

ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ: Όσα λέει ένα βλέμμα...

Σύμφωνα με τους ειδικούς, μόλις ένα 8% της ανθρώπινης επικοινωνίας συμβαίνει με τα λόγια.

Τα υπόλοιπα μηνύματα που στέλνουμε, ηθελημένα ή αθέλητα, στον περίγυρο, εκπέμπονται από την γλώσσα του σώματος, την στάση μας, τις χειρονομίες, τις εκφράσεις του προσώπου και τον τόνο της φωνής μας.

Μηνύματα που οι περισσότεροι αποκωδικοποιούμε υποσυνείδητα – και σε αυτό ακριβώς το ένστικτο οφείλεται, η αίσθηση ότι κάποιος που μόλις γνωρίσαμε μας συμπαθεί ή όχι.

Δεν είναι vibes στα οποία θα ορκίζονταν οι εσωτεριστές, είναι κάτι πολύ πιο χειροπιαστό.

Το γεγονός ότι αντιλαμβανόμαστε όντως τη γλώσσα του σώματος υποσυνείδητα –και εξίσου υποσυνείδητα αντιδράμε σε αυτήν, με τη δική μας στάση/έκφραση/χειρονομίες- δεν εμπόδισε μια στρατιά από ειδικούς να ξοδέψουν άπειρο χρόνο και χρήμα σε έρευνες για την αποκωδικοποίησή της.

ΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Αρχίζουμε λοιπόν με την κλασική σε όλους μας στάση με τα χέρια σταυρωμένα στο ύψος του στήθους. Το σταύρωμα των χεριών σημαίνει φραγμός, άμυνα, ανάγκη αυτοπροστασίας, αντεπίθεση, αδιαφορία, αβεβαιότητα, νευρικότητα, φραγή στα λεγόμενα του συνομιλητή, συνήθεια και μαζί με χαμήλωμα του κεφαλιού υποδηλώνει κατηγορηματικότητα. Δεν πρέπει ποτέ να ξεχνάμε το προφανές, ότι δηλαδή κάποιος μπορεί να κρυώνει και για αυτό να προσπαθεί να καλύψει όσο περισσότερο μπορεί το σώμα του ή η καρτέκλα στην οποία κάθεται δεν έχει χερούλια και δεν έχει που αλλού να ακουμπήσει τα χέρια του ή απλά είναι μια θέση που θεωρεί βολική. Με τα χέρια όμως σταυρωμένα στο ύψος του στήθους κλείνουμε ουσιαστικά κάθε δίαυλο επικοινωνίας με τον συνομιλητή μας και φράζουμε ή προστατεύουμε την καρδιά μας από έμμεσα χτυπήματα. Μπορεί επίσης να παρομοιαστεί με την αρχική στάση που παίρνουν οι αθλητές πολεμικών τεχνών, η θέση ετοιμότητας όπου τοποθετούνται τα χέρια μπροστά από το στήθος για να αποφύγουν κάποια επίθεση και να προστατέψουν την καρδιά τους από άμεσα χτυπήματα. Αν συνδυαστεί με σταυρωμένα πόδια τότε καλύτερα αλλάξτε θέμα συζήτησης.

Κάποιος μπορεί να είναι καθιστός με τα δύο χέρια πίσω από το κεφάλι που συναντάται ως τυπική κίνηση διευθυντών και λογιστών. Δείχνει ότι έχει τον έλεγχο της κατάστασης. Την χρησιμοποιούν και οι δικηγόροι σε συναδελφικές παρέες για να δείξουν ότι είναι οι πιο έξυπνοι της παρέας. Ένας καλός τρόπος να αλλάξετε τις ισορροπίες σε μια συζήτηση είναι να κάνετε κάποιες ερωτήσεις. Θα αναγκαστεί να αλλάξει στάση και να έρθει προς το μέρος σας. Γενικά ανοιχτοί αγκώνες με τα χέρια πλεγμένα πίσω απ' το κεφάλι σημαίνει χαλάρωση, ανωτερότητα, νίκη, δικαίωση, απελευθέρωση (συνήθως μετά από κάποια χρονοβόρα συζήτηση που τελικά έφτασε σε τελικό δεκτό αποτέλεσμα).



Είναι ο συνομιλητής μας καθιστός με το ένα χέρι στη μέση και το άλλο στο πρόσωπο, με το δείκτη να ακουμπάει στο μάγουλο, το άλλο δάχτυλο να σκεπάζει το στόμα και τον αντίχειρα να στηρίζει το πιγούνι, στάση που συναντούμε πολύ συχνά. Πρόκειται για μια στάση άκρως επικριτική, γεγονός που φαίνεται από τις στάσεις των χεριών και το πιγούνι που γέρνει προς τα κάτω και δηλώνει εχθρότητα. Το μήνυμα είναι απλό: «Δεν μου αρέσει αυτό που λες και δεν πρόκειται να συμφωνήσω ποτέ μαζί σου».



Having negative thoughts

Ένα ζευγάρι πλησιάζοντας ο ένας τον άλλο με ανασηκωμένα τα χέρια (σαν να κρατάνε κάτι), είναι μια απόσταση μισού μέτρου που διατηρούμε οι περισσότεροι, ακόμα και χωρίς να το καταλάβουμε. Όταν ο ένας πλησιάζει προς τον άλλο, δείχνει μια τάση κατάκτησης. Αν πρόκειται για ένα άντρα ή μια γυναίκα και υπάρχουν και άλλες προϋποθέσεις, τότε σημαίνει σαφώς μια ερωτική δήλωση. Αν γείρετε προς τα πίσω και σηκώσετε ψηλά τα χέρια σας στην περιοχή του στέρνου, δίνετε το μήνυμα ότι ο άλλος έχει εισχωρήσει στο ζωτικό σας χώρο και καλά θα κάνει να απομακρυνθεί.

Όρθιος με τα χέρια στη μέση, στάση γνωστή και ως «στάση μποξέρ» των αθλητών πριν ανέβουν στο ρινγκ. Επιθετική, δηλώνει άνθρωπο έτοιμο για όλα. Οι ειδικοί την ονομάζουν «στάση επίτευξης». Ο άλλος έχει ένα στόχο και τίποτα δεν θα τον εμποδίσει. Συχνή στους άντρες ιδιαίτερα παρουσία γυναικών, όταν θέλουν να περάσουν μήνυμα ελέγχου. Λαμβάνοντας υπ'όψιν μας και τα υπόλοιπα στοιχεία της γλώσσας του σώματος η στάση αυτή μπορεί να εκφράσει κάτι αρνητικό (όπως νεύρα ή έτοιμη να «μαλώσει» κάποιον όπως στην περίπτωση της γυναίκας στην εικόνα) ή κάτι ουδέτερο (όπως στην περίπτωση του άνδρα της εικόνας του οποίου η στάση είναι πολύ χαλαρή). Στην γυναίκα συνήθως συνοδεύεται με νευρική κίνηση του ποδιού για να δοθεί περισσότερη ένταση. Το στήσιμο των χεριών στους γοφούς μπορεί επίσης να σημαίνει θρίαμβο, κατηγορηματικότητα ή εκνευρισμό (όταν οι παλάμες είναι σε γροθιές).



Όρθιος με τα χέρια να κρατούν τη ζώνη ή τις κορυφές των τσεπών, γνωστή ως “Στάση καουμπού” που δείχνει έτοιμος για επίθεση. Συχνά περνάει ερωτικό μήνυμα. Τα χέρια δείχνουν την περιοχή των γεννητικών οργάνων, αφήνοντας υπονοούμενα που δεν μένουν απαρατήρητα από τις γυναίκες. Δύο άντρες αντιμέτωποι με την ίδια στάση σημαίνει ότι ετοιμάζονται να διεκδικήσουν το θήραμα τους.



Όρθιος με τα χέρια πίσω από την πλάτη. Πρόκειται για κίνηση που δείχνει αυτοπεποίθηση και δύναμη (γι' αυτό τη χρησιμοποιούν οι διευθυντές διασχίζοντας τα γραφεία ή οι καθηγητές στο διάλειμμα). Αντίθετα, όταν το ένα χέρι συγκρατεί το άλλο από τον αγκώνα, ο άλλος είναι εκνευρισμένος μαζί σας και προσπαθεί να ελέγξει τα νεύρα του για να μη σας χτυπήσει.



Καθιστός με σταυρωμένα τα πόδια που όπως και στην περίπτωση των σταυρωμένων χεριών, πρόκειται για στάση που δείχνει νευρικότητα. Έχει όμως την ιδιαίτερη εξήγηση της. Για παράδειγμα, υπάρχει η ευρωπαϊκή στάση σταυρώματος των ποδιών όπου το δεξί πόδι αγκαλιάζει το αριστερό (Εικόνα 1) και δείχνει άμυνα, τα σταυρωμένα πόδια σε σχήμα του αριθμού «τέσσερα» (Εικόνα 2) δηλώνουν ετοιμότητα για μάχη, το σφίξιμο του ενός ποδιού που σταυρώνεται με το άλλο (Εικόνα 3) δείχνει πείσμα και το σταύρωμα των ποδιών σε όρθια στάση που συνήθως συνδυάζεται με το σταύρωμα των χεριών, σημαίνει ότι δεν νιώθετε σιγουριά και περιμένετε να δείτε την εξέλιξη των πραγμάτων. Ακόμη και τα σταυρωμένα πόδια μπορούν να έχουν πολλαπλές εξηγήσεις. Το σταύρωμα των ποδιών στις γυναίκες είναι πολύ συνηθισμένη στάση και ένα βασικός λόγος της στάσης αυτής για τις γυναίκες που φοράνε φούστα είναι και ο προφανής, δηλαδή να μην αφήνουν να φανούν το εσώρουχό τους. Σπάνια θα δείτε γυναίκα να κάθεται όπως η κυρία στην Εικόνα 4 αλλά και πάλι δεν φαίνεται να κάθεται αναπαυτικά. Τα σταυρωμένα πόδια είναι μια στάση βολική, συνήθης και αν συνδυαστεί με κάποια άλλα στοιχεία της γλώσσας του σώματος, εκτός από τα παραπάνω, μπορεί να εκφράζει από ερωτισμό ως και ψυχολογική και σωματική απομάκρυνση.



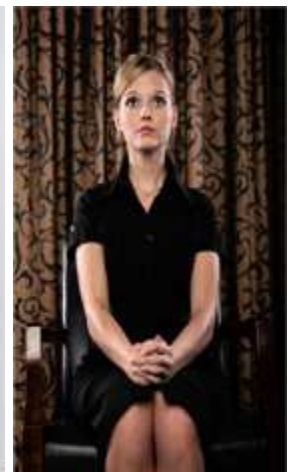
Εικόνα 1



Εικόνα 2



Εικόνα 3

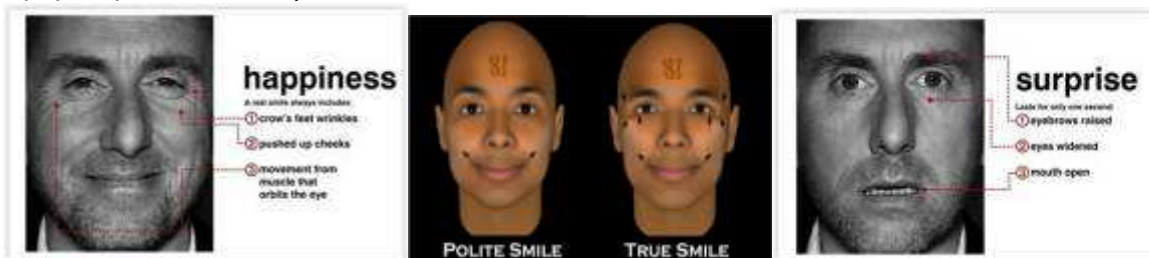


Εικόνα 4

ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΟΥ

Οι εκφράσεις του προσώπου μεταδίδουν συγκινησιακές καταστάσεις. Ο Paul Ekman (2001) βρήκε ότι υπάρχουν 7 κύριες εκφράσεις προσώπου που εκφράζουν συγκινήσεις. Ευτυχία, έκπληξη, φόβος, λύπη, θυμός, αηδία και περιφρόνηση. Κάθε μια από τις εκφράσεις επιφέρει αλλαγή σε ολόκληρο το πρόσωπο. Μεγάλο ποσοστό πληροφοριών μεταδίδεται από το στόμα και τα φρύδια. Τα μάτια από την άλλη μεριά αποτελούν το εστιακό σημείο πάνω στο σώμα και οι κόρες εργάζονται ανεξάρτητα. (Hess E., 1975) Στις εικόνες υπάρχουν βελάκια που δείχνουν ποια σημεία του προσώπου κινούνται.

Το πρόσωπο δείχνει ευτυχία όταν παρατηρούνται ρυτίδες στο «πόδι της χήνας», ανοδικές πιέσεις μάγουλα, μετακίνησης από μυς που περιφέρονται γύρω από το μάτι και φυσικά το χαμόγελο. Συγκεκριμένα μπορούμε να παρατηρήσουμε διαφορές ανάμεσα στο ευγενικό και στο πραγματικό χαμόγελο, όπως φαίνεται και στην διπλανή εικόνα και με τον τρόπο αυτό και πολλά άλλα δείγματα φυσικά μπορούμε να κρίνουμε εάν κάποιος είναι πραγματικά ευτυχισμένος ή προσποιείται. Στην έκπληξη παρατηρούνται τα φρύδια σηκωμένα, τα μάτια ορθάνοιχτα και το στόμα ανοιχτό. Όλοι μπορούμε να αναγνωρίσουμε αυτό το πρόσωπο και πιστεύουμε πως είναι και εύκολο να το παραστήσουμε. Η διαφορά με το ψεύτικο και το αληθινό ξάφνιασμα είναι ότι η πραγματική έκπληξη που νιώθουμε διαρκεί λιγότερο από ένα δευτερόλεπτο και αμέσως εξαφανίζεται από το πρόσωπο.



Όταν ένα πρόσωπο νιώθει φόβο τότε έχουμε τα φρύδια σηκωμένα και ενωμένα, τα άνω βλέφαρα σηκωμένα, τα κάτω βλέφαρα τεντωμένα και τα χείλη ελαφρώς τραβηγμένα οριζοντίως προς το αυτί. Στο κέντρο αισθημάτων του εγκεφάλου, τα αμύγδαλα αποτελούν εκείνη τη δομή του εγκεφάλου που εμπλέκεται με το φόβο. Οι ασθενείς που έχουν υποστεί τραύμα στα αμύγδαλα αδυνατούν να αναγνωρίζουν τα δυσάρεστα συναισθήματα και ιδιαίτερα το φόβο. Πέρα από αυτούς που έχουν υποστεί βλάβη στα αμύγδαλα, έχουν μελετηθεί και περιπτώσεις φυσιολογικών εγκεφάλων όπου παρατηρήθηκε αυξημένη νευρική δραστηριότητα στα αμύγδαλα, όταν παρακολούθησαν εκφράσεις φόβου, κάτι που δεν ίσχυε στις εκφράσεις χαράς, θυμού και αηδίας.



Η λύπη διαφαίνεται στο πρόσωπό μας όταν έχουμε πεσμένα τα άνω βλέφαρα, χάνεται η έμφαση στα μάτια και υπάρχει ελαφρή τράβηγμα κάτω από τα χείλη γωνίες όπως ακριβώς είναι και το πιο απλό πρόσωπο που σχεδιάζαμε από παιδιά. Πολλοί παρομοιάζουν το πρόσωπο με τα θλιμμένα χείλη και τα υψωμένα και ενωμένα φρύδια με θλίψη ενώ στην πραγματικότητα είναι συμπαράσταση στην θλίψη κάποιου άλλου ατόμου και συνήθως συνοδεύεται από μια κλίση του κεφαλιού.



