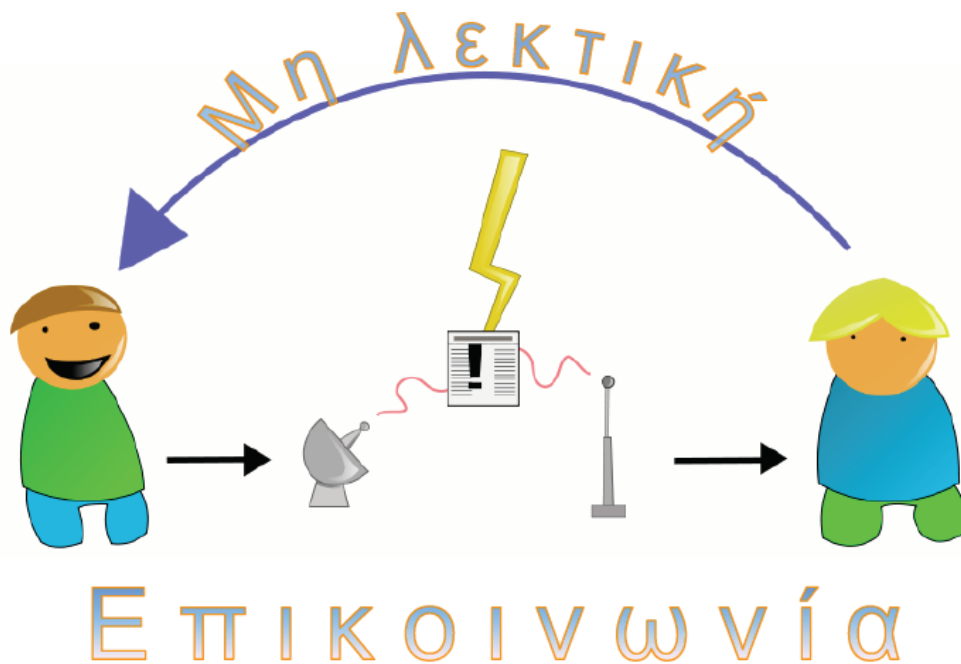


Α.Τ.Ε.Ι. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΕΜΠΟΡΙΑΣ & ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ
ΘΕΜΑ : ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΕΠΙΤΗΡΗΤΗΣ:
Κ. ΜΠΕΛΙΔΗΣ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ:
ΓΚΙΟΥΖΕΛΑΚΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 2008

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Ο γενικός σκοπός αυτής της εργασίας είναι να βοηθήσει στη κατανόηση του τι είναι η μη λεκτική επικοινωνία καθώς και τι συμπεράσματα μπορούμε να εξάγουμε από αυτή. Επίσης θέλουμε να εμβαθύνουμε στη γνώση της γλώσσας του σώματος που είναι ο κυριότερος φορέας του μηνύματος και να προσθέσουμε μια ακόμη εργασία σε αυτό θέμα, όπου η ελληνική βιβλιογραφία είναι πολύ μικρή για ένα τόσο σημαντικό θέμα. Επιπλέον θα προσπαθήσουμε να κατανοήσουμε την ικανότητα που κατέχουν κάποια άτομα στο να «διαβάζουν» και να κατανοούν αυτά τα μηνύματα. Επιθυμούμε ακόμη να καλύψουμε όσο το δυνατόν πληρέστερα τις αλήθειες και τις ανακρίβειες που υπάρχουν γύρο από αυτό το θέμα.

Επίσης θα προσπαθήσουμε να εμβαθύνουμε περισσότερο στο τομέα του παιδιού καθώς ως γνωστόν τα παιδιά στα πρώτα χρόνια της ζωής τους επικοινωνούν μόνο με τη χρήση της μη λεκτικής επικοινωνίας και το γεγονός αυτό τα κάνει το καταλληλότερο μέσο για τη μελέτη και τη κατανόηση της μη λεκτικής επικοινωνίας.

Παραθέσουμε παράρτημα με φωτογραφίες που θα διακρίνετε κάποιο μήνυμα μη λεκτικής επικοινωνίας και θα αναλύσουμε από ποια στοιχεία διακρίνετε το κάθε μήνυμα. Με τον τρόπο αυτό θα είναι αρκετά πιο εύκολο για τον αναγνώστη να τα διακρίνει στη καθημερινή του ζωή.

Τέλος θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τους εργαζόμενους στη βιβλιοθήκη του Α.Τ.Ε.Ι. Θεσσαλονίκης για τη βοήθεια τους στο να βρεθούν βιβλία σχετικά με τη μη λεκτική επικοινωνία.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πρόλογος	2
Πίνακας περιεχομένων	3
Εισαγωγή.....	6

ΜΕΡΟΣ 1

Η επικοινωνία	7
Οι βασικοί σκοποί της επικοινωνίας.....	8
Η διαδικασία της επικοινωνίας.....	9
Προβλήματα στην επικοινωνία.....	11
Λεκτική επικοινωνία.....	12
Μη λεκτική επικοινωνία.....	13
Χαρακτηριστικά της μη λεκτικής επικοινωνίας	15
Διαφορές λεκτικής-μη λεκτικής επικοινωνίας.....	15
Πομποί & δέκτες.....	16
Κωδικοποίηση & αποκωδικοποίηση	18

ΜΕΡΟΣ 2

Η γλώσσα του σώματος.....	20
Λάθη στην ερμηνεία.....	21
Μέσα έκφρασης μη λεκτικών μηνυμάτων.....	22
Επικοινωνία με την αφή.....	22
Άνθρωπος και επικοινωνία με την αφή.....	22
Τα άτομα που κατέχουν υψηλή κοινωνική θέση επιδεικνύουν την κυριαρχία τους πάνω στους άλλους, αγγίζοντάς τους συχνά.....	25

ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΜΕ ΤΑ ΧΕΡΙΑ

Το σταύρωμα των χεριών πίσω από την πλάτη αποτελεί μια χειρονομία που δηλώνει ισχύ.	25
Το σταύρωμα των χεριών πίσω από την πλάτη και το ένα χέρι να πιάνει σφιχτά τον καρπό του άλλου χεριού.....	26
Η κίνηση των δακτύλων υποδηλώνει άτομο διανοούμενο.....	26
Το τρίψιμο των χεριών.....	27
Τρίψιμο δείκτη-αντίχειρα.....	28
Το σήμα του Ο.Κ.	28
Στάση των σφιγμένων χεριών.....	30
Το σήμα της νίκης.....	30
Η χειρονομία της «καμπάνας» ή του «καμπαναριού».....	30
Το σταύρωμα των χεριών.....	31
Το πολύ σφιχτό σταύρωμα των χεριών.....	32
Η κίνηση του καλέσματος.....	34
Το σήμα της ανοιχτής παλάμης.....	35
Έκφραση ισχύος με την παλάμη.....	35
Κινήσεις του αντίχειρα.....	36
Χειραψίες.....	36

Χειρονομίες σε σχέση με το πρόσωπο.....	38
Το σκέπασμα του στόματος.....	39
Το άγγιγμα της μύτης.....	39
Το ξύσιμο του λαιμού.....	40
Το τρίψιμο του αυτιού.....	40
Τα δάχτυλα στο στόμα.....	40
Το στήριγμα του πηγουνιού με την παλάμη ανοιχτή.....	41
Το στήριγμα του πηγουνιού με την παλάμη κλειστή.....	41
Η χειρονομία χτυπήματος του σαγονιού.....	41
Το δάγκωμα των νυχιών.....	42
Πλησιάζοντας ο ένας τον άλλο με ανασηκωμένα τα χέρια (σαν να κρατάτε κάτι).....	42
Όρθιος με τα χέρια να κρατούν τη ζώνη ή τις κορυφές των τσεπών.....	43

ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΜΕ ΤΑ ΠΟΔΙΑ

Η στάση σταυρώματος των ποδιών.....	43
Το σταύρωμα των ποδιών στο σχήμα του Αριθμού Τέσσερα.....	44
Το σφίξιμο ενός ποδιού που σταυρώνεται στο άλλο, με τα χέρια.....	44
Στάσεις με τα πόδια σταυρωμένα και πολλά άτομα.....	44
Σταύρωμα των αστραγάλων.....	45
Εσείς σε τι θέση κάθεστε;.....	45

ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΟ

Οι θέσεις του κεφαλιού.....	46
Τα δυο χέρια πίσω από το κεφάλι.....	47
Το σήμα της άρνησης και της συγκατάνευσης.....	48
Κατηγοριοποίηση εκφράσεων προσώπου.....	48
Γυναικείες εκφράσεις προσώπου.....	49
Εκφράσεις και συναισθήματα.....	50
Εκφράσεις με τα μάτια.....	51
Κάποιος που ψεύδεται δεν μπορεί να κοιτάξει το συνομιλητή του κατευθείαν στα μάτια.....	52
Το επιχειρηματικό βλέμμα.....	53
Το κοινωνικό βλέμμα.....	54
Το βλέμμα οικειότητας.....	54
Η πλάγια ματιά.....	54
Το κλείσιμο των ματιών.....	54
Τα σφιγμένα χείλη.....	56
Το χαμόγελο.....	56
Τα δάκρυα.....	57

ΑΛΛΕΣ ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΚΙΝΗΣΕΙΣ

Στάσεις ετοιμότητας και επιθετικότητας.....	58
Η στάση ετοιμότητας.....	58
Στάση εκκίνηση.....	59
Η σεξουαλική επιθετική συμπεριφορά.....	59
Κινήσεις ιδιοκτησίας.....	59
Μαδώντας φανταστικό χνούδι από τα ρούχα.....	60

Καμπουριασμένη πλάτη.....	60
Το σήκωμα των ώμων προς τα επάνω.....	60
Φωνητικά στοιχεία.....	61
Χειρονομίες με γυαλιά.....	63
Το κάπνισμα πίπας.....	64
Το κάπνισμα του τσιγάρου.....	64
Το κάπνισμα πούρου.....	65
Κινήσεις ερωτοτροπίας και μη λεκτική επικοινωνία.....	65
Ανδρικές κινήσεις ερωτοτροπίας.....	66
Θηλυκές χειρονομίες ερωτοτροπίας.....	67
Παραδείγματα μηνυμάτων ερωτοτροπίας.....	69
Πως θα ξεχωρίζεται το καληνύχτα από το αντίο.....	70

ΑΛΗΘΕΙΕΣ & ΨΕΜΑΤΑ

Μπορεί κάποιος να παραποιήσει τη γλώσσα του σώματος;.....	71
Τρόποι για να λέτε επιτυχημένα ψέματα.....	71
Πώς αποκαλύπτεται μια απάτη.....	73
Προσωπικός χώρος.....	74
Το φαινόμενο του κατοπτρισμού.....	76
Τζόγος και μη λεκτική επικοινωνία.....	77
Το σώμα μας δείχνει εκεί που θέλουμε να πάμε.....	78
Η σωστή συνέντευξη.....	79
Φαινόμενα της μη λεκτικής επικοινωνίας.....	80
Η απτική μη λεκτική επικοινωνία μεταξύ των νηπίων.....	80

ΜΕΡΟΣ 3^ο

Η ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΕΙΝΑΙ ΕΜΦΥΤΗ Ή ΜΑΘΑΙΝΕΤΑΙ;

Μάλλον φταίει ο γενετικός κώδικας.....	82
Παράρτημα εικόνων.....	84
Βιβλιογραφία.....	101

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Είναι γνωστό ότι ένα από τα πράγματα που μας κάνουν να ξεχωρίζουμε από τα υπόλοιπα ζωντανά όντα του πλανήτη μας είναι η επικοινωνία, η δυνατότητα δηλαδή να μεταφέρουμε πληροφορίες, να επικοινωνούμε και να ανταλλάσσουμε ιδέες μεταξύ μας, οι ανθρώπινες σχέσεις βασίζονται στο πεδίο της επικοινωνίας. Κάθε άτομο, κάθε φυτό, κάθε ζώο και κάθε αντικείμενο εκπέμπουν σήματα τα οποία όταν γίνουν αντιληπτά, μεταδίδουν ένα μήνυμα σε κάποιον δέκτη. Από παιδιά ακόμη μας μαθαίνουν τις δεξιότητες της επικοινωνίας (λόγου, ανάγνωσης και γραφής). Δεν υπάρχει τίποτα κακό σε αυτή την ενέργεια διότι οι λέξεις είναι αυτές που χαρακτηρίζουν την ανθρώπινη υπόσταση και μας επιτρέπουν να αναπτύξουμε νέες ιδέες και να εκμεταλλευτούμε τις δυνατότητες μας. Όμως με το να βασιζόμαστε μόνο στις λέξεις αγνοούμε το τις υπόλοιπες μεθόδους επικοινωνίας. Αγνοούμε το 93% της προσωπικής επικοινωνίας το οποίο είναι μη λεκτικό. Η μη λεκτική συμπεριφορά καθίσταται ιδιαίτερα σημαντική για την επικοινωνία, όταν το ολικό νόημα μιας δυαδικής επικοινωνίας μεταφέρεται μόνο κατά το 1/3 μέσω της λεκτικής οδού και κατά τα 2/3 μέσω της μη λεκτικής (Birdwhistel,1970).

Οπότε είναι φανερό ότι δεν πρέπει να αγνοήσουμε τη μη λεκτική αν θέλουμε να είμαστε σε θέση να κατανοήσουμε πλήρως το συνομιλητή μας. Στη συνέχεια θα αναπτύξουμε το θέμα της μη λεκτικής επικοινωνίας αναλύοντας το αλλά και με παραδείγματα για το πια συμπεράσματα μπορούμε να εξάγουμε σε διάφορες περιπτώσεις σχετικά με τα συναισθήματα, τις επιθυμίες, τα κίνητρα των ατόμων, όλα όσα με τα λόγια δεν μπορούν να εκφράσουν κατανοώντας το βαθύτερο νόημα των όσων σας μεταφέρει ο συνομιλητής σας αλλά και το πότε ψεύδεται.

ΜΕΡΟΣ 1^ο

Η επικοινωνία.

Η ικανότητα που έχουμε να επικοινωνούμε μεταξύ μας να μεταφέρουμε πληροφορίες, συναισθήματα κ.α. μας ξεχωρίζει από τα υπόλοιπα είδη του πλανήτη μας. Αυτό ασφαλώς είναι συνέπεια της νοημοσύνης που χαρακτηρίζει το ανθρώπινο είδος και η οποία με τη σειρά της αποδίδεται στον αρκετά εξελιγμένο εγκέφαλο που διαθέτει. Ας σημειωθεί ωστόσο πως όλα σχεδόν τα έμβια όντα έχουν την ικανότητα να επικοινωνούν μεταξύ τους, καθώς αυτό είναι απαραίτητο για την επιβίωσή τους. Αυτή η επικοινωνία είναι δυνατή είτε δια μέσου φωνητικών ήχων και κραυγών (όπως συμβαίνει για παράδειγμα στα ζώα της ζούγκλας και στα πουλιά) είτε με τη χρήση κάποιας νοηματικής γλώσσας (που χαρακτηρίζει, για παράδειγμα, τον τρόπο ζωής των πιθήκων). Ωστόσο σε όλες τις περιπτώσεις αυτές οι διαφορετικές μορφές επικοινωνίας έχουν ένα κοινό χαρακτηριστικό: τη μετάδοση κάποιου μηνύματος από μια πηγή προς ένα προορισμό, ή ισοδύναμα, από ένα αποστολέα προς ένα παραλήπτη. Είναι προφανές πως ο ορισμός της έννοιας της επικοινωνίας δεν είναι εύκολο να δοθεί καθώς εξαρτάται από το σύστημα στο οποίο αναφερόμαστε. Μιλήσαμε προηγουμένως για επικοινωνία ανάμεσα σε ανθρώπους και ζώα, αλλά ένα παρόμοιο όρο θα χρησιμοποιούμε για να περιγράψουμε την ανταλλαγή δεδομένων ανάμεσα σε δύο υπολογιστές. Ένας βιολόγος θα μπορούσε να ορίσει την επικοινωνία ως ένα ιδιαίτερο τύπο αλληλεπίδρασης ανάμεσα σε δύο κύτταρα (π.χ. ανάμεσα στους νευρώνες του εγκεφάλου), ενώ ένας κοινωνιολόγος ή ψυχολόγος θα χρησιμοποιούμε αυτόν τον όρο για να περιγράψει την αλληλεπίδραση που υφίσταται ανάμεσα σε δύο κοινωνικές ομάδες ή ανάμεσα σε κάποιο άτομο και στο περιβάλλον του. Διαπιστώνουμε λοιπόν πως ένας καθολικός και γενικός ορισμός της επικοινωνίας δεν είναι δυνατό να δοθεί και κάθε φορά θα χρησιμοποιούμε αυτόν που περιγράφει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την αλληλεπίδραση των οντοτήτων του συστήματος που μελετούμε Τι είναι όμως η επικοινωνία;

Σύμφωνα με τον Birdwhistill επικοινωνία είναι: η αποστολή και λήψη σκέψεων, δεδομένων, πιστεύω, συμπεριφορών και συναισθημάτων – μέσω ενός ή περισσότερων μέσων – που προκαλούν αντίδραση (Birdwhistill 1978).

Επικοινωνία είναι η διαδικασία με την οποία μεταβιβάζονται πληροφορίες και νοήματα από έναν άνθρωπο σε άλλο.

Επικοινωνία είναι η διαδικασία με την οποία ένας πομπός Α (άνθρωπος, ομάδα) μεταβιβάζει πληροφορίες, σκέψεις, ιδέες, συναισθήματα και ακόμη ενέργεια, σε ένα δέκτη Β (άνθρωπος, ομάδα) με στόχο να ενεργήσει πάνω του με τρόπο ώστε να προκαλέσει σε αυτόν την εμφάνιση ιδεών, πράξεων, συναισθημάτων, ενέργειας και σε τελική ανάλυση να επηρεάσει την κατάσταση του και τη συμπεριφορά του (Μπουραντάς, 1992).

Από τους παραπάνω ορισμούς γίνεται φανερό ότι η επικοινωνία, δεν είναι μια απλή μεταβίβαση πληροφοριών ή νοημάτων. Είναι επίσης διαδικασία επαφής, αλληλοκατανόησης και αλληλοεπηρεασμού μεταξύ των ανθρώπων ή ομάδων, διαδικασία που την καθιστά ζωτικής σημασίας για τους οργανισμούς (Josien, 1995). Χωρίς αυτήν δεν μπορεί να επιτευχθεί η συνεργασία και ο συντονισμός των μελών μιας ομάδας ή μιας οργάνωσης. Η καθοδήγηση, η ηγεσία, η υποκίνηση, οι καλές σχέσεις προϊσταμένου-υφισταμένου, γενικά οι ανθρώπινες σχέσεις και το κοινωνικό κλίμα στους οργανισμούς και επιχειρήσεις δεν είναι ποτέ δυνατό να επιτευχθούν χωρίς αποτελεσματική επικοινωνία.

Τρεις είναι οι βασικότεροι σκοποί της επικοινωνίας :

1) Να επιτευχθεί συντονισμένη δράση. Χωρίς επικοινωνία ένας οργανισμός θα ήταν απλά μια συλλογή από εργαζόμενους που θα παρίστατο σε ξεχωριστά καθήκοντα. Ο προϊστάμενος είναι σημαντικό να γνωρίζει και να κατανοεί τους στόχους, τις απόψεις, τις ανάγκες, τις αδυναμίες και τις δυνατότητες των υφιστάμενων.

2) Διανομή της πληροφορίας. Η πιο σημαντική πληροφορία σχετίζεται με τους στόχους του οργανισμού κάτι που δίνει στους εργαζόμενους την αίσθηση του σκοπού και της κατεύθυνσης που καλούνται να υπηρετήσουν. Γίνονται γνωστοί και κατανοούνται από τους υφιστάμενους οι στόχοι, οι πολιτικές, οι διαδικασίες και οι πρακτικές της οργάνωσης.

Η επικοινωνία που σχετίζεται με την πληροφόρηση που αφορά στην ανάθεση καθηκόντων και των αρμοδιοτήτων είναι επίσης σημαντική μιας και ο κάθε εργαζόμενος πρέπει να έχει κατανοήσει τους στόχους, τις πολιτικές, τις διαδικασίες και τις πρακτικές της οργάνωσης.

Όπως επίσης ο τελευταίος οφείλει να λάβει ενημέρωση σχετικά με τα αποτελέσματα των εργασιών του, την απόδοση του καθώς και επιβράβευση γι' αυτήν. Η επικοινωνία είναι ουσιαστικής σημασίας και στη διαδικασία της λήψης αποφάσεων. Η πληροφόρηση και κυρίως η διανομή της είναι απαραίτητη για να διευκρινίζονται τα προβλήματα, να διαμορφώνονται και ν' αξιολογούνται οι εναλλακτικές λύσεις, οι αποφάσεις των οργάνων, να ελέγχονται και να αξιολογούνται τα αποτελέσματα (Μπουραντάς,1992).

3) Τέλος, η επικοινωνία είναι ένας τρόπος έκφρασης συναισθημάτων. Οι άνθρωποι που δουλεύουν σε οργανισμούς συχνά νιώθουν την ανάγκη να εκφράζουν συναισθήματα όπως χαρά, θυμό, εμπιστοσύνη, απογοήτευση, φόβο (Moorhead, Griffin, 1995). Καθοριστικός είναι ο ρόλος της όσον αφορά την ανάπτυξη καλών σχέσεων και ομαδικού πνεύματος καθώς και στην επίλυση διαφορών και στην καλλιέργεια κλίματος συναίνεσης και συνεργασίας.

Από τον ορισμό καταλαβαίνουμε ότι η επικοινωνία έχει αμφίδρομη δράση. Η διαδικασία για να επικοινωνήσουν δυο άτομα είναι η εξής:

Διαδικασία της επικοινωνίας

Η διαδικασία της επικοινωνίας αρχίζει από τη στιγμή που ένας πομπός ή πηγή (άνθρωπος-ομάδα) έχει την επιθυμία να μεταβιβάσει μια πληροφορία, μια σκέψη κ.λ.π. Στη συνέχεια ο πομπός κωδικοποιεί αυτό που θέλει να μεταβιβάσει, με τη χρήση ενός κώδικα λέξεων, συμβόλων, κινήσεων, σχηματίζοντας ένα μήνυμα. Με τη βοήθεια καναλιών (ή δικτύων) μεταβιβάζει το μήνυμα στο δέκτη. Ο δέκτης λαμβάνει το μήνυμα, το αποκωδικοποιεί, το ερμηνεύει και τελικά γνωρίζει, αντιλαμβάνεται, κατανοεί, αισθάνεται αυτό που ο πομπός επιθυμούσε να του μεταβιβάσει. Η επικοινωνία συνήθως επιφέρει αποτελέσματα, δηλ. επηρεάζει τη γνώση, τη σκέψη, την ιδεολογία, τα αισθήματα, τη συμπεριφορά του παραλήπτη. Τέλος, με το μηχανισμό ελέγχου (feed-back) ο πομπός πληροφορείται για τη τύχη του μηνύματος του. Τα βασικά στοιχεία της διαδικασίας της επικοινωνίας είναι :

1) Η πηγή (πομπός) / source

2) Ο κώδικας του πομπού-κωδικοποίηση / encoding : Είναι η διαδικασία με την οποία ο πομπός μετατρέπει αυτό που θέλει να μεταβιβάσει σε ένα νόημα με την μορφή του μηνύματος, δηλ. κατά βάση μια διανοητική διαδικασία.

3) Το μήνυμα / message : Είναι η φυσική έκφραση του νοήματος. Αποτελείται από γραπτές ή προφορικές λέξεις, κινήσεις ή στάσεις του σώματος, γραφικές παραστάσεις και σύμβολα που μπορεί να είναι αντικείμενα, χρώματα, ήχοι κ.λ.π.

4) Τα κανάλια ή δίκτυα μεταβίβασης / transmission : Πρόκειται για τα μέσα με τα οποία το μήνυμα μεταφέρεται στο δέκτη, όπως τα αντικείμενα, τα μέσα τηλεπικοινωνιών κ.λ.π.

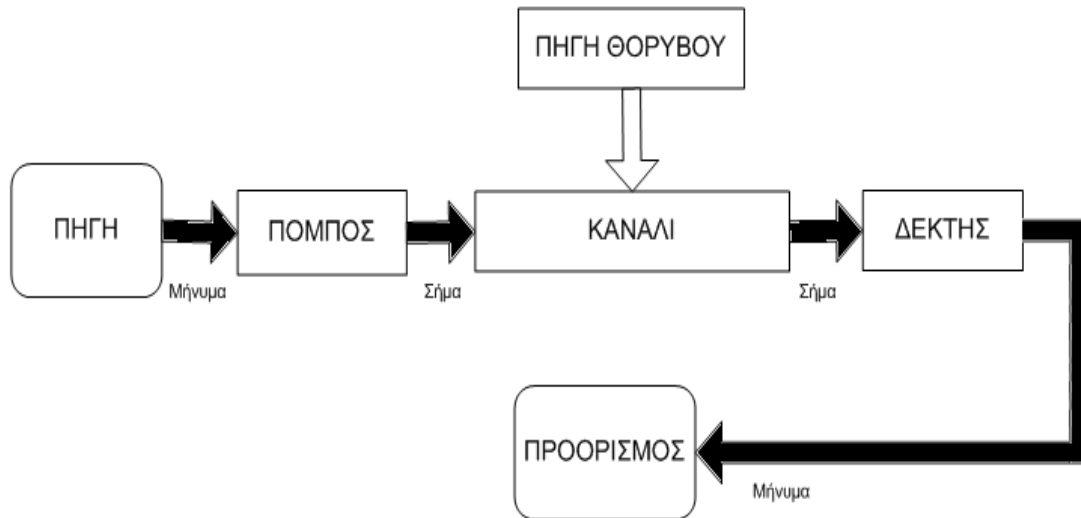
5) Ο δέκτης / receiver/ responder : Ο δέκτης μπορεί να είναι ένα άτομο, μια ομάδα, ένας οργανισμός ή ένα άτομο που δρα ως αντιπρόσωπος μιας ομάδας. Αυτός αποφασίζει πότε θα αποκωδικοποιήσει το μήνυμα, πότε θα κάνει προσπάθεια να το κατανοήσει και πότε θα ανταποκριθεί σ' αυτό ή όχι (Moorhead, Griffin, 1995).

6) Αποκωδικοποίηση / decoding : Ο δέκτης με το δικό του κώδικα και τη διανοητική διεργασία αποκωδικοποιεί το μήνυμα, το μετατρέπει δηλ. σε νόημα.

7) Κατανόηση του μηνύματος - αποτέλεσμα : Ο δέκτης μετά την αποκωδικοποίηση του μηνύματος, πληροφορείται, κατανοεί, αισθάνεται, αλλάζει ιδέες, γνωρίζει κ.λ.π γεγονότα που είναι βέβαια το αποτέλεσμα της επικοινωνίας.

8) Έλεγχος / feed-back : Τέλος, το αποτέλεσμα που έχει επιφέρει το μήνυμα στο δέκτη με την επανάληψη της διαδικασίας, μεταφέρεται στον πομπό, με τον μηχανισμό ελέγχου της επαναπληροφοριοδότησης και εδώ τελειώνει η διαδικασία (Μπουραντάς, 1992).

Στα παραπάνω στοιχεία της διαδικασίας της επικοινωνίας είναι χρήσιμο να προστεθούν και οι "θόρυβοι" που αν και δεν είναι ένα συστατικό στοιχείο της διαδικασίας, είναι όμως σημαντικό, διότι χωρίς τη θέληση του πομπού και του δέκτη παρεμβαίνει από μόνο του, επηρεάζει την αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας αλλοιώνοντας το μήνυμα ή περιορίζοντας τη δυνατότητα σύλληψης του μηνύματος από το δέκτη (Moorhead, Griffin, 1995).



Σχήμα 1. Η διαδικασία της επικοινωνίας. Πηγή: www.ergastiriepikoinonias.gr

Το παραπάνω σχήμα επιδέχεται πολλές ερμηνείες ανάλογα με το σύστημα στο οποίο αναφερόμαστε. Οι δύο πιο κλασσικές περιπτώσεις εφαρμογής αυτού του μοντέλου είναι η ανθρώπινη ομιλία και η μετάδοση δεδομένων. Στην πρώτη περίπτωση ο αποστολέας και ο παραλήπτης (δηλαδή η πηγή και ο προορισμός του σχήματος) είναι οι δύο άνθρωποι που συνομιλούν. Ως πηγή της ομιλίας νοείται ο ανθρώπινος εγκέφαλος ο οποίος δημιουργεί και τις ιδέες προς μετάδοση, ενώ το σύστημα εκπομπής είναι το φωνητικό σύστημα (δηλαδή οι φωνητικές χορδές, η στοματική και ρινική κοιλότητα και η γλώσσα). Το μέσο μετάδοσης είναι ο αέρας – καθώς από τη φυσική είναι γνωστό πως ο ήχος δεν μεταδίδεται στο κενό – ενώ η πηγή θορύβου είναι το ανθρώπινο περιβάλλον (π.χ. ομιλίες άλλων ανθρώπων που βρίσκονται κοντά στους ομιλητές καθώς και θόρυβοι πάσης φύσεως που προέρχονται από κόρνες αυτοκινήτων, διερχόμενα αεροπλάνα καθώς και συναγεμμούς). Διάφορα άλλα προβλήματα στην επικοινωνία είναι:

Προβλήματα για την επικοινωνία

- Πόλωση
- Αμυντική λογική
- Εσωτερική σύγκρουση και πρακτικές ανθρώπων που λαμβάνουν πληροφορίες που πάνε κόντρα στις ιδέες και στα πιστεύω τους
- Επικοινωνία που επιτίθεται στην αυτό-αντίληψη των άλλων

- Θόρυβος
- Προσωπικά εμπόδια
- Υλικά εμπόδια (περιβάλλον, χώρος)
- Νοηματικά εμπόδια
- Αντιθέσεις στη λεκτική επικοινωνία ή ανάμεσα στην λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία

Λεκτική επικοινωνία.

Η λεκτική επικοινωνία (verbal communication): πραγματώνεται στα πλαίσια ενός γλωσσικού κώδικα, ο οποίος βασίζεται σε έννοιες, προϊόντα μιας συμβατικής αποδοχής ονοματοθεσίας στα αντικείμενα του περιβάλλοντος, στις καταστάσεις, στις ενέργειες και στις αφηρημένες έννοιες, που πραγματοποιούνται για τη δημιουργία συγκεκριμένου έργου και παίρνουν τη μορφή λέξεων-συμβόλων. Επίσης ορίζεται ως εκείνος ο τύπος της επικοινωνίας στην οποία το μήνυμα από τον αποστολέα προς τον παραλήπτη μεταδίδεται με τη μορφή λέξεων και φράσεων που εκπέμπονται από το φωνητικό σύστημα του ομιλητή και συλλαμβάνονται από το ακουστικό σύστημα του ακροατή (Chomsky, 1964). Οι λέξεις, υπακούοντας σε νοητικές νόρμες, οι οποίες καθορίζονται από συντακτικούς και γραμματικούς κανόνες, συντίθενται και με τη βοήθεια των φωνητικών οργάνων αρθρώνονται και εκφέρονται κάθε φορά που κρίνεται σκόπιμο να συντελεστεί η εκπομπή κάποιου μηνύματος (Manstead, 1991). Το μήνυμα έχει συγκεκριμένο παραλήπτη, ο οποίος, αφού το λάβει και το κατανοήσει, θα αντιδράσει ανάλογα απαντώντας ή ενεργώντας κ.λπ. Στην πραγματικότητα βέβαια αυτό αφορά την προφορική επικοινωνία αφού ως λεκτική επικοινωνία θεωρείται και εκείνη που στηρίζεται στη χρήση του γραπτού λόγου. Η λεκτική επικοινωνία είναι ο πιο πολύπλοκος τύπος επικοινωνίας καθώς τα μηνύματα δημιουργούνται και εκπορεύονται από τον εγκέφαλο ενώ η μετάδοσή τους στηρίζεται στη χρήση κάποιας φυσικής γλώσσας.

Μη λεκτική επικοινωνία.

