

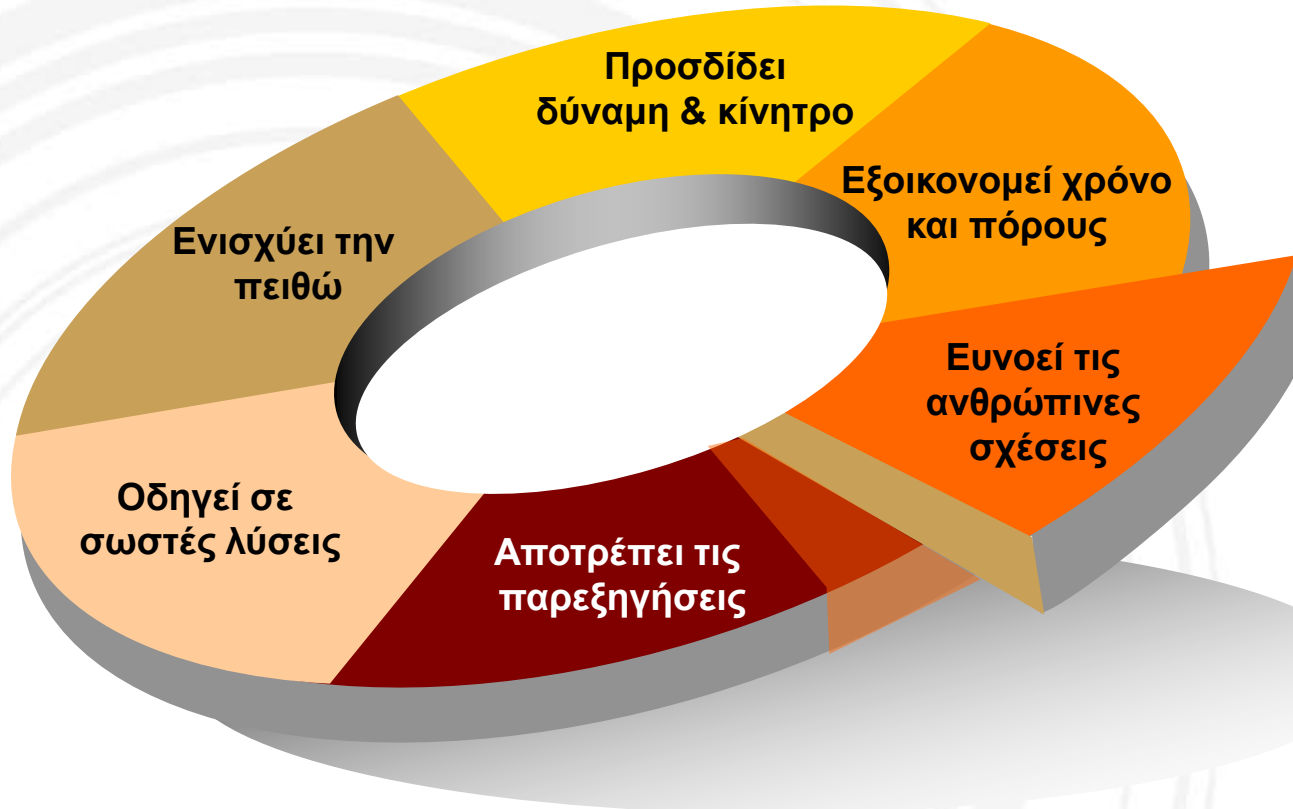
Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ



ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: Δρ. Ιωάννης Σ. Τουρτούρας
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης Δ.Π.Θ.



Η σημασία της σωστής επικοινωνίας



Σε ποιες περιστάσεις πρέπει να επικοινωνούμε σωστά;

Όταν είμαστε ομιλητές

Όταν είμαστε ακροατές

Όταν ανακύπτουν
διαμάχες – προβλήματα

Όταν παρουσιάζουμε ένα θέμα

Όταν ασκούμε κριτική

Στοιχεία σύνθεσης επικοινωνίας

```
graph TD; A[Στοιχεία σύνθεσης επικοινωνίας] --> B[Περιεχόμενο ομιλίας-συζήτησης 7-10%]; A --> C[Τόνος Φωνής 20-23%]; A --> D[Γλώσσα του σώματος 70%];
```

Περιεχόμενο
ομιλίας-συζήτησης
7-10%

Τόνος Φωνής
20-23%

Γλώσσα του
σώματος
70%

Γλώσσα του σώματος

Ορισμός

Η γλώσσα του σώματος είναι μια μορφή μη λεκτικής επικοινωνίας, η οποία αποτελείται από τη **στάση του σώματος, χειρονομίες, εκφράσεις του προσώπου**, και τις **κινήσεις των ματιών**.



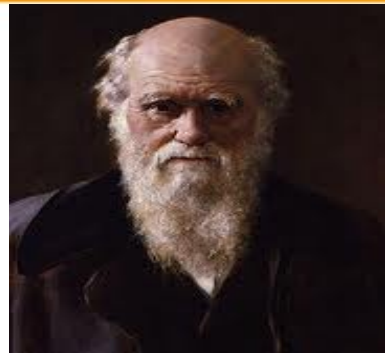
Ιστορική Αναδρομή

Η **δυνατότητα ομιλίας** 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!



Ιστορική Αναδρομή



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.

Για πρώτη φορά ο όρος «γλώσσα του σώματος» χρησιμοποιήθηκε το 1972, σήμερα όμως αποτελεί από μόνη της μια ολόκληρη επιστήμη.

Ιστορική Αναδρομή

Η Γλώσσα του Σώματος φαίνεται να είναι γνωστή από τα αρχαία χρόνια.

Στην Αρχαία Ελλάδα φιλόσοφοι και σοφιστές έκρυβαν τα χέρια τους κάτω από βαρύς τηβέννους.

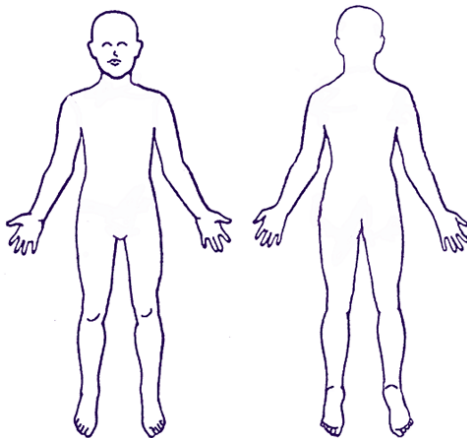
Πίστευαν ότι η κίνηση των χεριών σε μια συζήτηση ή ομιλία υποδήλωνε έλλειψη ευφράδειας και επιχειρημάτων



Ιστορική Αναδρομή

Ενώ ο «απλός» λαός φαινόταν να χρησιμοποιεί τα χέρια του **ιδιαίτερα έντονα** στις συζητήσεις, κάτι που το παρατηρούμε και σήμερα.

Αυτή η άποψη βασίζεται στο **ότι όσο πιο έντονα μιλάμε με το σώμα, τόσο πιο «φτωχό» είναι το έναρθρο λεξιλόγιο.**



Ο άνθρωπος **δεν γεννήθηκε γνωρίζοντας να μιλάει**, επομένως το μόνο μέσο επικοινωνίας του είναι το σώμα του.



Μεγαλώνοντας και μαθαίνοντας να μιλάει, η επικοινωνία μέσω του σώματος υποβαθμίζεται και **περιορίζεται η ανάγκη του να επικοινωνήσει μέσω του σώματός του.**

Το **σώμα**, πέρα από την στιγμιαία συναισθηματική φόρτιση, μπορεί να μας δείξει και την **γενικότερη στάση** κάποιου και τις **ιδιαιτέρως πτυχές του χαρακτήρα του**, κάτι που πολύ **δύσκολα** μπορεί να κρύψει από τον **παρατηρητή** της επικοινωνίας του σώματος.

Θυμήσου:

Οι **σκέψεις** σου **επηρεάζουν** πάντα **τις εκφράσεις του προσώπου σου**.



