گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۵۰۹۰۴۸
دوشنبه ۱۳ اسفند ۱۴۰۳ ۲۱:۱۳

تحلیلی از زبان بدن ترامپ و زلنسکی به نوشته دکتر محمدرضا سعیدی

زبان بدن در مذاکرات یکی از مهم‌ترین عوامل برای فهم بهتر طرف مقابل و نشان دادن احساسات و نیت‌های واقعی است. موفقیت در مذاکرات نه تنها به صحبت‌های شما بستگی دارد، بلکه به تفسیر صحیح زبان بدن طرف مقابل و استفاده مؤثر از زبان بدن خودتان نیز مرتبط است. درک این زبان غیرکلامی می‌تواند به شما کمک کند تا اعتماد بسازید، قدرت خود را نشان دهید و در نهایت به نتایج مطلوبی برسید.

به گزارش خبرنگاران گروه جامعه خبرگزاری گزارش خبر، دکتر محمدرضا سعیدی دانش آموخته تاریخ و مطالعات سیاسی واسلامی، در یادداشتی درخصوص"تحلیلی از زبان بدن ترامپ و زلنسکی به نوشته دکتر محمدرضا سعیدی" آورده است:

زبان بدن در مذاکرات به مجموعه‌ای از حرکات غیرکلامی و علائم بدنی اطلاق می‌شود که در طول یک مذاکره برای انتقال احساسات، نگرش‌ها، یا واکنش‌های غیرمستقیم فرد به کار می‌روند. این نوع زبان بدن می‌تواند به طور قابل توجهی بر نتیجه‌ی مذاکرات تاثیر بگذارد، زیرا بسیاری از پیام‌ها از طریق غیرکلامی (بدون کلمات) منتقل می‌شود و به فهم بهتر طرفین از یکدیگر کمک می‌کند.

در مذاکرات، زبان بدن به عنوان ابزاری برای تقویت یا تضعیف پیام‌های کلامی عمل می‌کند و می‌تواند به طور عمده در ایجاد یا کاهش اعتماد، قدرت و تاثیرگذاری بر طرف مقابل موثر باشد.

زبان بدن در مذاکرات به مجموعه‌ای از حرکات غیرکلامی و علائم بدنی اطلاق می‌شود که در طول یک مذاکره برای انتقال احساسات، نگرش‌ها، یا واکنش‌های غیرمستقیم فرد به کار می‌روند. این نوع زبان بدن می‌تواند به طور قابل توجهی بر نتیجه‌ی مذاکرات تاثیر بگذارد، زیرا بسیاری از پیام‌ها از طریق غیرکلامی (بدون کلمات) منتقل می‌شود و به فهم بهتر طرفین از یکدیگر کمک می‌کند.

در مذاکرات، زبان بدن به عنوان ابزاری برای تقویت یا تضعیف پیام‌های کلامی عمل می‌کند و می‌تواند به طور عمده در ایجاد یا کاهش اعتماد، قدرت و تاثیرگذاری بر طرف مقابل موثر باشد.

اجزای کلیدی زبان بدن در مذاکرات:

۱. تماس چشمی:

چگونه است: تماس چشمی می‌تواند نشان‌دهنده اعتماد، صداقت و تسلط باشد. نگاه مستقیم نشان‌دهنده اعتماد به نفس است، در حالی که اجتناب از نگاه مستقیم ممکن است به معنای عدم صداقت یا ترس باشد.

چگونه می‌تواند تاثیر بگذارد: تماس چشمی کافی می‌تواند احساس اعتماد را ایجاد کند، در حالی که عدم نگاه مستقیم ممکن است منجر به شک و بی‌اعتمادی شود.

۲. نشستن و ژست‌های بدنی:

چگونه است: نحوه نشستن یا ایستادن در مذاکره می‌تواند به طرف مقابل پیام‌هایی درباره قدرت، تسلط یا احترام ارسال کند. نشستن به صورت صاف و باز نشان‌دهنده اعتماد به نفس است، در حالی که نشستن به صورت خمیده یا بسته می‌تواند نشان‌دهنده دفاع یا اضطراب باشد.

چگونه می‌تواند تاثیر بگذارد: نشستن باز و راحت معمولا برای ایجاد یک فضای مثبت و همکاری مفید است، در حالی که نشستن با بدن بسته می‌تواند احساس دفاعی بودن یا عدم تمایل به همکاری را منتقل کند.