Με τον όρο μη λεκτική επικοινωνία (non verbal communication) εννοούμε τη μετάδοση σκέψεων, δεδομένων, πιστεύω, συμπεριφορών και συναισθημάτων χωρίς τη χρήση λέξεων ειδικότερα με τον όρο «μη λεκτική επικοινωνία» εννοούμε βασικά κάθε μορφή μη γλωσσικής συμπεριφοράς, η οποία γίνεται αντιληπτή μέσω των αισθήσεων και επηρεάζει τη διαδικασία της ανθρώπινης αλληλεπίδρασης. Αναφέρθηκε ήδη πως κανένας λόγος δε δημιουργείται σε απόλυτο εννοιολογικό κενό και πολύ περισσότερο δεν εκφέρεται χωρίς κάποια ψυχοσυναισθηματική παρόρμηση. Οι λέξεις από μόνες τους δεν είναι ικανές να αποδώσουν πλήρως το νόημα όσων θέλουμε να εξωτερικεύσουμε αν δεν εμποτιστούν κυρίως με τα «ψυχικά φίλτρα». Οι άνθρωποι έχουν τη δυνατότητα να εκπέμπουν μηνύματα ακόμη κι όταν δε μιλάνε, ακόμη και μόνο με το παρουσιαστικό ή την εμφάνισή τους (Rosenfeld-Plax, 1977). Αντί της ομιλίας χρησιμοποιούν τις περισσότερες φορές, κατά την επικοινωνιακή τους διαδικασία όργανα ή μέλη του σώματος, τα οποία πλέον καθίστανται όργανα μη λεκτικής επικοινωνίας ή κυριολεκτικά δίαυλοι επικοινωνίας (Argyle, 1988). Τα όργανα αυτά είναι τα μέλη του προσώπου (μάτια, φρύδια, χείλη) (Izard, 1990), τα χέρια και το σώμα γενικότερα με τις διάφορες στάσεις τις οποίες παίρνει ή βρίσκεται (Fogel, 1981). Έτσι, οι άνθρωποι έχουν τη δυνατότητα να επικοινωνούν αξιοποιώντας μια σειρά από επικοινωνιακούς δίαυλους (Kotzman, 1989), όπως τους κινητικούς (μιμική, χειρονομίες, βλέμμα, κινήσεις και στάσεις του σώματος), τους φυσικοχημικούς (όσφρηση, γεύση, σωματική επαφή, θερμικά ερεθίσματα) και τους οικολογικούς (συμπεριφορά στο χώρο, διαπροσωπική απόσταση, διευθέτηση αντικειμένων) (Κοντάκος-Πολεμικός, 2000). Η μη λεκτική επικοινωνία έχει μεγάλο αντίκτυπο στις σχέσεις μεταξύ δικαστή-ενόχου, ιατρού-ασθενή ή καθηγητή-μαθητή. Οι προσδοκίες ανάμεσα ενός ατόμου και ενός άλλου βρίσκονται σε πολλές περιπτώσεις στη μη λεκτική επικοινωνία (Μπουραντάς, 1992). Ο τρόπος με τον οποίο ένας δικαστής δίνει οδηγίες σε έναν κατηγορούμενο συμβάλει διπλασιάζοντας την πιθανότητα η ετυμηγορία να είναι ένοχος ή αθώος ανάλογα με τη συμπεριφορά του δικαστή, το ίδιο συμβαίνει και στη σχέση ιατρού –ασθενή, η συμπεριφορά του συμβάλει στην πορεία που θα ακολουθήσει η ασθένεια του ασθενή και τέλος η συμπεριφορά του καθηγητή μπορεί να επηρεάσει τη διανοητική εξέλιξη του μαθητή. Όσο αναφορά τους δικαστές όταν βιντεοκασέτες αναλύθηκαν από ανεξάρτητους αναλυτές, ανακάλυψαν ότι ο τόπος της φωνής των δικαστών, παρά οτιδήποτε άλλο

στις λέξεις ή στη συμπεριφορά τους, μετέδιδε τα πιο αρνητικά μηνύματα (Rosenthal 1964). Να μην ξεχνάμε ότι στην επικοινωνία ισχύει ο παρακάτω κανόνας:

- 7% των μηνυμάτων μεταδίδονται με το λόγο.
- 38% με τον τόνο και το χρώμα της φωνής.
- 55% με τη δύναμη της εικόνας και τη γλώσσα του σώματος.

Η εικόνα και η γλώσσα του σώματος ο τόνος και το χρώμα της φωνής ανήκουν στη κατηγορία της μη λεκτικής επικοινωνίας. Η εικόνα έχει τη δύναμη της επιβολής και αυτό προϋποθέτει τη χρήση επικοινωνιακών δραματικών και φυσικών στοιχείων. Ζωτικότητα, ευθύτητα, αποφασιστικότητα, αρμονία λόγου. Η γλώσσα του σώματος σύμφωνα με τον Rosenthal περιλαμβάνει:

- Εκφράσεις του προσώπου: Τα χείλη, τα μάτια, τα βλέφαρα, τα φρύδια, το στόμα, το μέτωπο, αποτελούν ανεξάντλητη πηγή πληροφοριών για τα συναισθήματα των ανθρώπων (ενδιαφέρον-έξαψη, απόλαυση-χαρά, έκπληξη αγωνία, οδύνη, φόβος, ντροπή, περιφρόνηση, θυμός).
- Οι αποχρώσεις της φωνής: Χροιά, Ταχύτητα, Οξύτητα, Τρεμούλιασμα, Θέρμη, Στόμφος, Σύρσιμο, δείχνουν συναισθήματα και τυχόν ανακολουθίες μεταξύ μηνύματος και φωνής, προκαλούν δυσμενή προδιάθεση.
- Η εμφάνιση αναμφισβήτητα μεταφέρει μηνύματα και προδιαθέτει θετικά ή αρνητικά.

Επίσης είναι και η στάση του σώματος η οποία μπορεί να μεταφέρει μηνύματα, αυτό μπορεί να γίνει με:

- Στάσεις κινήσεις, χειρονομίες, όλα έχουν τη σημασία τους. Οι στάσεις αποτελούν σοβαρές ενδείξεις που γίνονται σοβαρότερες όταν ερμηνευτούν κατά ομάδες και συνολικά, όπως οι λέξεις σε μια φράση.
- Τα ρούχα, η έκφραση του προσώπου, η γλώσσα του σώματος, ο τρόπος που κοιτάμε τους άλλους, ο τρόπος που χαιρετάμε, ο τρόπος που αγγίζουμε, η προφορά μας, η άρθρωση και ο τόνος της φωνής, είναι προέκταση του εαυτού μας και ως εκ τούτου εργαλείο επικοινωνίας.

Χαρακτηριστικά της μη λεκτικής επικοινωνίας.

Τα χαρακτηριστικά της μη λεκτική επικοινωνία είναι τα εξής:

- Η μη λεκτική επικοινωνία μπορεί να χαρακτηριστεί πιο ασαφής από τη λεκτική επικοινωνία μια έκφραση του προσώπου μπορεί να μην επαρκή για την κατανόηση ενός μηνύματος ενώ σε άλλη περίπτωση μπορεί να είναι παρά πολύ κατανοητό.
- Μπορεί να μεταδοθεί σκόπιμα ή μη σκόπιμα.
- Η μη λεκτική επικοινωνία μπορεί να χαρακτηριστεί συνεχής, δηλαδή δεν σταματάει ποτέ και άλλοτε γίνεται συνειδητά και άλλοτε ασυνείδητα.
- Μεταφέρει πιο δυνατά τις συναισθηματικές καταστάσεις μας, πολλές φορές τα έντονα συναισθήματα δεν μπορούν να περιγραφτούν με λόγια και μεταφέρονται ευκολότερα με εκφράσεις του προσώπου και με κινήσεις.
- Τα μηνύματα της μη λεκτικής επικοινωνίας καθορίζονται πολιτισμικά.



Διαφορές λεκτικής-μη λεκτικής επικοινωνίας.

Από τα όσα αναφέρθηκαν στις προηγούμενες ενότητες είναι προφανές πως η μη λεκτική επικοινωνία χρησιμοποιείται μαζί με τη λεκτική προκειμένου να συμβάλλει στη μετάδοση μηνυμάτων και πληροφοριών που δεν μεταδίδονται από την τελευταία. Ωστόσο δεν μπορεί να την υποκαταστήσει πλήρως καθώς είναι γενικά αδύνατο για κάποιον άνθρωπο να εκφράσει το σύνολο των όσων θέλει να μεταδώσει χρησιμοποιώντας μόνο τις κινήσεις των χεριών και των ματιών και γενικότερα τη γλώσσα του σώματος (Rosenthal 1964). Εξάιρεση αποτελεί η νοηματική γλώσσα των κωφαλάλων η οποία όμως ως σημειωθεί πως μεταφέρει μηνύματα με εντελώς συγκεκριμένο τρόπο και επομένως η χρήση της απαιτεί και την κατάλληλη εκπαίδευση του χρήστη. Η μη λεκτική επικοινωνία είναι πιο άμεση από τη λεκτική

υπό την έννοια πως ένα νεύμα ή μια κίνηση του χεριού μπορεί να μεταφέρει πολύ πιο γρήγορα κάποιο μήνυμα σε σχέση με την προφορική διατύπωσή του. Από την άλλη πλευρά ωστόσο παρουσιάζει πολύ μεγαλύτερη ασάφεια σε σχέση με τη λεκτική: ένα νεύμα ή κίνηση του ματιού ή του χεριού μπορεί να ερμηνευθεί με εσφαλμένο τρόπο κάτι που σαφώς δεν συμβαίνει στη λεκτική επικοινωνία όπου ο ακροατής καταλαβαίνει το σύνολο των όσων λέγονται από τον ομιλητή – εκτός βέβαια αν δεν γνωρίζει τόσο καλά τη φυσική γλώσσα που χρησιμοποιείται ή δεν αντιλαμβάνεται το νόημα κάποιας λέξης.

Μεταξύ λεκτικής και μη λεκτικής επικοινωνίας υπάρχουν κάποιες διαφορές οι οποίες είναι:

- Μπορεί να πάρει τη θέση μιας λέξης ή φράσης
- Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να βοηθήσει σε αυτό που λέει ο ομιλητής
- Μπορεί να εμπλουτίσει ή να αλλοιώσει το λεκτικό μήνυμα.

Πομποί & δέκτες.

Δέκτες

Δέκτης είναι το άτομο ή τα άτομα που δέχονται ένα μήνυμα. Για να διαπιστώσει κανείς αν είναι καλός δέκτης μηνυμάτων θα πρέπει να υποβάλει τον εαυτό του στο τεστ P.O.N.S. (Profile Of Nonverbal Sensitivity) του Rosenthal. Το τεστ αυτό αποτελείται από ένα φιλμ ήχου, ασπρόμαυρου, σαρανταπέντε περίπου λεπτών κατά την διάρκεια του οποίου οι συμμετέχοντες θα πρέπει να απαντήσουν σε αυτά τα ηχητικά αποσπάσματα μέσα σε χρόνο λίγων δευτερολέπτων. Οι σκηνές που περιλαμβάνονται στο τεστ είναι κατά κανόνα αντίθετες δηλαδή, οι πέντε πρώτες σκηνές στις οποίες θα υποβληθεί ο συμμετάσχον μπορεί να είναι σκηνές θετικής συμπεριφορά υπακοής ενώ οι επόμενες πέντε να είναι σκηνές αρνητικής συμπεριφοράς υποταγής. Με αυτό τον τρόπο οι συμμετέχοντες μπορούν να διαπιστώσουν τους τρόπους με τους οποίους μεταδίδεται το μήνυμα από τις διάφορες κινήσεις το σώματος καθώς κάθε σκηνή παρουσιάζεται με έντεκα διαφορετικούς τρόπους που ο κάθε ένας παρουσιάζει διαφορετικό μέρος του σώματος και τους τρόπους που μεταδίδεται το μήνυμα. Οι σκηνές αυτές δείχνουν:

- Μόνο το πρόσωπο.
- Μόνο το σώμα (από το λαιμό μέχρι τα γόνατα).
- Το πρόσωπο και το σώμα.
- Μόνο η φωνή φιλτραρισμένη ηλεκτρονικά.
- Μόνο μοντάζ από ακουστικά αποσπάσματα επιλεγμένα στην τύχη.
- Πρόσωπο και φωνή φιλτραρισμένη ηλεκτρονικά.
- Πρόσωπο και μοντάζ από ακουστικά αποσπάσματα επιλεγμένα στην τύχη.
- Σώμα και φωνή φιλτραρισμένη ηλεκτρονικά.
- Σώμα και μοντάζ από ακουστικά αποσπάσματα επιλεγμένα στην τύχη.
- Πρόσωπο και σώμα και φωνή φιλτραρισμένη ηλεκτρονικά.
- Πρόσωπο και σώμα και μοντάζ από ακουστικά αποσπάσματα επιλεγμένα στην τύχη

Τα αποτελέσματα του τεστ του Rosenthal είναι τα εξής:

1. Αποδείχθηκε ότι οι γυναίκες είναι καλύτερες από τους άντρες στο να αποκωδικοποιούν μη λεκτικά μηνύματα. Η γυναικεία διαίσθηση που κατέχουν προέρχεται από το γεγονός ότι μεγαλώνοντας ένα παιδί, στα πρώτα χρόνια της ζωής του επικοινωνεί μαζί του με μη λεκτικά μηνύματα.
2. Η προσωπικότητα των ατόμων που είναι καλή δέκτες μη λεκτικών μηνυμάτων χαρακτηρίζετε από ηρεμία, είναι καλή ακροατές, έχουν υπομονή, είναι λίγο εξωστρεφείς αλλά ταυτόχρονα και αρεστοί.
3. Η έρευνα αποκάλυψε ότι η ικανότητα να αποκωδικοποιούμε σωστά τα μη λεκτικά μηνύματα αυξάνετε από την εφηβεία μέχρι την ηλικία των 25 - 30 ετών και έπειτα μειώνετε σημαντικά.
4. Αποδείχθηκε επίσης ότι η χώρα καταγωγής του ατόμου καθώς επίσης και η μητρική του γλώσσα δεν αποτελεί πλεονέκτημα ή μειονέκτημα στα περισσότερα επαγγέλματα.
5. Άτομα με σπουδές που σχετίζονται με τους ηθοποιούς, τους σπουδαστές της μη λεκτικής συμπεριφοράς, τους σπουδαστές καλών τεχνών καθώς και τους σπουδαστές marketing έχουν καλύτερα αποτελέσματα στο τεστ P.O.N.S. από

άτομα με σπουδές σε θετικές επιστήμες όπως φυσική, χημεία, βιολογία και μαθηματικά.

6. Η φυσική διέγερση και η πρακτική, φαίνεται να αναπτύσσουν την ικανότητα ενός ατόμου στο να αποκωδικοποιεί μη λεκτικά μηνύματα. Τέτοια άτομα είναι οι γονείς (και ιδιαίτερα οι μητέρες) παιδιών που δεν έχουν αναπτύξει ακόμη την ικανότητα να μιλούν, παρουσιάζουν μεγαλύτερη ευαισθησία στο να δέχονται μη λεκτικά μηνύματα από τα ζευγάρια που δεν έχουν καθόλου παιδιά.
7. Τέλος αποδείχθηκε ότι τα ερωτευμένα ζευγάρια που συμμετείχαν στη έρευνα είχαν καλύτερα αποτελέσματα στο τεστ P.O.N.S από άτομα που επιλέχθηκαν στη τύχη.

Πομποί

Ως πομποί ορίζονται τα άτομα τα οποία εκπέμπουν ένα μήνυμα (Rosenthal 1964). Το πώς θα κωδικοποιήσουν αυτά τα μηνύματα για να γίνει πιο κατανοητό το μήνυμα ποικίλοι από άτομο σε άτομο και εξαρτάται από τις εμπειρίες, τις γνώσεις και τη διανοητική ικανότητα του. Τα άτομα που είναι εσωστρεφή αποδείχθηκε ότι δεν είναι τόσο καλή στην κωδικοποίηση και στην αποκωδικοποίηση μηνυμάτων σε σχέση με τα εξωστρεφή άτομα.

Κωδικοποίηση & Αποκωδικοποίηση

Η διαδικασία της κωδικοποίησης αναφέρεται στο μετασχηματισμό του μηνύματος με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι δυνατή η κατανόησή του από τον παραλήπτη (Rosenthal 1964).

Από έρευνες που πραγματοποιήθηκαν από τον Krower το 1945 παρατηρήθηκε ότι τα άτομα που είναι ικανοί πομποί είναι εξίσου ικανοί και ως δέκτες. Εκτός από τη δική του έρευνα και άλλες έρευνες έδωσαν παρόμοια αποτελέσματα με αποτέλεσμα να διατυπωθεί η υπόθεση της γενικής ικανότητας επικοινωνίας, που σύμφωνα με αυτή εκτός από τα στοιχεία που είναι απαραίτητα για την κωδικοποίηση και αποκωδικοποίηση ενός μηνύματος υπάρχουν και κάποια άλλα στοιχεία που είναι κοινά και αποδίδουν μια γενική ικανότητα στα άτομα.

Από την άλλη πλευρά διάφορες άλλες έρευνας με παρόμοιο θέμα δεν έδωσαν τα ίδια αποτελέσματα με την έρευνα του Krower.

Η έρευνα του Zuckerman και των συνεργατών του οι οποίοι δέχτηκαν την υπόθεση του Krower ότι υπάρχει μια γενική ικανότητα επικοινωνίας και υποστηρίζουν ότι αν ένα άτομο έχει ικανότητα εκπομπής μη λεκτικών μηνυμάτων θα έχει και ικανότητα λήψης και το αντίθετο τονίζοντας όμως ότι αυτή η ικανότητα είναι κλιμακούμενη, δηλαδή ότι κάθε άτομο είναι ικανό για κωδικοποίηση και αποκωδικοποίηση ενός μηνύματος αλλά έχει διαφορετικά επίπεδα επιδεξιότητας στο κάθε τομέα.

ΜΕΡΟΣ 2^ο

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Οι περισσότεροι αποκαλούν "γλώσσα του σώματος" όλα εκείνα τα στοιχεία που αφορούν το νόημα και την πρόθεση της επικοινωνίας με τους άλλους τα οποία παίρνουμε από κάποιες χειρονομίες, εκφράσεις του προσώπου καθώς και από τη στάση του σώματος, οτιδήποτε δηλαδή δεν συμπεριλαμβάνει λεκτική επικοινωνία.

Ο Δαρβίνος τα είπε όλα πριν από 132 χρόνια: είμαστε αυτό που φαινόμαστε, όχι αυτό που λέμε. Το 1872 κυκλοφόρησε το έργο του «Η έκφραση των συναισθημάτων στον άνθρωπο και τα ζώα» και άλλαξε τον τρόπο που βλέπουμε τα πράγματα.

Όπως κάθε γλώσσα, η γλώσσα του σώματος αποτελείται από λέξεις, προτάσεις και στίξη. Κάθε χειρονομία είναι σαν μια ξεχωριστή λέξη και μια λέξη μπορεί από μόνη της να έχει πολλές σημασίες. Μόνο όταν τη βάλεις μέσα σε μια πρόταση μαζί με άλλες λέξεις μπορείς να καταλάβεις πλήρως το νόημά της (Rosenthal 1964). Οι χειρονομίες έρχονται οργανωμένες σε «προτάσεις» και λένε συνεχώς την αλήθεια για τα συναισθήματα ή τη διάθεση του ατόμου. Το «διαισθητικό» άτομο είναι εκείνο που μπορεί να διαβάζει τις σιωπηλές προτάσεις και να τις παραβάλλει με ακρίβεια, με τις προφορικές προτάσεις του άλλου ατόμου.

Οι ειδικοί την ονομάζουν "σιωπηλή επικοινωνία" αλλά αφορά το ίδιο πράγμα: Μια δεύτερη πηγή ανθρώπινης επικοινωνίας, η οποία συχνά είναι πολύ πιο αποτελεσματική και αξιόπιστη στο να κατανοήσει κανείς τι συμβαίνει γύρω του, από ότι οι ίδιες οι λέξεις.

Το να γνωρίζει κανείς καλά τα στοιχεία και τα χαρακτηριστικά της γλώσσας του σώματος και να μπορεί να εξάγει σωστά συμπεράσματα είναι ένα μεγάλο πλεονέκτημα διότι μπορεί σε κάποιες περιπτώσεις να καταλάβει τι σκέφτεται το άτομο που βρίσκεται απέναντί του, πότε του λέει ψέματα, τι αισθήματα κρύβει κ.α.

Το μόνο που χρειάζεται για να βελτιώσει κάποιος τις ικανότητες του στο να κατανοεί τη γλώσσα του σώματος και να εξάγει σωστά συμπεράσματα είναι η εξάσκηση. Σε οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας μπορεί κάποιος να εξασκηθεί, κατά τη διάρκεια που πίνει καφέ σε κάποια καφετέρια μπορεί να κάμνει την εξής απλή άσκηση. Να προσπαθεί από τις κινήσεις, τις εκφράσεις και όλα εκείνα τα στοιχεία

που προαναφέραμε να εξάγει συμπεράσματα για τα άτομα γύρω του και να διαπιστώσει αν τα συμπεράσματα αυτά είναι σωστά ή όχι. Όμως δε πρέπει να εξασκηθεί μόνο στο να μπορεί να εξάγει επιτυχή συμπεράσματα από τους γύρω του αλλά να μπορεί με επιτυχία να κρύψει ή να μειώσει τη μετάδοση των δικών του μηνυμάτων που προέρχονται από τα στοιχεία της γλώσσας του σώματος. Επίσης η τηλεόραση προσφέρει έναν εξαιρετικό τρόπο μάθησης της μη προφορικής επικοινωνίας αυτό μπορεί να επιτευχθεί χαμηλώνοντας τον ήχο και προσπαθώντας να καταλάβετε τι συμβαίνει παρατηρώντας μόνο την εικόνα, έπειτα ανά τακτά χρονικά διαστήματα επαναφέρεται τον ήχο για να μπορέσετε να διαπιστώσετε κατά πόσο καταλάβατε σωστά τα μηνύματα.

Το κλειδί λοιπόν για την ακριβέστερη ερμηνεία των μηνυμάτων της γλώσσας του σώματος είναι η εξάσκηση όσο περισσότερη τόσο καλύτερα. Υπάρχουν άνθρωποι που τη χρησιμοποιούν καθημερινά και με μεγάλη επιτυχία, σε αυτή την ομάδα ανήκουν οι κωφάλαλοι που επικοινωνούν μόνο με νοήματα.

Λάθη στην ερμηνεία

Πολλές φορές οι αρχάριοι στην ερμηνεία των με λεκτικών μηνυμάτων διαπράττουν λάθη που μπορεί να έχουν καταστροφικά αποτελέσματα. Το συνηθέστερο λάθος που διαπράττουν είναι να ερμηνεύσουν μια μοναχική χειρονομία ή έκφραση ή κίνηση των χεριών απομονωμένα από άλλες εκφράσεις ή συνθήκες (Clay, 1977). Για παράδειγμα τα σταυρωμένα χέρια από μόνα τους μπορεί να σημαίνουν αμηχανία ή αμυντική στάση απέναντι σε μία κατάσταση αλλά μπορεί επίσης να μη σημαίνει τίποτα το ιδιαίτερο απλά να βαριέται η να μην νιώθει καλά.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το μπέρδεμα της αμυντικής στάσης με τη θέση που έχει ένα άτομο που απλά κρυώνει. Οπότε σε μια κρύα νύχτα του χειμώνα αν δούμε ένα άτομο καθισμένο μόνο του σε ένα παγκάκι ενός πάρκου με σταυρωμένα τα χέρια και τα πόδια του θα ήταν λάθος να υποθέσουμε ότι το άτομο αυτό βρίσκεται σε αμυντική στάση, το πιο πιθανό είναι ότι απλά κρυώνει. Γι αυτό δε θα πρέπει να βγάζουμε βιαστικά συμπεράσματα και το κυριότερο τα συμπεράσματα αυτά να μην τα εξάγουμε από ένα μεμονωμένο στοιχείο, έτσι αν θέλουμε να έχουμε μια σωστή ερμηνεία πρέπει να κοιτάμε τις εκφράσεις ομαδικά (Clay, 1977).

Μέσα έκφρασης μη λεκτικών μηνυμάτων.

Τα μέσα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη μεταφορά ενός μη λεκτικού όπως προαναφέραμε είναι παρά πολλά (στάση σώματος, κεφάλι, εκφράσεις προσώπου, μάτια, χροιά στη φωνή, κίνηση χεριών, χειρονομίες, επαφή, κάτω άκρα κ.τ.λ.) όπως και τα μηνύματα τα οποία μπορεί να ποικίλουν ως προς το νόημα τους, μπορεί να είναι μηνύματα ερωτικής φύσης ή ακόμα είναι μηνύματα που είναι αντιφατικό σε σχέση με τα λόγια του ίδιου ατόμου με αυτό τον τρόπο μπορούμε να συμπεράνουμε τότε κάποιος ψεύδεται. Για τη καλύτερη ερμηνεία τους θα τα απομονώσουμε για να μπορέσουμε να αποδώσουμε καλύτερα τη σημασία τους.

Επικοινωνία με την αφή.

Η επαφή των ανθρώπων είναι σημαντικό στοιχείο στη μη λεκτική επικοινωνία και ξεκινάει από τα πρώτα βήματα του ανθρώπου στον πλανήτη αλλά και από τα πρώτα βήματα στη ζωή του. Στην πραγματικότητα, η αίσθηση της αφής είναι η πρώτη από τις αισθήσεις που μπαίνει σε λειτουργία. Έρευνες έχουν αποδείξει ότι τα βρέφη αρχίζουν να επικοινωνούν πρώτα με την αφή και πιο έντονα ανάμεσα στους δεκατέσσερις μήνες και τα δύο χρόνια (Clay, 1977).

Τα παιδιά επιδεικνύουν μεγαλύτερη τάση για φυσική επαφή. Η ικανοποίηση της ανάγκης για φυσική επαφή κατά τη βρεφική και παιδική ηλικία έχει καταλυτική σημασία για τη μετέπειτα ανάπτυξη μιας υγιούς συμπεριφοράς. Η μη ικανοποιητική φυσική επαφή στους πρώτους μήνες της ζωής ενός παιδιού επιφέρει και μη επιθυμητά αποτελέσματα όπως το ότι μαθαίνουν να μιλούν και να περπατούν αργότερα σε σχέση με άλλα παιδιά που είχαν κανονική επαφή. Επιπλέον υπάρχουν και πιο δυσμενείς επιπτώσεις από έρευνες που πραγματοποίησε ο Clay και οι συνεργάτες του διαπιστώθηκε ότι πολλά παιδιά είχαν τάσεις σχιζοφρένειας και πολλές μορφές δυσλεξίας και καθυστέρησης στην ομιλία.

Άνθρωπος και επικοινωνία με την αφή.

Η ποιότητα της επαφής στους ενήλικες εξαρτάται από το φύλο του ατόμου, την ηλικία του, την προσωπικότητα και τη σχέση που έχουν τα άτομα μεταξύ τους. Τα

μηνύματα αυτό του είδους μεταδίδουν στάσεις όπως εξουσία, συμπάθεια, συμπόνια, κατανόηση κ.α. Οι λόγοι που οι άνθρωποι αγγίζουν ο ένας τον άλλο είναι οι εξής:

- Όταν δίνουν πληροφορίες ή συμβουλές περισσότερο από όταν τις ζητούν.
- Όταν δίνουν μία εντολή παρά όταν τη δέχονται.
- Όταν ζητούν μια χάρη παρά όταν πρέπει να την κάνουν.
- Όταν προσπαθούν να πείσουν κάποιον παρά όταν κάποιος άλλος προσπαθεί να τους πείσει για κάτι.
- Σε μια σοβαρή συζήτηση περισσότερο από ότι σε μια τυχαία.
- Σε ένα πάρτι παρά στη δουλειά.
- Όταν παρακινούν κάποιον παρά όταν παρακινούνται από κάποιον άλλο.
- Όταν δέχονται επίπονα μηνύματα παρά όταν τα μεταδίδουν.
- Όταν καλωσορίζουν ή αποχαιρετούν κάποιον.
- Σε τραγικές καταστάσεις για ένα άτομο. (πένθος)

Είναι φανερό ότι η επαφή ποικίλει ανάλογα με την περίπτωση, όσο πιο τραγική τόσο πιο μεγάλη πιθανότητα υπάρχει για φυσική επαφή. Οι άντρες ξεκινούν συνήθως μια φυσική επαφή σε μια «βαριά» ατμόσφαιρα. Οι γυναίκες το χρησιμοποιούν σε περιπτώσεις που σχετίζονται με σεξουαλικού τύπου θέμα. Επίσης συναντάται σε σχέσεις ατόμων όπως: δασκάλου - μαθητή, γιατρού-ασθενή, πατέρα-παιδιού, μητέρας-παιδιού καθώς επίσης και σε ερωτικές περιπτώξεις των δύο φύλων.

Στον παρακάτω πίνακα μπορούμε να δούμε τον τύπο επαφής καθώς και τη ζώνη του σώματος που μπορούμε να τη συναντήσουμε.

<u>Τύπος επαφής</u>	<u>Ζώνες του σώματος</u>
Άγγιγμα με την παλάμη	Κεφάλι, πλάτη
Χαστούκι	Πρόσωπο, χέρια, γλουτοί
Γροθιά	Πρόσωπο, στήθος
Τσίμπημα	Μάγουλα
Χαϊδεμα	Πρόσωπο, μαλλιά, πάνω μέρος του σώματος, γόνατα, γεννητικά όργανα
Χτύπημα	Χέρι, ώμοι
Φίλημα	Στόμα, μάγουλα, στήθη, χέρια, πόδια, γεννητικά όργανα

Γλείψιμο	Πρόσωπο, γεννητικά όργανα
Κράτημα	Χέρια, μπράτσο, γόνατα
Αγκάλιασμα	Ωμοί, κορμί
Στήριγμα	Χέρια

Το είδος της επαφής που θα χρησιμοποιηθεί εξαρτάται και από τη σχέση που έχουν τα άτομα μεταξύ τους. Ο Helsin ταξινόμησε αυτές τις σχέσεις ως εξής:

- *Λειτουργική – επαγγελματική*
- *Κοινωνική – ευγενική*
- *Φιλία - ζεστασιά.*
- *Αγάπη - οικειότητα*
- *Σεξουαλική διέγερση*

Όλων των ειδών οι σχέσεις που αναφέρονται παραπάνω περιλαμβάνουν και στοιχεία επικοινωνίας με την επαφή. Στην πρώτη περίπτωση (Λειτουργική – επαγγελματική) που περιλαμβάνει επαφές με άτομα που δε γνωρίζουμε καλά αλλά έχουμε περιστασιακή συναναστροφή μαζί τους για παράδειγμα ο κρεοπώλης, ο μανάβης κ.τ.λ.

Στην δεύτερη περίπτωση συμπεριλαμβάνονται σχέσεις με άτομα που γνωρίζουμε αλλά δεν έχουμε οικειότητα μαζί τους.

Στην επόμενη περίπτωση (Φιλία – ζεστασιά) συμπεριλαμβάνει σχέσεις στις οποίες τα άτομα έχουν οικειότητα μεταξύ τους και τρέφουν αισθήματα εκτίμησης και συμπάθειας ο ένας προς τον άλλο.

Στην επόμενη κατηγορία (Αγάπη - οικειότητα) συμπεριλαμβάνονται άτομα που όταν αγγίζουν ο ένας τον άλλο εκφράζουν ένα δεσμό ή συναισθηματική έλξη.

Στην τελευταία κατηγορία (Σεξουαλική διέγερση) το ένα άτομο αποτελεί σεξουαλικό αντικείμενο για τον άλλο, δεν εκφράζει συναισθήματα αγάπης απλά απολαμβάνει την ικανοποίηση που νιώθει από την επαφή.

Το είδος της επαφής ποικίλει και ανήκει μέσα στα εξής:

- χέρι με χέρι
- μπράτσο με ώμο
- μπράτσο με μέση
- στόμα με στόμα
- χέρι με κεφάλι

- χέρι με σώμα
- στόμα με στήθος
- χέρι με γεννητικά όργανα
- γεννητικά όργανα με γεννητικά όργανα
- στόμα με γεννητικά όργανα

Τα άτομα που κατέχουν υψηλή κοινωνική θέση επιδεικνύουν την κυριαρχία τους πάνω στους άλλους, αγγίζοντάς τους συχνά.

Άλλη μια ευρέως αποδεκτή πεποίθηση είναι ότι τα πιο ισχυρά άτομα σε μια κοινωνία (συνήθως άντρες), δηλώνουν την κυριαρχία τους απέναντι στους άλλους αγγίζοντάς τους (εικ 1). Στην πραγματικότητα η πρόσφατη έρευνα έδειξε ακριβώς το αντίθετο. Σε όλες σχεδόν τις περιπτώσεις οι άνθρωποι που ανήκαν σε χαμηλότερες κοινωνικές τάξεις επιδίωκαν συχνότερα να αγγίζουν τους γύρω τους. Επίσης οι γυναίκες επιδιώκουν αυτού του είδους την επαφή περισσότερο και πιο συχνά από τους άντρες.

ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΜΕ ΤΑ ΧΕΡΙΑ

Κατά τη διάρκεια μιας συνομιλίας τα χέρια των ατόμων που λαμβάνουν μέρος στη συζήτηση συμμετέχουν ενεργά μεταφέροντας το δικό τους μέρος του μηνύματος. Αυτές οι κινήσεις των χεριών είναι χαρακτηριστικές σε κάποιες περιπτώσεις.

Το σταύρωμα των χεριών πίσω από την πλάτη αποτελεί μια χειρονομία που δηλώνει ισχύ.

