

7 Σεπτεμβρίου 2013

Τι μας λέει η γλώσσα του σώματος

/ Επιστήμες, Τέχνες & Πολιτισμός



Ο χορός των γυναικών κρίνεται πιο αισθησιακός από τους άνδρες όταν εκείνες βρίσκονται στις γόνιμες μέρες τους - η γλώσσα του σώματος εδώ βοηθάει όπως φαίνεται στη διαιώνιση του είδους

Οι κινήσεις και οι στάσεις του σώματός μας περνάνε συχνά ένα μήνυμα στους γύρω μας. Είναι όμως αυτό που νομίζουμε;

Η λαϊκή άποψη θεωρεί ότι, εκτός από τα μάτια, ολόκληρο το σώμα μας «μιλάει» στέλνοντας, ανάλογα με τη στάση του, μηνύματα για τις σκέψεις και τα συναισθήματά μας σε αυτούς που μας παρατηρούν. Έχει όμως αυτό πραγματική βάση; Μπορεί στ' αλήθεια το σώμα μας να προδώσει τον εσωτερικό μας κόσμο στους γύρω μας και, ακόμη περισσότερο, μπορούμε να «διαβάσουμε» τις προθέσεις και τις διαθέσεις των συνομιλητών μας ερμηνεύοντας τη γλώσσα του σώματός τους; Η επιστήμη δεν έχει αφήσει το πεδίο αυτό ανεξερεύνητο. Μπορεί να σας πει ποιες στάσεις και χειρονομίες περνάνε πραγματικά κάποιο μήνυμα για εσάς στο περιβάλλον σας και ποιες είναι παραπλανητικές. Μπορεί επίσης να σας διδάξει πώς να αλλάξετε τη γλώσσα του σώματός σας έτσι ώστε να επηρεάσετε τον τρόπο με τον οποίο σας βλέπουν οι άλλοι.

Όταν ο Τομ Κρουζ και η Κέιτι Χολμς ανακοίνωσαν πέρυσι το διαζύγιό τους, οι δημοσιογράφοι των ταμπλόιντ έσπευσαν να πουν ότι είχαν δει από καιρό πως το πράγμα πήγαινε προς τα εκεί. «Μα κοιτάξτε τη γλώσσα του σώματός τους!» φώναζαν οι τίτλοι επάνω από στιγμιότυπα στα οποία η Χολμς σούφρωνε το πρόσωπό της καθώς κρατούσε τον Κρουζ σε μια σχετική απόσταση. Και όταν ο Μπαράκ Ομπάμα έχασε πέρυσι στην πρώτη τηλεοπτική αναμέτρηση με τον Μιτ Ρόμνεϊ, τον Ρεπουμπλικανό αντίπαλό του για την προεδρία των Ηνωμένων Πολιτειών, ορισμένοι σχολιαστές είχαν θεωρήσει υπαίτια τη «χαμηλή ενέργεια» της γλώσσας του σώματός του, όπως και τη συνήθειά του να κοιτάζει κάτω και να σφίγγει τα χείλη η οποία τον κάνει να δείχνει «άτονος και απροετοίμαστος».

Η λαϊκή κουλτούρα βρίθει «θεωριών» αυτού του είδους. Στο κάτω κάτω είναι διασκεδαστικό να κάνουμε υποθέσεις σχετικά με τον εσωτερικό κόσμο των μεγάλων και τρανών. Ο οποιοσδήποτε σκεπτικιστής ή και απλώς λογικός άνθρωπος όμως δεν μπορεί παρά να παρατηρήσει αμέσως την προφανή παγίδα που όλοι οι άλλοι αγνοούν: την παραδοχή ότι μπορούμε να διαβάσουμε τις σκέψεις και τα συναισθήματα των άλλων παρατηρώντας πώς κινούν το σώμα τους. Με τόσους μύθους που υπάρχουν γύρω από αυτό το θέμα εύκολα μπορούμε να νομίσουμε ότι καταλαβαίνουμε τα κωδικοποιημένα μηνύματα που περνάνε οι άλλοι. Τι έχει όμως να πει η επιστήμη για τη γλώσσα του σώματος; Υπάρχει σε αυτήν κάτι περισσότερο από την απλή αξία της διασκέδασης; Αν ναι, ποιες κινήσεις και χειρονομίες λένε πραγματικά κάτι και ποιες είναι παραπλανητικές; Και αν γνωρίζουμε τις απαντήσεις σε αυτά τα ερωτήματα, μπορούμε πραγματικά να αλλάξουμε τη δική μας γλώσσα του σώματος ώστε να επηρεάσουμε το πώς μας

βλέπουν οι άλλοι;

