تحقیقات خودش را در زمینه روانشناسی کلامی و غیر کلامی انجام داده است که نتایج تحقیقات زیر برای خودش هم بسیار جالب بوده است.

در پژوهش روانشناسی کلامی و غیر کلامی، پروفسور میزان اثر گذاری در ارتباط را به سه بخش تقسیم کرده است:

■ کلام

■ لحن صدا

■ زبان بدن

همانطور که می دانید، بیشتر افراد، سخنوران و اساتید تمرکز خود را روی کلام می گذارند. اما موضوع متحیر کننده این است که کلام کمترین تاثیر را در ارتباطات دارد و تنها سهم آن فقط ۷٪ است. در حالی که لحن صدا ۳۸٪ و زبان بدن ۵۵٪ از تاثیر گذاری را داراست.

میزان اثرگذاری کلام



کلام

لحن صدا

زبان بدن

گروه هنری ویدار



آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

تکنیک های زبان بدن

حالا که می‌دانیم زبان بدن چیست و چه فوایدی در زندگی ما دارد، وقت آن است که تکنیک های زبان بدن را یاد بگیریم. برای این شروع قوی داشته باشیم، ۳ نمونه از پر تکرارترین مواردی را که در زندگی استفاده می‌کنیم را می‌خواهیم بررسی کنیم. پس همراه نکات جالب زبان بدن باشید.

۱- زبان بدن هنگام دست دادن

این حرکت، یعنی دست دادن افراد با یکدیگر، از مهم ترین موارد زبان بدن است. باید دقت داشته باشید نوع ایستادن شما، نحوه سلام و نوع برخورد و حتی میزان فشار دست ها همگی مؤثر هستند. اگر شانه ها را پایین بکشید و مستقیم در صورت فرد مقابل نگاه نکنید و یا در هنگام فشار دست به اصطلاح شُل دست دهید، این مفهوم به فرد القا می‌شود که شما تمایلی برای ایجاد ارتباط بیشتر با او را ندارید. اما اگر محکم باستید و شانه را عقب کشیده، به صورت و چشم‌های فرد مقابل نگاه کنید و در حین حال شما زودتر دستتان به سمت او دراز کنید و محکم فشار دهید، این مفهوم به ذهن فرد القا می‌شود که شما از ارتباط با او خرسند هستید و قصد همکاری و ادامه ارتباط با او را دارید. دست دادن با دیگران از مهم ترین موارد زبان بدن است

۲- حرکات پا

در زمان نشستن در یک جلسه یا سر کلاس یا در مصاحبه کاری، باید دقت داشته باشید که چگونه می‌نشینید. زیرا نحوه نشستن شما برای فردی که در جلسه است و قصد ارتباط برقرار کردن با شما را دارد، از اهمیت بالایی برخوردار است. به طور مثال اگر روی صندلی لم دهید، نشان دهنده این است که هیچ اهمیتی برای فرد مقابل قائل نیستید و منتظر تمام شدن مذاکره هستید. برعکس اگر صاف روی صندلی بنشینید و کمی صورت را جلو بکشید و به چشمان فرد نگاه کنید، یا اینکه با خودکار نکات مهم صحبت‌های او را بنویسید، گاهی کمی به جلو خم شوید و دست‌ها را زیر چانه بگذارید تا نشان دهید به حرف‌های او فکر می‌کنید و برای شما اهمیت دارد، این یعنی زبان بدن شما در حال صحبت کردن است.

۳- طرز ایستادن

اگر ایستاده با فردی در حال گفتگو هستید یا اینکه تنها شنونده صحبت های او هستید، باید بدانید که نحوه ایستادن شما حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. در گفتگوهای روزمره یا صحبت‌های کاری یا حتی در مشاجره‌ها و بگو مگو های عمومی، طرز ایستادن شما از اهمیتی بالایی برخوردار است. به عنوان مثال اگر با همکار خود در حال گفتگو هستید باید به این نکته توجه کنید که فرد مقابل تمام حرکات شما را زیر نظر دارد. اگر می‌خواهید به او بفهمانید که دیرتان شده، کافی است به ساعت نگاه کنید. گاهی برگردید و پشت سرتان را نگاه کنید و وانمود کنید کسی منتظر شما است. برعکس اگر از هم صحبتی با او و گوش دادن به صحبت‌های او راضی هستید، با تکان دادن سر به علامت تایید حرف های او می‌توانید زمان گفتگو را به نفع خودتان افزایش دهید. (پیشنهاد می‌کنم حتماً مقاله **تکنیک های گوش دادن فعال و مؤثر** را هم مطالعه کنید تا بتوانید به خوبی مهارت گوش دادن را در ارتباط با دیگران یاد بگیرید.)

