

زبان بدن- (قسمت اول) درک احساس درونی افراد

احسان پاک نژاد در- ۲۰۱۲-۰۸-۲۶:۵۰



گفته می شود ۵۵ درصد دانش روابط عمومی در گرو درک «زبان بدن» افراد است. اما درک این علایم بی صدا (علایم زبان بدن) که اصلا واضح و مشخص نیستند، چندان آسان نیست. زیرا هر حرکت بر حسب موقعیت، معنی خاصی را می دهد. بعضی ذاتا درک بهتری در این زمینه دارند اما دانش درک زبان بدن، از آنهایی است که با تمرین نیز می توان در آن استاد شد. در این مقالات قصد داریم به بررسی علایم زبان بدن پردازیم. برای شروع در این مقاله به معمول ترین وضعیت هایی که با دیدن آن بتوانید احساس کلی درونی فرد را حدس بزنید، می پردازیم. این وضعیت ها بستگی به محل صحبت شما ندارد، ممکن است شما در جلسه خواستگاری باشید یا در جلسه استخدام شغل! در هر صورت این کمک بزرگی می کند که [تنهای ابدی](#) نشوید.

ما زیاد دروغ می گوییم. زمانی که سر صحبت را با یک غریبه باز می کنیم، شانس زیادی وجود دارد که در همان ۱۰ دقیقه اول، دروغ بگوییم. در این مدت گاهی حتی بیشتر از یک دورغ می گوییم. گرچه شاید دروغ های بزرگی نباشند، اما به هر حال دروغ هستند. ما آگاهانه گاه به گاه این کار را می کنیم، زیرا فکر می کنیم دروغ از بروز مشکل و دعوا جلوگیری می کند. اما در اغلب موارد - در نهایت - گفتن حقیقت سود بیشتری دارد. شاید روزی همه به این نتیجه برسیم که راست گویی بهتر است اما تا آن زمان، توضیحاتی که در ادامه مطلب می دهیم، کمک موثری در درک احساس درونی افراد و در نتیجه ایجاد روابط بهتر با دیگران است.

موارد پایه در زبان بدن

زمانی که به زبان بدن گوش فرا می دهید، هدف اول فهمیدن این است که «آیا شخص مقابل در وضعیت فعلی اش راحت هست یا نه». پس از روشن شدن این نکته به سراغ سایر علائم و نشانه ها می رویم - که در ادامه به آنها می پردازیم. علائم بسیاری هستند که نشان می دهند آیا فرد مقابل راحت هست یا نه، اما فقط بعضی از آنها شایع هستند. این علائم به دو دسته مثبت و منفی تقسیم می شوند.

علائم مثبت زبان بدن



- حرکت کردن به طرف شما، متمایل، خم شدن و نزدیک شدن به سمت شما
- دست های باز و راحت

- تماس چشمی طولانی
- نگاه به پایین یا دوردست (به صورتی که از سر خجالتی نباشد)
- خنده واقعی

علائم منفی زبان بدن



- دور شدن از شما
- دست ها یا پاهای در هم قفل شده
- نگاه به یک طرف
- جهت پاها به طرف شما نباشد یا به طرف در خروج باشد
- خاراندن و مالیدن بینی، چشم یا پشت گردن

