

مهارت های زبان بدن برای جذاب تر شدن

زبان بدن یک ارتباط غیرکلامی است که ما به صورت خودآگاه یا ناخودآگاه از آن استفاده می‌کنیم. این ارتباط غیرکلامی شامل ارسال و دریافت سیگنال‌های بدون کلام می‌شود. گفته می‌شود که ارتباطات خوب پایه و اساس رابطه‌های موفق است، بنابراین توانایی شناخت و استفاده درست از رابطه‌ی غیرکلامی یا همان زبان بدن ابزار قدرتمندی است که به شما این امکان را می‌دهد که منظور واقعی‌تان را به فرد مقابل برسانید و تعامل با دیگران را به یک تجربه‌ی آسان و لذت‌بخش تبدیل کنید.

در این نوشته با ۲۳ ترفند زبان بدن آشنا می‌شوید که شما را دوست‌داشتنی می‌کند.

ترفندهای زبان بدن که شما را فوراً دوست‌داشتنی می‌کند

شما در طول روز سیگنال‌هایی را به مردم ارسال می‌کنید، بدون اینکه توجهی به آنها داشته باشید. نحوه‌ای که چشمان‌تان را حرکت می‌دهید و نحوه‌ای که با کسی دست می‌دهید نمونه‌های این سیگنال‌ها هستند. ممکن است با استفاده از زبان بدن، سیگنال‌های ناخودآگاهی را ارسال کنید که یا سبب شوند دیگران شما را بیشتر دوست داشته باشند یا حداقل حرف شما را به واسطه‌ی دریافت آن سیگنال‌ها، اجمالاً درست فرض کنند. هر زمان که درباره‌ی این مهارت‌ها صحبت می‌کنم، همیشه یک یا دو نفر هستند که از «اثر گذاشتن» بر دیگران به وسیله‌ی زبان بدن (ترفندهای روانی) احساس راحتی نمی‌کنند.

فریبندگی، همیشه هم بد نیست

«اثر گذاشتن»، تغییر رفتار یا تفکر دیگری است.

«فریبندگی»، دانسته اثر گذاشتن است.

شاید وقتی واژه‌ی «فریبندگی» را بشنوید، فوراً افکار منفی به سراغتان بیاید، اما دست نگه دارید.

فریبندگی به معنی دستکاری در برداشت و مس‌دیگران، لزوماً بد نیست. آنچه بد است، نیت‌های بد انسان‌ها است.

نمونه‌ی ۱: فرد موذی فریبنده

انسان بد، بد است و انسان بدی که فریبکاری می‌کند واقعا مشکل‌ساز است. برای نمونه: دختر بدجنسی که قصد دارد جایگاه اجتماعی همکلاسی دوست‌داشتنی‌اش را پایین بیاورد. او به همکلاسی‌هایش می‌گوید که این دختر دوست‌داشتنی کار بدی کرده است. در نتیجه کل کلاس دختر دوست‌داشتنی را کمتر دوست خواهند داشت. و حالا دختر دوست‌داشتنی غمگین می‌شود.

نمونه‌ی ۲: فریبندگی دوستانه

فریبندگی می‌تواند حال و روز هر کسی را در موقعیت خاصی بهتر کند. آدم خوش‌گذران یک فریبنده‌ی باتجربه است. او تصادفاً به شخصی تنه می‌زند. او به نحو آرامش‌بخشی لبخند زده و عذرخواهی می‌کند، حتی اگر خودش مقصر نباشد.

به این ترتیب آدم خوش‌گذران با درایت و فریبندگی خود از وقوع یک دعوا جلوگیری می‌کند و شبِ خوشی را می‌گذراند.

همانطور که در این دو نمونه مشاهده کردید، مشکل دختر بدجنس در نمونه‌ی ۱، فریبندگی و دستکاری در موقعیت نبود. مشکل، نیت بد و دروغ او بود.

