7 راه برای بهبود مهارت‌های ارتباطی با زبان بدن

سخنرانی در جمع یکی از پراسترس‌ترین تجربه‌هایی است که بسیاری از ما در زندگی روزمره با آن مواجه می‌شویم (هرچند در سال‌های اخیر از فهرست بزرگ‌ترین ترس‌های آمریکایی‌ها خارج شده و جای خود را به تهدیدهای فوری‌تری مانند... کوسه‌ها داده است. اما هنوز هم یک چالش بزرگ محسوب می‌شود.)

بخشی از این ترس مربوط به محتوای کلام ما می‌شود، اما بخش دیگر آن به نحوه بیانمان برمی‌گردد. به گفته‌ی "دیوید جی.پی. فیلیپس"، در سخنرانی TEDxZagreb با عنوان "۱۱۰ تکنیک در ارتباط و سخنرانی عمومی" برخی حرکات هنگام صحبت موثرند، اما برخی نه. فیلیپس سال‌ها به تحلیل "۵۰۰۰ سخنران عمومی" پرداخته تا بتواند این حرکات را مشخص کند.

وقتی به زبان بدن فکر می‌کنیم، بسیاری از ما بلافاصله حرکات دست و بازو را به یاد می‌آوریم. اما زبان بدن چیزی فراتر از این‌هاست و موضوعی است که همه‌ی ما باید با آن آشنا باشیم. با ایجاد تغییرات کوچک و ساده در نحوه ایستادن، حرکت کردن یا حتی لبخند زدن، می‌توانیم توجه مخاطبان را بهتر جلب کنیم. در اینجا، او ۷ نکته‌ی مربوط به زبان بدن را معرفی می‌کند که هر کسی می‌تواند از آن‌ها بهره ببرد.

1. به سمت مخاطبان خود متمایل شوید

فیلیپس، که در سوئد مستقر است، می‌گوید: «برداشتن یک قدم به عقب نشان‌دهنده‌ی احساس تهدید است و باعث می‌شود که مخاطبان کمتر احساس آرامش کنند. هر زمان که احساس تهدید می‌کنیم، تمایل داریم زبان بدن خود را ببندیم، عضلاتمان را منقبض کنیم و یک قدم به عقب برداریم.» قرار دادن دست‌ها روی سینه نیز حرکتی است که باید از آن پرهیز کرد. زیرا این کار معمولاً زمانی اتفاق می‌افتد که افراد عصبی یا نگران هستند و باعث می‌شود کسانی که به ما گوش می‌دهند، حالت تدافعی بگیرند. پس دستان خود را باز نگه دارید و به سمت مخاطبان متمایل شوید. همچنین، دقت کنید که سرتان کمی به جلو متمایل باشد؛ زیرا کج کردن سر به سمت عقب این پیام را به شنوندگان منتقل می‌کند که شما خود را برتر از آن‌ها می‌دانید.

2. حرکات دست خود را با کلمات هماهنگ کنید

قانون کلی فیلیپسدر مورد حرکات دست این است: آن‌ها باید کاربردی باشند. (یعنی همیشه هدفی داشته باشند) و با پیام شما هماهنگ باشند. او توضیح می‌دهد: «هسته‌ی اصلی هر ارتباطی این است که پیام خود را تا حد امکان واضح و شفاف منتقل کنید.»

به عنوان مثال، اگر درباره‌ی افزایش میزان فروش صحبت می‌کنید، این بهترین زمان برای استفاده از یک حرکت آرام و رو به بالا است. اگر در حال ارائه‌ی دو گزینه‌ی فرضی برای انتخاب مخاطبان هستید، می‌توانید دست‌هایتان را در دو طرف بدن قرار دهید، طوری که انگار در حال سنجیدن دو چیز در کف دستانتان هستید. انسان‌ها موجوداتی بصری هستند و حرکات می‌توانند توجه آن‌ها را جلب کنند، اما نباید از این موضوع سوءاستفاده کرد.

همچنین فیلیپس هشدار می‌دهد: «اگر کسی از حرکات دست غیرکاربردی استفاده کند، این حرکات خیلی زود آزاردهنده می‌شوند.» اما در مقابل، **«حرکات دست کاربردی خیلی کم در سخنرانی استفاده می‌شود.»

3. به دستان خود استراحت دهید

بسیاری از ما هنگام صحبت کردن، نمی‌دانیم با دستان خود چه کنیم.

-آیا آن‌ها را در جیبمان بگذاریم؟ (نه! این کار بیش از حد بسته و غیرصمیمی است.)

-آن‌ها را پشت سرمان گره کنیم؟ (باز هم نه! این حرکت بیش از حد سلطه‌جویانه و رسمی به نظر می‌رسد.)

