

چگونه با زبان بدن قوی باشیم؟

بعد از حرف زدن، زبان بدن یکی از مهم‌ترین ابزارهای ارتباطی برای رساندن منظورمان به دیگران است. اما وجه تمایز این دو زبان با هم در نشانه‌هایی خلاصه می‌شود که افراد هنگام ابراز احساسات متفاوت یا بروز هیجان به وسیله‌ی زبان بدن نشان می‌دهند و احساسات واقعی‌شان را نمایان می‌کند چون زبان بدن برخلاف گفتار غیرارادی است و اغلب افراد نمی‌توانند آن را کنترل کنند. در این نوشته می‌خواهیم، چند نکته درباره‌ی استفاده از زبان بدن برای افزایش قدرت به شما بگوییم. این نکات یاری‌تان می‌کند تا قدرتمندتر جلوه کنید؛ مخصوصا اگر لازم باشد دیگران را تحت تأثیر قرار بدهید یا با خودتان همراه کنید.

چگونه زبان بدن را تقویت کنیم

اگر کسی به اندازه‌ی کافی درباره‌ی زبان بدن بداند، می‌تواند چند قدم از دیگران جلوتر باشد و با رعایت روش‌های مختلف این نوع زبان روی طرف مقابل خود تأثیر بگذارد. زبان بدن تأثیرات ویژه و انکارناپذیری روی دیگران دارد، مهارت در زبان بدن و کلام، هر دو باهم راه نفوذ شما به قلب دیگران و تأثیر روی آنها را باز می‌کند. این دقیقا همان مهارتی است که سیاستمداران، رهبران بزرگ، مدیران و حتی سلبریتی‌ها توسط آن روی توده‌ی مردم، کارمندان و طرف‌های تجاری یا طرفداران‌شان تأثیر می‌گذارند و آنها را با خود همراه می‌کنند. پس شکی نیست که شناخت روش‌های زبان بدن مخصوصا آنهایی که شخصیت اجرایی افراد را تقویت می‌کند، شما را قدرتمندتر نشان خواهد داد

ژست مقتدرانه بگیرید 1.

زبان بدن در مصاحبه

درواقع منظورمان این است وانمود کنید قدرتمند هستید تا نیمی از راه را همان ابتدای مسیر رفته باشید. فیلم‌های کلاسیک سینمایی را به خاطر بیاورید، رئیس گروه یا همیشه پاهایش را روی میز می‌گذاشت یا هر دو دستش را پشت سرش قلاب می‌کرد تا تسلط خود روی اوضاع را نشان بدهد.

حالا می‌گوییم شما هم پاهایتان را روی میز بگذارید، چون خیلی ژست زیبا و مؤدبانه‌ای نیست اما می‌توانید حالت‌های دیگر را امتحان کنید؛ مثلاً بایستید و دست‌هایتان را به طرفین بدن باز کنید یا روی میز بگذارید. همین‌طور می‌توانید یکی از دست‌ها یا هر دو را به کمر بزنید.

تحقیقات نشان می‌دهند، گرفتن ژستی قدرتمند و حفظ آن برای دو دقیقه یا بیشتر، سطح هورمون تستوسترون را افزایش می‌دهد و باعث می‌شود میزان هورمون کورتیزول که هنگام بروز استرس ترشح می‌شود، کاهش یابد.

به زبان ساده‌تر، دوستان عزیزم شما می‌توانید تا وقتی که حس می‌کنید لازم است تظاهر به قدرت کنید، حتی اگر واقعا این‌طور نباشد. این کار تا زمانی که به اوضاع مسلط شوید به شما کمک می‌کند

2. موانع را از میان بردارید.

زبان بدن دستها

از بین بردن موانع هنگام گفت‌وگو یا سخنرانی یکی از راه‌هایی است که هم در جلب اعتماد دیگران تأثیرگذار است و هم اعتماد به نفس شما را به رخ آنها می‌کشد. این‌گونه شما به مخاطب نشان می‌دهید روشن فکر هستید، گوش شنوا دارید و تمام توجه‌تان به طرف مقابل است، پس برایش اهمیت قائل هستید.

هنگامی که قرار است با فردی رودررو صحبت کنید یا در جایی برای جمعیتی حرف بزنید، حواس‌تان باشد از قبل تمام اشیا و چیزهایی را که ممکن است مانع ارتباط مؤثر شود یا جلب توجه کند، شناسایی کنید؛ چیزهایی مثل فنجان قهوه، گلدان و حتی کاغذهای روی میز که ممکن است حواس‌تان را پرت کند یا مانع ارتباط مستقیم و رودرروی شما با فرد مقابل باشد. پس شناسایی اشیا و محیط اطراف‌تان مهم است. از طرفی هرچه اطراف‌تان خلوت‌تر باشد، آرامش بیشتری حکمفرما خواهد بود، اعتماد بیشتری در جریان است و مکالمه‌ی موفق‌تر و قدرتمندتری خواهید داشت.

