

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ: ΟΣΑ ΛΕΕΙ ΕΝΑ ΒΛΕΜΜΑ...



«Μην καμπουριάζεις, χτένιζε τα μαλλιά σου
και σταμάτα να τρέχεις γύρω-γύρω».
Η μαμά είχε δίκιο τελικά...

ΚΕΙΜΕΝΟ:
Ανχης (ΠΖ) Κωνσταντίνος Χαμεζόπουλος

Αυτοί οι κανόνες φαίνονταν κάποτε ενοχλητικοί, αλλά αποδεικνύεται τελικά ότι διαφοροποιούν σημαντικά τον τρόπο με τον οποίο μας αντιλαμβάνονται οι άλλοι. Οι πράξεις όχι απλώς μιλούν δυνατότερα από τα λόγια, αλλά μπορούν να τα εκμηδενίσουν εντελώς.

Το ενδιαφέρον για τη σπουδή της μη λεκτικής επικοινωνίας ξεκίνησε από το ενδιαφέρον και τη διδασκαλία της τέχνης της διαπραγμάτευσης που απασχόλησε τον κόσμο του εμπορίου και των επιχειρήσεων τα τελευταία 40 χρόνια. Η συστηματική μελέτη ξεκινά τη 10ετία του '60 και μόλις το 1970 το θέμα γίνεται ευρύτερα γνωστό με την έκδοση των πρώτων βιβλίων για τη γλώσσα του σώματος. Σήμερα, η επιστήμη που μελετά τη γλώσσα του σώματος (της επικοινωνίας, δηλαδή, χωρίς ομιλία) βρίσκεται ακόμη σε εμβρυϊκό στάδιο.

Οι ειδικοί μελετητές ανακάλυψαν ότι η ολική εντύπωση ενός μηνύματος είναι 7% περίπου προφορική (μόνο λέξεις) 38 % φωνητική (περιλαμβάνουσα τον τόνο, τη χροιά της φωνής και άλλους ήχους) και 55% μη προφορική. Το 93% δηλαδή το έχει αναλάβει η γλώσσα του σώματος, μ' ένα απέραντο αλφάβητο από κινήσεις, χειρονομίες, τόνους φωνής, βλέμματα, γκριμάτσες, στάσεις του σώματος, μυϊκές συσπάσεις συχνά ανεπαίσθητες.

Είτε κινείται είτε όχι, το σώμα παραμένει ένα εργαστήριο μηνυμάτων. Ένας συγκεκριμένος τρόπος για να σταυρώνεις τα πόδια όταν κάθεται ή να σφίγγεις το χέρι στη χειραψία, μια απότομη κίνηση προς τα εμπρός ή ένα βλέμμα, όλα είναι ικανά να αποκαλύψουν πολύ περισσότερα απ' ό,τι ατέλειωτες ώρες συζήτησης.

Υπάρχουν 700.000 επικοινωνιακά σήματα, τα 15.000 μόνο στην περιοχή του προσώπου μας. Προφανώς κανείς δεν μπορεί να ελέγξει τα σήματα αυτά. Όταν, λοιπόν, όσα λέτε έρχονται σε αντίθεση με το σήμα που στέλνει το σώμα σας, το δεύτερο πάντα είναι το αληθινό.

Συχνά παρατηρούμε γύρω μας τη θετική αίσθηση που δημιουργούν όσοι άνθρωποι κινούνται με εμπιστοσύνη στον εαυτό

τους και ακόμα πιο συχνά λαμβάνουμε μηνύματα ανασφάλειας από ανθρώπους που δεν αισθάνονται άνετα με την εικόνα τους. Το συμπέρασμα είναι ότι η γλώσσα του σώματος κρύβει μεγάλα μυστικά.

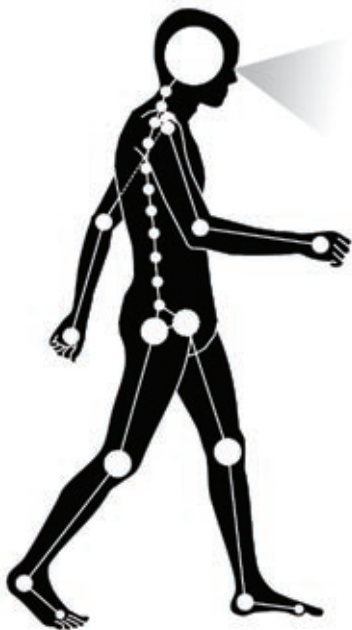
ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ

Μερικές φορές το πώς μας βλέπουν οι άλλοι εξαρτάται από τη στάση που δίνουμε στο σώμα μας. Κοιλιά «μέσα», στήθος προτεταμένο, πλάτη ίσια, το κεφάλι ψηλά. Μια καλή στάση του σώματος που προκύπτει από την καλή σχέση που έχουμε με αυτό, μπορεί να μας δείχνει πιο δυνατούς, όμορφους και πειστικούς.

Οι ειδικοί υποστηρίζουν πως ο τρόπος με τον οποίο αντιμετωπίζουμε τον κόσμο αντανακλάται στη στάση που υιοθετούμε.

Το σώμα μας καταγράφει όλες τις εμπειρίες μας και γίνεται αδιάφυστος μάρτυράς τους. Όλοι γνωρίζουμε πως όταν πονούμε σε ένα συγκεκριμένο σημείο, χάνουμε την ευκινησία μας, κυρτώνουμε, χάνουμε και την ισορροπία μας. Το ίδιο, όμως, συμβαίνει και όταν μας πλημμυρίζουν αρνητικά συναισθήματα ή μας καταβάλλει το στρες. Γιατί και σ' αυτή την περίπτωση συσπώνται οι μύες και αλλάζει στάση το σώμα μας.

Καθοριστικό ρόλο παίζει και ο χαρακτήρας μας, που μπορεί να επηρεάζει αρνητικά τη στάση του σώματός μας. Για παράδειγμα, οι άνθρωποι που δεν αντέχουν την πίεση, έχουν την τάση να κυρτώνουν τους ώμους τους, λες και πραγματικά και όχι μεταφορικά μεταφέρουν το βάρος των ευθυνών. Εκείνοι πάλι που είναι ντροπαλοί και θέλουν να περνούν απαρατήρητοι, έχουν την τάση να κυρτώνουν την πλάτη και να κρύβουν το στήθος. Με τη στάση αυτή, όμως, οι άνθρωποι αυτοί δείχνουν πιο κοντοί και παχουλοί.



Όταν βρισκόμαστε σε κατάθλιψη χαμηλώνουμε το στήθος και αναπνέουμε άσχημα, με αποτέλεσμα να χειροτερεύουμε την ψυχολογική μας κατάσταση. Όσοι νιώθουν ανασφάλεια, κινούνται με χαμηλωμένους τους ώμους και το κεφάλι. Οι γυναίκες που νιώθουν ανασφαλείς, όσον αφορά στον αισθησιασμό τους, κάνουν το παν για να «εξαφανίζουν» τα πιο προκλητικά σημεία του γυναικείου σώματος. Κουλουριάζονται κρύβοντας το στήθος, σταυρώνουν τα χέρια για να το καλύψουν, μαζεύουν τα πόδια τους.

