

BODY LANGUAGE

ΓΛΩΣΣΑ ΣΩΜΑΤΟΣ



www.iqblm.gr

ΕΚΔΟΣΕΙΣ IQBLM

Πρόλογος



Body Language

Ένας ιδανικός οδηγός για κάθε επαγγελματία διαπροσωπικής επαφής κι όχι μόνο, που θα σας βοηθήσει να αποκωδικοποιήσετε την στάση σώματος των ανθρώπων, στις προσωπικές κι επαγγελματικές επαφές σας.

Σωματική επικοινωνία



Ας ξεκινήσουμε την αποκωδικοποίηση της Γλώσσας Σώματος

Στα 4 πρώτα λεπτά σχηματίζουμε το 90% της άποψης μας για τον άνθρωπο με τον οποίο γνωριζόμαστε, άποψη την οποία διατηρούμε για πάντα.

Το 93% της επιτυχίας διεπίδυσσης των μηνυμάτων μίας παρουσίασης, έγκειται στη εξωλεκτική επικοινωνία (δηλαδή όχι στο τι λέμε, αλλά στο πως το λέμε)

55 – 38 – 07

Τα ποσοστά της αποτελεσματικότητας ενός μηνύματος σε μία πρόσωπο με πρόσωπο συνάντηση. 55% προέρχεται από τις εκφράσεις του προσώπου.

38% τις μη λεκτικές πλευρές της ομιλίας (ένταση – τόνος – χροιά – ποιότητα).

7% από την ομιλία καθαυτή.

Βασικές Αρχές

Τον σπουδαιότερο ρόλο όταν λέμε κάτι, παίζει η έκφραση μας και όχι τόσο αυτό καθαυτό που λέμε.

Οι χειρονομίες οι στάσεις και οι κινήσεις μας λένε μία ιστορία την ώρα που η φωνή μπορεί να λέει μία άλλη.

Η επικοινωνία χωρίς λόγο, ονομάζεται Σωματική Επικοινωνία, *Unspoken Communication*.

Στη σωματική επικοινωνία εμπλέκονται οι επιστήμες της ψυχολογίας, της κοινωνιολογίας, της ανθρωπολογίας, της γλωσσολογίας.

Οι νέοι τομείς της κινησιολογίας και της παραγλωσσολογίας δημιουργήθηκαν για να προσφέρουν γνώση στα εργαστηριακά πειράματα της σωματικής επικοινωνίας.

Με τα μάτια (Eye Contact)



Η ένταση του βλέμματος είναι στο μέγιστο βαθμό όταν δύο άνθρωποι κοιτάζουν ο ένας τον άλλον.

Η παρατεταμένη βλεμματική επαφή, θεωρείται επίδειξη ανωτερότητας, έλλειψη σεβασμού, απειλητική στάση και τάση προσβολής του άλλου.

Η πολύ λίγη βλεμματική επαφή δηλώνει έλλειψη προσοχής.

Η απόσυρση της βλεμματικής επαφής με το χαμήλωμα των ματιών θεωρείται σημάδι υποταγής.

Λίγα δευτερόλεπτα περισσότερο εάν κοιτάξουμε κάποιον είναι ένδειξη πως έλκει το ενδιαφέρον μας.

Κοιτάζουμε περισσότερο τους άλλους όταν ακούμε και όχι όταν μιλάμε.

Όταν το βλέμμα των ανθρώπων αποσπάται από τον ομιλητή, κοιτούν αριστερά ή δεξιά αυτού.

Αυτοί που στρέφουν το βλέμμα τους αριστερά συνήθως είναι καλλιτέχνες ή οραματιστές με μεγάλη φαντασία.

Αυτοί που στρέφουν το βλέμμα τους δεξιά έχουν επιστημονική εκπαίδευση και έχουν μικρότερη οπτική φαντασία.

Παρατεταμένο κοίταγμα χωρίς ανοιγοκλείσιμο των βλεφάρων χρησιμοποιείται από εκείνους που θέλουν να επιβληθούν να απειλήσουν, να εκφοβίσουν ή να επηρεάσουν τους άλλους.

Βλέμμα καθλωμένο προς τα κάτω σημαίνει στενοχώρια.

Μάτια παγωμένα ανοιχτά σημαίνει φόβο.