Γλώσσα του σώματος

- ❑ Στέλνει συνεχώς μηνύματα.
- ❑ Μπορεί να είναι ξεκάθαρη ή αινιγματική.
- ❑ Αντικατοπτρίζει τα αισθήματά μας και τις διακυμάνσεις τους.
- ❑ Η στάση του σώματος είναι ο καθρέφτης της προσωπικότητάς μας.
- ❑ Η εξωτερική εμφάνιση έχει επίδραση στη γλώσσα του σώματος.

Έρευνα...

Ερευνητές υποστηρίζουν ότι η **συνολική εντύπωση ενός μηνύματος είναι:**

- 7% λεκτική
- 38% φωνητική
- 55% μη -προφορική



Γλώσσα του σώματος

Αυτά που λένε οι άνθρωποι είναι συχνά πολύ διαφορετικά απ' αυτά σκέπτονται ή αισθάνονται.

Γνωρίζοντας τη Γλώσσα του Σώματος μπορούμε να ερμηνεύσουμε σωστά τις σκέψεις, τις διαθέσεις και τις προθέσεις των άλλων, από τις κινήσεις, τις χειρονομίες και τη στάση του σώματός τους.

Λίγοι άνθρωποι έχουν επίγνωση των σωματικών τους αντιδράσεων & ακόμη λιγότεροι είναι πάντα σε θέση να τις ελέγχουν, ακόμη και αν το θέλουν.

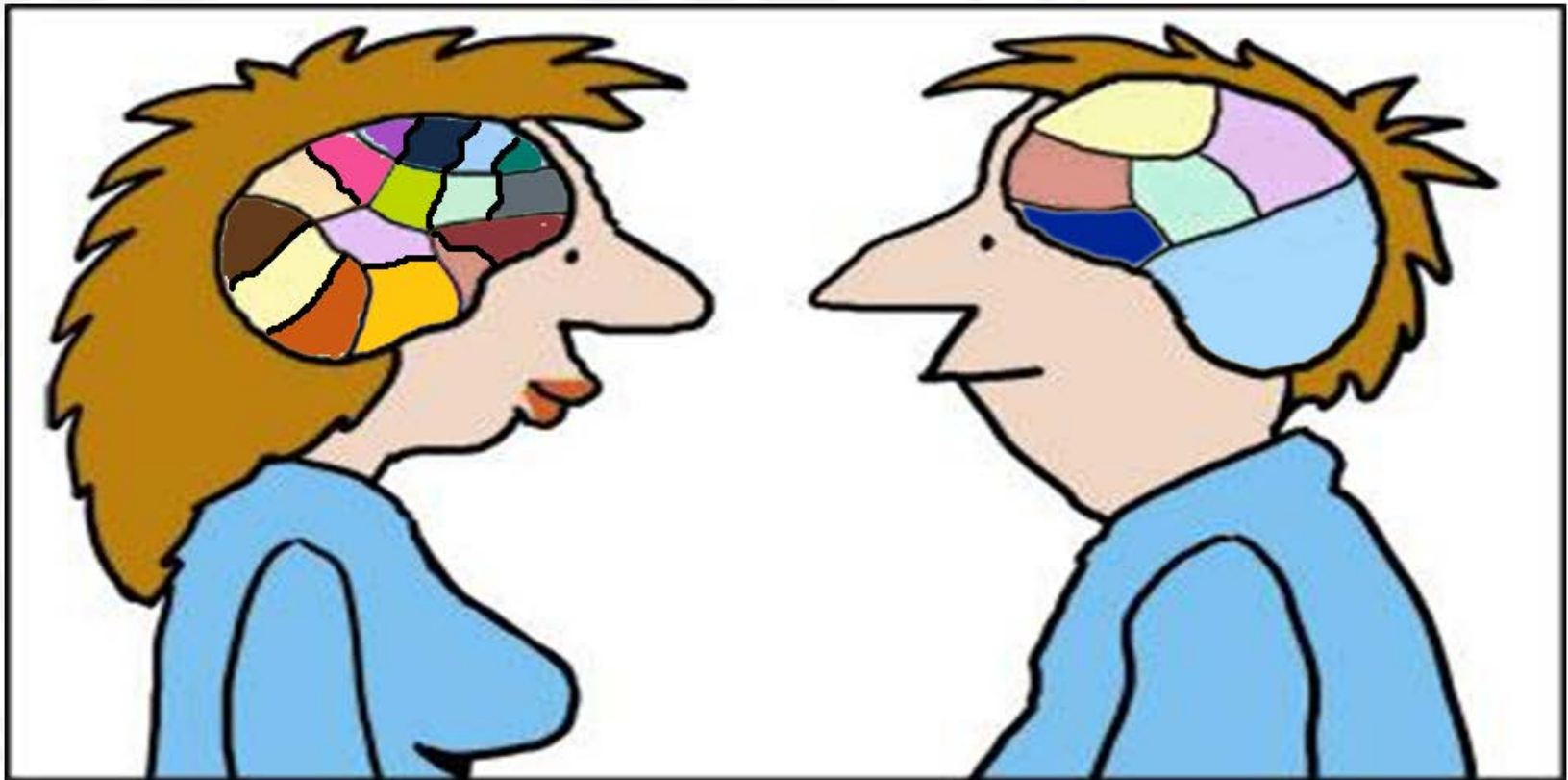
ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ / ΚΙΝΗΣΙΟΛΟΓΙΑ

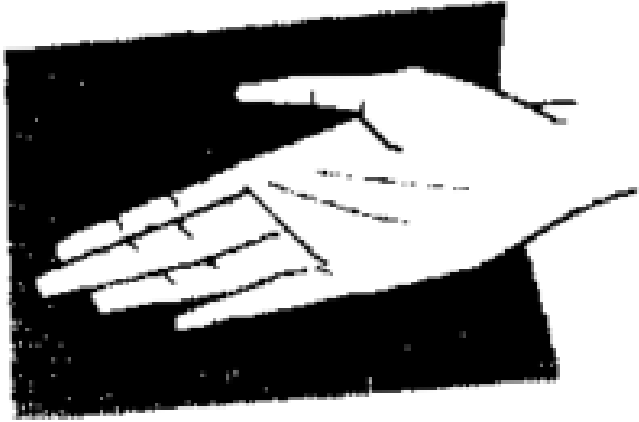
Συχνά, η γλώσσα του σώματος εκφράζει **απλά μία σωματική κατάσταση** (π.χ. πόνο στην πλάτη) ή μία προσωρινή ψυχική κατάσταση (π.χ. απογοήτευση) & όχι ένα μόνιμο στοιχείο του χαρακτήρα.



Η ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ & Η ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΚΛΕΙΔΙ
ΣΤΗΝ ΕΡΜΗΝΕΙΑ ΤΗΣ ΓΛΩΣΣΑΣ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Οι **γυναίκες** διαθέτουν από δεκατέσσερις μέχρι δεκαέξι περιοχές του εγκεφάλου για να εκτιμούν τη συμπεριφορά των άλλων, σε αντίθεση με τους άνδρες που έχουν μόνο τέσσερις έως έξι περιοχές.