Έχει αποδειχθεί ότι η έλλειψη αρμονίας στον τρόπο που «στήνουμε» το σώμα μας οφείλεται στην προσπάθειά μας να προστατευθούμε από εξωτερικούς παράγοντες. Έτσι, όταν για παράδειγμα, αισθανόμαστε μια φυσική ενόχληση, προετοιμάζουμε το σώμα μας για τα χειρότερα ή προσπαθούμε να το ανακουφίσουμε με κάποια στάση ή μαζεύομαστε για να αποφύγουμε το επόμενο χτύπημα. Το ίδιο συμβαίνει και στο συναισθηματικό τομέα.

Τέλος, οι άνθρωποι που αντιμετωπίζουν κάποιο συναισθηματικό πρόβλημα, παρουσιάζουν τάσεις εσωστρέφειας και αυτό εκδηλώνεται και με τη στάση του σώματός τους.

ΖΩΤΙΚΟΣ ΧΩΡΟΣ ΚΑΙ ΖΩΝΕΣ

Η επιστημονική έρευνα απέδειξε, ότι και ο άνθρωπος, έχει τη δική του προσωπική φυσαλίδα που κινείται μαζί του. Ο ζωτικός χώρος διακρίνεται σε τέσσερις διαφορετικές ζώνες:


Ζώνη Οικειότητας: (Ανάμεσα στα 15-50 εκ.) Είναι η πιο σημαντική γιατί αυτήν ακριβώς φρουρεί το άτομο σαν ιδιοκτησία του και μόνο σε αυτούς που είναι συναισθηματικά κοντά του επιτρέπει την παραβίασή της.

Προσωπική Ζώνη: (50 εκ.-1,5 μ.) Είναι η απόσταση που στέκεται κάποιος από τους άλλους στις κοινωνικές συναναστροφές και τις φιλικές συγκεντρώσεις.

Κοινωνική Ζώνη: (1,5 μ.-3,5 μ.) Στεκόμαστε σε αυτή την απόσταση από ξένους, ένα καινούργιο συνάδελφο και γενικά ανθρώπους που δεν γνωρίζουμε πολύ καλά.

Δημόσια Ζώνη: (πάνω από 3,5 μ.) Είναι η βολική απόσταση που διαλέγουμε κάθε φορά που απευθυνόμαστε σε μια μεγάλη ομάδα ανθρώπων.





Όταν βρισκόμαστε σε κατάθλιψη χαμηλώνουμε το στήθος και αναπνέουμε άσχημα, με αποτέλεσμα να χειροτερεύουμε την ψυχολογική μας κατάσταση.

Ο ζωτικός ή προσωπικός χώρος όπως λέγεται διαφορετικά, δείχνει να αποτελεί μία από τις πιο βασικές καταστάσεις της ζωής μας. Παρατηρούμε ότι όταν ένας ξένος πλησιάζει κοντά μας, αισθανόμαστε ανήσυχοι. Καθώς μας μιλάει, ίσως σταυρώσουμε τα χέρια μας. Δημιουργούμε ασυναίσθητα ένα μηχανισμό άμυνας, το μέγεθος του οποίου διαφέρει ανάλογα με τον πολιτισμό μας. Στα οικεία πρόσωπα αφήνουμε το περιθώριο για να «παραβιάσουν» μεγαλύτερο μέρος από το «προσωπικό μας χώρο». Ασυνείδητα διαμορφώνουμε τα όρια του προσωπικού μας χώρου, ανάλογα με την περίπτωση.

Οι ανακριτές πολλές φορές χρησιμοποιούν τεχνικές παραβίασης του ζωτικού χώρου για να κάμψουν την αντίσταση των ανακρινομένων. Ο ανακριτής ξεκινά την ανάκριση έχοντας απέναντί του τον ύποπτο σε μια απόσταση 3 μέτρων χωρίς κάτι, ένα τραπέζι παραδείγματος χάρη,

μεταξύ τους. Αυτό δημιουργεί ένα αίσθημα ασφάλειας. Στην πορεία ο ανακριτής μετακινεί την καρέκλα του πιο κοντά στον ύποπτο, μέχρι το σημείο που τα γόνατά του φτάνουν ανάμεσα στα γόνατα του υπόπτου. Στο στάδιο αυτό, ο ανακριτής ασκεί τεράστια πίεση και καθιστά αδύνατο για τον ύποπτο να πει ψέματα, χωρίς αυτό να γίνει αμέσως αντιληπτό και παραμένουν εκεί μέχρι να καμφθεί η αντίστασή του και να απαντήσει.

Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα για να καταλάβουμε πώς λειτουργούν οι ζώνες είναι στο σινεμά. Έστω ότι υπάρχει μια άδεια σειρά και πάμε και καθόμαστε ακριβώς στη μέση. Ο επόμενος που θα έρθει θα επιλέξει να καθίσει σε μια εκ των δύο ακρών κι όχι κάπου κοντά μας. Ρωτήστε και τον εαυτό σας! Κάπως αντίστοιχα θα πράττατε κι εσείς, κι αυτό οφείλεται στις ζώνες που αναφέρθηκαν. Στην προσωπική ζώνη επιτρέπουμε να εισέλθουν μόνο άτο-



Ζωτικής σημασίας είναι η προσωπική επαφή σε κάθε σημαντική επιχειρηματική συναλλαγή, στις διαπραγματεύσεις και κατά το κλείσιμο των συμφωνιών.

μα του κοντινού μας περιβάλλοντος, και το φαινόμενο αυτό είναι ακόμα πιο έντονο στην περίπτωση της οικείας ζώνης.

Επιπρόσθετα, θα έχετε όλοι παρατηρήσει συμπεριφορές ανθρώπων όταν αυτοί συνωστιζονται σε λεωφορεία ή ασανσέρ. Δεν μιλούν σε κανέναν, αποφεύγουν την επαφή με τα μάτια, κοιτούν ψηλά, διατηρούν ένα ανέκφραστο βλέμμα και κάνουν περιορισμένες κινήσεις. Δυσφορούν γενικά για την

παραβίαση της ζώνης οικειότητάς τους.

Γενικά μπορούμε να πούμε ότι θα μας αποδεχθούν ή θα μας αρνηθούν, ανάλογα με τον σεβασμό που δείχνουμε στο ζωτικό τους χώρο. Αυτός είναι και ο λόγος που οι περισσότεροι άνθρωποι αντιπαθούν από μέσα τους το ξένοιαστο εκείνο άτομο που χτυπά όποιον γνωρίζει στην πλάτη ή αγγίζει συνεχώς τους ανθρώπους στη διάρκεια μιας συζήτησης.

ΑΝΤΙΛΗΨΗ, ΔΙΑΙΣΘΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΑΙΣΘΗΜΑ

Όταν λέμε ότι κάποιος έχει αντίληψη ή διαίσθηση αναφερόμαστε στην ικανότητά του να διαβάζει τα μη προφορικά σήματα του άλλου και να τα συγκρίνει με τα προφορικά του μηνύματα. Με άλλα λόγια όταν λέμε ότι έχουμε το προαίσθημα ότι ο άλλος μας λέει ψέματα, στην πραγματικότητα εννοούμε ότι τα λόγια του και η γλώσσα του σώματος δεν συμφωνούν.