Δεν μιλάμε μόνο με τα λόγια

Ενα καλό σημείο για να αρχίσουμε να αναζητούμε απαντήσεις είναι κάποια στατιστικά στοιχεία που αναφέρονται συχνά και υποστηρίζουν ότι κατά 93% η επικοινωνία μας δεν είναι λεκτική – μόνο το 7% βασίζεται σε αυτά που πραγματικά λέμε. Οι αριθμοί προέρχονται από μια έρευνα που έγινε στα τέλη της δεκαετίας του 1960 από τον Αλμπερτ Μαχράμπιαν, κοινωνικό ψυχολόγο στο Πανεπιστήμιο της Καλιφόρνιας στο Λος Αντζελες. Διαπίστωσε ότι όταν το συναισθηματικό μήνυμα που μεταδιδόταν από τον τόνο της φωνής και την έκφραση του προσώπου διέφερε από τις λέξεις που προφέρονταν (π.χ., όταν κάποιος έλεγε τη λέξη «κτήνος» με θετικό τόνο και χαμογελώντας), οι άλλοι έτειναν να πιστεύουν τα μη λεκτικά μηνύματα παρά την ίδια τη λέξη. Από τα πειράματα αυτά ο δρ Μαχράμπιαν υπολόγισε ότι ίσως μόνο το 7% του συναισθηματικού μηνύματος προέρχεται από τις λέξεις που χρησιμοποιούμε ενώ το 38% προέρχεται από τον τόνο της φωνής και το 55% από μη λεκτικά σήματα.

Ο δρ Μαχράμπιαν αφιέρωσε μεγάλο μέρος των τελευταίων τεσσαερισήμισι δεκαετιών στο να διευκρινίσει ότι ποτέ δεν θέλησε να πει πως η «εξίσωση» αυτή πρέπει να θεωρηθεί κάτι σαν ευαγγέλιο και ότι ισχύει μόνο σε ορισμένες πολύ συγκεκριμένες περιστάσεις – όταν κάποιος μιλάει για αυτά που του αρέσουν και για αυτά που απεχθάνεται. Τώρα λέει ότι, «εκτός από τις περιπτώσεις όπου αυτός που επικοινωνεί το μήνυμα μιλάει για τα συναισθήματα ή τις διαθέσεις του, οι εξισώσεις αυτές δεν ισχύουν» και ότι ανατριχιάζει κάθε φορά που ακούει τη θεωρία του να εφαρμόζεται στην επικοινωνία εν γένει.

Επομένως η αρχαιότερη στατιστική στο βιβλίο της γλώσσας του σώματος δεν είναι ακριβώς αυτό που φαίνεται και ο άνθρωπος που ανακάλυψε την εξίσωση θα ήθελε οι άλλοι να σταματήσουν επιτέλους να επιμένουν σε αυτήν. Στο κάτω κάτω, αν πραγματικά μπορούσαμε να κατανοήσουμε το 93% αυτών που λένε οι άλλοι χωρίς τη βοήθεια των λέξεων, δεν θα είχαμε ανάγκη να μαθαίνουμε ξένες γλώσσες και κανείς ποτέ δεν θα μπορούσε να τη γλιτώσει με ένα ψέμα.

Χωρίς λόγια...

Στάση	Πώς γίνεται αντιληπτή	Τι λέει η επιστήμη
Σταυρωμένα χέρια	Θέση άμυνας	Ισως. Μπορεί όμως να σημαίνει και ότι κάποιος νιώθει ευάλωτος, προσπαθεί να παρηγορήσει τον εαυτό του ή είναι ψυχρός
Χέρια στους γοφούς, ανοιχτά πόδια	Δύναμη, αυτοπεποίθηση	Ισχύει. Η στάση αυτή επηρεάζει τα επίπεδα των ορμονών κάνοντάς μας πιο δυναμικούς
Ξύσιμο μύτης	Λέω ψέματα	Δεν παρατηρείται συχνότερα σε όσους λένε ψέματα από ό,τι σε εκείνους που λένε την αλήθεια
Βλέμμα προς τα επάνω και δεξιά	Λέω ψέματα	Δεν υπάρχουν στοιχεία που να το στηρίζουν
Καμαρωτό περπάτημα	Αυτοπεποίθηση	Οχι απαραίτητα. Μπορεί να είναι επίτηδες παραπλανητικό ενώ είναι εύκολα προσποιητό
Κοιτάζω αλλού (Αποφεύγω το βλέμμα)	Λέω ψέματα	Λάθος. Είναι μια αντίληψη που επικρατεί σε πολλούς πολιτισμούς, στην πραγματικότητα όμως σημαίνει αμηχανία
Νευρικές κινήσεις	Αμηχανία	Ισχύει
Σηκωμένα χέρια, σαγόνι ψηλά	Θρίαμβος, υπερηφάνεια	Ισχύει σε όλους τους πολιτισμούς. Ακόμη και σε ανθρώπους που είναι εκ γενετής τυφλοί
Παλάμες προς τα επάνω ενώ μιλάω	Είμαι άξιος εμπιστοσύνης	Μια από τις πολλές ερμηνείες. Δεν υπάρχουν στοιχεία που να τη στηρίζουν