Όταν κάποιος νιώθει θυμό τα φρύδια του είναι χαμηλωμένα και ενωμένα, τα μάτια αγκοκοιτάζουν και τα χείλη μαζεύονται. Όσο πιο έντονες είναι αυτές οι κινήσεις τόσο μεγαλύτερος είναι και ο θυμός που κρύβεται μέσα στο άτομο αυτό. Με το βλέμμα δεν είναι απαραίτητο να κοιτάει την αιτία του θυμού του. Μπορεί απλά να αναφέρθηκε κάτι σχετικό με το γεγονός και να το βλέπει εκείνη την στιγμή νοερά στο μυαλό του.



Την αηδία την αναγνωρίζουμε στο πρόσωπο που έχει το άνω χείλος υψωμένο και ρυτίδες έχουν σχηματιστεί πάνω στην αρχή της μύτης. Υπάρχει όμως μια ιδιαίτερη κατηγορία ανθρώπων σχετικά με την έκφραση αυτή, η οποία αποτελείται από άτομο εξαρτημένα από ουσίες οι οποίοι δυσκολεύονται να αναγνωρίσουν οποιαδήποτε άλλη έκφραση προσώπου εκτός από την αηδία διότι την συναντάνε συχνά στους ανθρώπους που βρίσκονται δίπλα τους.



Η περιφρόνηση είναι μια έκφραση που συναντάμε πολύ συχνά στα πρόσωπα που αντικρίζουμε αλλά ή δεν μπορούμε να την αναγνωρίσουμε ή γίνεται τόσο στιγμιαία που δεν προλαβαίνουμε να την αντιληφθούμε. Στην έκφραση αυτή η γωνία από το χείλος είναι σφιγμένο και σηκωμένο μόνο από την μια μεριά του προσώπου.



Οι άνθρωποι επικοινωνούν με δύο τρόπους: με τον προφορικό λόγο και με τη γλώσσα του σώματος. Όταν οι δύο γλώσσες (προφορική και την γλώσσα του σώματος) δεν έχουν αντιφάσεις, δηλαδή ότι λέμε αποτυπώνεται και στο σώμα μας, τότε έχουμε επικοινωνιακή πληρότητα και το μήνυμα του άλλου το αποδεχόμαστε ως αληθινό. Όταν όμως υπάρχει αντίφαση ανάμεσα σ' αυτά που λέμε και στον τρόπο που τα λέμε, δημιουργείτε κάποια αμφισβήτηση. Τα κυριότερα σημάδια που δηλώνουν πως κάποιος δεν μας λέει όλη την αλήθεια μπορούν να παρατηρηθούν στην στάση του σώματος, την χροιά της φωνής και στο πρόσωπο. Σημαντικό και πολύ εμφανές παράδειγμα είναι όταν κάποιος μας λέει «όχι» αλλά το κεφάλι του κινείται πάνω κάτω ή το αντίθετο, όταν δηλαδή η απάντησή του σε κάποια ερώτησή μας είναι «ναι» και το κεφάλι του κινείται δεξιά - αριστερά.

Επειδή το πρόσωπο λειτουργεί και ως καθρέφτης του ψυχισμού μας, όποιος ψεύδεται είναι απόλυτα φυσιολογικό να προσπαθεί να καλύψει, να «μουντζουρώσει» αυτόν τον καθρέφτη. Αυτές ονομάζονται χειρονομίες κάλυψης, όπου τα χέρια έρχονται, τη στιγμή του ψεύδους, και αγγίζουν το πρόσωπο.



Η κάλυψη του στόματος είναι μία από τις λίγες χειρονομίες ενηλίκων που είναι τόσο προφανής όσο ενός παιδιού. Το χέρι καλύπτει το στόμα και ο αντίχειρας πιέζει το μάγουλο, καθώς ο εγκέφαλος υπό-συνειδητά δίνει εντολή να προσπαθήσει να καταστείλει την δόλια λόγια που λέγονται. Μερικές φορές αυτή η κίνηση μπορεί να είναι πολλά δάκτυλα πάνω από το στόμα ή ακόμα και μια κλειστή γροθιά, αλλά το περιεχόμενό του παραμένει το ίδιο. Πολλοί άνθρωποι προσπαθούν να αποκρύψουν την χειρονομία

αυτή με ένα ψεύτικο βήχα. Εάν το άτομο που μιλάει χρησιμοποιεί αυτή τη χειρονομία, δείχνει ότι λέει ένα ψέμα. Ο Χάμφρεϊ Μπόγκαρτ τη χρησιμοποιούσε συστηματικά στις ταινίες του όταν ανακρινόταν από την αστυνομία. Εάν, ωστόσο, καλύπτει το στόμα του, ενώ μιλάτε εσείς, αυτό δείχνει ότι αισθάνεται ότι εσείς ψεύδεστε. Το κλείσιμο του στόματος με το χέρι μπορεί βέβαια να σημαίνει και ξάφνιασμα, σοκάρισμα, τρόμο ή ανησυχία, οπότε απλά παρατηρούμε ποια χρονική στιγμή συμβαίνει κατά την διάρκεια της ομιλίας όπως φαίνεται στην εικόνα.) Τα παιδιά από μικρά όταν λένε ψέματα βάζουν το χέρι στο στόμα για να μην βγει το ψέμα. Όταν όμως ο άνθρωπος εξελίσσεται, η χειρονομία αυτή μπορεί να καταλήξει να είναι ακόμη και μόνο ένα δάχτυλο στα χείλη. Τα δάχτυλα στο στόμα θεωρούνται και κλασική κίνηση άγχους όπως και το δάγκωμα των χειλιών. Πρόκειται για μια αντανακλαστική χειρονομία όταν νιώθουμε μεγάλη ανασφάλεια. Οι ψυχαναλυτές υποστηρίζουν ότι προσπαθούμε με αυτό τον τρόπο να βρούμε τη σιγουριά που μας έδινε ο θηλασμός της μαμάς μας. Το ίδιο ισχύει και τα μολύβια στο στόμα που «μασούμε» για να διοχετεύσουμε το άγχος.



Το άγγιγμα της μύτης εκτός από τους βασικούς λόγους όπως είναι το κρύωμα και η χρήση ουσιών, σηματοδοτεί το ψέμα. Συγκεκριμένα, το κέντρο που αποφασίζει ο εγκέφαλος τι θα εκφράσει και τι όχι γεινιάζει με το κέντρο που δέχεται τα ερεθίσματα της όσφρησης. Η αντίφαση που υπάρχει λόγω του επικείμενου ψεύδους δημιουργεί μια υπερδιέγερση σ' αυτό το κέντρο, που μεταδίδεται στο διπλανό κέντρο όσφρησης με αποτέλεσμα να υπάρχει ερεθισμός της μύτης που εμφανίζεται σαν φαγούρα, μικρή ενόχληση, ύγρανση κ.λπ. Έτσι το χέρι ακουμπά τη μύτη πολύ συχνότερα από το συνηθισμένο όταν λέμε ψέματα. Το φαινόμενο αυτό παρατηρείτε περισσότερο στους άντρες. Στην ουσία, η χειρονομία αυτή είναι μια εξελιγμένη, συγκαλυμμένη εκδοχή της χειρονομίας κάλυψης του στόματος και μπορεί να χρησιμοποιηθεί τόσο από τον ομιλητή να συγκαλύψει την δική του εξαπάτηση και από τον ακροατή που αμφιβάλλει για τα λόγια του ομιλητή.



Το τρίψιμο του ματιού υποδηλώνει επίσης ψέμα με την διαφορά όμως ότι γίνεται συνήθως από τον ακροατή που ακούει το ψέμα. Η χειρονομία είναι η προσπάθεια του εγκεφάλου για να μπλοκάρει το δόλο, αμφιβολία ή ψέμα που βλέπει ή να αποφύγει να εξετάσει το πρόσωπο του προσώπου στο οποίο έχει πει το ψέμα. Οι άνδρες συνήθως τρίβουν τα μάτια τους ζωηρά και αν το ψέμα είναι μεγάλο θα κοιτάζουν συχνά μακριά, συνήθως προς το πάτωμα. Οι γυναίκες χρησιμοποιούν μια μικρή, απαλή κίνηση τρίβοντας ακριβώς κάτω από το μάτι, είτε επειδή έχουν ανατραφεί για να αποφεύγουν εύρωστες χειρονομίες, ή για να αποφύγουν να λερώσουν το βαμμένο τους πρόσωπο. Επίσης, αποφεύγουν τον ακροατή με το βλέμμα στραμμένο στο ταβάνι.



The eye rub

Για το άγγιγμα του λοβού του αυτιού οι επιστήμονες βρήκαν δύο ερμηνείες. Η πρώτη βασίζεται στο «δεν βλέπω, δεν ακούω, δεν μιλάω» που ουσιαστικά σημαίνει πως ο ακροατής δεν μπορεί να ακούει άλλο τον συνομιλητή του. Αυτή είναι η εξελιγμένη έκδοση των ενηλίκων της κίνησης με τα δύο χέρια πάνω στα αφτιά που χρησιμοποιείται από το μικρό παιδί που δεν θέλει να ακούσει τις επιπλήξεις του γονέα του. Ο συνομιλητής μπορεί να παίζει με το λοβό του ή τα σκουλαρίκια του. Η άλλη άποψη αναφέρει πως ο λοβός αντιπροσωπεύει το κεφάλι, το νοητικό στη φυσιολογική (το αυτί είναι ένα αντεστραμμένο έμβρυο με το κεφάλι να είναι ο λοβός). Αγγίζοντας το λοβό είναι σαν να δείχνουμε τη σύγκρουση που υπάρχει στο κεφάλι. Ένα ασυνείδητο μασάζ στο λοβό προσπαθεί να ηρεμήσει τον ψεύτη συνομιλητή μας.



The ear rub

Ξύσιμο στον αυχένα ή το δάχτυλο στο κολάρο

Πολλές φορές στη διάρκεια του ψεύδους ο συνομιλητής νιώθει σαν να «πνίγεται», σαν κάποιος να τον πιέζει στο λαιμό. Η επιστημονική εξήγηση είναι πως όταν μας “πιάνουν στα πράσα” δημιουργείται μια διαστολή των επιφανειακών αιμοφόρων αγγείων που εκφράζεται με έξαψη και κοκκίνισμα. Έτσι ξυσίματα γύρω από το λαιμό ή τον αυχένα ή το δάχτυλο γύρω από την μπλούζα που καλύπτει το λαιμό είναι ασυνείδητες κινήσεις αποφόρτισης, προσπάθεια να πάρουμε αέρα. Το ξύσιμο του λαιμού είναι και από τις χαρακτηριστικές κινήσεις αμφιβολίας. Παρατηρήσεις μάλιστα έχουν

δείξει ότι ξύνουμε το λαιμό μας περίπου πέντε φορές. Σπάνια ο αριθμός είναι μικρότερος ή μεγαλύτερος.



The collar pull



Βέβαια, πρέπει να παρατηρούμε αυτές τις χειρονομίες τότε που έχουμε ρωτήσει τον άλλο κάτι κρίσιμο ή μας αναγγέλλει κάτι, γιατί τέτοιες χειρονομίες μπορεί να εμφανιστούν ασυνείδητα σε μια μακρά συζήτηση, σε διάφορες στιγμές, και τότε δεν έχουν απαραίτητα την υπόνοια ψεύδους.

Κάποιες άλλες ενδεικτικές κινήσεις που γίνονται στο πρόσωπο είναι το άγγιγμα του δείκτη στο μάγουλο που σημαίνει προσοχή, ελαφρά ανία, υποψία για ψέμα και γενικά αρνητική αντιμετώπιση στα λεγόμενα του συνομιλητή ή «αντιπάλου». Το ξύσιμο του κροτάφου εκδηλώνεται στους άντρες ως αμηχανία και είναι κλασικό συναίσθημα ερωτευμένου. Το άγγιγμα στο πιγούνι δηλώνει αρνητισμό, πεποίθηση ότι ο συνομιλητής μας λέει ψέματα (από όπου προκύπτει και η λαϊκή φράση “μούσι” ότι δηλαδή μας λένε ψέματα). Όταν τώρα ο συνομιλητής μας στηρίζει το κεφάλι του στο χέρι του θα πρέπει να αντιληφθούμε πως τα λεγόμενά μας δεν τον ενδιαφέρουν και πολύ και πως πλέον πλήττει μαζί μας. Πρακτικά έχει βάλει το χέρι να κρατάει το κεφάλι του για να μην του πέσει καθώς τον παίρνει ο ύπνος. Παντελή έλλειψη ενδιαφέροντος υπάρχει όταν το κεφάλι έχει πάρει μια κλίση και το χέρι έχει πάρει την θέση του μαξιλαριού ή όταν το κεφάλι στηρίζεται και στα δύο χέρια. Ενδιαφέρον τώρα φαίνεται από την στάση του χεριού που ακουμπάει στο μάγουλο με ένα δάχτυλο (συνήθως τον δείκτη) να δείχνει προς τα πάνω_όπως φαίνεται στην εικόνα. Αν ο ακροατής μας χάσει το ενδιαφέρον του αλλά δεν θέλει να το δείξει ακόμη θα κάνει μια μικρή κίνηση με το χέρι ώστε να το φέρει κάτω από το πιγούνι του για να στηρίξει το κεφάλι του. Το αυθεντικό ενδιαφέρον φαίνεται όταν το χέρι είναι στο μάγουλο αλλά όχι για να στηρίξει το κεφάλι.



Boredom Gesture



Interested, Evaluation Gesture



KΙΝΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΦΑΝΕΡΩΝΟΥΝ ΨΕΜΑ

Η γλώσσα του σώματος μπορεί να αποκαλύψει τι πραγματικά αισθάνεται κάποιος και τι σκέπτεται αρκεί να ξέρετε να "μεταφράσετε" τις χειρονομίες, αλλά και τις στάσεις του σώματος. Πότε έχουμε άγχος; Πότε λέμε ψέματα και πότε δεν αισθανόμαστε άνετα; Είναι μερικά από αυτά που μπορείτε να αποκωδικοποιήσετε γνωρίζοντας τις απλές βασικές αρχές της γλώσσας του σώματος που ορισμένες φορές είναι το πιο ισχυρό "όπλο" επικοινωνίας.

Για να διαπιστώσετε αν ο συνομιλητής σας λέει ψέματα θα πρέπει να είστε παρατηρητικοί έτσι ώστε να δείτε τα σημάδια. Αν βρεθεί να κάνει ένα από τα παρακάτω λάθη δε σημαίνει κατ' ανάγκη ότι λέει ψέματα, αφού σε μια συνομιλία μαζί του μπορεί να εμφανίσει μερικά από αυτά ασυνείδητα. Ο συνδυασμός όμως ορισμένων "σημάτων" μπορεί να σας οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι ίσως λέει κάποιο ψέμα.