درخواست من: نیت‌های خوب داشته باشید

فرض را بر این می‌گذارم که شما از این طرفندها با نیت‌های خوب استفاده خواهید کرد و لطفا همین کار را بکنید.

بخش ۱: نگرش و زبان بدن

ذهن آدمی همواره به دنبال قضاوت کردن است. این ویژگی ما در فرایند تکامل باعث بقای ما شده است. ما در یک چشم به هم زدن قضاوت می‌کنیم:

آیا این فرد تهدیدی برای جان من است؟

آیا این فرد جذاب است؟

آیا این فرد برای بقای (اجتماعی) من فایده‌ای دارد؟

به این گزینه توجه کنید، اما بدون شناخت بهتر فرد، هرگز تحت تاثیر آن عمل نکنید. طرفندهای زیر به شما کمک خواهند کرد تا به شیوه‌هایی رفتار کنید که دیگران برداشت خوبی از رفتار شما داشته باشند.

این بخش منحصرآ درباره‌ی زبان بدن نیست، بلکه این نگرش‌ها به طور ناخودآگاه بر زبان بدن شما تأثیر خواهند گذاشت.

احساس امنیت کنید و از خود اطمینان نشان دهید

این نگرش آنقدر مهم است که باید یک مقاله‌ی کامل را به آن اختصاص داد. شما نمی‌توانید ۱۰۰٪ اوقات از این نگرش برخوردار باشید. به‌علاوه، قطعاً مواردی هست که مطمئن به نظر نرسیدن به شما مزیت دوست‌داشتنی بودن را می‌دهد، اما نگرش عنوان شده روی هم رفته درست است.

دو نکته را باید در این خصوص در نظر بگیرید:

- سعی کنید مسائل ناراحت‌کننده را برطرف کنید:

برای من پوست بد یک مسئله بود که آن را برطرف کردم.

مسئله‌ی دیگر انتخاب لباس بود که آن را با به همراه بردن یکی از دوستانم هنگام خرید، حل کردم.

- به خودتان احساس امنیت را یاد بدهید.:

همه دوست هستند، مگر غیر از این ثابت شود

همه دوست هستند، مگر غیر از این ثابت شود- ترفندهای زبان بدن

چرا پیش از آنکه اصلاً پلی ساخته باشید، دست به تخریب آن بزنید؟ اصلاً منطقی به نظر نمی‌رسد:

شما می‌توانید همه چیز را به دست آورید

شما هیچ چیزی برای از دست دادن ندارید

به زودی خواهید فهمید که آیا فرد جدیدی که وارد زندگی‌تان شده، می‌خواهد یا می‌تواند یک دوست خوب باشد یا نه.

همه لایق احترام هستند، مگر غیر از این ثابت شود

در اینجا نیز، با احترام گذاشتن به دیگران یا چیزی به دست می‌آورید یا اصلاً چیزی را از دست نمی‌دهید. این به آن معنا نیست که تمام روز باید تملق کسی را بگویید، بلکه به این معنا است که نباید کسی را از سر باز کنید یا کاری کنید که احساس کم‌اهمیت بودن داشته باشند.

همه را دوست بدارید، مگر ثابت شود لیاقتش را ندارند

غریبه‌ها استحقاق این را دارند که به آنها فرصت اثبات حقانیت‌شان را بدهید. در دنیای ما هر کس می‌تواند چیزی باشد که در ظاهر نیست. من انسان‌های نفرت‌انگیزی را دیده‌ام که در ظاهر، مهربان به نظر می‌رسیدند و میلیاردرهایی که مثل کودکان هیجان‌زده رفتار می‌کردند. به قول یک ضرب‌المثل قدیمی: «به جلد یک کتاب دقت کنید، اما پیش از قضاوت کردن حتماً چند ورق از آن را بخوانید».

فرد نفرت‌انگیز یا میلیاردر هیچ کدام از دیگری «بهتر» نیستند. اما بودن در کنار یکی من را ناراحت و بودن در کنار دیگری به من احساس لذت و اشتیاق می‌دهد.

