

گفتنی های بدن

محمد حسین نورانی



علمی

شاید فکر کنید تنها زبانی که ما با آن صحبت می کنیم کلام است. اما جالب است بدانید که زبان کلام و گفتار ما تنها زبان و فن بیان ما نیست! «زبان بدن» (بادی لنگویج) ما هم نقش بسیار پررنگی را در ارتباطات ما ایفا می کند و بدون آن به هیچ وجه نمی توانیم منظور خود را به مخاطبانمان برسانیم. به همین دلیل قرار است در اینجا به طور کامل درباره چستی، اهمیت و آموزش زبان بدن و هر آنچه به زبان بدن مربوط است، صحبت کنیم.

زبان بدن چیست؟

مسئله اولین سؤالی که در مورد زبان بدن به ذهن شما می رسد این است که زبان بدن چیست؟ به هر ارتباطی که در آن از کلام استفاده نشود، ارتباط غیر کلامی می گویند. به همین دلیل هم زبان بدن نوعی ارتباط غیر کلامی محسوب می شود. فرض کنید یک نفر صحبت می کند، ولی شما به خوبی متوجه نمی شوید که دقیقاً منظور او چیست! اما وقتی از زبان بدن خود به خوبی بهره بگیرید، قطعاً می تواند حق مطلب را بسیار بهتر برایتان ادا کند تا مقصود و منظور او را درست تر و بهتر متوجه شوید.



فایده های زبان بدن

اگر شما شروع کنید به صحبت کردن و از زبان بدن خود استفاده نکنید، بدون شک کلامتان در ضعیف ترین وضعیت ممکن قرار می گیرد. فرض کنید شما هنگام صحبت کردن خود از حالت چهره، حرکت دست ها، 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. شاید برایتان جالب باشد بدانید که زبان بدن شما نمی تواند دروغ بگوید! برای مثال وقتی شما می ترسید، ناخودآگاه دستتان بالا می آید. یا زمانی که هیجان زده یا کنجکاو می شوید، خطاهای صورتتان تغییر می کنند. 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 تأثیر گذارتر باشید.

۱۰

نورانی

شماره ۱۰



آموزش زبان بدن

به طور کلی دو راه بیشتر برای تقویت زبان بدن وجود ندارد. این دو راه هایی هستند که بسیاری از افراد امتحان کرده اند و به نتایج خوبی رسیده اند: **ایجاد عادت:** اولین راه این است که برخی از رفتارهایی را که دوست دارید، به عادت تبدیل کنید. مثلاً وقتی که می خواهید جدی به نظر برسید، باید بدنتان را عادت دهید دست به سینه باشد. یا وقتی که می خواهید با کسی همدردی کنید، بکوشید چهره ای مهربان داشته باشید و حتی اگر هم شده او را بغل کنید. **تمرین:** هیچ سخنران و یا بازیگری بدون تمرین به موفقیت نرسیده است. برای تمرین زبان بدن هم کارهای بسیاری زیادی وجود دارند. مثلاً می توانید جلوی آینه بایستید و همزمان با صحبت کردن حالت های بدن خودتان را تجزیه و تحلیل کنید.



انواع زبان بدن

زبان بدن هم انواع متفاوتی دارد که هر کدام نتیجه و مفهوم منحصر به خودشان را دارند، اما در این قسمت دو نوع مهم زبان بدن، یعنی زبان بدن گشوده و زبان بدن بسته را توضیح خواهیم داد.



۱. زبان بدن گشوده

بهترین وضعیت بدن در حین برقراری ارتباط، صحبت کردن و یا سخنرانی، حالت گشوده است که اصطلاحاً به آن زبان بدن گشوده می‌گوییم. منظور از زبان بدن گشوده وضعیتی است که در آن دست‌ها کاملاً از هم فاصله دارند و غالباً به صورت موازی قرار می‌گیرند. در این حالت باید سعی شود شخص یا اشخاص روبه‌روی ما به راحتی بتوانند کف دست‌هایمان را ببینند. وقتی دست‌ها از یکدیگر فاصله دارند، حس خوشایندی به اشخاص دست می‌دهد. پیام این زبان بدن، اشتیاق زیاد شما برای برقراری ارتباط، ادامه صحبت و صمیمیت است. دست‌دادن قاطعانه و نشستن با آرامش باعث می‌شود پرا انرژی و مسلط بر خود به نظر برسید. وضعیت آرام باشید و سعی کنید پشتتان صاف باشد. این حالت نشان می‌دهد شما فردی آرام، راحت و مطمئن هستید. هنگام صحبت کردن گاهی مکث کنید تا نظر شنونده را جلب کنید و اعتماد به نفس خود را نشان دهید. جدا کردن پاها از یکدیگر، فضای بیشتری را می‌گیرد و اعتماد به نفس بیشتری را نشان می‌دهد. زمانی که کسی صحبت می‌کند کمی به سمت مخاطب متمایل شوید تا توجه خود را نشان دهید. همچنین نشان دادن کف دست‌ها خبر از صداقت شما در بیان و رفتار می‌دهد. دست‌هایتان را در هم گره نکنید. به جای آن می‌توانید دستتان را در جیب‌تان قرار دهید یا در اطرافتان رها کنید. این حالت به دیگران نشان می‌دهد که نسبت به آنان پذیرا هستید.



۲. زبان بدن بسته

وقتی در ارتباطات و در حین گفت‌وگو دست‌های ما یکدیگر را بگیرند، ما زبان بدن بسته را ایجاد کرده‌ایم. همان‌طور که گفته شد ما از طریق زبان بدن، پیام‌های بی‌شماری به مخاطب خود می‌دهیم. وقتی زبان بدن ما در حالت بسته قرار دارد، بین خودمان و افراد مقابلمان دیواری ایجاد کرده‌ایم و این یعنی تمایلی به برقراری و یا ادامه ارتباط نداریم. پس نتیجه می‌گیریم که زبان بدن بسته برای ارتباطات اصلاً مناسب نیست. شما باید مانع‌های فیزیکی را که توانایی ارتباط شما را محدود می‌کنند، حذف کنید. سخنگاه (تریبون)، رایانه‌ها، صندلی‌ها و حتی یک پوشه می‌تواند بین سخنران و مخاطب فاصله ایجاد کند. دست به سینه بودن و بازوها را در هم قفل کردن یا نشستن پشت صفحه نمایش (مانیتور) رایانه هر دو رفتارهایی بسته و مانع ارتباط هستند.

زبان بدن رفتار غیرکلامی

در این بخش می‌خواهیم یکی از تحقیقات جالب در زمینه روان‌شناسی کلامی و غیر کلامی را توضیح دهیم. در پژوهش روان‌شناسی کلامی و غیر کلامی، میزان اثر گذاری فرد را در ارتباط با دیگران، به سه بخش تقسیم می‌کنیم:

- کلام
- لحن صدا
- زبان بدن

همان‌طور که می‌دانید، بیشتر افراد، سخنوران و استادان تمرکز خود را روی کلام می‌گذارند. اما موضوع جالب این است که کلام کمترین تأثیر را در ارتباطات دارد و سهم آن فقط هفت درصد است. در حالی که لحن صدا ۳۳ درصد و زبان بدن ۵۵ درصد تأثیر گذاری دارد.