1. Όταν κάποιος λέει ψέματα εισπνέει και εκπνέει βαθιά. Οι καρδιακοί παλμοί αυξάνονται και η αναπνοή γίνεται γρήγορη, ενώ ο συνομιλητής σας ίσως μάλιστα παίρνει βαθιές ανάσες.
2. Πιάνει συχνά το κεφάλι του, τρίβει το σαγόني ή το αυτί κάνοντας μασάζ προκειμένου να ηρεμήσει. Ακόμη βάζει το χέρι του μπροστά στο στόμα σαν να προσπαθεί να το κρατήσει κλειστό για να μην ξεστομίσει την αλήθεια. Τρίβει τη μύτη του γιατί αισθάνεται φαγούρα (δημιουργείται από υπερδιέγερση που προκαλεί το ψέμα) και χαϊδεύει τα φρύδια (ή τη περιοχή των φρυδιών) προκειμένου το άτομο που λέει την ιστορία να μας δείξει το καλό του πρόσωπο.
3. Τα ιδρωμένα χεριά δείχνουν άγχος και προδίδουν την αγωνία, αλλά και τη νευρικότητα κατά την αφήγηση μιας ιστορίας.
4. Το άτομο που θέλει να κρύψει κάτι λέγοντας ψέματα ή τη μισή αλήθεια, βάζει τα χέρια στην τσέπη ή στη μέση του, τα σφίγγει και γενικά θέλει να τα κρατάει απασχολημένα για να μην προδώσουν τη νευρικότητα που νοιώθει.
5. Η γλώσσα και τα δόντια δίνουν τη δική τους "μάχη". Το άτομο που μας...σερβίρει μικρά ή μεγάλα ψέματα πολλές φορές δαγκώνει τη γλώσσα του, γλείφει τα χείλη ή περνάει τη γλώσσα πάνω από τα δόντια. Αυτό το κάνει γιατί προσπαθεί με "νύχια και με δόντια" να διασφαλίσει ότι το στόμα του δε θα ξεστομίσει την αλήθεια. Προσπαθεί δηλαδή να κρατήσει το στόμα του κλειστό έχοντας το απασχολημένο.
6. Αλλάζει συνέχεια στάσεις γιατί το ψέμα τον κάνει να αισθάνεται άβολα και έτσι και το σώμα του δεν μπορεί να βολευτεί εύκολα. Είναι υπερκινητικός και ανάμεσα σε άλλα μπορεί να χτυπάει το πόδι του στο πάτωμα.
7. Κάτσε...καλά: Αν το άτομο που σας μιλάει κάθεται αλλά γέρνει προς ένα μέρος αυτό είναι σημάδι ότι δεν αισθάνεται καθόλου άνετα με αυτά που λέει και γενικά με τη συζήτηση. Αν κουνιέται μπρος-πίσω είτε καθήμενος είτε όρθιος είναι γιατί το ψέμα τον κάνει να νοιώθει άβολα.
9. Τα μάτια είναι ο "καθρέφτης" του προσώπου. Το βλέμμα συνήθως είναι χαμηλωμένο ή κοιτάει στο κενό προσπαθώντας να θυμηθεί το ψέμα σαν να το διαβάζει από κάπου. Αρκετά άτομα βέβαια στην προσπάθειά τους να δείξουν ότι όσα λένε είναι αλήθεια κοιτάνε κατάματα τον άλλο τόσο υπερβολικά που στο τέλος καταφέρνουν τα αντίθετα αποτελέσματα. Το απευθείας βλέμμα όμως έχει και μια άλλη ερμηνεία. Όταν λέμε ψέματα κοιτάμε τον άλλο απευθείας στα μάτια για να δούμε πόσο πιστευτά είναι αυτά που μόλις εξιστορήσαμε, θέλουμε δηλαδή να απολαύσουμε την ικανότητα μας στην υποκριτική. Συνήθως πετυχαίνει αρκεί βέβαια το άτομο που δέχεται τα ψέματα να μην γνωρίζει τα μυστικά της γλώσσας του σώματος. Το έντονο βλεφάρισμα ακόμη δε θα πρέπει να περάσει απαρατήρητο.
10. Η σύγχυση είναι ένα από τα συμπτώματα που μπορεί να προκαλέσει το ψέμα. Το άτομο που βρίσκεται σε σύγχυση επαναλαμβάνει τα λόγια του ή και κινήσεις, πιάνει και αφήνει αντικείμενα, αλλά και αλλάζει τη διάταξη πραγμάτων που έχει γύρω του.

1. Χέρια στο στόμα

Όταν κάποιος λέει ψέματα συνήθως τα χέρια του πηγαίνουν ασυναίσθητα στο στόμα του. Μιλάει με το χέρι μπροστά στο στόμα. Παρατήρησέ το και στον εαυτό σου όταν γίνεσαι εσύ η μικρή ψεύτρα. Τσέκαρε και θα δεις ότι τα χέρια σου έχουν μια φυσική ροπή προς το στόμα ή μπορεί να χαϊδεύεις, να δαγκώνεις τα χείλια σου. Αμέ!

Ή μπορεί να αγγίζει συνέχεια τη μύτη του, περισσότερο από ότι συνήθως, σαν να τον ενοχλεί, σαν να τον φαγουρίζει. Ή να αγγίζει το λοβό του αυτιού του ή να πιάνει τον αυχένα του. Γενικώς, τα χεράκια πηγαίνουν προς το κεφάλι. Στόμα, μύτη, αυτιά, φρύδια... Κάτι δεν του πάει καλά!

2. Οι χτύποι της καρδιάς

Τώρα θα μου πεις, τι να του κάνω, καρδιογράφημα; Όχι. Όταν κάποιος λέει ψέματα αυξάνονται οι παλμοί της καρδιάς... οπότε η ανάσα του χάνει το ρυθμό της. **Ο ψεύτης συνήθως παίρνει αυτή τη γνωστή βαθιά ανάσα**, μήπως και απαλλαγεί από το δυσάρεστο συναίσθημα που τον κάνει να νιώθει πως πνίγεται.

3. Σε καλοπιάνει

Μερικοί το ρίχνουν στα καλοπιάσματα. Σε αγγίζουν, σε πιάνουν, σε χαϊδεύουν, σε πλησιάζουν.... κάνουν ό, τι μπορούν για να διώξουν τις υποψίες σου. Μια **υπερβολική οικειότητα, σε λάθος timing, καλό είναι να σου κινήσει τις υποψίες.**

4. Λίγα λόγια

Οι ψεύτες δεν μιλούν πολύ. **Τα πολλά λόγια ανοίγουν μεγάλες κουβέντες και αφήνουν τον ψεύτη εκτεθειμένο.** Τα λίγα λόγια, κοφτά και σύντομα, τον προστατεύουν από τις πολλές επεξηγηματικές ερωτήσεις που θα ακολουθήσουν και δεν ανοίγουν μέτωπα. Όσο περισσότερα λες τόσο κινδυνεύεις να αποκαλυφθείς. Λίγα λόγια για να ξεμπερδεύουμε. Κατευθύνει πάντα προς την αλήθεια, καθώς το σώμα αποδεδειγμένα δεν λέει ψέματα! Η επικοινωνία αποτελεί ένα βασικό κομμάτι της καθημερινότητάς μας, το οποίο πολλές φορές ταλαντεύεται ανάμεσα στο **ψέμα** και την **αλήθεια** του προφορικού λόγου. Σε όλους μας έχει συμβεί να βρισκόμαστε σε μια συζήτηση και ενώ τα λόγια του συνομιλητή ακούγονται άκρως πιστευτά, ένα προαίσθημα μας κατευθύνει προς την αμφισβήτηση. Αυτή η «φωνή» μέσα μας δεν είναι τυχαία, καθώς ο εγκέφαλός μας έχει την ικανότητα να αποκωδικοποιεί με λογική τα σημάδια κάθε εικόνα.

Όταν η γλώσσα του σώματος διαφέρει κατά πολύ από τον προφορικό λόγο, τότε δημιουργείται μέσα μας μια αμφιβολία για την αλήθεια, απορία που στηρίζεται κυρίως στην στάση του σώματος, την χροιά της φωνής και το πρόσωπο. Σε τέτοιες περιπτώσεις πρέπει να είμαστε ιδιαίτερα παρατηρητικοί και να μην βιαζόμαστε να συνδυάζουμε γρήγορα τα δείγματα του σώματος, ώστε να έχουμε στα χέρια μας ένα ασφαλέστερο αποτέλεσμα. Πάντως ο ψεύτης πάντα αποκαλύπτεται, έστω και μέσα από αυθόρμητες πράξεις, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι πρέπει να είμαστε καχύποπτοι με όλους!

Σημάδια που αποκαλύπτουν το ψέμα

Σύμφωνα με το Πανεπιστήμιο British Columbia, οι εκφράσεις και οι ασυνείδητες συσπάσεις του σώματος μπορούν να αναδείξουν τις περιπτώσεις που κυριαρχεί το ψέμα. Μετά από τη μελέτη 52 ατόμων, που εμφανίστηκαν στην τηλεόραση κάνοντας έκκληση για ένα χαμένο συγγενή τους, οι αμερικανοί ψυχολόγοι διαπίστωσαν ότι το άγχος είναι αυτό που οδηγεί προς τις συσπάσεις των μυών κυρίως του προσώπου.

Βλέμμα που χαμηλώνει

Σχεδόν πάντα τα μάτια μας αναδεικνύουν την αλήθεια, γεγονός που οδηγεί στην επιθυμία μας να επικοινωνούμε πιο πολύ μέσα από τις ματιές. Όταν κάποιος προσπαθεί να προστατεύσει και να σχεδιάσει καλύτερα το ψέμα του, είτε προσηλώνεται σε ένα σημείο και κοιτάει προς τα κάτω είτε ανοιγοκλείνει γρήγορα τα βλέφαρα. Προσοχή όμως στους «επαγγελματίες» του είδους, που ενώ λένε ψέματα, κοιτούν κατάματα τον συνομιλητή και δείχνουν υπερβολικά ειλικρινείς!

Η χροιά της φωνής

Κατά τη διάρκεια ενός ψέματος, η χροιά της φωνής μας αλλάζει εντελώς, τρέμει και αυξομειώνει τους τόνους της. Υπάρχουν περιπτώσεις όμως, που η φωνή αντί να διαθέτει αρκετές παύσεις, μετατρέπεται σε επιθετική ή υπερβολικά γοητευτική. Ασυνείδητα είτε συνειδητά κάθε άνθρωπος αντιμετωπίζει διαφορετικά ένα ψέμα, καθώς άλλοι προσπαθούν να φανούν ειλικρινείς μέσα από τη σιγουριά της φωνής τους και άλλοι δεν μπορούν να αποφύγουν το δισταγμό και τον γρήγορο ρυθμό της.

Εμφανής υπερκινητικότητα

Όταν κάποιος λέει ψέματα οι παλμοί της καρδιάς και οι ανάσες του αυξάνονται, ενώ παράλληλα η νευρική κατάσταση είναι διάχυτη στο χώρο. Οι απότομες αλλαγές της στάσης του σώματος και οι συνεχόμενες κινήσεις των χεριών ή των ποδιών μπορούν να αποκαλύψουν το ψέμα ενός συνομιλητή. Η απουσία της ηρεμίας, οι αναστεναγμοί και η κίνηση του σώματος μπρος-πίσω φανερώνει τη μάχη της συνείδησης του ανθρώπου κατά τη διάρκεια μιας συζήτησης.

Η κίνηση των φρυδιών

Μια μικρή και στιγμιαία κίνηση των φρυδιών μπορεί να προδώσει ακόμα και τον πιο σπουδαίο ψεύτη. Αν και απαιτεί ιδιαίτερη παρατηρητικότητα, πολλές φορές βλέπουμε ότι την ώρα που κάποιος ακούει τον συνομιλητή του, τα φρύδια του κινούνται ελάχιστα. Μια τέτοια περίπτωση προδίδει τον άνθρωπο που σχεδιάζει να ξεστομίσει ένα ψέμα, αφού τα φρύδια αποτελούν πηγή έκφρασης.



Νευρικό χαμόγελο και μεγάλη οικειότητα

Πολλοί είναι αυτοί που ρίχνουν «στάχτη» στα μάτια μας μέσα από καλοπιάσματα, χαμόγελα και μια ασυνήθιστη οικειότητα που προκαλεί διάφορες υποψίες. Η αμηχανία και η λάθος χρονική στιγμή ενός γέλιου μπορούν να προδώσουν τις προθέσεις του συνομιλητή μας. Άλλωστε ο,τι υπερβολικά παράξενο και «αγγελικό» σίγουρα κρύβει κάποιο ψέμα.

Το σώμα αντιδρά βιολογικά σε κάθε ερέθισμα, χωρίς, όμως να γίνεται πάντα αντιληπτό από τη σκέψη μας. Η σκέψη, αν δεν έχει άλλες νοητικές προτεραιότητες, ψάχνει να το εξηγήσει, ενώ το συναίσθημα μπερδεύεται στα αντιφατικά μηνύματα αυτής της ενδοεπικοινωνίας. Κι αν δεν μπερδεύεται, μπορεί και να γεννιέται εκ νέου, ακολουθώντας κάποια αίσθηση του σώματος ή ίσως μια νοητική καθοδήγηση εκείνης της στιγμής. Όλες αυτές οι πηγές ομιλίας που τείνουν σε μία επικοινωνία, μιλούν ταυτόχρονα και δεν γνωρίζουμε πάντα ή καθόλου τη γλώσσα που μιλάνε. Το ανείπωτο, λοιπόν, που απομένει στο χάος της ενδοεπικοινωνίας με τον εαυτό μας, είναι αυτό, που είτε δημιουργεί συνήθειες συμπεριφοράς ή έκφρασης, είτε διογκώνεται σιωπηλά μέχρι να ξεσπάσει σε απρόσμενη στιγμή.

Οι πρώτες εντυπώσεις

Η δύναμη της χειραψίας, η ζεστασιά του βλέμματος, το χαμόγελο, η κλίση του κεφαλιού και του σώματος, η διάρκεια ενός αγγίγματος έχουν μεγαλύτερη βαρύτητα από τα ίδια τα λόγια, ιδιαίτερα όσον αφορά τη δημιουργία των πρώτων εντυπώσεων σε μια σχέση (φιλική, επαγγελματική κ.τ.λ.), και συχνά καθορίζουν την εξέλιξή της. Η μη λεκτική επικοινωνία κερδίζει τις πρώτες εντυπώσεις, «σπάει» τον πάγο ή σηκώνει τείχη αδιαφορίας με τον συνομιλητή μας, προκαλεί οικειότητα και ζεστασιά, γοητεύει, ερωτοτροπεί, δημιουργεί προσμονή, αποδοχή ή προκαλεί θυμό και εκτοξεύει σιωπηλές απειλές. Μάλιστα, οι ειδικοί επισημαίνουν ότι όταν όσα ακούμε δεν συμφωνούν με τα σιωπηρά σήματα που μας στέλνει ο συνομιλητής μας, τότε έχουμε την τάση να βασιζόμαστε κατά κύριο λόγο στα δεύτερα για να ερμηνεύσουμε τις προθέσεις του, ακόμη και για να τον χαρακτηρίσουμε συμπαθητικό ή αντιπαθητικό.



Τα παιδιά τη μιλούν άπταιστα

Το πρόσωπο και το σώμα των παιδιών καθρεφτίζουν τα συναισθήματά τους, δεδομένου ότι δεν έχουν μάθει ακόμη πώς να τα κρύβουν. Τα παιδιά αποτελούν «ανοιχτά βιβλία» που προσφέρουν απλόχερα τα «κλειδιά» και τα «αντικλειδιά» της ανθρώπινης μη λεκτικής επικοινωνίας. Ένα από τα πιο χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι τα παιδιά που λένε ψέματα και συνήθως καλύπτουν αυθόρμητα το στόμα -που ξεστόμισε το ψέμα- με το χέρι. Στους ενήλικους, που έχουν μάθει να ελέγχουν καλύτερα τις αντιδράσεις τους, αυτή η κίνηση θεωρείται ότι έχει «εξελιχθεί» σε ένα στιγμιαίο άγγιγμα ή ξύσιμο του πιγουνιού ή της μύτης.

Αντιφατικά μηνύματα

Ωστόσο, τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά, ούτε υπάρχουν μαγικές συνταγές για την κωδικοποίηση ή την αποκωδικοποίηση των μη λεκτικών μηνυμάτων. Κατ' αρχάς, τα σήματα που στέλνουμε με το βλέμμα, το πρόσωπο, τα χέρια, καθώς και με όλο μας το σώμα, μπορεί να είναι αντιφατικά, γι' αυτό και δεν αρκεί να βασιστεί κανείς π.χ. στη δυνατή χειραψία ενός ανθρώπου, ο οποίος όμως δεν μας κοιτάει στα μάτια, ή στην ήρεμη έκφραση του προσώπου του συνομιλητή μας, ο οποίος όμως κουνάει νευρικά τα πόδια του. Επίσης, οι συνθήκες κάτω από τις οποίες εκδηλώνεται μια συμπεριφορά, καθώς και ο χώρος (π.χ. σπίτι, γραφείο), μπορεί να οδηγήσουν σε διαφορετικές ερμηνείες του ίδιου μηνύματος. Ένα παρατεταμένο βλέμμα ή ένα άγγιγμα στον

χώρο της δουλειάς μπορεί να γίνει αιτία παρεξήγησης, ενώ η ίδια κίνηση σε έναν άλλο χώρο μπορεί να εκληφθεί θετικά ως φλερτάρισμα.