Για πολλά χρόνια οι παρουσιαστές τηλεοπτικών εκπομπών "μάθαιναν" στον κόσμο να βάζει τα χέρια του πίσω από την πλάτη σε μια χειρονομία που κάποιες φορές αποκαλείται η "στάση του Πρίγκιπα Καρόλου" (εικ 2), με τη λανθασμένη πεποίθηση ότι ο διάδοχος του Βρετανικού θρόνου αποτελούσε ένα καλό μοντέλο "δυνατής γλώσσας του σώματος". Ο συλλογισμός ήταν ότι αφού είναι Πρίγκιπας, και συνηθίζει να στέκεται με αυτόν τον τρόπο, η πόζα αυτή θα πρέπει να αποτελεί μια ένδειξη δύναμης. Στην πραγματικότητα η έρευνα έδειξε ότι οι περισσότεροι άνθρωποι θεωρούν τη χειρονομία αυτή δείγμα αναξιπιστίας (όταν δεν μπορούμε να δούμε τι

κάνουν τα χέρια του άλλου γινόμαστε καχύποπτοι απέναντί του). Έτσι εάν ο στόχος σας είναι να αυξήσετε την εμπιστοσύνη προς το άτομό σας σε οποιαδήποτε δεδομένη στιγμή, μην τοποθετείτε τα χέρια σας πίσω από την πλάτη σας.

Σε παρά πολλά επαγγέλματα μπορούμε να συναντήσουμε αυτή την κίνηση των χεριών, από διευθυντές σχολείων, στρατιωτικούς, αστυνομικούς και άλλα άτομα τα οποία κατέχουν κάποιου είδους εξουσία. Τα άτομα αυτά ακόμη και κάτω από μεγάλη πίεση, όπως για παράδειγμα εάν έχουν διαπράξει κάποιο αδίκημα και πρόκειται να συλληφθούν, λαμβάνοντας αυτή τη στάση θα νιώσουν πιο ήρεμοι, χαλαροί και με αυξημένη δόση αυτοπεποίθησης.

Το σταύρωμα των χεριών πίσω από την πλάτη και το ένα χέρι να πιάνει σφιχτά τον καρπό του άλλου χεριού.

Αυτή η χειρονομία (εικ 3) μοιάζει αρκετά με την προηγούμενη αλλά έχει εντελώς διαφορετική σημασία το πιάσιμο του καρπού από το άλλο χέρι στο πίσω μέρος αποτελεί σήμα απογοήτευσης και προσπάθειας αυτοελέγχου. Σε αυτή την περίπτωση το ένα χέρι πιάνει σφιχτά τον βραχίονα ή τον καρπό του άλλου χεριού μη αφήνοντάς το να εκδηλώσει την απογοήτευση που νιώθει το άτομο αυτό. Από έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί έχει διαπιστωθεί ότι όσο πιο ψηλά είναι το πιάσιμο του χεριού τόσο πιο θυμωμένο είναι το άτομο αυτό. Αυτή τη χειρονομία τη συναντάμε σε άτομα που αναμένουν για αρκετή ώρα προκειμένου να συναντήσουν κάποιον, με αυτό τον τρόπο το άτομο που αναμένει προσπαθεί να συγκρατηθεί και να κρύψει τη δυσαρέσκεια του. Σε περίπτωση που το άτομο που αναμένουμε να δούμε διαπιστώσει τη δυσαρέσκειά μας καλό θα ήταν να αλλάξουμε τη στάση μας σε αυτή των σταυρωμένων χεριών πίσω από την πλάτη για να χαλαρώσουμε και να ανακτήσουμε την αυτοπεποίθησή μας.

Η κίνηση των δακτύλων υποδηλώνει άτομο διανοούμενο.

Αυτή η τεχνική είναι άλλη μια από αυτές που έχουν "περάσει" στον κόσμο οι διάφοροι ομιλητές. Πολλές σχετικές έρευνες των τελευταίων ετών συσχετίζουν τις χειρονομίες των χεριών προς το κατώτερο τμήμα του κεφαλιού με τη διαδικασία της σκέψης-(χειρονομίες όπως το ρυθμικό χτύπημα του πηγουνιού με το δάκτυλο, η τοποθέτηση του πηγουνιού μέσα στην παλάμη, η τοποθέτηση ενός δακτύλου κάτω από το πηγούνι). Αν η σκέψη αποτελεί δείγμα διανοητικότητας θα έπρεπε θεωρητικά

να επιδεικνύουμε την αρετή αυτή με το να επιδιόμαστε τακτικά σε τέτοιου είδους χειρονομίες. Οι ειδικοί διαχωρίζουν τις διάφορες χειρονομίες σε δύο κατηγορίες. Η πρώτη αφορά τα λεγόμενα "εμβλήματα" τα οποία είναι χειρονομίες που έχουν ιδιαίτερο νόημα σε κάποιες κοινωνίες. Η δεύτερη περιλαμβάνει τα "νεύματα" τα οποία έχουν σαν σκοπό να δώσουν έμφαση στο νόημα της χειρονομίας, στερούνται όμως ειδικού περιεχομένου. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα "εμβλήματος" είναι το νεύμα που υποδηλώνει το "ΟΚ" στις Ηνωμένες Πολιτείες. Το ίδιο ακριβώς έμβλημα έχει ένα αισχρό νόημα σε κάποιες Μεσογειακές χώρες. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα "νεύματος" είναι ο τρόπος που "ανεμίζουμε" τα χέρια μας όταν ψάχνουμε να βρούμε μια συγκεκριμένη λέξη. Η κίνηση των δακτύλων κατατάσσεται κάπου ανάμεσα στα "εμβλήματα" και τα "νεύματα". Είναι μια χειρονομία χωρίς συγκεκριμένο νόημα, αλλά είναι πιο εσκεμμένη από μια απλή κίνηση κυματισμού των χεριών. Ο καλύτερος ορισμός που μπορεί να δώσει κανείς είναι ότι μπορεί να σηματοδοτεί προθέσεις από την πλευρά του ατόμου το οποίο προσπαθεί να επικοινωνήσει.

Το τρίψιμο των χεριών.

Το τρίψιμο των χεριών πραγματοποιείτε από κάποιον που περιμένει να γίνει κάτι θετικό γι' αυτόν (εικ 4). Πολλές φορές η κίνηση αυτή πραγματοποιείτε από το άτομο όταν αυτό έχει κερδίσει κάποιο χρηματικό έπαθλο. Οι άνθρωποι του τζόγου που ασχολούνται με τα ζάρια πολλές φορές πριν από τη ρίψει μιας ζαριάς που «παίζονται» πολλά χρήματα τρίβουν τα ζάρια μέσα στα δάχτυλά τους προσδοκώντας με αυτόν τον τρόπο μια καλή ζαριά για να κερδίσουν. Σε αρκετές περιπτώσεις τα άτομα αυτά κατά τη διάρκεια του τριψίματος επαναλαμβάνουν τη λέξη «έλα» που δείχνει από μόνη της προσμονή για ένα θετικό αποτέλεσμα.

Σε άλλες περιπτώσεις το τρίψιμο των χεριών σημαίνει «χρυσές δουλείες» για παράδειγμα ο ιδιοκτήτης ενός εστιατορίου τρίβει τα χέρια του όταν ένα πούλμαν με τουρίστες σταματήσει για φαγητό στο μαγαζί του λόγω των χρημάτων που αποκομίσει.

Το πόσο γρήγορα τρίβει ένα άτομο τα χέρια του, διεγείρει εκείνον από τον οποίο νομίζει ότι θα δεχθεί τα θετικά αναμενόμενα αποτελέσματα. Για παράδειγμα ο πωλητής σε μία αντιπροσωπία αυτοκινήτων τρίβει γρήγορα τα χέρια του όταν ένας πελάτης του ζητήσει ένα γρήγορο και σπορ αυτοκίνητο. Η κίνηση αυτή θα δείξει

στον πελάτη ότι ήρθε στο σωστό μέρος και ότι έχουν αυτό που ζητάει. Αντίθετα αν το τρίψιμο των χεριών του πωλητή ήταν πιο αργό ο πελάτης θα καταλάβαινε ότι δεν έχουν από που ζήτησε και ότι ο πωλητής θα προσπαθήσει να του πουλήσει κάτι άλλο προκειμένου να των ξεγελάσει και γίνει η πώληση που θα συμφέρει των πωλητή και όχι των πελάτη. Οι πωλητές διδάσκονται πως αν χρησιμοποιούν τη χειρονομία αυτή (τρίψιμο των χεριών) όταν περιγράφουν προϊόντα ή υπηρεσίες σε επίδοξους πελάτες, θα πρέπει να προσέξουν να χρησιμοποιούν το γρήγορο τρίψιμο αν θέλουν να μη φέρουν τον πελάτη τους σε θέση άμυνας. Όταν ο ίδιος ο πελάτης τρίβει τα χέρια του και λέει στον πωλητή: «Για να δούμε τι μας προσφέρεις!» αυτό είναι σημάδι ότι περιμένει να του επιδειχθεί κάτι καλό και πιθανά θα αγοράσει.

Τρίψιμο δείκτη-αντίχειρα.

Το τρίψιμο του δείκτη με τον αντίχειρα είναι μια συνηθισμένη κίνηση με την οποία αναμένουμε χρήματα από τον συνομιλητή μας, είναι παρόμοια με την προηγούμενη χειρονομία (εικ 5), έχει χρησιμοποιηθεί πολλές φορές και σε παλιές ελληνικές ταινίες για να δείξει ο ηθοποιός ότι δεν έχει χρήματα και περιμένει από τον έκαστο συνομιλητή του να του δώσει. Πόσες φορές έχει συμβεί να σας προτείνει ένας φίλος σας να πάτε για ποτό σε κάποιο άλλο μέρος και εσείς να απαντήσετε κάνοντας αυτή τη χαρακτηριστική κίνηση για να του δείξετε ότι δεν έχετε χρήματα; Και πόσες φορές σας έχει απαντήσει ο φίλος σας «έχω εγώ μη σε νοιάζει». Με την κίνηση «τρίψιμο του δείκτη με τον αντίχειρα» ουσιαστικά δηλώσατε ότι δεν έχετε χρήματα και ότι περιμένετε από τον φίλο σας να σας κεράσει.

Το σήμα του Ο.Κ.

Αν και μερικοί πιστεύουν ότι σημαίνει «όλα εντάξει» (από τα αρχικά της έκφρασης All Correct), στην πραγματικότητα φαίνεται πως είναι μια συντομογραφία της πόλης Old Kinderhook, που ήταν η πόλη από όπου καταγόταν ένας αμερικανός πρόεδρος το 19ο αιώνα. Επίσης η ίδια χειρονομία χρησιμοποιήθηκε κατά τη διάρκεια της Ρωμαϊκής αυτοκρατορίας από τον καίσαρα κατά τη διάρκεια αγώνων στο κολοσσιαίο. Όταν ένας μονομάχος νικούσε τον αντίπαλο του κοιτούσε προς τον αυτοκράτορα και ζητούσε την κρίση. Ο αυτοκράτορας τότε άκουγε τις ιαχές των θεατών και αποφάσιζε ανάλογα, αν το κοινό ήθελε να του χαριστεί η ζωή τότε ο καίσαρας σήκωνε το χέρι του με τον αντίχειρα υψωμένο και τα υπόλοιπα δάχτυλα

κλειστά και ο μονομάχος του χάριζε τη ζωή, αντίθετα αν το κοινό φώναζε να κατά του ηττημένου μονομάχου ο καίσαρας έκανε την ίδια χειρονομία αλλά στραμμένη προς τα κάτω και ο μονομάχος αποτελείωνε τον αντίπαλο του. Η κίνηση αυτή (το σφίξιμο των δαχτύλων εκτός από τον αντίχειρα ο οποίος είναι υψωμένος προς τα επάνω). Αυτή η χειρονομία δεν έχει την ίδια σημασία παντού. Για παράδειγμα αν κάνετε το σχήμα του Ο.Κ. με τα δάχτυλα σας στην Ιαπωνία, σημαίνει ότι θέλετε χρήματα, ενώ σε ορισμένες χώρες της Μεσογείου χρησιμοποιείται για να δηλώσει τις ομοφυλοφιλικές σχέσεις ενός ανθρώπου ενώ στη Ιταλία αν σηκώσεις με δύναμη τον αντίχειρα προς τα επάνω σημαίνει ότι έχεις πονηρές σκέψεις μέσα στο μυαλό σου.

Σε μια άλλη περίπτωση θα μπορούσε αυτή η χειρονομία να χαλάσει τις διαπραγματεύσεις μεταξύ Η.Π.Α. και Μπαγκλαντές. Ο υπουργός Ναυτιλίας Absur Rob, κατά τη διάρκεια της εισαγωγικής συνεδρίας του κοινοβουλίου του Μπαγκλαντές τον Ιούλιο του 1996, σε μία προσπάθεια της Αμερικανικής κυβέρνησης να κλείσει μια ναυτική εμπορική συμφωνία με την αντίστοιχη χώρα έκανε το εξής:

Όλα τα μέλη της βουλής του Μπαγκλαντές, αντέδρασαν με θυμό και οργή σε μια χειρονομία του Αμερικανού υπουργού! “Αυτό που έγινε δεν αποτελεί προσβολή μόνο απέναντι στο κοινοβούλιο αλλά και απέναντι σε ολόκληρο το έθνος”, δήλωσε ο βουλευτής-αρχηγός του Εθνικιστικού Κόμματος του Μπαγκλαντές, Δρ. Badruddoz Chowdhury. Τι χειρονομία είχε κάνει ο Αμερικανός υπουργός Absur Rob και ξεσήκωσε τέτοιο κύμα οργής; Όταν οι διαπραγματεύσεις έφτασαν στο τέλος τους έχοντας θετική κατάληξη, ο Αμερικανός υπουργός γεμάτος χαρά στράφηκε προς το κοινοβούλιο κάνοντας το γνωστό σήμα με τον αντίχειρα στραμμένο προς τα πάνω και την υπόλοιπη παλάμη κλειστή. Η συγκεκριμένη χειρονομία στην Αμερική, όπως και σε αρκετές Δυτικές χώρες, σημαίνει ότι όλα πήγαν καλά. Αντίθετα, στο Μπαγκλαντές αποτελεί μεγάλη προσβολή, ενώ σε άλλες Ισλαμικές χώρες ισοδυναμεί με την προσβλητική, κατά τους Έλληνες, χειρονομία όπου η παλάμη κοιτάει προς το πρόσωπο, ο μέσος δείχνει προς τα πάνω και τα υπόλοιπα δάχτυλα είναι σφιγμένα σε γροθιά... Ηθικό Δίδαγμα: όταν έχετε κάποιον ξένο διαφορετικής κουλτούρας απέναντί σας, προσέξτε τι χειρονομίες θα κάνετε γιατί μπορεί να βρεθείτε σε...δύσκολη θέση!

Επίσης πολύ συχνά η χειρονομία αυτή χρησιμοποιείτε για οτοστόπ. Επόμενος το αν θα χρησιμοποιήσετε αυτή τη χειρονομία θα εξαρτηθεί από το πού είστε και από το τι ακριβώς θέλετε να πείτε.

Στάση των σφιγμένων χεριών.

Σε έρευνα που πραγματοποιήθηκε από τους Nierenberg και Calero πάνω στη στάση των σφιγμένων χεριών τους οδήγησε στο συμπέρασμα πως ενώ από τη μια θεωρείται χειρονομία αυτοπεποίθησης, γιατί τα άτομα που τη χρησιμοποιούν συνήθως χαμογελούν και ακούγονται ευτυχισμένοι, σε πολλές περιπτώσεις δηλώνει και απογοήτευση δείχνοντας ότι το άτομο αποκρύπτει αρνητική στάση. Η χειρονομία έχει τρεις δυνατές θέσεις: τα χέρια σφιγμένα, ν' ακουμπάνε πάνω στο γραφείο, πάνω στα γόνατα όταν κάποιος κάθεται (εικ 6) ή μπροστά από τον καβάλο όταν στέκεται όρθιος.

Εκτός από αυτή τη σχέση διαπιστώθηκε επίσης ότι και το ύψος στο οποίο είναι σφιγμένα τα χέρια και στο μέγεθος της αρνητικής διάθεσης που έχει το άτομο. Δηλαδή ο έλεγχος του ατόμου που έχει τα χέρια ψηλά θα ήταν πολύ πιο δύσκολο να επιτευχθεί, απ' ότι με τα χέρια στη μεσαία θέση ή στη θέση με τα χέρια χαμηλά. Όπως σε όλες σχεδόν τις αρνητικές στάσεις πρέπει ν' αναληφθεί κάποια δράση για να ελευθερώσει το άτομο τα χέρια του και να εκθέσει τις παλάμες του και το μπροστινό μέρος του σώματός του, διαφορετικά η αρνητική του διάθεση θα συνεχιστεί.

Το σήμα της νίκης.

Το σήμα της νίκης πραγματοποιείτε όταν φέρνουμε το δεύτερο και το τρίτο δάχτυλο μας σε τέτοια θέση ώστε να παίρνει το σχήμα του μικρού ελληνικού «ν» (εικ. 3). Εγκαινιάστηκε από τον Ουίνστον Τσόρτσιλ το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο για να δηλώσει τη νίκη των αγγλικών στρατευμάτων. Και εδώ όμως η μη σωστή κίνηση μπορεί να σημαίνει εντελώς αντίθετο πράγμα. Η σωστή κίνηση για το σήμα της νίκης είναι αυτή που έκανε ο Τσόρτσιλ με την παλάμη προς τα έξω αντίθετα η κίνηση με την παλάμη προς τα μέσα έχει μια άκρως προσβλητική σημασία.

Η χειρονομία της «καμπάνας» ή του «καμπαναριού»

Η χειρονομία της «καμπάνας» ή του «καμπαναριού» πήρε το όνομα της από τον Birdwhistill και χρησιμοποιείτε πολύ συχνά στη σχέση ανωτέρου-κατωτέρου ή ακόμη και σε άλλες περιπτώσεις για άτομα που δείχνουν αυτοπεποίθηση ή νομίζουν ότι τα ξέρουν όλα. Χρησιμοποιείτε από διευθυντές σε περιπτώσεις που θέλουν να δώσουν οδηγίες στους υφιστάμενους τους αλλά κυρίως χρησιμοποιείτε από λογιστές και δικηγόρους (εικ 7).

Η χειρονομία της «καμπάνας» ή του «καμπαναριού» ερμηνεύεται με δύο τρόπους ανάλογα με το που βρίσκονται τα χέρια όταν πραγματοποιείτε η κίνηση αυτή. Με τα χέρια ψηλά, που χρησιμοποιείται συνήθως όταν αυτός που την κάνει δίνει τη γνώμη του ή τις ιδέες του και καθοδηγεί τη συζήτηση και με τα χέρια χαμηλά που χρησιμοποιείται συνήθως από αυτόν που ακούει παρά από αυτόν που μιλάει. Παρατηρήθηκε ότι οι γυναίκες έχουν την τάση να χρησιμοποιούν αυτή τη χειρονομία συχνότερα με τα χέρια κάτω παρά επάνω (Nierenberg & Calero, 1974). Βέβαια και αυτή η χειρονομία δε θα πρέπει να ερμηνευτεί αποσπασματικά, για παράδειγμα όταν κάποιος κάνει αυτή τη χειρονομία με το κεφάλι γεμμένο προς τα πίσω, το άτομο παίρνει ένα ύφος αυταρέσκειας αν έχουν προηγηθεί μια σειρά από άλλες θετικές χειρονομίες που εμφανίζονται για παράδειγμα όταν ο πωλητής παρουσιάσει στον αγοραστή αυτό ακριβώς που θέλει να αγοράσει, τότε με αυτή τη χειρονομία του έχει δοθεί το σήμα για να κλείσει την πώληση. Αντίθετα αν έχετε κάνει κοπάνα από τη δουλειά και σας περιμένει ο διευθυντής νευρικός, σε υπερένταση, κάνοντας βόλτες πάνω κάτω με γρήγορο ρυθμό και έχει τα χέρια του στο σχήμα «καμπάνας» ή του «καμπαναριού» (ακουμπούν τα δάχτυλα φτιάχνοντας τρίγωνο). Τότε τη «βάψατε»...

Και στις δύο περιπτώσεις η χειρονομία της «καμπάνας» ή του «καμπαναριού» δείχνει αυτοπεποίθηση, αλλά η μία έχει θετικά αποτελέσματα για τον πωλητή και η άλλη αρνητικά αποτελέσματα για τον υπάλληλο. Το κλειδί λοιπόν για το αποτέλεσμα και τη σωστή ερμηνεία είναι οι κινήσεις που προηγούνται της χειρονομίας αυτής.

Το σταύρωμα των χεριών.

Η χειρονομία σταυρώματος των χεριών, είναι μια παγκόσμια χειρονομία και δηλώνει την ίδια αμυντική ή αρνητική διάθεση σχεδόν παντού (εικ 8 & 9). Τη βλέπουμε συνήθως σε δημόσιες συναντήσεις, όταν ένα άτομο είναι ανάμεσα σε ξένους, επίσης σε καφετέριες και σε ασανσέρ ή οπουδήποτε αλλού οι άνθρωποι αισθάνονται αβέβαιοι και ανασφαλείς. Αν δείτε τον αγαπημένο σας να σας περιμένει με σταυρωμένα σφιχτά τα χέρια, ετοιμαστείτε για... θύελλα. Το σταύρωμα των χεριών σημαίνει ότι βρίσκεστε μπροστά σε ένα φραγμό. Ανάλογα μάλιστα με την περίπτωση έχει και την εξήγηση του: αν πάτε για πρώτη φορά σε ένα πάρτι και πιάσετε με το ένα σας χέρι τον αγκώνα του άλλου, σημαίνει ότι τα έχετε χαμένα. Αν πάλι δείτε έναν άντρα να φτιάχνει τυχαία τα μανικετόκουμπά του ή μια γυναίκα να φέρνει ψηλά την τσάντα της, αυτό δείχνει νευρικότητα. Το ίδιο ισχύει όταν σε

ένα μπαράκι πιάνετε το ποτήρι της μπίρας και με τα δύο χέρια.

Σε μία συνομιλία πρόσωπο με πρόσωπο αν κάποιος από τους δύο πάρει τη θέση των σταυρωμένων χεριών ο άλλος είναι πιθανό να υποθέσει ότι είπε κάτι με το οποίο ο συνομιλητής του διαφωνεί έντονα ή είπε κάτι που ενόχλησε ή και ακόμη να πρόσβαλε το συνομιλητή του. Από τη στιγμή που κάποιος από τους δύο πάρει αυτή τη στάση είναι μάταιο ο άλλος να διατηρήσει την ίδια γραμμή ομιλίας ακόμη και αν ο άλλος συμφωνεί και επιμένει να μην αλλάξετε συζήτηση. Συμβαίνει συχνά σε ζευγάρια όταν διαφωνούν σε κάτι και ο ένας επιδιώκει μάταια να αλλάξει θέμα συζήτησης ενώ ο άλλος επιμένει να συνεχίσουν την ίδια συζήτηση λέγοντας χαρακτηριστικά ότι δεν έχει θυμώσει αλλά τα σταυρωμένα χέρια δηλώνουν το ακριβώς αντίθετο. Οι έμπειροι ομιλητές γνωρίζουν ότι αυτή η χειρονομία δείχνει την ανάγκη να βρεθεί κάτι που να «σπάσει τον πάγο» και να φέρει το ακροατήριο σε μια πιο δεικτική στάση, που θα αλλάξει τη διάθεσή του προς τον ομιλητή. Είναι βασικό να γνωρίζουμε ότι όσο παραμένει η χειρονομία των σταυρωμένων χεριών, παραμένει και η αρνητική διάθεση. Η διάθεση προκαλεί τη χειρονομία και η παράταση της χειρονομίας αναγκάζει τη διάθεση να παραμένει.

Σε περιπτώσεις που κρίνετε αναγκαίο να λυθεί αυτό το σταύρωμα των χεριών υπάρχουν κάποιοι τρόποι με τους οποίους μπορούμε να αναγκάσουμε του άλλον να αφήσει αυτή τη στάση. Αυτό μπορεί να γίνει απλά αναγκάζοντας τον να κρατήσει κάτι στα χέρια του που θα τον κάνει να αφήσει τη στάση των σταυρωμένων χεριών, αυτό το κάτι δεν έχει σημασία τι θα είναι αρκεί να το δεχτεί και να το κρατήσει στα χέρια του. Μια άλλη αφοπλιστική μέθοδος είναι να γείρουμε μπροστά με τις παλάμες προς τα πάνω και να πούμε: «μήπως θέλεις να κάνεις κάποια ερώτηση; Τι θα θέλεις να μάθεις;» ή «πες μου τι σκέφτεσαι;» και μετά να καθίσουμε, δείχνοντας ότι είναι η σειρά του άλλου να μιλήσει. Αφήνοντας εκτεθειμένες τις παλάμες μας είναι σαν να λέμε στο συνομιλητή μας ότι θα θέλαμε μια ανοιχτή και ειλικρινή απάντηση. Σαν πωλητές δεν θα πρέπει ποτέ να προχωρούμε στην παρουσίαση του προϊόντος, μέχρι να αποκαλύψουμε τον λόγο που ο επίδοξος αγοραστής σταύρωσε ξαφνικά τα χέρια του.

Το πολύ σφιχτό σταύρωμα των χεριών.

Σε αυτή την περίπτωση το άτομο σφίγγει τόσο πολύ το πάνω μέρος του βραχίονα που δεν αφήνει κανένα περιθώριο για ξεδίπλωμα των χεριών ώστε να μείνει το σώμα

ακάλυπτο. Τη στάση αυτή τη συναντάμε σε άτομα τα οποία θα πρέπει να περιμένουν για κάτι το οποίο δεν είναι ευχάριστο γι' αυτούς για παράδειγμα στον οδοντίατρο ή σε γιατρό που θα κάνουμε κάποιες πολύ σημαντικές εξετάσεις ή ακόμη και στο αεροδρόμιο όταν περιμένουμε για να ανεβούμε σε αεροπλάνο για πρώτη φορά.

Επίσης η κοινωνική θέση μπορεί να επηρεάσει τις χειρονομίες σταυρώματος των χεριών. Ο ανώτερος κοινωνικά τύπος, μπορεί να κάνει αισθητή την ανωτερότητά του, παρουσία ανθρώπου που μόλις γνώρισε, με το να μη σταυρώσει τα χέρια του.

Παράδειγμα τέτοιο αποτελεί η γνωριμία του νέου γενικού διευθυντή μιας εταιρίας στους διευθυντές των επιμέρους τμημάτων (πωλήσεων, προσωπικού κ.λ.π.) ο γενικός διευθυντής αφού συστηθεί και συνάψει χειραψία με όλους θα απομακρυνθεί από αυτός για να δείξει την ανωτερότητα του και θα σταθεί με τα χέρια πίσω στην πλάτη, στη στάση ανωτερότητας, με τη μια παλάμη μέσα στην άλλη ή με το ένα χέρι στην τσέπη. Σπάνια σταυρώνει τα χέρια του για να δείξει κάποιο ίχνος νευρικότητας. Αντίθετα οι υπάλληλοι θα νιώθουν νευρικότητα και θα πάρουν πλήρης ή μισές στάσεις σταυρώματος των χεριών, λόγω της ανησυχίας που αισθάνονται στην παρουσία ανωτέρου στελέχους της εταιρίας. Σε περίπτωση όμως που ο γενικός διευθυντής συναντήσει έναν νεαρό ανερχόμενο διευθυντή, που είναι επίσης ένας ανώτερος τύπος και μπορεί μάλιστα να αισθάνεται το ίδιο σπουδαίος με το γενικό διευθυντή τα πράγματα θα αλλάξουν. Το πιο πιθανό αποτέλεσμα είναι αφού δώσουν μεταξύ τους μια χειραψία, ο νεαρός διευθυντής θα κάνει μια χειρονομία σταυρώματος των χεριών με τους δυο αντίχειρες ελεύθερους κατακόρυφα προς τα πάνω. Αυτή η χειρονομία με τους σηκωμένους αντίχειρες είναι ο τρόπος να δείξουμε, πως έχουμε μια στάση αυτοπεποίθησης και τα σταυρωμένα χέρια, δίνουν μια αίσθηση προστασίας.

Έρευνες έδειξαν πως όταν ο ακροατής σταυρώνει τα χέρια του, όχι μόνο έχει περισσότερες αρνητικές σκέψεις για τον ομιλητή, αλλά προσέχει και λιγότερο αυτά που λέγονται. Αυτός είναι και ο λόγος που τα εκπαιδευτικά κέντρα πρέπει να έχουν καρέκλες με βραχίονες, για να μπορούν οι εκπαιδευόμενοι να στηρίζουν τα χέρια τους και να μη τα σταυρώνουν.

Όσο αναφορά τους πωλητές τώρα θα πρέπει να μπορούν να αναγνωρίζουν τη χειρονομία αυτή για να γνωρίζουν κατά πόσο είναι ευχαριστημένος ο πελάτης με αυτά που προσπαθεί να του πουλήσει. Αν η χειρονομία με σηκωμένους τους αντίχειρες έχει εμφανιστεί προς το τέλος της παρουσίασης των προϊόντων και συνδυάζεται με πολλές άλλες θετικές χειρονομίες που χρησιμοποιεί ο αγοραστής, ο

πωλητής μπορεί να προχωρήσει άνετα προς το κλείσιμο της αγοράς και να ζητήσει την παραγγελία. Αντίθετα όμως αν κατά το τέλος της παρουσίασης ο αγοραστής πάρει τη στάση των σταυρωμένων χεριών με τις σφιχτές γροθιές κι έχει το πρόσωπο ανέκφραστο, η προσπάθεια του πωλητή να πάρει παραγγελία μπορεί να έχει καταστρεπτικά αποτελέσματα για την πώληση. Αντί γι' αυτό, είναι καλύτερο να γυρίσει στην παρουσίαση των προϊόντων του και να κάνει περισσότερες ερωτήσεις στον αγοραστή, προσπαθώντας ν' ανακαλύψει το σημείο της αντίρρησής του. Στις πωλήσεις, αν ο αγοραστής πει «όχι» είναι πολύ δύσκολο ν' αλλάξεις την απόφασή του. Η ικανότητα του πωλητή να διαβάσει τη γλώσσα του σώματος, του επιτρέπει να δει την αρνητική απόφαση προτού αυτή εκφραστεί λεκτικά και του δίνει χρόνο ν' ακολουθήσει διαφορετική πορεία δράσης.

Η κίνηση του καλέσματος.

Τη χαρακτηριστική αυτή κίνηση του καλέσματος (εικ 10) την χρησιμοποιούμε κατά κόρων στην Ελλάδα, τις περισσότερες φορές όταν είμαστε σε ένα εστιατόριο και θέλουμε να καλέσουμε το σερβιτόρο για να παραγγείλουμε σηκώνουμε το δεξί χέρι στον αέρα και έχοντας τον δείκτη στραμμένο προς τα πάνω, τον αντίχειρα να δείχνει ελαφρώς προς τα δεξιά και την υπόλοιπη παλάμη κλειστή. Αυτή η κίνηση μπορεί να αποτελέσει αφορμή για παρεξηγήσεις αν την εφαρμόσουμε και σε άλλες χώρες που δεν έχει την ίδια σημασία με αυτή που έχει στην Ελλάδα.

Για παράδειγμα σε ένα εστιατόριο της Γερμανίας κατά τη διάρκεια ενός δείπνου σε αν καθίσεις σε ένα τραπέζι και αποφασίσεις για το πρώτο πιάτο και χρησιμοποιήσεις τη χαρακτηριστική ελληνική χειρονομία σηκώνοντας το δεξί μου χέρι στον αέρα, έχοντας τον δείκτη στραμμένο προς τα πάνω, τον αντίχειρα να δείχνει ελαφρώς προς τα δεξιά και την υπόλοιπη παλάμη κλειστή, για να ειδοποιήσεις το σερβιτόρο ότι είσαι έτοιμος να παραγγείλεις, προς μεγάλη έκπληξη, ο γερμανός σερβιτόρος που θα σε δει, αντί να έρθει στο τραπέζι θα κατευθυνθεί με γρήγορο βήμα μέσα στην κουζίνα του εστιατορίου και μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα θα σερβίρει δύο μπύρες της αρεσκείας του... Στη Γερμανία όταν κάποιος πελάτης επιδεικνύει τον δείκτη και τον αντίχειρα σημαίνει ότι επιθυμεί να παραγγείλει δύο μπύρες..!

Το περιστατικό αυτό, αποτελεί ένα από τα αναρίθμητα παραδείγματα των «παρεξηγήσεων» που μπορούν να δημιουργηθούν όταν προσπαθούμε να επικοινωνήσουμε με άτομα διαφορετικής κουλτούρας και γεωγραφικής προέλευσης,

μέσω χειρονομιών και κινήσεων που στη δική μας κουλτούρα έχουν μια πολύ συγκεκριμένη σημασία, ενώ στην κουλτούρα του ανθρώπου που έχουμε απέναντί μας ερμηνεύονται με εντελώς διαφορετικό τρόπο.

Το σήμα της ανοιχτής παλάμης.

