



بیشتر از یک نفر...

زبان بدن یک سخنران

بدن ، حالات چهره، نوع ایستادن و خیلی از رفتارهای غیر کلامی ما می تواند اطلاعاتی را به مخاطب بدهد که کلام ما نمی تواند این کار را به خوبی انجام بدهد.

وقتی که در زمینه ستاره شناسی فعالیت می کردم یک موضوع خیلی خیلی جالب برای من وجود داشت...

خب ما به خاطر اینکه بتوانیم ستارگان را رصد کنیم و آسمان را مشاهده کنیم باید از آلودگی نوری شهرها دور می شدیم و کیلومترها سفر می کردیم و معمولا این سفرها با اتوبوس انجام می شد.

و به خاطر اینکه در سفر حوصله مان سر نرود از بازی های مختلفی از جمله پانتومیم استفاده می کردیم و همه در هر سنی باید این کار را انجام می دادند.

به گونه ای که می شود گفت سبک سفرهای ما این طور شده بود که حتما باید پانتومیم بازی می کردیم!

همان طور که می دانید در بازی پانتومیم ما هیچ کلامی را نمی توانیم استفاده کنیم و فقط باید با حالات بدنمان یک کلمه ای که تیم مقابل انتخاب کرده را به هم تیم های خودمان نشان بدهیم.

و اتفاق بسیار عجیب این بود که افرادی که خوب صحبت می کردند پانتومیم شان هم بسیار عالی بود!!!
و وقتی این موضوع را دقیق تر بررسی کردم دیدم افرادی که خوب صحبت می کردند افرادی هستند که هم کلام زیبایی دارند هم زبان بدنشان به خوبی به کلام آنها کمک می کند.

و اگر کلامشان در بازی پانتومیم از بین برود یعنی دیگر صحبت نکنند باز هم زبان بدن خوبی دارند.

پس ما به عنوان یک سخنران باید زبان بدنمان را تقویت کنیم!

حالا راجع به این موضوع مفصل می خواهم توضیحاتی را ارائه کنم.

اما فرض کنیم یک فردی یک موضوعی را به این صورت به شما بگوید...

یعنی می توانید حرف این فرد را باور کنید؟! فارق از این که چه چیزی را به شما خواهد گفت...

پروفسور آلبرت محرابیان از دانشگاه UCLA که استادی ایرانی ارمنی هستند تحقیقی را انجام دادند و اثرگذاری زبان بدن، لحن و کلمات را در یک تحقیقی بررسی کردند که من در یک ویدئو آن رو کامل بررسی کردم.



بیشتر از یک نفر...

برخی به اشتباه این تحقیق را تحلیل می کنند.

در این تحقیق گفته شده که اثرگذاری کلام ما ۷ درصد توسط کلام است ، ۳۸ درصد مربوط به لحن است و ۵۵ درصد به زبان بدن ربط دارد.

این به این معنی نیست که ۵۵ درصد اطلاعات با زبان بدن ارائه می شود.

منظور این هست که ۵۵ درصد اثرگذاری با زبان بدن است.

من اگر اینجوری یک چیزی را بگویم خب تقریباً می شود گفت که نیمی از حس شما برمی گردد که من راجع به یک چیز اطمینان ندارم یا دارم خلاف واقع می گویم.

پس این توضیحاتی در رابطه با اهمیت زبان بدن است و در این جا می خواهم چند موضوع ممنوعه در زبان بدن را به شما عزیزان عرض کنم:

اولین موضوع ضربه زدن است.

اگر میزی جلومان باشد عادت داریم معمولاً یک ضربه ای به میز بزنیم که فشار روانی سخنرانی تخلیه بشود.

این ضربه زدن اثر بسیار بدی دارد و مخاطبان متوجه ترس می شوند!

پس این کار ممنوعه و به کلی آن را انجام ندهیم...

مورد بعدی بازی کردن با یک چیزی هست.

اگر با حلقه یا انگشترمان بازی کنیم، اگر خودکاری در جیبمان هست آن را در بیاوریم و دائماً شروع می کنیم به صدا دادن خودکار...

این ها همه اشتباهات بسیار بزرگی هستند که به هیچ عنوان نباید انجام بشوند!

مورد بعدی Tap Dance یا این پا و اون پا کردن هست.

برخی این طوری حرکت می کنند و این حرکت باعث می شود مخاطبین حس کنند که اعتماد به نفس در این شخص وجود ندارد.

کشیدن دست به صورت ، خاراندن صورت و یا لمس آن ، همه و همه اشتباه است.

شاید اگر بخواهم خیلی صادقانه بگویم چندین بار در طول فیلم برداری این دوره شدیداً صورتم می خارید و واقعا شرایط سختی بود که من دستم را نیاورم اینجا و نخارونم!

اما یک سخنران اگر می خواهد اثرگذار باشد تا حد ممکن باید از این موضوع پرهیز کند.



بیشتر از یک نفر...

مورد بعدی دست به سینه شدن است.

اگر دست به سینه باشید برخی از مخاطبین حس می کنند که شما گارد گرفتید و حس خوبی را به آنها منتقل نخواهید کرد.

و عملاً باعث می شود که از دستتان هم نتوانید استفاده کنید.

پس دست به سینه شدن اصلاً در سخنرانی موضوع مناسبی نیست...

و یک روش دیگر این است که افراد وزنه را روی یک پا می اندازند و کج می شوند.

این هم یک اشتباه بزرگ است!

ما باید وزنه را به صورت متوازن روی هر دو پا توزیع بکنیم.

و آخرین مورد قفل کردن دست ها است.

رفتارهایی مثل این... مثل این... یا این کار را کردن... یا دست را به پشت بردن...

همه این ها باعث می شود که مخاطبین حس خوبی نسبت به صحبت های ما نداشته باشند.

محمد پیام بهرامپور

www.Bahrampoor.com