Παγίδες εν όψει Όσοι βιαστούν να ερμηνεύσουν επιφανειακά τη γλώσσα του σώματος είναι πιθανό να πέσουν σε παγίδες. Άλλωστε, ας μην ξεχνάμε ότι υπάρχουν και οι «διαβασμένοι» (π.χ. ένας άπιστος σύζυγος, ένας πωλητής που υπερβάλλει), οι οποίοι μας κοιτούν κατάματα ενώ λένε ψέματα, τη στιγμή που οι περισσότεροι θεωρούμε ως δεδομένο ότι όταν κάποιος ψεύδεται, συνήθως αποστρέφει το βλέμμα του.

Ένα «δυσνόητο» κείμενο

Ο τρόπος που επικοινωνούμε μη λεκτικά διαφοροποιείται καθώς μεγαλώνουμε (μαθαίνουμε να κρύβουμε καλύτερα τα συναισθήματά μας), ενώ εξαρτάται από το φύλο, το επάγγελμα (π.χ. μια χορεύτρια και μια αστυνομικός είναι απίθανο να περπατούν ή να χειρονομούν με τον ίδιο τρόπο), την ηλικία, την κοινωνική τάξη, αλλά και το προσωπικό στυλ του καθενός. Διόλου τυχαία, λοιπόν, ο Φρόντ παρομοίασε ήδη από το 1905 τη μη λεκτική επικοινωνία με γρίφο ή με δυσνόητο κείμενο που απαιτεί ειδικές στρατηγικές ερμηνείας.

Ένα μεγάλο μέρος της προσπάθειάς μας να αποκωδικοποιήσουμε τη σιωπηρή επικοινωνία βασίζεται στο ένστικτο και συνήθως είναι λανθασμένη - έχουμε, δηλαδή, μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στη διαίσθησή μας από ό,τι θα έπρεπε.

Το άγγιγμα



Η δύναμη της χειραψίας, η διάρκεια ενός αγγίγματος στο μπράτσο ή στην πλάτη, μια αγκαλιά, αποτελούν σιωπηρά μηνύματα, που συχνά βέβαια καθορίζονται, αλλά και ερμηνεύονται, από το τι επιτρέπεται και τι θεωρείται ταμπού στην εκάστοτε κουλτούρα, από την προσωπικότητα του συνομιλητή μας (αν είναι εξωστρεφής ή εσωστρεφής), καθώς και από τον τρόπο που έχει ανατραφεί.

Ο «χορός» των σωμάτων

Όταν δύο άνθρωποι επικοινωνούν πραγματικά, τότε οι κινήσεις των σωμάτων τους συντονίζονται σαν σε χορό, εξηγούν οι ψυχολόγοι. Αντιθέτως, όταν η επικοινωνία δεν είναι ζεστή, τότε υπάρχει μεγαλύτερη σωματική ακαμψία και έλλειψη συντονισμού, ακόμη κι αν η κουβέντα μοιάζει να ρέει χαλαρά μεταξύ τους. Ο «χορός» των σωμάτων αποτελεί ένα σημάδι καλής επικοινωνίας. Μάλιστα, ορισμένοι άνθρωποι θεωρείται ότι έχουν μεγαλύτερο ταλέντο στην επικοινωνία όχι τόσο γιατί ξέρουν να μιλάνε καλά, όσο γιατί έχουν την ικανότητα να συντονίζονται σωματικά με τον συνομιλητή τους, κάνοντάς τον να νιώθει άνετα και ζεστά.

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΣΤΟΝ ΕΡΩΤΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΦΛΕΡΤ

Οι εκφράσεις του προσώπου

Ένας πολύ καλός τρόπος για να καταλάβεις αν το άτομο που βρίσκεται απέναντι σου είναι ειλικρινές και έντιμο, είναι να κοιτάξεις τα μάτια του, που είναι ο καθρέφτης της ψυχής και των συναισθημάτων.

- Στην συνάντησή σας, αν το βλέμμα του είναι ζεστό, διαπεραστικό και σταθερό, είναι μια πολύ καλή ένδειξη ότι νιώθει πραγματική έλξη για σένα. Αν το βλέμμα του φανερώνει πόθο, είναι όμως στιγμιαίο και γρήγορα αλλάζει επίκεντρο, σημαίνει ότι υπάρχει έντονη νευρική και αμηχανία.
- Όταν μιλάς, το βλέμμα του ατόμου που βρίσκεται απέναντί σου είναι στα μάτια, αλλά και στα χείλη σου; Αυτό σημαίνει ότι υπάρχει έντονη ερωτική έλξη και ότι οι επιθυμίες του είναι πολύ ερωτικές.
- Αν παρατηρήσεις ότι κατά την διάρκεια που μιλάς, τα μάτια του συνομιλητή σου επικεντρώνονται σε κάποιο άλλο σημείο του προσώπου σου, εκτός των ματιών σου, είναι μία ένδειξη ότι πρέπει γρήγορα να αλλάξεις θέμα συζήτησης, γιατί έχει βαρεθεί την κουβέντα σας.
- Εάν το βλέμμα του την ώρα που μιλάς, περιπλανιέται στο χώρο που βρίσκεται και όχι στο πρόσωπο ή στα μάτια σου, σημαίνει ότι το άτομο που έχεις απέναντί σου δεν πιστεύει τα λόγια σου, ότι βαριέται την παρέα σου ή ότι δεν θέλει να υπάρξει συνέχεια στη γνωριμία σας.
- Αν το βλέμμα του ατόμου που ποθείς είναι επικεντρωμένο κατά την διάρκεια της κουβέντας σας στα μάτια σου, αυτό φανερώνει ότι έχει αρχίσει να αναπτύσσεται μεταξύ σας μία στενή σχέση. Αν η ματιά του όμως είναι καθηλωμένη στο πρόσωπό σου - χωρίς να επικεντρώνεται σε κάποιο συγκεκριμένο σημείο - τότε σημαίνει ότι δεν τον έχεις πείσει ακόμα με τα λόγια σου και προσπαθεί να καταλάβει από τις συνολικές εκφράσεις σου, τι είναι αυτό που πραγματικά εννοείς και ανιχνεύει όλα όσα κρύβεις πίσω από τις λέξεις.
- Αν κατά την διάρκεια που μιλάς, το πρόσωπο που ενδιαφέρεσαι ανασηκώνει τα φρύδια του, σημαίνει ότι δεν πιστεύει στα λόγια σου και ότι έχει καχυποψία απέναντί σου. Γενικά οι κινήσεις των φρυδιών μπορούν να φανερώσουν πολλές από τις σκέψεις και τα συναισθήματα, παρατήρησε τις κινήσεις του και σίγουρα θα καταλάβεις πολλά.
- Οι συχνές μυϊκές συσπάσεις του προσώπου (χαμόγελο, ανασήκωμα φρυδιών κτλ) κατά την διάρκεια της συνομιλίας, είναι μία πολύ καλή ένδειξη ότι το άτομο που βρίσκεται απέναντί σου, προσπαθεί να σου κρύψει την αλήθεια ή ότι δεν θέλει να σου φανερώσει τα πραγματικά του συναισθήματα.
- Το χαμόγελο μπορεί να αποκαλύψει ποιες είναι οι σκέψεις, οι προθέσεις και τα πραγματικά συναισθήματα του ανθρώπου που έχουμε απέναντί μας. Όταν κατά την διάρκεια της συνομιλίας υπάρχει ένα μόνιμο «παγωμένο» χαμόγελο, που δεν αλλάζει τόνο και ένταση, φανερώνει ότι το άτομο που έχεις απέναντί σου είναι αυστηρό ή ότι πιέζει πολύ τον εαυτό του να προσποιηθεί ότι περνά καλά μαζί σου.
- Αν το πρόσωπο που ενδιαφέρεσαι χαμογελάει πολύ συχνά (και όχι συνέχεια), εύκολα, ακόμη και με τα πιο κακόγουστα αστεία σας και το χαμόγελό του συμβαδίζει με τα λεγόμενά σου (δηλαδή προκύπτει, όταν λες κάτι ευχάριστο), σημαίνει ότι έχεις καταφέρει να κερδίσεις το ενδιαφέρον του και να του κεντρίσεις την προσοχή. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι το εν λόγω πρόσωπο απολαμβάνει πραγματικά το χρόνο του κοντά σας, ακόμα και αν κάνετε την πιο ανούσια κουβέντα.
- Ο άνδρας που κρύβει ερωτικό πόθο για μία γυναίκα, γελάει πάντα με το στόμα ανοιχτό!

Οι κινήσεις του σώματος

Είναι πολλές οι κινήσεις του σώματος που φανερώνουν ότι μπορεί να υπάρχει ερωτική έλξη ή ότι μπορεί να υπάρχει αμηχανία, αδιαφορία, απλή συμπάθεια. Συγκεντρώσαμε τις πιο συχνές κινήσεις σώματος, που μπορούν να σε βοηθήσουν να ερμηνεύσεις τις πραγματικές προθέσεις του ατόμου που κυριαρχεί στη σκέψη και στην καρδιά σου.

Κατ' αρχάς, τα unisex:

Είστε σε καλό δρόμο αν:

* Αντιγράφει ασυναίσθητα τις κινήσεις σας: πίνει από το ποτό του μόλις έχετε αφήσει το δικό σας στο τραπέζι, κάθεται σε στάση παρόμοια με τη δική σας. Ο «καθρεφτισμός» των κινήσεών σας είναι ξεκάθαρο σημάδι θαυμασμού, αλλά και υποσυνείδητη δήλωση ότι ταιριάζετε.

* Το επάνω μέρος του σώματος του/της γέρνει ελαφρά προς το μέρος σας, υποδηλώνοντας ενδιαφέρον αλλά και οικειότητα. Ακόμα περισσότερο, οι ώμοι που κλείνουν ελαφρά προς τα μέσα, είναι η θετικότερη ένδειξη όλων, η κίνηση που υποδηλώνει ότι θέλουμε υποσυνείδητα να αγκαλιάσουμε τον άλλο.

* Οι παλάμες των χεριών του/της είναι χαλαρές, πράγμα που υποδηλώνει ότι αισθάνεται άνετα – ίσως και οικεία– μαζί σας. Στη σπάνια περίπτωση που αυτές είναι και στραμμένες προς τα πάνω, μπορείτε να ανοίξετε σαμπάνιες: έχετε κερδίσει την εμπιστοσύνη του/της.

* Σας αγγίζει «τυχαία» ή στιγμιαία σε αθώα σημεία –π.χ. στο μπράτσο ενώ γελά με κάτι που είπατε, στο χέρι για να τραβήξει την προσοχή σας ή να δώσει έμφαση σε αυτό που λέει.

Είναι ώρα να φεύγετε αν:

* Τα χέρια του/της είναι σταυρωμένα στο στήθος. Αν δεν κάνει κρύο, στην καλύτερη περίπτωση η συγκεκριμένη στάση υποδηλώνει επιφυλακτικότητα, στη χειρότερη ότι ο συνομιλητής σας προσπαθεί να δημιουργήσει ένα «τείχος» ανάμεσά σας.

* Κουνά το κεφάλι του/της διαρκώς καταφατικά –όχι, δε σημαίνει ότι προσέχει αυτά που λέτε, αλλά ακριβώς το αντίθετο. Ακόμα χειρότερα αν το στηρίζει και στο χέρι του/της ή στον τοίχο. Ένα μικρό περιθώριο να μην ανησυχήσετε σας το αφήνουμε μόνο για την περίπτωση που υπάρχουν κι άλλα εμφανή σημάδια κούρασης.

* Οι παλάμες του/της είναι σφιγμένες, σε σχήμα γροθιάς, ή λίγο πιο χαλαρές, αλλά όχι ανοιχτές, υποδηλώνοντας ότι δεν αισθάνεται άνετα μαζί σας. Τα γόνατα, τα πέλματα και τα δάχτυλα των χεριών που δεν είναι στραμμένα προς το μέρος σας δείχνουν έλλειψη ενδιαφέροντος.

* Η απόσταση μεταξύ σας είναι τέτοια ώστε να μην υπάρχει περίπτωση να ακουμπήσετε για παράδειγμα τα μπράτσα σας τυχαία. Αν κάθεστε απέναντι, πχ σε ένα τραπέζι, και ο συνομιλητής σας δεν κάνει σε καμία στιγμή προσπάθεια να «μειώσει» το χώρο ανάμεσά σας, σκύβοντας για παράδειγμα έστω και ελαφρώς προς την πλευρά σας, τα νέα δεν είναι καλά.

Αυτά που κάνουν οι γυναίκες (και σημαίνουν ότι ενδιαφέρονται):

* Παίζουν με τα μαλλιά τους. Όχι, δεν είναι νευρικότητα, είναι φλερτ, και ναι, πολλές το κάνουν επίτηδες, για να δείξουν ξεκάθαρα ενδιαφέρον. Είτε το κάνει συνειδητά είτε όχι, είναι πολύ καλό σημάδι.

* 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.

* Σταυρώνουν τα πόδια ώστε τα γόνατα να κοιτούν προς το μέρος σας. Το σταυρώνουν, ξεσταυρώνουν και ξανασταυρώνουν τα πόδια γενικώς ξεφεύγει από το απλό φλερτ και περνά σε άλλο στάδιο, οπότε δεν το αναφέρουμε καν: πρώτον ξεφεύγει από το θέμα και δεύτερον όλοι ξέρουμε τι σημαίνει.

* 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 απροστάτευτες.

* Γέρνουν το κεφάλι στο πλάι κοιτώντας σας στα μάτια και χαμογελώντας, χαμηλώνουν το κεφάλι και υψώνουν παιχνιδιάρικα το βλέμμα για να συναντήσει το δικό σας, δαγκώνουν ελαφρά τον αντίχειρα ή το δείκτη. Αναλωνόμαστε στα προφανή.

Και οι άνδρες:

* Μη σοκαριστείτε αλλά βάζουν τους αντίχειρες στις τσέπες του παντελονιού ή πίσω από τη ζώνη, έτσι ώστε οι παλάμες να δείχνουν τα επίμαχα σημεία. Δεν είναι αυτό που νομίζετε, είναι αρχέγονο ένστικτο –και η κίνηση είναι υποσυνείδητη.

* Κάθονται ή στέκονται σε στάση που προσδίδει όγκο στην εικόνα τους, ώμοι και στήθος προς τα έξω, μπράτσα απλωμένα στην πλάτη της καρέκλας ή του καναπέ, ή «ξεκολλημένα» από το σώμα όταν είναι όρθιοι. Το ίδιο ισχύει και για το πρόσωπο, αλλά είναι αρκετά ανεπαίσθητο: ρουθούνια που μετακινούνται ελάχιστα προς τα πλάγια, χείλη που δεν είναι κολλημένα μεταξύ τους, αλλά δεν τα λες και ανοιχτά.

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

Ο ερωτευμένος πλησιάζει πιο κοντά σας

Ένα πρόσωπο που είναι ερωτευμένο μαζί σας, θα αναζητήσει διάφορους τρόπους για να είναι πιο κοντά σας. Ο ερωτευμένος δηλαδή, μειώνει τον προσωπικό του χώρο και πλησιάζει όσο πιο κοντά μπορεί.

Θα καταλάβετε ότι ο προσωπικός χώρος ενός ατόμου έχει γίνει μικρότερος, όταν αυτός ή αυτή αισθάνεται άνετα μαζί σας ακόμα και στην ελάχιστη δυνατή απόσταση. Σε ένα δωμάτιο γεμάτο από ανθρώπους, πάντα θα προσπαθήσει να βρίσκεται κοντά σας διαρκώς.