Οι γυναίκες είναι γενικά πιο δαισθητικές από τους άνδρες και σε αυτό αναφέρεται η λεγόμενη “γυναικεία διαίσθηση”. Έχουν μια έμφυτη ικανότητα να συλλαμβάνουν και να αποκρυπτογραφούν τα μη προφορικά σήματα και να διακρίνουν με ακρίβεια τις μικρές λεπτομέρειες. Αυτός είναι ο λόγος που ελάχιστοι άνδρες μπορούν να πουν ψέματα στη γυναίκα τους και να μην αποκαλυφθούν, ενώ αντίθετα οι περισσότερες γυναίκες μπορούν να κάνουν πολλά πράγματα μπροστά στα μάτια των ανδρών και αυτοί να μην καταλάβουν τίποτα.

Αυτή η γυναικεία διαίσθηση είναι ιδιαίτερα φανερή σε γυναίκες που έχουν αναθρέψει μικρά παιδιά. Τα πρώτα χρόνια η μητέρα για να επικοινωνήσει με το παιδί στηρίζεται αποκλειστικά στο μη προφορικό κανάλι και αυτός πιστεύεται ότι είναι ο λόγος που οι γυναίκες γίνονται συχνά καλύτεροι διαπραγματευτές από τους άνδρες.

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΣΤΟΝ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΧΩΡΟ

Η σημασία της γλώσσας του σώματος στο μάνατζμεντ δεν είχε εκτιμηθεί όπως θα έπρεπε, μέχρι πριν λίγες δεκαετίες. Αυτή η κατάσταση τείνει να εξαφανισθεί πλήρως αφού πλέον επικρατεί η άποψη ότι τους λόγους τόσο της επιτυχίας όσο και της αποτυχίας των μάνατζερ, πολύ συχνά, θα πρέπει να τους αναζητούμε στον κρυφό

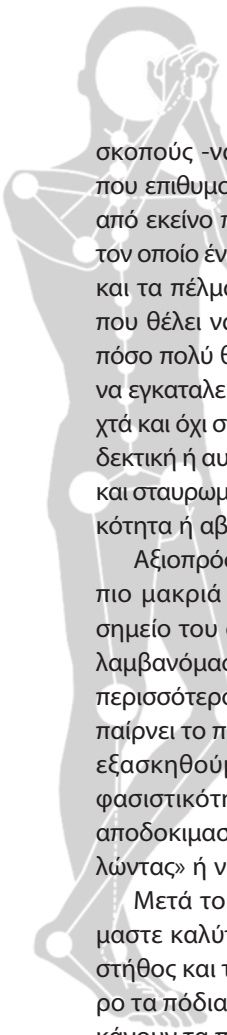
κόσμο της μη λεκτικής επικοινωνίας.

Ζωτικής σημασίας είναι η προσωπική επαφή σε κάθε σημαντική επιχειρηματική συναλλαγή, στις διαπραγματεύσεις και κατά το κλείσιμο των συμφωνιών. Αποτελεί άλλωστε ιδιαίτερο προσόν για το στέλεχος εκείνο που στον επαγγελματικό χώρο του, μέσα από την οπτική επικοινωνία καταφέρνει «να διαβάσει ανάμεσα στις γραμμές», όπως συνήθως λέμε για τον έμπειρο και διεισδυτικό αναγνώστη.

Ο «επαγγελματίας» αντιλαμβάνεται ότι κάθε άτομο με το οποίο επικοινωνεί είναι διαφορετικό. Υπάρχουν, παρ’ όλα αυτά, συγκεκριμένες κινήσεις της γλώσσας του σώματος που είναι κοινές για όλους μας.

Ένα ανθρώπινο χέρι διαθέτει 27 μικρά οστά, συμπεριλαμβανομένων 8 οστών σε σχήμα βότσαλου στον καρπό, όλα συνδεδεμένα με ένα δίκτυο συνδέσμων και δεκάδες μικροσκοπικούς μύες που κινούν τις αρθρώσεις. Οι επιστήμονες έχουν παρατηρήσει ότι ο εγκέφαλος συνδέεται με τα χέρια με περισσότερες νευρικές συνδέσεις από οποιοδήποτε άλλο μέρος του σώματος και έτσι οι κινήσεις που κάνουμε με αυτά δίνουν ισχυρές ενδείξεις για τη συναισθηματική μας κατάσταση. Τα σφιγμένα χέρια δείχνουν μια συγκρατημένη, αγχώδη ή αρνητική στάση. Έχουν γίνει μάλιστα έρευνες από ειδικούς επί των διαπραγματεύσεων (Νίρενμπεργκ και Καλερό), οι οποίες αποδεικνύουν ότι τα σφιγμένα χέρια κατά τη διάρκεια μιας διαπραγμάτευσης μαρτυρούν ότι το άτομο προσπαθεί να συγκρατήσει μια αρνητική ή αγχώδη κατάσταση.

Τα πόδια, εξελίχθηκαν στον άνθρωπο για να εξυπηρετούν δύο σκοπούς: να τον μετακινούν μπροστά, ώστε να βρίσκει τροφή, και να τον απομακρύνουν από τον κίνδυνο. Επειδή ο ανθρώπινος εγκέφαλος είναι προγραμματισμένος για τους δύο αυτούς



σκοπούς -να μετακινούμαστε προς αυτό που επιθυμούμε και να απομακρυνόμαστε από εκείνο που δεν θέλουμε- ο τρόπος με τον οποίο ένα άτομο χρησιμοποιεί τα πόδια και τα πέλματά του αποκαλύπτει προς τα που θέλει να πάει. Με άλλα λόγια, δείχνει πόσο πολύ θέλει ένα άτομο να συνεχίσει ή να εγκαταλείψει μια συνομιλία. Πόδια ανοιχτά και όχι σταυρωμένα αποκαλύπτουν μια δεκτική ή αυταρχική στάση, ενώ τα κλειστά και σταυρωμένα αποκαλύπτουν επιφυλακτικότητα ή αβεβαιότητα.

Αξιοπρόσεκτο είναι το γεγονός, ότι όσο πιο μακριά από τον εγκέφαλο είναι ένα σημείο του σώματος, τόσο λιγότερο αντιλαμβανόμαστε τι κάνει. Για παράδειγμα, οι περισσότεροι γνωρίζουμε ποιες εκφράσεις παίρνει το πρόσωπό μας και μπορούμε να εξασκηθούμε ώστε να «δείχνουμε αποφασιστικότητα», να «ρίχνουμε μια ματιά αποδοκιμασίας», «να επιμένουμε χαμογελώντας» ή να δείχνουμε ευτυχισμένοι.

Μετά το πρόσωπό μας, αντιλαμβανόμαστε καλύτερα τα χέρια μας, ύστερα το στήθος και το στομάχι μας, ακόμα λιγότερο τα πόδια μας, ενώ σχεδόν αγνοούμε τι κάνουν τα πέλματά μας. Όλα αυτά σημαίνουν ότι τα πόδια και τα άκρα τους αποτελούν μια σημαντική πηγή πληροφοριών σχετικά με τη διάθεση κάποιου, επειδή οι περισσότεροι δεν αντιλαμβάνονται τι τα κάνουν και ποτέ δεν θα σκέφτονταν να προσποιηθούν κάποιες κινήσεις τους, όπως κάνουν με τις εκφράσεις του προσώπου τους. Ένα άτομο μπορεί να δείχνει συγκροτημένο και ψύχραιμο, ενώ την ίδια ώρα το άκρο του ποδιού του να χτυπά νευρικά το πάτωμα ή να ρίχνει μικρές κοφτές κλοτσιές στον αέρα, αποκαλύπτοντας τον εκνευρισμό του.

