

«بسم الله الرحمن الرحيم»

موضوع نشست: «ارتباط موثر»

جلسه هشتم: ۲۲ تیر ۱۴۰۰

زبان بدن:

منبع زبان بدن در سیستم لیمبیک است و به صورت ناخودآگاه فرد حرکاتی را که بار معنایی خاصی دارند اجرا می‌کند.

ناخودآگاه بودن به معنای غیرارادی بودن نیست؛ ما این حرکات را ارادی اما بدون توجه انجام می‌دهیم مثل رانندگی که پس از یادگرفتن مهارت و تسلط به صورت ناخودآگاه انجام می‌شود و به طور مثال فرد برای دست گرفتن فرمان و دنده به آن فکر نمی‌کند.

و دانشمندان تا کنون بیش از یک میلیون و دویست هزار مدل از زبان بدن را که در سیستم لیمبیک افراد وجود دارد کشف و دسته بندی کرده اند. زبان بدن مثل بسته بندی و پکیج یک هدیه است و می‌تواند پیام ما را قوت یا ضعف ببخشد.

بسیاری از اوقات پیامی که بار معنایی مثبتی دارد را با زبان بدن منفی ارسال می‌کنیم و باعث می‌شویم تا پیام در جان مخاطب ننشیند.

کلام های زبانی به تنهایی مثل مرکب و جسم هستند و زبان تن، روح و جان کلمات است. کلمات به تنهایی بار و ارزشی ندارند و این نوع بیان آن هاست که بار ارزشی متفاوتی به آن ها می دهد.

زبان تن کاملا بین المللی است؛ خنده مصنوعی و دروغین برای تمام انسان ها کاملا قابل تشخیص است! ولی تفاوت های فرهنگی همواره وجود دارند و اگر افراد به آن ها آگاه نباشند ممکن است باعث سوء تفاهم و کدورت بشود.

یکی از بیشترین جلوه های زبان بدن در کودکان است، کودکی که تازه متولد شده بدون اینکه صحبت کند می تواند نیاز هایش را به مادرش بیان کند.

۷۵٪ اطلاعاتی که ما دریافت می کنیم از چشم است.

۱۳٪ گوش؛ ۶٪ لامسه، ۳٪ بویایی، ۳٪ چشایی.

پیام های کلامی:

کلمات، واژگان، اطلاعات و جملات

دو کاربرد دارد؛ اطلاع رسانی و کاربرد های فرعی (تصدیق و تایید، تحسین و حمایت، توسعه پاسخ)

پیام های غیر کلامی (زبان بدن):

پیام های صامت و خاموش که با لطافت و ظرافت مفهوم را انتقال می دهند.

پوشش و ظاهر، شخصیت، دکوراسیون منزل، فرم نشستن و راه رفتن، نوع خندیدن و... همه زیر مجموعه زبان بدن است.

نکته مهم در بحث زبان توجه به زمینه و بافت است؛ بعضی رفتارها ممکن است در موقعیتی نشانه ادب باشد اما در موقعیتی دیگر نشانه بی توجهی باشد.

خانم‌ها به طور ذاتی توانایی بیشتری در بحث زبان تن دارند اما این مبحث علاوه بر بخش ذاتی و ژنتیکی، بعد مهارتی و اکتسابی هم دارد که همه افراد می‌توانند آن را بیاموزند و به کار بگیرند.

انواع پیام:

۹۳٪ غیر کلامی: ۳۸٪ para language (لحن، تن صدا و...)

۲۰٪ action language (حرکات دست و پا و...)

۲۰٪ object language (لباس و عینک و...)

۲۰٪ Sign language (علائم و نشانه‌ها)

۷٪ کلامی

هرگاه زبان تن با کلام مغایرت داشت پیروزی از آن زبان تن است. بدن به ما دروغ نمی‌گوید! سیستم لیمبیک مغز راست گوی ماست.

آن چه که می‌گوییم، اهمیت کمتری از، آن گونه که می‌گوییم دارد.

راه های یادگیری زبان بدن:

(۱) کسب علم و آگاهی از طریق کتب و کلاس ها و...

(۲) تمرین

(۳) بررسی کیس های متفاوت (مثلا از روی زبان بدن حدس بزنیم که افراد قصد چه کاری را دارند)

اهداف زبان بدن:

جذب افراد

تغییر و اصلاح رفتار دیگران

شکستن مقاومت افراد

حل بحران ها

مواجه شدن با مخالفت ها