Γρήγορες σαρωτικές κινήσεις των ματιών σημαίνει αναστάτωση.

Παρατεταμένη βλεμματική επαφή από εμάς σημαίνει επιθετικότητα.

Τα μάτια μας είναι σαν κάτι περισσότερο από ένα παράθυρο στην ψυχή.

Συμπαθούμε περισσότερο τους ανθρώπους με μεγάλες κόρες έναντι αυτών με μικρότερες.

Όταν βλέπουμε κάτι ενδιαφέρον οι κόρες μας διαστέλλονται.

Μία ταχεία κίνηση των φρυδιών προς τα επάνω, με συνοδευτικό χαμόγελο δείχνει ευχαρίστηση προς το πρόσωπο που μιλάμε.

Οι πρώτες στιγμές μίας γνωριμίας δημιουργούν εκφράσεις στα πρόσωπα των άλλων.

Στα πρώτα λεπτά μίας γνωριμίας βγάζουμε συμπεράσματα για τον χαρακτήρα των άλλων, την προσωπικότητα τους, την πνευματικότητα τους, την εξυπνάδα τους, τις προσωπικές τους συνήθειες...

Με το πρόσωπο (Face Contact)



Η πιο θετική έκφραση του προσώπου είναι το χαμόγελο.

Φανερώνει ευχαρίστηση ή ευτυχία, ασφάλεια, διασκέδαση.

Ακόμα και σε δύσκολες στιγμές αν χαμογελάσουμε με πρόκληση, αισθανόμαστε καλύτερα.

Οι γυναίκες χαμογελούν περισσότερο από τους άνδρες, λόγω αυξημένης κοινωνικότητας.

Το πρόσωπο υποδεικνύει :

- Ευτυχία = χαμόγελο.
- Λύπη = έλλειψη έκφρασης.
- Αηδία = στένεμα των βλεφάρων, γκριμάτσα του στόματος, αποστροφή του κεφαλιού.
- Θυμό = αλλαγή χρώματος προσώπου, ένταση, τρίξιμο δοντιών.
- Φόβο = πλατιά ανοιχτά μάτια, ανοιχτό στόμα, εφίδρωση.
- Ενδιαφέρον = κεφάλι προς το αντικείμενο του ενδιαφέροντος.

Το πρόσωπο είναι το μέρος του σώματος που κοιτάμε περισσότερο όταν μιλάμε σε κάποιον.

Τα έξι βασικά συναισθήματα που εκφράζει το πρόσωπο είναι :

1. Χαρά
2. Έκπληξη
3. Φόβος
4. Θυμός
5. Λύπη
6. Αηδία

Με το κεφάλι (Head Contact)



Το κεφάλι κινείται όταν μιλάμε και όταν ακούμε

- Η πιο συχνή κίνηση του κεφαλιού είναι το νεύμα.
Το νεύμα δείχνει συμφωνία, επιβεβαίωση, επιδοκιμασία.
- Κεφάλι ψηλά με ελαφριά κίνηση προς τα πίσω = υπεροψία ή και επιθετική στάση.
- Κεφάλι χαμηλώνει = υπακοή ή ταπεινότητα.

Κινήσεις του Σώματος

- Το ανασήκωμα των ώμων δείχνει = δεν ξέρω, δεν με ενδιαφέρει.
- Ο θώρακας φουσκώνει = υπερηφάνεια / επίτευγμα.
- Ανοιχτές παλάμες = αλήθεια / τιμιότητα / υποταγή.
- Χέρια στις τσέπες = τέχνασμα των ανδρών για να μην συμμετέχουν στη συζήτηση.
- Όταν ένας καπνιστής σβήσει το τσιγάρο του νωρίτερα από ότι συνηθίζει, επιθυμεί να τελειώσει τη συζήτηση.
- Όποιος κοιτά πάνω από τα γυαλιά εκφοβίζει τους πάντες.
- Τα γυαλιά στο πάνω μέρος του κεφαλιού = χαλαρός, νέος, άνετος.
- Διαισθητικός είναι αυτός που μπορεί να εντοπίσει τις αντιφάσεις ανάμεσα στα λόγια κάποιου και στη σωματική του επικοινωνία.
- Οι γυναίκες είναι πιο διαισθητικές από τους άντρες, σε ποσοστό 87% - 42%.
- Αυτό συμβαίνει γιατί ο γυναικείος εγκέφαλος διαθέτει 14 - 16 περιοχές του εγκεφάλου που εκτιμούν τη συμπεριφορά των άλλων, σε αντίθεση με τους άντρες που έχουν 4-6.
- Επτά στους δέκα ανθρώπους σταυρώνουν στο στήθος τους το αριστερό χέρι πάνω από το δεξί.
- Οι κινήσεις του σώματος είναι έμφυτες.