Για μία σωστότερη ανάλυση των σημμάτων της μη λεκτικής επικοινωνίας ξεκινούμε ως εξής:

Πρόσωπο

➡ Το σκέπασμα του στόματος του συνομιλητή μας όταν μας ακούει σημαίνει ότι σκέφτεται πως λέμε ψέματα.

➡ Το σκέπασμα του στόματός μας όταν μιλάμε δείχνει την προσπάθειά μας να αποκρύψουμε στοιχεία. Αυτό το σήμα εκλαμβάνεται αρνητικά.

➡ Ο ιδρώτας μας κατά τη διάρκεια μιας σημαντικής συνομιλίας προδίδει ανυπαρξία ελέγχου της κατάστασης από την πλευρά μας, καθώς έχουμε περιέλθει σε δύσκολη θέση. Εκλαμβάνεται αρνητικά.

➡ Βρισκόμαστε σε δυσχερή θέση: όταν τρίβουμε τη μύτη, το πηγούνι ή το αυτί μας τη στιγμή που μιλάμε. Προσοχή: αποφύγετέ τα οπωσδήποτε!

➡ Όταν ακούμε, οι προηγούμενες ενέργειες φανερώνουν σκεπτικισμό ή και δυσαρέσκεια προς το πρόσωπο του συνομιλητή μας.

➡ Η παλάμη που στηρίζει το πρόσωπό μας δείχνει αδιαφορία ή και κούραση. Αν δούμε τον συνομιλητή μας στη συγκεκριμένη στάση είναι καλό να σταματήσουμε και να ανανεώσουμε το ραντεβού μας.

➡ Το κοίταγμα πάνω από τα γυαλιά μιλά για επιθετική από τη μεριά μας διάθεση προς τον απέναντί μας.

Κορμός και άνω άκρα

➡ Το σταύρωμα των χεριών του συνομιλητή μας στο στήθος φανεώνει ανάγκη αυτοπροστασίας ή άμυνα. Δεν είναι θετικό σημάδι και πρέπει να προσπαθήσουμε να βρούμε την αιτία του.

➡ Το πιάσιμο και με τα δύο χέρια μιας τσάντας ή ενός ποτηριού δείχνει την αμηχανία μας, καθώς προσπαθεί να κρύψει τα ευαίσθητα σημεία μας, το στήθος και την κοιλιά μας.



➤ Ακάλυπτο στήθος και κοιλιά σημαίνουν ότι δεν έχουμε κάτι να κρύψουμε σε μια συζήτηση, είμαστε ανοικτοί σε προτάσεις και ειλικρινείς σε όσα λέμε.

➤ Το τρίψιμο των παλαμών μεταξύ τους δείχνει την έξαψή μας και την προσμονή μιας θετικής έκβασης της συζήτησης.

Κάτω άκρα

➤ Το σταύρωμά τους, αν συνδυάζεται και με σταύρωμα των χεριών, δείχνει κλείσιμο των διαύλων επικοινωνίας. Αποφύγετέ το.

➤ Σταύρωμα μπορεί όμως να υπάρχει επειδή απλώς είναι άβολη η καρέκλα ή έτσι συνηθίζεται. Άρα από μόνο του δεν δείχνει πολλά. Αναζητήστε και άλλα σήματα.

➤ Προτιμότερο είναι να λέμε ψέματα όταν το σώμα μας είναι απορροφημένο σε δραστηριότητες που δεν επιτρέπουν αμέλεια: παρκάροντας το αυτοκίνητο, τακτοποιώντας τα ράφια ή ενώ αθλούμαστε.

Αξεσουάρ

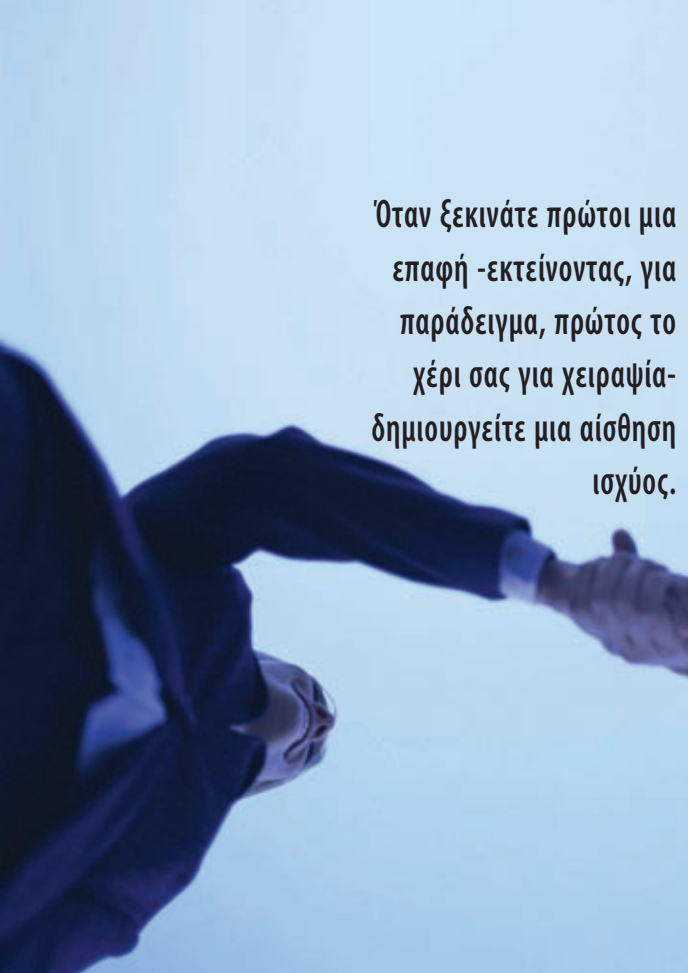
➤ Το απότομο σβήσιμο του μόλις αναμμένου τσιγάρου δείχνει την αρνητική μας διάθεση σχετικά με τα όσα ακούμε εκείνη τη στιγμή.

➤ Το άναμμα του τσιγάρου, η νωχελική διάθεση και το αόριστο κοίταγμα μας προς κάτι, π.χ., παράθυρο φανερώνουν ότι αυτό που ακούμε μας αρέσει.

➤ Το νευρικό παίξιμο κομπολογιού, στυλό ή κλειδιών φανερώνει την αμηχανία ή και τον εκνευρισμό μας.

ΑΛΛΕΣ ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

➤ Ποτέ μην καμπουριάζετε και πάντοτε να προσφέρετε μια σταθερή χει-



Όταν ξεκινάτε πρώτοι μια επαφή -εκτείνοντας, για παράδειγμα, πρώτος το χέρι σας για χειραψία- δημιουργείτε μια αίσθηση ισχύος.

ραψία. Όταν ξεκινάτε πρώτοι μια επαφή -εκτείνοντας, για παράδειγμα, πρώτος το χέρι σας για χειραψία- δημιουργείτε μια αίσθηση ισχύος. Δείχνετε να είστε εσείς ο επικεφαλής. Υποδηλώνει επίσης ότι έχετε αρκετή αυτοπεποίθηση για να κάνετε το πρώτο βήμα. Επίσης, μια σφιχτή χειραψία δημιουργεί την αίσθηση φιλικού και εγκάρδιου ανθρώπου.