Πολλές φορές όταν μιλάμε και προσπαθούμε να πείσουμε κάποιον για αυτά που λέμε έχουμε την παλάμη μας ανοιχτή προς το μέρος του προσπαθώντας να δείξουμε ότι δεν έχουμε τίποτα να κρύψουμε (εικ 11). Όπως το σκυλί σηκώνει το λαιμό του για να δείξει παράδοση έτσι και ο άνθρωπος χρησιμοποιεί τις παλάμες του για να περάσει το μήνυμα. Οι ειλικρινείς, για παράδειγμα, θα κρατήσουν τη μία ή και τις δύο παλάμες ανοιχτές προς το μέρος του άλλου. Όταν ένα παιδί λέει ψέματα, προσπαθεί να κρύψει τις παλάμες του πίσω από την πλάτη του. Το ίδιο και ένας άντρας που προσπαθεί να τα «μπαλώσει» στη γυναίκα του: θα βάλει τα χέρια του στις τσέπες του ή θα σταυρώσει τις παλάμες του. Γι' αυτό και οι πωλητές έχουν εκπαιδευτεί να κοιτούν τους πελάτες στις παλάμες τους για να καταλάβουν αν πρόκειται...να βάλουν το χέρι στην τσέπη.

Έκφραση ισχύος με την παλάμη.

Οι εκφράσεις του ατόμου με τις παλάμες δίνουν ένα είδος εξουσίας, κυριαρχίας πάνω στους άλλους (Κομνηνάκης 1996). Οι βασικές θέσεις της παλάμης είναι: η ανοιχτή παλάμη προς τα πάνω, η παλάμη προς τα κάτω, και η κλειστή παλάμη με προτεταμένο το δείκτη.

Για να κατανοήσουμε τη διαφορά στη σημασία θα δώσουμε ένα παράδειγμα. Ας υποθέσουμε ότι εργαζόμαστε και θέλουμε από έναν υπάλληλο μας να του ζητήσουμε να μας κάνει μια εξυπηρέτηση να μεταφέρει για παράδειγμα μια τσάντα με έγγραφα στο αυτοκίνητό μας. Αν χρησιμοποιήσουμε τον ίδιο τόνο, ύφος και γενικά όλα ίδια και αλλάξουμε μόνο τη θέση της παλάμης θα έχουμε τα εξής αποτελέσματα.

Αν χρησιμοποιήσουμε τη χειρονομία με ανοιχτή τη παλάμη προς τα επάνω θα έχουμε δώσει την εντολή με ένα πολύ ήπιο τρόπο κάτι σαν παράκληση (όπως ο ζητιάνος που επιδιώκει να αποσπάσει ένα χρηματικό αντίτιμο από κάποιο περαστικό). Επίσης το άτομο από το οποίο ζητήσαμε να μας κάνει αυτή την εξυπηρέτηση δε θα νιώθει ότι πιέζεται και ότι βρίσκεται σε μια κατάσταση ανωτέρου-κατωτέρου, δεν θα αισθανθεί ότι απειλείται από το αίτημά μας.

Αν χρησιμοποιήσουμε τη χειρονομία με ανοιχτή τη παλάμη προς τα κάτω θα είναι σαν να δείχνουμε την εξουσία που κατέχουμε πάνω στο άτομο αυτό. Ο εργαζόμενος εκλαμβάνει σαν εντολή το να μεταφέρει τη τσάντα με τα έγγραφα παρά σαν παράκληση όπως στην πρώτη περίπτωση. Το άτομο θα νιώσει πίεση διότι του δόθηκε μια εντολή την οποία θα πρέπει να εκτελέσει αμέσως.

Αν τέλος η παλάμη είναι κλειστή σε γροθιά και ο δείκτης γίνεται ένα συμβολικό μπαστούνι με το οποίο ο ομιλητής χτυπάει μεταφορικά τον ακροατή του. Η χειρονομία με τον προτεταμένο δείκτη είναι μια από τις πιο εξοργιστικές χειρονομίες που μπορεί να χρησιμοποιήσει ένα άτομο καθώς μιλάει, ιδιαίτερα όταν αυτή ακολουθεί ρυθμικά τα λόγια του ομιλητή.

Κινήσεις του αντίχειρα.

Οι χειρονομίες αυτής της κατηγορίας είναι δευτερεύουσας σημασίας δηλαδή δε μπορούν να σταθούν από μόνες τους αλλά ανήκουν σε ένα άλλο σύνολο κινήσεων και απλά υποβοηθούν τη κατάσταση. Οι χειρονομίες αυτής της κατηγορίας χρησιμοποιούνται για να δείξουν κυριαρχία, ανωτερότητα ή ακόμα και επιθετικότητα (Κομνηνάκης 1996). Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η στάση του διευθυντή όταν μιλάει στους κατωτέρους του.

Οι αντίχειρες που δείχνουν ανωτερότητα επιδεικνύονται πιο φανερά όταν το άτομο μεταδίδει κάποιο αντιφατικό μήνυμα (Nierenberg & Calero, 1974). Είναι σύνηθες φαινόμενο οι αντίχειρες να προβάλλουν από τις τσέπες του ατόμου σε μια προσπάθεια που κάνουν να κρύψουν τη διάθεση ανωτερότητας που έχουν. Μια άλλη δημοφιλής στάση είναι τα σταυρωμένα χέρια με τους αντίχειρες να δείχνουν προς τα πάνω. Αυτή μεταδίδει ένα διπλό σήμα: μιας αμυντικής ή αρνητικής διάθεσης (σταυρωμένα χέρια) και μιας διάθεσης υπεροχής (που δίνεται με τους αντίχειρες).

Χειραψίες.

Οι χειραψίες είναι κάτι που έχει μεταφερθεί με τη πάροδο των αιώνων από τους ανθρώπους των σπηλαίων στην σημερινή εποχή, βέβαια δεν υπέστη μερικές αλλαγές κατά τη πάροδο των αιώνων. Οι πρωτόγονοι άνθρωποι όταν έβλεπαν έναν άλλο άνθρωπο τον πλησίαζαν με τα χέρια ψηλά έτσι ώστε να μπορεί να δει ο άλλος ότι δεν κρατούσε και δεν είχε κανένα όπλο κρυμμένο κάπου. Έπειτα μετατράπηκε σε χειρονομία με ψηλά τα χέρια και αργότερα κατά τη διάρκεια μιας γνωριμίας έβαζαν

το χέρι τους με την παλάμη τους πάνω από την καρδιά τους και τέλος φτάσαμε στη σημερινή μορφή χαιρετισμού, το σφίξιμο του χεριού.

Τρεις είναι οι βασικές θέσεις των χεριών σε μια χειραψία:

- Με τη παλάμη προς τα κάτω (κυριαρχία)
- Με τη παλάμη προς τα πάνω (Υποταγή)
- Με τη παλάμη κατακόρυφα (ισότητα)

Σε χειραψία όταν τείνουμε το χέρι μας και το έχουμε με την παλάμη προς το κάτω (όχι να κοιτάει το έδαφος, αλλά να είναι με μια κλίση προς τα κάτω σε σχέση με του άλλου ατόμου) θέλουμε να δείξουμε ότι βρισκόμαστε σε κυριαρχική θέση και θέλουμε να είμαστε το άτομο που θέλει να έχει το πάνω χέρι στη συνάντηση που θα ακολουθήσει (εικ 12). Αυτή τη χειραψία τη χρησιμοποιούν άτομα που έχουν κάποιο είδους εξουσία.

Το αντίθετο ακριβός συμβαίνει όταν σε μια χειραψία τείνουμε το χέρι μας και το έχουμε με την παλάμη προς το πάνω δείχνουμε ότι θέλουμε να περάσουμε τη πρωτοβουλία στο άλλο άτομο ή να τον κάνουμε να νομίζει ότι έχει το πάνω χέρι στη συνάντηση αυτή.

Η τρίτη περίπτωση είναι της κατακόρυφης παλάμης (εικ 13) η οποία χρησιμοποιείται όταν χαιρετιούνται δύο άτομα με κυριαρχική χειραψία. Από πού συμβαίνει σε αυτή τη περίπτωση είναι ότι και οι δύο προσπαθούν να θέσουν τον άλλο σε θέση υποταγής με αποτέλεσμα τα χέρια να καταλήγουν σε κατακόρυφη θέση, δείχνοντας έτσι το συναίσθημα σεβασμού και της ισότητας που διακατέχει τα δύο άτομα.

Σε περιπτώσεις που κρίνετε αναγκαίο να αποφευχθεί η κυρίαρχη χειραψία του άλλου υπάρχει ένα μικρό τρικ το οποίο μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε. Θα ήταν άβολο και άκομφο να προσπαθήσουμε να γυρίσουμε το χέρι του άλλου κατά τη διάρκεια της χειραψίας και υπάρχει η πιθανότητα (μάλλον βεβαιότητα) ότι θα γίνει αντιληπτό από τον άλλο, γι αυτό όταν ξεκινάμε μια χειραψία μπορούμε να βαδίσουμε μπροστά με το αριστερό πόδι έπειτα να φέρουμε το δεξί μας πόδι κοντά, μετακινώντας το προς τα αριστερά, μπροστά στο άτομο και μέσα στον προσωπικό του χώρο. Έπειτα φέρνουμε το αριστερό μας πόδι απέναντι από το δεξί, και σφίγγουμε το χέρι του άλλου, με αυτή τη κίνηση και τη θέση του σώματος

αποφεύγουμε τη κυριαρχική χειραγία του άλλου διότι τον φοβίζουμε εισβάλλοντας στον προσωπικό του χώρο.

Υπάρχει και η μια άλλη χειραγία γνωστή ως χειραγία των πολιτικών. Η χειραγία με τα δύο χέρια θέλει να δώσει την εντύπωση ότι ο άλλος είναι καθαρός και δεν έχει να φοβηθεί τίποτα. Τη χρησιμοποιούν ευρύτατα οι πολιτικοί αλλά φέρνει αντίθετα αποτελέσματα, αφού περνάει μήνυμα υπεροψίας και ανάγκης ελέγχου. Να τη χρησιμοποιείτε μόνο όταν ξέρετε τον άλλο καλά και δεν θα σας παρεξηγήσει. Ο σκοπός αυτής της χειραγίας είναι να δείξει ειλικρίνεια και τιμιότητα ή ακόμα και το πνεύμα της κατανόησης της θέσεως που βρίσκεται ο άλλος. Το δεξί χέρι συμμετέχει κανονικά στη χειραγία καθώς το αριστερό ακουμπάει είτε τον καρπό, είτε τον αγκώνα, είτε τον ώμο του άλλου. Το που θα ακουμπήσει το χέρι δίνει διαφορετικό μήνυμα, για παράδειγμα, το πιάσιμο του αγκώνα μεταδίδει περισσότερο συναίσθημα από το κράτημα του καρπού και το κράτημα του ώμου μεταδίδει περισσότερο συναίσθημα από το πιάσιμο του πάνω μέρους του βραχίονα, γι αυτό το λόγο το πιάσιμο του αγκώνα, από το αριστερό χέρι του άλλου, συνηθίζετε μόνο από συγγενείς και φίλους καθώς παραβιάζει τον προσωπικό χώρο του άλλου. Αν το πρόσθετο συναίσθημα δεν είναι αμοιβαίο τότε αυτός που τη δέχεται γίνεται καχύποπτος και δυσπιστεί για τους σκοπούς του πρώτου.

Τέλος υπάρχει και η χειραγία του πιασίματος της άκρης των δαχτύλων. Το άτομο που πραγματοποιεί μια τέτοια χειραγία έχει σκοπό να κάνει μια κανονική χειραγία αλλά κατά λάθος πιάνει τα δάχτυλα του άλλου ατόμου. Τέτοιου είδους χειραγίες πράττουν άτομα που φαίνεται ότι έχουν μια έντονη και ενθουσιώδη διάθεση προς αυτόν που την δέχεται, στην πραγματικότητα όμως στερούνται εμπιστοσύνης στον εαυτό τους.

Χειρονομίες σε σχέση με το πρόσωπο.

Οι χειρονομίες που σχετίζονται με το πρόσωπο μπορούν να μας αποκαλύψουν πολλά πράγματα για τα οποία σκέφτεται ο συνομιλητής μας. Οι χειρονομίες αυτού του τύπου μπορούν να μας βοηθήσουν να κατανοήσουμε ποτέ προσπαθεί να μας εξαπατήσει κάποιος. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί αυτό των τριών σοφών μαϊμούδων που δεν θέλουν να ακούνε, να λένε και να βλέπουν κανένα κακό. Με τον ίδιο τρόπο και ο άνθρωπος όταν βλέπει λέει ή ακούει αναλήθειες ή κοροϊδίες, συχνά προσπαθεί να καλύψει αντίστοιχα τα μάτια, το στόμα ή τα αυτιά με τα χέρια του

(BIRDWHISTEL 1970). Πόσες φορές έχετε δει ένα παιδάκι να σκεπάζει τα μάτια του όταν τύχει να δει κάτι το οποίο δεν έπρεπε να είχε δει; Φυσικά στα παιδιά είναι πιο εύκολο να αντιληφθούμε αυτά τα μηνύματα διότι δεν έχουν μάθει να λένε ψέματα, εξάλλου η ικανότητα να κρύβουμε αυτού του είδους τα μεγαλώνει όσο μεγαλώνουμε κι εμείς.

Το σκέπασμα του στόματος.

Αυτή η χειρονομία είναι χαρακτηριστική στα παιδιά, όταν ένα παιδιά έχει κάνει μία ζημιά ή αταξία φτιάχνει μια φανταστική ιστορία την οποία λέει στους γονείς του για να μην το τιμωρήσουν. Κατά τη διάρκεια που διηγείται την ιστορία σκεπάζει συχνά το στόμα του με το χέρι του στην προσπάθεια του να αποκρύψει τα πραγματικά γεγονότα που έγιναν (BRETTOΣ 1999). Όμως η ίδια ακριβώς κίνηση (εικ 14) είναι που προδίδει και τους ενήλικες αρκετές φορές ενώ άλλοι στην προσπάθεια τους να την αποφύγουν συνήθως βήχουν. Αυτό το στοιχείο χρησιμοποιήθηκε και σε ταινίες του Χάμφρεϊ Μπόγκαρτ όταν ανακρινόταν από την αστυνομία για να δείξει με αυτό τον τρόπο ότι ήταν ανειλικρινείς.

Είδαμε λοιπόν ότι όταν θέλουμε να αποκρύψουμε στοιχεία σκεπάζουμε του στόμα μας, τι γίνεται όμως αν καθώς μιλάμε το άτομο που μας ακούει χρησιμοποιεί αυτή τη χειρονομία; Σε αυτή τη περίπτωση το άτομο που μας ακούει πιστεύει ότι λέμε ψέματα. Πολύ ανησυχητικό θα ήταν αν σε μία διάλεξη ή ομιλία ο ομιλητής έβλεπε ένα, μεγάλο μέρος του κοινού να έχει πάρει αυτή τη στάση. Το καλύτερο που θα έχει να κάνει είναι να σταματήσει εκεί και να δώσει το λόγο στο κοινό για να εκφράσει έτσι το κοινό τις αντιρρήσεις του.

Το άγγιγμα της μύτης.

Αυτή η χειρονομία συνδέεται άμεσα με αυτή του σκεπάζματος της μύτης. Πρόκειται για το καμουφλάρισμα της κίνησης αυτής. Ξέρετε ότι λέτε ψέματα και την τελευταία στιγμή που πάτε να κλείσετε το στόμα σας ο εγκέφαλος καταλαβαίνει ότι η κίνηση αυτή θα προδώσει ότι λέει ψέματα και γι αυτό προσπαθεί μάταια να αποφύγει αυτή τη κίνηση (εικ 15), δεδομένου όμως ότι το χέρι έχει είδη κάνει τη μισή κίνηση το μόνο που μπορεί να κάνει το άτομο είναι να αγγίξει τη μύτη του αντί να σκεπάσει το στόμα του.

Το ξύσιμο του λαιμού.

Το ξύσιμο του λαιμού είναι από τις χαρακτηριστικές κινήσεις αμφιβολίας (εικ 16). Παρατηρήσεις μάλιστα έχουν δείξει ότι ξύνουμε το λαιμό μας περίπου πέντε φορές. Σπάνια ο αριθμός είναι μικρότερος ή μεγαλύτερος! Στην ίδια κατηγορία μπαίνει και το τράβηγμα του γακιά, που δηλώνει άνθρωπο που λέει ψέματα. Φαίνεται μάλιστα ότι έχει και επιστημονική εξήγηση αφού, όταν μας πιάνουν στα πράσα, δημιουργείται μια διαστολή των επιφανειακών αιμοφόρων αγγείων που εκφράζεται με έξαψη και κοκκίνισμα. Τραβάμε λοιπόν το γακιά σαν να προσπαθούμε να πάρουμε αέρα. Η χειρονομία αυτή χρησιμοποιείται επίσης και σαν ένα σήμα απογοήτευσης ή θυμού και, όταν συμβαίνει αυτό, το χέρι χτυπά πρώτα το πίσω μέρος του λαιμού και μετά αρχίζει να τον τρίβει. Αυτοί που τρίβουν από συνήθεια το πίσω μέρος του λαιμού τους έχουν την τάση να είναι αρνητικοί ή επικριτικοί, ενώ εκείνοι που τρίβουν από συνήθεια το μέτωπό τους για να δείξουν σιωπηλά ένα λάθος τους, είναι πιο ανοιχτοί και ξένοιαστοι άνθρωποι.

Το τρίψιμο του αφτιού.

Το τρίψιμο του αφτιού είναι ένας τρόπος για να μην ακούσουμε κάτι χειρότερο από αυτά που έχουμε ακούσει είδη (εικ 17). Έχετε δει τα παιδιά όταν περιμένουν κατσάδα από τους γονείς τους Βάζουν τα χέρια τους στα αφτιά, προσπαθώντας να αποφύγουν τα χειρότερα. Το ίδιο συμβαίνει και με εμάς, μόνο που έχουμε εξελίξει τις κινήσεις μας: όταν λοιπόν θέλουμε να πούμε ότι έχουμε κουραστεί από αυτά που λέει ο άλλος, Βάζουμε ασυναίσθητα τα χέρια στα αφτιά, κάνουμε ότι ξυνόμαστε ή, ακόμα καλύτερα, τραβάμε το λοβό του αφτιού δίνοντας το μήνυμα ότι δεν έχουμε άλλα περιθώρια υπομονής. Χαρακτηριστική είναι και η απάντηση που δίνουμε όταν αντικρούεται από τον προφορικό λόγο, όταν για παράδειγμα το άτομο λέει κάτι σαν το «Μπορώ να καταλάβω πώς αισθάνεσαι», ενώ συγχρόνως ξύνει το λαιμό του.

Τα δάχτυλα στο στόμα.

Αυτή η χειρονομία χρησιμοποιείται από άτομα που βρίσκονται κάτω από μεγάλη πίεση (εικ 18). Όταν ήμασταν μικρά παιδιά και δεχόμασταν πίεση για κάτι τρυπώναμε στην αγκαλιά της μητέρας μας για να νιώσουμε ασφαλείς. Αργότερα αυτή η χειρονομία αντικαταστήθηκε με το να βάζουμε διάφορα πράγματα στο στόμα μας εκτός από τα δάχτυλά μας και άλλα πράγματα όπως τσιγάρα, μολύβια, στυλό και

άλλα. Ενώ οι περισσότερες χειρονομίες στο στόμα δείχνουν ψέμα ή απάτη, η χειρονομία με τα δάχτυλα στο στόμα είναι η εξωτερική εκδήλωση μιας εσωτερικής ανάγκης για ασφάλεια και καθησύχηση. Όταν ένα άτομο κάνει αυτή τη χειρονομία, χρειάζεται να του δώσουμε εγγυήσεις και διαβεβαιώσεις.

Το στήριγμα του πηγουνιού με την παλάμη ανοιχτή.

Όταν στηρίζεις το πηγούνι με την παλάμη και ακουμπάς τον δείκτη στο μάγουλο τότε κατακρίνεις αυτά που ακούς από το συνομιλητή σου (εικ 19). Η κίνηση αυτή γίνεται σε συζητήσεις που κάποιος προσπαθεί να πείσει κάποιον για κάτι, με την κίνηση αυτή ο ακροατής κατακρίνει αυτά που λέει και από τη στιγμή που θα πάρει αυτή τη στάση είναι μάταιο να συνεχίσουμε.

Το στήριγμα του πηγουνιού με την παλάμη κλειστή.

Αν δίνουμε μια διάλεξη και το κοινό μας πάρει αυτή τη στάση θα πρέπει να καταλάβουμε ότι έχει αρχίσει να βαριέται και χρησιμοποιεί το χέρι του για να στηρίξει το κεφάλι του σε μια προσπάθεια να το κρατήσει ψηλά για να μη γείρει και κοιμηθεί. Ο βαθμός της ανίας του ακροατή εξαρτάται από την έκταση που ο βραχίονας και το χέρι του στηρίζουν το κεφάλι (εικ 20). Η μεγαλύτερη ανία και έλλειψη ενδιαφέροντος φαίνεται όταν το χέρι στηρίζει πλήρως το κεφάλι. Το σημάδι της έσχατης ανίας είναι όταν το κεφάλι είναι πάνω στο γραφείο ή το τραπέζι και το άτομο ροχαλίζει!

Αυτή η χειρονομία είναι πολύ χρήσιμη σε ένα πωλητή καθώς με αυτή μπορεί να καταλάβει το αίσθημα κενού που νιώθει όταν κάνει μια παρουσίαση των προϊόντων του και ο πιθανός αγοραστής δεν μιλάει παρά μόνο κάθεται και τον παρακολουθεί χωρίς να αντιδρά. Το αν του δείχνει κάτι που τον ενδιαφέρει θα το καταλάβει από το σύνολο των κινήσεων του πελάτη.

Η χειρονομία χτυπήματος του σαγονιού.

Η χειρονομία αυτή χρησιμοποιείται όταν κάποιος έχει πάρει μια απόφαση (εικ 21). Για παράδειγμα όταν ένας πελάτης κάνει αυτή τη χειρονομία σημαίνει ότι έχει πάρει την απόφαση για το αν θα αγοράσει το προϊόν ή όχι. Σε μια τέτοια περίπτωση ο πωλητής δε θα πρέπει να συνεχίσει να μιλάει για το προϊόν αλλά να προσπαθήσει, μέσω των υπόλοιπων μηνυμάτων που στέλνει το σώμα του, να καταλάβει τι απόφαση

έχει πάρει. Αν, για παράδειγμα, η χειρονομία χτυπήματος του σαγονιού ακολουθηθεί από σταύρωμα των χεριών και των ποδιών και ο αγοραστής κάτσει πίσω στην πολυθρόνα του χωρίς ουσιαστικά να παρακολουθεί τον πωλητή τότε είναι σαν να έχει πει «όχι» στο προϊόν που θέλουμε να πουλήσουμε. Θα ήταν τότε συνετό για τον πωλητή ν' ανασκοπήσει τα βασικά σημεία της παρουσίασής του, προτού ο αγοραστής εκφράσει και προφορικά την αρνητική του απάντηση και χαθεί η πώληση. Αν πάλι μετά τη χειρονομία χτυπήματος του σαγονιού ακολουθήσει η χειρονομία ετοιμότητας το μόνο που χρειάζεται να ρωτήσει ο πωλητής είναι για τον τρόπο πληρωμής που θα προτιμούσε ο πελάτης και να είναι σίγουρος πως ο τελευταίος θα κάνει την αγορά.

Πολλές φορές αντί για άλλες θετικές ή αρνητικές χειρονομίες διάφορα άτομα χρησιμοποιούν κάποια αντικείμενα όπως τσιγάρα στο στόμα ή γυαλιά τα οποία βάζει και βγάζει στο στόμα. Σε μια τέτοια περίπτωση αν τους ζητηθεί μια απάντηση θα καθυστερήσει μια και θεωρείται απρέπεια να μιλάς με γεμάτο στόμα, ο αγοραστής νιώθει δικαιολογημένος που δεν δίνει μια άμεση απάντηση.

Το δάγκωμα των νυχιών.

Συχνά βλέπουμε άτομο να δαγκώνουν με μανία τα νύχια τους (εικ 22). Αυτή η κίνηση χρησιμοποιείται για να δείξει ανησυχία, ανυπομονησία για την έκβαση κάποιου γεγονότος το οποίο μπορεί να μην γίνει έτσι όπως το περιμένουμε. Για παράδειγμα τα παιδιά του δίνουν πανελλαδικές εξετάσεις δαγκώνουν τα νύχια τους κατά τη διάρκεια του περιμένουν τα θέματα. Αυτό δείχνει ανυπομονησία και αγωνία για το ποια θέματα θα μπουν και αν θα τα έχουν διαβάσει. Χαρακτηριστικό είναι παντός ότι με το που θα δουν τα θέματα αυτά τα άτομο παύουν αυτή τη κίνηση άσχετα από το αν γνωρίζουν τα θέματα ή όχι.

Πλησιάζοντας ο ένας τον άλλο με ανασηκωμένα τα χέρια (σαν να κρατάτε κάτι).

Οι περισσότεροι, ακόμα και χωρίς να το καταλάβουμε, διατηρούμε μεταξύ μας μια απόσταση μισού μέτρου. 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 να κρατούν τη ζώνη ή τις κορυφές των τσεπών.

Η στάση καουμπόη που δείχνει έτοιμος για επίθεση (εικ 23). Συχνά περνάει ερωτικό μήνυμα (κολλάει «γάντι» με την εικόνα του καβαλάρη με το θεληματικό πιγούνι). 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.

ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΜΕ ΤΑ ΠΟΔΙΑ

Οι κινήσεις με τα πόδια μπορεί να είναι το ίδιο χαρακτηριστικές με αυτές των χεριών (ΒΡΕΤΤΟΣ 1999) . Υπάρχουν εκφράσεις και στάσεις των ποδιών που έχουν το ίδιο νόημα με αυτές των χεριών. Για παράδειγμα:

Η στάση σταυρώματος των ποδιών.

Όπως το σταύρωμα των χεριών έτσι και το σταύρωμα των ποδιών μεταφέρει ένα αρνητικό μήνυμα και δείχνει μια νευρική, επιφυλακτική ή αμυντική διάθεση (εικ 24). Συνήθως σταυρώνουμε τα πόδια βάζοντας το δεξί πόδι πάνω στο αριστερό. Από μόνη της βέβαια δε μεταφέρει εξ ολοκλήρου ένα αρνητικό μήνυμα γι αυτό θα πρέπει να ερμηνεύεται σε συνδυασμό με τα υπόλοιπα μηνύματα που εκπέμπει το άτομο. Το αναφέρουμε αυτό γιατί πολλές φορές αυτή η κίνηση χρησιμοποιείτε όταν νιώθουμε άβολα ή στις γυναίκες όταν θέλουν να καθίσουν και φοράνε μίνι φούστες. Στους πωλητές τώρα θα πρέπει να κρίνουν οι ίδιοι από τα σύνολο των μηνυμάτων τι σκέφτεται ο πελάτης. Ένας πωλητής θα ήταν πολύ ανόητος ακόμα και να προσπαθήσει να ζητήσει από τον αγοραστή να πάρει απόφαση όταν ο τελευταίος έχει πάρει μια τέτοια στάση. Αντίθετα, πρέπει να κάνει διερευνητικές ερωτήσεις για να δει που οφείλεται η αντίρρηση του. Αυτή η στάση συνηθίζεται στις γυναίκες των περισσότερων χωρών, ιδίως για να δείξουν τη δυσαρέσκειά τους σ' έναν σύζυγο ή φίλο.

Το σταύρωμα των ποδιών στο σχήμα του Αριθμού Τέσσερα.

Η στάση του σταυρώματος των ποδιών στο σχήμα του αριθμού τέσσερα δηλώνει την ύπαρξη ανταγωνιστικής ή ακόμη και μαχητικής διάθεσης από το άτομο που την

εκτελεί (εικ 25). Στην περίπτωση του πωλητή αν κατά τη διάρκεια της προσπάθειάς του να πουλήσει κάτι σε ένα υποψήφιο πελάτη δει τον πελάτη να παίρνει αυτή τη στάση το σίγουρο είναι ότι η πώληση δε θα γίνει. Αν θελήσει ο πωλητής να προσπαθήσει να αντιστρέψει τη κατάσταση θα πρέπει να χρησιμοποιήσει μια ανοιχτή έκκληση, γέρνοντας μπροστά με ανοιχτές τις παλάμες του και να πει: «Βλέπω ότι έχετε μερικές ιδέες πάνω σε αυτό. Θα μ' ενδιέφερε η γνώμη σας.» και μετά να καθίσει δείχνοντας ότι είναι η σειρά του αγοραστή να μιλήσει. Αυτό δίνει στον αγοραστή μια ευκαιρία να πει τη γνώμη του. Οι γυναίκες που φοράνε παντελόνια παίρνουν και αυτές τη στάση του αριθμού 4.

Το σφίξιμο ενός ποδιού που σταυρώνεται στο άλλο, με τα χέρια.

Τη στάση αυτή την χρησιμοποιούν άτομο που είναι ισχυρογνώμων και θέλουν με κάθε τρόπο να περάσει το δικό τους (εικ 26). Όσο πιο πεισματάρικο είναι το άτομο τόσο πιο πολύ σφίγγει το πόδι του. Συχνά η στάση αυτή χρησιμοποιείτε σε αντιπαραθέσεις που η κάθε πλευρά είναι άκαμπτη και αμετακίνητη από τις απόψεις τις.

Στάσεις με τα πόδια σταυρωμένα και πολλά άτομα.

Όταν ένα άτομο βρεθεί ανάμεσα σε πολύ κόσμο θα αντιδράσει με διαφορετικό τρόπο ανάλογα με τη περίπτωση, διαφορετικά θα αντιδράσει αν γνωρίζει τον κόσμο γύρο του και διαφορετικά αν όχι.

Στην περίπτωση που τους γνωρίζει, το άτομο αυτό θα σταθεί ελεύθερα και χωρίς αμυντική στάση ανάμεσά τους και πιθανός με τις παλάμες ανοιχτές και το πανωφόρι του ανοιχτό χωρίς κανένα συναίσθημα φόβου ή λόγου να προστατευτεί από κάτι, τα πόδια που θα είναι χαλαρά και το ένα από τα δύο θα βρίσκεται σε ευθεία γραμμή με τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας. Η ζώνη οικειότητας μεταξύ τους είναι ανοιχτή και μπορεί να παραβιαστεί χωρίς φόβο. Τέτοιου είδους συμπεριφορά συναντάται μεταξύ φίλων και ατόμων που γνωρίζονται πολύ καλά.

Στην περίπτωση που δε τους γνωρίζει, το άτομο αυτό θα σταθεί με τα χέρια και τα πόδια σταυρωμένα. Επίσης έχει διαπιστωθεί ότι στέκονται μεταξύ τους σε μια μεγαλύτερη απόσταση απ' ότι συνήθως και πως, αν φοράνε σακάκια ή παλτό αυτά είναι συνήθως κουμπωμένα. Αν ρωτήσουμε αυτούς τους ανθρώπους, θα ανακαλύψουμε ότι ένας ή όλοι είναι ξένοι με τους υπόλοιπους στην ομάδα. Αυτός

λοιπόν είναι ο τρόπος που στέκονται οι περισσότεροι άνθρωποι όταν βρίσκονται ανάμεσα σε άλλους που δεν γνωρίζουν καλά.

Καθώς όμως περνάει ο καιρός και το άτομο αυτό γνωρίζετε με την υπόλοιπη ομάδα ακολουθεί μια συγκεκριμένη διαδικασία με την οποία περνάει από την αμυντική στάση για να καταλήξει στην ανοιχτή και ελεύθερη στάση ανάμεσα στα άτομα της ομάδας. Η διαδικασία είναι η εξής:

- Αμυντική στάση, χέρια και πόδια σταυρωμένα.
- Πόδια τοποθετημένα σε ουδέτερη θέση.
- Τραβιέται το πάνω χέρι από τη θέση σταυρώματος των χεριών και επιδεικνύεται κατά την ομιλία η παλάμη. Το χέρι δεν ξαναπαίρνει τη θέση σταυρώματος, αλλά κρατά το εξωτερικό μέρος του άλλου χεριού.
- Τα χέρια ξεσταυρώνονται και το ένα απ' αυτά χειρονομεί ή τοποθετείται πάνω στον γοφό ή μέσα στην τσέπη.
- Το άτομο ακουμπά στο ένα πόδι και σπρώχνει το άλλο μπροστά για να δείχνει προς το μέρος που έχει ενδιαφέρον.

Το αλκοόλ μπορεί να επιταχύνει αυτή τη διαδικασία ή να εξαλείψει μερικά από τα στάδια.

Σταύρωμα των αστραγάλων.

Μια άλλη στάση με τα πόδια είναι το σταύρωμα των αστραγάλων η οποία υποδηλώνει την αμυντική στάση που έχει το άτομο (εικ 27). Στους άντρες αυτό συνοδεύεται με τις σφιγμένες γροθιές. Η στάση αυτή στις γυναίκες διαφέρει λίγο, τα γόνατα κρατιούνται μαζί, τα πόδια μπορεί να είναι και τα δύο προς το ένα μέρος και τα χέρια ν' ακουμπούν δίπλα-δίπλα το ένα πάνω στο άλλο και μαζί στο πάνω μέρος των ποδιών.