Ο προσωπικός χώρος είναι συνήθως πολύ σημαντικός για τους ανθρώπους, γιατί τους επιτρέπει να έχουν την ελευθερία και ανεξαρτησία που χρειάζονται. Η μόνη περίπτωση στην οποία κάποιος μπορεί να θυσιάσει τον προσωπικό του χώρο και να επιδιώξει να είναι κοντά σε κάποιον, είναι όταν είναι ερωτευμένος.

Το πρόσωπο αυτό θα έχει την τάση να κλίνει το σώμα του προς το μέρος σας, είτε όταν κάθεστε ή όταν σηκώνεστε. Η κατεύθυνση του σώματος του θα είναι πάντα στραμμένο προς εσάς.

Η ψυχολογία λέει ότι αρκεί να παρατηρήσεις την κλίση του σώματος για να καταλάβεις αν δυο άνθρωποι είναι ερωτευμένοι, ή αν κάποιος αρχίζει να ερωτεύεται.

Αν για κάποιο λόγο το σώμα δεν μπορεί να στραφεί προς εσάς, τότε η κατεύθυνση της ματιάς του θα δείξει ποιος είναι στο μυαλό του προσώπου αυτού.

Περισσότερα αγγίγματα, χαμόγελα και γέλιο



Ένα πρόσωπο που έχει αρχίσει να να σας ερωτεύεται, θα σας ακούει περισσότερο και πιο προσεκτικά, και επομένως θα έχει πιο άμεσες αντιδράσεις προς εσάς.

Το πρόσωπο αυτό θα επιδιώξει να σας αγγίζει επίσης όσο γίνεται πιο συχνά. Ένα χτύπημα στον ώμο, ένα μικρό άγγιγμα στην πλάτη, ένα αγκάλιασμα, το κράτημα των χεριών, είναι μερικά από τα πιο συνηθισμένα αγγίγματα που αφορούν τη γλώσσα του σώματος στον έρωτα.

Το savoir vivre της γλώσσας του σώματος στον πλανήτη

Η γλώσσα του σώματος αποτελεί την πρώτη μορφή επικοινωνίας που χρησιμοποιούμε όταν ερχόμαστε στον κόσμο. Οι χειρονομίες και οι κινήσεις του σώματος, είναι συχνά πιο αποκαλυπτικές και πιο αληθινές από την ομιλία. Αρκεί βέβαια να ξέρουμε να τις ερμηνεύουμε. Πολλοί ισχυρίζονται ότι, όταν δε μιλάμε τη γλώσσα ενός λαού, μπορούμε να συνεννοηθούμε -για τα βασικά τουλάχιστον- με τη... γλώσσα του σώματος, δηλαδή με χειρονομίες. Κάτι τέτοιο όμως θα μπορούσε να μας βάλει και σε μελάδες, καθώς, κάποιες από τις χειρονομίες που για τη δική μας κουλτούρα δε σημαίνουν τίποτα, ή σημαίνουν κάτι καλό, μπορεί για κάποιους άλλους να σημαίνουν κάτι άσχημο. Ας δούμε λοιπόν ποιές χειρονομίες θα πρέπει να αποφεύγουμε και σε ποιες χώρες...

- Στην Ασία, ποτέ μην αγγίζετε οποιοδήποτε μέρος του σώματος κάποιου άλλου με το πόδι, που θεωρείται το «χαμηλότερο» μέρος του σώματος. Αν το κάνετε κατά λάθος, ζητήστε συγγνώμη αγγίζοντας με το χέρι σας το μπράτσο του άλλου και στη συνέχεια αγγίζοντας το δικό σας κεφάλι. Μη δείχνετε αντικείμενα ή ανθρώπους με τα πόδια σας και μη στηρίζετε τα πόδια σας σε καρέκλες ή τραπέζια, ενώ κάθεστε.

- Επίσης στην Ασία, αποφύγετε να αγγίζετε τους ανθρώπους στο κεφάλι ή να ανακατεύετε τα μαλλιά τους. Το κεφάλι είναι πνευματικά το «υψηλότερο» μέρος του σώματος. Επίσης, μην κάθεστε σε μαξιλάρια που είναι προσκέφαλα, κάτι που αποτελεί παραλλαγή αυτού του ταμπού.

- Η χειραψία καθιερώθηκε στα νησιά Φίτζι, το 19ο αιώνα και σύντομα έγινε συνήθεια. Μια στοργική χειραψία μπορεί να είναι πολύ μεγάλη και μπορεί ακόμη και να διαρκεί όσο μια ολόκληρη συνομιλία.



- Στο Νεπάλ, είναι αγένεια να περάσουμε πάνω από τα απλωμένα πόδια κάποιου, γι' αυτό αποφύγετέ το ή μαζέψτε τα πόδια σας, αν κάποιος άλλος θέλει να περάσει. Επίσης να περπατάτε γύρω από τους ναούς μόνο κατά τη φορά του ρολογιού κι όχι ανάποδα.



- Στα ιαπωνικά λουτρά, που ονομάζονται onsen, να φροντίζετε πάντα να έχετε πλυθεί πριν μπείτε στο νερό. Το νερό θεωρείται βρώμικο αν κάποιος δεν το κάνει αυτό. Επίσης, χρησιμοποιήστε μια πετσέτα για να καλύπτετε το σώμα σας.

- Οι Ιταλοί είναι συναισθηματικά εκδηλωτικοί, οπότε να ξέρετε πως θα δείτε πολλά φιλιά και αγκαλιές ανάμεσά τους (ακόμη κι ανάμεσα σε άντρες), αλλά και παρατεταμένες χειραψίες. Οι άνδρες μπορεί να περπατούν κρατώντας ο ένας το χέρι του άλλου, όπως και οι γυναίκες. Η ιταλική γλώσσα του σώματος είναι ιδιαίτερα εκτενής και έχει μεγάλη ποικιλία.



- Η χειραψία στο κατώφλι μιας πόρτας θεωρείται ατυχία στη Ρωσία. Έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον να πούμε ότι πολλοί από τους διανομείς φαγητού, αρνούνται να κάνουν οποιαδήποτε συναλλαγή στο κατώφλι της πόρτας και ζητούν από τον ιδιοκτήτη, είτε να βγει έξω, είτε να τους καλέσει μέσα στο σπίτι για να πληρωθούν.

- Στην Ινδία, μπορεί κανείς να κάνει ένα πολύ καλό κομπλιμέντο χρησιμοποιώντας απλά τη γλώσσα του σώματος και μόνο. Όταν κάποιος πλησιάζει ένα άτομο με τη γλώσσα ανάμεσα στα δόντια του

και συγκεντρώνει τον αέρα γύρω από το κεφάλι του με τα χέρια του για να τον μαζέψει στο δικό του προσωπικό χώρο, αυτό σημαίνει ότι θεωρεί το άλλο άτομο ιδιαίτερα όμορφο ή εξαιρετικά ευφυές.

- Στην Αγγλία, μην κάνετε τη χειρονομία να τεντώσετε τα δύο δάχτυλά σας όπως στο σήμα της νίκης, αλλά με την παλάμη εσωτερικά, καθώς αυτό ισοδυναμεί με την άσχημη χειρονομία του να προτείνετε το μεσαίο δάχτυλο.

- Οι χαιρετισμοί στο Μαρόκο μπορεί να κρατήσουν ακόμη και 10 λεπτά. Χαιρετίστε με το δεξί σας χέρι και στη συνέχεια αγγίξτε με το χέρι σας την καρδιά σας, για να δείξετε ότι είναι σημαντικό για εσάς. Οι καλοί φίλοι μπορούν να ανταλλάξουν μέχρι τέσσερα φιλιά στον αέρα, που συνοδεύονται από ευχές.

- Στην Ιαπωνία, φροντίστε να μην απλώσετε μπροστά στο πρόσωπο κάποιου τα τέσσερα δάχτυλα του χεριού σας, γιατί αυτό είναι ιδιαίτερα προσβλητικό, κάτι σα να τον αποκαλείτε «ζώο».

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΣΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ

«Για όποιον δεν αναγνωρίζει τη «γλώσσα του σώματος» στην επικοινωνία είναι σαν να διαβάζει ένα κείμενο που του λείπουν τα σημεία της στίξης», λέει ο Dr Richard Thompson, ένας από τους συγγραφείς του βιβλίου «Πώς να διαβάζεις τη γλώσσα του σώματος». Που μπορεί μεν να γράφτηκε για τους μάντζερ, ωστόσο, η αποκωδικοποίηση της αυθόρμητης –και όχι μόνον– αυτής «γλώσσας» είναι χρήσιμη για τον καθένα. Ο συγγραφέας επιμένει ότι ο καθένας θα μπορούσε να γράψει ίσως έναν τόμο για όλα αυτά που φανερώνει με τη γλώσσα του σώματος ο προϊστάμενος είτε ο υφιστάμενος αν, όντως, θέλει να ερμηνεύσει τι έχει στο μυαλό του ενόσω ανταλλάσσει μαζί του μερικές κουβέντες. Στον χώρο εργασίας, η «γνώση» της γλώσσας του σώματος είναι αυτή που κάνει κάποιον αποτελεσματικό στην επικοινωνία του με τους άλλους. Και επειδή οι συγγραφείς γνωρίζουν πολύ καλύτερα από τους άλλους ότι τα διευθυντικά στελέχη είναι πολυάσχολα, δίνουν σε «κάψουλες» μερικές ερμηνείες για τις πιο συνηθισμένες σωματικές κινήσεις.

Όταν τρίβεις το μάτι είτε αγγίζεις τη μύτη φανερώνει ότι λες ψέματα, είσαι κατακριτικός σ' 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 δαχτύλων των χεριών σου και μετά και τις δύο 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: διαλαλεις την ανωτερότητά σου...

Σταυρώνεις τους αστραγάλους και τα χέρια: βρίσκεσαι σε άμυνα.

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

Ανταποκρίνεσαι σ' αυτό που λέει ο συνομιλητής σου όταν μιμηθείς τη δική του σωματική στάση.

Αν ως ομιλητής τεντώσεις τα χέρια προς τα εμπρός με τις παλάμες προς τα κάτω, σημαίνει ότι είσαι βέβαιος για το τι λέει το ακροατήριό σου.

Τέλος, κάτι που ίσως δεν χρειαζόταν ιδιαίτερη ερμηνεία είναι ότι όταν κινείσαι διαρκώς δείχνεις τη νευρικότητά σου...

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. Εστω κι αν είναι μια βαθιά ανθρώπινη επικοινωνία, ωστόσο, στον κόσμο των επιχειρήσεων η αποκωδικοποίησή της έχει αξιολογηθεί ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. «Όσοι δεν μπορούν να καταλάβουν το γιατί, εις μάτην αγωνίζονται να πείσουν τους άλλους να τύχουν της ανταπόκρισής τους και να κερδίσουν την προσοχή τους, ίσως να μη γνωρίζουν πώς να χρησιμοποιήσουν το 90 τοις εκατό της επικοινωνίας, που δεν είναι λεκτική αλλά ένα αποτελεσματικό «πακέτο» φωνής, σωματικής στάσης και χειρονομιών».



Επιβεβαιώνεται, επίσης, πόσο 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 έναν έμπειρο και διεισδυτικό αναγνώστη.

«Η σημασία της γλώσσας του σώματος στο μάνατζμεντ δεν έχει εκτιμηθεί όπως θα έπρεπε» σημειώνει σύμβουλος διοίκησης επιχειρήσεων. Και επισημαίνει 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. Και η πολύτιμη συμβουλή του είναι: Όταν θέλετε να ζητήσετε αύξηση, προαγωγή, να κερδίσετε μια υπόθεση είτε να στείλετε σε κάποιον το σωστό μήνυμα, πάντα να θυμόσαστε ότι η δύναμη δεν βρίσκεται στο περιεχόμενο, αλλά στο «πακέτο».



Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΓΛΩΣΣΑΣ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Η Γλώσσα Σώματος είναι σημαντικότερος παράγοντας στην επικοινωνία. Σύμφωνα με τον Αμερικανό ψυχολόγο Albert Mehrabian, το 55% της επικοινωνίας πραγματοποιείται μέσω της γλώσσας σώματος, το 38% αποκλειστικά μέσω του τόνου της φωνής και μόλις το 7% μέσω των

λέξεων. Εφόσον λοιπόν μόλις το 7% των μηνυμάτων στην ανθρώπινη επικοινωνία εκφράζονται μέσω του λόγου, το υπόλοιπο των μηνυμάτων αποστέλλεται (ηθελημένα ή αθέλητα) στον περίγυρο μας μέσω της στάσης του σώματός μας, των χειρονομιών μας, των εκφράσεων του προσώπου μας και του τόνου της φωνής. Τόσο σε προσωπικό όσο και σε επαγγελματικό επίπεδο, η κάθε νέα γνωριμία ή επαφή ξεκινά από τη γλώσσα του σώματος. Πρωτεύοντα ρόλο στη αρχική επαφή παίζουν τα μάτια, καθώς συλλέγουμε τις πρώτες πληροφορίες για τον άνθρωπο που έχουμε απέναντί μας και σχηματίζουμε την πρώτη μας εντύπωση. Μάλιστα, από την πρώτη στιγμή δημιουργούμε στο μυαλό μας το προφίλ του ανθρώπου που αντικρίζουμε και εξάγουμε κάποια βασικά συμπεράσματα που αφορούν στον χαρακτήρα, στην προσωπικότητα, στην κοινωνική και οικονομική του θέση.

Ακριβώς αυτό ισχύει και στις Πωλήσεις. Οι πελάτες σχηματίζουν το 90% της άποψής τους για το στέλεχος των Πωλήσεων που αντικρίζουν μέσα στα πρώτα 90 δευτερόλεπτα της γνωριμίας. Οι ειδικοί ισχυρίζονται πως το πρόσωπο είναι ο καθρέπτης του μυαλού. Οι Πωλήσεις είναι σαφέστατα ένα παιχνίδι μυαλού. Έτσι, η κάθε έκφραση του προσώπου (σε συνδυασμό με τις χειρονομίες και την στάση του σώματος) απεικονίζει σκέψεις και εάν είμαστε σε θέση να «διαβάσουμε» τα μηνύματα αυτά, τότε είμαστε πολύ κοντά στο να αποκωδικοποιούμε τις σκέψεις και τις προθέσεις των υποψήφιων αγοραστών και πελατών μας.

Η γλώσσα του σώματος για τον επαγγελματία των Πωλήσεων αποτελεί βασικότατο εργαλείο και έχει μάλιστα διττή διάσταση: Αφενός, ο πωλητής μπορεί να παρουσιάσει καλύτερα το προϊόν ή την υπηρεσία και αφετέρου, η καλή γνώση της γλώσσας του σώματος και η σωστή ανάγνωσή της βοηθά στο να εισπράξει τα μηνύματα που εκπέμπει ο πελάτης και τα οποία δεν εκφράζονται με τις λέξεις. Ο επαγγελματίας των πωλήσεων, οφείλει να είναι παράλληλα σε θέση να ερμηνεύει τη γλώσσα σώματός των πελατών. Μπορεί οι άνθρωποι με τους οποίους επικοινωνούμε να είναι διαφορετικοί μεταξύ τους, υπάρχουν όμως συγκεκριμένες κινήσεις της γλώσσας σώματος οι οποίες έχουν κοινό νόημα για όλους μας.