**Παλάμη προς τα πάνω =
καμία απειλή**

**Παλάμη προς τα
κάτω = εξουσία**



**Κάνε αυτό που σου
είπα αλλιώς...**





Στάσεις του σώματος που δίνουν καλή εντύπωση κατά τη διάρκεια συνέντευξης



Στάσεις του σώματος που δίνουν καλή εντύπωση κατά τη διάρκεια συνέντευξης



Στάσεις του σώματος που δίνουν κακή εντύπωση κατά τη διάρκεια συνέντευξης



Στάσεις του σώματος που δίνουν κακή εντύπωση κατά τη διάρκεια συνέντευξης

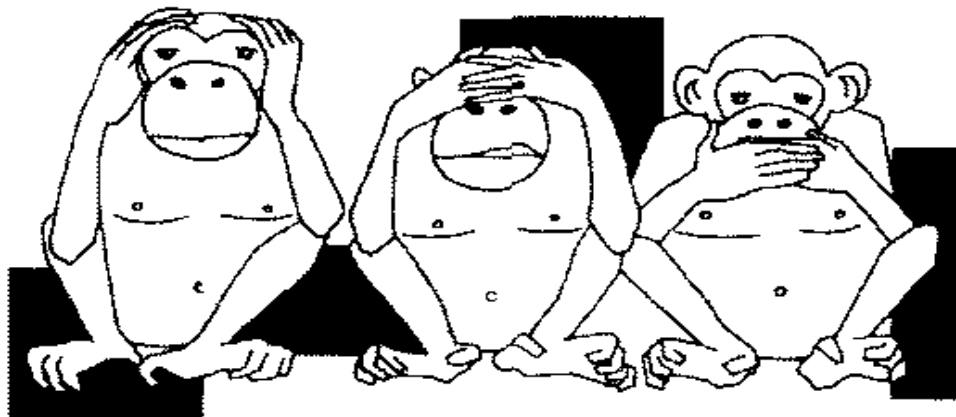


Οι Τρεις Σοφοί Πίθηκοι

Αυτοί οι πίθηκοι συμβολίζουν εκείνους που δεν ακούνε, δεν βλέπουν και δεν λένε κανένα κακό.

Οι απλές χειρονομίες τους που **αγγίζουν το πρόσωπο** αποτελούν τη βάση για τις **ανθρώπινες χειρονομίες εξαπάτησης**.

Δηλαδή όταν βλέπουμε, λέμε ή ακούμε **ψέματα**, το πιθανότερο είναι πως θα επιχειρήσουμε να **καλύψουμε το στόμα**, τα **μάτια** ή τα **αυτιά** μας με τα χέρια.





Το παιδί λέει ψέμα



Ο έφηβος λέει ψέματα



**Ο Μπιλ Κλίντον απαντά
ερωτήσεις σχετικά με
την Μόνικα Λεβίνσκι
στο δικαστήριο.**

Επτά από τις πιο συνηθισμένες χειρονομίες των ψευτών

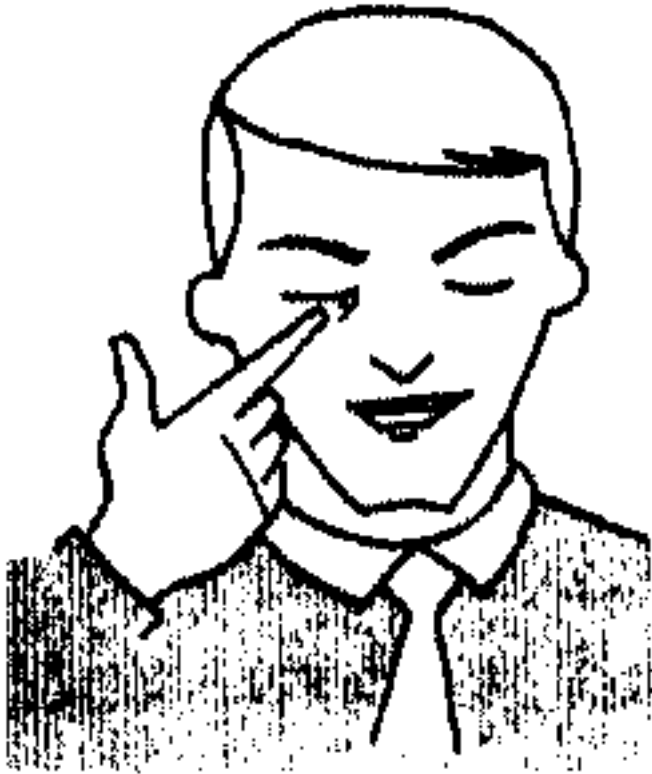


Η κάλυψη του στόματος



Το άγγιγμα της μύτης και
η φαγούρα της μύτης

Επτά από τις πιο συνηθισμένες χειρονομίες των ψευτών



Το τρίψιμο του ματιού



Το τράβηγμα του αυτιού

Επτά από τις πιο συνηθισμένες χειρονομίες των ψευτών



Το ξύσιμο του λαιμού



Το τράβηγμα του γιακά

Επτά από τις πιο συνηθισμένες χειρονομίες των ψευτών



Δάχτυλα στο στόμα

Κινήσεις που υποδηλώνουν ψέμα

Όταν κάποιος λέει ψέματα συνήθως τα χέρια του πηγαίνουν ασυναίσθητα στο στόμα του. Μιλάει με το χέρι μπροστά στο στόμα.

Εντελώς ασυναίσθητα σε τέτοιες καταστάσεις, τα δάχτυλα αγγίζουν συνέχεια τη μύτη, αφού εμφανίζεται φαγούρα λόγω της υπερδιέγερσης και πιάνουν διαρκώς τον αυχένα, καθώς ο ομιλητής νιώθει πως «πνίγεται».

Παράλληλα, το άγγιγμα στο λοβό του αυτιού ηρεμεί τον ψεύτη, ενώ το δάγκωμα των χειλιών φανερώνει την ανάγκη του ομιλητή να συγκρατήσει τον εαυτό του από το ψέμα.



Κινήσεις που υποδηλώνουν ψέμα

Νευρικό χαμόγελο και μεγάλη οικειότητα

Πολλοί είναι αυτοί που ρίχνουν «στάχτη» στα μάτια μας μέσα από καλοπιάσματα, χαμόγελα και μια ασυνήθιστη οικειότητα που προκαλεί διάφορες υποψίες.

Η αμηχανία και η **λάθος χρονική στιγμή ενός γέλιου** μπορούν να προδώσουν τις προθέσεις του συνομιλητή μας. Άλλωστε ό,τι υπερβολικά παράξενο και «αγγελικό» σίγουρα κρύβει κάποιο ψέμα.



Κινήσεις που υποδηλώνουν ψέμα

Βλέμμα που χαμηλώνει

Σχεδόν πάντα τα μάτια μας αναδεικνύουν την αλήθεια, γεγονός που οδηγεί στην επιθυμία μας να επικοινωνούμε πιο πολύ μέσα από τις ματιές.

Όταν κάποιος προσπαθεί να προστατεύσει και να σχεδιάσει καλύτερα το ψέμα του, είτε προσηλώνεται σε ένα σημείο και κοιτάει προς τα κάτω είτε ανοιγοκλείνει γρήγορα τα βλέφαρα.



ΔΙΑΒΑΖΟΝΤΑΣ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

—

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΨΥΧΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ

1. ΣΥΜΠΤΩΜΑΤΑ ΑΝΕΙΛΙΚΡΙΝΙΑΣ (περιστασιακός ψεύτης)

- ☐ Ύπουλο βλέμμα, μάτια που αποφεύγουν τα δικά σας
- ☐ Κάθε είδους νευρικές κινήσεις
- ☐ Γρήγορη ομιλία
- ☐ Αλλαγή της φωνής
- ☐ Κινήσεις μπρος-πίσω, σε όρθια ή καθιστή στάση
- ☐ Οποιοδήποτε σημάδι νευρικότητας
- ☐ Υπερβολικό, προσποιητά ειλικρινές βλέμμα
- ☐ Ιδρώτας
- ☐ Τρεμούλιασμα
- ☐ Γλείψιμο των χειλιών
- ☐ Πέρασμα της γλώσσας πάνω από τα δόντια
- ☐ Ανάρμοστη οικειότητα
- ☐ Σκύψιμο μπροστά
- ☐ Κρύψιμο των ματιών, του στόματος ή του προσώπου



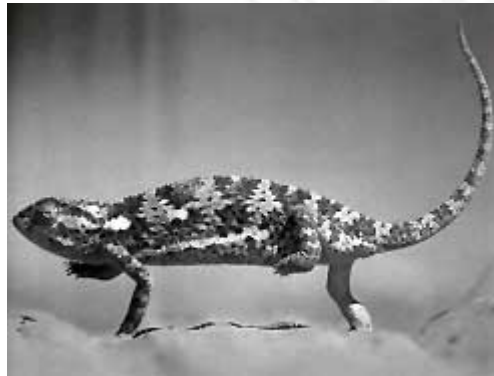
2. ΑΝΙΑ

- ☐ Περιπλανώμενο βλέμμα
- ☐ Απλανές βλέμμα
- ☐ Πεταχτές ματιές στο ρολόι ή σε άλλα αντικείμενα
- ☐ Βαθιοί αναστεναγμοί
- ☐ Χασμουρητό
- ☐ Σταύρωμα/ξεσταύρωμα των ποδιών/χεριών
- ☐ Νευρικό χτύπημα ή παίξιμο των δαχτύλων/στυλού/κλπ.
- ☐ Νευρικό χτύπημα του ποδιού
- ☐ Αφηρημένο μουτζούρωμα στο χαρτί
- ☐ Κίνηση μπρος-πίσω στην καρέκλα
- ☐ Τέντωμα
- ☐ Μάσημα νυχιών ή τσαλάκωμα ρούχων.