➔ Εκπαιδεύστε τα μάτια σας να επικεντρώνονται στο «χρυσό τρίγωνο» του άλλου προσώπου, δηλαδή την περιοχή ανάμεσα στα μάτια και τη βάση της μύτης. Αποφεύγετε όμως να εστιάζετε το βλέμμα σας απευθείας στις κόρες, επειδή μπορεί να φανεί λίγο αφύσικο.

➔ Στην πρώτη συνάντηση, ο καλύτερος τρόπος να σας αντιμετωπίσουν ευνοϊκά είναι να σταθείτε στη δεξιά πλευρά

του συνομιλητή σας. Λόγω του τρόπου με τον οποίο λειτουργεί ο εγκέφαλος, περισσότερο από το 90% του πληθυσμού - δηλαδή οι δεξιόχειρες - αντιμετωπίζουν ευνοϊκότερα αυτούς που στέκονται στα δεξιά τους σε σχέση με αυτούς που στέκονται στα αριστερά. Οι αριστερόχειρες φαίνεται να προτιμούν εξίσου και τις δύο πλευρές.

➔ Ένας εξαιρετικός τρόπος να κάνετε τον άλλο να νιώσει άνετα, είναι να μιμηθείτε τις κινήσεις του. Εάν ο/η παρτενέρ σας δοκιμάζει αργά το κρασί, κάντε το ίδιο κι εσείς μετά από λίγα δευτερόλεπτα. Εάν η προϊσταμένη σας σταυρώσει τα πόδια της, σταυρώστε κι εσείς τα δικά σας.

➔ Τέλος, χαμογελάστε. Το χαμόγελο εκπέμπει αμέσως θετικά αισθήματα και προσδίδει ζωή στο πρόσωπο.

Οι Καρέκλες

Έχετε παρατηρήσει ποτέ ότι σε κάποια γραφεία οι καρέκλες που προορίζονται για τους επισκέπτες είναι σαφώς χαμηλότερες; Όταν κάθεστε σε χαμηλές καρέκλες, χάνετε απότομα την αυτοπεποίθησή σας. Κάθεστε απέναντι απ' τον συνομιλητή σας, αλλά παρ' όλα αυτά είστε αναγκασμένοι να κοιτάτε προς τα πάνω. Είναι πολύ δύσκολο για σας να κάνετε μια δυναμική κι ενθουσιώδη παρουσία κάτω από τέτοιες συνθήκες. Προσπαθήστε να βρείτε μια δικαιολογία για ν' αλλάξετε καρέκλα.

Παρατηρήστε τον τρόπο με τον οποίο κάποιος κάθεται. Ένα εσωστρεφές άτομο συχνά τραβάει την καρέκλα του προς τα πίσω. Κάποιος πιο εξωστρεφής τραβάει την καρέκλα του προς τα εμπρός πριν καθίσει. Ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για να γίνετε πιο πειστικός είναι να κάθεστε εσείς κι ο συνομιλητής σας στην ίδια άκρη ενός τραπεζιού ή ενός γραφείου.

Το Ύψος

Το ύψος του σώματος μπορεί να δώσει μια εντύπωση εξουσίας και δύναμης. Συνήθως σηκώνουμε όρθιο κάποιον για να τον συγχαρούμε για τα επιτεύγματά του. Ο νικητής σε κάποιο άθλημα στέκεται σε ψηλότερο βάθρο απ' ό,τι ο δεύτερος κι ο τρίτος. Ο πιο σημαντικός άνθρωπος σ' ένα δικαστήριο κάθεται συνήθως στην πιο ψηλή καρέκλα και τα λοιπά. Επομένως, αν συμβαίνει να είστε πολύ ψηλοί, προσπαθήστε να μη δημιουργήσετε αίσθημα ανασφάλειας στον συνομιλητή σας.

Η Στάση του Σώματος

Για τη στάση του σώματος, αναφορικά με τη γλώσσα του σώματος, έχουν ειπωθεί περισσότερα απ' ό,τι για οποιονδήποτε άλλον παράγοντα. Μη διαβάσετε περισσότερα απ' όσα πρέπει σε μια σταθερή στάση. Αυτό που έχει σημασία είναι η αλλαγή της στάσης.

Μπορεί ο συνομιλητής σας να κάθεται με σταυρωμένα τα χέρια. Αυτό σημαίνει ότι βαριέται ή δεν ενδιαφέρεται; Όχι απαραίτητα. Μπορεί απλά να δείχνει ότι νιώθει άνετα σ' αυτή τη στάση. Αν, όμως, κάποιος που κάθεται με σταυρωμένα τα χέρια, ξαφνικά τα ανοίξει και γείρει προς το μέρος σας, αυτό μπορεί να είναι ένδειξη πως ό,τι λέτε τη συγκεκριμένη στιγμή τον ενδιαφέρει πολύ. Κατά τον ίδιο τρόπο να προσέχετε και τα σήματα που δίνετε εσείς.

Οι Ομάδες

Αν εξετάσουμε την παρουσίαση σε μια ομάδα ανθρώπων, θα διαπιστώσουμε ότι ο αρχηγός ή ο αρμόδιος για τις αποφάσεις σε μια ομάδα ανθρώπων διακρίνεται εύκολα, αν παρατηρήσετε τη συνολική γλώσσα σώματος της ομάδας.

Όταν κάποιος σταυρώνει τα πόδια του κι οι άλλοι τον μιμούνται, είναι πολύ πιθανό να είναι ο αρχηγός, αυτός που παίρνει τις αποφάσεις.





ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΕΡΜΗΝΕΙΣ

Οι ειδικοί, γνωρίζουν ότι τα διευθυντικά στελέχη είναι πολυάσχολα, και συνηθίζουν να τους δίνουν σε «κάψουλες» μερικές ερμηνείες για τις πλέον συνηθισμένες σωματικές κινήσεις:

➔ Είσαι κατακριτικός σε αυτό που ακούς όταν στηρίζεις το πηγούνι με την παλάμη και ακουμπάς τον δείκτη στο μάγουλο.

➔ Διαφωνείς όταν «μαδάς» το ρούχο σου.

➔ Ανυπομονείς όταν παίζεις «ταμπούρλο» με τα δάχτυλά σου.

➔ Κατανοείς όταν κινείς αργά (πάνω-κάτω) το κεφάλι. Αν η κίνηση αυτή είναι όμως γρήγορη, σημαίνει ότι συμφωνείς.

➔ Ενώνεις πρώτα τις άκρες των δακτύλων των χεριών σου και μετά και τις δυο παλάμες: είναι φανερό ότι πήρες την απόφασή σου!

➔ Χαμηλώνεις το βλέμμα: νικήθηκες...

➔ Πλέκεις τα δάχτυλα των χεριών πίσω από το κεφάλι και τεντώνεις τους αγκώνες προς τα έξω: διαλαλείς την ανωτερότητά σου...

➔ Φανερώνεις ότι αμφιβάλεις σε αυτά που ακούς όταν στρίψεις το λαιμό και ξύνεσαι κάτω από το αυτί...

➔ Ανταποκρίνεσαι σ' αυτό που λέει ο

συνομιλητής σου όταν μιμηθείς τη δική του σωματική στάση.

➔ Τέλος και κάτι που ίσως δεν χρειαζότανε ιδιαίτερη ερμηνεία είναι ότι όταν κινείσαι διαρκώς δείχνεις τη νευρικότητά σου...

ΜΙΚΡΕΣ ΥΠΕΝΘΥΜΙΣΕΙΣ

➔ Χρησιμοποίησε με σοφία το χώρο.

