جنباندن سر در زبان حرکات بدن



جنباندن سر در زبان حرکات بدن

در این مقاله که آخرین بخش از این سری مقالات در مورد ژست­های سر است به بررسی ژست جنباندن سر می­پردازیم.

وقتی در مورد جنباندن سر صحبت می­کنیم در واقع درباره چرخش سر از این طرف به آن طرف صحبت می­کنیم که در همه جا به معنای «نه» است.

درست مثل تکان دادن سر به جلو به نشانه تأیید، فهمیدن معنی جنباندن سر ساده است اما می­توان با نگاهی نزدیک­تر کمی در معانی این حرکت عمیق­تر شد. در مورد سایر ژست­های سر که مشابه با جنباندن سر هستند صحبت خواهیم کرد.

همانند تکان دادن سر به جلو، سرعت و ریتم حرکت نکاتی درباره شنونده به ما می­گوید:

|  |  |
| --- | --- |
| * جنباندن سریع و ریتم­دار سر به صراحت می­گوید: « نه، موافق نیستم، این درست نیست» * چرخاندن آهسته و نامنظم سر معمولاً نشان­دهنده درک نکردن است. * جنباندن آهسته و ریتم­دار نشان­دهنده ناباوری است. نمی­تواند چیزی را که شنیده باور کند. |  |

اما بعضی اوقات جنباندن سر به سختی آشکار است. این جنباندن می­توان سریع یا ناکامل انجام شود، چرخش سر به یک طرف هم می­تواند نشانه «نه» باشد انگار شنونده با حرف­هایی که شنیده سیلی خورده است. به این حالت اشاره کردم چون بیشتر مردم مثل یک شخصیت کارتونی سر خود را تکان نمی­دهند و اغلب این کار بی­ادبانه و نامناسب تلقی می­شود.

توجه به این علامت­های منفی به­خصوص زمانی که آن­ها در برابر چرب­زبانی فروشنده قرار دارند مهم است. این مخالفت­های پنهان از بین نمی­روند و به نفع فروشنده است که قبل از ادامه کار و از دست دادن فروش این مسائل را حل کند.

**بریدن**

در مورد این مسئله صحبت کردیم که سر ما به سمت چیزهایی که دوست داریم می­چرخد. این مسئله در ژستی که در میان متخصصین به ژست بریدن معروف است نیز صدق می­کند.

وقتی از کسی می­بریم، یا با سر، یا با شانه یا با پشت کردن به سمت دیگری می­چرخیم. هر چقدر چرخش ما بیشتر باشد واکنش منفی ما شدیدتر است. روی برگرداندن ملایم­ترین نوع بریدن است اما به هر حال آزاردهنده نیز هست.

قبل از جمع­بندی باید بین بریدن و نگاه­کردن به اطراف برای فکر کردن تمایز قائل شویم:

|  |  |
| --- | --- |
| چی شد؟ | وقتی در مورد مسائل جدی صحبت می­کنیم، اغلب ترجیح می­دهیم به دوردست نگاه کنیم، این کار به ما کمک می­کند تمرکز کنیم و شفاف­تر فکر کنیم، این به خاطر دوست نداشتن کسی که با او صحبت می­کنیم یا دوست نداشتن حرف­های او نیست، این فقط یک تغییر حالت از مکالمه به پردازش است.  وقتی چیزی را که می­شنویم دوست نداریم، سعی می­کنیم تا جایی که امکان دارد کمتر در گفتگو درگیر شویم و تلاش می­کنیم به گفتگو پایان دهیم. ما از سایر ژست­های بی­قراری و بی­صبری مانند نگاه­های کوتاه به اطراف و بازی کردن با اشیاء استفاده می­کنیم و اگر در مکالمه شرکت کنیم، بدون تلاش زیاد فقط جملات کوتاه بی­معنی به کار می­بریم. |

**وقتی نه در واقع به معنی بله است**

با وجود اینکه تکان دادن سر به جلو به معنی بله و جنباندن سر به معنی نه، یک رفتار جهانی است، بعضی استثناهای فرهنگی هم وجود دارند:

در بعضی از کشورهای بالکان(بلغارستان،مقدونیه،آلبانی)، عکس این قضیه صحت دارد. تکان دادن سر به بالا به معنی «نه» و جنباندن سر به معنی «بله» است.