همیشه به این فکر کنید که چه کاری می‌توانید برای دیگران انجام دهید

وقتی با کسی برخورد می‌کنید، فکر نکنید که «او چه کاری می‌تواند برای من انجام دهد؟»، بلکه به این بیندیشید که «من چه کاری می‌توانم برای او انجام دهم؟» کمک کردن به دیگران بهترین راهی است که آنها را به کمک کردن به خود شما ترغیب می‌کند و این وضعیتی است که همه در آن برنده خواهند بود.

توجه کنید که نمی‌گوییم نصیحت بیجا کنید تا خودتان را باهوش جلوه دهید. تنها زمانی به مردم کمک کنید که واقعا باور دارید زندگی آنها با آگاهی، کمک یا تماسی که شما به آنها پیشنهاد می‌کنید، بهتر خواهد شد.

پیشنهاد کمک بدهید، اما اصرار نکنید. مختصر و مفید سخن بگویید و اجازه دهید آنها تصمیم بگیرند که پیشنهاد کمک شما را بپذیرند یا نه.

بخش ۲: حالت بدن

بدن شما دائما در حال فرستادن سیگنال به افرادی است که با آنها برخورد می‌کنید. حالت بدن بر قضاوت‌های عجولانه‌ی افراد درباره‌ی شما، همینطور بر تصور شما از خودتان اثر می‌گذارد. افزون بر این، حالت درست بدن برای کمر شما هم خوب است، پس چه چیز بهتر از این؟

صاف اما راحت بایستید

برای یافتن یک حالت بدنی مثبت، موارد زیر را دنبال کنید:

۱. پاهایتان را هنگام ایستادن به عرض لگنتان باز کنید.
۲. قد خود را تا جای ممکن بالا بکشید، تصور کنید از سر در حال کشیده شدن به بالا هستید.
۳. حالا این حس بلند بودن را حفظ کنید، اما شانه‌هایتان را شل کنید.
۴. گردن‌تان را سفت نگه ندارید و به سرتان طوری زاویه بدهید که برای نگاه کردن در چشمان فردی با قد متوسط مجبور نباشید به بالا یا پایین نگاه کنید.

چند توصیه:

- هنگام حفظ حالت بدن، تا جای ممکن راحت باشید.
- باد به سینه‌تان نیاندازید. قفسه سینه باید صاف باشد، درست مانند وقتی که روی زمین دراز کشیده‌اید.
- شانه‌هایتان را کمی به عقب بکشید.
- صاف بنشینید، اما خشک نباشید
- وقتی شروع به صاف نشستن کنید، خواهید دید که جثه‌ی اغلب افراد، با صاف نشستن کوچک می‌شود. وقتی با این حالت صاف پشت می‌نشینید، فوراً احساس بلند بودن خواهید کرد. پشت‌تان را صاف، اما تا جای ممکن راحت نگه دارید.

همیشه در بخش میانی بدن تان کمی کشش داشته باشید

ماهیچه‌های شکم، کمر و ناحیه‌ی مرکزی بدن تان هرگز نباید هنگام ایستادن یا نشستن شل باشند. به طور کلی ماهیچه‌های شکم و مرکز بدن تان را تحت کمی فشار قرار دهید. این امر نه تنها بر حالت بدن شما اثر خوبی می‌گذارد، بلکه با وقار راه رفتن را برای شما آسان می‌کند.

پاهایتان را به عرض لگن از هم جدا کنید

طرز قرار گرفتن پاها چیزهای زیادی را درباره‌ی شما فاش می‌کند. این یک علم دقیق نیست، اما معمولاً نزدیک هم بودن پاها حاکی از ناامنی است، در حالیکه فاصله داشتن آنها از هم نشان‌دهنده‌ی اعتماد به نفس است.