- Παρατηρήθηκαν ίδιες εκφράσεις του προσώπου σε ανθρώπους διαφορετικών πολιτισμών.
- Οι άντρες όταν φορούν ένα παλτό περνούν πρώτα το δεξί τους χέρι ενώ οι γυναίκες περνούν πρώτα το αριστερό. Αυτό σημαίνει πως για τη συγκεκριμένη κίνηση οι άντρες χρησιμοποιούν το αριστερό ημισφαίριο και οι γυναίκες το δεξί.
- Η εξελικτική προέλευση ορισμένων μορφασμών ανάγεται στο πρωτόγονο ζωικό μας παρελθόν.
- Το τέντωμα των ρουθουνιών επιτρέπει σε περισσότερο αέρα να οξυγονώνει το σώμα όταν αυτό προετοιμάζεται για μάχη ή φυγή.

Τρεις βασικοί κανόνες για τη Σωματική Επικοινωνία

1. **Διαβάζετε δέσμες χειρονομιών.** Προσπαθήστε να βγάξετε συμπεράσματα από διάφορες χειρονομίες.
2. **Αναζητήστε τη συμφωνία λεκτικής και μη λεκτικής επικοινωνίας** (Ο Φρόιντ απόρησε όταν μία γυναίκα του μιλούσε για τον ευτυχισμένο γάμο της αλλά έπαιζε με τη βέρα της. Σε λίγο άρχισε να του αναλύει τα προβλήματα στη σχέση της).
3. **Διαβάζετε τις χειρονομίες στα πλαίσια της κατάστασης.** Σε μία στάση σφιχτά πόδια και χέρια και κατεβασμένο πηγούνι μπορεί να δείχνουν ότι το άτομο κρυώνει όμως η ίδια κίνηση απέναντι σε έναν πωλητή δείχνει άρνηση.

Τα χέρια



- Τα χέρια είναι τα πιο σημαντικά όργανα στη σωματική επικοινωνία γιατί έχουν τις περισσότερες συνδέσεις με τον εγκέφαλο από οποιοδήποτε άλλο όργανο.
- Οι παλάμες δείχνουν τον βαθμό ειλικρίνειας.
- Τα μικρά παιδιά που θέλουν να κρύψουν κάτι ή λένε ψέματα βάζουν τις παλάμες πίσω από την πλάτη. Ένας άντρας που λέει ψέματα βάζει τις παλάμες του στις τσέπες.
- Παλάμη προς τα πάνω = καμία απειλή
- Παλάμη προς τα κάτω = εξουσία
- Η κλειστή παλάμη με τον δείκτη προτεταμένο δίνει αρνητικά συναισθήματα. Οι άνθρωποι που το κάνουν αυτό είναι αγενείς και πολεμοχαρείς.
- Η χειραψία προέρχεται από το αρχαίο παρελθόν μας, όταν οι άνθρωποι διαφορετικών φυλών προεκτείνανε τα χέρια τους για να δείξουν πως δεν κρατούν όπλα.
- Όταν θέλουμε με τη χειραψία να δείξουμε πως έχουμε την κυριαρχία η παλάμη κοιτά προς τα κάτω.
- Χειραψία υποταγής = η παλάμη κοιτά προς τα πάνω.
- Η συμπαθητική χειραψία = όταν οι παλάμες είναι παράλληλες και εφαρμόζεται η ίδια δύναμη που ασκείται κι από τους δυο.