Εσείς σε τι θέση κάθεστε;

Έχετε προσέξει ποτέ σε τι θέση κάθεστε; Μπορεί η επιλογή να είναι τυχαία, αλλά υπάρχει στρατηγική, η οποία εξαρτάται από το τι θέλετε να πετύχετε. Για παράδειγμα αν θέλετε να πουλήσετε κάτι σε κάποιον θα πρέπει να καθίσετε στη γωνία του γραφείου του έτσι ώστε να έχετε κοντινή επαφή αλλά και εξουσία. Αν πάλι νιώθετε

ανταγωνιστικά, θα πρέπει να κάθεστε απέναντι του. Έρευνα σε ιατρεία έδειξε ότι το 5% ασθενών ένιωθαν άνετα με τον γιατρό όταν αυτός βρισκόταν πίσω από το γραφείο του. Σε άλλη περίπτωση αν θέλετε ανεξαρτησία, θα πρέπει να κάθεστε διαγώνια από αυτόν, θέση εχθρικότητας. Σημαντικό είναι και το τραπέζι στο οποίο θα λάβει χώρα η συνάντηση:

- τετράγωνο = επίσημο, δημιουργεί ανταγωνιστική κατάσταση,
- στρογγυλό = ανεπίσημο, διευκολύνει τη χαλαρή συζήτηση,
- ορθογώνιο= δύο θέσεις επιρροής που κινούν τα νήματα.

Είναι χαρακτηριστικό ό,τι οι ανοιχτές οικογένειες προτιμούν τα στρογγυλά στις τραπεζαρίες τους, οι κλειστές τα τετράγωνα και οι εξουσιαστικές τα ορθογώνια.

ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΟ

Οι θέσεις του κεφαλιού.

Τρεις είναι οι βασικές θέσεις του κεφαλιού:

- το κεφάλι ψηλά
- το κεφάλι να γέρνει προς το ένα μέρος
- το κεφάλι να είναι κάτω

Στη πρώτη περίπτωση με το κεφάλι ψηλά δηλώνουμε μια ουδέτερη στάση ως προς αυτό που ακούμε. Το κεφάλι παραμένει συνήθως ακίνητο και μπορεί κάπου-κάπου να κάνει μικρά νεύματα.

Στη δεύτερη περίπτωση με το κεφάλι να γέρνει προς το ένα μέρος δηλώνουμε ενδιαφέρον για κάτι που ακούμε ή βλέπουμε. Για παράδειγμα όταν ακούμε κάτι που μας ενδιαφέρει γέρνουμε λίγο προς τη μεριά του ατόμου που μιλάει. Ένας πωλητής κατά τη διάρκεια της παρουσίασης των προϊόντων στους πελάτες του θα πρέπει να αναζητήσει αυτή την κίνηση προκειμένου να γνωρίζει αν αυτά που λέει ενδιαφέρουν το πελάτη ή όχι. Όταν τους δούμε να γέρνουν το κεφάλι και να κλείνουν προς τα μπρος χρησιμοποιώντας χειρονομίες αξιολόγησης με το χέρι στο μάγουλο, τα πηγαίνουμε καλά. Οι γυναίκες χρησιμοποιούν αυτή τη στάση για να δείξουν ενδιαφέρον σ' έναν ελκυστικό άνδρα.

Αν πάλι θέλουμε ο ομιλητής να νιώσει άνετα και ότι έχει την πλήρη προσοχή μας θα πρέπει να πάρουμε αυτή τη στάση όσο το δυνατόν γρηγορότερα.

Στη τρίτη περίπτωση με το κεφάλι να είναι κάτω δηλώνουμε αρνητική ή ακόμη και επικριτική διάθεση απέναντι στο άτομο που μιλάει. Ένας δημόσιος ομιλητής θ' αντιμετωπίσει συχνά ένα ακροατήριο του οποίου τα μέλη κάθονται με το κεφάλι προς τα κάτω και τα χέρια διπλωμένα πάνω στο στήθος. Οι επαγγελματίες ομιλητές και εκπαιδευτές προτού αρχίσουν το λόγο τους κάνουν συνήθως κάτι που προκαλεί τη συμμετοχή του ακροατηρίου τους, με αυτό το τρόπο επιδιώκει να κρατήσουν τα άτομα ψηλά τα κεφάλια τους και να συμμετέχουν στη συζήτηση. Αν το τέχνασμα του ομιλητή πετύχει, η επόμενη θέση του κεφαλιού των ατόμων θα είναι με το κεφάλι γερμένο στη θέση ενδιαφέροντος.

Τα δυο χέρια πίσω από το κεφάλι.

Αυτή η χειρονομία είναι χαρακτηριστική σε λογιστές, δικηγόροι, διευθυντές πωλήσεων, διευθυντές τραπεζών και γενικά ανθρώπους που νοιώθουν αυτοπεποίθηση ή ανωτερότητα για κάτι. Το άτομο αυτό έχει σιγουριά για τις δυνατότητες του και νομίζει ότι γνωρίζει τα πάντα πράγμα που μπορεί να εκνευρίσει αρκετά άτομα στο οικείο περιβάλλον του(εικ 28) .

Αν αυτή η στάση σας εκνευρίζει μπορείτε να κάλλιστα να κάνετε το άτομο αυτό να την αλλάξει. Πως; Ένας τρόπος είναι να τον αναγκάσουμε να αλλάξει στάση, χωρίς να καταλάβει ότι το επιδιώκουμε, με αποτέλεσμα να αλλάξει και η διάθεση του. Αυτό μπορούμε να το καταφέρουμε δίνοντας του να κρατήσει κάτι και να αλλάξει η στάση του. Ένας άλλος πολύ καλός τρόπος για ν' αντιμετωπίσουμε αυτή τη στάση είναι απλά να την αντιγράψουμε να τον πληρώσουμε με το ίδιο νόμισμα και να δούμε την αντίδραση του, το πιο πιθανό είναι να τον φοβίσει αυτή η κίνηση. Για παράδειγμα, δύο δικηγόροι θα χρησιμοποιήσουν μεταξύ τους αυτή τη χειρονομία για να δείξουν ισότητα και συμφωνία, αλλά το άτακτο σχολιαρόπαιδο θα εξαγρίωνε το διευθυντή του σχολείου αν την έκανε μέσα στο γραφείο του.

Το σήμα της άρνησης και της συγκατάνευσης.

Με άλλα λόγια το σήμα του ναι και του όχι με τη χρήση του κεφαλιού (εικ 29). Η κίνηση του κεφαλιού αρχικά προς τα πάνω και έπειτα προς τα κάτω υποδηλώνει

κατάφαση ή επιδοκιμασία, ενώ αντίθετα η κίνηση αρχικά προς τα αριστερά και έπειτα προς τα δεξιά παραπέμπει σε άρνηση ή αποδοκιμασία

Όταν μας κάνουν μια ερώτηση και περιμένουν μια άμεση απάντηση και εμείς θέλουμε να απαντήσουμε αρνητικά χρησιμοποιούμε το κεφάλι μας για να απαντήσουμε. Η κίνηση του κεφαλιού δεξιά και αριστερά είναι η χειρονομία του όχι σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου και αν την χρησιμοποιήσουμε.

Αντίθετα να η απάντηση μας είναι θετική τότε η κίνηση που θα κάνουμε θα είναι μια ελαφριά κίνηση του κεφαλιού προς τα κάτω και αυτή η χειρονομία σημαίνει το ίδιο σε όλα τα μέρη του πλανήτη.

Κατηγοριοποίηση εκφράσεων προσώπου.

Είναι το πιο εκφραστικό μέρος του σώματος το 80% των μη λεκτικών μηνυμάτων μεταδίδονται από το πρόσωπο και το τρίγωνο μέτωπο /φρύδια - μάτια- μύτη /στόμα. Υπάρχουν τέσσερις βασικές εκφράσεις με το κεφάλι, η Marjorie Ferguson (1980) αναγνώρισε τέσσερις τύπους έκφρασης προσώπου στα πρωτοσέλιδα των βρετανικών γυναικείων περιοδικών:

- **Κουτί σοκολάτας:** μισό ή πλήρες χαμόγελο, τα χείλη κλειστά ή ελαφρώς ανοιγμένα, δόντια που φαίνονται ελάχιστα, ευθεία όψη ή τρία τέταρτα προσώπου προς την κάμερα. *Προβαλλόμενη διάθεση:* μελίχια ευχάριστη, θερμή σα ζεστό μπάνιο, όπου η ομοιογένεια των χαρακτηριστικών στην απαλή τους τελειότητα δεν έχει καμιά μοναδικότητα ή ατομικότητα.
- **Ποσκλητική:** έμφαση στα μάτια, στόμα κλειστό ή μια υποψία μόνο χαμόγελου, κεφάλι γερμένο στη μια πλευρά ή να κοιτάζει πίσω προς την κάμερα. *Προβαλλόμενη διάθεση:* υπονοεί κατεργαριά ή μυστήριο, νύξη δυνητικής επαφής μάλλον παρά σεξουαλική υπόσχεση, το φύλλο ισοδύναμο με την εύκολη πώληση της διαφήμισης.
- **Σούπερ-χαμόγελο:** πλήρες πρόσωπο, ορθάνοιχτο χαμόγελο με φανερά δόντια, το κεφάλι προς τα μπρος η το πηγούνι προς τα πίσω, τα μαλλιά συχνά ανέμελα. *Προβαλλόμενη διάθεση:* επιθετική, κοίταξέ-με, απαιτητική, δύσκολη πώληση, προσέγγιση 'μεγάλης πρόσκλησης'.
- **Ρομαντική ή σεξουαλική:** μια τέταρτη και πιο γενική ταξινόμηση που εφευρέθηκε για να περιλάβει αρσενικούς και θηλυκούς εταίρους.

Ονειροπόλοι, με βαριά βλέφαρα, αγέλαστοι, μεγάλα κεφάλια, ή καθαρά φιλήδονοι και σεξουαλικοί. *Προβαλλόμενες διαθέσεις*: πιθανόν διαθέσιμοι και σαφώς διαθέσιμοι.

Γυναικείες εκφράσεις προσώπου.

Σύμφωνα με τον Trevor Millum για μια μελέτη της διαφήμισης σε γυναικεία περιοδικά, προσφέρει αυτές τις κατηγορίες θηλυκών εκφράσεων:

- **Γλυκιά /εσωστρεφής**: μάτια συχνά κλειστά ήμισόκλειστα, το στόμα ελαφρά ανοιχτό/φουσκωμένο, σπάνια χαμογελαστό. Μια εσωστρεφής που ονειρεύεται, σε έκσταση, απομακρυσμένη από τα γήινα.
- **Ψυχρή/επίπεδη**: αδιάφορη, αυτόνομη, αλαζονική, ελαφρά αυθάδης, περήφανη, ακατάδεκτη, σίγουρη, επιφυλακτική: ανοιχτά μάτια, πλήρη χειλή ίσια ή ελαφρά ανοιχτά και προεξέχουσα κόμη, συχνά ξανθιά. Τα μάτια κοιτάζουν συνήθως τον αναγνώστη στα μάτια, ωσάν ίσως η γυναίκα να κοιτάζεται στον καθρέφτη.
- **Σαγηνευτική**: όμοια με την όψη της *ψυχρής /επίπεδης* από πολλές απόψεις – τα μάτια είναι λιγότερο μεγάλα, ίσως σκιασμένα, η έκφραση λιγότερο απομακρυσμένη αλλά και πάλι αυτόνομη και σίγουρη. Ελαφρότερες εκδόσεις μπορεί να περιλαμβάνουν και ένα ελαφρό χαμόγελο.
- **Ναρκισιστική**: ομοιότητες με την *ψυχρή /επίπεδη* και με την *γλυκιά/εσωστρεφή*, μάλλον πλησιέστερα στην τελευταία: ικανοποιημένο χαμόγελο, κλειστά ήμισόκλειστα μάτια, εσωστρεφής, ξεχασμένη, ευχαριστημένη – ‘ενέργεια κατευθυνόμενη προς τα μέσα’.
- **Ανέμελη**: σαν νυμφίδιο, δραστήρια, υγιής, εύθυμη, σφύζουσα, κορίτσι του υπαίθρου, μακριά ελεύθερα μαλλιά που κυλούν προς τα έξω, πιο εξωστρεφής από την προηγούμενη, συχνά χαμογελά ή μορφάζει.
- **Γατούλα**: ντροπαλή, αφελής (ίσως με επιτηδευμένο, μελετημένο τρόπο), φιλικότερη και πιο κοριτσίστικη εκδοχή της *ψυχρής επίπεδης* όψης, μερικές φορές σχεδόν χαζή.
- **Μητρική**: σαν μαμά, σαν γιαγιά, ώριμη, σοφή, έμπειρη και καλή, μεταφέρει ένα είδος αυθεντίας: κοντό μαλλί, ελαφρό χαμόγελο και ευγενικά μάτια – το στόμα μπορεί μερικές φορές να είναι αυστηρό, αλλά τα μάτια λάμπουν.

- **Πρακτική:** συγκεντρωμένη, απορροφημένη στη δουλειά της, με κλειστό στόμα, τα μάτια κατευθυνόμενα σε κάποιο αντικείμενο, μερικές φορές συνοφρυωμένη: μαλλί συχνά κοντό ή κότσο.
- **Κωμική:** επίτηδες γελοία, υπερβολική, συμπεριφερόμενη ως χαζή, κάνει γκριμάτσες για κάποιο πραγματικό ή φανταστικό ακροατήριο, μερικές φορές πλησιάζει ένα είδος πανουργίας.
- **Καταλόγου:** ουδέτερο βλέμμα σα μούμια, τεχνητή, σαν κέρινη: τα χαρακτηριστικά μπορεί να είναι στη θέση τους, αλλά έχει πιθανότατα ανοιχτά μάτια και χαμόγελο, ενώ το βλέμμα παραμένει κενό και άδειο: της λείπει η προσωπικότητα. (Millum 1975).

Εκφράσεις και συναισθήματα.

Οι εκφράσεις του προσώπου μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ως εξής :

- 1) ενδιαφέρον-έξαψη
- 2) ευτυχία -χαρά
- 3) έκπληξη
- 4) θλίψη- οδύνη
- 5) φόβος
- 6) ντροπή
- 7) δυσαρέσκεια
- 8) θυμός

Ενδιαφέρον-έξαψη: το πρόσωπο του ατόμου που ακούει κάτι που τον ενδιαφέρει και του προκαλεί έξαψη βρίσκεται σε διέγερση, τα μάτια καρφώνουν τον ομιλητή και «κρέμεται» από τα χείλη του (εικ 30).

Ευτυχία –χαρά: ένα άτομο που είναι ευτυχισμένο- χαρούμενο είναι ελαφρά χαμογελαστό και το πρόσωπο του ατόμου «λάμπει», τα κάτω βλέφαρα είναι λίγο σηκωμένα και εμφανίζονται γραμμές κάτω ακριβώς από αυτά. Επίσης εμφανίζονται ρυτίδες στις εξωτερικές άκρες των ματιών (εικ 31).

Έκπληξη: τα φρύδια ανασηκώνονται, στρογγυλοποιούνται και υψώνονται. Το δέρμα κάτω από τα φρύδια τεντώνεται και τα βλέφαρα ανοίγουν διάπλατα. Το στόμα μένει ανοιχτό (εικ 32).

Θλίψη- οδύνη: το άτομο που βιώνει θλίψη και οδύνη έχει το κεφάλι του ελαφρός σκυμμένο προς τα κάτω, δεν έχει όρεξη να μιλήσει ή να κάνει οτιδήποτε άλλο. Πονάει μέσα του και αυτό φαίνεται καθώς οι εσωτερικές γωνίες των ματιών είναι τραβηγμένες προς τα πάνω (εικ 33).

Φόβος: όταν βιώνει ένα άτομο φόβο «παγώνει» στη θέση του η καρδιά του χτυπάει σαν τρελή από την αδρεναλίνη που έχει εκλυθεί στον οργανισμό του. Τα φρύδια είναι ανασηκωμένα και ταυτόχρονα μαζεμένα. Το πάνω βλέφαρο είναι ανασηκωμένο και φαίνεται ο κύκλος του ματιού, ενώ το κάτω βλέφαρο είναι τεντωμένο. Το στόμα και edó μένει ανοιχτό.

Ντροπή: το άτομο που ντρέπεται κοκκινίζει στα μάγουλα και μερικές φορές και στα αφτιά, χαμηλώνει το βλέμμα και δε τολμά να κοιτάξει στα μάτια το άτομο που έχει προσβάλει.

Δυσaréσκεια: η εκδήλωση της δυσaréσκειας εμφανίζεται αρχικά στο κάτω μέρος του προσώπου, εμφανίζονται ρυτίδες κάτω από τα κάτω βλέφαρα που είναι πιεσμένα. Επίσης τα φρύδια χαμηλώνουν και πιέζουν τις πάνω βλεφαρίδες.

Θυμός: ο θυμός εκφράζεται με συσπάσεις του προσώπου, έντονο σφίξιμο των χειλιών και το έντονο βλέμμα που «καρφώνει» το άτομο που προκάλεσε αυτό το θυμό (εικ 34).

Εκφράσεις με τα μάτια.

Τα μάτια λένε είναι ο καθρέφτης της ψυχής, δεν ξέρω αν αυτό αληθεύει αλλά σίγουρα τα μάτια προδίδουν τη διάθεση που έχουμε (KOMNHNΑΚΗΣ 1996). Σε κανονικές συνθήκες φωτός οι κόρες διαστέλλονται και συστέλλονται ανάλογα την αλλαγή συμπεριφοράς του ατόμου. Όταν κάποιος διεγερθεί, οι κόρες του μπορούν να διασταλούν μέχρι και τέσσερις φορές το κανονικό τους μέγεθος. Αντίστροφα, μια θυμωμένη, αρνητική διάθεση κάνει τις κόρες του ματιού να συσταθούν και να γίνουν μικρές σαν χάντρες. Τα μάτια χρησιμοποιούνται πολύ στο φλερτάρισμα και οι γυναίκες χρησιμοποιούν μακιγιάζ για να τα τονίσουν.

Όταν κοιτάζουμε κάποιον στα μάτια δείχνουμε σεβασμό και δεν θέλουμε να του κρύψουμε τίποτα ενώ μερικοί άνθρωποι μας κάνουν να νιώθουμε αρκετά άνετα όταν συζητούν μαζί μας, άλλοι μπορεί να μας κάνουν να νοιώθουμε άβολα και μερικοί

φαίνονται αναξιόπιστοι. Όταν αυτός που μας μιλάει δεν είναι ειλικρινής τα μάτια του συναντούν τα δικά μας λιγότερο από το ένα τρίτο του χρόνου της συνομιλίας μας (ΚΟΜΝΗΝΑΚΗΣ 1996).

Όταν γνωρίζουμε κάποιον για πρώτη φορά, όσο περισσότερη επαφή με το βλέμμα έχουμε τόσο το καλύτερο.

Αυτή η μακροχρόνια πεποίθηση αποτελεί την αντιστροφή της ιδέας ότι οι άνθρωποι με πονηρά και "ανήσυχα" μάτια συνήθως λένε ψέματα. Το αποτέλεσμα είναι μια ατυχής τάση των περισσότερων ανθρώπων όταν έχουν μια πρώτη επαφή με ένα νέο πρόσωπο (όπως για παράδειγμα σε μια συνέντευξη για μια νέα δουλειά) να κοιτάζουν επίμονα τον συνομιλητή τους.

Αυτού του είδους η συμπεριφορά είναι πολύ πιθανόν να φέρει το άτομο που παίρνει τη συνέντευξη σε δύσκολη θέση. Οι περισσότεροι από εμάς νιώθουν άνετα όταν η επαφή με το βλέμμα κρατάει λίγα δευτερόλεπτα. Μια επίμονη ματιά όμως που διαρκεί πολύ περισσότερο μπορεί να μας προκαλέσει νευρική κατάσταση.

Ο συνομιλητής μας μπορεί να υποθέσει ότι μάλλον κάτι άλλο συμβαίνει σε αυτήν την περίπτωση. Ίσως τα επίμονα βλέμματα να αποτελούν μια απόπειρα πυροδότησης ερωτικής συμπεριφοράς.

Πραγματικά, όπως αποδεικνύουν σχετικές μελέτες γύρω από την ερωτική συμπεριφορά και το φλερτάρισμα, η παρατεταμένη οπτική επαφή είναι ένα πρώτο βήμα στη διαδικασία του ερωτικού παιχνιδιού.

Από έρευνες που έγιναν για τη διαστολή του ματιού σε σχέση με φιλμ πορνό σε άντρες αποδείχθηκε ότι οι κόρες των ματιών των αντρών διαστέλλεται τρεις φορές περισσότερο από το κανονικό μέγεθος. Όταν τα ίδια φιλμ δείχνονται σε γυναίκες η διαστολή της κόρης τους είναι ακόμα μεγαλύτερη από εκείνη των ανδρών, πράγμα που δημιουργεί μια αμφιβολία για τη δήλωση ότι οι γυναίκες διεγείρονται λιγότερο από την πορνογραφία σε σχέση με τους άνδρες.

Κάποιος που ψεύδεται δεν μπορεί να κοιτάξει το συνομιλητή του κατευθείαν στα μάτια.

Υπάρχει η επίμονη δοξασία ότι οι άνθρωποι με πονηρά μάτια και βλέμμα που αποφεύγει το δικό μας, συνήθως δεν είναι ειλικρινείς. Όπως επισημαίνει ο Paul Ekman στο κλασικό του έργο "Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage", όταν σε σχετική έρευνα ρωτήθηκε μια ομάδα ανθρώπων ποιο

στοιχείο τους οδηγεί στο συμπέρασμα ότι κάποιος τους λέει ψέματα, τα ανήσυχα και πονηρά μάτια ήταν η επικρατέστερη απάντηση.

Τέτοιου είδους στοιχεία όμως που όλοι γνωρίζουμε και που αφορούν συμπεριφορές που μπορούν εύκολα να ανασταλούν ή να μεταβληθούν, δεν είναι και τόσο αξιόπιστα αν το τίμημα είναι υψηλό και ο ψεύτης δεν θέλει να αποκαλυφθεί.

Ο Ekman αντιτίθεται στο να δίνεται τόσο μεγάλη σημασία σε τέτοιου είδους συμπεριφορές για δυο λόγους:

Πρώτον, παρά το γεγονός ότι αυτού του είδους η "μη λεκτική επικοινωνία" σηματοδοτεί πολύ αξιόπιστα την ύπαρξη κάποιου είδους συναίσθηματος, το συναίσθημα αυτό μπορεί να σημαίνει ότι κάποιος λέει ψέματα μπορεί και όχι.

Η νευρική για παράδειγμα μπορεί να εκδηλωθεί με ανήσυχα και πονηρά βλέμματα. Υπάρχουν όμως χιλιάδες λόγοι που μπορεί να προκαλούν νευρική.

Για να είμαστε σε θέση να κατανοήσουμε τη σημασία της κάθε συμπεριφοράς θα πρέπει να ερμηνεύσουμε το συναίσθημα που την πυροδοτεί.

Δεύτερον, ο Ekman ανακάλυψε ότι μια συγκεκριμένη ομάδα ανθρώπων είναι πολύ επιδέξια στο να εξασφαλίζει επαφή με το βλέμμα η οποία μοιάζει απόλυτα ειλικρινής. Αυτοί είναι οι παθολογικοί ψεύτες.

Κατά συνέπεια δεν είναι και πολύ ασφαλές να βασίζεται κανείς στην επαφή με το βλέμμα σαν τρόπο μέτρησης της ειλικρίνειας και της αληθοφάνειας.

Το επιχειρηματικό βλέμμα.

Αν σκέφτεστε να ζητήσετε αύξηση ή να κλείσετε μια καλή συμφωνία και θέλετε να δείξετε ότι έχετε αυτοπεποίθηση, το καλύτερο κόλπο είναι το επιχειρηματικό βλέμμα. Φανταστείτε ότι υπάρχει ένα τρίγωνο που συνδέει τα μάτια με το μέτωπο. Όση ώρα λοιπόν κάνετε τις συζητήσεις σας προσπαθήστε να κρατήσετε τη ματιά σας σε αυτό το «τρίγωνο». Αν ρίξετε το βλέμμα σας, σημαίνει ότι έχετε αρχίσει ήδη να χάνετε την κυριαρχία του παιχνιδιού. Αν πάλι δείτε έναν άντρα να σας κοιτάει αριστερά - δεξιά, με ελαφρά σηκωμένα τα φρύδια και ένα χαμόγελο γοητείας, τότε σας φλερτάρει χωρίς να το έχετε καταλάβει.

Το κοινωνικό βλέμμα.

Σύμφωνα με τον Ekman όταν σε μια συνάντηση το βλέμμα φεύγει από τα μάτια του συνομιλητή μας αναπτύσσεται μια κοινωνική ατμόσφαιρα. Το βλέμμα του ομιλητή περιπλανιέται στη περιοχή μεταξύ των ματιών και του στόματος αλλά σε καμία περίπτωση δεν ξεφεύγει σε περιοχές που βρίσκονται πιο κάτω.

Το βλέμμα οικειότητας.

Σε άτομα με οικειότητα το βλέμμα και των δυο μπορεί ελεύθερα να περιπλανιέται σε όλα τα χαρακτηριστικά του προσώπου, από τα μάτια στο στόμα αλλά και όχι μόνο. Το βλέμμα μπορεί να περιπλανηθεί και πιο κάτω σε άλλα χαρακτηριστικά όπως στη περιοχή του στήθους και στο καβάλο. Οι άνδρες και οι γυναίκες χρησιμοποιούν αυτή τη ματιά για να δείξουν μεταξύ τους ενδιαφέρον και, αυτοί που ενδιαφέρονται να ανταποδώσουν το βλέμμα.

Η πλάγια ματιά.

Η πλάγια ματιά μπορεί να χρησιμοποιηθεί με δυο τρόπους, για να δείξει ενδιαφέρον ή εχθρικότητα. Μια πλάγια ματιά από μία γυναίκα σε έναν άντρα μετά τη γνωριμία τους και τη στιγμή που αποχωρεί η γυναίκα σε συνδυασμό με τα ελαφρώς σηκωμένα φρύδια ή ένα γλυκό χαμόγελο από μέρους της δηλώνουν σίγουρα ενδιαφέρον. Αντίθετα αν συνδυάζεται με χαμηλωμένα φρύδια, ρυτιδωμένο φρύδι ή τις άκρες του στόματος στραμμένες προς τα κάτω, είναι ένα σήμα για μια καχύποπτη, εχθρική ή επικριτική διάθεση.

Το κλείσιμο των ματιών.

Το κλείσιμο των ματιών κατά τη διάρκεια μιας συνομιλίας μπορεί να είναι πολύ εκνευριστική. Αυτή η κίνηση συμβαίνει ασυνείδητα και είναι μια προσπάθεια του ατόμου να μας αποκλείσει από τη θέα του γιατί έχει βαρεθεί ή έχει χάσει το ενδιαφέρον του ή γιατί αισθάνεται πως είναι ανώτερός μας. Τα βλέφαρα του ατόμου κλείνουν και μένουν έτσι για ένα με δύο δευτερόλεπτα και κατά τη διάρκεια αυτών των δευτερολέπτων το άτομο διαγράφει την ύπαρξή του άλλου. Αν το άτομο νοιώθει ανώτερό μας, τότε η κίνηση κλεισίματος των ματιών συνδυάζεται με το κεφάλι γερμένο προς τα πίσω για να μας ρίξει μια εκτενή ματιά που είναι κοινά γνωστή σαν

το «κοίταγμα αφ' υψηλού». Αν όταν μιλάμε με κάποιον παρατηρήσουμε αυτή τη κίνηση τότε σίγουρα θα πρέπει να επανεξετάσουμε τον τρόπο προσέγγισης της συζήτησης διότι είναι φανερό ότι έχει αρνητική επίδραση πάνω στον συνομιλητή μας.

Τείνουμε να έχουμε καλή οπτική επαφή όταν:

- Μιλάμε για θέματα με τα οποία νοιώθουμε άνετα.
- Ενδιαφερόμαστε για το άτομο.
- Ενδιαφερόμαστε για τα σχόλια ή τις αντιδράσεις του άλλου.
- Προσπαθούμε να επηρεάσουμε.

Τείνουμε να έχουμε κακή οπτική επαφή όταν:

- Μιλάμε για θέματα που μας κάνουν να νιώθουμε άβολα.
- Δεν έχουμε ενδιαφέρον για το άτομο ή το θέμα.
- Βρισκόμαστε σε αμηχανία.
- Ντρεπόμαστε ή προσπαθούμε να κρύψουμε κάτι.

Τείνουμε να έχουμε έντονο βλέμμα όταν:

- είμαστε σε μακρινή απόσταση από το συνομιλητή μας.
- μιλάμε για θέματα ασήμαντα, απρόσωπα.
- δεν υπάρχει τίποτε άλλο παρά μόνο η ματιά.
- ενδιαφερόμαστε για την αντίδραση του συνομιλητή μας (π.χ. υπόσχεση).
- ενδιαφερόμαστε για το συνομιλητή μας, δηλαδή μας αρέσει ή τον αγαπάμε.
- η θέση μας είναι πιο χαμηλή από του συνομιλητή μας.
- πρόκειται να καθοδηγήσουμε το συνομιλητή μας ή να τον επηρεάσουμε.
- ανήκουμε σε έναν πολιτισμό που δίνει ιδιαίτερη έμφαση στο βλέμμα.
- αν είμαστε εξωστρεφείς.
- εξαρτόμαστε από το συνομιλητή μας.
- ακούμε περισσότερο παρά μιλάμε.

Το βλέμμα μας είναι λιγότερο έντονο όταν:

- είμαστε κοντά στο συνομιλητή μας.
- συζητάμε θέματα δύσκολα ή προσωπικά.

- υπάρχουν άλλα αντικείμενα, άτομα ή στοιχεία στο βάθος όπου μπορούμε να κοιτάμε.
- δεν μας ενδιαφέρουν οι αντιδράσεις του συνομιλητή μας.
- μιλάμε περισσότερο παρά ακούμε.
- δεν μας ενδιαφέρει ο συνομιλητής μας, δηλαδή δεν τον συμπαθούμε.
- έχουμε αυτοπεποίθηση και πιστεύουμε ότι η θέση μας είναι υψηλότερη από του συνομιλητή μας.
- ανήκουμε σε έναν πολιτισμό που δεν δίνει σημασία στο βλέμμα.
- είμαστε εσωστρεφείς.
- δεν νιώθουμε έντονη την ανάγκη για κοινωνικές επαφές.
- έχουμε διανοητικές παθήσεις όπως αυτισμό ή σχιζοφρένεια.
ντρεπόμαστε, είμαστε μπερδεμένοι, θλιμμένοι.

Τα σφιγμένα χείλη.

Σφιγμένα χείλη κατά την διάρκεια της ομιλίας, σε συνδυασμό με αγέλαστη έκφραση φανερώνουν ότι το άτομο έχει νεύρα, είναι θυμωμένο, αρνητικό με τάση εσωστρέφειας για αυτό και αισθάνεται ότι κάνει αγγαρεία όταν μιλάει και δεν βλέπει την ώρα να τελειώσει. Ο συνομιλητής αν παρατηρήσει αυτή την έκφραση το καλύτερο που έχει να κάνει είναι να τον αφήσει στην ησυχία του.

Το χαμόγελο.

Οι άνθρωποι χαμογελούν όταν είναι ευτυχισμένοι. Οι άνθρωποι χαμογελούν για χιλιάδες διαφορετικούς λόγους. Από αυτούς μόνον ένας υποδηλώνει ευτυχία.

Ο Ekman περιγράφει πολλών ειδών χαμόγελα, ξεκινώντας από το γνήσιο χαμόγελο, μέχρι το χαμόγελο του φόβου, της περιφρόνησης, το δυστυχισμένο χαμόγελο και πολλά άλλα.

Ο Daniel Mc Neil συγγραφέας του "The Face: A Natural History" σημειώνει: το χαμόγελο είναι έμφυτο και παρατηρείται στα βρέφη σχεδόν από τη γέννησή τους. Τα πρώτα χαμόγελα εμφανίζονται δύο με δώδεκα ώρες μετά τη γέννηση και φαίνονται να είναι κενά και χωρίς περιεχόμενο.

Τα βρέφη απλά χαμογελούν βοηθώντας με αυτόν τον τρόπο τους γονείς να δεθούν μαζί τους. Σε αυτό το στάδιο τα βρέφη ουσιαστικά δεν ξέρουν τι κάνουν. Η δεύτερη

φάση του χαμόγελου ξεκινά κάπου ανάμεσα στην πέμπτη εβδομάδα και τον τέταρτο μήνα της ζωής του μωρού. Αυτό είναι το λεγόμενο "κοινωνικό χαμόγελο" κατά το οποίο το βρέφος χαμογελάει όταν εστιάζει το βλέμμα του σε ένα συγκεκριμένο πρόσωπο.

Οποιαδήποτε όμως και να είναι η καταγωγή και τα κίνητρά τους, τα χαμόγελα έχουν μια παντοδύναμη επίδραση σε μας τους ανθρώπους.