۳. حرکات دست:

چگونه است: استفاده از دست‌ها هنگام صحبت کردن می‌تواند نشان‌دهنده پایبندی به اظهارات یا احساسات و انگیزه‌های داخلی باشد. حرکات دست زیاد یا تند ممکن است به عنوان نشانه اضطراب یا خواست کنترل کردن تعبیر شود، در حالی که دست‌های آرام و در کنار بدن ممکن است نشان‌دهنده اطمینان باشد.

چگونه می‌تواند تاثیر بگذارد: حرکت دست‌ها به خوبی می‌تواند احساس قدرت و قاطعیت را منتقل کند، در حالی که دست‌های بسته یا عدم حرکت می‌تواند نشان‌دهنده احتیاط یا پنهان‌کاری باشد.

۴. لبخند و بیان صورت:

چگونه است: لبخند می‌تواند نشان‌دهنده توافق، تساهل و رضایت باشد، اما اگر لبخند مصنوعی یا اجباری باشد، ممکن است به احساس نارضایتی یا عدم صداقت اشاره کند.

چگونه می‌تواند تاثیر بگذارد: لبخند واقعی یا گرمی که از طرفین مذاکره دریافت می‌شود، می‌تواند به ایجاد اعتماد و فضای مثبت کمک کند، در حالی که لبخندهای کاذب ممکن است احساسات مخفی یا غیرمستقیم را منتقل کند.

۵. تن صدای کلام:

چگونه است: نحوه صحبت کردن، سرعت و بلندی صدا می‌تواند نشان‌دهنده اعتماد یا بی‌اعتمادی باشد. صدای آرام و محکم معمولا به قدرت و اعتماد به نفس اشاره دارد.

چگونه می‌تواند تاثیر بگذارد: صدای آرام و متناسب با موقعیت می‌تواند به اطمینان و تسلط کمک کند، در حالی که صداهای تند و بالا می‌توانند به عنوان علامت فشار یا عصبانیت تلقی شوند.

۶. حرکات سر:

چگونه است: تکان دادن سر به نشانه تأیید یا موافقت با حرف‌های طرف مقابل می‌تواند نشان‌دهنده درک و هم‌فکری باشد. برعکس، سر دادن به نشانه عدم موافقت یا تردید ممکن است به معنای احتیاط یا مخالفت باشد.

چگونه می‌تواند تاثیر بگذارد: تکان دادن سر به نشانه تأیید می‌تواند به مذاکره‌کننده حس همراهی و پذیرش بدهد، در حالی که حرکت سر به سمت عقب می‌تواند احساس دوری یا عدم پذیرش ایجاد کند.

تحلیلی از زبان بدن ترامپ و زلنسکی

زبان بدن دونالد ترامپ در دیدار اخیر با ولودیمیر زلنسکی به وضوح نشان‌دهنده اعتماد به نفس بالا، تسلط‌جویی و گاه تحقیرآمیز بودن بود. در ادامه، به تحلیل دقیق‌تر زبان بدن ترامپ در این دیدار می‌پردازیم:

۱. نشستن سلطه‌جویانه و باز

چگونه بود: ترامپ به طور متمایل به عقب روی صندلی نشسته بود، پاهایش را باز و دستانش را آزادانه روی دسته‌های صندلی قرار داده بود.

تعبیر: این نوع نشستن معمولاً نشانه اعتماد به نفس، تسلط و تلاش برای نمایش قدرت است. ژست‌های باز و متمایل به عقب اغلب به عنوان نمادی از احساس برتری و کنترل بر موقعیت درک می‌شوند.

۲. حرکات دست آمرانه و اشاره‌های تند

چگونه بود: ترامپ مکرراً با دست به سمت زلنسکی اشاره می‌کرد و حرکات دست‌هایش تند و مستقیم بود.

تعبیر: حرکات دست آمرانه معمولاً به معنای تلاش برای کنترل گفتگو و نشان دادن برتری هستند. این نوع رفتار به ویژه در مذاکرات سیاسی به عنوان ابزاری برای اعمال فشار و برجسته کردن قدرت استفاده می‌شود.

۳. تماس چشمی طولانی و تهاجمی

چگونه بود: ترامپ با نگاه‌های مستقیم و ثابت به زلنسکی، بدون کاهش شدت یا فرار از نگاه، صحبت می‌کرد.

تعبیر: تماس چشمی طولانی و تهاجمی اغلب به عنوان نشانه‌ای از چالش، قدرت و تلاش برای ارعاب تلقی می‌شود. این رفتار می‌تواند نشان‌دهنده جدیت و تمایل به غلبه بر طرف مقابل باشد.

۴. لبخندهای کج و تحقیرآمیز

چگونه بود: ترامپ در برخی لحظات لبخندهایی کج یا نیمه‌لبخند می‌زد، که به سرعت با لحن تند همراه می‌شد.