Το χαμόγελο



- Το φυσικό και αυθόρμητο χαμόγελο δημιουργεί ρυτίδες γύρω από τα μάτια.
- Οι ανειλικρινείς άνθρωποι χαμογελούν μόνο με το στόμα.
- Το ψεύτικο χαμόγελο τραβά πίσω μόνο τους μύες του στόματος .Κλασσικό και κακό το παράδειγμα του φωτογράφου που μας λέει να φωτογραφηθούμε λέγοντας τυρί.
- Το αληθινό χαμόγελο τραβά τους μύες του στόματος και των ματιών.
- Το χαμόγελο δημιουργεί θετικά συναισθήματα και θετικές αντιδράσεις.

Τα τέσσερα βασικά είδη χαμόγελου:

1. Χαμόγελο με σφιγμένα χείλη = αυτός που χαμογελά έχει ένα μυστικό που δεν θέλει να μοιραστεί.
2. Το στραβό Χαμόγελο = κρύβει σαρκασμό.
3. Χαμόγελο με Πεσμένο Σαγόني = είναι προσποιητό και γίνεται για να διασκεδάσει κάποιους.
4. Το πλάγιο Χαμόγελο = κεφάλι χαμηλωμένο και στραμμένο αλλού και ανασηκωμένο βλέμμα = από τις γυναίκες για να κατακτήσουν έναν άνδρα.

- Πειράματα με εγκεφαλογράφο έδειξαν πως ακόμα και τεχνητά χαμόγελα και γέλια προκαλούν αυθόρμητη ευτυχία.
- Το χιούμορ καταπολεμά το άγχος.
- Με το γέλιο ενεργοποιείται η ζώνη ευτυχίας στο αριστερό ημισφαίριο.
- Σε πολλές κλινικές υπάρχει δωμάτιο του γέλιου. Είναι δωμάτια με βιβλία αστείων και ανεκδότων.
- Κάθε ασθενής περνώντας 30 - 60 λεπτά ημερησίως σε αυτό το δωμάτιο απολάμβανε εξαιρετικά γρήγορη ανάρρωση.
- Όταν ένας άνδρας λέει πως μία γυναίκα έχει καλή αίσθηση του χιούμορ δεν εννοεί πως αυτή λέει αστεία. Εννοεί πως γελά με τα δικά του αστεία.
- Οι γυναίκες γελούν με τους άνδρες που βρίσκουν ελκυστικούς, ενώ οι άνδρες έλκονται από τις γυναίκες που γελούν μαζί τους.

Οι βραχιώνες



- Όταν σταυρώνουμε τα χέρια μειώνεται δραματικά η αξιοπιστία μας.
- Με σταυρωμένα χέρια μας θεωρούν απρόσιτους.
- Σταυρωμένα χέρια στο στήθος δείχνει άνθρωπο που δεν εκδηλώνεται και δεν αφήνει κανέναν να τον πλησιάσει.
- Όποιος έχει σταυρωμένα χέρια έχει αρνητική διάθεση.
- Τα σταυρωμένα χέρια με σφιγμένες γροθιές δείχνουν εχθρική διάθεση.
- Οι άνθρωποι συνηθίζουν να καλύπτουν τα σημεία του σώματος τους που νιώθουν πιο ευάλωτα.

Οι παλάμες



Ο εγκέφαλος συνδέεται με τα χέρια με τις περισσότερες νευρικές συνδέσεις από οποιοδήποτε άλλο μέρος του σώματος οι κινήσεις που κάνουμε με αυτά δίνουν ισχυρές ενδείξεις για τη συναισθηματική μας κατάσταση.

Η χρήση χειρονομιών τραβά την προσοχή και βοηθά τα άτομα να συγκρατήσουν περισσότερες πληροφορίες.

Το τρίψιμο των χεριών μεταξύ τους οι άνθρωποι δείχνουν τη θετική προσδοκία τους για κάτι.

Ο ενθουσιασμένος πωλητής μπαίνει στο γραφείο του διευθυντή τρίβοντας τα χέρια του και λέει με ενθουσιασμό «κλείσαμε μία μεγάλη παραγγελία».

Χέρια σφιγμένα σε ανασηκωμένη θέση δείχνουν εκνευρισμό ακόμα και αν το άτομο χαμογελά.