Όπως υπογραμμίζει ο Mc Neil, παρά το γεγονός ότι οι δικαστές στις αίθουσες των δικαστηρίων είναι εξίσου πιθανόν να κρίνουν ένοχους χαμογελαστούς ή "κατσούφηδες" υπόδικους, συνήθως δίνουν σε αυτούς που χαμογελούν περισσότερο μικρότερες ποινές. Το φαινόμενο αυτό αποκαλείται "smile leniency effect".

Το χαμόγελο είναι ίσως το πιο σημαντικό από τις χειρονομίες του σώματος. Μια έρευνα που πραγματοποιήθηκε από τον καθηγητή Paul Ekman διακρίνει τρεις τύπους χαμόγελου:

- **Το ειλικρινές χαμόγελο**
- **Το χαμόγελο των περιστάσεων**
- **Το ψεύτικο χαμόγελο**

Το ειλικρινές χαμόγελο είναι το χαμόγελο της χαράς, της ευτυχίας είναι το χαμόγελο που έχουμε όταν αστεϊευόμαστε με τους φίλους μας , όταν είμαστε ευτυχισμένοι. Διαρκεί μέχρι τέσσερα δευτερόλεπτα.

Το χαμόγελο των περιστάσεων, αυτό το χαμόγελο χρησιμοποιείτε για να δείξει προς τα έξω μια διάθεση που δεν αντιπροσωπεύει το πώς νιώθει πραγματικά. Χρησιμοποιείτε μόνο μπροστά σε κόσμο για να μην δουν πως πραγματικά νιώθει.

Το ψεύτικο χαμόγελο έχει μεγαλύτερη διάρκεια από το ειλικρινές. Είναι προσποιητό με την έννοια ότι δε το ευχαριστιόμαστε. Πωλητές και ηθοποιοί το χρησιμοποιούν ο κάθε ένας για τη δουλειά του. Ο μόνος τρόπος για να ξεχωρίσεις ένα ψεύτικο χαμόγελο από το ειλικρινές είναι τα μάτια, αν το χαμόγελο είναι ψεύτικο η έκφραση στα μάτια δεν θα αλλάξει καθόλου.

Τα δάκρυα.

Σύμφωνα με τον Ekman τα δάκρυα είναι ένας τρόπος έκφραση (εικ 35). Τα νεογέννητα μωρά κλαίνε αμέσως μόλις έρθουν στον κόσμο με αυτό τον τρόπο ο γιατρός καταλαβαίνει ότι το μωρό είναι υγιές, ο λόγος που κλαίει το μωρό είναι η

αντίδραση του στο νέο περιβάλλον που έρχεται. Αργότερα τα μωρά κλαίει για δείξουν ότι κάτι θέλουν (φαγητό, αλλαγμα) και αργότερα απλά για τραβήξουν τη προσοχή των άλλων ενηλίκων.

Για τους άντρες το να κλάψει κάποιος είναι σημάδι αδυναμίας αντίθετα για τις γυναίκες το να κλάψει ένας άντρα θα σημαίνει ότι είναι ευαίσθητος.

ΑΛΛΕΣ ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΚΙΝΗΣΕΙΣ.

Σε αυτή την κατηγορία συγκαταλέγονται όλες εκείνες οι κινήσεις που δε μπορούν να τοποθετηθούν σε κάποια άλλη κατηγορία. Τέτοιες κινήσεις είναι οι κινήσεις ιδιοκτησίας οι ζωτικοί χώροι καθώς και κάποιες κινήσεις ανησυχίας.

Στάσεις ετοιμότητας και επιθετικότητας.

Η επιθετική, η αμυντική και στάση ετοιμότητας μεταδίδονται πολύ εύκολα και διακρίνονται εξίσου εύκολα.

Η στάση ετοιμότητας.

Είναι ίσως η πιο συνηθισμένη χειρονομία που χρησιμοποιεί ο άνθρωπος για να μεταδώσει επιθετική συμπεριφορά, η στάση αυτή είναι με τα χέρια πάνω στους γοφούς. Η στάση αυτή είναι γνωστή ως «στάση ετοιμότητας», που σε γενικό πλαίσιο είναι σωστό, αλλά η βασική της σημασία είναι η επιθετικότητα (εικ 36). Οι άνδρες χρησιμοποιούν συχνά αυτή τη χειρονομία παρουσία γυναικών, για να δείξουν μια επιθετική, κυριαρχική, αρσενική συμπεριφορά.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν τα παγώνια τα οποία όταν τα πλησιάζεις παίρνουν τη στάση ετοιμότητας φουσκώνοντας και ανοίγοντας τα φτερά τους.

Στη περίπτωση του πωλητή αν πάρει αυτή τη στάση και ο πελάτης δεν αντιδράσει και όλα έχουν προχωρήσει επιτυχώς μέχρι εκείνο το σημείο, θα μπορούσε ο πωλητής να ζητήσει την παραγγελία και να περιμένει ότι θα την πάρει. Έρευνα που διεξήχθη σε πωλητές που είχαν συνέντευξη με πιθανούς πελάτες αποκάλυψε ότι, κάθε φορά που η καθιστική στάση ετοιμότητας ακολουθούσε τη χειρονομία κτυπήματος του σαγονιού (λήψη απόφασης), ο πελάτης αγόραζε το προϊόν. Σε αντίθεση με αυτό αν, κατά το τέλος της συνέντευξης ο πελάτης έπαιρνε τη στάση σταυρώματος των χεριών αμέσως μετά τη χειρονομία χτυπήματος του σαγονιού, η πώληση αποτύγχανε.

Στάση εκκίνηση.

Σε αντίθεση με τη στάση ετοιμότητας που το σώμα γέρνει μπροστά και τα χέρια ακουμπάνε πάνω στο γόνατο, στη στάση εκκίνησης το σώμα πάλι γέρνει μπροστά αλλά τα χέρια αντί να ακουμπήσουν στα γόνατα πιάνουν την καρέκλα. Αν συμβεί κάτι τέτοιο συνετό θα ήταν να πάρουμε τη πρωτοβουλία της συζήτησης και να την τερματίσουμε.

Η σεξουαλική επιθετική συμπεριφορά.

Σε αυτή την περίπτωση οι αντίχειρες τοποθετούνται μέσα στις τσέπες αλλά οι αντίχειρες είναι έξω από αυτή (εικ 37). Οι βραχίονες παίρνουν τη θέση ετοιμότητας και επιδεικνύουν τη γενετική περιοχή του άντρα. Αυτή η χειρονομία σε συνδυασμό με τις διασταλμένες κόρες και το ένα πόδι να δείχνει προς μία γυναίκα, αποκωδικοποιείται εύκολα από τις περισσότερες γυναίκες. Αυτή η ομάδα χειρονομιών υπήρξε πάντα κατ' εξοχήν αρσενική, αλλά το γεγονός ότι φοράνε και οι γυναίκες παντελόνια και τζιν τους έχει επιτρέψει να την χρησιμοποιούν και αυτές.

Κινήσεις ιδιοκτησίας.

Η επαφή μπορεί να πάρει και την ερμηνεία της ιδιοκτησίας. Οι άνθρωποι αγγίζουν αντικείμενα και ανθρώπους προκειμένου να δείξουν τα δικαιώματα που έχουν πάνω τους. Έτσι ένας υπάλληλος ακουμπάει ή κάθεται στο γραφείο του προκειμένου να δείξει ότι έχει κάποια δικαιώματα πάνω του (εικ 38). Άλλο παράδειγμα αποτελούν τα νεαρά ζευγάρια τα οποία αγκαλιάζονται συνεχώς σε δημόσιους χώρους προκειμένου να δείξουν τα δικαιώματα που έχουν ο ένας πάνω στον άλλο και να απομακρύνουν έτσι κάποιο πιθανό κίνδυνο.

Αυτά τα άτομο είναι πολύ εύκολο να τρομοκρατηθούν. Το μόνο που έχει κάποιος να κάνει είναι να προσπαθήσει να αποσπάσει την ιδιοκτησία από τον άλλο με τον απλό τρόπο του να ακουμπήσει απλά κάποιο αντικείμενο ή να το χρησιμοποιήσει. Στην περίπτωση του νεαρού ζευγαριού απλά το να μιλήσει, σε κάποιον από τους δύο ένα άτομο του αντίθετου φύλου, μπορεί να είναι αρκετό για να προκαλέσει πανικό στο άλλο άτομο, πόσο μάλλον το να την ακουμπήσει ή να τη φιλήσει στο μάγουλο (δεν συμπεριλαμβάνονται οι συγγενείς).

Για την αποφυγή οποιασδήποτε κίνησης που μπορεί να εκφοβήσει ένα πελάτη, τον οποίο ο πωλητής επισκέπτεται στο σπίτι, ο πωλητής συμβουλεύεται προτού καθίσει

και ρωτάει τον πελάτη ποια είναι η καρέκλα του, γιατί αν καθίσει σε λάθος καρέκλα μπορεί να εκφοβίσει τον πελάτη και να του προκαλέσει αποστροφή, που ίσως έχει καταστροφικό αποτέλεσμα για την περίπτωση της πώλησης.

Μαδώντας φανταστικό χνούδι από τα ρούχα.

Το μάδημα φανταστικού χνουδιού χρησιμοποιείτε από άτομα που δε συμφωνούν με τη γνώμη κάποιου αλλά δε πρόκειται ποτέ να εκφράσουν τη δική τους γνώμη στο θέμα. Κατά τη διάρκεια της συνομιλίας το άτομο αυτό δε κοιτάει τον ομιλητή γιατί δεν τον ενδιαφέρουν αυτά που έχει να πει και γι' αυτό επικεντρώνει το βλέμμα του είτε σε κάποιο απόμακρο σημείο πίσω από τον ομιλητή είτε επικεντρώνει το βλέμμα του στο έδαφος και κάνει τη χαρακτηριστική κίνηση ότι μαδάει χνούδι από τα ρούχα του. Η καλύτερη αντιμετώπιση σε μια τέτοια περίπτωση είναι να του απευθυνθούμε το λόγο και να του ζητήσουμε να εκφράσει τη γνώμη του γι αυτό το θέμα.

Καμπουριασμένη πλάτη.

Καμπουριασμένη πλάτη σημαίνει έλλειψη αυτοπεποίθησης, ανασφάλεια και γενικότερα απαισιοδοξία και κακή ψυχολογική διάθεση. Δεν μιλάμε για τα άτομα που έχουν ελαφριά καμπούρα ως χαρακτηριστικό του σώματος τους για τα οποία θα ήταν απλοϊκό να τα περιγράψουμε ανασφαλή αλλά για αυτά που καμπουριάζουν κάποιες στιγμές είτε ασυναίσθητα είτε όχι. Κυριολεκτικά σημαίνει ότι το άτομο αισθάνεται τόσο μεγάλο ψυχικό βάρος που δεν μπορεί να το σηκώσει στην πλάτη του και καμπουριάζει.

Το σήκωμα των ώμων προς τα επάνω.

Η κίνηση αυτή χρησιμοποιείται όταν θέλουμε να δηλώσουμε άγνοια για κάτι. Για παράδειγμα αν κάποιος έρθει τρέχοντας προς εμάς ιδρωμένος και λαχανιασμένος και μας ρωτήσει με ένταση στη φωνή του «που πήγαν;», εμείς θα συμπεράνουμε ότι κυνηγάει κάποιους. Αν τώρα δε γνωρίζουμε προς τα πού πήγαν θα σηκώσουμε τους ώμους μας προς τα επάνω για να δηλώσουμε άγνοια για την κατεύθυνση που πήγαν.

Φωνητικά στοιχεία.

Για άλλη μια φορά η "μη λεκτική επικοινωνία" σηματοδοτεί με αξιόπιστο τρόπο την παρουσία συναισθημάτων. Είναι δυνατόν μέσω των φωνητικών στοιχείων να περάσουν μη λεκτικά μηνύματα. Αυτό μπορεί να γίνει μέσα από:

- Επιφωνήματα
- Το τόνο της φωνής
- Το συντονισμό
- Την ένταση της φωνής
- Τη σιωπή
- Την άρθρωση,
- Την ταχύτητα,
- Το ρυθμό

Μέσο των επιφωνημάτων μπορούμε να εκφράσουμε έκπληξη, ενθουσιασμό, φόβο, θαυμασμό, αμηχανία κ.α. Ο Τόνος της φωνής συσχετίζεται με την τάση των φωνητικών χορδών και επηρεάζεται άμεσα από το συναίσθημα. Έντονα συναισθήματα όπως είναι εκείνα της χαράς, του θυμού και του φόβου αυξάνουν την τάση των φωνητικών χορδών συμβάλλοντας έτσι και στην αύξηση του τόνου της φωνής. Αντίθετα, συναισθήματα όπως η κατάθλιψη, η κούραση και η γαλήνη χαλαρώνουν τους μύες των φωνητικών χορδών και προκαλούν την ελάττωση του τόνου της φωνής.

Το φαινόμενο του συντονισμού είναι άρρηκτα συνδεδεμένο με το σχήμα του στέρνου και των φωνητικών χορδών και καθορίζει το βάθος της φωνής: ένας άνδρας με χονδρές φωνητικές χορδές και μεγάλο στέρνο διαθέτει περιεκτική και βαθιά φωνή σε αντίθεση με μία γυναίκα με λεπτές φωνητικές χορδές και μικρό στέρνο που διαθέτει λεπτή και ρηχή φωνή. Ας σημειωθεί πως τόσο ο τόνος όσο και το βάθος της φωνής είναι παράγοντες που μπορούν να ελεγχθούν και να τροποποιηθούν κατάλληλα μετά από συνεχή εξάσκηση κάτι που χαρακτηρίζει επαγγέλματα όπως είναι αυτό του τραγουδιστή και του δημόσιου ομιλητή.

Άρθρωση: το χαρακτηριστικό της άρθρωσης συσχετίζεται με τον τρόπο της ομιλίας όσον αφορά τη διατύπωση των λέξεων και των φράσεων που προφέρονται από τον ομιλητή. Ανάλογα με τη συναισθηματική κατάσταση στην οποία αυτός βρίσκεται, οι

λέξεις μιας πρότασης μπορεί να προφέρονται όλες μαζί ή να προφέρονται χωριστά η μία μετά την άλλη δίδοντας έμφαση σε κάποιες από αυτές. Η χρήση της σωστής άρθρωσης είναι καθοριστικός παράγοντας για την επιτυχία της επικοινωνίας. Πιο συγκεκριμένα, σε ένα ήρεμο, οικείο και φιλικό περιβάλλον δεν υπάρχει πρόβλημα εάν οι λέξεις δεν ακούγονται και πολύ καθαρά αφού γενικά γίνονται αντιληπτές από όλους. Αντίθετα σε ένα θορυβώδες και έντονο περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από μεγάλη αναστάτωση και συνωστισμό επιβάλλεται η καθαρή προφορά των λέξεων έτσι ώστε να είναι δυνατή η ακρόασή τους από το κοινό.

Η ταχύτητα με την οποία προφέρονται οι λέξεις μιας πρότασης είναι αντιπροσωπευτική των συναισθημάτων και της γενικότερης κατάστασης του ομιλητή. Μια εξαιρετικά γρήγορη ομιλία υποδηλώνει υπερδιέγερση και ενθουσιασμό του ομιλητή και μπορεί να χαρακτηρίζεται από μεγάλη εκφραστικότητα και πειθώ. Από την άλλη πλευρά ωστόσο, η μεγάλη ταχύτητα της ομιλίας πιθανόν να επιφέρει εκνευρισμό σε κάποιους από τους ακροατές οι οποίοι θα διαγνώσουν στον ομιλητή συναισθήματα αδυναμίας και ανασφάλειας. Παρόμοια είναι και η κατάσταση που χαρακτηρίζει την αργή ταχύτητα της ομιλίας: ορισμένοι από τους ακροατές θα τη συσχετίσουν με εκδηλώσεις ειλικρίνειας, ενδιαφέροντος και ευγένειας ενώ κάποιοι άλλοι πιθανόν να την ερμηνεύσουν ως τεμπελιά ή αδιαφορία. Για το λόγο αυτό, στη γενική περίπτωση η ταχύτητα της ομιλίας μας δεν θα πρέπει να είναι ούτε πολύ αργή, ούτε πολύ γρήγορη αλλά να διατηρείται σε μία μέση τιμή αποδεκτή από τον καθένα.

Η ένταση της φωνής μπορεί να ερμηνευθεί τόσο με θετικό όσο και με αρνητικό τρόπο ανάλογα με τα βιώματα και τις αντιλήψεις των ακροατών. Για ορισμένους ακροατές, υψηλή ένταση φωνής υποδηλώνει ενθουσιασμό και εμπιστοσύνη, ενώ για κάποιους άλλους μπορεί να παραπέμψει σε εκδήλωση επιθετικότητας και σε προσπάθεια επιβολής της άποψης του ομιλητή στο κοινό.

Από την άλλη πλευρά, η χαμηλή ένταση φωνής συνήθως παραπέμπει σε εμπιστοσύνη, φροντίδα και κατανόηση. Αυτή η προσέγγιση αφορά τις μέσες τιμές έντασης του φωνητικού σήματος ενώ για εξαιρετικά χαμηλές τιμές που συσχετίζονται με ψίθυρο, το κυρίαρχο συναίσθημα είναι αυτό της οικειότητας – όπως συμβαίνει σε περιπτώσεις που κάποιος μας ψιθυρίζει κάτι εμπιστευτικά στο αυτί

λέγοντας μας ταυτόχρονα πως «αυτό θα μείνει μεταξύ μας» – αν και μπορεί να αναφέρεται και σε συναισθήματα λύπης, φόβου ή δέους.

Ο ρυθμός της φωνής μας καθορίζει το ποιες από τις λέξεις επιθυμούμε να τονίσουμε μέσα σε μία πρόταση – αλλιώς θα αναφωνήσουμε με ευχαρίστηση «Είμαι ευτυχισμένος!» όπου η έμφαση θα δοθεί στη λέξη «ευτυχισμένος» και αλλιώς θα αναρωτηθούμε φωναχτά «Είμαι ευτυχισμένος;» όπου η έμφαση θα δοθεί στη λέξη «είμαι». Ο προσδιορισμός του σωστού ρυθμού μιας έκφρασης είναι καθοριστικός παράγοντας επιτυχίας όσον αφορά την αποκωδικοποίηση του μηνύματος που μεταφέρει και η διάγνωση εσφαλμένου ρυθμού θα οδηγήσει σε εγγυημένη παρερμηνεία του περιεχομένου της.

Τέλος με τη σιωπή μπορεί να εκφράσει αμηχανία και ενοχή, δε μιλάμε όταν δεν έχουμε κάτι αξιόλογο να πούμε και όταν αυτό που θα πούμε είναι εις βάρος μας.

Θα πρέπει πάντα να κρίνουμε με μεγάλη προσοχή το άτομο που προσπαθεί να επικοινωνήσει, τα λεγόμενά του καθώς και τα συμφραζόμενα.

Ειδικοί όπως ο Ekman προειδοποιούν ότι εάν δεν κατανοούμε καλά τα βασικά μοντέλα επικοινωνίας κάποιου έχουμε ελάχιστες πιθανότητες να ερμηνεύσουμε σωστά και με ακρίβεια τα λιγότερο συνηθισμένα "σήματα" που εκπέμπει.

"Το καλύτερα καταγεγραμμένο φωνητικό σημάδι συναισθήματος είναι ο τόνος της φωνής", υπογραμμίζει ο Ekman. Και συνεχίζει λέγοντας ότι "ενώ οι περισσότεροι από μας πιστεύουν ότι ο ήχος της φωνής υποδηλώνει το συναίσθημα που νιώθει ένα άτομο, οι επιστήμονες που μελετούν τη φωνή δεν είναι ακόμη σίγουροι για αυτό".

Χειρονομίες με γυαλιά.

Πολλές χειρονομίες πραγματοποιούνται με τη χρήση κάποιου αντικειμένου, μερικές από αυτές γίνονται με τη χρήση γυαλιών. Μια από τις πιο συνήθεις χειρονομίες είναι να βάζει κάποιος τον ένα βραχίονα του σκελετού στο στόμα του. Η κίνηση αυτή γίνεται ενστικτωδώς στη προσπάθεια να νιώσει ασφάλεια, όπως νιώθει ασφάλεια ένα μωρό στη αγκαλιά της μητέρας του με το δάχτυλο στο στόμα του.

Επίσης χειρονομία των γυαλιών ή κάποιου άλλου αντικειμένου στο στόμα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καθυστερήσει ή να αναβάλλει μια απόφαση (εικ 39). Έχει βρεθεί ότι στις διαπραγματεύσεις, αυτή η χειρονομία εμφανίζεται συχνότερα στο τέλος της συζήτησης, όταν ζητείται από το άτομο ν' αποφασίσει για κάτι. Αν

ρωτήσετε κάποιον για κάτι και τον δείτε να χρησιμοποιεί αυτή τη χειρονομία με τα γυαλιά, η καλύτερη τακτική για να συνεχίσετε θα είναι η σιωπή.

Στην περίπτωση του πωλητή τώρα Οι χειρονομίες που ακολουθούν αυτή τη στάση καθυστέρησης αποκαλύπτουν την πρόθεση του ατόμου και βοηθούν έναν έξυπνο διαπραγματευτή ν' ανταποκριθεί ανάλογα. Αν, για παράδειγμα, το άτομο ξαναβάλει τα γυαλιά του, αυτό σημαίνει ότι θέλει να «δει» τα γεγονότα ξανά, ενώ αν διπλώσει τα γυαλιά και τα απομακρύνει δείχνει την πρόθεσή του να τερματίσει τη συζήτηση.

Αυτή η κίνηση χρησιμοποιούνταν ευρέως στις ταινίες του 1930 στην προσπάθεια των ηθοποιών να υποδυθούν κάποιο επικριτικό ή κριτικό άτομο, όπως το δάσκαλο ενός Αγγλικού δημόσιου σχολείου.

Σε μερικές περιπτώσεις το κοίταγμα πάνω από τα γυαλιά μπορεί να είναι μεγάλο σφάλμα, γιατί ο ακροατής ανταποκρίνεται αναπόφευκτα με διπλωμένα χέρια, σταυρωμένα πόδια και μια αντίστοιχα αρνητική συμπεριφορά. Οι άνθρωποι που φοράνε γυαλιά πρέπει να τα βγάζουν όταν μιλάνε και να τα ξαναφορούν για ν' ακούσουν. Με αυτό τον τρόπο το άτομο χαλαρώνει και μπορεί πιο εύκολα να παρακολουθεί τη ροή της συζήτησης. Για τα άτομο που έχουν απέναντί τους κάποιον με γυαλιά θα πρέπει να γνωρίζουν ότι αν έχουν βγάλει τα γυαλιά τους και αρχίζουν να μιλάνε δε θα πρέπει να τους διακόψουν και θα ήταν προτιμότερο να το επιχειρήσουν μόνο όταν τα ξαναφορέσουν.

Το κάπνισμα πίπας.

Τα άτομα που καπνίζουν πίπα είναι άτομα που τους αρέσει να καθυστερούν τη λήψη μιας απόφασης. Το κάπνισμα της πίπας εμπεριέχει μια τελετουργία, από τη στιγμή που θα ξεκινήσουν για να ετοιμάσουν την πίπα για να καπνίσουν, με αυτό τον τρόπο απομακρύνει την ένταση και παρατείνει την απάντηση σε κάποια ερώτηση. Η έρευνα στο χώρο των πωλήσεων έχει δείξει ότι οι καπνιστές πίπας χρειάζονται συνήθως περισσότερο χρόνο για να αποφασίσουν ν' αγοράσουν, απ' όσο οι καπνιστές τσιγάρου ή οι μη καπνιστές. Το κάπνισμα της πίπας είναι ένας αποδεκτός τρόπος για να καθυστερήσει μια απάντηση.

Το κάπνισμα του τσιγάρου.

Όπως και το κάπνισμα της πίπας έτσι και το κάπνισμα του τσιγάρου βοηθάει στην απελευθέρωση της έντασης και του στρες από τον οργανισμό του ατόμου καθώς επίσης δίνει και επιπλέον χρόνο για σκέψη και καθυστέρηση κάποιας απάντησης. Ο

καπνιστής πίπας είναι, στην πραγματικότητα, ένας καπνιστής τσιγάρου που χρειάζεται να καθυστερήσει περισσότερο χρόνο για να πάρει μια απόφαση. Η ιεροτελεστία του τσιγάρου περιλαμβάνει επιπλέον κινήσεις όπως: χτύπημα, στρίψιμο, γρήγορο ελαφρό στρίψιμο, κούνημα του χεριού καθώς και άλλες κινήσεις που δείχνουν ότι το άτομο αισθάνεται περισσότερη ένταση από την κανονική.

Υπάρχουν επίσης και επιπλέον στοιχεία που μπορούμε να εξάγουμε από τους καπνιστές τσιγάρου. Για παράδειγμα υπάρχει ένα ιδιαίτερο σήμα που δείχνει την θετική ή αρνητική διάθεση του ατόμου. Όταν ένα άτομο καπνίζει μπορεί να εκπνεύσει τον καπνό προς τα πάνω ή προς τα κάτω. Ένα άτομο που νοιώθει ανώτερο ή γεμάτο αυτοπεποίθηση θα φυσήξει τον περισσότερο χρόνο τον καπνό προς τα πάνω (εικ 40). Αντίθετα, ένα άτομο με μια αρνητική διάθεση θα φυσήξει τον περισσότερο χρόνο τον καπνό προς τα κάτω (εικ 41). Βασική προϋπόθεση για αυτή την περίπτωση είναι ο καπνιστής να μην εκπνέει τον καπνό προς τα κάτω για λόγους όπως: να μην ενοχλεί κάποιο άτομο που δε καπνίζει ή για να μην προσβάλει τους άλλους.

Στην περίπτωση της πώλησης τώρα σημαντικό είναι να παρατηρήσουμε τις χειρονομίες του καπνίσματος. Οι πελάτες καπνιστές που φυσάνε τον καπνό προς τα επάνω έχουν αποφασίσει να αγοράσουν, ενώ εκείνοι που έχουν αποφασίσει να μην αγοράσουν, τον φυσάνε προς τα κάτω. Ο έξυπνος πωλητής, βλέποντας τον καπνό να κατευθύνεται προς τα κάτω κατά το τέλος της παρουσίασης, θα μπορούσε γρήγορα να ξαναφέρει στον πελάτη τα οφέλη που θα είχε από την αγορά του προϊόντος, για να του δώσει χρόνο να ξανασκεφτεί την απόφασή του.

Το κάπνισμα πούρου.

Τα πούρα έχουν χρησιμοποιηθεί σαν ένα μέσο επίδειξης ανωτερότητας αυτό συμβαίνει λόγω της μεγάλης αξίας που έχουν και του μεγέθους τους. Ο πολυάσχολος ανώτερος υπάλληλος της επιχείρησης, ο αρχηγός της συμμορίας και άνθρωποι σε υψηλές κοινωνικές θέσεις συχνά καπνίζουν πούρα. Εκτός από αυτές τις περιπτώσεις το πούρο χρησιμοποιείται για τον εορτασμό μιας νίκης ή επίτευξης, όπως η γέννηση ενός παιδιού, ένας γάμος, το κλείσιμο μιας δουλειάς.

Κινήσεις ερωτοτροπίας και μη λεκτική επικοινωνία.

Οι γυναίκες ως πιο διαισθητικές από τους άντρες κατανοούν περισσότερο τα μη λεκτικά μηνύματα και τα αναγνωρίζουν πολύ πιο εύκολα από αυτούς. Οι άντρες δεν

τα αντιλαμβάνονται τόσο εύκολα χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν υπάρχουν εξαιρέσεις. Μερικοί άντρες έχουν μεγάλη επιτυχία στις γυναίκες, αυτό συμβαίνει διότι μπορούν πιο εύκολα από τους υπόλοιπους να αναγνωρίζουν τα μη λεκτικά μηνύματα και σήματα που τους στέλνει κάποια κοπέλα που βρίσκεται στο περιβάλλοντα χώρο. Κατά κανόνα οι γυναίκες μπορούν να χρησιμοποιήσουν περισσότερα μη λεκτικά μηνύματα, αυτό οφείλεται στη γυναικεία φύση τους καθώς και στα αναρίθμητα αξεσουάρ που μεταφέρουν στην τσάντα τους.

Τα περισσότερα από τα μηνύματα μεταφέρονται ασυνείδητα αλλά υπάρχουν και μερικά που μεταφέρονται συνειδητά. Αυτού του τύπου τα μηνύματα είναι που έχουν μελετηθεί περισσότερο.

Σύμφωνα με τον Dr. Albert Scheflen όταν κάποιος βρεθεί με ένα άτομο του άλλου φύλου, του συμβαίνουν ορισμένες αλλαγές στην φυσιολογία του, μυϊκός τόνος έδειχνε προετοιμασία για μια πιθανή σεξουαλική συνάντηση και σε συνδυασμό με άλλα συμπτώματα όπως: προβολή του στήθους, το στομάχι τραβιέται αυτόματα προς τα μέσα δηλώνουν τη πιθανή σεξουαλική συνάντηση. Αυτού του είδους οι αλλαγές συμβαίνουν μόνο όταν τα δύο άτομα βρίσκονται κοντά ο ένας στον άλλο.

Ανδρικές κινήσεις ερωτοτροπίας.

Οι άντρες όπως και τα περισσότερα είδη ζώων υψώνουν το ανάστημά τους και πλησιάζουν το υπογύφιο θήραμά τους. Όταν φτάσουν κοντά στο θηλυκό κυριεύονται από αμηχανία και άγχος πράγμα που τους αναγκάζει είτε να χάσουν τα λόγια τους και να μην ξέρουν τι να πουν είτε να αρχίζουν να ξύνουν το λαιμό τους είτε ακόμα και να φτιάχνουν τη γραβάτα τους και ας είναι μια χαρά. Η πιο επιθετική σεξουαλική χειρονομία που μπορεί να κάνει ένας άνδρας σε μια γυναίκα είναι αυτή με τους αντίχειρες στη ζώνη που προβάλλει τη γεννητική περιοχή. Επίσης έχουν τη τάση να προσπαθούν να ευθυγραμμισθούν με το θηλυκό για να μπορεί να κρατήσει την οπτική επαφή μαζί της.

Πιο συγκεκριμένα οι άντρες εκπέμπουν τα εξής μηνύματα όταν ενδιαφέρονται για εσένα:

- Χαμογελούν.
- Διατηρούν μεγάλη οπτική επαφή.
- Φέρονται μερικές φορές αμήχανα (παίζουν με το ποτήρι ή με το στυλό).
- Έχουν τους ώμους γεμμένους 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

Θηλυκές χειρονομίες ερωτοτροπίας.

Όπως και οι άντρες έτσι και οι γυναίκες υψώνουν το σώμα τους για να αναδείξουν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους. Κινήσεις όπως το άγγιγμα των μαλλιών (εικ 42), το φτιάξιμο των ρούχων, το ένα ή και τα δύο χέρια πάνω στους γοφούς, το πόδι και το σώμα να δείχνουν προς το αρσενικό, το παρατεταμένο βλέμμα οικειότητας και η αυξανόμενη επαφή με τα μάτια δείχνουν την επιθυμία για περαιτέρω γνωριμία. Η διέγερση προκαλεί επίσης διαστολή της κόρης των ματιών τους και μια ξαναμμένη εμφάνιση στα μάγουλα.

Η έκθεση των καρπών.

Μια γυναίκα που έχει δει κάποιο άτομο που την ενδιαφέρει θα εκθέσει βαθμιαία όλο και μεγαλύτερο μέρος από το απαλό δέρμα του καρπού της. Αν φαίνεται να είναι ασήμαντη αυτή η λεπτομέρεια έχει αποδειχθεί επιστημονικά ότι η περιοχή του καρπού είναι μια από τις πολύ ερωτικές περιοχές του σώματος.. Η κίνηση αυτή συνδυάζεται συνήθως και με την επίδειξη της παλάμης. Πιο εύκολα και προκλητικά πραγματοποιούν αυτές τις κινήσεις οι γυναίκες που καπνίζουν.

Το τίναγμα των μαλλιών προς τα πίσω.

Η απότομη αυτή κίνηση είναι χαρακτηριστική στις γυναίκες. Το τίναγμα των μαλλιών προς τα πίσω αναδεικνύει το πρόσωπο των γυναικών και τραβάει την προσοχή όλων των ατόμων εκεί γύρο σε αυτή.

Ανοιχτά πόδια.

Αναφερόμαστε στο ελαφρύ μεγαλύτερο άνοιγμα των ποδιών από το κανονικό όταν εμφανίζεται ένας άντρας που κεντρίζει το ενδιαφέρον της γυναίκας. Δεν έχει σημασία αν η γυναίκα είναι καθιστή ή όρθια η κίνηση αυτή ισχύει και στις δυο περιπτώσεις.

Η πλάγια ματιά.

Η πλάγια ματιά μιας γυναίκας είναι χαρακτηριστικό σημάδι ενδιαφέροντος. Η πλάγια ερεθιστική ματιά μπορεί να ερεθίσει οποιοδήποτε άντρα. Τα μάτια είναι ελαφρώς πιο κλειστά από ότι συνήθως και η ματιά διαρκεί περισσότερο από ότι συνήθως.

