



# شگفتی‌های زبان بدن

## اهمیت حرف زدن بدون دخالت زبان

انسان‌ها، موجودات اجتماعی هستند و توان آن را ندارند که بدون یکدیگر زندگی کنند. اولین راه ایجاد ارتباط بین انسان‌ها، استفاده از زبان گفتاری و نوشتاری می‌باشد که با این روش می‌توانند مفهوم پیامی را برای یکدیگر آشکار سازند. البته نوع دیگری از ارتباط نیز بدون دخالت کلام وجود دارد که ارتباط غیر کلامی یا «زبان بدن» نامیده می‌شود و مهم‌تر از بیان مفهوم و محتوای اصلی خود پیام است.

### کاربرد زبان بدن برای ابراز احساس‌ها

«زبان بدن» برای بیان احساس‌ها به کار می‌آید. به عنوان نمونه، اگر از فردی خوش‌مان نیاید، پیش‌تر وقت‌ها، گفتن مستقیم این حس به او، ساده نیست. با این حال، عمدی و یا سهوی، آن را توسط «زبان بدن» به او می‌فهمانیم. عکس این قضیه هم صادق است. شاید با گفتن واژه‌هایی، نشان دهیم که خشمگین هستیم ولی احتمال دارد که زبان بدن، نشان دهد که عصبانی نیستیم. این موضوع برای مخاطب، گیج‌کننده است و به‌طور معمول، بیان‌گر پیام‌های دوگانه می‌باشد که یکی کلامی و دیگری به‌صورت زبان بدن است. درضمن، از طریق «زبان بدن»، دروغ‌گویی و سرپوش گذاشتن روی احساس‌های مان، دشوار است.

### دانسته‌های بیش‌تر درباره‌ی صحبت، بدون دخالت زبان

به‌منظور تأثیر نیکو نهادن در افراد، از «زبان بدن» استفاده می‌شود. به‌عنوان نمونه، در انتقال پیام، طرز نگاه کردن، بسیار مهم‌تر از بیان واژه‌هاست، پس برای برقراری ارتباط سالم، باید به «زبان بدن» خود آگاه شویم و از میزان تأثیری که بر دیگران می‌گذاریم، مطلع گردیم. وقتی با افراد اطراف‌مان حرف می‌زنیم، آن‌چه رساتر و پرمفهوم‌تر از صحبت‌های مان بر آنان اثر می‌نهد، «زبان بدن» ماست. «زبان بدن»، یک رابطه‌ی غیر کلامی است که در همه‌ی دیدارهای

چهره‌به‌چهره‌ی افراد، دیده می‌شود. به عبارت دیگر، ما با نحوه‌ی ایستادن، نشستن، راه رفتن، حالت‌های چهره و جنبش‌های بدن خویش، با دیگران ارتباط برقرار می‌کنیم که این ارتباط، بسیار قوی‌تر و اثرگذارتر از سخن گفتن است. در واقع، بین ۶۰ تا ۷۰ درصد از ارتباط ما با دیگران، توسط «زبان بدن» ایجاد می‌شود و واژه‌ها، فقط ۷ تا ۱۰ درصد از نیت ما را انتقال می‌دهند.

بی‌شک، تاکنون برای شما رخ داده که در نخستین برخورد با فردی، بدون هیچ‌گونه شناخت قبلی، حس خوبی نسبت به او داشته باشید. ما به‌طور معمول، این احساس را به حدس و گمان خود نسبت می‌دهیم، اما این درک ناخودآگاه ما از اوست که چنین احساسی را پدید می‌آورد. امکان دارد کلام فرد مقابل، با کردار و حرکت‌هایش به‌طور کامل، هماهنگ باشد و این ذهن ماست که این هماهنگی را دریافته و «زبان بدن» او را می‌شنود.

در صورتی که آن‌چه طرف مقابل بر زبان، جاری می‌سازد، با آن‌چه در چهره و حرکت‌هایش مشهود است، متناقض باشد، ذهن‌مان همواره «زبان بدن» او را می‌پذیرد و به‌درستی کلامش، تردید می‌کند.

برای نمونه اگر فروشنده‌ای به دروغ از کیفیت یک جنس به‌طرز اغراق‌آمیزی تعریف کند ولی حرکت‌های بدنش چیز دیگری بگویند و ضمن صحبت، از نگاه مستقیم به چشمان شما خودداری کند، مدام این پا و آن پا کند و دیدگانش تا اندازهای کوچک شده باشد، این‌ها همگی «زبان بدن» اوست که نشان می‌دهد حقیقت را پنهان می‌کند.