Η κίνηση στέγη σαν προσευχή, δείχνει προσπάθεια να μοιάσει το άτομο θεικό. Πρέπει να αποφεύγετε αν θέλετε να φανείτε πειστικοί γιατί λαμβάνετε ως κίνηση υπεροψίας. Εκτός εάν είναι ενωμένα τα δάχτυλα στο ύψος του στήθους οπότε δείχνει πως έχουμε όλες τις απαντήσεις.

Κίνηση πιάτο. Το ένα χέρι πάνω από το άλλο και ακουμπά εκεί το πρόσωπο ώστε να φαίνεται ότι το κεφάλι είναι σε πιάτο. Συνηθίζεται από τις γυναίκες ως φλερτ.

Τα χέρια πίσω από την πλάτη συνηθίζεται από βασιλείς – ηγέτες – αστυνομικούς σε ώρα περιπολίας. Η κίνηση αυτή βοηθά πολύ το άτομο όταν είναι σε κατάσταση στρες νιώθει σιγουριά και αυτοπεποίθηση. Η κίνηση αυτή δείχνει εξουσία, σιγουριά κι αυτοπεποίθηση.

Τα χέρια μέσα στις τσέπες εκτός του αντίχειρα = αυταρχικότητα και αυτοπεποίθηση.

Μία κλασική κίνηση όταν ακούμε κάποιον άσχημο νέο, είναι να κρύβουμε το πρόσωπο μας και με τα δύο μας χέρια, θεωρώντας πως έτσι θα αποκοπούμε από την πραγματικότητα.

Τα χέρια μας δείχνουν και πότε λέμε ψέματα κυρίως σε συνεργασία με το πρόσωπο.
Λέμε ψέματα όταν ξεροκαταπίνουμε και τρίβουμε τη μύτη μας.



Οι πέντε συνηθισμένες χειρονομίες των ψευτών

1. **Κάλυψη του στόματος** = υποσυνείδητα ο εγκέφαλος προσπαθεί να σταματήσει το ψέμα.
2. **Το άγγιγμα της μύτης** = στο ψέμα ο εγκέφαλος εκκρίνει κετοχολαμίνες (χημικές ουσίες) που κάνουν τον βλεννογόνο της μύτης να διαστέλλεται, μέχρι που διογκώνεται και η μύτη, γνωστό ως σύνδρομο Πινόκιο.
3. **Το τρίψιμο του ματιού** = προσπάθεια του εγκεφάλου να σταματήσει την απάτη.
4. **Ξύσιμο του λαιμού** = αμφιβολία ή αβεβαιότητα = δεν είμαι σίγουρος πως συμφωνώ.
5. **Το τράβηγμα του γιακά** = η εξαπάτηση προκαλεί αύξηση της πίεσης και κατά συνέπεια αίσθηση φαγούρας στους ευαίσθητους ιστούς του προσώπου και του λαιμού.

Οι πιο καθημερινές κινήσεις :

Γνέψιμο = ξεκινάμε για υπόκλιση και σταματάμε στο μέσο = εξαιρετική κίνηση, εργαλείο πειθούς. Ενθαρρύνει την συμφωνία και τη συνεργασία.

Το κούνημα του κεφαλιού έχει τις ρίζες της στην εποχή του θηλασμού. Σημαίνει όχι.

Τα χέρια στους γοφούς μας κάνουν να φαινόμαστε πιο μεγαλόσωμοι και αξιοπρόσεκτοι επειδή καταλαμβάνουμε περισσότερο χώρο.

Το χέρι στηρίζει το κεφάλι = ανία. Το χέρι βοηθά το άτομο να μην αποκοιμηθεί.

Χάιδεμα του πηγουνιού = προσπαθώ να πάρω απόφαση.

Κινήσεις των ματιών



Αύξηση του μεγέθους της κόρης σχετίζεται άμεσα με την πνευματική δραστηριότητα και ειδικά με την επίλυση προβλημάτων, φτάνοντας στη μέγιστη διαστολή όταν το άτομο βρίσκει τη λύση.

