

ALLAN & BARBARA PEASE

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ
ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Μετάφραση: Θωμάς Μαστακούρης

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΙΒΙΣΚΟΣ

2017

Τίτλος πρωτοτύπου: «The Definitive Book of Body Language», Allan Pease
Copyright © 2004, by Allan Pease
All Rights reserved
Published by agreement with PEASE INTERNATIONAL PTY.LTD.
AUSTRALIA, c/o Dorie Simmonds Literary Agency

ISBN 978-618-5093-52-5

© 2017, για την ελληνική γλώσσα σε όλο τον κόσμο
Εκδόσεις ΙΒΙΣΚΟΣ
Δ/νση Αλληλογραφίας: Αγίου Νικολάου 8, Μαρούσι 15122
Τηλ.-fax: 210 8021333
E-mail: info@iviskospublications.gr
www.iviskospublications.gr

Επιμέλεια κειμένου: Βάσω Ηλιοπούλου
Εξώφυλλο - Σελιδοποίηση: Νάσος Βάγιας
Εκτύπωση: ΒΙΒΛΙΟΤΕΧΝΙΑ

*Αυτό το βιβλίο είναι αφιερωμένο σε όλους τους ανθρώπους
που έχουν καλή όραση, αλλά δεν μπορούν να δουν.*

ΣΗΜΕΙΩΜΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ

Το 1991, πρωτοκυκλοφόρησε ένα βιβλίο που έμελλε να σημειώσει τεράστια εκδοτική επιτυχία και να βρεθεί μέσα σχεδόν σε κάθε ελληνικό σπίτι. Αλλά και διεθνώς, η Γλώσσα του Σώματος γνώρισε την απόλυτη καταξίωση ως ένα κορυφαίο έργο, το οποίο ανέδειξε για πρώτη φορά, με απλό, εύληπτο και ταυτόχρονα έγκυρο τρόπο, την κρυφή σημασία και τη μεγάλη σπουδαιότητα των μη-λεκτικών σημάτων στην ανθρώπινη επικοινωνία και αλληλεπίδραση.

Ξεφεύγοντας από τα στενά πλαίσια μιας στενής επιστημονικής μελέτης, με τη σφραγίδα του κορυφαίου ειδικού Allan Pease, ο οποίος συνδυάζει την βαθιά θεωρητική κατάρτιση με την πολύχρονη εμπειρία στις πωλήσεις και την επικοινωνία, η Γλώσσα του Σώματος έγινε σημείο αναφοράς για όλες τις σύγχρονες εφαρμογές του Μάρκετινγκ, της Διαφήμισης, της Πολιτικής και της Κοινωνικής Κυβερνητικής. Παράλληλα, ήδη αποτελεί εγκεκριμένο διαδραστικό βοήθημα σε πολλά εκπαιδευτικά ιδρύματα και σχολές –και στην Ελλάδα– που σχετίζονται με την επικοινωνιακή πολιτική.

Σήμερα, οι εκδόσεις Ιβίσκος, με μεγάλη χαρά κυκλοφορούν τη νέα, αναθεωρημένη και υπερσύγχρονη έκδοση του Απόλυτου Βιβλίου για τη Γλώσσα του Σώματος, εμπλουτισμένη με όλα τα τελευταία πορίσματα των ερευνών στην εξωλεκτική επικοινωνία, με πρωτοποριακές ανακαλύψεις νέων επιστημονικών κλάδων –όπως η εξελικτική βιολογία, η νευροεπιστήμη και η εξελικτική ψυχολογία– και με πολλές δεκάδες σκίτσα, αποκαλυπτικές φωτογραφίες και πρακτικά παραδείγματα.

Είμαστε σίγουροι ότι το *Απόλυτο Βιβλίο της Γλώσσας του Σώματος* θα ξεπεράσει σε εμβέλεια τη μέχρι τώρα κλασική έκδοση του διεθνούς best seller, αφού μας παρέχει όλα τα σύγχρονα εφόδια, όχι μόνο για να αποκωδικοποιούμε τη μία και μοναδική γλώσσα επικοινωνίας όλων των ανθρώπων αλλά, το σημαντικότερο, και για να μάθουμε να τη «μιλάμε» άπταιστα!

Εκδόσεις Ιβίσκος
2017

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Ευχαριστίες	21
--------------------------	----

Εισαγωγή	23
-----------------------	----

Δεν Είναι Όλα τα Πράγματα Αυτό που Φαίνονται
Πόσο Καλά Ξέρετε την Παλάμη του Χεριού Σας;
Πόσο Καλά Μπορείτε να Εντοπίζετε Αντιφάσεις
στη Γλώσσα του Σώματος;
Πώς Γράψαμε Αυτό το Βιβλίο
Το Λεξικό της Γλώσσας του Σώματος

1. Η ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΡΧΩΝ	31
---	----

Εν αρχή....
Γιατί Δεν Μετράει Αυτό που Λέτε
Πώς η Γλώσσα του Σώματος Αποκαλύπτει Συναισθήματα
και Σκέψεις
Γιατί οι Γυναίκες Είναι πιο Διορατικές;
Τι Δείχνουν τα Εγκεφαλογραφήματα
Πώς οι Μελλοντολόγοι Ξέρουν Τόσα Πολλά
Έμφυτο, Κληρονομικό ή Επίκτητο;
Κάποιες Βασικές Αρχές
Παγκόσμιες Χειρονομίες
Τρεις Κανόνες για Ακριβή Διάγνωση
Γιατί Είναι Εύκολο να Παρεξηγήσετε
Γιατί Μπορούμε Να Διαβάσουμε Πιο Εύκολα
τη Διάθεση των Παιδιών
Μπορείτε να Προσποιηθείτε;
Μια Αληθινή Ιστορία: Ο Ψεύτης Υποψήφιος
Πώς να Διαβάζετε Καλά τη Γλώσσα του Σώματος

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

2. Η ΔΥΝΑΜΗ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ ΣΤΑ ΧΕΡΙΑ ΣΑΣ 59

Πώς να Εντοπίζετε την Ειλικρίνεια
 Η Σκόπιμη Χρήση της Παλάμης για Εξαπάτηση
 Ο Νόμος της Αιτίας και του Αποτελέσματος
 Η Δύναμη της Παλάμης
 Το Πείραμά μας με το Κοινό
 Ανάλυση των Τρόπων Χειραψίας
 Ποιος Πρέπει να Απλώνει το Χέρι Πρώτος;
 Πώς Μεταδίδονται η Κυριαρχία και ο Έλεγχος
 Η Χειραψία Υποταγής
 Πώς να Δημιουργήσετε Ισότητα
 Πώς να Δημιουργήσετε Συμπάθεια
 Πώς να Αφοπλίσετε έναν Κυριαρχικό Τύπο
 Η Κρύα, Υγρή Χειραψία
 Κερδίζοντας το Πλεονέκτημα της Αριστερής Πλευράς
 Όταν Άνδρες και Γυναίκες Ανταλλάσσουν Χειραψία
 Η Διπλή Χειραψία
 Το Παιχνίδι Εξουσίας Μπλερ-Μπους
 Η Λύση
 Οι Οκτώ Χειρότερες Χειραψίες του Κόσμου
 Η Χειραψία Αραφάτ-Ράμπιν
 Σύνοψη

3. Η ΜΑΓΕΙΑ ΤΟΥ ΧΑΜΟΓΕΛΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΓΕΛΙΟΥ 95

Το Χαμόγελο Είναι Ένδειξη Υποταγής
 Γιατί το Χαμόγελο είναι Μεταδοτικό
 Πώς ένα Χαμόγελο Εξαπατά τον Εγκέφαλο
 Εξάσκηση στο Ψεύτικο Χαμόγελο
 Οι Λαθρέμποροι Χαμογελούν Λιγότερο
 Πέντε Συνηθισμένοι Τύποι Χαμόγελου
 Γιατί το Γέλιο Είναι το Καλύτερο Φάρμακο
 Γιατί Πρέπει να Παίρνετε το Γέλιο στα Σοβαρά
 Γιατί Μπορούμε να Γελάμε και να Μιλάμε,
 ενώ οι Χιμπατζήδες Δεν Μπορούν
 Πώς Θεραπεύει το Χιούμορ
 Γελάστε μέχρι να Δακρύσετε

