روانشناسی زبان بدن



روانشناسی زبان بدن

در این مقاله قسد داریم به روانشناسی زبان بدن بپردازیم که در مذاکره ها میتوان از آن بسیار بسیار کمک گرفت.مطالعه ها و تحقیقات نشان داده است که اثر کلی یک پیام 7 درصد کلامی(تنها کلمات)و38 درصد شنیداری(تن صدا و دیگر جزئیات)و 55 درصد ارتباط ها غیر کلامی صورت میگیرد.پیام های غیر کلامی در برخی موارد جایگزین پیام های کلامی میشود.فردی که تعلیم دیده باشد باید از نوع پیام کلامی قادر به تشخیص پیام غیر کلامی باشد.

اکثر پیام های غیر کلامی در دنیا یکسان است مثلا ما با تکان دادن سر رو به پایین جواب مثبت یا بلی را نشان میدهیم و با اشاره سر به بالا جواب منفی یا خیر را نشان میدهیم.این پیام ها اکتسابی نیست و به طور غریزی انجام میشود.حتی اگر به یک نابینا یا ناشنوا دقت کنید حرکات غیر کلامی بله و خیر را با همان شیوه نشان میدهند.این حرکت را در دوران کودکی آ»وخته ایم.اگر دقت کنید کودک هر وقت از شیر مادر سیر میشود سر را به طرفین تکان میدهد تا نشان دهد سیر است و سینه مادر را پس بزند.

او به همین طریق یاد میگرد که با اشاره میتواند چیزی را متوقف کند.مثالی دیگر از پیام غیر کلامی حرکت شانه ها رو به بالا است و فرد نشان میدهد که چیزی ره درک نکرده یا نمیداند.

این حرکت چند نشانه دارد:باز کردن کف دست،خم کردن شانه ها به سمت بالا و بالا بردن ابروها.

عواملی که بر تعبیر پیام کلامی تاثیر می گذارد:

فردی که دست دادنش لیز و سرد است،متهم به شخصتی ضعیف میشود در حالی که امکان دارد اینگونه نباشد.در مقاله های بعدی در مورد تکنیک دست دادن صحبت میکنیم.اگر شما دستتان دچار درد یا آرتروز است و مجبورید لیز و سرد دست دهید از دادن دست خودداری کنید،بخاطر همین دلیل است که اکثر هنرمندان،جراحان و موسیقی دانان و دیگر مشاغل هایی که کارشان ظریف و حساس است و با دست کار میکنند از دادن دست خودداری میکنند.

افرادی که لباسهای تنگ و نامناسب می پوشند ممکن است نتوانند خیلی از حرکات زبان بدن را به کار ببرند.متوجه میشویم چه محدودیت های فیزیکی یا ناتوانی هی جسمی میتواند روی  حرکات بدن فرد تاثیر بگذارد.

زبان بدن تقلبی

شاید شنیده باشید که کف دست باز نشانه صداقت است.

فردی که در حال صحبت کردن کف دستش را باز میکند و لبخند میزند در حالی که دروغ میگوید،میتوان حرکات ریز بدنش او را لو دهد.مثلا مردمک چشمهایش منقبض میشود و ممکن است یکی از ابروهایش بالا برود یا دهانش جمع شود.این پیام ها تضاد دارند با دستهای باز و لبخند در این صورت شنونده تمایلی برای ادامه حرفها ندارد.

ذهن ما زمانی که پیامهای غیر کلامی دریافت میکند و این پیامها دارای ناهمخوانی باشد "نوسان"را ثبت میکند.برای همین خیلی ها برای رسیدن به نتایج مشخص و مورد نظر از زبان بدن تقلبی استفاده میکنند.

سیاستمداران برای متقاعد کردن نظر بقیه از این روش استفاده میکنند.به همین خاطر سیاستمدارانی که با موفقییت این کار را میکنند میگویند قدرت جاذبه و نفوذ  کلام دارند.

موفقیت در دروغ گفتن!

در هنگام دروغ گفتن ذهن نیمه خود آگاه ما مستقل از کلام ما عمل میکند.به طوری که فردی که دروغ نمی گوید هنگام دروغ گفتن به صورت ناخودآگاه حرکات بدنش او را لو میدهد . ذهن نیمه خودآگاه پیام های مثبت را مخابره میکند و این کار زبان بدن است و دچار نا هماهنگی با کلام ما میشود.بعضی افراد که دروغ گویی جزئی از شغلشان است،به راحتی این کار را انجام میدهند.مثل بازیگرها ، سیاستمداران ، وکلا و مجریان تلویزیون . این دسته از افراد هنگام دروغ گفتن تشخیص صحت داشتن یا نداشتن حرفهایشان بسیار دشوار است زیرا مهارت لازم را در این کار دارند.

آنها اشاره خود را با این دو روش اصلاح میکنند:اول، تمرین میکنند که اشاره های بدنی باید چگونه باشد،این تمرین وقتی تاثیر دارد که در طولانی مدت انجام شود .دوم اینکه خیلی از اشاره ها را حذف میکنند تا وقتی که دروغ میگویند،هیچ اشاره مثبت و منفی را به کار نبرند.

این کار را وقتی که فرصت شد در هنگام دروغ گفتن به کار ببرید.دروغی عمدی به آشنایی بگویید و سعی کنید تمام قسمتهای بدن خود را که در معرض دید کامل شنونده است را سرکوب کنید که پیام را نشان ندهند. متوجه میشوید حتی با اینکار باز هم قسمتهای ریز بدن بصورت ناخوداگاه در حال انتقال پیام مثبت هستند.مثل انقباظ ماهیچه های صورت،انقباض و انبساط پلک ها،عرق روی پیشانی،سرخ شدن گونه ها،افزایش میزان پلک زدن و پیام های ریز زیادی که در طی نیم ثانیه صورت میگیرد.

پس واضح است که اگر میخواهید در دروغ گفتن موفق باشید باید پیام های مثبت بدن را پنهان کنید.

تیم آموزشی ماهان تیموری

ارائه دهنده آموزشهای

[کسب و کار](http://mahanteymouri.ir/wp-admin/mahanteymouri.ir/category/articles/%DA%A9%D8%B3%D8%A8-%D9%88-%DA%A9%D8%A7%D8%B1/) ،[کسب و کار اینترنتی](http://mahanteymouri.ir/wp-admin/mahanteymouri.ir/category/articles/%DA%A9%D8%B3%D8%A8-%D9%88-%DA%A9%D8%A7%D8%B1-%D8%A7%DB%8C%D9%86%D8%AA%D8%B1%D9%86%D8%AA%DB%8C/) ، [مدیریت](http://mahanteymouri.ir/category/articles/%D9%85%D8%AF%DB%8C%D8%B1%DB%8C%D8%AA/)