➔ Παρατήρησε τα σημάδια που δείχνουν πίεση.

➔ Γίνε ένας Παρατηρητής Ανθρώπων.

➔ Ακολούθησε το ένστικτό σου και περιόρισε τα όριά σου, όπου χρειάζεται.

ΤΟ ΦΛΕΡΤ ΚΑΙ Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Σας έχει τύχει ποτέ να «αισθάνεστε» αν κάποιος σας συμπαθεί ή όχι, χωρίς όμως να μπορείτε να υποστηρίξετε ή ακόμα και να εξηγήσετε την άποψη αυτή με επιχειρήματα; Ο λόγος βρίσκεται στην πολυσυζητημένη γλώσσα του σώματος και την οποία το ανθρώπινο ένστικτο είναι σε θέση να αναγνωρίσει.

Στην αγχογόνα περίπτωση του πρώτου ραντεβού, το ένστικτο συνήθως «μπλοκάρει» όχι μόνο λόγω του άγχους να κάνουμε καλή εντύπωση αλλά και ακριβώς επειδή προσπαθούμε υπερβολικά να καταλάβουμε αν αρέσουμε στον άλλο,



επιχειρώντας να αναλύσουμε με τη λογική τα σημάδια που κανονικά θα «πιάναμε» ενστικτωδώς.

Ας ξεκινήσουμε με μια μικρή απαρίθμηση των ασφαλέστερων ενδείξεων του αν το ραντεβού σας θα παραμείνει ραντεβού ή θα εξελιχθεί σε κάτι παραπάνω.

ΘΕΤΙΚΑ ΣΗΜΑΔΙΑ

➔ Παρατηρήστε τη στάση του σώματος του/της. Αν κάθεται με την πλάτη ίσια προσέχει αυτά που λέτε, ενώ ταυτόχρονα προσπαθεί να κάνει καλή εντύπωση. Το επάνω μέρος του σώματος του/της που γέρνει ελαφρά προς το μέρος σας δείχνει ξεκάθαρο ενδιαφέρον, ενώ οι ώμοι που κλείνουν ελαφρά προς τα μέσα είναι η θετικότερη ένδειξη όλων: είναι η κίνηση που υποδηλώνει ότι θέλουμε, υποσυνείδητα, να αγκαλιάσουμε τον άλλο.

➔ Οι χαλαρές παλάμες των χεριών υποδηλώνουν άνεση και οικειότητα. Αν, μάλιστα, είναι στραμμένες προς τα πάνω αποτελούν ξεκάθαρη ένδειξη εμπιστοσύνης.

➔ Κλασικό και δοκιμασμένο: αν σας κοιτά στα μάτια, ενδιαφέρεται. Καθότι, όμως, πάρα πολλοί άνθρωποι είναι απλά ντροπαλοί ή δε νιώθουν άνετα να κοιτούν τον άλλο κατάματα, μην αποκλείετε το ενδεχόμενο έλξης αν δεν το κάνει. Πολύ

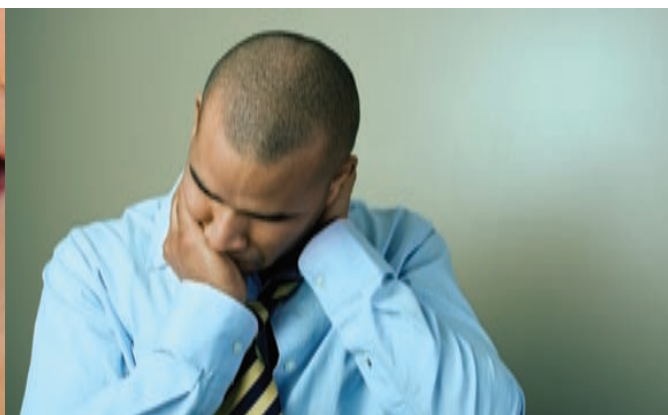
πιο ξεκάθαρο είναι το βλέμμα που πηγαίνει από τα μάτια στα χείλη σας - στα οποία μένει λίγο παραπάνω.

➔ Η «μίμηση» των κινήσεών σας είναι, επίσης και όπως προαναφέραμε, από τα πλέον σίγουρα σημάδια. Πίνει από το ποτό του/της κάθε φορά που σηκώνετε το ποτήρι σας, ανάβει τσιγάρο αμέσως μετά από εσάς, αλλάζει θέση στην καρέκλα όταν το κάνετε κι εσείς; Ακόμη κι αν θέλει να το κρύψει, η υποσυνείδητη αυτή αντίδραση προδίδει ξεκάθαρα ότι του/της αρέσετε.

➔ Οι κινήσεις που κάνουν οι γυναίκες και συχνά θεωρούνται ότι υποδηλώνουν νευρικότητα, όπως το να παίζει με τα μαλλιά της ή να σταυρώνει τα πόδια έτσι ώστε τα γόνατα να «κοιτάζουν» προς το μέρος σας, δείχνουν, στην πραγματικότητα, ερωτική έλξη.

➔ Το ανοιγοκλείσιμο των ματιών είναι μια ακόμη εμφανής ένδειξη: όταν κοιτάζουμε κάποιον ή κάτι που μας αρέσει. Το μέγεθος της κόρης του ματιού αυξάνεται, ακολουθούμενο από τη συχνότητα με την οποία ανοιγοκλείνουμε τα μάτια μας.

➔ Οποιοδήποτε άγγιγμα, όσο τυχαίο ή στιγμιαίο κι αν μοιάζει -όπως το να ακουμπήσει το χέρι σας ενώ γελά με κάτι που είπατε- είναι σαφέστατη ένδειξη ενδιαφέροντος.



ΑΡΝΗΤΙΚΑ ΣΗΜΑΔΙΑ

➔ Χέρια σταυρωμένα στο στήθος. Δείχνουν επιφυλακτικότητα -στην καλύτερη περίπτωση- ή δημιουργία «τείχους» ανάμεσά σας -στη χειρότερη.

➔ Κεφάλι που γέρνει ελαφρώς στο πλάι ή, ακόμα χειρότερα, ακουμπά στο χέρι ή στον τοίχο - εκτός εάν υπάρχουν και άλλα εμφανή σημάδια κούρασης.

➔ Το διαρκές κούνημα του κεφαλιού που δείχνει κατάφαση όταν μιλάτε δεν υποδηλώνει ότι ο/η συνοδός σας ακούει προσεκτικά, αλλά ακριβώς το αντίθετο.

➔ Οι παλάμες που είναι σφιγμένες, σε σχήμα γροθιάς ή λίγο πιο χαλαρές αλλά όχι ανοιχτές, δείχνουν ότι το άτομο που έχετε απέναντί σας δεν αισθάνεται άνετα.

➔ Η απόσταση μεταξύ σας είναι επίσης ενδεικτική. Αν είναι τόση ώστε να μην υπάρχει περίπτωση να ακουμπήσετε, για παράδειγμα, τα μπράτσα σας τυχαία, μάλλον πρέπει να αρχίσετε να ανησυχείτε.

➔ Το βλέμμα που «ταξιδεύει» στο χώρο την ώρα που εσείς μιλάτε μπορεί να σημαίνει δύο πράγματα, κανένα εκ των οποίων δεν είναι καλό: είτε ότι ο/η συνοδός σας βαριέται, είτε ότι δεν πιστεύει αυτά που λέτε.