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πώς Λειτουργούν τα Ανέκδοτα
 Το Δωμάτιο του Γέλιου
 Τα Χαμόγελα και το Γέλιο Δημιουργούν
 Συναισθηματικό Δέσιμο
 Το Χιούμορ Πουλιά
 Το Μόνιμο Κατσούφιασμα
 Συμβουλές Χαμόγελου για Γυναίκες
 Το Γέλιο στον Έρωτα
 Σύνοψη

4. ΧΕΙΡΟΝΟΜΙΕΣ ΜΕ ΤΟΥΣ ΒΡΑΧΙΟΝΕΣ 121

Χειρονομίες Φραγής με τους Βραχίονες
 Γιατί το Σταύρωμα των Χεριών Μπορεί
 να είναι Καταστροφικό
 Ναι... Μα Εγώ Έτσι Νιώθω «Άνετα»
 Διαφορές των Δύο Φύλων
 Χέρια Σταυρωμένα στο Στήθος
 Λύση
 Ενισχυμένο Σταύρωμα των Χεριών
 Σφίξιμο των Βραχιόνων
 Προϊστάμενος Εναντίον Προσωπικού
 Πώς να Αποσπάσετε Συγκατάθεση
 Αυτο-εναγκαλισμός
 Πώς οι Πλούσιοι και Διάσημοι Αποκαλύπτουν
 την Ανασφάλειά τους
 Το Φράγμα του Φλιτζανιού
 Η Δύναμη της Επαφής
 Αγγίξτε κι Εσείς το Χέρι τους
 Σύνοψη

5. ΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΕΣ ΔΙΑΦΟΡΕΣ 141

Τρώγοντας Πίτσα
 Κάντε το Πολιτισμικό Τεστ
 Γιατί Όλοι Γινόμαστε Αμερικανοί
 Τα Βασικά Είναι Ίδια Σχεδόν Παντού
 Διαφορές στον Χαιρετισμό

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Όταν Μια Κουλτούρα Συναντά Μια Άλλη
 Το Αγγλικό Σουφρωμένο Άνω Χέιλος
 Οι Ιάπωνες
 «Βρομερό, Αηδιαστικό Γουρούνι!» – Το Φύσημα της Μύτης
 Οι Τρεις Πιο Συνηθισμένες Δια-Πολιτισμικές Χειρονομίες
 Να Αγγίξω ή να Μην Αγγίξω;
 Πώς Να Προσβάλλετε Άλλες Κουλτούρες
 Σύνοψη

6. ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΜΕ ΧΕΡΙΑ ΚΑΙ ΑΝΤΙΧΕΙΡΕΣ. 163

Πώς Μιλούν τα Χέρια
 Από τη Μια....
 Από την Άλλη Πλευρά, οι Χειρονομίες Βελτιώνουν τη Μνήμη
 Το Τρίψιμο των Χεριών Μεταξύ τους
 Τρίψιμο Αντίχειρα και Δείκτη
 Χέρια Σφιγμένα Μεταξύ τους
 Η Στέγη
 Σύνοψη
 Το Πρόσωπο στο Πιάτο
 Τα Χέρια Πίσω από την Πλάτη
 Επίδειξη του Αντίχειρα
 Αντίχειρες που Προεξέχουν από Τσέπες Σακακιών
 Σύνοψη

7. ΣΗΜΑΤΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΞΑΠΑΤΗΣΗΣ. 183

Έρευνα για το Ψέμα
 Οι Τρεις Σοφοί Πίθηκοι
 Πώς το Πρόσωπο Αποκαλύπτει την Αλήθεια
 Οι Γυναίκες Λένε Καλύτερα Ψέματα και Αυτό Είναι Αλήθεια
 Γιατί Είναι Δύσκολο να Πούμε Ψέματα
 Οκτώ από τις Πιο Συνηθισμένες Χειρονομίες των Ψευτών
 Χειρονομίες Αξιολόγησης και Κωλυσιεργίας
 Ο Ψεύτης Συνεντευξαζόμενος
 Χάιδεμα του Πιγουνιού
 Δέσμες Κωλυσιεργίας
 Χειρονομίες Τριψίματος και Χτυπήματος του Κεφαλιού

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Γιατί ο Μπομπ Χάνει Πάντα στο Σκάκι
Η Διπλή Σημασία

8. ΣΗΜΑΤΑ ΜΕ ΤΑ ΜΑΤΙΑ. 209

Οι Διαστελλόμενες Κόρες
Κάντε το Τεστ της Κόρης του Ματιού
Οι Γυναίκες, ως Συνήθως, τα Καταφέρνουν Καλύτερα
Με μια Ματιά
Το Ανασήκωμα των Φρυδιών
Το «Μεγάλωμα» των Ματιών
Η Δέσμη του «Βλέμματος από τα Χαμηλά»
Πώς Ανάβουν Φωτιές στους Άνδρες
Η Συμπεριφορά του Βλέμματος – Προς τα Πού Κοιτάτε;
Πώς να Διατηρείτε Οπτική Επαφή σε μια Παραλία Γυμνιστών
Πώς να Τραβήξετε την Προσοχή ενός Άνδρα
Οι Περισσότεροι Ψεύτες σας Κοιτούν στα Μάτια
Πώς να Αποφύγετε την Επίθεση ή τη Βιαιοπραγία
Το Πλάγιο Βλέμμα
Παρατεταμένο Βλεφάρισμα
Μάτια που Κοιτάζουν Εδώ κι Εκεί
Η Γεωγραφία του Προσώπου
Η Ιστορία του Πολιτικού
Κοίταξέ με Βαθιά στα Μάτια, Μωρό μου
Τα Πρώτα 20 Δευτερόλεπτα μιας Συνέντευξης
Σε Ποιο Κανάλι Είστε Συντονισμένοι;
Πώς να Διατηρείτε Οπτική Επαφή με ένα Ακροατήριο
Πώς να Παρουσιάζετε Οπτικές Πληροφορίες
Το Τράβηγμα του Βλέμματος
Σύνοψη

9. ΕΙΣΒΟΛΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΑΣΤΗΜΑΤΟΣ – ΖΩΤΙΚΟΙ ΧΩΡΟΙ ΚΑΙ ΖΩΝΕΣ. 241

Ζωτικός Χώρος
Οι Αποστάσεις των Ζωνών
Πρακτικές Εφαρμογές των Αποστάσεων των Ζωνών
Ποιος Εισβάλλει στη Ζώνη Ποιου;

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Γιατί Δεν μας Αρέσει να Μπαίνουμε σε Ανελκυστήρες
 Γιατί τα Πλήθη Εξαγριώνονται
 Τελετουργικά Χωροθέτησης
 Δοκιμάστε το Πείραμα του Φαγητού
 Πολιτισμικοί Παράγοντες που Επηρεάζουν
 τις Αποστάσεις των Ζωνών
 Γιατί οι Ιάπωνες Πάντα “Οδηγούν” σε ένα Βαλς
 Επαρχιακές και Αστικές Ζώνες Αποστάσεως
 Περιοχές και Ιδιοκτησία
 Η Περιοχή του Αυτοκινήτου
 Κάντε το Πείραμα
 Σύνοψη

10. ΠΩΣ ΤΑ ΠΟΔΙΑ ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΟΥΝ ΑΥΤΟ ΠΟΥ