مجموعه‌ای از ژست‌هایی را که **نباید** با دست‌ها انجام داد، فهرست کرده است:

1. حالت دعا (دست‌ها را در مقابل بدن قفل کردن)

2. حالت گدا (دست‌ها را در جلوی بدن، با کف دست‌های خیلی خمیده رو به بالا نگه داشتن)

3. حالت طاووس (قرار دادن دست‌ها روی کمر و تکان دادن آرنج‌ها در دو طرف بدن)

نکته مهم: زمانی که از دستان خود استفاده نمی‌کنید، آن‌ها را به‌طور طبیعی در کنار بدن قرار دهید.

4. سرتان را کمی متمایل کنید

برخی از روش‌های ارتباط غیرکلامی به‌صورت ذاتی در ما وجود دارند. یکی از این نشانه‌ها چیزی است که احتمالاً همیشه بدون اینکه متوجه شوید انجام می‌دهید: هنگامی که می‌خواهید همدلی نشان دهید، سرتان را کمی به یک سمت متمایل می‌کنید.

فیلیپس توضیح می‌دهد: «شنوندگان خوب، سرشان را کج می‌کنند.» جالب اینجاست که همین سیگنال‌های همدلی حتی زمانی که شما سخنران هستید نیز مؤثرند . می‌توانید برای ایجاد ارتباط احساسی از آن‌ها استفاده کنید.

5. لبخند بزنید، اما واقعی!

یکی از مهم‌ترین کارهایی که یک سخنران می‌تواند انجام دهد، ارائه‌ی یک **لبخند دوشن (Duchenne smile)** است. لبخندی واقعی که چهره را کاملاً در بر می‌گیرد و به چشم‌ها هم می‌رسد. مخاطبان نسبت به لبخند دوشن واکنش گرم‌تری نشان می‌دهند.

این کار باعث می‌شود مخاطبان آرام‌تر و راحت‌تر باشند. و اگر آن‌ها احساس راحتی کنند، شما نیز بیشتر این حس را تجربه خواهید کرد، در نتیجه یک چرخه‌ی مثبت ایجاد می‌شود که باعث می‌شود ارائه‌ی بهتری داشته باشیدو

علاوه بر این، احساسات ما هم از درون به بیرون و هم از بیرون به درون کار می‌کنند، به این معنی که لبخند زدن روی صحنه می‌تواند مستقیماً وضعیت احساسی شما را بهبود ببخشد.

نیازی نیست وانمود کنیدکافی است شخص، مکان یا حیوانی را به یاد بیاورید که همیشه لبخند واقعی را بر لبان شما می‌آورد.

6. اگر اشتباه کردید، وحشت نکنید

همه‌ی ما این لحظه را تجربه کرده‌ایم: به قدری زیاد برای سخنرانی خود تمرین کرده‌ایم که حتی می‌توانیم متن خود را در خواب هم بگوییم، اما ناگهان روی صحنه فراموش می‌کنیم چه چیزی را باید بیان کنیم.

بهترین راه برای بازیابی، به گفته‌ی فیلیپس، این است که وانمود کنید اتفاقی نیفتاده است.

از روی ترس واکنش نشان ندهید. بدن شما به‌طور غریزی منقبض می‌شود، عقب می‌رود و به دنبال پنهان شدن در گوشه‌ای است، ترس باعث می‌شود اعتمادبه‌نفس شما حین سخنرانی به کم‌ترین میزان خود برسد.

به جای آن، این کارها را انجام دهید :

1. به جلو متمایل شوید
2. وضعیت بدن خود را باز نگه دارید
3. نفس عمیق و آهسته بکشید
4. آهسته‌تر صحبت کنید
5. مکث کنید
6. لبخند دوشن بزنید

ترکیب این موارد به شما کمک می‌کند احساس راحتی بیشتری داشته باشید.

7. همیشه تمرین کنید

زبان بدن یک مهارت است، نه یک استعداد. هر کسی می‌تواند یک سخنران عالی شود، حتی کسانی که بیشترین میزان اضطراب را دارند. اما باید تمرین کنند و در این مسیر بسیار جدی باشند:

1. به زبان بدن خود در زندگی روزمره بیشتر توجه کنید.
2. یاد بگیرید که از چه حرکاتی برای انتقال پیام خود استفاده می‌کنید.
3. پس از آشنایی با سبک زبان بدن خود، می‌توانید آن را اصلاح کرده و گسترش دهید.

تمرین عملی

هر روز یک تا سه ژست زبان بدن را انتخاب کنید و در زندگی روزمره خود از آن‌ها استفاده کنید تا تبدیل به عادت و ناخودآگاه شود. این کار را به شکل چرخشی و برنامه‌ریزی شده انجام دهید.

نکته مهم:

این مطلب در ابتدا در وب‌سایت TED Ideas منتشر شده است و بخشی از مجموعه‌ی «چگونه انسان بهتری باشیم» است، که در هر بخش یک توصیه‌ی مفید از اعضای جامعه‌ی TED را ارائه می‌دهد.