3. دست بدهید.

زبان بدن چشم

دست دادن همراه با یک لبخند مطمئن می‌تواند در برخورد اول بیشترین تأثیر را روی طرف مقابل بگذارد.

درست است که خیلی از ما از دست دادن خوشمان نمی‌آید، اما این خوشامدگویی فروتنانه یکی از ساده‌ترین راه‌های نمایش اعتماد به نفس ماست. دست دادن همراه با یک لبخند مطمئن می‌تواند در برخورد اول بیشترین تأثیر را روی طرف مقابل بگذارد (شاید بد نباشد همین الان آداب دست دادن را یاد بگیرید). اگر دوست داشته باشید، حتی می‌توانید برای تأثیرگذاری بیشتر در اولین ملاقات با خودتان یک جعبه شکلات به طرف مقابل هدیه بدهید.

سعی کنید همواره لحن ملایم و تن صدای آرامی داشته باشید 4.

زبان بدن دروغگو

اینکه حرف شما تأثیر خود را بر شنونده بگذارد، مستلزم بلند کردن صدا یا فریاد زدن نیست؛ باید سعی کنید کلامتان محکم و باثبات باشد. آن موقع است که می‌توانید به خوبی در قلب و ذهن شنونده نفوذ کنید.

حواستان باشد در انتهای جملات وقتی خیلی مطمئن حرف نمی‌زنید، تن صدایتان، غیرارادی بالا نرود. باید به این موضوع دقت کنید، چون بارها برای خود من زمانی که می‌خواستم جملات را با سؤالات غیرضروری آغاز کنم، این انقباض غیرارادی ماهیچه‌ها اتفاق افتاده است.

اینکه بتوانید همواره در تمام مدت سخنرانی یا گفت‌وگو تن صدایتان را آرام، باثبات و پایدار نگه دارید، اجازه می‌دهد شنونده درک درستی از شما داشته باشد و گفتار و رفتارتان کاملاً فکورانه به نظر برسد.

5. هنگام صحبت کردن از دست‌هایتان استفاده کنید.

زبان بدن راز موفقیت

اکثر سخنرانان یا رهبران بزرگ هنگام صحبت کردن خیلی به جا و با دقت از حرکات دست استفاده می‌کنند

شاید خیلی‌ها با این فرضیه مخالف باشند، اما به نظر من صحبت کردن با دست، شخصیت اجرایی یک سخنران یا رهبر بزرگ یا یک مدیر موفق را تقویت می‌کند.

همان‌طور که خودتان هم بارها دیده‌اید، اکثر سخنرانان یا رهبران بزرگ هنگام صحبت کردن خیلی به جا و با دقت از حرکات مناسب دست استفاده می‌کنند. اما فراموش نکنید که حرکت دست نباید تمام توجه را طوری به سمت خود بکشد که حواس شنونده را پرت کند، چون آنچه اهمیت بیشتری دارد کلام شماست.

اما اینکه حرکات دستی متمایز از ژست‌های دیگران و جذاب برای خودتان طراحی کنید، مسلماً جلب توجه می‌کنند، تأثیر بیشتری روی شنونده خواهید گذاشت و در خاطرش می‌ماند.

رفتار سیاستمداران را در کمپین‌های انتخاباتی‌شان به خاطر بیاورید. حتماً کمتر سیاستمداری را می‌شناسید که از حرکات دستش استفاده نکند یا حرکات دستی منحصر به فرد نداشته باشد. این نکته را به خاطر داشته باشید که از حرکات دست باید

به جا و به اندازه و صحیح بهره ببرید، چون قرار نیست یک زبان اشاره‌ی جدید اختراع کنید، بلکه فقط می‌خواهید از حرکات دست برای افزایش نفوذ کلام استفاده کنید.

زبان بدن راه رفتن

دوستان عزیزم به‌خاطر بسپارید، یکی از چیزهایی که علاوه‌بر زبان بدن شما را در موضع قدرت قرار می‌دهد، دادن اطلاعات به‌جا و به‌موقع و حفظ آنها به‌صورت مؤثر است. یعنی باید بدانید چه وقت اطلاعات بدهید و چه وقت و چه مقدار یا کدام بخش از اطلاعات را پیش خودتان نگه دارید و بروز ندهید. این ترفند ساده علاوه‌بر نکاتی که ذکر شد، یکی از روش‌های حفظ قدرت است و می‌تواند خیلی مؤثر باشد.

بد نیست بدانید که زبان بدن می‌تواند در افزایش کاریزما و افزایش اعتماد به نفس هم تأثیرگذار باشد. زبان بدن همچنین در بازاریابی، تبلیغات، فروش، سخنرانی و ... به موفقیت بیشتر شما کمک می‌کند.