تعبیر: این نوع لبخند معمولاً نشانه تمسخر، خودبرتربینی و گاه تحقیر است. استفاده از لبخندهای کج در شرایط تنش‌زا می‌تواند به معنای بی‌اهمیت نشان دادن طرف مقابل یا بی‌اعتنایی به نگرانی‌های او باشد.

۵. حرکات سر و تکان‌های قاطع

چگونه بود: ترامپ در حین صحبت، سر خود را به طور قاطع تکان می‌داد، به گونه‌ای که گویی صحبت‌های خود را تأیید می‌کند و نیاز به پاسخ طرف مقابل ندارد.

تعبیر: این حرکات معمولاً به معنای قاطعیت، اعتماد به نفس و حتی سرکوب مخالفت‌های احتمالی هستند. این نوع رفتار نشان می‌دهد که او تمایل چندانی به شنیدن نظرات مخالف ندارد.

۶. دست دادن محکم و کنترل‌گرانه

چگونه بود: در هنگام دست دادن، ترامپ دستان زلنسکی را به طور محکم و با کشش مختصر فشرد و زودتر از او دستش را رها کرد.

تعبیر: دست دادن محکم و کنترل‌گرانه معمولاً به عنوان نشانه‌ای از تسلط، اعمال قدرت و نشان دادن برتری تلقی می‌شود. این رفتار به ویژه در دیدارهای دیپلماتیک می‌تواند پیام "من فرمانده این موقعیت هستم" را منتقل کند.

۷. حرکات سرسری به اطرافیان و دوربین‌ها

چگونه بود: ترامپ گاهی به دوربین‌ها یا اطرافیان خود نگاه می‌کرد و با حرکت سر، پیام‌هایی غیرمستقیم می‌فرستاد.

تعبیر: این رفتار می‌تواند به معنای بی‌اعتنایی به طرف مقابل یا تلاش برای جلب حمایت و تأیید حضار باشد.

زبان بدن ولودیمیر زلنسکی در دیدار اخیر با دونالد ترامپ نشان‌دهنده ترکیبی از احتیاط، نارضایتی و تلاش برای حفظ موقعیت بود.

در اینجا به تحلیل جزئی‌تر زبان بدن زلنسکی می‌پردازیم:

۱. نشستن محتاطانه و متمایل به جلو

چگونه بود: زلنسکی در بیشتر زمان دیدار، به سمت جلو خم شده بود و دستان خود را روی زانوها قرار داده بود.

تعبیر: این نوع نشستن معمولاً نشان‌دهنده احتیاط، احترام و تلاش برای جلب حمایت طرف مقابل است. همچنین می‌تواند نشانه‌ای از ناآرامی یا تلاش برای حفظ کنترل در یک موقعیت تنش‌زا باشد.

۲. حرکات دست محدود و در هم قفل‌شده

چگونه بود: زلنسکی اغلب دستان خود را به طور محکم روی هم قرار می‌داد یا آن‌ها را در هم قفل می‌کرد.

تعبیر: این نوع رفتار معمولاً به عنوان نشانه‌ای از اضطراب، تدافعی بودن یا تلاش برای حفظ آرامش تلقی می‌شود. قفل کردن دستان می‌تواند حاکی از احساس فشار یا نیاز به محافظت از خود در برابر حملات کلامی یا انتقادها باشد.

۳. تماس چشمی متناوب و ناپایدار

چگونه بود: زلنسکی به طور مکرر به اطراف و گاهی به پایین نگاه می‌کرد و کمتر تماس چشمی مستقیم با ترامپ برقرار می‌کرد.

تعبیر: این نوع تماس چشمی متناوب معمولاً نشانه ناآرامی، فشار روانی یا تلاش برای فرار از موقعیت‌های دشوار است. عدم حفظ تماس چشمی طولانی ممکن است به عنوان نشانه‌ای از نابرابری در قدرت و احساس ناتوانی در برابر طرف مقابل تلقی شود.

۴. لبخندهای محتاطانه و کنترل‌شده

چگونه بود: زلنسکی در برخی لحظات لبخندهای کوتاه و محتاطانه‌ای می‌زد که به سرعت ناپدید می‌شدند.

تعبیر: این لبخندهای کنترل‌شده می‌توانند به عنوان نشانه‌ای از تلاش برای نشان دادن آرامش و جلوگیری از تنش بیشتر تفسیر شوند. همچنین، این نوع لبخند ممکن است به معنای پوشاندن نارضایتی یا اضطراب واقعی باشد.