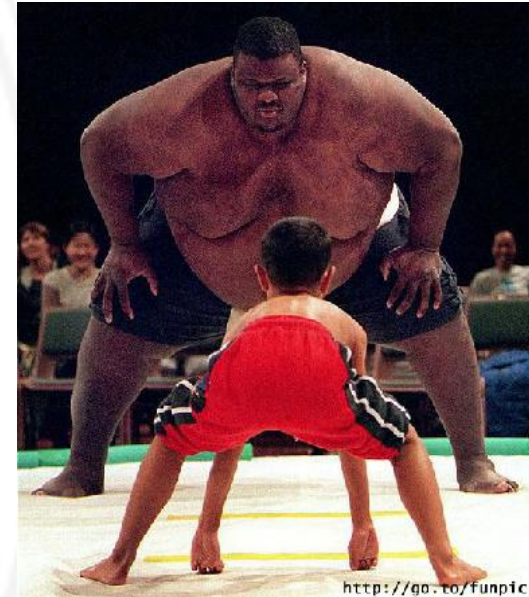
3. ΑΝΑΠΟΦΑΣΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ

- ☐ Κούνημα μπρος-πίσω στην καρέκλα
- ☐ Ματιές από το ένα αντικείμενο στο άλλο
- ☐ Κλίση του κεφαλιού δεξιά – αριστερά
- ☐ Άνοιγμα & κλείσιμο του στόματος χωρίς ομιλία



4. ΑΜΥΝΤΙΚΟΤΗΤΑ

- Σταυρωμένα χέρια &/ή πόδια
- Σφιγμένα δόντια, σαγόνια ή χείλη
- Αποφυγή της ματιάς του συνομιλητή
- Σώμα σε θέση μάχης
- Χέρια στους γοφούς
- Γρήγορες εκπνοές
- Σφιχτά κλεισμένο στόμα & άρνηση ομιλίας
- Απομάκρυνση από την άβολη κατάσταση



5. ΑΜΗΧΑΝΙΑ

- ο Νευρικό γέλιο
- ο Αποφυγή της ματιάς του συνομιλητή
- ο Κούνημα του κεφαλιού
- ο Απομάκρυνση
- ο Κοκκίνισμα
- ο Αποφυγή των ανθρώπων, απομάκρυνση από το χώρο



6. ΣΕΞΟΥΑΛΙΚΟ & ΡΟΜΑΝΤΙΚΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ

- ❖ Υπερβολικό χαμόγελο
- ❖ Γέλιο
- ❖ Συνάντηση του βλέμματος του άλλου
- ❖ Επίμονο βλέμμα
- ❖ Πετάρισμα των ματιών
- ❖ Ύγρανση των χειλιών
- ❖ Σταύρωμα/ξεσταύρωμα των ποδιών
- ❖ Νωχελική στάση
- ❖ Ντροπαλό χαμόγελο
- ❖ Παραβίαση του προσωπικού χώρου του άλλου
- ❖ Άγγιγμα του εαυτού
- ❖ Καλλωπισμός



Στάση του σώματος

Χέρια σταυρωμένα στο ύψος του στήθους

Στάση που υποδηλώνει **φραγμό**, **άμυνα**, **ανάγκη αυτοπροστασίας**, αδιαφορία, αντεπίθεση, αβεβαιότητα, νευρικότητα, φραγή στα λεγόμενα του συνομιλητή και μαζί με χαμήλωμα του κεφαλιού δηλώνει κατηγορηματικότητα.



Καθιστός με τα χέρια πίσω από το κεφάλι

Στάση που δείχνει ποιος **έχει τον έλεγχο της κατάστασης**. Γενικά ανοιχτοί αγκώνες με τα χέρια πλεγμένα πίσω απ' το κεφάλι σημαίνει **χαλάρωση, ανωτερότητα, νίκη, δικαίωση**, απελευθέρωση (συνήθως μετά από κάποια χρονοβόρα συζήτηση που τελικά έφτασε σε τελικό δεκτό αποτέλεσμα).



Καθιστός με σταυρωμένα τα πόδια



© www.123rf.com

Εικόνα 1

- Καθιστός με σταυρωμένα τα πόδια που όπως και στην περίπτωση των σταυρωμένων χεριών, πρόκειται για στάση που δείχνει **νευρικότητα**.
- Έχει όμως την ιδιαίτερη εξήγηση της.
- Για παράδειγμα, υπάρχει **η ευρωπαϊκή στάση σταυρώματος** των ποδιών όπου το αριστερό πόδι αγκαλιάζει το δεξί και δείχνει **άμυνα** (Εικόνα 1) .

Καθιστός με σταυρωμένα τα πόδια



Τα **σταυρωμένα πόδια** σε σχήμα του αριθμού «**τέσσερα**» δηλώνουν ετοιμότητα για **μάχη** (Εικόνα 2).

Εικόνα 2

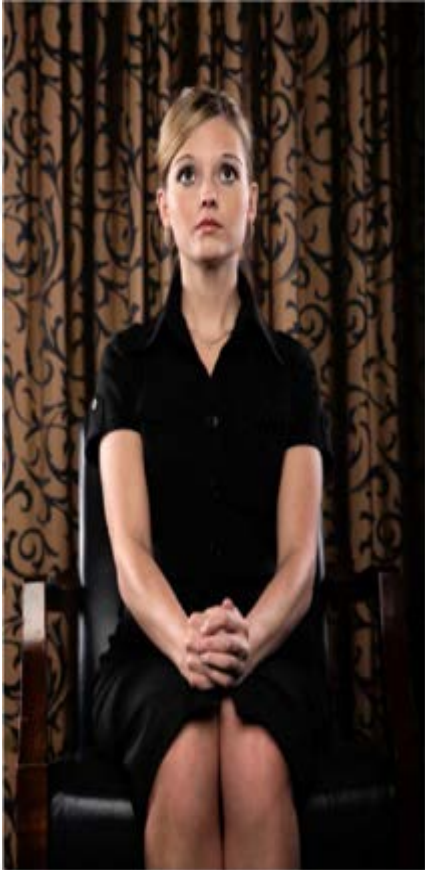
Καθιστός με σταυρωμένα τα πόδια



Το σφίξιμο του ενός ποδιού που σταυρώνεται με το άλλο δείχνει πείσμα (Εικόνα 3).

Εικόνα 3

Καθιστός με σταυρωμένα τα πόδια



Το σταύρωμα των ποδιών σε όρθια στάση που συνήθως συνδυάζεται με το σταύρωμα των χεριών, σημαίνει ότι δεν νιώθετε **σιγουριά** και **περιμένετε να δείτε την εξέλιξη των πραγμάτων** (Εικόνα 4).

Εικόνα 4

Όρθιος με τα χέρια στη μέση

Στάση γνωστή και ως «**στάση μποξέρ**» των αθλητών πριν ανέβουν στο ρινγκ.

Επιθετική, δηλώνει άνθρωπο έτοιμο για όλα.