ΕΠΙΘΥΜΕΙ Ο ΝΟΥΣ..... 261

Όλοι Μιλούν για έναν Νέο Τρόπο Βαδίσματος
 Με Ποιον Τρόπο τα Άκρα των Ποδιών
 Αποκαλύπτουν την Αλήθεια
 Ο Σκοπός των Ποδιών
 Οι Τέσσερις Βασικές Όρθιες Στάσεις
 Βρίσκεται σε Άρμυα, Κρυώνει ή Απλώς «Έτσι Νιώθει Άνετα»;
 Όταν Ανοιγόμαστε
 Η Ευρωπαϊκή Στάση Σταυρώματος των Ποδιών
 Το Αμερικανικό Τεσσάρι (4)
 Όταν Κλείνει το Σώμα, Κλείνει και το Μυαλό
 Το Σφίξιμο του Τεσσαριού
 Το Κλείδωμα των Αστραγάλων
 Το Σύνδρομο της Μίνι Φούστας
 Το Μπλέξιμο των Ποδιών
 Πόδια Παράλληλα Μεταξύ τους
 Βάλτε το Δεξί σας Πόδι Μέσα, Βγάλτε το Δεξί σας Πόδι Έξω
 Σύνοψη

11. ΟΙ 13 ΠΙΟ ΣΥΝΗΘΙΣΜΕΝΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ

ΠΟΥ ΒΛΕΠΟΥΜΕ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ 283

Το Γνέψιμο με το Κεφάλι

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Γιατί Πρέπει να Μάθετε να Γνέφετε
 Πώς να Ενθαρρύνετε τη Συμφωνία
 Το Κούνημα του Κεφαλιού Δεξιά-Αριστερά
 Οι Βασικές Στάσεις του Κεφαλιού
 Το Ζάρωμα του Κεφαλιού
 Συλλογή Ανύπαρκτων Ξεφτιών
 Πώς Δείχνουμε ότι Είμαστε Έτοιμοι για Δράση
 Η Στάση του Καουμποί
 Μετρώντας τον Αντίπαλο
 Το Άνοιγμα των Ποδιών
 Το Πόδι πάνω στο Μπράτσο της Πολυθρόνας
 Το Καβάλημα της Καρέκλας
 Ο Καταπέλτης
 Χειρονομίες που Δείχνουν Πότε ένα Άτομο Είναι Έτοιμο
 Η Θέση Εκκίνησης
 Σύνοψη

12. Ο ΚΑΤΟΠΤΡΙΣΜΟΣ – ΠΩΣ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΟΥΜΕ
 ΣΥΜΠΑΘΕΙΑ 307

Δημιουργήστε τις Σωστές Δονήσεις
 Ο Κατοπτρισμός σε Κυτταρικό Επίπεδο
 Οι Διαφορές Κατοπτρισμού Μεταξύ Ανδρών και Γυναικών
 Τι να Κάνετε αν Είστε Γυναίκα
 Όταν Άνδρες και Γυναίκες Αρχίζουν να Μοιάζουν
 Μοιάζουμε με τα Κατοικίδιά μας;
 Μαϊμουδίστε
 Ταριαστές Φωνές
 Η Εσκεμμένη Δημιουργία Συμπάθειας
 Ποιος Καθρεφτίζει Ποιον;
 Σύνοψη

13. ΤΑ ΜΥΣΤΙΚΑ ΣΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΤΣΙΓΑΡΩΝ,
 ΤΩΝ ΓΥΑΛΙΩΝ ΚΑΙ ΤΟΥ ΜΑΚΙΓΙΑΖ 323

Οι Δύο Τύποι Καπνιστών
 Διαφορές Ανάμεσα σε Άνδρες και Γυναίκες
 Το Κάπνισμα ως Σεξουαλική Επίδειξη

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Πώς να Εντοπίσετε μια Θετική ή Αρνητική Απόφαση
 Καπνιστές Πούρων
 Πώς οι Καπνιστές Τελειώνουν μια Συνάντηση
 Πώς να Διαβάζετε τα Γυαλιά
 Τακτικές Κωλυσιεργίας
 Το Κοίταγμα Πάνω από τα Γυαλιά
 Γυαλιά στο Κεφάλι
 Η Δύναμη των Γυαλιών και του Μακιγιαζ
 Λίγο Κραγιόν, Κυρία;
 Σήματα με τον Χαρτοφύλακα
 Σύνοψη

14. ΠΩΣ ΤΟ ΣΩΜΑ ΔΕΙΧΝΕΙ ΠΟΥ ΘΕΛΕΙ

ΝΑ ΠΑΕΙ ΤΟ ΜΥΑΛΟ 341

Τι Λένε οι Γωνίες του Σώματος
 Πώς Αποκλείουμε τους Άλλους
 Κατεύθυνση του Καθισμένου Σώματος
 Η Κατεύθυνση των Ποδιών
 Σύνοψη

15. ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΕΡΩΤΟΤΡΟΠΙΑΣ ΚΑΙ ΣΗΜΑΤΑ

ΕΡΩΤΙΚΟΥ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ. 349

Η Εμφάνιση του Πολύχρωμου Αρσενικού
 Η Ιστορία του Γκράχαμ
 Γιατί οι Γυναίκες Έχουν Πάντα την Πρωτοβουλία Κινήσεων
 Διαφορές Ανάμεσα σε Άνδρες και Γυναίκες
 Η Διαδικασία της Προσέλκυσης
 Οι 13 Πιο Συνηθισμένες Κινήσεις των Γυναικών στο Φλερτ
 Τι Κοιτάζουν οι Άνδρες στο Γυναικείο Σώμα
 Πώς οι Όμορφοι Αποτυγχάνουν
 Του Αρέσουν τα Οπίσθια, το Στήθος ή τα Πόδια;
 Σήματα και Χειρονομίες Ερωτοτροπίας των Ανδρών
 Το Ανδρικό Κορμί – Τι Ερεθίζει Περισσότερο τις Γυναίκες
 Της Αρέσει το Στήθος, τα Πόδια ή τα Οπίσθια;
 Σύνοψη

16. ΣΗΜΑΤΑ ΚΑΤΟΧΗΣ, ΟΡΙΟΘΕΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΥΨΟΥΣ . . . 385

Το Χαμήλωμα του Σώματος και η Κοινωνική Θέση
Είναι ο Μεγαλύτερος στην Πόλη
Γιατί Κάποιοι Άνθρωποι Φαίνονται πιο Ψηλοί
στην Τηλεόραση
Δοκιμάστε το Πείραμα του Πατώματος
Τα Μειονεκτήματα του Ύψους
Πώς το Χαμήλωμα του Σώματος
Μπορεί Κάποιες Φορές να Αυξήσει το Κύρος
Πώς οι Πολιτικοί κερδίζουν Ψήφους από την Τηλεόραση
Πώς να Κατευνάσετε Οργισμένους Ανθρώπους
Τι Σχέση Έχει ο Έρωτας με Όλα Αυτά;
Μερικές Στρατηγικές για να Αποκτήσετε Φαινομενικό Ύψος
Σύνοψη

17. Η ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΘΙΣΜΑΤΩΝ –

ΠΟΥ ΝΑ ΚΑΘΕΣΤΕ ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ. 401
Κάντε το Πείραμα του Τραπεζιού
Δεν Είναι Αυτό που Λέτε, Αλλά το Πού Κάθεστε
Η Ιδέα του Βασιλιά Αρθούρου
Πώς θα Κρατήσετε το Ενδιαφέρον Δύο Ανθρώπων
Ορθογώνια Τραπεζία Συσκέψεων
Γιατί οι Αγαπημένοι Μαθητές των Δασκάλων
Κάθονται στα Αριστερά
Παιχνίδια Εξουσίας στο Σπίτι
Πώς να Κάνετε το Κοινό να Κλάψει
Η Ζώνη Προσοχής
Ένα Πείραμα Μάθησης
Παίρνοντας μια Απόφαση την Ώρα του Φαγητού
Σύνοψη

18. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ, ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ ΕΞΟΥΣΙΑΣ

ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ. 421
Γιατί ο Τζέιμς Μποντ Έδειχνε Ψύχραιμος,
Έρμες και Συγκροτημένος