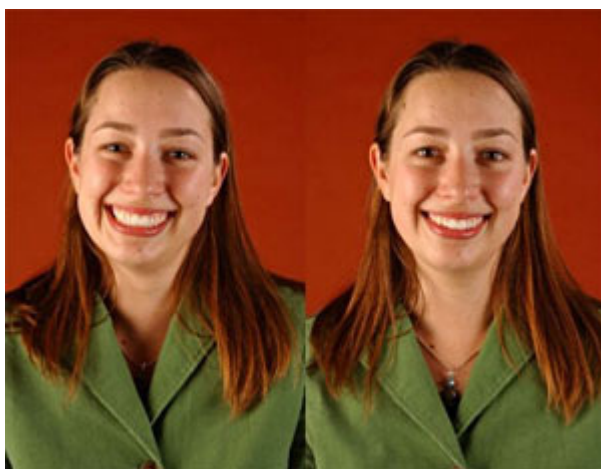
یک نشانه کوچک می تواند به هزاران دلیل مختلف ایجاد شده باشد. برای مثال دست های در هم قفل شده که جزو علائم منفی زبان بدن است، ممکن است به علت این باشد که طرف واقعا سردش است. حتی ممکن است به دلیل خوردن غذای زیاد باشد. پس همیشه باید به دنبال چند نشانه باشید، زیرا تکیه روی یک نشانه شما را گمراه می کند. زمانی که بر مبنای چند نشانه (که در بالا آمدند) فرد را در گروه راحت یا ناراحت قرار دادید به سراغ علائم عمیق تر بروید. یعنی با توجه به این وضعیت (راحتی) به سایر نشانه ها دقت کنید. زیرا سایر نشانه ها را باید بر حسب راحتی یا ناراحتی فرد مقابل، تعبیر کرد.

دروغگو را شناسایی کنید

یکی از بزرگترین فواید شناخت زبان بدن، قضاوت درباره دروغگویی افراد است. دقت تشخیص شما هیچ گاه ۱۰۰ درصد نمی شود، اما با کمی تمرین حدس های خیلی خوبی می توانید بزنید. توجه داشته باشید که درک زبان بدن برای یافتن دروغ های بزرگ قابل اجراست - دروغ هایی که شخص مقابل احساس راحتی ندارد و از گفتن حقیقت می ترسد. این مهارت ها تقریباً هیچ وقت دروغ های سفید، دروغ های کوچک حذف کردن حقیقت و بزرگنمایی ها (کاری که اکثر مردم انجام می دهند) را شناسایی نمی کند. شناسایی این نوع دروغ ها بسیار مشکل است و مهم تر اینکه شما هیچ وقت نمی توانید از دروغ بودن آن اطمینان کافی پیدا کنید. اما به هر حال هدف اصلی دروغ سنجی نیست. هدف درک احساس درونی فرد مقابل برای برقراری ارتباط بهتر است. احساسی که ممکن است فرد به هر دلیلی سعی در پنهان کردن آن بکند.

پاملا میر (Meyer)، نویسنده [Liespotting](#)، تحقیق مفصلی روی راه های دروغ گویی انجام داده است تا الگوهای زبان بدن شایع را پیدا کند. او متوجه شد که رفتار عمومی دروغگوها فقط کمی شدیدتر از انسان های غیر راحت (عدم احساس راحتی) است، فقط با چند تفاوت خاص که در زیر می آوریم:

خنده ساختگی



مردم زمانی که دروغ می گویند، نمی توانند خنده واقعی بکنند. در حقیقت تقریباً غیر ممکن است که بتوان خنده واقعی را تقلید کرد. به همین دلیل است که خیلی از ما در عکس ها، خوب ظاهر نمی شویم. تصور ما این است که هنگام لبخند زدن، مهربان به نظر می رسیم، اما اکثر افراد متوجه ساختگی بودن خنده ما می شوند. زیرا خنده واقعی بیشتر با چشم ها شناسایی می شود نه با لب ها. هنگام خنده واقعی پوست اطراف چشم ها کشیده می شود و انجام این کار به طور ساختگی مشکل است.

راحت ترین راه برای ایجاد خنده واقعی این است که واقعا به چیزی خنده دار فکر کنیم و فکر کردن به چیزهای خنده دار در زمانی که راحت نیستید (مثلا در حال دروغ گویی) کاری غیرممکن است (عملا نیاز به یک مغز با پردازشگر دو هسته ای است تا یک هسته را به بافتن یک دروغ قابل قبول اختصاص دهید و دیگری را به فکر کردن راجع به یک چیز خنده دار). به همین دلیل یک خنده ساختگی می تواند گواهی برای دروغ گویی فرد باشد.