اگر حرف‌های فردی شما را خسته کرده یا حرف‌های او را تأیید نمی‌کنید و فکر می‌کنید اشتباه می‌کند، کافی است دست‌ها را روی کمر قرار دهید و با ابروها و حالت‌های صورت مانند لبخندهای ریز به او نشان دهید صحبت‌هایش اشتباه است. خوب است بدانید نحوه ارتباط غیر کلامی از مکانی به مکان دیگر و از موقعیتی به موقعیت دیگر متفاوت است. در جلسات مهم کاری نوع رفتار بدن شما از اهمیت بالایی برخوردار است پس باید مراقب باشید که اشتباه نکنید.



چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم؟

همانطور که در مثال‌های بالا دیدید، زبان بدن ظرافت‌های خاص خودش را دارد. ظرافت‌هایی که اگر یکی از آن‌ها را اشتباه رعایت کنید، نتایج خوشی در گفت و گو نخواهد داشت. برای این که بتوانیم در گفت و گوها و ارتباطات خودمان را بهبود ببخشیم، باید یاد بگیریم که چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم و بدانیم که هر چیزی نشانه چیست؟ برای این که بهتر با این اصطلاحات آشنا شوید به تکنیک‌های زیر با دقت توجه کنید.

محدود کردن زبان برای من مانند محدود کردن جهان برای من است

۱- ارتباط چشمی

قبل از هر نکته ای در این رابطه، حتماً فیلم زیر را که بخشی از دوره فن بیان است مشاهده کنید تا به خوبی با اهمیت ارتباط چشمی در زبان بدن آشنا شوید.

یکی از مهم‌ترین تکنیک‌های زبان بدن، ارتباط چشمی است. اگر می‌خواهید زبان بدن شما نشان دهد به صحبت‌های شخص مقابل تان گوش می‌دهید، با او ارتباط چشمی داشته باشید اما این کار را باید به اندازه انجام دهید. قفل شدن نگاه شما روی شخص مقابل ممکن است حسی تهدید آمیز به او بدهد. اگر این کار را بیشتر از ۸۰ درصد زمان صحبت کردن شخص مقابل انجام دهید، او را معذب خواهید کرد. از طرفی، اگر ارتباط چشمی خیلی کم باشد (۴۰ درصد یا کمتر) ممکن است نشانه فریبکاری شما تلقی شود. بهترین حالت، ۶۰ درصد یا کمی بیشتر از ۵۰ درصد است. در عین حال که ارتباط چشمی تان را حفظ می‌کنید، گاه‌گاه نگاه‌های کوتاهی به او بیندازید. پیشنهاد می‌کنم برای این که بتوانید به خوبی با سایر افراد ارتباط چشمی برقرار کنید، پیشنهاد حتماً مقاله چگونه ارتباط چشمی خوبی داشته باشیم را هم مطالعه کنید. برقراری ارتباط چشمی در زبان بدن نشان دهنده چیست

۲- دست به سینه بودن

همان طور که در مقاله اشتباهات زبان بدن هم گفتیم، وقتی دست به سینه هستید، ممکن است دیگران این تفکر را داشته باشند که شما سرد، بدون اعتماد به نفس، مضطرب، در حالت تدافعی یا لجباز هستید؛ البته دست به سینه بودن مزایایی هم دارد. تحقیقات نشان می‌دهد این کار باعث می‌شود برای انجام یک وظیفه دشوار، بیشتر به تلاش ادامه دهید.

۳- پا روی پا انداختن

وقتی در هنگام نشستن پاهایتان را روی همدیگر می‌گذارید و مچ یک پا را روی زانوی پای دیگر قرار می‌دهید، این حالت نشان دهنده زبان بدن با اعتماد به نفس و تسلط شما است. وقتی در حالت نشسته، پاهایتان را از ناحیه مچ در هم قفل می‌کنید، ممکن است به این معنی باشد که مردد، نامطمئن یا هراسان هستید. این حالت در زمان مصاحبه‌های کاری، در شخص مصاحبه شونده زیاد دیده می‌شود. اما جالب آنکه طبق نظرسنجی‌هایی که از مردان شده، حالت مورد علاقه آن‌ها در مورد نشستن زنان زمانی است که خانم‌ها پاهایشان را روی هم می‌اندازند.

آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

۴- دست به کمر بودن

شاید تصور کنید این حالت اعتماد به نفس شما را نشان می دهد، اما کارشناسان معتقدند این حرکت اغلب از نظر دیگران، نشانه سلطه جویی تلقی می شود. چون در این حالت بدن شما فضای بیشتری را اشغال کرده و آرنج هایتان شکلی تهدید آمیز پیدا می کند. به این ترتیب این حالت مانع از همراه شدن دیگران با شما می شود. حتی اگر فقط از یک طرف دست به کمر باشید، باز هم حالتی تهدید آمیز خواهید داشت.