دلایل کافی برای اینکه چرا این گونه است پیدا نکرده­ام و این خیلی جالب است چون ما از بدو تولد این ژست­ها را می­شناسیم( حتی نوزادان نابینا وقتی سیر شوند سر خود را می­جنبانند).

به هر حال ما باید به تفاوت­های یکدیگر احترام بگذاریم و اگر گذرتان به این کشورها افتاد این ژست­ها را به خاطر داشته باشید تا حرکت اشتباهی انجام ندهید.

**حرکت دادن سر به طرفین ، نه یک «بله» ، نه یک «نه»**

یکی از گیج­کننده­ترین ژست­های سر، حرکت دادن سر به طرفیندر هند است.

شیوه­های مختلفی برای انجام این حرکت وجود دارد و هر کدام معنی متفاوتی دارند. این حرکت ممکن است معنی نه،بله،شاید،سلام و تشکر داشته باشد. همه این­ها به موقعیت استفاده و تفاوت­های جزئی انجام حرکت بستگی دارد.

به طور کلی در این ژست سر به صورت عمودی از این طرف به آن طرف حرکت می­کند. توضیح اینکه این حرکت چه زمانی معنی بله و چه زمانی معنی خیر می­دهد کار بسیار دشواری است. من هیچ وقت هند نبودم و فکر می­کنم که با مشاهده دقیق تمرین می­توانید قدرت تشخیص این مسئله را به دست آورید.

این یک ویدئو است که در آن تفاوت تکان دادن سر در هنگام بله گفتن و نه گفتن نمایش داده شده است، زیاد جامع نیست اما به هر حال کمک می­کند:

|  |
| --- |
|  |
|  |  |

**تمرین**

نکات تئوری زیادی در مورد ژست­های سر به شما گفتم، اجازه بدهید این نکات را در چند راهنمای عملی خلاصه کنم:

1. برای ایجاد تفاهم با دیگران و تشویق کردن از تکان دادن سر به جلو استفاده کنید، وقتی کسی سعی می­کند با شما تفاهم ایجاد کند خوب به علائم او دقت کنید.
2. سعی کنید از روی حرکات سر طرف مقابل متوجه شوید چقدر حواسش به شماست.
3. به احساس خود گوش دهید، اگر احساس می­کنید کسی با شما مخالف است یا توجهی به حرف­های شما ندارد، دست نگه­دارید و سعی نکنید برای گوش­هایی که نمی­شنوند سخن بگویید.
4. به یاد داشته باشید، سرعت و جهت حرکت چیزهای اصلی هستند که باید به آن­ها توجه کنید.
5. اگر به کشوری خارجی سفر می­کنید، فرهنگ و آداب و رسوم آن­ها را بشناسید و به آن احترام بگذارید، اگر حرکات آن­ها را تقلید کنید بهتر می­توانید با آن­ها ارتباط برقرار کنید. نگران اشتباه کردن نباشید، آن­ها از تلاش شما قدردانی خواهند کرد.

**تیم آموزشی ماهان تیموری ارائه دهنده**

**آموزشهای :** [**کسب و کار**](http://mahanteymouri.ir/category/articles/%da%a9%d8%b3%d8%a8-%d9%88-%da%a9%d8%a7%d8%b1/) **،** [**مدیریت**](http://mahanteymouri.ir/category/articles/%d9%85%d8%af%db%8c%d8%b1%db%8c%d8%aa/) **،** [**رشد و بهبود شخصی**](http://mahanteymouri.ir/category/articles/%d8%b1%d8%b4%d8%af-%d9%88-%d8%a8%d9%87%d8%a8%d9%88%d8%af-%d8%b4%d8%ae%d8%b5%db%8c/)

**نویسنده: پویا بدایع**