گزارش خبر
NEWSREPORT
کد خبر: ۴۵۲۴۵۵
چهارشنبه ۹ تیر ۱۴۰۰ ۸:۲۴

به کمک زبان بدن بدگمانی و سوظن طرف مقابلتان را تشخیص دهید

یادگیری شناخت زبان بدن و رمزگشایی معنای آن‌ها ارزش دارد. همچنین مهم است که ما بتوانیم زبان بدن خودمان را به‌گونه‌ای صیقل دهیم تا در مواقع لزوم بتواند به نفع ما بازی کنند.

به گزارش خبرنگاران جامعه گزارش خبر، افراد در روابط با یکدیگر خصوصاً وقتی‌که آشنایی قبلی وجود ندارد بیش از آن‌که از زبان و بیان یکدیگر متأثر شوند از رفتار بدن و قیافه‌ای که به خود می‌گیریم (و به‌اصطلاح زبان بدن خوانده می‌شود)، بر هم تأثیر می‌گذارند.
آشنایی با زبان بدن در روابط اجتماعی و مراودات کوتاه‌مدت بسیار حیاتی است و می‌تواند ما را در برقراری روابط بهتر با دیگران کمک کند.
در این درس با ۵ رفتاری آشنا می‌شویم که بروز آنها موجب بی‌اعتمادی در طرف مقابل شده و به رابطه خلل وارد می‌کند. البته زبان بدن عموماً غیر ارادی است اما با آگاهی و شناخت از آن‌ها می‌توان بدن را مدیریت کرد.
چرا شناخت زبان بدن مهم است؟
در اغلب موقعیت‌های اجتماعی که تعاملات کوتاه مدت است مثل مصاحبه‌های شغلی یا حضور در مجامع عمومی یا میهمانی‌ها، افراد تصوری را از ما می‌گیرند که بخشی از آن آگاهانه است و بخشی از آن نیست.
به عبارت دیگر نظر دیگران نسبت به ما تنها با سخنانی که می‌گوییم شکل نمی‌گیرد بلکه دیدگاه نهایی افراد نسبت به ما بر اساس آنچه توسط حرکات و زبان بدن ما بیان می‌شود شکل می‌گیرد.
این امر در موقعیت‌هایی که می‌خواهیم بر کسی که از نظر احساسی به ما علاقه‌منداست تأثیر خوبی بگذاریم نیز اهمیت دارد. در این حالت می‌خواهیم رفتار ما احساس خوشایند و مثبتی به‌طرف مقابل بدهد.
در واقع چنانکه آلن پیز می‌گوید: قوی بودن به معنای این است که بتوانید تناقضات بین کلام و زبان بدن فردی دیگر را تشخیص دهید.
به همین دلیل یادگیری شناخت زبان بدن و رمزگشایی معنای آن‌ها ارزش دارد. همچنین مهم است که ما بتوانیم زبان بدن خودمان را به‌گونه‌ای صیقل دهیم تا در مواقع لزوم بتواند به نفع ما بازی کنند.
برای دستیابی به این هدف، در این درس ۵ حالت بیانی بدن را بررسی می‌کنیم که به اعتماد طرف مقابل ما لطمه می‌زنند اما می‌توان آنها را دوباره از نو خلق کرد.
مراقب باشید، این ۵ حالت موجب سوءظن دیگران به شما می‌شوند
لب گزیدن؛ گاز گرفتن لب پایین را رها کنید
لب زیرین را گزیدن به هر شکلی که باشد با آنچه که دارید می‌گویید در ارتباط است. هنگامی که حین صحبت با دیگری لب پایینی خود را می‌گزید، قیافه‌تان این گونه بیان می‌کند که به حرفی که می‌زنید اعتقاد ندارید یا دروغ می‌گویید. این‌یکی از حالاتی است که بدون آنکه خود یا مخاطبتان لزوماً از آن آگاه باشید گفته‌های شما مشکوک یا جعلی تعبیر می‌شود.
این حالت همچنین نشان می‌دهد که شما چیزی را پنهان می‌کنید. مردم معمولاً می‌گویند "لب‌هایم را گاز گرفتم تا در مورد این یا آن چیز صحبت نکنم." این تفسیر نادرستی است. وقتی لبتان را می‌گزید، به‌طرف مقابل این طور تلقین می‌شود که انگار چیزی وجود دارد که شما از او پنهان می‌کنید و تا حدی با گفته شما مغایرت دارد.
چین انداختن به پیشانی یا جمع‌کردن ابرو؛ وقتی که مداوم باشد و عادت شود
ابروهای خمیده و پیشانی چین افتاده نشانه عصبانیت، دلخوری یا اختلاف نظر است. در واقع این‌یکی از قیافه‌هایی است که بیشتر اوقات وقتی استرس داریم به خود می‌گیریم اما، افرادی هستند که این کار را اغلب انجام می‌دهند به آن عادت می‌کنند و در نهایت چین و شیارها در پیشانی‌شان حک می‌شود.
ما وقتی می‌ترسیم یا عصبی هستیم، ابروهایمان را جمع کرده و به‌اصطلاح اخم می‌کنیم؛ همچنین وقتی به چیزی دقیق می‌شویم نیز ابروهای خود را جمع می‌کنیم. این قیافه عدم اعتمادبه‌نفس را نشان می‌دهد و در ارتباط با دیگران این طور القا می‌کند که ما در موقعیت دفاعی قرارگرفته‌ایم یا به‌طرف مقابل اعتماد نداریم.
پلک زدن مکرر و سریع باعث بدگمانی و بی توجهی می‌شود
این‌یکی از سخت‌ترین رفتارهای بدن برای کنترل کردن است. چراکه پلک زدن واکنشی تقریباً خودکار نسبت به موقعیت‌هایی است که باعث ایجاد عصبیت می‌شوند. ما به طور معمول هر دقیقه ۱۴ تا ۱۷ بار پلک می‌زنیم. اما وقتی عصبی هستیم این پلک زدن‌ها به طور قابل توجهی افزایش می‌یابد. بدترین قسمت زمانی است که شروع به پلک زدن زیاد و سریع می‌کنیم. در این حالت توجه طرف مکالمه به این رفتار متمرکز می‌شود و آن‌ها به‌جای شنیدن سخنان ما توجهشان به قیافه ما که حاکی از ناامنی و عصبی بودن است جلب می‌شود و چه بسا به حرف های ما بدگمان شوند.
مخفی کردن دست‌ها حین صحبت؛ از دست‌ها در مکالمه کمک بگیرید
دستان ما بیان ناب است. آن‌ها بر آنچه شما می گویید تأکید می‌کنند، پرهیز می‌دهند، نقطه می‌گذارند یا مکمل سخنان ما هستند. به همین دلیل است که وقتی کسی حین حرف زدن دست‌هایش را به اطراف حرکت می‌دهد و با اصطلاح پر شور سخن می‌گوید، دیگران او را فردی خودجوش و قابل اعتمادمی دانند. این رفتاری است که در مخاطب احساس صداقت ایجاد می‌کند.
از سوی دیگر، وقتی شخصی هنگام صحبت دست‌های خود را پنهان می‌کند، موضوع کاملاً برعکس می‌شود و انگار او چیزی را پنهان می‌کند. قرار دادن دستان خود در جیب، پنهان کردن آن‌ها در زیر میز و یا میان بازوها هم همین تلقی را در مخاطب ایجاد می‌کند. وقتی این کار را انجام دهید، مانعی برای برقراری ارتباط با دیگری ایجاد می‌کنید.
لبخند نزدن، یا همیشه خندیدن؛ این دو رفتار باعث سوءِظن می‌شوند