۵- زیاد لبخند زدن

همان طور که در مقاله **فن بیان در فروش** هم گفتیم، عادت به لبخند زدن و خندیدن در هنگام صحبت و تعامل با دیگران می تواند نتایج مثبتی داشته باشد. وقتی به کسی لبخند می زنید، این کار می تواند ارتباط شما را تقویت کند. طبق تحقیقات، لبخند زدن و خندیدن سیستم ایمنی را تقویت کرده و از بدن در برابر بیماری ها محافظت می کند، بدن را مداوا کرده و طول عمر را زیاد می کند. به علاوه با این کار دوستان بیشتری پیدا می کنید، ایده هایتان بهتر مورد پذیرش دیگران قرار می گیرد و در آموزش به دیگران موفق تر خواهید بود. به همین دلیل است که بسیاری از افراد، یکی از ملاک های جذابیت را شوخ طبعی یا توانایی خنداندن دیگران می دانند.

لبخند زدن یکی از مهم ترین نکات زبان بدن قدرتمند است

آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

۶- زبان بدن افراد دروغگو!

وقتی دروغ می‌گوییم دماغ مان دراز نمی‌شود! اما تحقیقات علمی نشان می‌دهد در این حالت اتفاقی رخ می‌دهد که به آن «اثر پینوکیو» گفته می‌شود. محققان پی برده‌اند وقتی دروغ می‌گوییم، مواد شیمیایی به نام کاته کولامین در بدن تولید می‌شود که باعث درون بینی را تحریک می‌کند. به علاوه، در زمان دروغ گفتن فشار خون بالا می‌رود و همین مسأله باعث می‌شود بینی به خارش بیفتد. در نتیجه به بینی تان دست می‌کشید تا آن را بخارانید. همین واکنش زمانی رخ می‌دهد که غمگین، عصبانی یا مضطرب هستیم. درست است که وقتی کسی دروغ می‌گوید بینی او دراز نمی‌شود، اما اگر متوجه شدید که شخص مقابل تان بلافاصله به بینی اش دست می‌کشد، باید بیشتر به صحبت های او دقت کنید، چون ممکن است دروغ بگوید. این تکنیک زبان بدن برای مدیران و صاحبان کسب و کار به شدت تاثیر گذار و مهم است و می‌تواند تا حد زیادی به آن‌ها کمک کند.



آموزش زبان بدن

به طور کلی دو راه بیشتر برای تقویت کردن زبان بدن وجود ندارد. این دو راه راه‌هایی هستند که توسط بسیاری از افراد امتحان شده است و آن‌ها را به نتایج خوبی رسانده است.

ایجاد عادت: اولین راه این است که برخی از رفتارهایی را که دوست دارید تبدیل به عادت کنید. مثلاً وقتی که می‌خواهید جدی به نظر برسید باید بدنتان را عادت بدهید دست به سینه باشد. یا وقتی که می‌خواهید با کسی همدردی کنید سعی کنید چهره‌ای مهربان داشته باشید و حتی اگر هم شده او را بغل کنید.

تمرین: هیچ نوازنده، سخنران و یا بازیگری بدون تمرین به موفقیت نرسیده است. برای تمرین زبان بدن هم کارهای بسیاری زیادی وجود دارد. مثلاً می‌تواندی جلوی آینه بایستید و همزمان با صحبت کردن حالت‌های بدن خودتان را آنالیز کنید. یا این که می‌توانید از خودتان فیلم تهیه کنید و بعد با توجه به چیزهایی که در قسمت چگونه زبان بدن دیگران را بخوانیم گفتیم، زبان بدن خودتان را آنالیز کنید.



گروه هنری ویدار



آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

تنها راه رسیدن به موفقیت، تمرین و تمرین و تمرین کردن است

کتاب زبان بدن

کتاب چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم نوشته آلن پیز به عنوان کتابچه‌ای راهنما، به جداسازی و بررسی هر یک از مؤلفه‌های زبان و حرکات بدن می‌پردازد.

این کتاب شامل بسیاری از ویژگی‌های فنی به دست آمده از تعداد بی‌شماری از حلقه‌های ویدیویی و فیلم‌های تهیه شده توسط آلن پیز (Allan Pease) و دیگران در استرالیا و خارج از این کشور است. جز این، در بر دارنده برخی از تجربه‌ها و برخوردهایی است که نویسنده طی پانزده سال گذشته با هزاران نفر داشته، با آن‌ها مصاحبه کرده، آموزش داده و مدیریت کرده و کالا یا خدماتی به آن‌ها فروخته است.

گروه هنری ویدار