Τι προδίδει τους ψεύτες

Είναι εμφανές ότι οι άνθρωποι μπορούν να λένε ψέματα με μεγάλη επιτυχία. Και γενικά, αν και μερικές φορές μας φαίνεται χρήσιμο να λέμε ένα ψέμα, θα προτιμούσαμε οι άλλοι να μη λένε ψέματα σε εμάς. Αυτός είναι άλλωστε και ο λόγος για τον οποίο μεγάλο μέρος του ενδιαφέροντος για τη γλώσσα του σώματος αφορά την ανίχνευση του ψεύδους.

Ο μύθος λέει ότι οι ψεύτες προδίδονται από σωματικά «μαρτυριάρικα» σήματα, όπως το ότι κοιτάζουν προς τα δεξιά, ότι κάνουν νευρικές κινήσεις, ότι σφίγγουν τα χέρια τους ή ότι ξύνουν τη μύτη τους. Πόσα από αυτά ισχύουν;

Το πρώτο στη λίστα είναι εύκολο να καταρριφθεί. Μια μελέτη που δημοσιεύθηκε πέρυσι, η πρώτη που επιστημονικά εξέτασε το αξίωμα «οι ψεύτες κοιτάζουν προς τα δεξιά», δεν εντόπισε στοιχεία που να το στηρίζουν. Μια ομάδα με επικεφαλής

τον ψυχολόγο Ρίτσαρντ Γουάιζμαν από το Πανεπιστήμιο του Χέρτφορντσαϊρ στο Χάτφιλντ της Βρετανίας παρατήρησε τις κινήσεις των ματιών εθελοντών οι οποίοι έλεγαν ψέματα σε πειράματα που έγιναν στο εργαστήριο.

Μελέτησαν επίσης βιντεοσκοπήσεις ανθρώπων που είχαν μιλήσει σε συνεντεύξεις Τύπου της Αστυνομίας για αγνοουμένους στις οποίες είχε εκ των υστέρων αποκαλυφθεί ότι ορισμένες από τις πιο συγκινητικές εκκλήσεις για πληροφορίες είχαν προέλθει από άτομα τα οποία είχαν εμπλακεί στην εξαφάνιση. Σε καμία περίπτωση οι ψεύτες δεν κοίταζαν προς τα δεξιά περισσότερο από ό,τι προς άλλες κατευθύνσεις.

Όσον αφορά άλλα προδοτικά σήματα, μια μετα-ανάλυση περισσότερων από 100 μελέτες διαπίστωσε ότι τα μόνα σημάδια του σώματος που εντοπίζονται στους ψεύτες σημαντικά συχνότερα από ό,τι σε όσους λένε την αλήθεια είναι η διαστολή της ίριδας των ματιών και ορισμένες νευρικές κινήσεις - το να παίζουν με αντικείμενα ή να τα ξύνουν, όχι όμως το να ξύνουν το πρόσωπό τους ή το να παίζουν με τα μαλλιά τους. Ο καλύτερος τρόπος για να εντοπίσει κάποιος έναν ψεύτη, ανακάλυψε η μελέτη, δεν ήταν το να παρατηρεί τη γλώσσα του σώματος του άλλου αλλά το να ακούει προσεκτικά τι λέει. Οι ψεύτες έτειναν να μιλάνε σε υψηλότερο τόνο, έδιναν λιγότερες λεπτομέρειες στις περιγραφές τους για τα γεγονότα, ήταν πιο αρνητικοί και έτειναν να επαναλαμβάνουν κάποιες λέξεις.