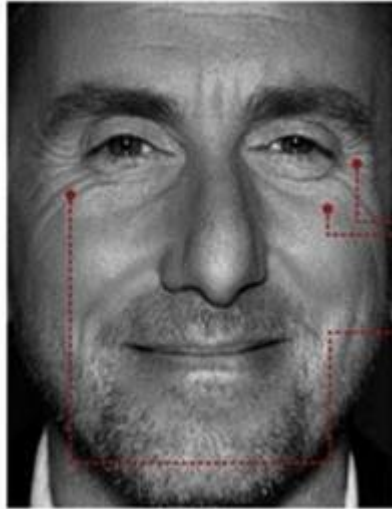
Οι ειδικοί την ονομάζουν «**στάση επίτευξης**».



Όρθιος με τα χέρια να κρατούν τη ζώνη ή τις κορυφές των τσεπών, γνωστή ως «στάση καουμποί», η οποία φανερώνει **ετοιμότητα για επίθεση**.



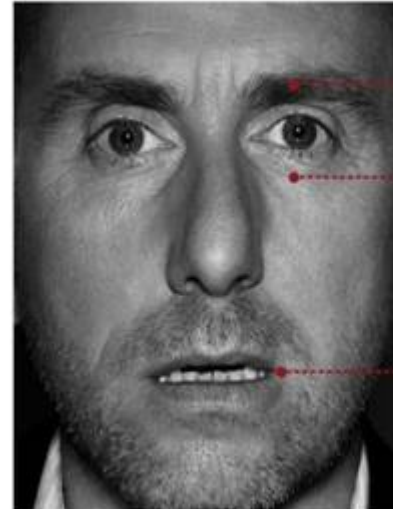
Εκφράσεις προσώπου



happiness

A real smile always includes:

- ① crow's feet wrinkles
- ② pushed up cheeks
- ③ movement from muscle that orbits the eye



surprise

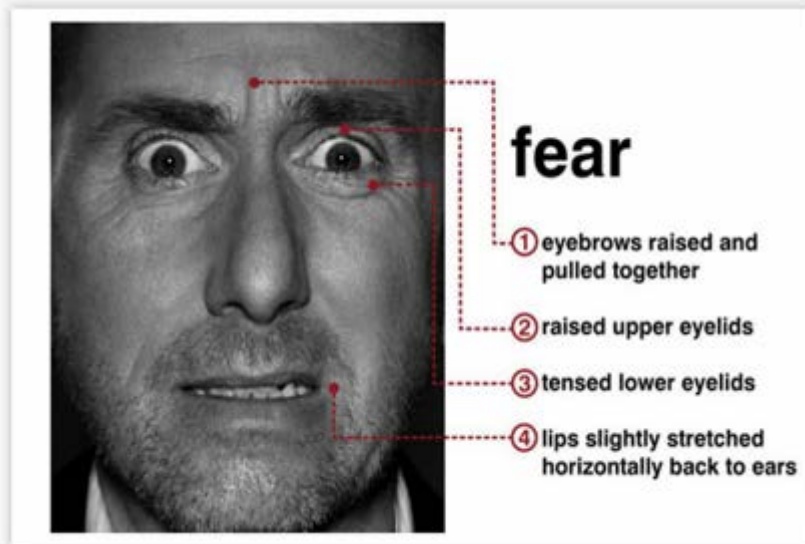
Lasts for only one second:

- ① eyebrows raised
- ② eyes widened
- ③ mouth open

Το πρόσωπο δείχνει **ευτυχία** όταν παρατηρούνται ρυτίδες στο «πόδι της χήνας», **ανοδικές πιέσεις στα μάγουλα**, μετακίνησης από μυες που περιφέρονται γύρω από το μάτι και φυσικά το χαμόγελο.

Στην **έκπληξη** παρατηρούνται τα **φρύδια σηκωμένα**, τα μάτια ορθάνοιχτα και το στόμα ανοιχτό. Η διαφορά με το ψεύτικο και το αληθινό ξάφνιασμα είναι ότι η πραγματική έκπληξη που νιώθουμε διαρκεί λιγότερο από ένα δευτερόλεπτο και αμέσως εξαφανίζεται από το πρόσωπο.

Εκφράσεις προσώπου



Όταν ένα πρόσωπο νιώθει **φόβο** τότε έχουμε τα **φρύδια σηκωμένα και ενωμένα**, τα άνω βλέφαρα σηκωμένα, τα κάτω βλέφαρα τεντωμένα και τα χείλη ελαφρώς τραβηγμένα οριζοντίως προς το αυτί.

Η **περιφρόνηση** γίνεται αισθητή όταν το **χείλος είναι σφιγμένο και σηκωμένο** μόνο από τη μια μεριά του προσώπου.

Έρωτας και φλερτ

- Ένα πρόσωπο που έχει αρχίσει να σας ερωτεύεται, **θα σας ακούει περισσότερο και πιο προσεκτικά**, και επομένως θα έχει **πιο άμεσες αντιδράσεις** προς εσάς.
- Το πρόσωπο αυτό θα επιδιώξει να **σας αγγίζει** επίσης όσο γίνεται **πιο συχνά**.
- Ένα **χτύπημα στον ώμο**, ένα μικρό **άγγιγμα στην πλάτη**, ένα **αγκάλιασμα**, το **κράτημα των χεριών**, είναι μερικά από τα πιο συνηθισμένα αγγίγματα που αφορούν τη γλώσσα του σώματος στον έρωτα.



Έρωτας και φλερτ

ΌΤΑΝ ΣΕ ΘΕΛΕΙ:

- Το βλέμμα είναι ζεστό και διαπεραστικό.
- Το βλέμμα είναι επικεντρωμένο στα μάτια και στα χείλη.
- Πολλές φορές ο ερωτευμένος αντιγράφει τις κινήσεις του συνομιλητή του.
- Οι συχνές μυϊκές συσπάσεις του προσώπου (χαμόγελο, ανασήκωμα φρυδιών κτλ) κατά την διάρκεια της συνομιλίας, είναι μία πολύ καλή ένδειξη .



Έρωτας και φλερτ



ΌΤΑΝ ΣΕ ΘΕΛΕΙ:

- Το **χαμόγελο** μπορεί να **αποκαλύψει** ποιες είναι οι σκέψεις του/της.
- Το **επάνω μέρος του σώματος** του/της **γέρνει ελαφρά** προς το μέρος σας.
- Σας **αγγίζει «τυχαία»** ή στιγμιαία σε **αθώα σημεία**.
- **Οι παλάμες των χεριών του/της είναι χαλαρές**, πράγμα που υποδηλώνει ότι αισθάνεται άνετα .

Έρωτας και φλερτ

ΌΤΑΝ ΔΕΝ ΣΕ ΘΕΛΕΙ:

- Το **βλέμμα του** την ώρα που μιλάς, **περιπλανιέται στο χώρο** σημαίνει ότι το άτομο που έχεις απέναντί σου βαριέται την παρέα σου.
- Τα **χέρια του/της είναι σταυρωμένα στο στήθος.**
- **Κουνά το κεφάλι του/της διαρκώς καταφατικά** —όχι, δε σημαίνει ότι προσέχει αυτά που λέτε, αλλά ακριβώς το αντίθετο.

Έρωτας και φλερτ

ΌΤΑΝ ΔΕΝ ΣΕ ΘΕΛΕΙ:

- Οι παλάμες του/της είναι σφιγμένες, σε σχήμα γροθιάς, ή λίγο πιο χαλαρές, αλλά όχι ανοιχτές, υποδηλώνοντας ότι δεν αισθάνεται άνετα μαζί σας.
- Η απόσταση μεταξύ σας είναι τέτοια ώστε να μην υπάρχει περίπτωση να ακουμπήσετε για παράδειγμα τα μπράτσα σας τυχαία.

Savoir Vivre στον πλανήτη



Η **χειραψία** καθιερώθηκε στα **νησιά Φίτζι**, το **19ο αιώνα** και σύντομα έγινε συνήθεια. Μια στοργική χειραψία μπορεί να είναι πολύ μεγάλη και **μπορεί ακόμη και να διαρκεί όσο μια ολόκληρη συνομιλία**. Η χειραψία στο κατώφλι μιας πόρτας θεωρείται ατυχία στη Ρωσία.