نزدیک بودن و دور بودن بیش از اندازه‌ی پاها از هم، می‌تواند بازتاب بدی روی شما داشته باشد. سعی کنید پاهایتان به اندازه‌ی عرض لگن یا کمی بیشتر از هم فاصله داشته باشند، نه بیشتر.

بخش ۳: وارد شدن به یک اتاق

لحظه‌ای که وارد یک اتاق می‌شوید لحظه‌ای است که خودتان را در معرض قضاوت افرادی که در اتاق هستند قرار می‌دهید. حتماً از این فرصت استفاده کنید.

شاید بعضی از افراد، تکنیک‌های افراطی مثل خرامیدن را توصیه کنند، اما این توصیه در همه‌ی موقعیت‌ها نتیجه نمی‌دهد.

طوری لبخند بزنید که خوشحالی‌تان را از بودن در آن جمع نشان دهد

صرف نظر از اینکه واقعا خوشحال هستید یا نه، هنگام ورود به یک اتاق لبخند بزنید. طوری لبخند بزنید که انگار واقعا از آنچه می‌بینید لذت می‌برید. در این کار افراط نکنید.

با صدای بلند نخندید. لبخندتان به گونه‌ای باشد که انگار پس از چند روز بارانی به بیرون قدم گذاشته‌اید و متوجه درخشش زیبای آفتاب شده‌اید.

با حاضران سلام و احوالپرسی کنید

منحصراً با یک شخص خاص سلام و احوالپرسی نکنید. با صدای بلند یا به تکتک افراد سلام نکنید، مگر اینکه این نوع رفتار مورد پسند آنها باشد. در غیر این صورت، هنگام نگاه کردن به افراد حاضر در اتاق، لحظه‌ای بی‌حرکت بمانید یا به آهستگی قدم بردارید.

ارتباط چشمی برقرار کنید

به جماعت حاضر در اتاق چنان سریع نگاه نکنید که انگار به اشیاء نگاه کرده‌اید. در چشم افراد نگاه کنید و اگر کسی چشم در چشم شما دوخت، به او لبخند بزنید. کاری کنید که دیگران احساس کنند یک فرد مثبت وارد اتاق شده است.

حوصله به خرج دهید

این کار نه تنها نشان‌دهنده‌ی اعتماد به نفس شماست، بلکه حاکی از یک نگرش باز و پذیرا نیز می‌باشد.

برای دوستان (فرضی) دست تکان دهید

انسان‌ها به طور ذاتی افرادی را که دوستان زیاد دارند، دوست داشته یا به آنها احترام می‌گذارند. وقتی پا به اتاقی می‌گذارید و روال عادی «سلام و احوالپرسی» را انجام می‌دهید، به دنبال آن برای دوستانتان دست تکان دهید و مثلاً بگویید: «الان میام پشت!»

مسئله این است که نباید برای دست تکان دادن برای دوستان فرضی، استرس داشته باشید. من در مناسبت‌های بزرگ همیشه این کار را می‌کنم. یادتان باشد که آدم پشت سرش را نمی‌بیند. اگر برای فردی که وجود خارجی ندارد و فرضاً پشت سر فرد روبه‌روی شما است دست تکان دهید، فرد روبه‌رو نمی‌داند که شما در اصل برای هوا دست تکان داده‌اید.

این کار نتایج جالبی دارد:

مردم تصور می‌کنند شما افراد حاضر را می‌شناسید

شما زمان بیشتری دارید تا با آرامش به اطراف نگاه کنید

شما احساس اعتماد به نفس بیشتری می‌کنید

نکته اینجاست که با ترس دست تکان ندهید. این کار را با اطمینان کامل انجام دهید. جوری دست تکان دهید که انگار بهترین دوستتان آن طرف اتاق است و شما تلاش می‌کنید به او بگویید فوراً خود را به او می‌رسانید.

بخش ۴: آداب دست دادن

محکم و در عین حال آرام دست دهید

مردها به ویژه به نحوه‌ی دست دادن حساس هستند. دست دادن ضعیف یا مثل «ماهی مرده» فوراً درجه‌ی دوست‌داشتنی بودن شما را پایین می‌آورد.