Μάτια

Για τον επαγγελματία πωλητή είναι εξαιρετικά σημαντικό το βλέμμα να δείχνει εμπιστοσύνη στο προϊόν και/ή την υπηρεσία και πίστη στις γνώσεις και στις ικανότητές του. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω της διατήρησης οπτικής επαφής με τον πελάτη, η οποία δεν θα πρέπει να διαρκεί πάνω από 5'' τη φορά και πρέπει να εστιάζει στα μάτια και στην ευρύτερη περιοχή του προσώπου. Η επίμονη οπτική επαφή ενδέχεται να φέρει σε δύσκολη θέση τον πελάτη. Η απουσία οπτικής επαφής επίσης μπορεί να εκληφθεί από τον πελάτη ως προσπάθεια εξαπάτησης, απόκρυψης της αλήθειας ή έλλειψη γνώσης ή αυτοπεποίθησης. Η κόρη του ματιού διαστέλλεται όταν εγκρίνουμε, αποδεχόμαστε ή όταν μας αρέσει κάτι ενώ συστέλλεται όταν κάτι μας απωθεί. Εάν ο πελάτης ισχυρίζεται πως το προϊόν δεν τον καλύπτει αλλά οι κόρες του ματιού είναι μεγάλες, πιθανά να προσπαθεί να εξασφαλίσει μια πιο συμφέρουσα συμφωνία!



Στάση σώματος

Σε καμία περίπτωση η στάση του σώματος δεν πρέπει να δείχνει πως βρίσκεστε σε άμυνα. Τα σταυρωμένα χέρια ή πόδια λειτουργούν ως φυσικά εμπόδια ανάμεσα στον πωλητή και τον πελάτη. Το σώμα του πωλητή πρέπει να είναι στραμμένο προς αυτό του πελάτη και οι κινήσεις του

σώματος του πωλητή να ανταποκρίνονται σε αυτές του πελάτη. Αυτό ενισχύει τη δημιουργία εμπιστοσύνης. Ο πωλητής πρέπει να έχει στάση ήρεμη, να προσέχει ώστε όσα εκφράζει με λόγια να υποστηρίζονται από τη στάση του σώματός του. Θετικό σημάδι ανταπόκρισης είναι να πλησιάζει ο πελάτης τον πωλητή, στοιχείο που μαρτυρά το έντονο ενδιαφέρον σε όσα λέει ο πωλητής εκείνη τη στιγμή.



Χέρια

Ο επαγγελματίας των πωλήσεων χρησιμοποιεί τα χέρια του, παρόμοια με το σώμα του. Δηλαδή, τα χέρια ανοικτά, οι παλάμες ορατές στον πελάτη, αποφεύγει να σταυρώνει τα χέρια, ή να τα κρύβει πίσω από την πλάτη του. Απαιτείται προσοχή σε χειρονομίες που μπορεί να δείχνουν κυριαρχικότητα ή επιθετικότητα, όπως το να «κουνά το δάχτυλο» ή να «δείχνει με το δάχτυλο». Σημαντικό στοιχείο είναι και η χειραψία του πωλητή. Ο πωλητής μέσω της χειραψίας μπορεί να δώσει στον πελάτη να καταλάβει πως δεν σκοπεύει ούτε να τον πιέσει για κάτι, ούτε να κάνει επίδειξη ισχύος. Γι'αυτό, η χειραψία του πωλητή καλό θα ήταν να ανταποκρίνεται σε αυτή του πελάτη.



Κινήσεις χεριών διάσημων και μη

Τα σταυρωμένα χεριά μπροστά στο σώμα δείχνουν φραγή και αμυντική ή αρνητική στάση. Οι πωλητές και οι διαπραγματευτές συχνά διδάσκονται ότι είναι συνήθως προτιμότερο να μην προσχωρούν στην παρουσίαση ενός προϊόντος ή μιας ιδέας μέχρι να ανακαλύψουν τους λογούς για τους οποίους ο υποψήφιος έχει σταυρωμένα τα χεριά. Τις πιο πολλές φορές οι αγοραστές έχουν κρυφές αντιρρήσεις που οι περισσότεροι πωλητές δεν ανακαλύπτουν ποτέ επειδή δεν δίνουν σημασία στα σταυρωμένα χεριά του αγοραστή, που φανερώνουν πως νιώθει αρνητικά απέναντι σε κάτι.



Figure 11. First shows a hostile attitude

Figure 12. A firm stand takes care

Η κοινωνική θέση μπορεί να επηρεάσει τις χειρονομίες σταυρώματος των χεριών. Ας πούμε για παράδειγμα πως σε κάποια κοινωνική εκδήλωση μιας εταιρίας κάποιος συστήνει τον γενικό διευθυντή σε μερικούς καινούριους υπάλληλους. Εκείνος, αφού τους χαιρετά με μια χαλαρή χειραψία, τραβιέται περίπου ένα μετρό μακριά τους, με τα χεριά στο πλάι, πίσω από την πλάτη ή στις τσεπες κάτι που δείχνει ανωτερότητα. Σπάνια σταυρώνει τα χεριά στο στήθος, έτσι ώστε να μη δείχνει την παραμικρή υπόνοια νευρικότητας. Αντίθετα, αφότου ανταλλάξουν χειραψία με το αφεντικό, οι καινούριοι υπάλληλοι μπορεί να σταυρώσουν τα χεριά εξαιτίας του φόβου που νιώθουν μπροστά στο διευθυντή της εταιρίας. Τόσο ο διευθυντής όσο και οι νέοι υπάλληλοι νιώθουν άνετα με τις αντίστοιχες δέσμες των χειρονομιών τους, αφού ο καθένας επιδεικνύει τη θέση του σε σχέση με τους άλλους χειρονομία των σφιγμένων χεριών μεταξύ τους δείχνει μια συγκρατημένη, αγχώδη ή αρνητική στάση. Είναι επίσης η αγαπημένη χειρονομία της βασίλισσας Ελισάβετ όταν κάνει δημοσιές επισκέψεις και εμφανίσεις, όποτε και συνήθως είναι τοποθετημένα πάνω στα γόνατα της.



Τα άτομα που βρίσκονται συνεχώς εκτεθειμένα στα βλέμματα των άλλων, όπως βασιλείς, πολιτικοί, προσωπικότητες της τηλεόρασης και κινηματογραφικοί αστέρες, συχνά δεν επιθυμούν να αποκαλύπτουν στο κοινό ότι νιώθουν νευρικοί ή ανασφαλείς. Προτιμούν να προβάλλουν μια ψύχραιμη, ήρεμη, ελεγχόμενη στάση όταν εμφανίζονται δημόσια, αλλά το άγχος ή η νευρικότητα τους φανερώνονται μέσα από συγκαλυμμένες μορφές σταυρώματος των χεριών οι άνδρες που φορούν μανικετόκουμπα εμφανίζονται συχνά να τα φτιάχνουν. Αυτή η κίνηση είναι το σήμα κατατεθέν του πρίγκιπα Καρόλου. Οι ανασφαλείς επιχειρηματίες προτιμούν να πηγαίνουν σε κάποια επαγγελματική συνάντηση κρατώντας μια τσάντα ή έναν χαρτοφύλακα μπροστά στο σώμα τους. Μελή της βασιλικής οικογενείας όπως η πριγκίπισσα Άννα συνηθίζουν να σφίγγουν ένα μπουκέτο με λουλούδια όταν εμφανίζονται στο κοινό, και το ίδιο προτίμα και η βασίλισσα Ελισάβετ. Οι παρατηρητές των βασιλικών συνηθειών έχουν καταγράψει δώδεκα σήματα που στέλνει στους ακολούθους της σχετικά με το ποτέ θέλει να ξεκινήσει, να σταματήσει, να φύγει ή να την απαλλάξουν από κάποιον ενοχλητικό.



Τα χεριά δίνουν ισχυρές ενδείξεις για την συναισθηματική μας κατάσταση. Για παράδειγμα, ας πάρουμε το γνωστότερο πορτραίτο του Ναπολέον Βοναπάρτη από τον Ζακ-Λουί Νταβάνι, που τον δείχνει να έχει το χέρι χωμένο μέσα στο γιλέκο του. Το 1738, πολύ πριν γεννηθεί ο Ναπολέων, ο Φρανσουά Ρέμπελων εξέδωσε ένα βιβλίο που έλεγε πως «το χέρι που κρατιέται μέσα στο γιλέκο είναι συνηθισμένη στάση για άτομα ευγενούς καταγωγής και δείχνει ανδροπρεπή τόλμη, ελεγχόμενη από μετριοπάθεια». Ήταν λοιπόν μια χειρονομία που προσέδιδε κύρος. Τα ιστορικά βιβλία μας δείχνουν πως ο Ναπολέων δεν συνήθιζε να χρησιμοποιεί αυτή τη χειρονομία. Στην πραγματικότητα, ούτε καν πόζαρε για τον πίνακα. Ο καλλιτέχνης απλά τον ζωγράφησε και πρόσθεσε αυτή τη χειρονομία.



Στάσεις υπεροχής διάσημων

Ο Δούκας του Εδιμβούργου και αρκετά ακόμα αρσενικά μέλη της Βρετανικής Βασιλικής Οικογενείας φημίζονται για τη συνηθειά τους να περπατούν με το κεφάλι ψηλά, το σαγόνι ανασηκωμένο και το ένα χέρι τους να κρατά το άλλο πίσω από την πλάτη. Αυτή η χειρονομία είναι συνηθισμένη σε ηγέτες και μέλη βασιλικών οικογενειών, αλλά χρησιμοποιείται και από αστυνομικούς, διευθυντές και οποιονδήποτε άλλο σε θέση εξουσιαστή χειρονομία των αντιχείρων που προεξέχουν από την τσέπη του σακακιού είναι συνηθισμένη σε άνδρες και γυναίκες που αισθάνονται πως είναι σε ανώτερη θέση από τους άλλους. Είναι μια από τις αγαπημένες χειρονομίες του πρίγκιπα Καρόλου και αποκαλύπτει τη θέση υπεροχής που νιώθει τη συγκεκριμένη στιγμή. Σε ένα περιβάλλον εργασίας, το αφεντικό τριγυρίζει μέσα στο γραφείο με αυτή τη στάση, ενώ, όταν το αφεντικό λείπει, τη χρησιμοποιεί ο αμέσως επόμενος του στην ιεραρχία. Όμως κάνεις από τους υφιστάμενους δεν τολμά να τη χρησιμοποιήσει μπροστά στο αφεντικό.



Εμφάνιση

Έρευνες δείχνουν πως οι διαστελλόμενες κόρες των ματιών είναι πιο ελκυστικές. Στον κόσμο των επιχειρήσεων, οι άνθρωποι κρίνουν τα φωτομοντέλα ως πιο ελκυστικά αν η φωτογραφία έχει τροποποιηθεί ώστε να δείχνει τις κόρες των ματιών μεγαλύτερες. Αυτός είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος για να αυξηθούν οι πωλησεις οποιουδήποτε προϊόντος χρησιμοποιεί μια μεγεθυμένη φωτογραφία προσώπου, όπως είναι τα γυναικεία καλλυντικά, τα προϊόντα μαλλιών και τα ρούχα. Χρησιμοποιώντας φυλλάδια σε μια διαφημιστική εκστρατεία μέσω ταχυδρομείου, οι πώλησης των κραγιόν μπορούν να αυξηθούν κατά 45% μεγαλώνοντας το μέγεθος της κόρης των φωτομοντέλων.



Πολλοί άνθρωποι διδάσκονται ότι όταν δίνουν συνέντευξη για να προληφθούν κάπου, θα πρέπει να δημιουργήσουν έντονη οπτική επαφή με τον συνομιλητή τους και να τη διατηρήσουν μέχρι να καθίσουν. Όμως αυτό δημιουργεί προβλήματα και στις δυο πλευρές, επειδή είναι αντίθετο με τη διαδικασία που μας αρέσει να ακλουθούμε όταν γνωρίζουμε ένα καινούριο πρόσωπο. Ένας άνδρας θέλει να εξετάσει τα μαλλιά και τα πόδια μιας γυναίκας, το σχήμα του κορμιού της και τη γενικότερη εμφάνιση της. Αν εκείνη διατηρεί συνεχώς οπτική επαφή μαζί του, περιορίζει τη διαδικασία, και έτσι εκείνος μπορεί μοναχά να της ρίχνει κλεφτές ματιές στη διάρκεια της συνέντευξης για να μην τον καταλάβει, αποσπώντας έτσι την προσοχή του από το ουσιαστικό αντικείμενο της συνέντευξης. Οι βιντεοκάμερες αποκαλύπτουν πως και οι γυναίκες που διεξάγουν συνεντεύξεις περνούν από την ίδια διαδικασία αξιολόγησης τόσο τους άνδρες όσο και τις γυναίκες που μιλούν μαζί τους, αν και η ευρύτερη περιφερική όραση της γυναίκας σημαίνει πως σπανίως γίνονται αντιληπτές. Οι γυναίκες επίσης είναι πιο αυστηρές από τους άνδρες με τις υποψήφιας και η εμφάνιση τους δεν μετρά πολύ. Οι γυναίκες εξετάζουν το μήκος των μαλλιών ενός άνδρα υποψήφιου, τα ρούχα και τον συντονισμό των κινήσεων του, τις ζάρες στο παντελόνι του και το γυάλισμα των παπουτσιών του. Όταν πηγαίνετε να δώσετε συνέντευξη, ανταλλάξτε χειραψία και μετά δώστε στο συνομιλητή σας δυο ή τρία δευτερόλεπτα για να σας εξετάσει από πάνω μέχρι

κάτω. Στις περιπτώσεις πωλητών που εφάρμοσαν αυτή την τακτική, παρατηρήθηκε αύξηση των πωλήσεων των προϊόντων τους.



Σε μια μελέτη όπου χρησιμοποιήθηκαν φωτογραφίες ανθρωπίνων προσώπων, ανακαλύφθηκε πως η προσθήκη των γυαλιών, σε επαγγελματικό πλαίσιο, κάνει τους συμμετέχοντες να περιγράφουν το άτομο ως μελετηρό, έξυπνο, συντηρητικό, μορφωμένο και ειλικρινές. Όσο πιο βαρύς ήταν ο σκελετός των γυαλιών, τόσο πιθανότερο ήταν να χρησιμοποιήσουν αυτές τις περιγραφές και δεν έπαιζε μεγάλο ρολό αν το πρόσωπο ανήκε σε άνδρα ή γυναίκα. Ίσως αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι μεγάλοι επιχειρηματίες συνήθως φορούν γυαλιά με βαρύτερους σκελετούς και στο επιχειρηματικό περιβάλλον τα γυαλιά αποτελούν δήλωση εξουσίας.



Κερδίζοντας το πλεονέκτημα της αριστερής πλευράς

Όταν δυο ηγέτες στέκονται πλάι πλάι για τις φωτογραφήσεις των ΜΜΕ, προσπαθούν να εμφανιστούν όσοι σε εμφάνιση και ντύσιμο, αλλά εκείνος που στέκεται στα αριστερά της εικόνας δείχνει στους θεατές ότι έχει μια κυριαρχική πρωτοβουλία απέναντι στον άλλον. Αυτό συμβαίνει επειδή είναι ευκολότερο να αποκτήσουν το πάνω χέρι όταν ανταλλάσσουν χειραψία, κάνοντας αυτόν που βρίσκεται στα αριστερά του φωτογράφου να φαίνεται πως έχει τον έλεγχο. Αυτό είναι ολοφάνερο στη χειραψία που αντάλλαξαν ο Τζον Έναντι και ο Μότσαρτ Νίξον πριν από την τηλεοπτική τους αναμέτρηση το 1960. Την εποχή εκείνη ο κόσμος αγνοούσε τη γλωσσά του σώματος, αλλά η ανάλυση δείχνει ότι ο Έναντι φαινόταν να αντιλαμβάνεται διαισθητικά με ποιον τρόπο να τη χρησιμοποιήσει. Η περίφημη προεκλογική τους αναμέτρηση αποτέλεσε μια αξιοθαύμαστη μαρτυρία για τη δύναμη της γλώσσας του σώματος. Δημοσκοπήσεις απέδειξαν ότι η πλειονότητα των Αμερικανών που είχαν ακούσει τη συζήτηση στο ραδιόφωνο πίστευε πως ο Νίξον ήταν ο νικητής, αλλά η πλειονότητα εκείνων που την είχαν δει στην τηλεόραση πίστευε ότι ο Έναντι είχε νικήσει ολοκάθαρα. Αυτό δείχνει με ποιο τρόπο η πειστική γλωσσά του σώματος του Έναντι έκανε τη διαφορά και τελικά τον οδήγησε στην προεδρία.