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



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

Savoir Vivre στον πλανήτη

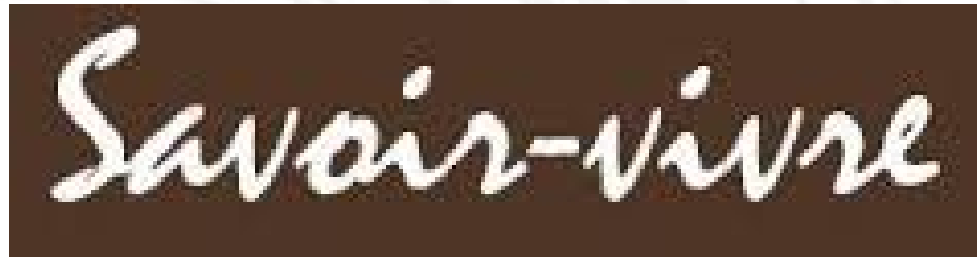
- Στην **Ασία**, ποτέ μην αγγίζετε οποιοδήποτε μέρος του σώματος κάποιου άλλου με το πόδι, που θεωρείται το «χαμηλότερο» μέρος του σώματος.



- Επίσης στην **Ασία**, αποφύγετε να αγγίζετε τους ανθρώπους στο κεφάλι ή να ανακατεύετε τα μαλλιά τους. Το κεφάλι είναι πνευματικά το «υψηλότερο» μέρος του σώματος.

Savoir Vivre στον πλανήτη

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



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

Η γλώσσα του σώματος στην εργασία

- Στον χώρο εργασίας, η γνώση της **γλώσσας του σώματος** είναι αυτή που κάνει κάποιον **αποτελεσματικό στην επικοινωνία** του με τους άλλους.
- Ενώ τις λέξεις που χρησιμοποιούμε όταν μιλάμε τις μαθαίνουμε, η **γλώσσα του σώματος είναι υποσυνείδητη**, αυτόματη και ως επί το πλείστον διαπολιτισμική
- Ενώ οι λέξεις πληροφορούν, η **γλώσσα του σώματος δίνει νοήματα**.

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

Η γλώσσα του σώματος στις πωλήσεις

Οι πελάτες σχηματίζουν το 90% της άποψής τους για το στέλεχος των Πωλήσεων που αντικρίζουν μέσα στα πρώτα 90 δευτερόλεπτα της γνωριμίας.

Η γλώσσα του σώματος για τον επαγγελματία των Πωλήσεων αποτελεί βασικότατο εργαλείο και έχει μάλιστα διττή διάσταση: Αφενός, ο πωλητής **μπορεί να** παρουσιάσει καλύτερα το προϊόν ή την υπηρεσία και αφετέρου, η καλή γνώση της γλώσσας του σώματος και η σωστή ανάγνωσή της βοηθά στο να εισπράξει τα μηνύματα που εκπέμπει ο πελάτης και τα οποία δεν εκφράζονται με τις λέξεις.

Κινήσεις χεριών διασήμων και μη

Η κοινωνική θέση μπορεί να επηρεάσει τις χειρονομίες σταυρώματος των χεριών.

Τα σταυρωμένα χέρια μπροστά στο σώμα δείχνουν φραγή και αμυντική ή αρνητική στάση.

Κινήσεις χεριών διασήμων και μη

- Τα άτομα που βρίσκονται συνεχώς εκτεθειμένα στα βλέμματα των άλλων, όπως βασιλείς, πολιτικοί, προσωπικότητες της τηλεόρασης και κινηματογραφικοί αστέρες, συχνά δεν επιθυμούν να αποκαλύπτουν στο κοινό ότι νιώθουν νευρικοί ή ανασφαλείς.
- Προτιμούν να προβάλλουν μια ψύχραιμη, ήρεμη, ελεγχόμενη στάση όταν εμφανίζονται δημόσια, αλλά το άγχος ή η νευρικότητα τους φανερώνονται μέσα από συγκαλυμμένες μορφές σταυρώματος των χεριών.

Οι άνδρες που **φορούν μανικετόκουμπα** εμφανίζονται **συχνά να τα φτιάχνουν**.

Αυτή η κίνηση είναι το σήμα κατατεθέν του **πρίγκιπα Καρόλου**.



Στάσεις υπεροχής διασήμων

Ο Δούκας του Εδιμβούργου και αρκετά ακόμα αρσενικά μέλη της Βρετανικής Βασιλικής Οικογενείας φημίζονται για τη συνήθειας τους να περπατούν με το κεφάλι ψηλά, το σαγόνι ανασηκωμένο και το ένα χέρι τους να κρατά το άλλο πίσω από την πλάτη.

Αυτή η χειρονομία είναι συνηθισμένη σε ηγέτες και μέλη βασιλικών οικογενειών, αλλά χρησιμοποιείται και από αστυνομικούς, διευθυντές και οποιονδήποτε άλλο σε θέση εξουσίας.

Σε ένα περιβάλλον εργασίας, το αφεντικό τριγυρίζει μέσα στο γραφείο με αυτή τη στάση, ενώ, όταν το αφεντικό λείπει, τη χρησιμοποιεί ο αμέσως επόμενος του στην ιεραρχία.

Όμως **κάνεις** από τους υφιστάμενους **δεν τολμά** να τη χρησιμοποιήσει **μπροστά στο αφεντικό.**



Εμφάνιση

- ▶ Έρευνες δείχνουν πως οι **διαστελλόμενες κόρες των ματιών είναι πιο ελκυστικές**. Στον κόσμο των επιχειρήσεων, οι άνθρωποι κρίνουν τα **φωτομοντέλα ως πιο ελκυστικά** αν η φωτογραφία έχει τροποποιηθεί ώστε να δείχνει τις **κόρες των ματιών μεγαλύτερες**.
- ▶ Χρησιμοποιώντας φυλλάδια σε μια διαφημιστική εκστρατεία μέσω ταχυδρομείου, **οι πωλήσεις των κραγιόν μπορούν να αυξηθούν κατά 45% μεγαλώνοντας το μέγεθος της κόρης των φωτομοντελων**.



- Σε μια μελέτη όπου χρησιμοποιήθηκαν φωτογραφίες ανθρωπίνων προσώπων, ανακαλύφθηκε πως η προσθήκη των γυαλιών, σε επαγγελματικό πλαίσιο, κάνει τους συμμετέχοντες να περιγράφουν το άτομο ως μελετηρό, έξυπνο, συντηρητικό, μορφωμένο και ειλικρινές.



Πώς να τα πάτε καλά σε συνεντεύξεις

Οι περισσότερες συνεντεύξεις για πρόσληψη είναι μη παραγωγικές επειδή οι ερευνες έδειξαν ότι η πρόσληψη ενός υποψηφίου τις περισσότερες φορές εξαρτάται από το ποσοστό τον συμπαθήσε αυτός που πήρε την συνέντευξη.

Τελικά, το μεγαλύτερο μέρος των ουσιαστικών πληροφοριών που προέρχονται από το βιογραφικό - τα πραγματικά δεδομένα που δείχνουν αν ένας υποψήφιος μπορεί να τα πει καλά σε μια συγκεκριμένη θέση- ξεχνιέται.

Αυτό που μένει είναι η εντύπωση που έκανε ο υποψήφιος σε αυτόν που του πήρε τη συνέντευξη.

Στον χώρο υποδοχής

Βγάλτε το παλτό σας και αν είναι δυνατόν, δώστε το στον υπάλληλο του χώρου υποδοχής.

Αποφύγετε να μπείτε σε ένα γραφείο με τα χεριά γεμάτα αντικείμενα που σας κάνουν να φαίνεστε αδέξιοι και που μπορεί να σας πέσουν.

Πάντα να στέκεστε στο χώρο υποδοχής-ποτέ να μην καθίσετε.

Σταθείτε με τα δυο χεριά δεμένα πίσω από την πλάτη (αυτοπεποίθηση) και αρχίστε να ταλαντεύεστε αργά μπρος-πίσω χωρίς να κουνηθείτε από τη θέση σας (αυτοπεποίθηση και αυτοέλεγχος).

Η είσοδος

Η είσοδος που κάνετε δείχνει στους άλλους με ποιο τρόπο περιμένετε να σας φερθούν.