Στόμα και υγρά χείλη.

Τα χείλη των γυναικών όταν είναι υγρά δίνουν μια πιο προκλητική εμφάνιση στη γυναίκα, την κάνουν πιο ποθητή και πιο γοητευτική. Το να είναι συνέχεια υγρά τα χείλη μπορεί να επιτευχθεί είτε τη χρήση σάλιου είτε με τη χρήση καλλυντικών.

Το Κραγιόν.

Το κραγιόν χρησιμοποιείτε για να τονίσει τα χείλη των γυναικών και να τα κάνει πιο ποθητά και επιθυμητά για τους άντρες. Αυτό συμβαίνει διότι όταν οι γυναίκες ερεθίζονται σεξουαλικά τα γεννητικά του όργανα, το στήθος και τα χείλια τους γεμίζουν με αίμα και έχουν μια ελαφριά κόκκινη όψη. Η χρήση του γίνεται για να μιμηθεί τα κοκκινισμένα γεννητικά όργανα του σεξουαλικά ερεθισμένου θηλυκού.

Το χαϊδεμα ενός κυλινδρικού αντικειμένου.

Το χαϊδεμα κυλινδρικών αντικειμένων όπως τσιγάρα, το στελέχους ενός κρασοπότηρου, ενός δάκτυλου ή οποιοδήποτε μακριού, λεπτού αντικειμένου είναι μια ασυνείδητη ένδειξη, για το τι μπορεί να σκέπτεται μια γυναίκα.

Το σήμα του γόνατου.

Σε δημόσιο χώρο μια γυναίκα για να δείξει ότι ενδιαφέρεται για έναν άντρα σταυρώνει τα πόδια της και το γόνατο της δείχνει προς την κατεύθυνση του άντρα. Αυτή είναι μια πολύ χαλαρή στάση που παίρνεται σε μια σύντομη επίδειξη των μηρών. Αυτή είναι μια ελκυστική στάση καθίσματος για μια γυναίκα. Οι γυναίκες τη χρησιμοποιούν συνειδητά για να τραβήξουν την προσοχή των ανδρών. Στην σημερινή εποχή η στάση αυτή συνοδεύεται με έχτρα μίνι φούστες που αποκαλύπτουν τα πόδια των γυναικών και εξάπτουν τη φαντασία των αντρών. Ο Dr. Albert Scheflen δηλώνει ότι όταν ένα άτομο παίρνει αυτή τη στάση είναι έτοιμο για σεξουαλική πράξη. Πολλές από τις χειρονομίες ερωτοτροπίας που αναφέρθηκαν

παραπάνω, έχουν χρησιμοποιηθεί για πολλά χρόνια, και εξακολουθούν να χρησιμοποιούνται.

Το χαϊδεμα του παπουτσιού με το πόδι.

Το χαϊδεμα του παπουτσιού με το πόδι δείχνει επίσης μια χαλαρή στάση και έχει το φαλλικό αποτέλεσμα της ώθησης του ποδιού μέσα κι έξω από το παπούτσι, που μπορεί να τρελάνει μερικούς άνδρες.

Παραδείγματα μηνυμάτων ερωτοτροπίας

Ερωτοτροπία γυναικών.

Μόλις έχετε μπει σε ένα μπαράκι και το βλέμμα μιας γυναίκας έχει πέσει πάνω σου. Εσύ πηγαίνεις προς το μπαρ για να καθίσεις καθώς το βλέμμα της γυναίκας σε ακολουθεί σε όλη αυτή τη διαδικασία. Μόλις εσύ καθίσεις άνετα και αναπαυτικά το βλέμμα σου θα περιπλανηθεί στο χώρο και αν τύχη να πέσει επάνω της τότε αμέσως θα αλλάξει κατεύθυνση στο δικό της. Σε περίπτωση που έχετε να καθίσετε σε ένα μέρος που δεν έχει οπτική επαφή μαζί σας, τότε θα αλλάξει θέση για να μπορεί να σας βλέπει. Η οπτική επαφή αποτελεί το βασικό στοιχείο του φλερτ. Έπειτα από κάποιο χρονικό διάστημα αν δεν έχετε αντιληφθεί τι συμβαίνει ενδεχομένως να πάψει να κοιτάει. Αν πάλι παρατηρήσετε τα μηνύματα που στέλνει και ανταποκριθείτε, τότε ενδέχεται να σας χαμογελάσει για να σας δείξει με αυτό τον τρόπο ότι της αρέσετε και να σας ενθαρρύνει να κάνετε το πρώτο βήμα να τη γνωρίσετε. Μια σωστή κίνηση για να βεβαιωθείτε ότι όντως είναι έτσι τα πράγματα θα ήταν να σηκώσετε το ποτήρι σας και να πιείτε στην υγεία της, αν τότε αυτή αντιποδώσει τη χειρονομία τότε όλα είναι έτοιμα για να κάνετε κάποια κίνηση για να την πλησιάσετε. Το τη κίνηση θα είναι αυτή εξαρτάται από το μέρος, τις συγκυρίες αλλά κυρίως εξαρτάται από τη φαντασία του ατόμου. Αν δεν κάνετε κάποια κίνηση τότε όλος ο κόπος των προηγούμενων μηνυμάτων πάει χαμένος. Παλιότερα οι γυναίκες δεν έκαναν ποτέ κίνηση για να γνωρίσουν έναν άντρα τώρα τα πράγματα έχουν αλλάξει αρκετά και θα διαπιστώσουμε ότι και αρκετές γυναίκες κάνουν κινήσεις για να γνωρίσουν έναν άντρα. Πάντως ένα είναι σίγουρο ότι αν μία τέτοια κοπέλα σε πλησίαζε, σε κοιτούσε στα μάτια και έπειτα σε ρωτούσε την ώρα με αυτό το ύφος και εσύ απλά της πεις την ώρα και φύγεις ή κοιτάξεις αλλού, τότε πράγματι πρέπει να μάθεις περισσότερα για τη «γλώσσα του σώματος».

Ερωτοτροπία αντρών.

Οι άντρες είναι πιο αυθόρμητοι στο θέμα φλερτ. Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι επί αιώνες τώρα οι άντρες ήταν οι κυνηγοί και οι γυναίκες το θήραμα. Ένας άντρας σε οποιοδήποτε χώρο, οποιαδήποτε ώρα μπορεί να δει και να φλερτάρει μία όμορφη γυναίκα.

Για παράδειγμα ένας άντρας γυρίζει από τη δουλειά με την αστική συγκοινωνία των πόλεων, στο δρόμο για τη στάση συναντάει μια όμορφη γυναίκα που του κινεί το ενδιαφέρον, αμέσως θα πρέπει να πει κάτι για να γνωρίσει αυτή τη κοπέλα. Το πιο πιθανό είναι να πλησιάσει την κοπέλα και καρφώνοντάς τη στα μάτια θα τη ρωτήσει αν γνωρίζει που ακριβώς βρίσκεται η τάδε στάση. Το μόνο σίγουρο είναι ότι δεν ενδιαφέρεται για τη στάση του αστικού αλλά θέλει να γνωρίσει την κοπέλα. Αν η κοπέλα τώρα το καταλάβει αυτό και τον βρίσκει και αυτή με τη σειρά της ελκυστικό θα πρέπει τότε να κάνει πως σκέφτεται για λίγο για να του δώσει χρόνο να σκεφτεί τι θα πει στη συνέχεια να του χαμογελάσει. Τέλος αν δεν βιάζεται για κάτι και είναι και κοντά η στάση θα μπορούσε να προσφερθεί να του δείξει που ακριβώς είναι.

Πως θα ξεχωρίζεται το καληνύχτα από το αντίο.

Καθώς γυρίζετε στο σπίτι, υπάρχουν κάποια στοιχεία τα οποία από τα οποία συμπεράνεις 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 φιλί 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 φιλί 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.

ΑΛΗΘΕΙΕΣ & ΨΕΜΑΤΑ

Μπορεί κάποιος να παραποιήσει τη γλώσσα του σώματος;

Κατά κύριο λόγο η απάντηση σε αυτή την ερώτηση είναι αρνητική. Ο βασικός λόγος για αυτή τη απάντηση είναι ότι δε θα συμφωνούν οι λέξεις και τα επιχειρήματα του με τη γλώσσα του σώματός του που θα τον προδώσει όσο καλά και αν έχει προετοιμάσει το ψέμα του. Για παράδειγμα, οι ανοιχτές παλάμες είναι σημάδι τιμιότητας, όταν όμως ο συνομιλητής μας λέει ένα ψέμα, οι μικροχειρονομίες του σώματός του τον αποκαλύπτουν. Βέβαια υπάρχουν και εξαιρέσεις όχι πολλές αλλά υπάρχουν. Εκείνος που δεν υποκύπτει σε τέτοιου είδους μικρές χειρονομίες αδυναμίας αποτελεί την εξαίρεση. Είναι εκείνος που δεν έχει αισθανθεί ποτέ εσωτερική σύγκρουση. Μπορεί να πρόκειται για ένα άτομο με κοινωνική επιβολή ή έναν ερημίτη, έναν εκκεντρικό, αλλά κι έναν ψυχωτικό. Όμως, καθημερινά, η πλειονότητα των ανθρώπων καταφεύγει στη διαδικασία της απόθησης για να ξεπεράσει το άγχος που οφείλεται στις αντικρουόμενες ορμές. Στον κύκλο των κοινωνικών σχέσεων συχνά προσπαθούμε να αποκρύψουμε τα πραγματικά μας συναισθήματα. Όμως συχνά η κινησιολογία μας αντικρούει τα λεγόμενά μας, αναγκάζοντάς μας να πούμε την αλήθεια, ακόμα κι αν θέλουμε να την κρατήσουμε κρυφή. Συντελείται δηλαδή μια «μη λεκτική διαρροή ειδήσεων».

Τρόποι για να λέτε επιτυχημένα ψέματα.

Μπορούμε άραγε να έχουμε τον έλεγχο του σώματός μας όταν λέμε ψέματα; Η δυσκολία με τα ψέματα είναι ότι το υποσυνείδητο δρα αυτόματα και ανεξάρτητα από τον προφορικό λόγο και έτσι η γλώσσα του σώματος αποκαλύπτει τις πραγματικές μας προθέσεις. Αυτός είναι και ο μοναδικός λόγος που άτομα που δε λένε συχνά ψέματα πιάνονται πολύ εύκολα. Όταν κάποιος μας λέει ψέματα το σώμα του εκπέμπει μηνύματα τα οποία μας κάνουν να πιστεύουμε ότι κάτι δε πάει καλά με αυτά που μας λέει και με τον τρόπο που μας τα λέει. Μερικοί άνθρωποι των οποίων οι δουλειές συνεπάγονται ψέματα, όπως οι πολιτικοί, οι δικηγόροι, οι ηθοποιοί και αυτοί που κάνουν τις αναγγελίες στην τηλεόραση έχουν εκλεπτύνει τόσο πολύ τις σωματικές τους κινήσεις που είναι δύσκολο να «δεις» το ψέμα τους. Αυτοί ασκούνται στο ψέμα για μεγάλες χρονικές περιόδους και καταφέρνουν να «νιώθουν» τις σωστές χειρονομίες όταν λένε ψέματα ή φτάνουν στο σημείο να μην χρησιμοποιούν ούτε

θετικές ούτε αρνητικές χειρονομίες. Από πειράματα που πραγματοποίησε ο Ekman αποδείχθηκε ότι οι μικροχειρονομίες μπορούν να συμβούν σ' ένα κλάσμα του δευτερολέπτου και ότι μόνο άνθρωποι όπως αυτοί που ασχολούνται επαγγελματικά με τις συνεντεύξεις, οι πωλητές και αυτοί που τους ονομάζουμε διαισθητικούς, μπορούν να τις δουν στη διάρκεια μιας συζήτησης ή μιας διαπραγμάτευσης.

Οι ειδικοί υποστηρίζουν ότι στο σώμα μας υπάρχουν ζώνες που είναι πιο εύκολο να τις ελέγξουμε από κάποιες άλλες. Για παράδειγμα, το πρόσωπό μας μπορεί να ψεύδεται καλύτερα. Άλλοι λιγότερο κι άλλοι περισσότερο, όλοι μας μπορούμε να ελέγξουμε τις συσπάσεις του προσώπου μας ανάλογα με την κατάσταση. Όμως τα χέρια μας είναι εκείνα που τελικά μας προδίδουν. Αυτά είτε κινούνται πολύ εξαιτίας της έντασης είτε λιγότερο, γιατί ξέρουμε ότι μπορεί να μας προδώσουν κι έτσι πασχίζουμε να τα «φυλακίσουμε» βάζοντάς τα στις τσέπες ή σταυρώνοντάς τα. Πρέπει να προσέχουμε ιδιαίτερα τις κνήμες και τα πόδια μας. Είναι το μέρος εκείνο του σώματος που διαφεύγει εντελώς την προσοχή μας κι επομένως από κει διαρρέουν οι περισσότερες πληροφορίες: απότομες μετατοπίσεις των ποδιών μας, κλοτσιές στον αέρα, κνήμες άκαμπτες που αντικρούουν πλήρως τα φιλικά μηνύματα ή τις χειραψίες. Συνεπώς, ο καλύτερος τρόπος για να εξαπατήσουμε κάποιον είναι να περιορίσουμε την εκπομπή μηνυμάτων με τα λόγια και τις εκφράσεις του προσώπου. Τελικά, 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.

Σε πειράματα που πραγματοποιήθηκαν στις Η.Π.Α. για να διαπιστωθεί ποιες είναι εκείνες οι ενδείξεις που επιτρέπουν την αποκάλυψη ενός «ψεύτη» ζητήθηκε από μία ομάδα μαθητευόμενων νοσοκόμων να προσπαθήσουν, λέγοντας ψέματα, να πείσουν έναν άρρωστο ότι η ιδιαίτερα επικίνδυνη χειρουργική επέμβαση στην οποία πρόκειται να υποβληθεί είναι εντελώς ακίνδυνη, επιπλέον τους ζητήθηκε να καθησυχάσουν έναν ασθενή που φοβάται, λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι αυτός θα μπορούσε ενδεχομένως να καταλάβει την πλάνη με το παραμικρό αντιφατικό, μη φραστικό μήνυμα. Κάθε κίνηση και χειρονομία τους καταγραφόταν από μια κρυφή κάμερα. Κατόπιν μελετήθηκε λεπτομερειακά. Από την παρατήρηση των βίντεο αποδείχθηκε ότι ακόμα και οι καλύτερες ψεύτρες δεν ήταν σε θέση να ελέγξουν απόλυτα τη μη φραστική επικοινωνία του σώματος. Οι νοσοκόμες άγγιζαν το πρόσωπό τους πολύ συχνότερα από το κανονικό, είτε πιάνοντας τη μύτη τους είτε καλύπτοντας με τα χέρια το στόμα τους. Η τελευταία αυτή κίνηση μαρτυρά αφενός

τη διάθεση να κρύψουμε μια ειλικρινή αντίδραση η οποία θα κινδύνευε να μας αποκαλύψει. Αφετέρου εκφράζει την ασυνείδητη αντίδραση να προσπαθούμε να φιμώσουμε οι ίδιοι το στόμα μας προκειμένου να σταματήσουμε το ψέμα εν τη γενέσει του.

Πώς αποκαλύπτεται μια απάτη.

Δεν μπορείς να εμπιστευτείς έναν πωλητή που μιλάει πολύ γρήγορα.

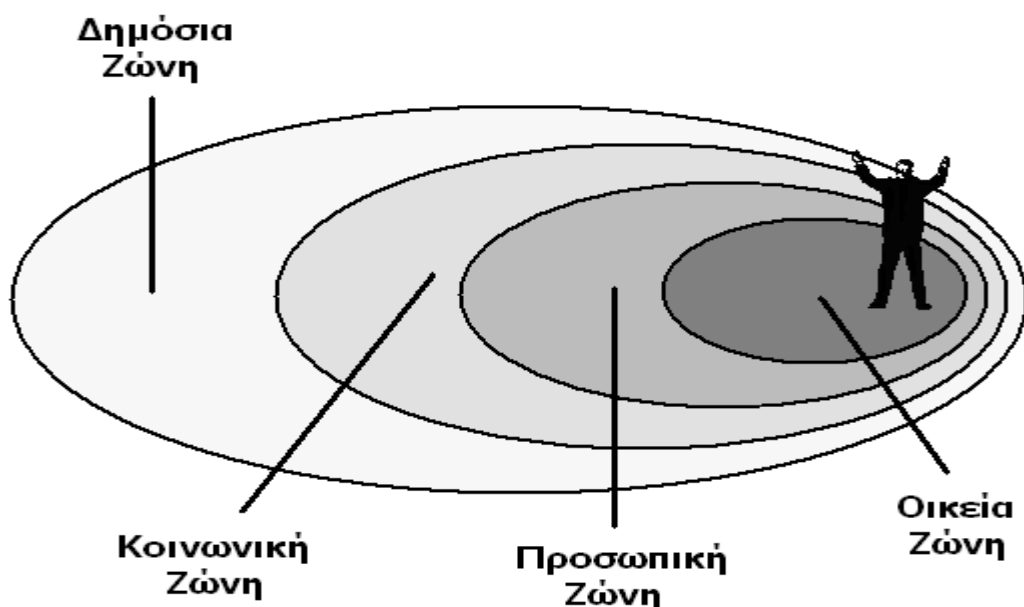
Η πεποίθηση ότι η ταχύτητα στην ομιλία και η εξαπάτηση συμβαδίζουν είναι ευρέως διαδεδομένη και πολύ ανθεκτική στο χρόνο. Με τα χαρακτηριστικά παραδείγματα των πρωταγωνιστών κάποιων διαφημιστικών σποτ που έλεγαν τις ατάκες τους απίστευτα γρήγορα, οι περισσότεροι αντιδρούν έντονα και καχύποπτα στην γρήγορη ομιλία. Οι περισσότεροι άνθρωποι συνήθως μιλούν με ένα μέσο όρο 125-225 λέξεων το λεπτό. Στο ανώτατο όριο της κλίμακας αυτής οι ακροατές πιάνουν τον εαυτό τους να κρατάει μια αμυντική και επιφυλακτική στάση προς τον ομιλητή. Παρόλα σύμφωνα με τον Ekman, εάν συμβαίνει το αντίθετο τότε υπάρχει πολύ σοβαρότερος λόγος υποψίας. Ο προφορικός λόγος που είναι ιδιαίτερα αργός επειδή διακόπτεται από ενδιάμεσες παύσεις, αποτελεί έναν πιο αξιόπιστο δείκτη εξαπάτησης από ότι ο υπερβολικά γρήγορος ρυθμός ομιλίας. Τα πιο συνηθισμένα στοιχεία απάτης είναι οι παύσεις, σύμφωνα με τον Ekman. Οι παύσεις μπορεί να είναι πολύ παρατεταμένες ή πολύ συχνές. Όταν κάποιος διστάζει όταν έρθει η σειρά του να μιλήσει και ειδικά όταν ο δισταγμός προκύπτει εν όψει της απάντησης σε μια ερώτηση μπορεί να προκαλέσει υποψίες. Το ίδιο ισχύει και για μικρότερες παύσεις στη ροή του λόγου όταν προκύπτουν αρκετά συχνά. Τα λάθη στην άρθρωση του λόγου μπορεί επίσης να αποτελούν ένα στοιχείο εξαπάτησης. Σε αυτά συμπεριλαμβάνονται επιφωνήματα δισταγμού όπως "εεεεεε....." "μμμμμμ...." καθώς και επαναλήψεις όπως " εεε... εγώ...., εγώ ήθελα να πω...." και τμηματικές λέξεις όπως "εμένα πρα...πραγματικά μου άρεσε". Αυτά τα φωνητικά στοιχεία που συνήθως υποδηλώνουν εξαπάτηση (λάθη στον προφορικό λόγο και παύσεις) μπορεί να προκύψουν από δυο διαφορετικούς μεταξύ τους λόγους. Το άτομο που λέει ψέματα μπορεί να μην έχει προετοιμάσει την επόμενη ατάκα του. Εάν δεν περίμενε ότι θα χρειαστεί να πει ψέματα, η αν ήταν προετοιμασμένος να πει ψέματα αλλά δεν περίμενε να του γίνει η συγκεκριμένη ερώτηση, είναι πολύ πιθανόν να διστάσει να

κάνει παύσεις ή να κάνει λάθη στην άρθρωση. Τα λάθη αυτά όμως μπορεί να προκύψουν ακόμη και αν ο επίδοξος ψεύτης έχει προετοιμάσει πολύ καλά τα λόγια του. Ο υψηλός κίνδυνος εντοπισμού του και αποκάλυψης του ψέματος, μπορεί να κάνει και έναν πολύ καλά προετοιμασμένο ψεύτη να "σκοντάψει" ή να ξεχάσει την "ατάκα" του. Το μεγαλύτερο μέρος της έρευνας γύρω από τη "σιωπηλή επικοινωνία" δείχνει ότι οι άνθρωποι συνήθως δεν είναι και τόσο επιδέξιοι στο να καμουφλάρουν τα αισθήματά τους. Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο που προκύπτει από την έρευνα, είναι ότι οι νέοι άνθρωποι είναι σημαντικά χειρότεροι από τους υπόλοιπους και στο να μεταδίδουν συναισθήματα και στο να τα ερμηνεύουν.

Προσωπικός χώρος.

Ο κάθε ένας μας έχει τον προσωπικό του χώρο, η έκταση αυτού του χώρου εξαρτάται από το μέγεθος και τη πυκνότητα του πληθυσμού. Οι ζώνες προσωπικού χώρου είναι οι εξής:

- Οικεία Ζώνη
- Προσωπική Ζώνη
- Κοινωνική Ζώνη
- Δημόσια Ζώνη



Σχήμα 2 Ζώνες προσωπικού χώρου. Πηγή: www.ergastiriepikoinonias.gr

Η ζώνη οικειότητας έχει μέγιστη τιμή τα 46 εκατοστά από τον συνομιλητή μας, είναι η πιο σημαντική ζώνη διότι μέσα σε αυτή εισέρχονται μόνο τα άτομα που εμπιστευόμαστε και γνωρίζουμε πολύ καλά. Χαρακτηριστικά παραδείγματα ατόμων που ευρίσκονται εντός αυτής της ζώνης είναι ένα ζευγάρι ή μια μητέρα που αγκαλιάζει το παιδί της. Επιπλέον οι ερωτική σύντροφοι, οι στενοί φίλοι και συγγενείς ανήκουν σε αυτή τη ζώνη. Οποιοδήποτε άτομο που δεν ανήκει σε αυτή τη κατηγορία νιώθει να απειλούμενα όταν οι υφιστάμενες συνθήκες και καταστάσεις τους υποχρεώσουν να εισέλθουν εντός αυτής της ζώνης. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτής της περίπτωσης είναι η μεγάλη συσσώρευση ατόμων στο θάλαμο ενός ανελκυστήρα ο περιορισμένος χώρος του οποίου τους υποχρεώνει να έλθουν πολύ κοντά ο ένας στον άλλο. Στην περίπτωση αυτή αποφεύγουν επιμελώς να αγγίξουν ή να κοιτάξουν τους έτερους παρευρισκόμενους στα μάτια προκειμένου να μην προσβάλουν ή προσβληθούν οι ίδιοι, ενώ εάν αναγκαστούν να το πράξουν ανταποκρίνονται με ένα χαμόγελο που και οι δύο πλευρές γνωρίζουν πως είναι ψεύτικο.

Η προσωπική ζώνη βρίσκεται ανάμεσα στα 46 εκ. και τα 1,2 μέτρα. Αυτή η απόσταση θεωρείται επαρκής χώρος για τη συνεύρεση δύο ανθρώπων που συνομιλούν στα πλαίσια ενός πάρτι. Σε αυτή την απόσταση δύο άτομα έχουν την ικανότητα να αγγίξουν ο ένας τον άλλο αν χρειαστεί και να αλλάξουν εμπιστευτικές κουβέντες. Στις πιο συνηθισμένες περιπτώσεις η απόσταση δύο ατόμων που ανήκουν στην προσωπική ζώνη είναι ίση με το τυπικό μήκος του ανθρώπινου βραχίονα.

Η κοινωνική ζώνη βρίσκεται μεταξύ 1,2 μέτρα μέχρι 3,6 μέτρα. Σε αυτή τη ζώνη βρίσκονται συνομιλητές που συνεργάζονται στα πλαίσια κοινωνικών ή επαγγελματικών υποχρεώσεων καθώς επίσης και τα γραφεία των υπαλλήλων που εργάζονται στον ίδιο χώρο έτσι ώστε να μην συνομιλούν ή να παρεμποδίζουν ο ένας την εργασία του άλλου.

Τέλος η δημόσια ζώνη βρίσκεται σε απόσταση πάνω από 3,6 μέτρα. χαρακτηρίζει την απόσταση ανάμεσα σε ένα δάσκαλο από τους μαθητές του στη σχολική αίθουσα ή ανάμεσα σε ένα διευθυντή και στα στελέχη μιας εταιρείας που συνευρίσκονται στα πλαίσια κάποιας προγραμματισμένης συνάντησης. Αυτή η απόσταση μπορεί για

λόγους ασφαλείας να είναι ακόμη μεγαλύτερη όταν ο ομιλητής είναι κάποιο πολιτικό πρόσωπο ή ένας διάσημος αθλητής ή καλλιτέχνης.

Σε αυτό το σημείο είναι αναγκαίο να τονίσουμε ότι αυτά τα μεγέθη που χαρακτηρίζουν τη κάθε ζώνη δεν είναι παντού τα ίδια. καθώς εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες όπως είναι οι κοινωνικές και πολιτισμικές συνθήκες που επικρατούν στις διάφορες χώρες. Από την άλλη πλευρά, η ευκολία με την οποία κάποιος άνθρωπος εισέρχεται σε κάποια από τις ζώνες κάποιου άλλου ανθρώπου εξαρτάται και από προσωπικούς παράγοντες όπως είναι για παράδειγμα το φύλο του. Το σίγουρο είναι ότι μια γυναίκα θα εισέλθει πιο εύκολα στη ζώνη κάποιου άνδρα παρά κάποιας άλλης γυναίκας καθώς η έλξη που υφίσταται ανάμεσα στα δύο φύλα θα ασκήσει καταλυτικό ρόλο. Εάν όμως λάβει χώρα η είσοδος ενός άνδρα στη ζώνη κάποιας γυναίκας αυτό πιθανόν να ερμηνευθεί από την πλευρά της ως απόπειρα σεξουαλικής παρενόχλησης ή μείωσης της προσωπικότητάς της. Το ίδιο συναίσθημα πηγάζει και από την είσοδο ενός κακού εργοδότη στην οικεία ή προσωπική ζώνη κάποιου εργαζόμενου σε μια εκδήλωση επίδειξης της εξουσίας που νομίζει πως ασκεί πάνω στον εργαζόμενο.

Το φαινόμενο του κατοπτρισμού.

Στη καθημερινή ζωή μας επιλέγουμε το άτομα με τα οποία κάνουμε παρέα καθώς και το σύντροφό μας. Αυτή η επιλογή γίνεται με βάση τις απόψεις, τα πιστεύω και το χαρακτήρα μας. Άτομα με κοινά ενδιαφέροντα κάνουν παρέα. Τα άτομα αυτά πολύ συχνά χωρίς να το καταλάβουν παίρνουν τις ίδιες στάσεις. Πολύ συχνά θα δούμε παντρεμένα ζευγάρια ή φίλους να κινούνται με τον ίδιο τρόπο. Σύμφωνα με τον Schefflen άνθρωποι ξένοι μεταξύ τους, αποφεύγουν σκόπιμα να παίρνουν τις ίδιες στάσεις. Ένας τρόπος λοιπόν για να πούμε στους άλλους ότι μας αρέσουν είναι να αντιγράψουμε τις χειρονομίες τους.

Στην επαγγελματική μας καθημερινότητα παρατηρούμε ότι άτομα υψηλά υφιστάμενα που θέλουν να δημιουργήσουν χαλαρή και φιλική ατμόσφαιρα θα πρέπει να μιμηθεί τις χειρονομίες των υφισταμένων του. Όμως αν συμβεί το αντίθετο δηλαδή ο υφιστάμενος να αντιγράψει της κινήσεις του προϊσταμένου του τότε μάλλον θα παρεξηγηθεί.

Πολύ συχνά πωλητές που βρίσκονται αντιμέτωποι με «δύσκολους» πελάτες αντιγράφουν τις κινήσεις τους για να νιώσει ο πελάτης πιο άνετα. Μόλις νιώσει άνετα

τότε μπορεί να προχωρήσει στην παρουσίαση των προϊόντων που θέλει να πουλήσει. Όταν ο πιθανός πελάτης αρχίζει να αντιγράφει τις χειρονομίες του πωλητή, είναι σίγουρο ότι θα προκύψει και η υπογραφή του συμβολαίου.

Τζόγος και μη λεκτική επικοινωνία.

Το φαινόμενο του τζόγου έχει απασχολήσει κατά καιρούς τα μέσα μαζικής ενημέρωσης με αναρίθμητα παραδείγματα ατόμων που έχουν υποκύψει σε αυτόν και έχουμε παρακολουθήσει τα δυσμενή αποτελέσματα που έχει, τις οικογένειες που έχει καταστρέψει και τις αυτοκρατορίες που έπαψαν να υπάρχουν μέσα σε μια νύχτα.

Όλα αυτά αφορούν αυτός που χάνουν, αλλά υπάρχουν και άτομα που κερδίζουν. Αν ψάξουμε λίγο θα διαπιστώσουμε ότι τα άτομα αυτά δε κερδίζουν μόνο λόγο τύχης αλλά επειδή μπορούν να διαβάσουν κατά κάποιο τρόπο τον ή τους αντιπάλους τους. Σε παιχνίδια όπως το πόκερ είναι πολύ σημαντικό να μπορείς να διαβάζεις τον αντίπαλο σου και να ξέρεις πότε μπλοφάρει και πότε έχει καλό φύλλο. Το κλασικό πόκερ παίζεται με δύο φύλλα ο κάθε παίκτης και πέντε ανοιχτά κάτω. Κατά τη διάρκεια του ανοίγματος των φύλλων οι παίκτες ποντάρουν χρήματα ανάλογα με το πόσο καλό φύλλο έχουν, κάποιοι που δεν έχουν καλό φύλλο μπορούν είτε να αποχωρήσουν από τη συγκεκριμένη παρτίδα είτε να ποντάρουν ένα μεγάλο ποσό για να μπλοφάρουν όπως λένε και να αναγκάσουν τους αντιπάλους τους να βγουν από τη συγκεκριμένη παρτίδα και να κερδίσουν αυτοί χωρίς να έχουν καλό φύλλο.

Εδώ ακριβώς κάποιοι, που αναγνωρίζουν τα μηνύματα που εκπέμπει ο αντίπαλος τους, αντί να πάνε πάσο μπαίνουν στην παρτίδα γιατί καταλαβαίνουν ότι ο αντίπαλός τους δεν έχει καλό φύλλο. Πως το καταλαβαίνουν αυτό; Οι καλοί παίκτες του παιχνιδιού μόλις καθίσουν σε ένα τραπέζι με καινούριους παίκτες που δεν τους γνωρίζουν φροντίζουν να μάθουν τα «καρφώματά» τους. Με τη λέξη καρφώματα εννοούμε τις κινήσεις που κάνουν όταν έχουν κακό φύλλο στο χέρι τους.

Για παράδειγμα στην ταινία «μάβερικ» ο Μέλ Γκίμπσον υποδύεται ένα παίκτη του πόκερ στην άγρια δύση και στο τελικό ενός τουρνουά η συμπρωταγωνίστρια του και αντίπαλός του στους τελικούς ποντάρει όλα της τα χρήματα σε μία μπλόφα και ασυναίσθητα χάιδεψε τα μαλλιά της, ο Μέλ Γκίμπσον έχοντας βρεθεί ξανά αντίπαλος της αναγνώρισε αυτή την κίνηση και κατάλαβε τη μπλόφα της με φυσικό αποτέλεσμα να την κερδίσει και να την αποκλείσει από τη συνέχεια των τελικών.

Αυτό είναι μόνο ένα παράδειγμα, υπάρχουν πολλές άλλες κινήσεις και χειρονομίες που μπορούν να προδώσουν κάποιον. Ένα άλλο παράδειγμα είναι το έντονο βλέμμα στα μάτια του αντιπάλου ή το δάγκωμα των νυχιών, το αδιάφορο σφύριγμα και άλλα πολλά. Μερικές φορές χρησιμοποιούνται ακόμη και επιφωνήματα χαράς για ένα καλό φύλλο που δεν ήρθε ποτέ, απλά και μόνο για να νομίζει ο αντίπαλος ότι ήρθε και να πάει πάσο.