Πώς να τα πάτε καλά σε συνεντεύξεις

Οι περισσότερες συνεντεύξεις για πρόσληψη είναι μη παραγωγικές επειδή οι έρευνες έδειξαν ότι η πρόσληψη ενός υποψήφιου τις περισσότερες φορές εξαρτάται από το ποσό τον συμπάθησε αυτός που πηρέ την συνέντευξη. Τελικά, το μεγαλύτερο μέρος των ουσιαστικών πληροφοριών που προέρχονται από το βιογραφικό- τα πραγματικά δεδομένα που δείχνουν αν ένας υποψήφιος μπορεί να τα πάει καλά σε μια συγκεκριμένη θέση-ξεχνιέται Αυτό που μένει είναι η εντύπωση που έκανε ο υποψήφιος σε αυτόν που του πηρέ τη συνέντευξη.

1. Στον χώρο υποδοχής

Βγάλτε το παλτό σας και αν είναι δυνατόν, δώστε το στον υπάλληλο του χώρου υποδοχής. Αποφύγετε να μπειτε σε ένα γραφείο με τα χεριά γεμάτα αντικείμενα που σας κάνουν να φαίνεστε αδέξιοι και που μπορεί να σας πέσουν. Πάντα να στέκεστε στο χώρο υποδοχής- ποτέ να μην καθίσετε. Οι υπάλληλοι του χώρου υποδοχής θα επιμένουν να καθίσετε επειδή μόλις το κάνετε θα χαθείτε από το οπτικό τους πεδίο και δεν θα οφείλουν πλέον να ασχοληθούν μαζί σας. Σταθείτε με τα δυο χεριά δεμένα πίσω από την πλάτη (αυτοπεποίθηση) και αρχίστε να ταλαντεύεστε αργά μπρος-πίσω χωρίς να κουνηθείτε από τη θέση σας (αυτοπεποίθηση και αυτοέλεγχος). Αυτές οι κινήσεις είναι μια συνεχής υπενθύμιση πως βρίσκεστε ακόμα εκεί και περιμένετε.

2. Η είσοδος

Η είσοδος που κάνετε δείχνει στους άλλους με ποιο τρόπο περιμένετε να σας φερθούν. Όταν η υπάλληλος υποδοχής σας δώσει το πράσινο φως για να μπειτε, περάστε μέσα χωρίς δισταγμό. Καθώς θα περνάτε μέσα στο γραφείο, φροντίστε να διατηρείτε την ίδια ταχύτητα.

3 .Η προσέγγιση

Ακόμα κι αν ο άλλος μιλά στο τηλέφωνο, ψαχουλεύει ένα συρτάρι ή δένει τα κορδόνια του, προχωρήστε κατευθείαν προς το μέρος του με σιγουριά και με ομοιόμορφη κίνηση. Αφήστε κάτω ότι κρατάτε, σφίξτε του το χέρι και καθιστέ αμέσως.

4. Η χειραψία

Κρατήστε την παλάμη σας ίσια και εξισώστε την πίεση που δέχετε. Αφήστε τον άλλον να αποφασίσει ποτέ θα τελειώσει τη χειραψία. Αν έχετε μπροστά σας ένα ορθογώνιο γραφείο, κινηθείτε αριστερά καθώς πλησιάζετε για να αποφύγετε να δηχθείτε μια χειραψία με την παλάμη του άλλου προς τα κάτω. Ποτέ να μην ανταλλάσετε χειραψία ακριβώς πάνω από ένα γραφείο. Χρησιμοποιήστε το όνομα του άλλου δυο φορές κατά τα πρώτα 15 δευτερόλεπτα και μη μιλάτε ποτέ περισσότερο από 30 δευτερόλεπτα κάθε φορά.



5. Όταν καθίσετε

Αν είστε αναγκασμένος να καθίσετε σε χαμηλό κάθισμα, ακριβώς απέναντι από τον άλλον, στρέψτε το κάθισμα 45° από τον άλλον για να αποφύγετε να βρεθείτε παγιδευμένος στη «θέση της επίπληξης». Αν δεν μπορείτε να μετακινήσετε το κάθισμα, μετακινήστε το σώμα σας.

6. Η περιοχή όπου θα καθίσετε

Αν σας καλέσουν να καθίσετε σε μια ανεπίσημη περιοχή του δωματίου, όπως ένα τραπέζι του καφέ, αυτό είναι θετικό σημάδι, επειδή το 95% των απορρίψεων στο χώρο των επιχειρήσεων προέρχεται από άτομα καθισμένα πίσω από ένα γραφείο. Ποτέ μην κάθεται σε έναν χαμηλό καναπέ όπου μπορεί να βουλιάξετε τόσο ώστε να μοιάζετε με ένα ζευγάρι γιγαντία πόδια με ένα μικροσκοπικό κεφάλι στην κορυφή τους- αν είστε αναγκασμένος, καθιστέ με όρθια πλάτη στην άκρη του καθίσματος, έτσι ώστε να μπορείτε να ελέγχετε τις κινήσεις και τη γλωσσά του σώματος σας, προσανατολίζοντας το κορμί σας σε γωνία 45° προς τον συνομιλητή σας.

7. Οι χειρονομίες σας

Οι άνθρωποι που είναι ψύχραιμοι, ήρεμοι, συγκροτημένοι και ελέγχουν τα συναισθήματα τους, χρησιμοποιούν καθαρές, άπλες, μελετημένες κινήσεις. Όποτε είναι σκόπιμο, καθρεφτίστε τις χειρονομίες και τις εκφράσεις του άλλου.



8. Η απόσταση

Αν πλησιάσετε υπερβολικά, ο άλλος θα αντιδράσει με το να τραβηχτεί πίσω, γέρνοντας μακριά σας ή χρησιμοποιώντας επαναλαμβανόμενες κινήσεις όπως το ρυθμικό χτύπημα των δάχτυλων. Να δουλεύετε πιο κοντά στους συνομήλικους σας και πιο μακριά από όσους είναι σημαντικά νεότεροι ή μεγαλύτεροι σας σε ηλικία.

9. Η έξοδος σας

Μαζέψτε τα πράγματα σας ήρεμα και μελετημένα –όχι βιαστικά- ,ανταλλάξτε χειραψία αν αυτό είναι δυνατόν και βγείτε. Αν η πόρτα ήταν κλειστή όταν μπήκατε, κλείστε την πίσω σας καθώς θα βγαίνετε. Οι άνθρωποι πάντα σας κοιτώνα από πίσω καθώς βγαίνετε, φίλαυτο αν είστε άνδρας, φροντίστε να γυαλίσετε καλά το πίσω μέρος των παπουτσιών σας.

Στρατηγικές που θα σας δώσουν το πλεονέκτημα

1. Σταθείτε όρθιοι στη διάρκεια των συναντήσεων

Να κάνετε όλες τις σύντομες συναντήσεις σας για τη λήψη αποφάσεων όρθιοι. Οι μελέτες δείχνουν ότι οι συζητήσεις στα όρθια είναι σημαντικά συντομότερες από τις καθιστές και αν κάποιος έχει μια συνάντηση στα όρθια, θεωρείται ότι έχει μεγαλύτερο κύρος από αυτόν που κάθεται.



2. Βάλτε τους ανταγωνιστές σας με την πλάτη στην πόρτα

Οι έρευνες αποκαλύπτουν πως όταν έχουμε την πλάτη στραμμένη προς έναν ανοιχτό χώρο, αγχωνόμαστε, η πίεση μας αυξάνει, η κάρδια χτύπα γρηγορότερα, η δραστηριότητα του εγκεφάλου εντείνεται, και αναπνέουμε πιο γρήγορα καθώς το σώμα μας προετοιμάζεται για μια πιθανή πτώση. Είναι λοιπόν μια θαυμάσια θέση για να καθίσετε τους αντίπαλους σας.

3. Κρατάτε τα δάχτυλα σας ενωμένα

Όσοι κρατούν τα δάχτυλα τους ενωμένα όταν μιλούν με τα χεριά και κρατούν τα χεριά τους κάτω από το ύψος του πιγουνιού, ελκύουν τη μεγαλύτερη προσοχή.

4. Κρατάτε τους αγκώνες σας ανοιγμένους

Όταν κάθεται σε ένα κάθισμα, να κρατάτε τους αγκώνες σας έξω από τα μπράτσα του καθίσματος. Τα παθητικά και ντροπαλά άτομα κρατούν τους αγκώνες μαζεμένους για να προστατεύονται, και έτσι δείχνουν φοβισμένα.

5. Χρησιμοποιήστε λέξεις ισχύος

Οι πιο πειστικές λέξεις στον προφορικό λόγο είναι: ανακάλυψη, εγγύηση, αγάπη, δοκιμασμένο, αποτελέσματα, εξοικονόμηση, ευκολία, υγεία, χρήματα, νέο, ασφάλεια, εσύ, εσείς. Εξασκηθείτε κι εσείς στη χρήση τους.

6. Έχετε μαζί σας ελαφρύ χαρτοφύλακα

Ένας λεπτός χαρτοφύλακας με κλειδαριά συνδυασμού μπορεί να ανήκει μόνο σε ένα σημαντικό άτομο που ασχολείται με την ουσία και όχι με τις λεπτομέρειες. Οι μεγάλοι, ογκώδεις χαρτοφύλακες ανήκουν σε εκείνους που κάνουν όλη τη σκληρή δουλειά και δεν είναι αρκετά οργανωμένοι για να τελειώνουν τα πράγματα στην ώρα τους.



www.shutterstock.com | 60059272

7. Παρατηρήστε τα κουμπιά τους

Υπάρχει μεγαλύτερη πιθανότητα συμφωνίας όταν οι άνθρωποι έχουν τα σακάκια τους ξεκούμπωτα. Όταν σταυρώνουν τα χεριά στο στήθος, συχνά το κάνουν με το σακάκι κουμπωμένο και είναι πιο αρνητικοί. Όταν ένα άτομο ξαφνικά ξεκουμπώσει το σακάκι σε μια συνάντηση, μπορείτε να υποθέσετε πως λογικά μόλις άνοιξε και το μυαλό του.

Στρατηγικές ισχύος στο γραφείο

1. Μέγεθος καθίσματος και παρεπόμενων

Όσο ψηλότερη είναι η πλάτη του καθίσματος, τόσο μεγαλύτερο κύρος και εξουσία φαίνεται πως έχει αυτός που κάθεται επάνω του. Βασιλείς, βασίλισσες, πάπες και αλλά άτομα με μεγάλο κύρος μπορεί να έχουν στον θρόνο τους μια πλάτη που να φτάνει ή και να ξεπερνά τα 2,5 μέτρα. Ένα διευθυντικό στέλεχος διαθέτει δερμάτινη πολυθρόνα με ψηλή πλάτη, ενώ η καρέκλα του επισκέπτη έχει χαμηλή πλάτη. Τα περιστρεφόμενα καθίσματα προσδίδουν μεγαλύτερο κύρος και εξουσία από τα ακίνητα, επιτρέποντας στον χρηστή τους ελευθερία κινήσεων να βρεθεί σε κατάσταση πίεσης. Τα καθίσματα με μπράτσα, αυτά που μπορούν να γείρουν προς τα πίσω και όσα έχουν τροχούς προσδίδουν μεγαλύτερη εξουσία.



2. Καθρεφτισμός κινήσεων

Οι έρευνες δείχνουν ότι όταν ο αρχηγός μιας ομάδας κάνει κάποιες χειρονομίες ή κινήσεις, οι υφιστάμενοι τον αντιγράφουν, συνήθως με σειρά ιεραρχίας. Οι αρχηγοί έχουν συνήθως την τάση να είναι οι πρώτοι που θα περάσουν μια πόρτα, αυτοί που θα καθίσουν στην άκρη ενός καναπέ ή ενός τραπεζιού αντί για το κέντρο του. Όταν μια ομάδα διευθυντικών στελεχών μπαίνει σε ένα δωμάτιο, συνήθως περνά πρώτος εκείνος με την ανώτερη θέση. Όταν κάθονται σε μια αίθουσα συσκέψεων, το αφεντικό συνήθως κάθεται στην κορυφή του τραπεζιού που βρίσκεται σε μεγαλύτερη απόσταση από την πόρτα. Αν το αφεντικό πάρει τη θέση του Καταπέλτη, οι υφιστάμενοι του είναι πιθανόν να τον μιμηθούν με τη σειρά ιεραρχίας μέσα στην ομάδα. Όταν παρουσιάζετε ιδέες, προϊόντα και υπηρεσίες σε ζευγάρια προσέξτε ποιος καθρεφτίζει ποιον, επειδή εκείνος θα έχει και τη δύναμη της τελικής απόφασης. Αν ένας εργοδότης θέλει να δημιουργήσει συμπάθεια και μια χαλαρή ατμόσφαιρα με έναν νευρικό υπάλληλο, μπορεί να μιμηθεί τη στάση του υπαλλήλου για να το πτυχή. Κατά παρόμοιο τρόπο, ένας ανερχόμενος υπάλληλος μπορεί συχνά να μιμείται τις χειρονομίες του εργοδότη του σε μια προσπάθεια να δείξει συμφωνία όταν το αφεντικό εκφέρει τη γνώμη του.



3. Ο Καταπέλτης

Ο Καταπέλτης είναι η καθιστή στάση με τα χεριά πίσω από το κεφάλι και τους αγκώνες στραμμένους απειλητικά προς τα έξω. Και αυτή είναι μια σχεδόν ανδρική χειρονομία που σκοπό έχει να εκφοβίσει τους άλλους ή να υπονοήσει μια χαλαρή στάση, ώστε να σας παρασύρει σε μια λανθασμένη αίσθηση ασφάλειας πριν σας «επιτεθεί». Αυτή η χειρονομία είναι κοινή σε επαγγελματίες όπως οι λογιστές, οι δικηγόροι, οι διευθυντές πωλήσεων και όλοι όσοι νιώθουν ανώτεροι, κυριαρχικοί ή σίγουροι για κάτι. Τη χειρονομία χρησιμοποιούν συχνά όσοι άνδρες έχουν πάρει πρόσφατα διευθυντική θέση, παρά το γεγονός ότι σπάνια τη χρησιμοποιούσαν πριν την προαγωγή τους. Σε μια ασφαλιστική εταιρία ανακαλύψαμε ότι 27 στους 30 άνδρες διευθυντές πωλήσεων χρησιμοποιούσαν τακτικά τον Καταπέλτη μπροστά σε πωλητές ή υφιστάμενους, αλλά πολύ σπάνια μπροστά στους ανώτερους τους. Αντίθετα, όταν βρίσκονταν μαζί με προϊστάμενους, οι ίδιοι διευθυντές συνήθιζαν να κάνουν δέσμες χειρονομιών που δήλωναν παθητικότητα και υποταγή.



4. Άνοιγμα των ποδιών

Το άνοιγμα των ποδιών είναι μια σχεδόν αποκλειστικά ανδρική κίνηση για να δείξουν την κυριαρχία τους. Βιντεοσκοπηθήκαν επαγγελματικές συναντήσεις που αποκαλύπτουν ότι πολλές γυναίκες αντιδρούν σταυρώνοντας τα χεριά και τα πόδια, κάτι που τις φέρνει αμέσως σε θέση άμυνας. Η συμβουλή για τους άνδρες είναι ξεκάθαρη- στις επαγγελματικές συναντήσεις κρατάτε τα πόδια κλειστά. Αν είστε γυναίκα και συναντήσετε έναν άνδρα ο οποίος επιδεικνύει τον καβάλο του, μην αντιδράσετε όταν το κάνει. Η κίνηση θα είναι αρνητική για εσάς μόνο αν αντιδράσετε αμυντικά.