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Οι Εννέα Χρυσές Συμβουλές για να Κάνετε
 Σπουδαία Πρώτη Εντύπωση
 Όταν Κάποιος Σας Κάνει να Περιμένετε
 Προσποίηση Μέχρι την Επιτυχία;
 Επί Απλές Στρατηγικές που θα σας Δώσουν το Πλεονέκτημα
 Σύνοψη
 Στρατηγικές Ισχύος στο Γραφείο
 Πώς να Αλλάζετε Θέση στο Τραπέζι
 Ο Προσανατολισμός του Καθισμένου Σώματος
 Πώς να Διευθετήσετε Ένα Γραφείο
 Σύνοψη

19. ΣΥΝΔΥΑΖΟΝΤΑΣ ΟΛΑ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ 441

Πόσο Καλά Μπορείτε να Διακρίνετε τα Κρυφά Νοήματα;
 Πώς τα Πήγατε;
 Σύνοψη
 Τα Έξι Μυστικά για Ελκυστική Γλώσσα του Σώματος

Βιβλιογραφία 458

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Αυτοί είναι μερικοί από τους ανθρώπους οι οποίοι, άμεσα ή έμμεσα, συνέβαλαν σε αυτό το βιβλίο, είτε το γνώριζαν είτε εν αγνοία τους:

Δρ John Tickel, Δρ Dennis Waitley, Δρ Andre Davril, καθηγητής Phillip Hunsaker, Trevor Dolby, Armin Gontermann, Lothar Menne, Ray και Ruth Pease, Malcolm Edwards, Ian Marshall, Laura Meehan, Ron και Toby Hale, Darryl Whitby, Susan Lamb, Sadaaki Hayashsi, Deb Mehrstens, Deb Hinckesman, Doreen Carroll, Steve Wright, Derryn Hinch, Dana Reeves, Ronnie Corbett, Vanessa Feltz, Esther Rantzen, Jonathan Coleman, Trish Goddard, Kerri-Anne Kennerley, Bert Newton, Roger Moore, Lenny Henry, Ray Martin, Mike Walsh, Don Lane, Ian Lesley, Anne Diamond, Gerry και Sherry Meadows, Stan Zermarnik, Darrel Somers, Andres Kepes, Leon Byner, Bob Geldof, Vladimir Putin, Andy McNab, John Howard, Nick και Katherine Greiner, Bryce Courtney, Tony και Cherie Blair, Greg και Kathy Owen, Lindy Chamberlain, Mike Stoller, Gerry και Kathy Bradbeer, Ty και Patti Boyd, Mark Victor Hansen, Brian Tracy, Kerry Packer, Ian Botham, Helen Richards, Tony Greig, Simon Townsend, Diana Spencer, Πρίγκιπες Γουίλιαμ και Χάρι, Πρίγκιπας Κάρολος, Δρ Desmond Morris, Πριγκίπισσα Άννα, David και Jan Goodwin, Iven Frangi, Victoria Singer, John Nevin, Richard Otton, Raoul Boiella, Matthew Braund, Doug Constable, George Deveraux, Rob Edmonds, Gerry Hatton, John Hepworth, Bob Heussler, Gay Huber, Ian McKillop, Delia Mills, Pamela Anderson, Wayne Mugridge, Peter Opie, David Rose, Allan White, Rob Winch, Ron Tacchi, Barry Markoff, Christine Maher, Sallie και Geoff Burch, John Fenton, Norman και Glenda Leonard

και

η Dorie Simmonds, της οποίας η ενθάρρυνση
και ο ενθουσιασμός
μάς οδήγησαν να γράψουμε αυτό το βιβλίο.

Εισαγωγή

.....
*Από τα νύχια ενός άνδρα, από τα μανίκια του σακακιού
του, από τις μπότες του, από την τσάκισή του παντελονιού
του, από τους κάλους στον δείκτη και τον αντίχειρα,
από την έκφρασή του, από τα μανικέτια του, από
τις κινήσεις του – από το καθένα από αυτά αποκαλύπτεται
ο χαρακτήρας του. Η πιθανότητα όλα αυτά σε συνδυασμό
να μην μπορέσουν να διαφωτίσουν τον ικανό ερευνητή
είναι σχεδόν ανύπαρκτη.
ΣΕΡΛΟΚ ΧΟΛΜΣ, 1892*
.....

Από μικρό παιδί αντιλαμβανόμουν ότι αυτά που έλεγαν οι άνθρωποι δεν ήταν πάντα αυτά που ένιωθαν και ότι ήταν δυνατόν να πείσω τους άλλους να κάνουν το δικό μου αν “διάβαζα” τα αληθινά τους συναισθήματα και αντιδρούσα ανάλογα με τις ανάγκες τους. Σε ηλικία έντεκα ετών, άρχισα την καριέρα μου στον χώρο των πωλήσεων, πουλώντας λαστιχένια σφουγγάρια από πόρτα σε πόρτα μετά το σχολείο για να βγάλω το χαρτζιλίκι μου, και σύντομα μπορούσα να διακρίνω αν υπήρχε πιθανότητα κάποιο άτομο να αγοράσει από μένα ή όχι. Όταν μου άνοιγαν την πόρτα, αν κάποιος μου έλεγε να φύγω αλλά είχε τα χέρια ανοιχτά ώστε να φαίνονται οι παλάμες, ήξερα πως ήταν ασφαλές να επιμείνω με την παρουσίαση του προϊόντος μου επειδή, όσο απορρηπτικά και αν μου μιλούσε, δεν ήταν επιθετικός. Αν κάποιος μου έλεγε να φύγω με χαμηλή φωνή, αλλά τέντωνε το δάχτυλο προς το μέρος μου ή κρατούσε το χέρι κλειστό, ήξερα πως ήταν ώρα να τα μαζεύω. Μου άρεσε που ήμουν πωλητής, και τα κατάφερνα θαυμάσια. Ως έφηβος πουλούσα κα-

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

ταρόλες και τηγάνια, δουλεύοντας κυρίως το βράδυ, και η ικανότητά μου να διαβάσω τις σκέψεις των ανθρώπων με βοήθησε να κερδίσω αρκετά χρήματα ώστε να αγοράσω το πρώτο μου ακίνητο. Οι πωλήσεις μου έδιναν την ευκαιρία να συναντώ ανθρώπους, να τους μελετώ από κοντά και να κρίνω αν θα αγοράσουν από μένα ή όχι, παρατηρώντας απλώς τη γλώσσα του σώματός τους. Αυτή η ικανότητα ήταν μεγάλο πλεονέκτημα και για να γνωρίζω κοπέλες στις ντισκοτέκ. Μπορούσα σχεδόν πάντα να προβλέψω ποια θα δεχόταν να χορέψει μαζί μου και ποια όχι.

Μπήκα στον χώρο των ασφαλειών ζωής σε ηλικία είκοσι ετών και σύντομα έσπασα πολλά ρεκόρ πωλήσεων για λογαριασμό της εταιρείας στην οποία εργαζόμουν. Ήμουν ο νεότερος συνεργάτης που πούλησε ασφάλειες συνολικής αξίας μεγαλύτερης του ενός εκατομμυρίου δολαρίων στην πρώτη μου χρονιά. Αυτό το επίτευγμα μου έδωσε μια θέση στη διακεκριμένη Στρογγυλή Τράπεζα του Ενός Εκατομμυρίου Δολαρίων στις ΗΠΑ. Ήμουν τυχερός που οι τεχνικές ανάγνωσης της γλώσσας του σώματος τις οποίες είχα μάθει σαν παιδί, πουλώντας κατασαρολικά, μπορούσαν να εφαρμοστούν και στον καινούργιο αυτόν τομέα, έχοντας άμεση σχέση με την επιτυχία που μπορούσα να έχω σε οποιαδήποτε επιχείρηση σχετιζόταν με την ανθρώπινη επικοινωνία.

Δεν Είναι Όλα τα Πράγματα Αυτό που Φαίνονται

Η ικανότητα να αντιληφθείς πώς ακριβώς νιώθει ένας άλλος άνθρωπος είναι απλή – όχι εύκολη, αλλά απλή. Πρέπει να συνδυάζεις όσα βλέπεις και ακούς στο περιβάλλον σου με όσα συμβαίνουν και να καταλήγεις σε πιθανά συμπεράσματα. Κι όμως, οι περισσότεροι άνθρωποι βλέπουν μόνο τα πράγματα που νομίζουν ότι βλέπουν.