فقط شما دستتان را جلو نیاورید. دست دادن یک کار گروهی است.

فشار دستتان طوری باشد که انگار دسته‌ی یک ماهیتابه‌ی سنگین را گرفته‌اید.

اگر کسی مثل «ماهی مرده» دستش را به سمت شما آورد، دستش را سخت فشار ندهید.

هنگام دست دادن ارتباط چشمی برقرار کنید

نگاه کردن به اطراف، ناخودآگاه بار منفی به همراه می‌آورد:

شما برای فردی که با او دست می‌دهید احترام قائل نیستید یا حواستان به او نیست.

شما چیزی برای مخفی کردن دارید.

به اندازه‌ای به چشمان فرد مقابل نگاه کنید که رنگ چشمان او را بخاطر بسپارید. زل نزید

و فقط لحظه‌ای به چشمان او بنگرید.

طوری لبخند بزنید گویی دیدن آنها روز خوبی را برای شما رقم زده است

هنگام نگاه کردن به چشمان فردی که با او دست می‌دهید طوری لبخند بزنید که گویی چیزی

در چشمان او می‌بینید که شما را خوشحال می‌کند.

با صدای بلند نخندید و فقط لبخند بزنید.

بخش ۵: موضع‌گیری بدنی

اینکه موقعیت و موضع بدن خود را چگونه و کجا تعیین کنید در چگونگی برداشت دیگران از شما اثر می‌گذارد. موضع‌گیری بدنی به همراه حالت بدن ابزارهای قدرتمندی هستند.

موضع‌گیری باز داشته باشید

وقتی با فردی صحبت می‌کنید، حالت بدن‌تان را طوری نشان دهید که به روی آن فرد باز و پذیرا باشد. به عبارت دیگر، موقعیت بدن‌تان ترجیحا «در معرض» باشد، برای نمونه قفسه سینه‌تان را با دست‌هایتان نپوشانید و قوز نکنید. با رعایت این نکات اعتماد و راحتی خود را به فرد مقابل نشان می‌دهید.

زاویه بدن خود را به سمت فردی که با او صحبت می‌کنید تنظیم کنید

این یک تغییر نامحسوس است، اما اطمینان از اینکه بدن شما به هم‌صحبت شما «اشاره می‌کند»، مهم است. اگر زاویه بدن‌تان دور از فرد مقابل باشد، حاکی از ترس، عدم‌امنیت و بدگمانی است.

به اشیاء تکیه ندهید

تکیه دادن به یک شیء (برای نمونه دیوار) حاکی از بی‌اعتنایی و احتمالا احساس ناامنی است. هر زمان که امکانش را دارید با یک حالت بدن خوب بایستید. با استفاده از نکات بخش حالت بدن سعی کنید یک «حالت بدن خنثی» و البته راحت را به خود بگیرید.

وقتی به چیزی تکیه می‌دهید، حالت بدن را فراموش نکنید

Page | 13

اگر بنا به هر دلیلی مجبور به تکیه دادن به چیزی می‌شوید، حالت بدن خودتان را حفظ کنید. قوز نکنید.

بخش ۶: نقش صورت در زبان بدن

صورت شما ناحیه‌ای با سیگنال‌های بسیار است. در حقیقت، در زمینه‌ی حرکات ریز صورت که افراد به طور ناخودآگاه از خود بروز می‌دهند، تحقیقات بسیاری انجام شده است. انسان‌ها بدون اینکه بدانند اطلاعات زیادی را از این طریق منتقل می‌کنند. شما می‌توانید با استفاده از صورتتان، اطلاعات زیادی درباره‌ی خودتان به مردم بدهید.