➔ Τα δάχτυλα των χεριών, οι ώμοι ή τα γόνατα που δεν είναι στραμμένα προς το μέρος σας είναι, επίσης, ανησυχητική ένδειξη.

Ο ΚΑΝΟΝΑΣ ΤΩΝ ΤΕΣΣΑΡΩΝ

Πριν βιαστείτε να βγάλετε συμπεράσματα, θυμηθείτε πως οι ειδικοί συνιστούν να βρίσκετε τέσσερα τουλάχιστον σημάδια για να καταλάβετε ότι ο/η συνοδός σας ενδιαφέρεται. Το ότι δε σας κοιτάει στα μάτια μπορεί να είναι επειδή ντρέπεται, το ότι έχει τα χέρια σταυρωμένα

στο στήθος ενδέχεται να οφείλεται στο γεγονός ότι κρυώνει.

Αν, όμως, αυτά συνδυάζονται με άλλα δύο αρνητικά σημάδια, το περιθώριο λάθους εκμηδενίζεται - εκτός αν έχετε πέσει σε «διαβασμένο/η», ο οποίος ελέγχει τη γλώσσα του σώματός του για να μην καταλάβετε ότι του αρέσετε.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΕΣ ΤΩΝ ΔΥΟ ΦΥΛΩΝ

Οι άντρες εκπέμπουν τα εξής μηνύματα όταν ενδιαφέρονται:

➔ Χαμογελούν.

➔ Διατηρούν μεγάλη οπτική επαφή.

➔ Φέρονται μερικές φορές αμήχανα (παίζουν με το ποτήρι ή με το στυλό).

➔ Έχουν τους ώμους γερμένους προς τα πίσω και το στήθος εξέχει.

➔ Κάνουν αρκετά σχόλια για τις επιτυχίες τους στη ζωή (δουλειά, χρήματα, αυτοκίνητο).

➔ Μπορεί να έχουν το ένα χέρι στη τσέπη με το ένα δάχτυλο να εξέχει ή να χτυπούν τα δάχτυλα στη ζώνη τους.

➔ Κάθονται ή στέκονται σε στάση που προσδίδει όγκο στην εικόνα τους.

➔ Φτιάχνουν τα μαλλιά, ισιώνουν τη γραβάτα ή το γιακά του πουκάμισου, στρώνουν τα ρούχα. Αυτά κατά προτίμηση πριν ξεκινήσουν να μιλάνε, ή λίγο ασυνείδητα, αλλιώς δε θα τα θεωρούσαμε ακριβώς καλό σημάδι - εξαρτάται, βέβαια, πάντα και από την άποψή σας για τους νάρκισσους.

Όσο για τις γυναίκες, εκπέμπουν τα εξής μηνύματα:

➔ Διατηρούν μεγάλη οπτική επαφή και χαμογελούν (όπως ακριβώς και οι άντρες).

➔ Γέρνουν προς το μέρος σου.

➔ Αποκαλύπτουν το λαιμό τους, τα χέρια τους ή τις παλάμες τους.

➔ «Παίζουν» με τα μαλλιά τους, είτε με κινήσεις των χεριών είτε με κινήσεις του κεφαλιού.

➔ Σταυρώνουν τακτικά τα πόδια τους και το αντίθετο.

➔ «Παίζουν» με στρογγυλά αντικείμενα, όπως είναι η βάση ενός ποτηριού, ένα τσιγάρο ή ένα στυλό. Ισιώνουν τα ρούχα, παίζουν με βραχιόλια/κολιέ/κοσμήματα που φοράνε εν γένει, σπρώχνουν με το χέρι ή τινάζουν τα μαλλιά προς τα πίσω, ώστε να φανεί ο λαιμός. Το υποσυνείδητο μήνυμα είναι ότι κάτι χαϊδεύει το δέρμα τους - το οποίο αποκαλύπτεται λίγο περισσότερο, για την περίπτωση που δεν το έχετε προσέξει.

➔ Κουλουριάζονται στην πολυθρόνα ή τον καναπέ, ανεβάζουν τα πόδια στην καρέκλα τους και τα αγκαλιάζουν με τα μπράτσα, κάθονται γενικώς σε στάσεις

που τις κάνει να φαίνονται μικρότερες -σε μέγεθος πάντα- και απροσπάτετες. Χρειάζεται να το εξηγήσουμε;

Ο παράγοντας φλερτ

Είναι φυσικό όταν βγαίνεις με κάποιον που σε ενδιαφέρει να δίνεις το σίγμα ότι σου αρέσει, από τη μία για να δείξεις ότι θεωρείς το ραντεβού κάτι παραπάνω από μία φιλική συνάντηση και από την άλλη να δεις πώς ανταποκρίνεται. Είναι θετικό σημάδι αν πεις πόσο όμορφος/η είναι και στο ανταποδώσει. Αν όμως κατεβάσει το κεφάλι και αλλάξει συζήτηση τότε θα πρέπει να χειριστείς καλύτερα το ζήτημα. Χρησιμοποίησε τη στάση σου, τη φωνή και το συγχρονισμό με τις κινήσεις του άλλου για να τον/την κάνεις να αισθανθεί ότι έχει έναν ιδιαίτερο δεσμό μαζί σου.

Πριν βιαστείτε να βγάλετε συμπεράσματα, θυμηθείτε πως οι ειδικοί συνιστούν να βρίσκετε τέσσερα τουλάχιστον σημάδια για να καταλάβετε ότι ο/η συνοδός σας ενδιαφέρεται.

Τι ήταν αυτό; Καληνύχτα ή αντίο;

Καθώς γυρίζετε στο σπίτι, υπάρχουν κάποια στοιχεία από τα οποία συμπεραίνεις αν θα υπάρξει και άλλο ραντεβού. Συγκεκριμένα, αν σου δώσει μία στιγμιαία αγκαλιά στην είσοδο του σπιτιού χωρίς να σε κοιτάξει ιδιαίτερα στα μάτια, ή αν σου χτυπήσει απλά την πλάτη, τότε το ραντεβού μάλλον δεν εξελίχθηκε και τόσο καλά. Φυσικά, το χειρότερο είναι αν ετοιμάζεσαι για να δεχτείς ένα τρυφερό φιλή και αντί γι' αυτό δέχεσαι μία χειραψία. Το ότι δεν σε φίλησε δεν έχει ιδιαίτερη σημασία. Το πιο σημαντικό στοιχείο για να καταλάβεις αν πραγματικά σε συμπάθησε, είναι αν σε κοίταξε στα μάτια για αρκετή ώρα ή έδειξε διστακτικότητα και αμηχανία (αρκεί να μην την προκάλεσες εσύ με το να περιμένεις φιλή ή να σε καλέσει στο σπίτι). Επίσης, μία πρόσκληση για να τον/την ξαναδείς μία συγκεκριμένη ημέρα («Θα τα πούμε αύριο;») και όχι αόριστα («Θα τα ξαναπούμε κάποια στιγμή») είναι ένα πολύ θετικό σημάδι. Τέλος, ένα πλατύ χαμόγελο μόλις αποχωρίζεστε ή αν ξαναγυρίσει το βλέμμα για να σε κοιτάξει είναι, επίσης, θετικά στοιχεία.