Οι άνθρωποι κρίνουν τα φωτομοντέλα ως πιο ελκυστικά αν η φωτογραφία έχει τροποποιηθεί ώστε να δείχνει τις κόρες των ματιών μεγαλύτερες. Αυτή είναι μία αποτελεσματική μέθοδος για να αυξηθούν οι πωλήσεις οποιουδήποτε προϊόντος χρησιμοποιεί μία μεγενθυμένη φωτογραφία προσώπου όπως είναι τα γυναικεία καλλυντικά, τα προϊόντα μαλλιών και τα ρούχα. Η Revlon κατάφερε να αυξήσει τις παραγγελίες καταλόγου των κραγιόν κατά 45% μεγαλώνοντας το μέγεθος της κόρης στα μάτια των φωτομοντέλων.

Η διαστολή της κόρης των ματιών είναι εμφυτευμένη στον εγκέφαλο και συμβαίνει εντελώς αυθόρμητα. Οι Αρχαίοι Κινέζοι έμποροι πολύτιμων λίθων χρησιμοποιούσαν το διάβασμα της κόρης του ματιού, στα μάτια των αγοραστών όταν παζάρευαν τις τιμές.

Ένα αρχαίο ρητό λέει : « όταν μιλάς με κάποιον να τον κοιτάζεις στα μάτια ». Το πιο σωστό είναι να τον κοιτάζουμε στις κόρες των ματιών.

Οι άνθρωποι είναι τα μόνα όντα με τονισμένο το ασπράδι των ματιών, το οποίο και ονομάζεται σκληρός χιτώνας.

Η κατεύθυνση του βλέμματος, σχετίζεται με συναισθηματικές καταστάσεις.

Οι γυναίκες έχουν περισσότερο ασπράδι και ως εκ τούτου διαβάζουν καλύτερα τη διαστολή των κορών.

Το ανασήκωμα των φρυδιών, να τα σηκώνετε πάντα σε άτομα που συμπαθείτε και θέλετε να σας συμπαθήσουν και αυτά. Γίνεται ανταλλαγή μηνυμάτων. Το ανασήκωμα δείχνει υποταγή και αρχικά φόβο.

Οι γυναίκες δημιουργούν ένα μωρουδίστικο πρόσωπο.

Όταν το βλέμμα κάποιου αιχμαλωτίζει το δικό μας για περισσότερο από τα δύο τρίτα του συνολικού χρόνου, τότε ή μας βρίσκει ελκυστικούς και ενδιαφέροντες οπότε θα έχει διεσταλμένες κόρες ή ότι είναι εχθρικός απέναντι μας και μας προκαλεί, οπότε οι κόρες θα έχουν συσταλεί.

Το πλάγιο βλέμμα δείχνει ενδιαφέρον, αβεβαιότητα ή εχθρότητα.

Όταν συνδυάζεται με ελαφρώς ανασηκωμένα φρύδια ή χαμόγελο φανερώνει ενδιαφέρον.

Αν συνδυάζεται με χαμηλωμένα φρύδια, αυλακωμένο μέτωπο ή άκρες των χειλιών στραμμένες προς τα κάτω φανερώνει καχύποπτη, εχθρική ή επικριτική στάση.

Στις συνεντεύξεις ως υποψήφιοι για πρόσληψη θα πρέπει να δημιουργήσουμε έντονη οπτική επαφή με τον συνομιλητή μας και να την διατηρήσουμε μέχρι να καθίσουν.

Στα πρώτα βήματα της συνέντευξης ανταλλάξτε χειραψία και μετά δώστε στον συνομιλητή σας 2- 3 δευτερόλεπτα για να σας εξετάσει από πάνω έως κάτω.

Σκύψτε για να ανοίξετε τον χαρτοφύλακα, για να κρεμάσετε το παλτό σας ή για να σύρετε μία καρέκλα προς το μέρος σας. Πωλητές με τη στρατηγική αυτήν αύξησαν κατακόρυφα τις πωλήσεις τους.

Η χρήση του κατάλληλου βλέμματος προσδίδει αξιοπιστία.

Οφθαλμικές κινήσεις

Οι κινήσεις των οφθαλμών, διακρίνονται από :

- την κατεύθυνση του βλέμματος
- το είδος και τη διάρκεια της ματιάς
- το είδος και τη διάρκεια της.

Σύμφωνα με ερευνητική μελέτη :

- Το βλέμμα που σχηματίζει ισοσκελές τρίγωνο μεταξύ ματιών και μετώπου εκφράζει σοβαρότητα και ρεαλισμό γι' αυτό και ονομάζεται επαγγελματικό.
- Όταν το τρίγωνο αντιστραφεί και η κορυφή μετατοπιστεί από το μέτωπο στα χείλη μιλάμε για το κοινωνικό βλέμμα.