Όταν η υπάλληλος υποδοχής σας δώσει το πράσινο φως για να μπείτε, περάστε μέσα χωρίς δισταγμό.

Καθώς θα περνάτε μέσα στο γραφείο, φροντίστε να διατηρείτε την ίδια ταχύτητα.

Η προσέγγιση..

Ακόμα κι αν ο άλλος μιλά στο τηλέφωνο, ψαχουλεύει ένα συρτάρι ή δένει τα κορδόνια του, προχωρήστε κατευθείαν προς το μέρος του με σιγουριά και με ομοιόμορφη κίνηση.

Αφήστε κάτω ό,τι κρατάτε, σφίξτε του το χέρι και καθίστε αμέσως.

Η χειραψία

Κρατήστε την παλάμη σας ίσια και εξισώστε την πίεση που δέχεστε.

Αφήστε τον άλλον να αποφασίσει ποτέ θα τελειώσει τη χειραψία.

Αν έχετε μπροστά σας ένα ορθογώνιο γραφείο, κινηθείτε αριστερά καθώς πλησιάζετε για να αποφύγετε να δηχθείτε μια χειραψία με την παλάμη του άλλου προς τα κάτω.

Ποτέ να μην ανταλλάσετε χειραψία ακριβώς πάνω από ένα γραφείο.

Χρησιμοποιήστε το όνομα του αλλού δυο φορές κατά τα πρώτα 15 δευτερόλεπτα και μη μιλάτε ποτέ περισσότερο από 30 δευτερόλεπτα κάθε φορά.

Όταν καθίσετε

Αν είστε αναγκασμένος να καθίσετε σε χαμηλό κάθισμα, ακριβώς απέναντι από τον άλλον, στρέψτε το κάθισμα 45ο από τον άλλον για να αποφύγετε να βρεθείτε παγιδευμένος στη «θέση της επίπληξης».

Αν δεν μπορείτε να μετακινήσετε το κάθισμα, μετακινήστε το σώμα σας.

Η περιοχή όπου θα καθίσετε

Ποτέ μην κάθεστε σε έναν χαμηλό καναπέ όπου μπορεί να βουλιάξετε τόσο ώστε να μοιάζετε με ένα ζευγάρι γιγαντία πόδια με ένα μικροσκοπικό κεφάλι στην κορυφή τους - αν είστε αναγκασμένος, καθίστε με όρθια πλάτη στην άκρη του καθίσματος, έτσι ώστε να μπορείτε να ελέγχετε τις κινήσεις και τη γλώσσα του σώματος σας, προσανατολίζοντας το κορμί σας σε γωνία 45ο προς τον συνομιλητή σας.

Οι χειρονομίες σας

Οι άνθρωποι που είναι ψύχραιμοι, ήρεμοι, συγκροτημένοι και ελέγχουν τα συναισθήματά τους, χρησιμοποιούν καθαρές, άπλες, μελετημένες κινήσεις.

Όποτε είναι σκόπιμο, καθρεφτίστε τις χειρονομίες και τις εκφράσεις του άλλου.

Η απόσταση

Αν πλησιάσετε υπερβολικά, ο άλλος θα αντιδράσει με το να τραβηχτεί πίσω, γέρνοντας μακριά σας ή χρησιμοποιώντας επαναλαμβανόμενες κινήσεις όπως το ρυθμικό χτύπημα των δάχτυλων.

Να δουλεύετε πιο κοντά στους συνομήλικους σας και πιο μακριά από όσους είναι σημαντικά νεότεροι ή μεγαλύτεροι σας σε ηλικία.

Η έξοδός σας

Μαζέψτε τα πράγματα σας ήρεμα και μελετημένα – όχι βιαστικά -, ανταλλάξτε χειραψία αν αυτό είναι δυνατόν και βγείτε.

Αν η πόρτα ήταν κλειστή όταν μπήκατε, κλείστε την πίσω σας καθώς θα βγαίνετε.

Οι άνθρωποι πάντα σας κοιτάνε από πίσω καθώς βγαίνετε, γι' αυτό αν είστε άνδρας, φροντίστε να γυαλίσετε καλά το πίσω μέρος των παπουτσιών σας.

Στρατηγικές που θα σας δώσουν πλεονέκτημα

- Σταθείτε **όρθιοι** στη διάρκεια των συναντήσεων.
- Βάλτε **τους ανταγωνιστές σας με την πλάτη στην πόρτα**.
- Κρατάτε τους **αγκώνες σας ανοιγμένους**.
- Έχετε μαζί σας **ελαφρύ χαρτοφύλακα**.

Στρατηγικές ισχύος στο γραφείο

Μέγεθος καθίσματος και παρεπόμενων

- Όσο **ψηλότερη είναι η πλάτη του** καθίσματος, τόσο **μεγαλύτερο κύρος** και εξουσία φαίνεται πως έχει αυτός που κάθεται επάνω του.
- Τα **περιστρεφόμενα καθίσματα προσδίδουν μεγαλύτερο κύρος** και εξουσία από τα ακίνητα, επιτρέποντας στον χρήστη τους ελευθερία κινήσεων να βρεθεί σε κατάσταση πίεσης.

Στρατηγικές ισχύος στο γραφείο

Καθρεφτισμός κινήσεων

Οι έρευνες δείχνουν ότι όταν ο αρχηγός μιας ομάδας κάνει κάποιες χειρονομίες ή κινήσεις, οι υφιστάμενοι τον αντιγράφουν, συνήθως με σειρά ιεραρχίας.

Όταν παρουσιάζετε ιδέες, προϊόντα και υπηρεσίες σε ζευγάρια προσέξτε ποιος καθρεφτίζει ποιον, επειδή εκείνος θα έχει και τη δύναμη της τελικής απόφασης.



Στρατηγικές ισχύος στο γραφείο

Ο Καταπέλτης

- Ο Καταπέλτης είναι η **καθιστή στάση με τα χεριά πίσω από το κεφάλι** και τους αγκώνες στραμμένους απειλητικά προς τα έξω.
- Αυτή η χειρονομία είναι κοινή σε επαγγελματίες όπως οι λογιστές, οι δικηγόροι, οι διευθυντές πωλήσεων και όλοι όσοι **νιώθουν ανώτεροι, κυριαρχικοί ή σίγουροι για κάτι.**



Στρατηγικές ισχύος στο γραφείο

Άνοιγμα των ποδιών

- Το **άνοιγμα των ποδιών** είναι μια σχεδόν **αποκλειστικά ανδρική κίνηση** για να δείξουν την **κυριαρχία** τους.
- Βιντεοσκοπηθήκαν επαγγελματικές συναντήσεις που αποκαλύπτουν ότι **πολλές γυναίκες αντιδρούν σταυρώνοντας τα χέρια και τα πόδια, κάτι που τις φέρνει αμέσως σε θέση άμυνας.**

Στρατηγικές ισχύος στο γραφείο

Άνοιγμα των ποδιών

- Η **συμβουλή** για τους άνδρες είναι ξεκάθαρη στις επαγγελματικές συναντήσεις - **κρατάτε τα πόδια κλειστά.**
- **Αν είστε γυναίκα** και συναντήσετε έναν άνδρα ο οποίος επιδεικνύει τον κάβαλο του, **μην αντιδράσετε όταν το κάνει.**
- **Η κίνηση θα είναι αρνητική για εσάς μόνο αν αντιδράσετε αμυντικά.**

Στρατηγικές ισχύος στο γραφείο

Η Στέγη

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

Στρατηγικές ισχύος στο γραφείο

Η διπλή χειραψία

Η χειραψία αυτή αυξάνει τη σωματική επαφή που προσφέρει **εκείνος που έχει την πρωτοβουλία της χειραψίας και δίνει τον έλεγχο πάνω σε εκείνον που τη δέχεται**, περιορίζοντας το δεξί του χέρι.