در زبان بدن، شیوه‌های ماهرانه‌ای وجود دارند که با کاربرد آن‌ها،

شما مطمئن تر از آن چه که در واقع هستید، به چشم دیگران می آید. فراگیری و اجرای راه کارها، به شما یاری می کنند تا تأثیر مثبت و پایداری بر اطرافیان تان بنهید. به عنوان نمونه، فرودگاه، مکان مناسبی برای مشاهده ی گسترده و کامل حرکت های انسان هاست چراکه مردم، خیلی ساده و بدون زحمت، اشتیاق، خشم، اندوه، شادی، بی حوصلگی و بسیاری احساس های دیگر را توسط حرکت های بدن، جلوه گر می سازند. مجلس هایی هم چون میهمانی ها و جلسه های اداری هم، موقعیت مناسبی برای این منظور است. تلویزیون نیز شیوه ی پسندیده ای جهت فراگیری ارتباط غیر کلامی را فراهم می سازد. صدای تلویزیون را به طور کامل، کم کرده و سعی کنید در مرحله ی نخست از طریق تماشای تصویر، مسأله ها را درک کنید. آن گاه هر ۵ دقیقه صدای تلویزیون را بلند نمایید. به زودی متوجه می شوید که می توانید هم چون ناشنویان، برنامه ی کاملی را بدون هیچ صدایی، تماشا کنید و همه چیز را دریابید.

### نمایان سازی زبان بدن

برای نمونه، دست های باز به گونه ای که کف آن ها دیده شوند، نشان صداقت است، ولی زمانی که فردی متقلب با کف دستانی آشکار و چهره ای خندان به شما دروغ تحویل می دهد، علامت های ریز بدنی اش،

این دوگانگی را نمایان می سازد. به احتمال زیاد، مردمک چشم هایش کوچک می شود، ابروی یک چشم شاید بالاتر برود و یا گوشه ی دهانش تکان بخورد و این نشانه ها با کف دستان نمایان و تبسم صادقانه اش در تضاد است در نتیجه، شنونده، سخنان او را باور نمی کند. کشیدن گوش و مالیدن چشم، نشانه ی پنهان کاری است. توجه کنید که خاراندن گردن هم از دیگر علامت های دروغ گویی شمرده می شود. وقتی فردی حقیقت را پنهان می کند، درجه ی حرارت بدنش کمی بالا می رود پس می کوشد با باز کردن یقه ی لباسش، آن را کاهش دهد. مخفی ساختن دست ها در جیب هم روش دیگری است که دروغ گویی را فاش می سازد. هنگامی که دروغی در حال شکل گیری است، صدا بالا می رود، لحن متشنج می گردد و فرد با مکث های طولانی مدت صحبت می کند. فردی که دروغ می گوید، پرسش ها را خیلی سنجیده و با احتیاط جواب می دهد و موقع پاسخ گویی، دچار لکنت و اشتباه های مکرر می گردد. برای پنهان ساختن دروغ گویی، از چهره بیش از هر بخش دیگر بدن، استفاده می شود. ما از تبسم، سر تکان دادن و چشمک، برای پنهان ساختن دروغ خود استفاده می کنیم ولی متأسفانه، نشانه های بدن ما و عدم هماهنگی میان حرکت های بدن و نشانه های صورت، این پنهان کاری را آشکار می سازد.

### نمونه هایی از زبان بدن:

#### رفتار غیر کلامی

پیاورد روی تند و سریع	اعتماد و اطمینان
نشستن روی پاهای آهسته لگد زدن	دل زدگی، ملالت
با پای گشاده نشستن	روراست، بی شیله پیله و آرام
دست به سینه بودن	حالت تدافعی
دست به جیب راه رفتن و شانه ها را تکان دادن	غم و اندوه
دست به گونه	ارزیابی، اندیشه
لمس کردن و اندکی مالیدن بینی	طرد، تردید، دروغ گویی
مالیدن چشم ها	دودلی، ناباوری
دست ها را از پشت، محکم گرفتن	خشم، ناکامی و ترس
سر در میان دست ها، چشم ها رو به پایین	دل زدگی، ملامت
مالیدن دست ها به هم	پیش بینی
نشستن و دست ها را پشت سر در هم گره کردن و پاها روی هم	اعتماد، برتری
کف دست باز	صداقت، رو راستی، بی گناهی و معصومیت
ضربه زدن یا ضرب گرفتن با انگشتان	ناشکیبایی، تحکم آمیزی
دست کشیدن به موها یا نوازش کردن آن ها	کمبود اعتماد به نفس، ناامنی
سر کج (یک وری)	علاقه
نوازش	سعی در اخذ تصمیم
به پایین نگرستن و صورت به طرف دیگر بودن	ناباوری
جویدن ناخن	عدم تأمین، ناامنی، حالت عصبی، دودلی و بی تصمیمی

منبع:

www.selfgrowth.com  
www.deltabravo.net.com

مترجم: ا. امیردیوانی

نویسنده، مترجم و پژوهشگر