Στο κρεβάτι

Η νύχτα ήταν υπέροχη, η γη σειστήκε συθέμελα και μετά εγκαταλείφθηκε στην αγκαλιά του Μορφέα πέντε δευτερόλεπτα μετά το μεθεόρτιο τσιγάρο. Ως εδώ καλά. Η στάση του σώματος κατά τη διάρκεια του ύπνου είναι αυτή που έχει σημασία: Αν κοιμηθεί όλο το βράδυ με την πλάτη γυρισμένη και σε αρκετή απόσταση από σας (και αν δεν συντρέχουν ιατρικοί ή άλλοι λόγοι) κατά πάσα πιθανότητα δεν αισθάνεται συναισθηματικό δέσιμο μαζί σας. Το ίδιο, όμως, δεν ισχύει εάν κοιμάται με την πλάτη γυρισμένη αλλά κοντά σας, ώστε να σας ακουμπά με κάποιο σημείο του σώματος.

Από την άλλη, ο άνδρας που κοιμάται έχοντάς τη γυναίκα στην αγκαλιά του, δεν σημαίνει απαραίτητα και ότι είναι ερωτευμένος. Ενδέχεται να κρυώνει, να νιώθει ανασφάλεια ή να αισθάνεται κτητικά απέναντί της.

Τελικά, η κατανόηση της γλώσσας του σώματος είναι ένα πολύτιμο εργαλείο σε μια ερωτική σχέση, όπου τα λεκτικά παιχνίδια συχνά δεν μας επιτρέπουν να καταλάβουμε τις πραγματικές προθέσεις του συντρόφου. Πριν βιαστείτε να κατηγορήσετε τον αγαπημένο σας όμως, ότι ψεύδεται επειδή έξυσε τη μύτη του, βεβαιωθείτε ότι δεν έχει φαγούρα. Και μην ξεχνάτε ότι κάθε άνθρωπος είναι μοναδικός. Η γλώσσα του σώματος χρησιμοποιείται από όλους τους ανθρώπους, σε όλο τον κόσμο, αλλά όχι πάντα με τον ίδιο ακριβώς τρόπο!

ΕΠΙΛΟΓΟΣ - ΤΙ ΛΕΝΕ ΟΙ ΕΙΔΙΚΟΙ

Σύμφωνα με τους ψυχολόγους, η γλώσσα του σώματος, σε αντίθεση με τη λεκτική επικοινωνία, αποτελεί αδιάψευστη ομολογία των συναισθημάτων και της ψυχολογικής κατάστασης ενός ατόμου και, κατανοώντας τις βασικές αρχές της, μπορούμε να διακρίνουμε τις αληθινές προθέσεις του ανθρώπου που έχουμε απέναντί μας.

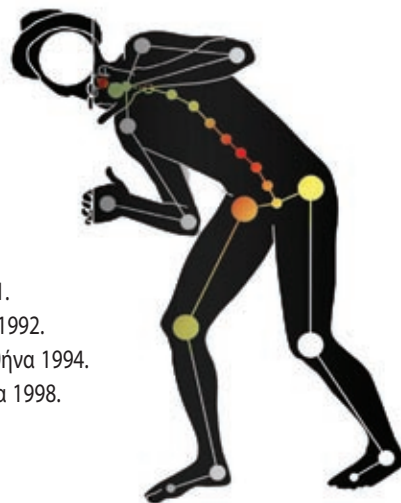
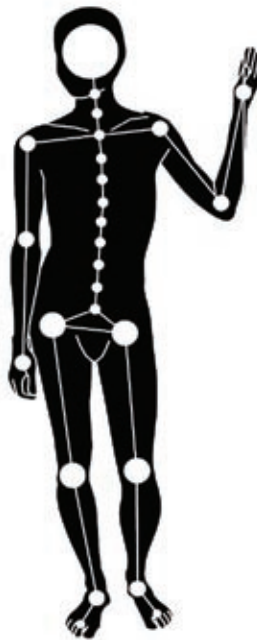
Στην εποχή μας, που το νόημα των λέξεων κινδυνεύει να εκφυλιστεί σε όλες τις εκφάνσεις τις κοινωνικής μας ζωής μέσα από τα κλισέ, τις υπερβολές και την κατάχρηση, οι ανθρώπινες σχέσεις πολλές φορές φαντάζουν σα θέατρο του παραλόγου, με χλιοειπωμένες ατάκες και ένα σενάριο, σωστό πονοκέφαλο, που δεν συνάδει με τα λόγια. Η εξωλεκτική επικοινωνία όμως (η στάση του σώματος, οι εκφράσεις του προσώπου μας, οι κινήσεις και το βλέμμα μας), ως αρχέγονη και

παγκόσμια γλώσσα, παραμένει γνήσια ως προς την έκφραση των συναισθημάτων μας και είναι πρακτικά αδύνατο να νοθευτεί με πλαστούς κώδικες.

Ενώ τις λέξεις που χρησιμοποιούμε όταν μιλάμε τις μαθαίνουμε, η γλώσσα του σώματος είναι υποσυνείδητη, αυτόματη και ως επί το πλείστον διαπολιτισμική. Ενώ οι λέξεις πληροφορούν, η γλώσσα του σώματος δίνει νοήματα. Έστω και αν είναι μια βαθιά ανθρώπινη επικοινωνία, ωστόσο, στον κόσμο των επιχειρήσεων η αποκωδικοποίησή της έχει αξιολογηθεί ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Όσοι δεν μπορούν να καταλάβουν γιατί εις μάτην αγωνίζονται να πείσουν τους άλλους να τύχουν της ανταπόκρισής τους και να κερδίσουν την προσοχή τους, ίσως να μην γνωρίζουν πώς να χρησιμοποιήσουν το 93% της επικοινωνίας που δεν είναι λεκτική, αλλά ένα αποτελεσματικό «πακέτο» φωνής, σωματικής στάσης και χειρονομιών.

Άλλωστε ας μη ξεχνάμε ότι μόλις ένα 7% της ανθρώπινης επικοινωνίας «συμβαίνει» με τα λόγια.



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ☞ *Η Γλώσσα του Σώματος*, Allan Pease, Εκδόσεις ΕΣΟΠΤΡΟΝ, Αθήνα 1991.
- ☞ *Κοινωνική Ψυχολογία 1* Μαρία Κάτσιου – Ζαφρανά ΑΠΘ Θεσσαλονίκη 1992.
- ☞ *Κλινική Κοινωνική Ψυχολογία* Κλήμης Ναυρίδης Εκδόσεις Παπαζήση Αθήνα 1994.
- ☞ *Η Γλώσσα του Σώματος* Μάρκος Κ.Κομνηνάκης Εκδόσεις ΕΛΛΗΝ Αθήνα 1998.
- ☞ *Body Language*, Fast J., Pan Books, London and Sydney 1970.
- ☞ *Silent, Messages*, Mehrabian A., Wadsworth, California, 1971.
- ☞ *Kinesics and Context*, Birdwistell, Allen Lane, London 1971.
- ☞ *The Tell-Tale Eye*. Hess E., New York: Van Nostrand Reinhold, 1977.
- ☞ *Το Απόλυτο Βιβλίο για τη Γλώσσα του Σώματος*, Allan & Barbara Pease, εκδόσεις ΕΣΟΠΤΡΟΝ, Αθήνα 2006.
- ☞ *Πρώτοι στις Πωλήσεις - Τεχνικές για να πετύχετε στις Πωλήσεις*, Richard Denny της σειράς Business Management, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα.
- ☞ Περιοδικό FOCUS No 3, Μάιος 2000.