Είναι συνηθισμένο να βλέπει κάποιος τους πολιτικούς να χαιρετούν τους ψηφοφόρους με διπλή χειραψία και τους επιχειρηματίες να κάνουν το ίδιο στους πελάτες τους, χωρίς να συνειδητοποιούν ότι αυτό μπορεί να ισοδυναμεί με πολιτική ή επιχειρηματική αυτοκτονία, καθώς απωθεί τους ανθρώπους.



Γλώσσα του σώματος στα παιδιά

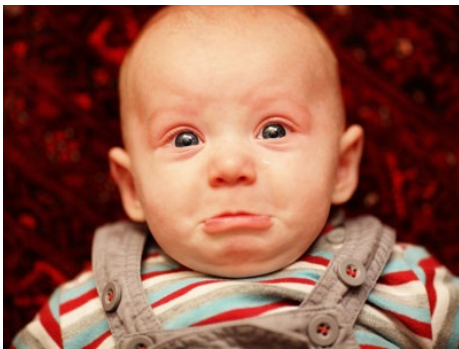
- Τα **νεογέννητα** από πολύ νωρίς, ακόμα και τα έμβρυα **ανταποκρίνονται** πολύ θετικά στα **φωνητικά στοιχεία** της ανθρώπινης φωνής.
- Έχει διαπιστωθεί ότι τα βρέφη **διεγείρονται** και προτιμούν τις φωνές, οι οποίες έχουν **υψηλό τόνο**, ενώ ηρεμούν με ήχους χαμηλών τόνων.
- Η **γλώσσα του σώματος των παιδιών μπορεί να ερμηνευθεί πιο εύκολα από αυτή των μεγαλύτερων ανθρώπων**, διότι οι ενήλικες έχουν λιγότερο μυϊκό τόνο στο πρόσωπο.

Κωδικοποίηση ήχων

- Τα βρέφη από την αρχή της ζωής τους διαθέτουν μια **σειρά ήχων** στους οποίους **κωδικοποιούνται οι στοιχειώδεις βασικές τους ανάγκες**.
- Η πείνα, ο θυμός και ο πόνος είναι από τις πρώτες καταστάσεις που το βρέφος μπορεί να εκφράσει με μορφή κλάματος.
- Το κλάμα θεωρείται **βασικός μηχανισμός επιβίωσης**, αφού με τον τρόπο αυτό το βρέφος από την αρχή της ζωής του μπορεί να διεγείρει τη μητρική φροντίδα.

Κωδικοποίηση ήχων

- Αργότερα, στη ζωή του βρέφους εμφανίζονται και οι ήχοι που εκφράζουν θετικές συναισθηματικές καταστάσεις και συνοδεύουν το χαμόγελο και το γέλιο.
- Χαρακτηριστικά, τα παιδιά ηλικίας 12 μηνών σταματούν να κλαίνε όταν δεν είναι κανείς τριγύρω να τα ακούσει, ενώ κλαίνε υπερβολικά όταν κάποιος τα ακούει, για να πετύχουν το σκοπό τους.



Κινήσεις του σώματος

- Τα βρέφη χρησιμοποιούν πολύ το σώμα τους, προκειμένου να εκφράσουν μία επιθυμία τους.

Όταν ένα βρέφος απλώνει το χέρι του προς τα πάνω με ανοιχτή παλάμη προσπαθεί να δείξει ότι θέλει να επικοινωνήσει ή αντίθετα, σφίγγει τη γροθιά του για να δείξει ότι είναι δυσαρεστημένο.

- Ωστόσο, η γλώσσα του σώματος αρχίζει να υποχωρεί όταν ένα νήπιο μάθει να μιλάει ή πάει στο σχολείο.

Πολλά παιδιά μάλιστα, σταματούν να αποζητούν τη σωματική επαφή, από την ηλικία των πέντε ετών, καθώς δε χαμογελούν πια, όπως πριν.

Γλώσσα του σώματος μετά τη νηπιακή ηλικία

- Οι εκφράσεις στα παιδιά δεν ωριμάζουν πλήρως πριν από την ηλικία των δύο ετών. Χαρακτηριστικά, το γέλιο, το ενδιαφέρον, η θλίψη, η έκπληξη, και ο θυμός εμφανίζονται στους 4 περίπου μήνες, ενώ η έκφραση φόβου εμφανίζεται στους 6 μήνες.
- Αξίζει να σημειωθεί ότι κατά τη διάρκεια της ζωή τους, τα παιδιά μαθαίνουν να χρησιμοποιούν τους κοινωνικούς κανόνες έκφρασης και να χειρίζονται τις υποκριτικές εκφράσεις.

Γλώσσα του σώματος μετά τη νηπιακή ηλικία

- Στην ηλικία των 6 μηνών τα περισσότερα υγιή βρέφη διαθέτουν σχεδόν όλες τις εκφράσεις, αποτέλεσμα κυρίως της ωρίμανσης των εκ γενετής υπαρχόντων μηχανισμών.
- Στο τέλος του δεύτερου έτους, όμως, τα παιδιά έχουν να επιδείξουν μια πλήρη γκάμα των αυθόρμητων εκφράσεων, οι οποίες από την ηλικία αυτή και μετά δεν υφίστανται πλέον καμία αλλαγή.

Τι δηλώνουν οι κινήσεις

- Οι κινήσεις των ματιών και του κεφαλιού ενός παιδιού δείχνουν ποια συλλογιστική οδό χρησιμοποιεί, ενώ οι κινήσεις και οι χειρονομίες δείχνουν με λεπτομέρεια την οργάνωση της σκέψης του και το περιεχόμενό της.
- Επιπρόσθετα, τα μάτια, τα φρύδια, το στόμα και τα χέρια του δείχνουν τι είδους συναισθήματα βιώνει.



Τι δηλώνουν οι κινήσεις

- Ωστόσο, οι κινήσεις κάθε παιδιού δεν είναι πάντα ρεαλιστικές.
- Αυτό δεν σημαίνει ότι ψεύδεται, αλλά πιθανότατα υπερβάλλει όταν μιλάει για το μέγεθος ενός αντικειμένου,
- Δείχνει με αυτό τον τρόπο τη σημασία που έχει γι αυτό, με αποτέλεσμα σημαντικά πράγματα ή πράγματα που συνοδεύονται από έντονα συναισθήματα να παρουσιάζονται μεγαλύτερα.



Αντιφατικά μηνύματα

Ωστόσο, τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά, **ούτε υπάρχουν μαγικές συνταγές για την κωδικοποίηση** ή την αποκωδικοποίηση των μη λεκτικών μηνυμάτων.

Κατ' αρχάς, **τα σήματα** που στέλνουμε με το βλέμμα, το πρόσωπο, τα χέρια, καθώς και με όλο μας το σώμα, **μπορεί να είναι αντιφατικά**.

Γι' αυτό και δεν αρκεί να βασιστεί κανείς π.χ. στη δυνατή χειραψία ενός ανθρώπου, ο οποίος όμως δεν μας κοιτάει στα μάτια, ή στην ήρεμη έκφραση του προσώπου του συνομιλητή μας, ο οποίος όμως κουνάει νευρικά τα πόδια του.

Αντιφατικά μηνύματα

Επίσης, οι **συνθήκες κάτω από τις οποίες εκδηλώνεται μια συμπεριφορά, καθώς και ο χώρος** (π.χ. σπίτι, γραφείο), μπορεί να οδηγήσουν σε διαφορετικές ερμηνείες του ίδιου μηνύματος.

Ένα παρατεταμένο βλέμμα ή ένα άγγιγμα στον **χώρο της δουλειάς** μπορεί να γίνει **αίτια παρεξήγησης**, ενώ η **ίδια κίνηση** σε έναν **άλλο χώρο** μπορεί να εκληφθεί θετικά ως **φλερτάρισμα**.

Ευχαριστώ Για Την Προσοχή Σας!



Δρ. Τουρτούρας Ιωάννης

e-mail: itourtou@pme.duth.gr

Kiv: 6944572602

Videos

Προφορική επικοινωνία (2:29)

<https://www.youtube.com/watch?v=BXGwNFzin6c>

Η γλώσσα του σώματός σου καθορίζει ποιος είσαι (21:02)

<https://www.youtube.com/watch?v=ZI11gZD5aTg>