Ζώνες επαφής



Ζωτικός χώρος είναι ο προσωπικός χώρος γύρω από κάθε άτομο που χρησιμοποιείται ως προέκταση του. Περιλαμβάνει το χώρο για τα προσωπικά του αντικείμενα καθώς και καθορισμένο χώρο γύρω από το ίδιο του το σώμα.

- **Ζώνη οικειότητας** : 15 – 45 εκατοστά. Σε αυτήν επιτρέπουμε να μπουν μόνο όσοι έχουν στενή συναισθηματική επαφή μαζί μας.
- **Προσωπική ζώνη** : 46 – 1,22. Απόσταση που κρατάμε σε κοινωνικές εκδηλώσεις από τους άλλους.
- **Κοινωνική ζώνη** : 1,23 – 3,60. Απόσταση που κρατάμε από αγνώστους από ανθρώπους που δεν γνωρίζουμε καλά.
- **Δημόσια ζώνη** : Από 3,60 και πάνω. Όταν απευθυνόμαστε σε μία μεγάλη ομάδα ατόμων.

Όσο πιο κοντά συναισθηματικά νιώθουν δύο άτομα μεταξύ τους, τόσο πιο κοντά στέκονται ο ένας τον άλλο.

Ο άνετος τύπος που χτυπά τους πάντες φιλικά στις πλάτες και τους αγγίζει γίνεται αντιπαθής γιατί παραβιάζει τον ζωτικό χώρο των άλλων.

Κινήσεις αποφυγής

- Προσβάλλουμε όταν απευθύνουμε τον λόγο και δεν κοιτάμε τον άνθρωπο.
- Όταν σηκώνουμε το πηγούνι και τη μύτη γινόμαστε αντιπαθείς.
- Όταν παίζουμε το στόμα και τα φρύδια απωθούμε.

Κινήσεις και ερμηνείες (γενικό)

Ανειλικρίνεια = γρήγορη ομιλία, αλλαγή της φωνής, ιδρώτας, τρεμούλιασμα.

Ανία = απλανές βλέμμα, σταύρωμα και ξεσταύρωμα των ποδιών και των χεριών, τέντωμα, αφηρημένο μουτζούρωμα.

Θυμός = τέντωμα των δαχτύλων, σφιγμένες γροθιές, υπερένταση, κοκκίνισμα του προσώπου, ανεξέλεγκτες κινήσεις των χεριών.

Απογοήτευση = αναστεναγμοί, χέρια στο κεφάλι, γκριμάτσες.

Κατάθλιψη = άτονη, χαμηλόφωνη ομιλία, παραμέληση της υγιεινής και της εμφάνισης, χαμηλωμένα μάτια, χαμηλόφωνη ομιλία, αργές κινήσεις.

Αναποφασιστικότητα = άνοιγμα κλείσιμο του στόματος χωρίς ομιλία, κλίση του κεφαλιού αριστερά δεξιά, ματιές από το ένα αντικείμενο στο άλλο.

Νευρικότητα = σφιγμένο κορμί, δάγκωμα των χειλιών, χαμηλωμένο βλέμμα, ιδρώτας.

Ηγεσία / ηγέτης = περιβάλλονται πάντα από άλλους, έχουν δυνατή χειραψία, κοιτούν τους άλλους στα μάτια, στρέφουν το σώμα τους προς τον συνομιλητή τους, καθοδηγούν τη συζήτηση, είναι σε φόρμα και αθλούνται, ντύνονται συντηρητικά, κοιτούν τους άλλους στα μάτια.

Σύγχυση = επανάληψη λέξεων, επανάληψη κινήσεων, αντιφατική ή άστατη συμπεριφορά.

Φόβος = γουρλωμένα μάτια, βαριά αναπνοή, ουρλιαχτό, γλείψιμο των χεριών, νευρικές κινήσεις, ματιές τριγύρω.

Τα πόδια

Όλα τα μέλη του σώματος λειτουργούν ως όργανα επικοινωνίας, η γλώσσα όμως των ποδιών θεωρείται ως η πιο αξιόπιστη.