Γι αυτό το λόγο οι κορυφαίοι παίκτες προσπαθούν να καλύψουν τα δικά τους μηνύματα και να αντιληφθούν αυτά των αντιπάλων τους. Γι αυτό αν παίζετε πόκερ μη βιαστείτε να αποκαλέσετε κάποιον τυχερό μπορεί να αποδειχθεί ότι εσείς ήσασταν αυτός που άθελα σας του λέγατε τι φύλλο είχατε.

Το σώμα μας δείχνει εκεί που θέλουμε να πάμε.

Σε συζητήσεις που έχουμε με κάποιο άτομο αν το κεφάλι του είναι στραμμένο προς το άτομο που μιλάει αλλά το υπόλοιπο σώμα του και τα πόδια δείχνουν προς άλλη κατεύθυνση τότε ένα είναι σίγουρο, το άτομο που ακούει θέλει απεγνωσμένα να βρει ένα τρόπο για να απαλλαγεί από τη συζήτηση. Η κατεύθυνση στην οποία κοιτά ο κορμός ή τα πόδια του μαρτυρούν το που θα ήθελε να είναι.

Αρκετές φορές σε διαπραγματεύσεις όταν κάποιος έχει αποφασίσει να τελειώσει τη διαπραγμάτευση το σώμα του και τα πόδια του δείχνουν συνήθως προς την πλησιέστερη έξοδο. Υπάρχουν δύο ειδών σχηματισμοί ατόμων: ο ανοιχτός σχηματισμός και ο κλειστός σχηματισμός.

Ο ανοιχτός σχηματισμός περιλαμβάνει δύο άτομα που στέκονται απέναντι ο ένας από τον άλλο και τα σώματα και των δύο δείχνουν προς ένα τρίτο υποτιθέμενο άτομο σχηματίζοντας μια γωνία 90 μοιρών (εικ 43). Από τη στάση τους αυτή καταλαβαίνουμε ότι έχουν μια μη προσωπική συζήτηση. Ο τριγωνικός σχηματισμός προσκαλεί και ένα τρίτο άτομο όμοιας κοινωνικής θέσης να συμμετάσχει στη συζήτηση.

Ο Κλειστός σχηματισμός περιλαμβάνει δύο άτομα που στέκονται απέναντι ο ένας από τον άλλο και τα σώματα τους είναι αντικριστά (εικ 44).

Όταν ένα τρίτο άτομο θέλει να συμμετάσχει σε μία συζήτηση θα πρέπει πρώτα να διαπιστώσει αν είναι ευπρόσδεκτος στη συζήτηση από τους δύο άλλους. Αυτό θα

γίνει αν οι άλλοι δύο προσανατολίσουν τα σώματα τους προς αυτόν. Αντίθετα αν δεν προσανατολίσουν τα σώματα τους προς αυτόν και κρατήσουν το κλειστό σχηματισμό τότε το άτομο δεν είναι αποδεκτό.

Η σωστή συνέντευξη.

Ένα άτομο που περνάει από συνέντευξη θα πρέπει να είναι πολύ προσεχτικό σε αυτά που θα κάνει και σε αυτά που θα πει αν θέλει να κάνει καλή εντύπωση. Μην ξεχνάτε ότι η γνώμη μας για ένα άτομο που γνωρίζουμε διαμορφώνεται κατά 90% τα πρώτα 90 λεπτά που θα τον γνωρίσουμε και δεν είναι δυνατών να τα ξαναζήσουμε.

Για μια επιτυχημένη συνέντευξη θα πρέπει:

- Δώστε το χέρι - αν δεν το κάνει πρώτος αυτός που θα πάρει τη συνέντευξη, θα πρέπει να του προσφέρουμε το χέρι μας.
- Για να καθίσουμε θα διαλέξουμε μια καρέκλα πλάι στο άτομο που θα μας πάρει συνέντευξη και το γραφείο. Έτσι δεν θα υπάρχουν φραγμοί ανάμεσά μας.
- Αν πρέπει να καθίσουμε απέναντί του στο γραφείο θα στρέψουμε λίγο την καρέκλα καθώς θα καθόμαστε ή θα στρέψουμε το κορμί μας σε γωνία ώστε να μην είμαστε ακριβώς απέναντι από το άτομο που μας παίρνει συνέντευξη.
- Θα πρέπει να είμαστε ειλικρινείς και σοβαροί - το να χαμογελά όταν δεν χρειάζεται δηλώνει αδυναμία.
- Η έκφραση των ματιών είναι πολύ σημαντική, δηλώνει οικειότητα, υπευθυνότητα, σοβαρότητα και εξυπνάδα.
- Οι λέξεις θα πρέπει να συμφωνούν με τις χειρονομίες, αλλιώς θα συγχύσουν το άτομο που έχουμε απέναντί μας και θα επικεντρώσει την προσοχή του στα μη λεκτικά μηνύματα.
- Αν κινηθούμε με ειλικρίνεια και οικειότητα η θέση στην επιχείρηση θα είναι σίγουρα δική μας!

Φαινόμενα της μη λεκτικής επικοινωνίας.

Όταν μιλάμε για φαινόμενα στη μη λεκτική επικοινωνία φερόμαστε τόσο στον Τσάρλι Τσάπλιν του βουβού κινηματογράφου αλλά και στον μεταγενέστερο Ρόαν Ατκινσον (M.r. Been), τον άγγλο κωμικό.

Όσο αναφορά τον Τσάρλι Τσάπλιν ότι και να αναφέρουμε είναι λίγο. Κατάφερε και μετέφερε όλα όσα είχε να πει χωρίς καμία απολύτως λέξη. Η κινήσεις του και οι χειρονομίες του είναι ανεπανάληπτες και έλεγε τα πάντα μέσω αυτών.

Ο Ρόαν Ατκινσον (M.r.Been) είναι ένας μεταγενέστερος κωμικός με πρόβλημα αυτισμού που κατάφερε να μετατρέψει αυτό το εμπόδιο στην επικοινωνία του με τους άλλους σε ένα τρόπο να χαρίζει γέλιο. Και στις δικές του ταινίες όλα τα μηνύματα μεταφέρονται μέσω χαρακτηριστικών κινήσεων και χειρονομιών. Και οι δύο αποτελούν άψογα παραδείγματα για όποιον επιθυμεί να μελετήσει τη μη λεκτική επικοινωνία.

Η απτική μη λεκτική επικοινωνία μεταξύ των νηπίων.

Ένα νεογέννητο παιδί δεν έχει την ικανότητα να επικοινωνήσει με τους γονείς του με τα λόγια για να ζητήσει αυτό που θέλει και τα κάνει χρησιμοποιώντας νοήματα. Τι γίνεται όμως όταν δύο νήπια βρεθούν μαζί; Επικοινωνούν μεταξύ τους ή αγνοεί το ένα το άλλο;

Το σίγουρο είναι ότι τα νήπια επικοινωνούν μεταξύ τους και μάλιστα πολύ καλά. Αυτή η επικοινωνία γίνεται με αρκετούς τρόπους, Η σωματική επαφή διαδραματίζει σπουδαίο ρόλο στην επικοινωνία μεταξύ των νηπίων επειδή το κάθε άγγιγμα μεταφέρει πληθώρα μηνυμάτων, ψυχοσυναισθηματικής, κοινωνικοπολιτισμικής κ.ά. υφής (Πολεμικός-Κοντάκος, 1999). Τα νήπια αποζητούν τη σωματική επαφή με άλλα νήπια, όπως εξάλλου και το άγγιγμα των νηπιαγωγών και γενικότερα των ενηλίκων του οικείου τους περιβάλλοντος παρωθούμενα από εσωτερικά κίνητρα. Η συστηματική έρευνα αναφορικά με τις επιδράσεις της σωματικής επαφής στην ψυχοκοινωνική και συναισθηματική ανάπτυξη των παιδιών έδειξε πληθώρα ευεργετικών ψυχοσωματικών επιδράσεων (Παπαδάκη-Μιχαηλίδη, 2002:74-77). Το άγγιγμα συμβάλλει θετικά στην ανάπτυξη της συναισθηματικής νοημοσύνης των παιδιών επιφέροντας βελτίωση των επικοινωνιακών τους δεξιοτήτων (Chang, 2001) και οικοδομεί κλίμα εμπιστοσύνης μεταξύ των αγγιζόμενων παιδιών και όσων τα αγγίζουν, είτε πρόκειται για μικρά παιδιά είτε για ενήλικα άτομα (Powell, 1998).

Παράλληλα, η σωματική επαφή με τη μορφή π.χ. διακριτικού αγγίγματος φαίνεται να βοηθάει όχι μόνο στη δημιουργία ευχάριστων συναισθημάτων αλλά και να αυξάνει ταυτόχρονα την κοινωνική επιρροή (Παπαδάκη-Μιχαηλίδη, 1997:143).

Σε έρευνα που πραγματοποίησαν οι Πολεμικός και Κοντάκος το 2002 σε δείγμα που αποτελούσαν 134 νήπια τα οποία φοιτούν σε 10 τάξεις νηπιαγωγείων της Ρόδου (2 σε αστική, 6 σε ημιαστική και 2 σε αγροτική περιοχή) εξήγαν τα εξής συμπεράσματα:

- Τα αγόρια νηπιακής ηλικίας εμφανίζουν διπλάσια περίπου τάση για εκδήλωση απτικής συμπεριφοράς σε σχέση με τα κορίτσια.
- Ο παράγοντας «φύλο» βρέθηκε να σχετίζεται σε ικανοποιητικό βαθμό τόσο με τον τύπο των αγγιγμάτων όσο και με το σκοπό της επαφής.
- Η απτική συμπεριφορά των αγοριών κατευθύνεται εξίσου σε αγόρια και κορίτσια χωρίς να εμφανίζεται ιδιαίτερη προτίμηση. Εντούτοις τα κορίτσια αγγίζουν περισσότερο άλλα κορίτσια παρά αγόρια.
- Τα αγγίγματα γίνονται σχεδόν πάντα με το χέρι και ελάχιστα με άλλο μέρος του σώματος εκτός από την περίπτωση των εναγκαλισμών.
- Τα σημεία σωματικής επαφής των αγγιζόμενων είναι κυρίως τα χέρια, πολλαπλά σημεία του σώματος κατά τους εναγκαλισμούς, τα πόδια για τα αγγιζόμενα αγόρια (κλωτσιές) και το κεφάλι συνήθως για τα αγγιζόμενα κορίτσια (χαϊδεμα μαλλιών).

Αναφορικά με τη διάρκεια της σωματικής επαφής διαπιστώθηκε πως κυμαίνεται σε υψηλό ποσοστό μεταξύ ενός έως και τριών δευτερολέπτων γεγονός που δηλώνει πως πρόκειται ουσιαστικά για ανεπαίσθητες και στιγμιαίες επαφές, όχι όμως ανάξιες λόγου καθώς, όπως επισημίναμε στην εισαγωγή μας, και ένα περιορισμένο χρονικά άγγιγμα μπορεί να εμπεριέχει σπουδαία μηνύματα. Σωματικές επαφές μεγαλύτερης διάρκειας παρατηρήθηκαν επίσης σε περιπτώσεις εναγκαλισμών (4''-10'') ή άσκοπων δραστηριοτήτων.

Όπως παρατηρούμε από τα αποτελέσματα της έρευνας η επαφή των νηπίων μεταξύ τους είναι μικρή, παρόλο αυτά μεταφέρονται μηνύματα από το ένα νήπιο στο άλλο έστω και αν το βασικό μήνυμα είναι να τραβήξει την προσοχή του άλλου νηπίου.

ΜΕΡΟΣ 3^ο

Η ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΕΙΝΑΙ ΕΜΦΥΤΗ Ή ΜΑΘΑΙΝΕΤΑΙ;

Μάλλον φταίει ο γενετικός κώδικας.

Είναι σίγουρο ότι ένα μέρος της μη λεκτικής επικοινωνίας είναι έμφυτο στον άνθρωπο καθώς γεννιέται με την άμεση ικανότητα να βυζαίνει, γεγονός που δείχνει ότι αυτή είναι μια έμφυτη ή γενετική χειρονομία όπως και οι κινήσεις του σώματος δεν είναι επίκτητες αλλά κληρονομικές υπό την έννοια πως μεταφέρονται από τη μία γενεά στην επόμενη χωρίς κάποια ιδιαίτερη διαδικασία εκπαίδευσης: τα παιδιά πραγματοποιούν σχεδόν πάντα τις ίδιες κινήσεις με τους γονείς τους με το περιεχόμενο αυτών των κινήσεων να συναρτάται άμεσα από το πολιτισμικό και κοινωνικό περιβάλλον που χαρακτηρίζει το χώρο καταγωγής του ατόμου. Ωστόσο ακόμα και μέσα στο ίδιο το περιβάλλον είναι δυνατόν να υπάρξουν αποκλίσεις ανάμεσα στις κινήσεις του σώματος και το νόημα που μεταφέρονται από αυτές καθώς εξαρτώνται εκτός των άλλων και από το βιοτικό και μορφωτικό επίπεδο του ατόμου που συνομιλεί.

Όπως φαίνεται μερικές χειρονομίες δεν μπορούμε να τις κατατάξουμε σε κάποια κατηγορία. Μια από αυτές τις χειρονομίες είναι το πώς φοράνε το παλτό τους οι άντρες και πως οι γυναίκες. Οι άντρες τείνουν να βάζουν πρώτα το δεξί τους χέρι και έπειτα το αριστερό, αντίθετα οι γυναίκες τείνουν να βάζουν πρώτα το αριστερό. Αυτή η συνήθεια δε μπορεί να εξηγηθεί τουλάχιστον με τα τωρινά δεδομένα.

Οι περισσότερες χειρονομίες όμως μπορούν να διδαχτούν και να αναγνωριστούν από τα υπόλοιπα άτομα του πλανήτη καθώς είναι κοινές σε όλο τον κόσμο. Το χαμόγελο δηλώνει ευτυχία, χαρά σε οποιοδήποτε μέρος του πλανήτη και αν βρίσκεται. Επίσης το «ναι» που γίνεται με την κλίση του κεφαλιού προς τα κάτω αναγνωρίζεται από όλους όπως ακριβώς και το νόημα για την άρνηση που γίνεται με την κίνηση του κεφαλιού μια δεξιά και μια αριστερά. Εκτός από τις χειρονομίες που είναι ίδιες σε όλο τον κόσμο ο Ekman παρατήρησε ότι διαφορετικοί πολιτισμοί χρησιμοποιούν σύμβολα για παρόμοια μηνύματα, ανεξάρτητα από τις χειρονομίες που χρησιμοποιούν για να τα περιγράψουν. Για παράδειγμα, οι βρισιές, οι κατευθύνσεις (πηγαίνω, έρχομαι, σταματώ), η φυσική κατάσταση, η συγκίνηση και οι χαιρετισμοί.

Το φιλί είναι ένας άλλος τρόπος για να χαιρετίσεις κάποιον χαιρετισμού αν και από πολιτισμό σε πολιτισμό διαφέρει η περίπτωση που χρησιμοποιείται και ο αριθμός των φιλιών που δίνονται. Στην Αγγλία δίνουν μόνο ένα φιλί όταν χαιρετούν κάποιον ενώ οι Ολλανδοί δίνουν τρία. Ακόμη και το φιλί μεταξύ αντρών είναι κάτι συνηθισμένο στην Υεμένη ενώ στην Ευρώπη συμβαίνει μόνο σε αθλητικά δρώμενα.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΕΙΚΟΝΩΝ



Εικόνα 1 (άτομα που κατέχουν υψηλή κοινωνική θέση επιδεικνύουν την κυριαρχία τους πάνω στους άλλους, αγγίζοντάς τους συχνά)



Εικόνα 2(Το σταύρωμα των χεριών πίσω από την πλάτη αποτελεί χειρονομία που δηλώνει ισχύ)



Εικόνα 3 (Το σταύρωμα των χεριών πίσω από την πλάτη και το ένα χέρι να πιάνει σφιχτά τον καρπό του άλλου χεριού.)



Εικόνα 4 (Το τρίψιμο των χεριών)



Εικόνα 5 (Τρίψιμο δείκτη-αντίχειρα)



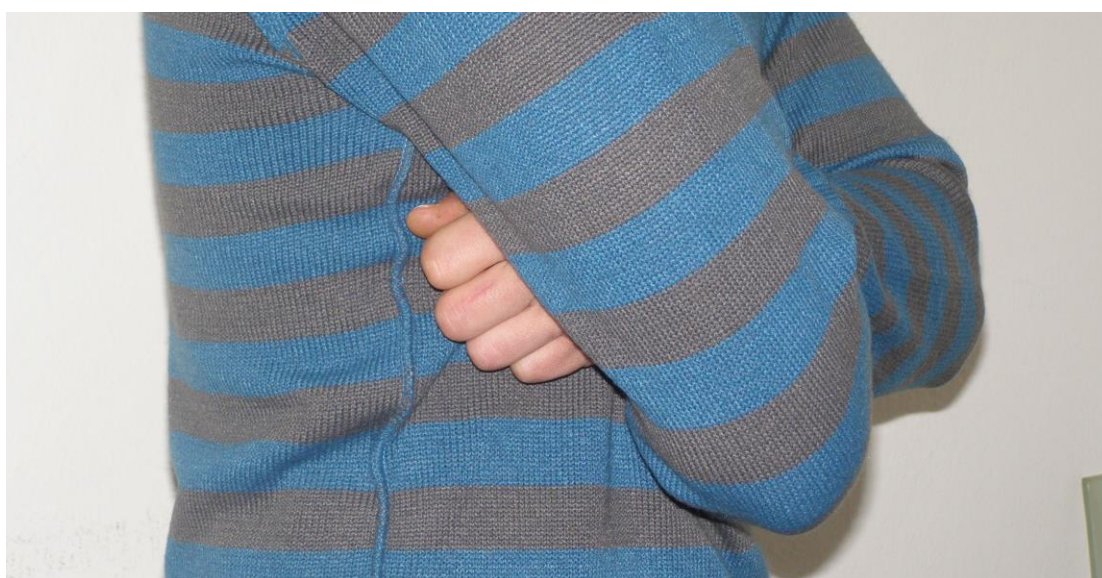
Εικόνα 6 (Στάση των σφιγμένων χεριών πάνω στα γόνατα)



Εικόνα 7 (Η χειρονομία της «καμπάνας»)



Εικόνα 8 (Το σταύρωμα των χεριών)



Εικόνα 9 (Το ενισχυμένο σταύρωμα των χεριών)



Εικόνα 10 (Η κίνηση του καλέσματος)



Εικόνα 11 (Το σήμα της ανοιχτής παλάμης)



Εικόνα 12 (παλάμη προς το κάτω)



Εικόνα 13 (παλάμη κατακόρυφα)



Εικόνα 14 (το σκέπασμα του στόματος)



Εικόνα 15 (το σκέπασμα του στόματος)



Εικόνα 16 (το ξύσιμο του λαιμού)



Εικόνα 17 (το ξύσιμο του αφτιού)



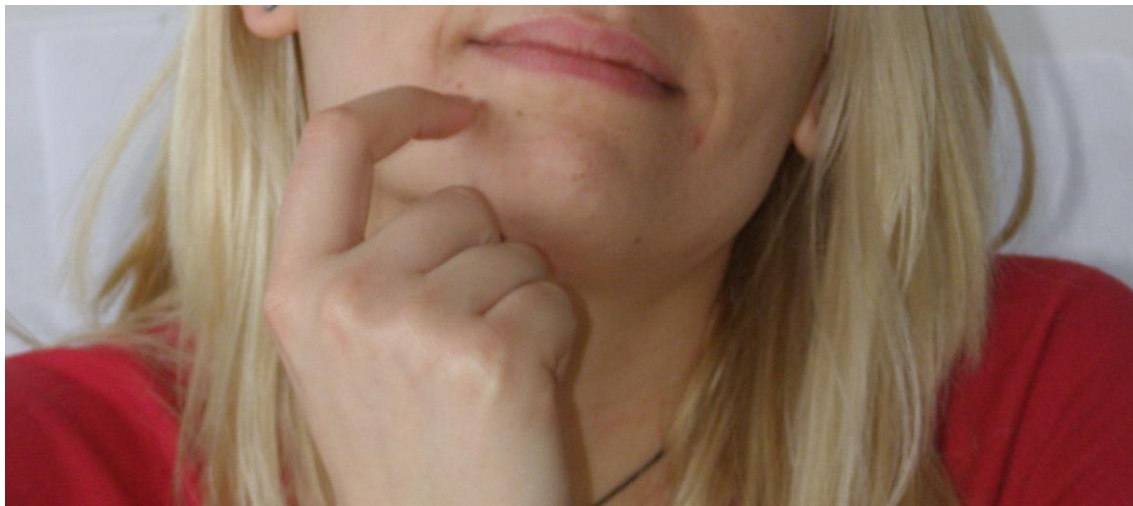
Εικόνα 18 (Τα δάχτυλα στο στόμα)



Εικόνα 19 (Το στήριγμα του πηγουνιού με την παλάμη ανοιχτή)



Εικόνα 20 (Το στήριγμα του πηγουνιού με την παλάμη κλειστή)



Εικόνα 21 (Η χειρονομία χτυπήματος του σαγονιού)



Εικόνα 22 (Το δάγκωμα των νυχιών)



Εικόνα 23 (Όρθιος με τα χέρια να κρατούν τις κορυφές των τσεπών)



Εικόνα 24 (Η στάση σταυρώματος των ποδιών)



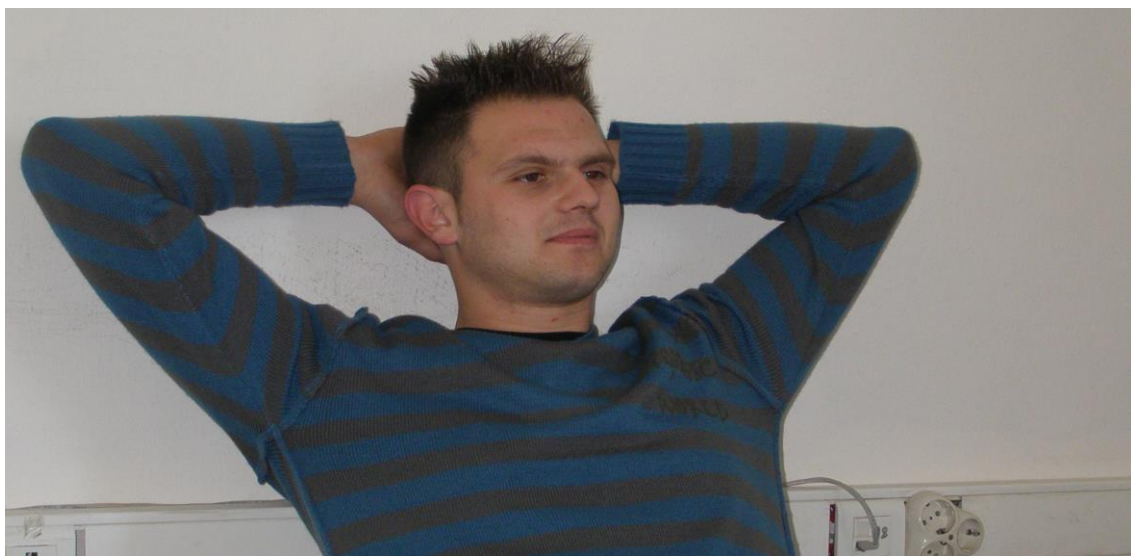
Εικόνα 25 (Το σταύρωμα των ποδιών στο σχήμα του Αριθμού Τέσσερα)



Εικόνα 26 (Το σφίξιμο ενός ποδιού που σταυρώνεται στο άλλο, με τα χέρια)



Εικόνα 27 (Το σφίξιμο ενός ποδιού που σταυρώνεται στο άλλο, με τα χέρια)



Εικόνα 28 (Τα δυο χέρια πίσω από το κεφάλι)



Εικόνα 29 (Το σήμα της άρνησης)



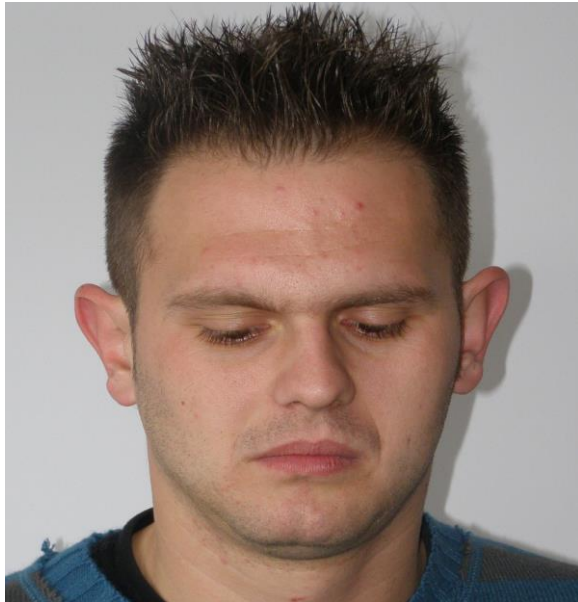
Εικόνα 30 (Ενδιαφέρον-έξαψη)



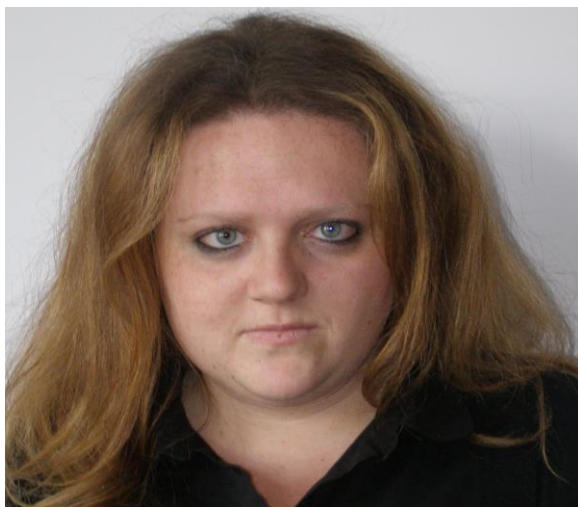
Εικόνα 31 (χαρά-ευτυχία)



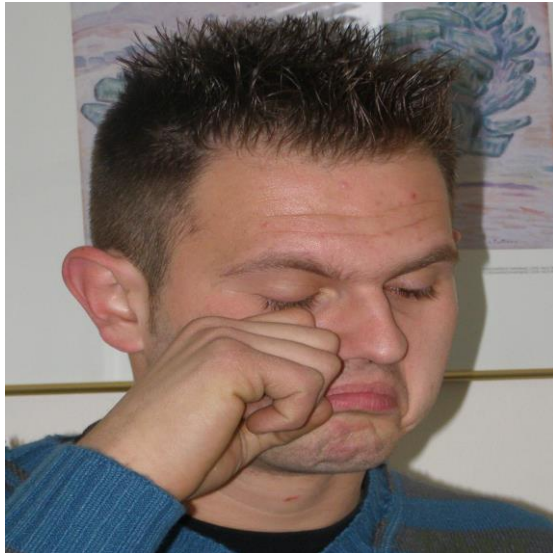
Εικόνα 32 (Εκπληξη)



Εικόνα 33 (Θλίψη- οδύνη)



Εικόνα 34 (θυμός)



Εικόνα 35 (Τα δάκρυα)



Εικόνα 36 (Η στάση ετοιμότητας)



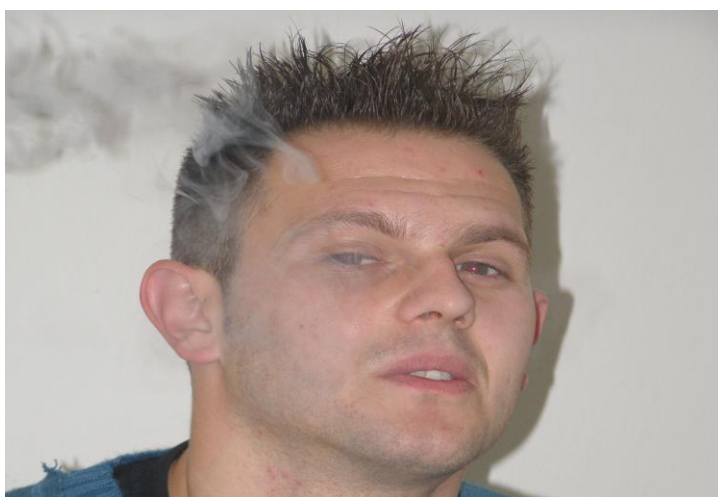
Εικόνα 37 (Η σεξουαλική επιθετική συμπεριφορά)



Εικόνα 38 (Κίνηση ιδιοκτησίας)



Εικόνα 39 (στο στόμα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καθυστερήσει ή να αναβάλλει μια απόφαση)



Εικόνα 40 (Η εκπνοή καπνού προς τα επάνω)



Εικόνα 41 (Η εκπνοή καπνού προς τα κάτω)



Εικόνα 42 (το άγγιγμα των μαλλιών)



Εικόνα 43 (ανοιχτός σχηματισμός)



Εικόνα 44 (κλειστός σχηματισμός)

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΒΙΒΛΙΑ

- Βρεττός/Δημουλάς (2002) "Μη λεκτική επικοινωνία σύγχρονες θεωρητικές και ερευνητικές προσεγγίσεις στην Ελλάδα" Αθήνα εκδ Ελληνικά γράμματα
- ΚΟΜΝΗΝΑΚΗΣ ΜΑΡΚΟΣ Κ. (1996) "Η γλώσσα του σώματος και πώς να την μιλήσετε καλύτερα" ΑΘΗΝΑ εκδ ΕΛΛΗΝ
- Βρεττός Ι. (1999) "Μη λεκτική συμπεριφορά και επικοινωνία στη σχολική τάξη" Αθήνα εκδ ART OF TEXT
- Παπαδάκη-Μιχαηλίδη Ε. (1998) "Η σιωπηλή γλώσσα των συναισθημάτων. Μη λεκτική επικοινωνία στις διαπροσωπικές σχέσεις" Αθήνα εκδ. Ελληνικά γράμματα
- Κοντάκος Α. (2000) "Η μη λεκτική επικοινωνία στο νηπιαγωγείο" Αθήνα εκδ. Ελληνικά γράμματα
- Βρεττός Γ. (2003) "Μη λεκτική συμπεριφορά εκπαιδευτικού - μαθητή" Αθήνα εκδ. Ατραπός - Περιβολάκι
- Davies. Rodney (1995) "Η γλώσσα του προσώπου" Αθήνα εκδ. Εσόπτρον
- Quilliam, Suzan (2000) "Η γλώσσα του παιδιού . Ένας ιδανικός οδηγός μη-λεκτικής επικοινωνίας για τη σωστή ανατροφή των παιδιών μας" Αθήνα εκδ Έσοπτρον
- Wainwright, G., (2000) "Η γλώσσα του σώματος", Αθήνα εκδ Καστανιώτη
- Pease, Allan (1991) "Η γλώσσα του σώματος" Αθήνα εκδ. Εσόπτρον
- BIRDWHISTEL, R. (1970) "Kinesics and context: essays on body motion communication" Philadelphia: University of Pennsylvania Press
- Gary, C (2001) "The Complete Book Of Hold 'Em Poker: A Comprehensive Guide to Playing and Winning" εκδ. paperback

INTERNET

- http://www.pee.gr/e8_1_04/sin_ath_th_en_prosxoliki_agogi/kontakos_stamatis.htm
- <http://www.mbaexecutive.gr/taneatoysyllogoy/ekpaideytikathemata/1/>
- <http://news.pathfinder.gr/news/periscopio/344933.html>
- <http://www.onlylove.gr/sitebody/flirt/sitebody/bodylanguage/bodylanguage.php>
- <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,983503-6,00.html>
- <http://www.mcm.aueb.gr/ment/semiotics/gaze11.html>
- <http://www.myworld.gr/browse/12659>
- http://www.pee.gr/e27_11_03/sin_ath/mer_c_th_en_v/basileioy_kossibaki.htm
- http://www.simotas.org/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=169&Itemid=1
- <http://www.pba.ucy.ac.cy/kafiris/pba131mam59891/VELTIOSI%20TIS%20EPIKOINONIAS%20YIA%20MANAGERS.pdf>
- http://www.morax.gr/article_show.php?article_id=835
- <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9A0DE7D7113FF93BA35757C0A960948260&sec=health&spon=&pagewanted=all>
- <http://hcr3.isiknowledge.com/formViewCharacteristic.cgi?table=Publication&>

id=2771&link1=Browse&link2=View%20Publications&nav=p6

- <http://www.springerlink.com/content/x4wn1m731114wg7h/>
- [http://links.jstor.org/sici?sici=00405841\(197706\)16%3A3%3C162%3ANSITC%3E2.0.CO%3B2-5](http://links.jstor.org/sici?sici=00405841(197706)16%3A3%3C162%3ANSITC%3E2.0.CO%3B2-5)
- <http://www.blackwell-synergy.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6494.1979.tb00629.x>
- <http://66.102.9.104/search?q=cache:LXuWUAoB6E4J:www.garfield.library.u-penn.edu/classics1980/A1980JD87300001.pdf+Rosenthal+pons+test&hl=el&ct=clnk&cd=23&gl=gr>
- http://www.lawnet.gr/case_study.asp?PageLabel=3&MeletID=119
- <http://www.geocities.com/autismos/autismos.htm>