سیخ و سفت بودن بالا تنه و تماس چشمی بیش از حد



دروغ گوه‌های حرفه ای، هنگام دروغ گفتن بیش از حد، عادی و طبیعی رفتار می کنند. همین بیش از حد، طبیعی بودن، گاهی غیر طبیعی است. ([در فیلم اخیر شرلوک هولمز](#) این نکته به خوبی به فیلم در آمده است، در زمانی که دکتر واتسن باید مزدوری که قصد کشتن سفیر را دارد، شناسایی کند. مزدوری آنقدر در نقش خود فرو رفته و خونسرد رفتار می کند، که حتی با شنیدن یک صدای بلند که توجه همه حضار را جلب می کند، باز هم توجهش جلب نمی شود و عکس‌العملی نشان نمی دهد!)

به دلیل همین بیش از حد، طبیعی رفتار کردن، آنها سعی می کنند به هر قیمتی تماس چشمی شان را با شما حفظ کنند. به طوری که تماس چشمی آنها تبدیل به نگاهی خیره و آزاردهنده می شود. از طرف دیگر بدن شان هم سفت می شود، زیرا سعی می کنند که جلوی بی قرارشان را بگیرند. اما در حالت عادی، اشخاص گاهی تکانی به خود می دهند و تماس چشمی خیلی طولانی برقرار نمی کنند. در نتیجه، تلاش شدید برای رفتارهای مثبت زبان بدن، خود نشانه ای بر دروغ گویی است. با دیدن این رفتارها به شانه های طرف نگاه کنید. اگر آنها سفت هستند (مانند عکس) یا تمام وقت تماس چشمی برقرار است، باید به راست گویی او شک کنید.

همراهی رفتارهای دروغگویی با یکدیگر

علاوه بر علائم بالا، موارد دیگری نیز وجود دارند اما در آنها هم همان قانون بالا - که دروغگوها سعی می کنند حتی از آدم های راستگو هم بهتر عمل کنند - صادق است (مثلا در سریال پوارو می بینید که معمولا همان کسی که مقتول را پیدا می کند، بیشتر از سایرین گریه و زاری می کند و با بقیه دعوا می کند تا بیشتر با پوارو همکاری کنند، قاتل است). آنها سعی می کنند داستان را با جزئیات بیشتری تعریف کنند، توصیه می کنند که تنبیهی برای مقصر در نظر گرفته شود (در حالی که خود مقصر هستند).

یک وجه مشخصه آنها این است که معمولا سوال شما را با سوال جواب می دهند تا بتوانند فرصتی برای دروغ بافی پیدا کنند.

توجه کنید که این رفتارها زمانی که با علائم منفی زبان بدن همراه شوند، کمک زیادی به شما برای شناخت دروغ گو می کنند. اما به طور مجزا نمی توان روی آنها قضاوت کرد.

همه اینها را گفتیم اما به خاطر داشته باشید، بعضی مردم ذاتا رفتاری مشابه دروغگوها (رفتارهای بیش از حد، خوب) دارند. شما باید رفتارهای هر فرد را با رفتارهای خودش مقایسه کنید و اگر تفاوتی دیدید او را دروغگو بدانید. به عبارت دیگر، ابتدا به رفتار و حرکت چشم ها در زمانی که مطمئن هستید در حال راست گویی است، توجه کنید. سپس آنها را با زمانی که فکر می کنید در حال دروغ گویی است، مقایسه کنید. اگر تفاوت آشکاری دیدید، آن وقت می

توانید، او را دروغ گو بدانید. باز تاکید می کنیم، هر کدام از این رفتارها به تنهایی دلالت بر دروغ گویی ندارند. شما باید مجموعه ای از آنها را در کنار هم داشته باشید تا بتوانید قضاوت کنید.

برای اطلاعات بیشتر درباره تشخیص دروغ گو، [سخن رانی پاملا میر در TED](#) را ببینید یا به [کتابش \(Liespotting\)](#) را مطالعه کنید. (به انگلیسی)