- **Σταυρωμένα πόδια** = αμυντική διάθεση.
- **Σταυρωμένο πόδι προς τον συνομιλητή** = στάση θετική.
- **Σταυρωμένο πόδι προς την αντίθετη πλευρά** = στάση αρνητική.
- **Ανοιχτά πόδια κάτω από το κάθισμα** και βραχίονες ακουμπισμένους στα χέρια της καρέκλας = ανασφάλεια / αβεβαιότητα.

Συνοψίζοντας

Οι κινήσεις μας είναι ο καθρέφτης της κουλτούρας μας κι εξαρτώνται από **πέντε παράγοντες**:

1. Την καταγωγή μας
2. Την κουλτούρα μας
3. Την κοινωνική μας θέση
4. Την ψυχική μας κατάσταση
5. Το περιβάλλον τη δεδομένη στιγμή

Οι κινήσεις στα δύο φύλα διαφέρουν σε αρκετά σημεία.

Οι άντρες βάζουν το χέρι στη μέση τους δέκα φορές περισσότερες από τις γυναίκες.

Οι άντρες βάζουν συχνότερα το χέρι στον κρόταφο.

Οι γυναίκες όταν ετοιμάζονται να μιλήσουν ανεβάζουν τα μανίκια.

Εξοικειωθείτε με την εικόνα σας

Έτσι θα καταλάβετε την αντίδραση των άλλων όταν σας βλέπουν.

Όσο μεγαλύτερο λεξιλόγιο έχει κάποιος τόσο περισσότερες κινήσεις κάνει.

Στάση Συστολής = συμπεριφορά υποταγής. Κεφάλι μαζεμένο ή σκυφτό, ώμοι χαμηλωμένοι, κορμός καμπουριάζει, μπράτσα κολλημένα στο σώμα, πόδια σταυρωμένα.

Στάση έκτασης = συμπεριφορά επιβολής. Πηγούνι και κεφάλι ψηλά, αγκώνες ανοιχτοί, στέρνο σε έκταση, μπράτσα και πόδια ανοιχτά.

Στάση προσέγγισης = συμμετοχική συμπεριφορά. Κεφάλι προτεταμένο, λαιμός τεντωμένος, κορμός σκύβει προς τα εμπρός. Χέρια ανοιχτά, το ένα πόδι βρίσκεται μπροστά.

Στάση Απόρριψης = αρνητική συμπεριφορά. Το κεφάλι πίσω, χέρια σε αμυντική στάση, κορμός γυρισμένος στο πλάι, το βάρος πέφτει πίσω.

Ακόμα και όταν μιλάμε στο τηλέφωνο και εξηγούμε σε κάποιον κάνουμε κινήσεις.

Δεν μπορούμε να φωνάξουμε ζήτω κέρδισα με τα χέρια κατεβασμένα.

Δεν μπορούμε να πούμε είμαι σε μεγάλη φόρμα, καμπουριάζοντας.

Δεν μπορούμε να πούμε είμαι ένας ανοιχτός άνθρωπος, με κλειστά χέρια.

Κλείνοντας,

σας ευχαριστώ πολύ και σας εύχομαι, μέσα από αυτόν τον εξαιρετικό οδηγό να καταφέρετε να αποκωδικοποιήσετε τη στάση σώματος των ανθρώπων στις προσωπικές κι επαγγελματικές επαφές σας!

Με εκτίμηση

Ευάγγελος Κανίνιας

Qualified Business and Life Mentor

Κλείνοντας,

σας ευχαριστώ πολύ και σας εύχομαι, μέσα από αυτόν τον εξαιρετικό οδηγό να καταφέρετε να αποκωδικοποιήσετε τη στάση σώματος των ανθρώπων στις προσωπικές κι επαγγελματικές επαφές σας!

Με εκτίμηση

Ευάγγελος Κανίνιας

Qualified Business and Life Mentor

Πιστοποιημένος Μέντορας Επιχειρηματικότητας και Ζωής

Ελληνική & Διεθνής πιστοποίηση : GLOBAL CERT - N.O.C.N. group UK

Copyright © 2024 IQBLM - All rights reserved.

Πνευματική ιδιοκτησία περιεχομένου - Νόμος 2121/1993