

۱۰ حرکت اشتباه در زبان بدن که دیگران را از شما فراری می‌دهد

می‌گویند آن ذهنیتی که از ما در دیگران شکل می‌گیرد در عرض ۳۰ ثانیه‌ی ابتدایی آشنایی رخ می‌دهد؛ و زبان بدن ما از چیزی که به زبان می‌آوریم برای ایجاد ذهنیتی خوب از خود در دیگران مهم‌تر است.

به گزارش سایت خبری پرسون، در ادامه از چند مورد منفی در زبان بدن خواهیم گفت که می‌توانند نظر دیگران درباره‌ی ما را تحت تأثیر قرار دهند.

۱- نگاه کردن به ساعت

این حرکت به اطرافیان تان این حس را می‌دهد که از آن‌ها خسته شده اید و برای ترک آن‌ها لحظه شماری می‌کنید. اگر واقعاً عجله داشتید و باید در ساعت مشخصی محل را ترک می‌کردید، اطرافیان تان را در جریان آن بگذارید. یک الارم بی صدا در گوشی تان تنظیم کنید و وقتی زمان ترک محل رسید، برای دیگران توضیح دهید. آدم‌ها اغلب وقتی در جریان مسأله یا مشکلی باشند، بیشتر درک و همراهی می‌کنند.

۲- شل دست دادن

شل دست دادن این پیام را به فرد مقابل تان می‌دهد که شما برای او اهمیت قائل نیستید. این کار بخصوص زمانی اشتباه است که با شخصی در محل کارتان باشد و شما ناخواسته ذهنیت بدی از خود در او ایجاد می‌کنید. به همین دلیل محکم دست دادن (نه خیلی محکم) می‌تواند به شخص مقابل تان حس مهم بودن دهد. به علاوه، سعی کنید هنگام دست دادن، تماس چشمی گرم و صمیمانه و مختصری داشته باشید، نه به شکل زیاد و شدید، چون ممکن است فرد مقابل تان را معذب کند.

۳- پر کردن فضای مابین خود و شخص مقابل

یعنی وقتی با دیگران صحبت می‌کنید، چیزی مابین او و خودتان می‌گذارید، امری که فاصله‌ای غیر ضرور میان شما و او ایجاد می‌کند. برای مثال اگر تلفن همراه یا کتابی در دست داشتید، در حین مکالمه آن‌ها را کناری بگذارید یا روی میز قرار دهید. در غیر اینصورت این حس را به شخص مقابل تان می‌دهید که او مزاحم شما شده و شما می‌خواهید فوراً به سر کار خود برگردید. با حذف وسایل مابین خود و شخص مقابل تان، هر دوی شما احساس نزدیکی بیشتری نسبت به یکدیگر خواهید داشت.

۴- نزدیک شدن بیش از اندازه به شخص مقابل

فضای شخصی افراد حدوداً چیزی بین نیم تا یک متر است، فاصله‌ای که غریبه‌ها به اجازه از آن عبور نمی‌کنند. عبور از این فاصله اغلب باعث معذب شدن آدم‌ها می‌شود و ذهنیت بدی از شما در آن‌ها ایجاد می‌کند. به علاوه، ممکن است فکر کنند که به طور کلی شخصی هستید که درکی از مرزبندی‌های شخصی ندارید و از تمایلات پرخاشگرانه برخوردارید؛ بنابراین اگر شخص مقابل تان دوستی صمیمی یا از اعضای خانواده تان نبود، بهتر است فاصله‌ی خود را با او حفظ کنید.

۵- بازی کردن با پرز لباس

پرز لباس گرچه می‌تواند آزاردهنده باشد، اما هنگام ملاقات با دیگران آن را به حال خود رها کنید. این کار شما به شخص مقابل تان می‌گوید که علاقه‌ای به صحبت‌های او ندارید. علاوه بر آن، ممکن است فکر کند که حرف هایش را قبول ندارید و نمی‌خواهید واکنش صادقانه‌ای به صحبت هایش داشته باشید. به طور حتم دل تان نمی‌خواهد که به دیگران بی احترامی کنید و دوست ندارید دیگران هم احترام شان را نسبت به شما از دست دهند.

۶- مالیدن دست‌ها به یکدیگر در جلسات کاری

مالیدن دست‌ها به یکدیگر زمانی که شخصی در حال پرزنتیشن یا صحبت درباره‌ی ایده‌های خود است ممکن است این حس را در او ایجاد کند که صحبت‌های او برای شما جذابیتی ندارد. این امر می‌تواند روی آن شخص واقعاً تأثیر منفی‌ای بگذارد و باعث شود که رشته‌ی کلام از دستش خارج شود. به علاوه، این رفتار می‌تواند بین شما و آن شخص فاصله بیاندازد، چون شما حس منفی‌ای در او ایجاد می‌کنید؛ بنابراین به جای مالیدن دست هایتان به یکدیگر می‌تواند صرفاً آن‌ها را روی میز یا بدن تان قرار دهید.

۷- قرار دادن پاها در جهتی دور از شخص مقابل

جهت پاها هماهنگ با بقیه‌ی بدن قرار دارد و زاویه‌ی آن‌ها نشان می‌دهد که قصد رفتن به کدام سمت را دارید. اگر پاهایتان را رو به شخصی که با او مشغول صحبت هستید قرار ندهید، این پیام را برای شخص مقابل تان خواهد داشت که صحبت با او اولویت شما نیست. ممکن است به هر دلیلی عجله داشته باشید، اما مهم است که علاقمند به گفتگو باقی بمانید؛ و برای این منظور باید پاهایتان را رو به شخص مقابل تان قرار دهید.

۸- نشستن روی لبه‌ی صندلی

طرز نشستن تان در یک جلسه‌ی کاری یا سر میز غذا می‌تواند پیام‌های مختلفی به اطرافیان تان دهد. نشستن روی لبه‌ی صندلی نشان می‌دهد که به خودتان و عقایدتان اطمینان ندارید. به همین دلیل باید روی صندلی تان صاف، اما راحت بنشینید. با این کار به بقیه نشان می‌دهید که اعتماد به نفس دارید و به خودتان و نظرات تان مطمئن اید.

۹- تقلید نکردن از رفتارهای شخص مقابل

منظور این نیست که مثل یک ربات رفتار دیگران را تقلید کنید، اما به طور کلی دنباله روی آن‌ها باشید. مثلاً اگر حسن مکالمه، ضخی مقابل تان لبخند زد یا سر تکان داد، شما هم می‌توانید لحظاتی بعد همین کار را انجام دهید و به او نشان دهید که به حرف هایش توجه دارید. با این کار، شخص مقابل تان احساس می‌کند حمایت و اعتماد شما را دارد و با اعتماد به نفس بیشتری صحبت هایش را ادامه می‌دهد. تقلید همچنین روش خوبی است تا تلاش کنید شخص مقابل تان را درک کنید و از منظر او به مسائل نگاه کنید.