۵. تکان‌های سر و تأییدهای کوتاه

چگونه بود: زلنسکی در پاسخ به صحبت‌های ترامپ، اغلب با تکان‌های کوتاه سر و جملات کوتاه مانند "بله" یا "درست است" پاسخ می‌داد.

تعبیر: این رفتار معمولاً نشان‌دهنده تلاش برای خنثی کردن تنش و جلوگیری از درگیری مستقیم است. همچنین، تکان‌های سر می‌تواند نشانه‌ای از تأیید محتاطانه باشد، نه لزوماً رضایت کامل.

۶. نگاه به اطراف و جستجوی تأیید

چگونه بود: زلنسکی گاهی به اطرافیان یا به دوربین‌ها نگاه می‌کرد، گویی که به دنبال تأیید یا پشتیبانی است.

تعبیر: این نوع رفتار معمولاً نشانه‌ای از عدم اطمینان یا احساس تنهایی در موقعیت‌های دشوار است. نگاه به اطراف می‌تواند به معنای تلاش برای سنجیدن واکنش دیگران و یافتن راهی برای کاهش فشار روانی باشد.

جمع‌بندی: زبان بدن زلنسکی در مقابل ترامپ

رفتارهای غیرکلامی زلنسکی در این دیدار، شامل نشستن محتاطانه، حرکات دست محدود، تماس چشمی ناپایدار و لبخندهای کنترل‌شده، نشان‌دهنده احساس فشار، نارضایتی و تلاش برای جلوگیری از تشدید تنش‌ها بود. به طور کلی، زبان بدن او حاکی از موقعیتی نابرابر و نیاز به احتیاط بیشتر در برابر رفتارهای سلطه‌جویانه ترامپ بود.

زبان بدن در مذاکرات یکی از مهم‌ترین عوامل برای فهم بهتر طرف مقابل و نشان دادن احساسات و نیت‌های واقعی است. موفقیت در مذاکرات نه تنها به صحبت‌های شما بستگی دارد، بلکه به تفسیر صحیح زبان بدن طرف مقابل و استفاده مؤثر از زبان بدن خودتان نیز مرتبط است. درک این زبان غیرکلامی می‌تواند به شما کمک کند تا اعتماد بسازید، قدرت خود را نشان دهید و در نهایت به نتایج مطلوبی برسید.

در زبان فارسی، چندین کتاب معتبر در زمینه زبان بدن وجود دارد که توسط نویسندگان شناخته‌شده نوشته شده‌اند و توسط ناشران مختلف منتشر شده‌اند. در اینجا به برخی از این کتاب‌ها و نویسندگان آن‌ها اشاره می‌کنم:

۱. "زبان بدن" نوشته آلن و باربارا پیز

مترجم: احمد آرام

ناشر: انتشارات کوله پشتی

این کتاب یکی از معروف‌ترین آثار در زمینه زبان بدن است و به تحلیل رفتارهای غیرکلامی و تأثیر آن‌ها در ارتباطات انسانی می‌پردازد.

۲. "زبان بدن در روابط انسانی" نوشته محمدرضا عزتی

ناشر: انتشارات موسسه فرهنگی-انتشاراتی خانه فلسفه

این کتاب به بررسی زبان بدن و تأثیر آن در روابط انسانی، به ویژه در محیط‌های اجتماعی و کاری پرداخته است.

۳. "قدرت زبان بدن" نوشته ترنس دیوید (در برخی منابع به نام هارپنل نیز آمده است)

مترجم: الهام فلاحی

ناشر: انتشارات رسا

این کتاب به بررسی زبان بدن در موقعیت‌های مختلف، به ویژه در مذاکره‌ها و روابط شخصی، پرداخته و نحوه استفاده از آن برای ایجاد ارتباط مؤثر را آموزش می‌دهد.

۴. "زبان بدن در مذاکره و فروش" نوشته سعید باقری

ناشر: انتشارات کتابخانه موفقیت

کتابی کاربردی که به تحلیل زبان بدن در مذاکرات تجاری و فروش می‌پردازد و ابزارهایی برای برقراری ارتباط مؤثر در این زمینه‌ها ارائه می‌دهد.

۵. "زبان بدن: چگونه با آن ارتباط برقرار کنیم" نوشته جو ناوارو

مترجم: محمد مهدی پورسیف

ناشر: انتشارات موسسه فرهنگی هنری پدیدار

این کتاب به طور خاص به تحلیل دقیق زبان بدن و نشانه‌های غیرکلامی در موقعیت‌های مختلف می‌پردازد. نویسنده، جو ناوارو، یک افسر سابق FBI است که تجربه زیادی در تحلیل رفتارهای غیرکلامی دارد.