از صورت خُتای خود چهره‌ای شاد را به نمایش بگذارید

تا به حال از «سندروم صورت خونسرد» چیزی شنیده‌اید؟ برخی افراد ادعا می‌کنند که صورت خونسردشان ناراحت یا عصبانی به نظر می‌رسد و این حالت سبب می‌شود دیگران آنها را به عنوان یک خطر اجتماعی تلقی کنند. شما طبیعتاً تمایل نخواهید داشت با فردی که این نوع حالت صورت را دارد، صحبت کنید. گرچه، این حالت اصلاً تهدیدی برای دیگران نیست، مگر برای روابط اجتماعی خود فرد.

حتماً سعی کنید صورت عادی شما (برای نمونه وقتی با لپ‌تاپ کار می‌کنید) اگر هم شاد نیست، لااقل راحت به نظر برسد. یک ترفند آسان این است که حالتی به خودتان بگیرید که انگار چیز سرگرم‌کننده‌ای را یافته‌اید.

تماس چشمی را ناگهان قطع نکنید

Page | 14

مردم عادت دارند اگر با کسی چشم در چشم شدند، چشم از آن فرد برداشته و به جای دیگری نگاه کنند. سعی کنید این کار را نکنید. تماس چشمی را حفظ کنید و لبخند بزنید. مردم اغلب خودشان نگاهشان را بر می‌گردانند، گرچه برخی هم چشم از شما بر نخواهند داشت.

تماس چشمی فوائد متعددی دارد:

مردم شما را فردی بی‌آلایش در نظر می‌گیرند.

شما اعتماد به نفس بیشتری احساس خواهید کرد.

لطفا توجه کنید که وقتی به تماس چشمی فردی با تماس چشمی خودتان پاسخ می‌گویید، حتما لبخند بزنید. نگاه بی‌تفاوت می‌تواند بسیار ناخوشایند باشد.

چگونه لبخند بزنیم

یک ترفند آسان برای لبخند زدن وجود دارد: تصور کنید در حال تماشای چیزی هستید که واقعا دوست دارید.

لبخند زدن به معنی حرکت دادن اجزای صورت به یک شیوهی خاص نیست، بلکه به معنی حس کردن شادی و اجازه‌ی ابراز آن توسط صورت است.

بخش ۷: تکنیک‌ها و عادات

در اینجا به برخی نکات خواهیم پرداخت که انجام دادن آنها مستلزم به کارگیری اطلاعات محاوره‌ای و ارتباطی شما است.

کارهای طرف مقابل را قرینه کنید

یک تکنیک قدرتمند که بسیار درباره آن تحقیق شده، قرینه کردن است، گویی شما آینه فرد مقابل هستید و کارهای او را تقلید می‌کنید. مردم هنگامی در کنار شما احساس راحتی بیشتری می‌کنند و شما را بیشتر دوست خواهند داشت که شبیه آنها رفتار کنید. برای نمونه:

آنها دست به سینه هستند؟ شما هم دست به سینه باشید.

آنها به پای راستشان تکیه دادند؟ شما هم به پای راستتان تکیه دهید.

آنها یک لیوان آب در دست دارند؟ شما هم یک لیوان آب در دست بگیرید.

نکته اینجا است که نباید لو بروید. لحظه‌ای که فرد مورد نظر متوجه رفتار تقلیدآمیز شما شود، این تکنیک قدرت خود را از دست می‌دهد.

حرکات قرینه‌ای

همانند مورد بالا، در اینجا هم نباید لو بروید. گاهی، نکات ظریف اثرات بزرگی به جا می‌گذارند:

با او در حال نوشیدن قهوه هستید. او فنجان را برمی‌دارد که قهوه بنوشد؟ شما هم این کار را انجام دهید.

او لبخند می‌زند؟ شما هم لبخند بزنید (این کار آسانی است).

او اندکی به شما نزدیکتر می‌شود. شما هم این کار را انجام دهید.

بار دیگر تکرار می‌کنم که لو نروید و مصنوعی رفتار نکنید. از این تکنیک باید مرتباً و بدون جلب توجه استفاده کنید.