Ιδού μια ιστορία που αποδεικνύει τα λεγόμενά μου:

Δύο άνδρες περπατούσαν στο δάσος και ξαφνικά είδαν μπροστά τους μια μεγάλη και βαθιά τρύπα.

«Πολύ βαθιά μου φαίνεται», είπε ο ένας. «Ας ρίξουμε μερικά χαλίκια να δούμε σε τι βάθος φτάνει».

Πέταξαν μερικά χαλίκια, περίμεναν, αλλά δεν άκουσαν κανέναν ήχο.

«Πω-πω! Αυτό θα πει βάθος! Ας πετάξουμε ένα από εκείνα τα μεγάλα βράχια. Αυτό σίγουρα θ' ακουστεί όταν φτάσει στον πάτο».

Σηκώνουν, λοιπόν, δυο μεγάλα βράχια, τα πετάνε μέσα στην τρύπα, περιμένουν, αλλά και πάλι δεν ακούνε τίποτα.

«Εκεί ανάμεσα στα αγριόχορτα είναι πεταμένη μια τραβέρσα σιδηροτροχιάς», είπε ο ένας. «Αν πετάξουμε αυτήν μέσα, σίγουρα θα κάνει θόρυβο». Έσυραν τη βαριά σιδηροδόκό μέχρι την τρύπα, την πέταξαν μέσα, αλλά και πάλι δεν ακούστηκε τίποτα.

Ξαφνικά, μέσα από τα δέντρα, εμφανίζεται ένας τράγος που τρέχει σαν αστραπή. Ορμά καταπάνω στους δυο άνδρες και περνά ανάμεσά τους, τρέχοντας όσο πιο γρήγορα μπορούσε. Ύστερα, πηδά στον αέρα και χάνεται κι αυτός μέσα στην τρύπα. Οι δυο άνδρες έμειναν έκπληκτοι με αυτό που είχαν δει.

Μέσα από τα δέντρα εμφανίστηκε ένας αγρότης που τους φώναξε: «Εε! Μήπως είδατε τον τράγο μου;»

«Ασφαλώς και τον είδαμε! Έκανε το πιο τρελό πράγμα που είδαμε ποτέ! Έτρεξε σαν τρελός και πήδηξε μέσα στην τρύπα!»

«Αποκλείεται να ήταν ο δικός μου τράγος», είπε ο αγρότης. «Εγώ τον έχω δεμένο σε μια τραβέρσα!»

Πόσο Καλά Ξέρετε την Παλάμη του Χεριού Σας;

Μερικές φορές λέμε πως ξέρουμε κάτι «σαν την παλάμη του χεριού μας», αλλά τα πειράματα δείχνουν ότι λιγότεροι από το 5% των ανθρώπων μπορούν να αναγνωρίσουν την παλάμη τους σε μια φωτογραφία. Τα αποτελέσματα ενός απλού πειράματος που κάναμε για μια τηλεοπτική εκπομπή απέδειξαν ότι οι άνθρωποι γενικά δεν τα καταφέρνουν καλά ούτε και στην αναγνώριση ολόκληρου του σώματός τους. Στήσαμε έναν μεγάλο καθρέφτη στην ά-

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

κρη του μακρόστενου σαλονιού ενός μεγάλου ξενοδοχείου. Αυτός έδινε την εντύπωση σε όποιον έμπαινε ότι υπήρχε ένας μακρύς διάδρομος που διέτρεχε το ξενοδοχείο και έβγαινε από την άλλη άκρη του σαλονιού. Κρεμάσαμε μεγάλα φυτά από το ταβάνι σε απόσταση ενάμισι μέτρου από το έδαφος, έτσι ώστε, καθώς κάποιος έμπαινε στο σαλόνι, φαινόταν σαν να έμπαινε ταυτόχρονα κάποιος άλλος από την άλλη άκρη του διαδρόμου. Το «άλλο άτομο» δεν αναγνωριζόταν εύκολα επειδή τα φυτά κάλυπταν το πρόσωπό του, αλλά μπορούσε κανείς να δει καθαρά το σώμα και την κίνηση. Κάθε επισκέπτης παρατηρούσε τον άλλο «επισκέπτη» για πέντε-έξι δευτερόλεπτα πριν στραφεί αριστερά στη ρεσεψιόν. Όταν ρωτήθηκαν αν είχαν αναγνωρίσει τον άλλο «επισκέπτη», το 85% των ανδρών απάντησε «όχι». Οι περισσότεροι άνδρες δεν είχαν καταφέρει να αναγνωρίσουν τον εαυτό τους στον καθρέφτη, και μάλιστα κάποιος είπε: «Εννοείς αυτόν τον χοντρό, άσχημο τύπο;» Δεν μας εξέπληξε καθόλου το ότι το 58% των γυναικών είπε ότι επρόκειτο για καθρέφτη και ότι το 30% αποφάνθηκε ότι ο άλλος «επισκέπτης» φαινόταν «γνωστός».

.....
*Οι περισσότεροι άνδρες και σχεδόν οι μισές γυναίκες
 δεν γνωρίζουν την όψη τους από τον λαιμό και κάτω.*

Πόσο Καλά Μπορείτε να Εντοπίζετε Αντιφάσεις στη Γλώσσα του Σώματος;

Οι άνθρωποι έχουν αποκτήσει εμμονές με τη γλώσσα του σώματος των πολιτικών επειδή όλοι ξέρουν ότι οι πολιτικοί μερικές φορές προσποιούνται πως πιστεύουν κάτι στο οποίο δεν πιστεύουν ή δείχνουν πως είναι κάτι άλλο από αυτό που είναι στην πραγματικότητα. Οι πολιτικοί ξοδεύουν τον περισσότερο χρόνο τους με προσποιήσεις, υπεκφυγές και ψέματα, κρύβοντας τα αισθήματα και τα συναισθήματά τους, χρησιμοποιώντας παραπετάσματα καπνού ή καθρέφτες, και γνέφοντας προς φανταστικούς φίλους μέσα στο

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

πλήθος. Όμως, όλοι γνωρίζουμε ενστικτωδώς πως κάποια στιγμή θα αποκαλυφθούν από ορισμένες αντιφατικές κινήσεις του σώματος, και έτσι μας αρέσει να τους παρακολουθούμε προσεκτικά, περιμένοντας πότε θα τους πιάσουμε στα πράσα.

.....
*Ποιο είναι το σημάδι που σας ειδοποιεί
 ότι ένας πολιτικός λέει ψέματα;
 Απάντηση: Κουνιούνται τα χείλη του!*

Για τις ανάγκες μιας τηλεοπτικής εκπομπής, κάναμε ένα πείραμα με τη συνεργασία ενός τοπικού τουριστικού γραφείου. Οι τουρίστες έμπαιναν στο γραφείο για να ζητήσουν πληροφορίες σχετικά με τα τοπικά μνημεία και άλλα τουριστικά αξιοθέατα. Τους έστελναν σε ένα γραφείο όπου μιλούσαν με έναν υπάλληλο, έναν άνδρα με ξανθά μαλλιά και μουστάκι που φορούσε λευκό πουκάμισο και γραβάτα. Μετά από μερικά λεπτά συζήτησης σχετικά με τις διαδρομές, ο άνδρας έσκυβε πίσω από τον πάγκο, δήθεν για να πάρει κάποια φυλλάδια. Ύστερα, ένας άλλος άνδρας, μελαχρινός και ξυρισμένος, με γαλάζιο πουκάμισο, ξεπρόβαλλε πίσω από τον πάγκο και συνέχιζε την κουβέντα από εκεί που είχε σταματήσει ο πρώτος. Το καταπληκτικό είναι πως περίπου οι μισοί από τους τουρίστες δεν αντιλήφθηκαν την αλλαγή, και οι άνδρες είχαν διπλάσιες πιθανότητες από τις γυναίκες να μην προσέξουν όχι μόνο την αλλαγή στη γλώσσα του σώματος, αλλά και την παρουσία ενός εντελώς διαφορετικού προσώπου! Εκτός κι αν διαθέτετε μια έμφυτη ικανότητα ή έχετε μάθει να διαβάζετε τη γλώσσα του σώματος, το πιο πιθανό είναι πως και σ' εσάς θα διαφεύγουν οι περισσότερες διαφορές. Το βιβλίο αυτό θα σας δείξει τι ακριβώς σας διέφευγε μέχρι σήμερα.