5. Η Στέγη

Η χειραψία της στέγης συχνά χρησιμοποιείται σε επαφές προϊσταμένων-υφισταμένων και φανερώνει μια στάση σιγουριάς και αυτοπεποίθησης. Οι προϊστάμενοι συχνά χρησιμοποιούν αυτή τη χειρονομία όταν δίνουν οδηγίες ή συμβουλές σε υφιστάμενους, και είναι ιδιαίτερα συχνή σε λογιστές, δικηγόρους και διευθυντές επιχειρήσεων.



6. Η διπλή χειραψία

Η διπλή χειραψία είναι μια αγαπημένη χειραψία των στελεχών επιχειρήσεων σε ολόκληρο τον κόσμο και δίνεται με το βλέμμα καρφωμένο στα μάτια του άλλου, ένα ειλικρινές, καθησυχαστικό χαμόγελο και μια άνετη και δυνατή επανάληψη του μικρού ονόματος του δεκτή της χειραψίας, η οποία συχνά συνοδεύεται από μια ερώτηση γεμάτη ενδιαφέρον σχετικά με την υγεία του. Η χειραψία αυτή αυξάνει τη σωματική επαφή που προσφέρει εκείνος που έχει την πρωτοβουλία της χειραψίας και δίνει τον έλεγχο πάνω εκείνον που τη δέχεται, περιορίζοντας το δεξί του χέρι. Μερικές φορές λέγεται και «χειραψία των πολιτικών». Αυτός που την επιχειρεί προσπαθεί να δώσει την εντύπωση ότι είναι αξιόπιστος, αλλά όταν χρησιμοποιείται σε ένα πρόσωπο που γνωρίζει για πρώτη φορά αυτό ίσως δημιουργήσει αισθήματα καχυποψίας. Είναι συνηθισμένο να βλέπει κάποιος τους πολιτικούς να χαιρετούν τους ψηφοφόρους με διπλή χειραψία και τους επιχειρηματίες να κάνουν το ίδιο στους πελάτες τους, χωρίς να συνειδητοποιούν ότι αυτό μπορεί να ισοδυναμεί με πολιτική ή επιχειρηματική αυτοκτονία, καθώς απωθεί τους ανθρώπους.



The wrist hold



The elbow grasp

ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΣΤΑ ΠΑΙΔΙΑ

Τα νεογέννητα από πολύ νωρίς, ακόμα και τα έμβρυα ανταποκρίνονται πολύ θετικά στα φωνητικά στοιχεία της ανθρώπινης φωνής. Στις τρεις ημέρες από τη γέννηση τους, μάλιστα, τα βρέφη μπορούν να ξεχωρίσουν τη φωνή της μητέρας τους από τη φωνή των ξένων. Έχει διαπιστωθεί ότι τα βρέφη διεγείρονται και προτιμούν τις φωνές, οι οποίες έχουν υψηλό τόνο, ενώ ηρεμούν με ήχους χαμηλών τόνων. Έτσι, οι μητέρες, όταν απευθύνονται στα μωρά τους, ασυνείδητα διαμορφώνουν τη φωνή τους ανάλογα με την κατάσταση, παράγοντας το λεγόμενο «μητρικό λόγο».

Η γλώσσα του σώματος των παιδιών μπορεί να ερμηνευθεί πιο εύκολα από αυτή των μεγαλύτερων, σε ηλικία, ανθρώπων, διότι οι ενήλικες έχουν λιγότερο μυϊκό τόνο στο πρόσωπο. Η ταχύτητα ορισμένων χειρονομιών και το πόσο ξεκάθαρα εμφανίζονται στους άλλους έχει επίσης σχέση με την ηλικία του ατόμου. Για παράδειγμα, αν ένα πεντάχρονο παιδί πει ένα ψέμα, είναι πολύ πιθανό να καλύψει αμέσως μετά το στόμα του με το ένα ή και τα δύο χέρια.

Αναλυτικότερα, τα βρέφη από την αρχή της ζωής τους διαθέτουν μια σειρά ήχων στους οποίους κωδικοποιούνται οι στοιχειώδεις βασικές τους ανάγκες. Η πείνα, ο θυμός και ο πόνος είναι από τις πρώτες καταστάσεις που το βρέφος μπορεί να εκφράσει με μορφή κλάματος. Αναμφίβολα, το κλάμα θεωρείται βασικός μηχανισμός επιβίωσης, αφού με τον τρόπο αυτό το βρέφος από την αρχή της ζωής του μπορεί να διεγείρει τη μητρική φροντίδα. Αργότερα, στη ζωή του βρέφους εμφανίζονται και οι ήχοι που εκφράζουν θετικές συναισθηματικές καταστάσεις και συνοδεύουν το χαμόγελο και το γέλιο. Αναμφίβολα, η γλώσσα του σώματος στα βρέφη προσελκύει τον ενήλικο και τον επιβραβεύει, ώστε να συνεχίζει να τα φροντίζει.

Χαρακτηριστικά, τα παιδιά ηλικίας 12 μηνών σταματούν να κλαίει όταν δεν είναι κανείς τριγύρω να τα ακούσει, ενώ κλαίει υπερβολικά όταν κάποιος τα ακούει, για να πετύχουν το σκοπό τους. Η πρώτη μη τυχαία οπτική επαφή επιτυγχάνεται γύρω στις 3,5 εβδομάδες. Χαρακτηριστικές είναι οι χορογραφίες οι οποίες εκτυλίσσονται μεταξύ μητέρας και βρέφους κατά τη διάρκεια ενός καλού και ήρεμου θηλασμού. Τα σώματα της μητέρας και του βρέφους κινούνται ρυθμικά, ακολουθώντας τους ρυθμούς της ομιλίας της μητέρας, ενώ ταυτόχρονα ανταλλάσσονται χάρδια, χαμόγελα και έντονα παρατεταμένα βλέμματα. Οι συγχρονισμένες και αρμονικές αυτές κινήσεις των σωμάτων βοηθούν στο να αναπτυχθούν περισσότερα θετικά συναισθήματα μεταξύ μητέρας και βρέφους, ισχυροποιώντας τα ήδη υπάρχοντα.

Είναι χαρακτηριστικό πως τα βρέφη χρησιμοποιούν πολύ το σώμα τους, προκειμένου να εκφράσουν μία επιθυμία τους. Για παράδειγμα, ένα βρέφος μπορεί ν' αναζητάει απεγνωσμένα το στήθος της μητέρας του ή να προσπαθεί ν' απαλλαγεί από μια υγρή πάνα. Αντίθετα, όταν τα παιδιά ζωγραφίζουν, το πάνω μέρος του σώματός τους είναι γερμένο στο τραπέζι, το κεφάλι τους σκυμμένο, οι ώμοι τους κατεβασμένοι και η έκφραση του προσώπου τους ήρεμη. Ενώ δαγκώνουν το πάνω χείλος του στόματός τους, τα μάτια τους μετατοπίζονται από το μαρκαδόρο στη ζωγραφιά τους.

Επίσης, όταν ένα βρέφος απλώνει το χέρι του προς τα πάνω με ανοιχτή παλάμη προσπαθεί να δείξει ότι θέλει να επικοινωνήσει ή αντίθετα, σφίγγει τη γροθιά του για να δείξει ότι είναι δυσαρεστημένο. Ωστόσο, η γλώσσα του σώματος που φανερώνει στενό δεσμό αρχίζει να υποχωρεί όταν ένα νήπιο μάθει να μιλάει ή πάει στο σχολείο. Πολλά παιδιά μάλιστα, σταματούν να αποζητούν τη σωματική επαφή, από την ηλικία των πέντε ετών, καθώς δε χαμογελούν πια, όπως πριν.

Σύμφωνα με τον Malatesta, τα βρέφη διαθέτουν εκ γενετής όλες τις αυθόρμητες συναισθηματικές εκφράσεις, οι οποίες όμως ωριμάζουν σταδιακά. Πολλοί ερευνητές υποστηρίζουν ότι οι εκφράσεις στα παιδιά δεν ωριμάζουν πλήρως πριν από την ηλικία των δύο ετών. Χαρακτηριστικά, το γέλιο, το ενδιαφέρον, η θλίψη, η έκπληξη, και ο θυμός εμφανίζονται στους 4 περίπου μήνες, ενώ η έκφραση φόβου εμφανίζεται στους 6 μήνες. Αξίζει να σημειωθεί ότι κατά τη διάρκεια της ζωής τους, τα παιδιά μαθαίνουν επιπλέον, να χρησιμοποιούν τους κοινωνικούς κανόνες έκφρασης και να χειρίζονται τις υποκριτικές εκφράσεις. Στην ηλικία των 6 μηνών τα περισσότερα υγιή βρέφη διαθέτουν σχεδόν όλες τις εκφράσεις, αποτέλεσμα κυρίως της ωρίμανσης των εκ γενετής υπάρχοντων μηχανισμών. Στο τέλος του δεύτερου έτους, όμως, τα παιδιά έχουν να επιδείξουν μια πλήρη γκάμα των αυθόρμητων εκφράσεων, οι οποίες από την ηλικία αυτή και μετά δεν υφίστανται πλέον καμία αλλαγή.

Γενικότερα, οι κινήσεις των ματιών και του κεφαλιού ενός παιδιού δείχνουν ποια συλλογιστική οδό χρησιμοποιεί, ενώ οι κινήσεις και οι χειρονομίες δείχνουν με λεπτομέρεια την οργάνωση της σκέψης του και το περιεχόμενό της. Επιπρόσθετα, τα μάτια, τα φρύδια, το στόμα και τα χέρια του δείχνουν τι είδους συναισθήματα βιώνει. Ωστόσο, οι κινήσεις κάθε παιδιού δεν είναι πάντα ρεαλιστικές. Αυτό δεν σημαίνει ότι ψεύδεται, αλλά πιθανότατα υπερβάλλει όταν μιλάει για το μέγεθος ενός αντικειμένου, δείχνοντας με αυτό τον τρόπο τη σημασία που έχει για αυτό, με αποτέλεσμα σημαντικά πράγματα ή πράγματα που συνοδεύονται από έντονα συναισθήματα να παρουσιάζονται μεγαλύτερα.

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΗ

Η γλώσσα του σώματος στην ιστορία της τέχνης είναι κυρίως «η γλώσσα του άλλου», που μιλά για το γυναικείο σώμα. Διατυπώθηκε, από την αρχαιότητα μέχρι τη σύγχρονη εποχή της, ως επί το πλείστον από άνδρες καλλιτέχνες, που χρησιμοποίησαν το γυναικείο σώμα ως σύμβολο της γονιμότητας και της μητρότητας, της ομορφιάς και του συναισθήματος, της ασχήμιας και της διαστροφής, αλλά και εν τέλει ως συμπυκνωμένους «τόπους αισχρότητας», όπως θα έλεγε και ο γάλλος αναλυτής της κουλτούρας των μαζικών μέσων **Ζαν Μπωντριγιάρ**.

Την αναγνωρίζουμε στα γλυπτά, τα αποτελούμενα από στήθη και γλουτούς της προϊστορικής τέχνης, ή σε εκείνα τα τερατώδη ειδώλια της Ανατολής, τα συντεθειμένα από αμέτρητους μαστούς. Τη διακρίνουμε στις στιβαρές Δανάες, τις Εύες, τις Αφροδίτες ή τις Παναγίες, του **Τισιανού**, του **Ρούμπενς**, του **Ρέμπραντ**, του **Μιχαήλ Άγγελου**, τις καλυμμένες πίσω από αρχαίους μύθους ή θρησκευτικές παραβολές.

Τη διαισθανόμαστε στις παιχνιδιάρικες φιγούρες των ζωγράφων της ελευθεριότητας της γαλλικής αυλής του ροκοκό του 18^{ου} αιώνα, στις αισθαντικές λουόμενες και στις οδαλίσκες του **Ενγκρ**, αλλά και στις χυδαίες μορφές των φιλενάδων των ρεαλιστών και των συμβολιστών του 19^{ου} αιώνα. Τη διαβάζουμε στα ακρωτηριασμένα και παραμορφωμένα σώματα των Γερμανών ζωγράφων της «Νέας Αντικειμενικότητας» του Μεσοπολέμου, αλλά και στα φετιχοποιημένα μέλη και εξαρτήματα γυναικείας ένδυσης των εκφραστών της ποπ αρτ.

Η κυρίαρχη εικόνα του γυναικείου σώματος στην τέχνη είναι η εικόνα του αντικειμένου της ενσάρκωσης των ονείρων και των φοβιών του άνδρα-καλλιτέχνη. Καθορίζεται από την κυρίαρχη ηθική μιας πατριαρχικής επί σειρά αιώνων κοινωνίας. Όσο πιο αυστηρά είναι τα όριά της, τόσο πιο έντονη και ακραία γίνεται και η προσπάθεια της υπέρβασής τους. Γι' αυτό και είναι χαρακτηριστική, και ίσως πολύ συγγενής με την εποχή μας, η χρήση του γυναικείου σώματος την περίοδο που ακολούθησε τη γαλλική επανάσταση, και όπου σηματοδοτήθηκε η έκρηξη του μοντέρνου. Η ραγδαία εκβιομηχάνιση της παραγωγής, σε συνδυασμό με τη ραγδαία εξάπλωση των ιδεών του θετικισμού και της τυφλής πίστης στην τεχνολογική πρόοδο και την επιστήμη, βοήθησαν την κυρίαρχη πλέον αστική τάξη να εδραιώσει την εξουσία της πάνω στα λαϊκά στρώματα. Οδήγησε ταυτόχρονα σε μια αποξένωση του ανθρώπου, όχι μόνο από τα προϊόντα της εργασίας του αλλά και από το ίδιο του το σώμα. Η σεξουαλικότητα, ως μη ελέγξιμο στοιχείο, εντάχθηκε μέσα στα άτεγκτα πλαίσια των αξιών του γάμου. Η μορφή της γυναίκας μεταλλάχθηκε, από μυστικιστική πηγή της ηδονής, σε μηχανή παραγωγής παιδιών και μελλοντικών στρατιωτών. Η επίσημη τέχνη χρησιμοποιήθηκε ξανά, αυτήν τη φορά σε ένα γενικευμένο κλίμα άγνοιας και υπεροψίας, ως ένα ακόμα μέσο χειραγώγησης της κοινής γνώμης. Για να προβάλλει, μέσα σε μια

αυστηρή νεοκλασικιστική σύνθεση με δραματικές χειρονομίες, τις ηρωικές, ηθικοπλαστικές αφηγήσεις του νέου παραγγελιοδόχου, του μπουρζουά. Που στήριξε τόσο το αυτοκράτορα Ναπολέοντα Α΄ το Βοναπάρτη όσο και τον ανιψιό του, το δικτάτορα Ναπολέοντα τον Γ΄. Έτσι ώστε να καταπνιγούν τα αιτήματά των λαϊκών στρωμάτων για μια δίκαιη μεταχείρισή τους.

Ομάδα Α:

Βάρσου Μαγδαληνή
Βογιατζή Παναγιώτα
Τριανταφύλλου Ελευθερία
Τριανταφύλλου Ιφιγένεια
Γιαννακού Βάσω

Ομάδα Β:

Γιουβάνη Ναυσικά
Παπαϊωάννου Σεμίνα
Γεγγενίδη Νένα
Κυριακού Νίκη
Λάλου Ιωάννα

Ομάδα Γ:

Αλμπάνης Βασίλης
Αναστασιάδου Καλλιόπη
Μπακρατσά Αλίκη
Κονδυλίδη Ιουλία
Χαϊδαλή Νικολέτα

Ομάδα Δ:

Μπουζούκης Νίκος
Ντούφας Δημήτρης
Μπελαής Λάμπρος
Τσιμπούκου Χρύσα
Σκρέτας Κωνσταντίνος

Υπεύθυνος Καθηγητής: Μπλέτας Αντώνης