لبخند زدن یکی از دل‌انگیزترین رفتارهای آدمی است. وقتی کسی به شما لبخند می‌زند، بدون اینکه حتی شما متوجه شوید، به شما کمک می‌کند تا در آن مکالمه مثبت باشید. لبخند زدن مدل فوق‌العاده‌ای برای ایجاد گفتگوی مثبت، آرام و دوستانه است.
اما، وقتی کسی مدام لبخند می‌زند یا می‌خندد، می‌تواند تأثیر منفی داشته باشد. در این سناریو چیزی که او ابراز می‌کنند عصبی بودن، عدم تمرکز یا میل بیش از حد برای پذیرفته شدن است. این پیامی مثبت نیست و در واقع مانعی در برابر فرد می‌شود که به‌اندازه کافی از شما قدردانی کند.
خودِ اصیل بودن به خودْ آگاه بودن است
هدف همه این سناریوها، ایجاد یا نشان دادن هویتی مبدل یا جعلی از خودمان به دیگران نیست، بلکه دقیقاً برعکس است.
از طریق آگاهی به این رفتارها و قیافه‌ها، فرد می‌تواند خیلی بهتر خودش را بشناسد؛ بنابراین، با آگاهی از نحوه برقراری ارتباط با دیگران، می‌توانید پیامی را که واقعاً می‌خواهیداز طریق زبان بدن خود بیان کنید، تنظیم کنید درست همانطور که با جمله‌بندی های سخنانمان را تنظیم می‌کنیم.