Πώς Γράψαμε Αυτό το Βιβλίο

Η Μπάρμπαρα κι εγώ γράψαμε το *Απόλυτο Βιβλίο για τη Γλώσσα του Σώματος* χρησιμοποιώντας ως βάση το αρχικό μου βιβλίο, *Η Γλώσ-*

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

σα του Σώματος. Όχι μόνο το εμπλουτίσαμε σημαντικά, αλλά παρουσιάζουμε και τα αποτελέσματα των ερευνών νέων επιστημονικών κλάδων όπως η εξελικτική βιολογία και η εξελικτική ψυχολογία, καθώς επίσης και τεχνολογίες όπως η Μαγνητική Χαρτογράφηση Συνήχησης (MRI), η οποία μας δείχνει τι συμβαίνει μέσα στον εγκέφαλο. Το γράψαμε με τέτοιο τρόπο, ώστε κάποιος να μπορεί να το ανοίξει και να διαβάσει στην τύχη σχεδόν την κάθε σελίδα του. Περιορίσαμε το υλικό κυρίως στις κινήσεις του σώματος, τις εκφράσεις και τις χειρονομίες, επειδή αυτά είναι τα πράγματα που πρέπει να μάθετε ώστε να επωφελείστε στο έπακρο από κάθε προσωπική επαφή. Το *Απόλυτο Βιβλίο για τη Γλώσσα του Σώματος* θα σας κάνει να αντιλαμβάνεστε καλύτερα τα μη-λεκτικά σήματα που εκπέμπει και το δικό σας σώμα, και θα σας δείξει πώς να τα χρησιμοποιείτε για να επικοινωνείτε αποτελεσματικά και να πετυχαίνετε τις αντιδράσεις που επιθυμείτε από τους άλλους.

Το βιβλίο απομονώνει και εξετάζει κάθε στοιχείο της γλώσσας του σώματος και κάθε χειρονομία με απλούς όρους, ώστε οι πληροφορίες να είναι εύκολα προσβάσιμες. Επειδή, όμως, λίγες κινήσεις γίνονται μεμονωμένα από τις άλλες, προσπαθήσαμε να αποφύγουμε μια υπεραπλούστευση των πραγμάτων.

Πάντα θα υπάρχουν κάποιοι που θα σηκώνουν τα χέρια με φρίκη και θα ισχυρίζονται ότι η μελέτη της γλώσσας του σώματος είναι μία ακόμα μέθοδος με την οποία η επιστημονική γνώση χρησιμοποιείται για την εκμετάλλευση των άλλων και την επιβολή μας επάνω τους μέσω της αποκάλυψης των μυστικών τους. Εμείς, όμως, πιστεύουμε πως το βιβλίο αυτό προσπαθεί να σας μάθει να επικοινωνείτε καλύτερα με τους συνανθρώπους σας, έτσι ώστε να κατανοήσετε βαθύτερα τόσο τους άλλους όσο και τον ίδιο σας τον εαυτό. Είναι ευκολότερο να ζεις με κάποιους όταν γνωρίζεις πώς λειτουργούν, ενώ, αντίθετα, η άγνοια και η έλλειψη κατανόησης υποθάλλουν τον φόβο και την προκατάληψη, κάνοντάς μας πιο επικριτικούς. Όποιοι έχουν χόμπι να παρατηρούν πουλιά, δεν το κάνουν για να μπορέσουν να τα σκοτώσουν ευκολότερα και να τα βαλσαμώσουν ως τρόπαια. Κατά τον ίδιο τρόπο, η γνώση και η δεξιότητα στη γλώσσα του σώματος βοηθούν μόνο στο να μετατρέπεται κάθε συνάντηση με ένα άλλο πρόσωπο σε συναρπαστική εμπειρία.

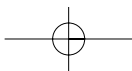
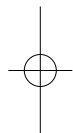
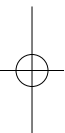
ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Για λόγους απλότητας, και εκτός αν δηλώνεται ρητά κάτι άλλο, η χρήση του αρσενικού άρθρου μέσα στο βιβλίο αναφέρεται και στα δύο φύλα.

Το Λεξικό της Γλώσσας του Σώματος

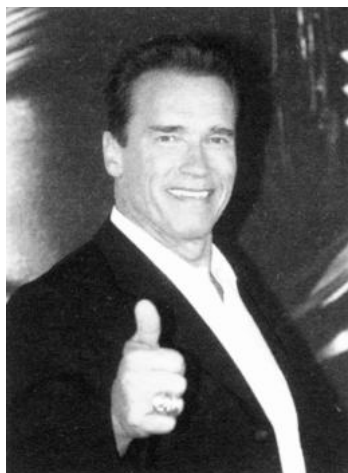
Το αρχικό βιβλίο προοριζόταν ως εγχειρίδιο εργασίας για πωλητές, μανάτζερ, διαπραγματευτές και διευθυντικά στελέχη, αλλά αυτό που κρατάτε τώρα στα χέρια σας μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε κάθε τομέα της ζωής σας, στο σπίτι, στα ραντεβού ή στον τόπο εργασίας. Το *Απόλυτο Βιβλίο για τη Γλώσσα του Σώματος* είναι το αποτέλεσμα τριάντα και πλέον χρόνων συσσωρευμένης γνώσης και εμπειρίας σε αυτόν τον τομέα, και έτσι σας δίνουμε το βασικό «λεξιλόγιο» που χρειάζεστε για να διαβάζετε διαθέσεις και συναισθήματα. Το βιβλίο θα σας προσφέρει απαντήσεις σε μερικά από τα πιο βασανιστικά ερωτήματα που είχατε ποτέ σχετικά με τους λόγους για τους οποίους οι άνθρωποι συμπεριφέρονται με έναν συγκεκριμένο τρόπο, και θα αλλάξει για πάντα τον τρόπο που συμπεριφέρεστε εσείς οι ίδιοι. Θα νιώσετε λες και μέχρι τώρα βρισκόσασταν σε ένα σκοτεινό δωμάτιο, όπου, ενώ μπορούσατε να ψηλαφίσετε τα έπιπλα, τις κουρτίνες και την πόρτα, ποτέ δεν είχατε δει πώς ήταν πραγματικά. Με το βιβλίο αυτό θα ανάψετε τα φώτα και θα δείτε το δωμάτιο όπως ήταν ανέκαθεν. Τώρα θα ξέρετε τι ακριβώς βρίσκεται μέσα σε αυτό, πού βρίσκεται και με ποιον τρόπο θα το χρησιμοποιήσετε.

Allan Pease



Κεφάλαιο Ι

Η ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΡΧΩΝ



Αυτό σημαίνει «καλό» για τους Δυτικούς, «ένα» για τους Ιταλούς
και «πέντε» για τους Ιάπωνες

Όλοι γνωρίζουμε κάποιον ο οποίος μπορεί να μπει σε ένα δωμάτιο γεμάτο ανθρώπους και, μέσα σε λίγα λεπτά, να περιγράψει με ακρίβεια τις μεταξύ τους σχέσεις και τα συναισθήματά τους. Η ικανότητα “ανάγνωσης” της διάθεσης και των σκέψεων των άλλων μέσω της συμπεριφοράς τους ήταν το αρχικό σύστημα επικοινωνίας των ανθρώπων, πριν εξελιχθεί το χάρισμα της ομιλίας.

Πριν επινοηθεί το ραδιόφωνο, οι περισσότερες επικοινωνίες γίνονταν με τη γραφή, μέσω βιβλίων, επιστολών και εφημερίδων, πράγμα που σήμαινε πως άσχημοι πολιτικοί και κακοί ρήτορες όπως ο Αβραάμ Λίνκολν μπορούσαν να είναι επιτυχημένοι αν επέμεναν αρκετά και έγραφαν καλά κείμενα. Η εποχή του ραδιοφώνου έδωσε ευκαιρίες σε άτομα που κατείχαν καλά τον προφορικό

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

λόγο, όπως ο Ουίνστον Τσόρτσιλ, ο οποίος ήταν μεν θαυμάσιος ρήτορας, αλλά ίσως θα είχε πρόβλημα να πετύχει τόσα πολλά στη δική μας εποχή όπου κυριαρχεί η εικόνα.

Στις μέρες μας, οι πολιτικοί γνωρίζουν ότι η πολιτική βασίζεται κυρίως στην εικόνα και την εμφάνιση, και τώρα πλέον οι κορυφαίοι πολιτικοί έχουν προσωπικούς συμβούλους της γλώσσας του σώματος που τους μαθαίνουν πώς να δείχνουν ειλικρινείς, συμπονετικοί και τίμιοι, ειδικά όταν στην πραγματικότητα δεν είναι τίποτε απ' όλα αυτά.

Φαίνεται σχεδόν απίστευτο ότι, μέσα στα χιλιάδες χρόνια της εξέλιξής μας, η γλώσσα του σώματος δεν είχε μελετηθεί σε οποιαδήποτε κλίμακα πριν τη δεκαετία του 1960 και ότι οι περισσότεροι αντιλήφθηκαν την ύπαρξή της μόνο μετά την έκδοση του βιβλίου μας *Η Γλώσσα του Σώματος*, το 1978. Ωστόσο, οι περισσότεροι πιστεύουν ακόμα ότι η κυριότερη μορφή επικοινωνίας είναι η ομιλία. Όμως η ομιλία έγινε τμήμα των επικοινωνιακών μας εργαλείων πολύ πρόσφατα, αναφορικά με την εξέλιξη, και χρησιμοποιείται κυρίως για να μεταφέρει γεγονότα και δεδομένα. Η δυνατότητα ομιλίας πιθανώς παρουσιάστηκε για πρώτη φορά κάπου ανάμεσα στα 2.000.000 και τα 500.000 χρόνια πριν, περίοδο κατά την οποία ο εγκέφαλός μας τριπλασιάστηκε σε μέγεθος. Πριν απ' αυτό, η γλώσσα του σώματος και οι λαρυγγισμοί ήταν οι κύριοι τρόποι έκφρασης αισθημάτων και συναισθημάτων, κάτι που ισχύει ακόμα και σήμερα. Όμως επειδή εστιάζουμε την προσοχή μας στα λόγια που λένε οι άνθρωποι, οι περισσότεροι είμαστε εν πολλοίς αδαείς σε σχέση με τη γλώσσα του σώματος, πολύ περισσότερο δε, σε σχέση με τη σημασία που έχει στη ζωή μας.

Κι όμως, στην ομιλία μας πολλές φορές αναγνωρίζουμε ασυναίσθητα πόσο μεγάλη σημασία παίζει η γλώσσα του σώματος στην επικοινωνία. Να μερικές από τις φράσεις που χρησιμοποιούμε:

.....
*Σφίξε τα δόντια. Μη σκύβεις το κεφάλι. Κουβαλάς
 μεγάλο βάρος στην πλάτη. Επίθεση κατά μέτωπο.*

*Μπες με το δεξί. Σε κοιτάζει αφ' υψηλού.
 Τον έχεις του χεριού σου. Σ' έχω γραμμένο στα...*

Η ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΡΧΩΝ

Μερικές από αυτές τις φράσεις είναι δυσκολοχώνευτες, αλλά πρέπει να δείξετε κάποια ανοχή επειδή υπάρχουν εδώ πληροφορίες που θα σας ανοίξουν τα μάτια. Θα συνεχίσουμε μέχρι είτε να τις βάλετε στην καρδιά σας είτε να γυρίσετε την πλάτη στην όλη ιδέα. Ελπίζουμε πάντως ότι οι φράσεις αυτές θα σας αγγίξουν αρκετά ώστε να ενστερνιστείτε την όλη ιδέα.

Εν αρχή....

Οι βουβές ταινίες όπως αυτές με τον Τσάρλι Τσάπλιν ήταν οι πρωτοπόροι στις δεξιότητες της γλώσσας του σώματος, αφού αυτή ήταν ο μόνος διαθέσιμος τρόπος επικοινωνίας στη μεγάλη οθόνη. Η αξία του κάθε ηθοποιού μετριόταν μόνο από την ικανότητά του να επικοινωνεί με το κοινό μέσω χειρονομιών και κινήσεων του σώματος. Όταν άρχισαν να γίνονται δημοφιλείς οι ομιλούσες ταινίες και να δίνεται όλο και μικρότερη σημασία στις μη-λεκτικές πλευρές της ηθοποιίας, πολλοί ηθοποιοί των βουβών ταινιών πέρασαν στην αφάνεια, και επέζησαν μόνο εκείνοι που είχαν ικανότητα τόσο λεκτική όσο και μη λεκτική.

Από πλευράς ακαδημαϊκής μελέτης της γλώσσας του σώματος, ίσως το πιο σημαντικό έργο πριν τον 20ο αιώνα ήταν η *Έκφραση των Συναισθημάτων στον Άνθρωπο και τα Ζώα*, του Κάρολου Δαρβίνου, όμως αυτό απασχόλησε κυρίως τους ακαδημαϊκούς. Ωστόσο, ήταν αυτό από το οποίο ξεκίνησαν οι σύγχρονες μελέτες πάνω στις εκφράσεις του προσώπου και τη γλώσσα του σώματος, και πολλές από τις θεωρίες και παρατηρήσεις του Δαρβίνου έχουν από τότε επαληθευτεί από ερευνητές σε ολόκληρο τον κόσμο. Οι σύγχρονοι ερευνητές έχουν παρατηρήσει και καταγράψει σχεδόν ένα εκατομμύριο μη λεκτικά σήματα. Ο Άλμπερτ Μεράμπιαν, πρωτοπόρος ερευνητής της γλώσσας του σώματος κατά τη δεκαετία του 1950, ανακάλυψε ότι η συνολική εντύπωση ενός μηνύματος είναι περίπου 7% λεκτική (μόνο λέξεις), 38% φωνητική (όπου περιλαμβάνονται ο τόνος της φωνής, οι διακυμάνσεις του και άλλοι ήχοι) και 55% μη-λεκτική.

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

.....
*Αυτό που παίζει ρόλο όταν λέτε κάτι είναι η έκφρασή σας
 και όχι αυτό καθ' αυτό που είπατε.*

Ο ανθρωπολόγος Ρέι Μπερντγουίστελ ήταν ο πρωτοπόρος στην αρχική μελέτη της μη-λεκτικής επικοινωνίας – αυτού που ονόμασε, «κινησιική» (Kinesics). Ο Μπερντγουίστελ έκανε κάποιες παρόμοιες εκτιμήσεις σχετικά με το ποσοστό μη-λεκτικής επικοινωνίας που λαμβάνει χώρα ανάμεσα στους ανθρώπους. Υπολόγισε ότι το μέσο άτομο μιλά συνολικά 10 ή 11 λεπτά την ημέρα και ότι για την εκφορά μιας μέσης πρότασης απαιτούνται μόνο 2,5 δευτερόλεπτα. Υπολόγισε επίσης πως μπορούμε να κάνουμε και να αναγνωρίσουμε κάπου 250.000 διαφορετικές εκφράσεις με το πρόσωπό μας.

Όπως και ο Μεράμπιαν, ανακάλυψε ότι η προφορική συνιστώσα σε μια πρόσωπο με πρόσωπο συνομιλία είναι λιγότερο από 35% και ότι πάνω από το 65% της επικοινωνίας γίνεται με μη-λεκτικό τρόπο. Οι αναλύσεις μας σε χιλιάδες καταγεγραμμένες συνεντεύξεις και διαπραγματεύσεις πωλήσεων στη διάρκεια των δεκαετιών του 1970 και 1980 έδειξαν ότι στις επαγγελματικές συναντήσεις η γλώσσα του σώματος αντιστοιχεί περίπου στο 60%-80% των εντυπώσεων που προκαλούνται σε ένα τραπέζι διαπραγματεύσεων, και ότι οι άνθρωποι διαμορφώνουν το 60%-80% της αρχικής τους γνώμης σχετικά με ένα καινούργιο πρόσωπο σε λιγότερο από 4 λεπτά. Μελέτες έδειξαν επίσης πως όταν οι διαπραγματεύσεις γίνονται τηλεφωνικά, συνήθως κερδίζει εκείνος με τα ισχυρότερα επιχειρήματα, πράγμα που δεν ισχύει τόσο όταν οι διαπραγματεύσεις γίνονται πρόσωπο με πρόσωπο, επειδή σε γενικές γραμμές βασίζουμε τις τελικές αποφάσεις μας περισσότερο σε αυτό που βλέπουμε και λιγότερο σε αυτό που ακούμε.

Γιατί Δεν Μετράει Αυτό που Λέτε

Παρά τα όσα θα ήταν πολιτικώς ορθό να πιστεύουμε, όταν συναντάμε ανθρώπους για πρώτη φορά, βγάζουμε γρήγορα συμπεράσματα

Η ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΡΧΩΝ

σχετικά με τη φιλικότητα, το κύρος τους και την ερωτική τους διαθεσιμότητα – και τα μάτια τους δεν είναι το πρώτο μέρος που κοιτάμε.

Οι περισσότεροι ερευνητές συμφωνούν ότι η ομιλία χρησιμοποιείται κυρίως για να μεταφέρει πληροφορίες, ενώ η γλώσσα του σώματος χρησιμοποιείται για να εκφράσει τις διαπροσωπικές διαθέσεις και σε κάποιες περιπτώσεις αποτελεί υποκατάστατο των λεκτικών μηνυμάτων. Για παράδειγμα, μια γυναίκα μπορεί να ρίξει σε έναν άνδρα ένα «βλέμμα που σκοτώνει» και να του μεταδώσει ένα ξεκάθαρο μήνυμα δίχως να ανοίξει το στόμα της.

Ανεξάρτητα από την πολιτισμική ταυτότητα, τα λόγια και οι κινήσεις γίνονται ταυτόχρονα, και μάλιστα με τέτοια προβλεψιμότητα ώστε ο Μπερντγουίστελ ήταν ο πρώτος που ισχυρίστηκε ότι ένα καλά εκπαιδευμένο άτομο μπορεί να καταλάβει ποια κίνηση κάνει ένας άνθρωπος απλώς και μόνο ακούγοντας τη φωνή του. Ο Μπερντγουίστελ έμαθε ακόμα και πώς να αναγνωρίζει ποια γλώσσα μιλά ένας άνθρωπος, δίχως να τον ακούει, παρατηρώντας απλώς τις χειρονομίες του.

Οι περισσότεροι δυσκολεύονται να αποδεχθούν πως οι άνθρωποι παραμένουν ακόμη ζώα από βιολογικής άποψης. Είμαστε ένα είδος πρωτεύοντων – ο *Homo Sapiens*· άτριχοι πίθηκοι που έμαθαν να περπατούν στα δύο άκρα και διαθέτουν έναν ευφυή, εξελιγμένο εγκέφαλο. Όμως όπως και τα άλλα ζωικά είδη, κυριαρχούμε ακόμα από βιολογικούς νόμους που ελέγχουν τις ενέργειες, τις αντιδράσεις, τις χειρονομίες και τη γλώσσα του σώματός μας. Το συναρπαστικό είναι πως το ζώο που λέγεται άνθρωπος σπάνια αντιλαμβάνεται ότι οι στάσεις, οι κινήσεις και οι χειρονομίες του μας λένε μια ιστορία την ώρα που η φωνή του μπορεί να λέει μια άλλη.

Πώς η Γλώσσα του Σώματος Αποκαλύπτει Συναισθήματα και Σκέψεις

Η γλώσσα του σώματος είναι η εξωτερίκευση της συναισθηματικής κατάστασης ενός ατόμου. Κάθε χειρονομία ή κίνηση μπορεί

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

να αποτελεί πολύτιμο κλειδί για να ανακαλύψουμε τι αισθάνεται ένα άτομο σε μια συγκεκριμένη στιγμή. Για παράδειγμα, ένας άνδρας που φοβάται ότι έχει παχύνει μπορεί να τραβά συνεχώς το προγούλι του· μια γυναίκα που φοβάται πως έχει πάρει μερικά κιλά στους γοφούς ίσως ισιώνει συνεχώς το φόρεμά της· κάποιος που νιώθει φοβισμένος και στριμωγμένος μπορεί να σταυρώνει τα χέρια, τα πόδια ή και τα δύο και κάποιος άνδρας που μιλά σε μια γυναίκα με μεγάλο στήθος μπορεί να αποφεύγει εσκεμμένα να κοιτάξει το στήθος της, ενώ ταυτόχρονα και ασυναίσθητα να κάνει χειρονομίες ψηλαφίσματος.



Ο πρίγκιπας Κάρολος βρίσκει μια επιστήθια φίλη

Το κλειδί για να διαβάσετε τη γλώσσα του σώματος είναι να μπορείτε να καταλάβετε τη συναισθηματική κατάσταση ενός προσώπου, ενώ ακούτε τα όσα λέει και παρατηρώντας τις συνθήκες κάτω από τις οποίες τα λέει. Αυτό σας επιτρέπει να διακρίνετε την αλήθεια από τη φαντασία. Στις μέρες μας, έχουμε αποκτήσει μια εμμονή με τον προφορικό λόγο και την ικανότητά μας στη συζήτηση. Οι περισσότεροι άνθρωποι, όμως, διακατέχονται από εντυπωσιακή άγνοια της γλώσσας του σώματος και της επιρροής της, παρά το γεγονός ότι τώρα πλέον γνωρίζουμε πως τα περισσότερα μηνύματα σε οποιαδήποτε κατ' ιδίαν συζήτηση αποκαλύπτονται

Η ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΡΧΩΝ

μέσα από μη-λεκτικά σήματα. Για παράδειγμα, ο Πρόεδρος της Γαλλίας Σιράκ, ο Πρόεδρος των ΗΠΑ Ρόναλντ Ρέιγκαν και ο Πρωθυπουργός της Αυστραλίας Μπομπ Χόουκ χρησιμοποιούσαν τα χέρια τους για να αποκαλύπτουν τα σχετικά μεγέθη του θέματος που τους απασχολούσε. Ο Μπομπ Χόουκ υπεραμύνθηκε κάποτε των αυξήσεων που έπρεπε να δοθούν στους βουλευτές συγκρίνοντας τους μισθούς τους με αυτούς των διευθυντικών στελεχών. Ισχυρίστηκε πως οι μισθοί των διευθυντικών στελεχών είχαν παρουσιάσει τεράστια αύξηση και πως οι προτεινόμενες αυξήσεις για τους βουλευτές ήταν σχετικά μικρότερες. Κάθε φορά που ανέφερε τα εισοδήματα των βουλευτών, κρατούσε τα χέρια του σε απόσταση ενός μέτρου το ένα από το άλλο. Όταν όμως ανέφερε τους μισθούς των διευθυντικών στελεχών, τα κρατούσε μόνο 30 εκατοστά το ένα από το άλλο. Οι αποστάσεις των χεριών του αποκαλύπτan πως μέσα του πίστευε ότι οι πολιτικοί έμελλε να επωφεληθούν περισσότερο από όσο ήταν διατεθειμένος να παραδεχθεί.



Ο Πρόεδρος Ζακ Σιράκ – μετρά το μέγεθος κάποιου πολιτικού προβλήματος ή απλώς καυχείται για την ερωτική του ζωή;