Ένστικτο ο καλύτερος οδηγός

Γενικά, κατέληγαν οι ερευνητές, τα υποκειμενικά μέτρα - ή, ας το πούμε, ένα ένστικτο - ίσως να είναι πιο αποτελεσματικά για την ανίχνευση ενός ψέματος από οποιοδήποτε αντικειμενικό μέτρο. Το πρόβλημα αξιοπιστίας της γλώσσας του σώματος είναι ότι, αν και οι ψεύτες έχουν ίσως λίγο περισσότερες πιθανότητες να επιδεικνύουν κάποιες συμπεριφορές, όσοι λένε την αλήθεια κάνουν επίσης τα ίδια πράγματα. Στην πραγματικότητα μάλιστα τα σήματα που πολλοί νομίζουν ότι είναι «φως φανάρι» για το ψέμα, όπως το να κάνει κάποιος νευρικές κινήσεις και να αποφεύγει το βλέμμα του άλλου, τείνουν να είναι σήματα μιας γενικής συναισθηματικής νευρικότητας και κάποιος ο οποίος δεν λέει ψέματα είναι πιθανότερο να τα εκφράσει υπό την πίεση μιας ανάκρισης. Αυτός είναι ίσως ο λόγος για τον οποίο, παρά το ενδιαφέρον και την προσπάθεια που αφιερώνουμε στο να εντοπίσουμε τους ψεύτες, στην πραγματικότητα είμαστε πολύ κακοί σε

αυτό. Ο αμερικανός ψυχολόγος Πολ Εκμαν έχει διαπιστώσει μάλιστα ότι οι περισσότεροι άνθρωποι δεν επιδεικνύουν σε αυτό επιδόσεις καλύτερες από εκείνες που θα μπορούσαν να αποδοθούν στην τύχη. Τα δε ποσοστά επιτυχίας των δικαστών, των αστυνομικών, των ιατροδικαστών ψυχιάτρων και των πρακτόρων του FBI είναι ελάχιστα μόνο υψηλότερα.

Χέρια στη μέση και πόδια σε έκταση: μια «επεκτατική στάση» που δείχνει δύναμη και αυτοπεποίθηση

Αβάσιμες προκαταλήψεις



Ίσως λοιπόν να είναι καλύτερο να μη σπεύδουμε να κατηγορήσουμε ανθρώπους ότι

λένε ψέματα βασιζόμενοι μόνο στη γλώσσα του σώματός τους. Και υπάρχουν επιπλέον πολλά άλλα παραδείγματα στα οποία οι προκαταλήψεις μας σχετικά με τη μη λεκτική επικοινωνία είναι λανθασμένες ή ακόμη και παραπλανητικές (δείτε το γράφημα). Πάρτε για παράδειγμα τα σταυρωμένα χέρια. Οι περισσότεροι άνθρωποι πιστεύουν ότι όταν κάποιος σταυρώνει τα χέρια του προσπαθεί να αμυνθεί ή να αποκρούσει τον άλλον ή τις απόψεις του. Αυτό ίσως ισχύει. «Το ίδιο όμως σταύρωμα των χεριών μπορεί να σημαίνει το αντίθετο αν ο θώρακας είναι υπερβολικά στητός, με μια ελαφρά κλίση προς τα πίσω – τότε δηλώνει ότι κάποιος δεν είναι ευάλωτος» λέει ο Ντέιβιντ Μακ Νιλ, ο οποίος μελετά τις χειρονομίες στο Πανεπιστήμιο του Σικάγου. Επιπλέον κάποιος που σταυρώνει τα χέρια του μπορεί απλώς να κρυώνει, να προσπαθεί να νιώσει άνετα ή απλώς να μην έχει τσέπες.

Ο δρ Μακ Νιλ επίσης δεν πείθεται από τους ισχυρισμούς που προβάλλουν σύμβουλοι περί δημόσιας ρητορικής σχετικά με τη σημασία των κινήσεων των χεριών. Λέγεται συχνά, για παράδειγμα, ότι το να ενώνει κάποιος τις κορυφές των δαχτύλων του σε τόξο τον κάνει να δείχνει ότι έχει κύρος ενώ το ανοιχτό χέρι σημαίνει ειλικρίνεια. Ο ειδικός λέει ότι αυτά είναι παραδείγματα μεταφορικών χειρονομιών οι οποίες έχουν το νόημα που αντιλαμβάνονται οι άνθρωποι του μάνατζμεντ, αλλά δεν περιορίζονται μόνο σε αυτό. Με άλλα λόγια, αυτοί οι γνωστοί «κανόνες» της γλώσσας του σώματος είναι αυθαίρετοι. Ενα ανοιχτό χέρι, π.χ., μπορεί να αποτελεί μια μεταφορά για την εμπιστοσύνη, μπορεί όμως εξίσου εύκολα να σημαίνει ότι κάποιος συγκρατεί ένα βάρος. Η χειρονομία είναι αμφιλεγόμενη αν την εξετάσει κάποιος εκτός πλαισίου και χωρίς σήματα από τις λεκτικές φράσεις που τη συνοδεύουν.

Οι κινήσεις του νικητή

Ως τώρα η επιστημονική προσέγγιση έχει προσφέρει ελάχιστη στήριξη σε εκείνους που ισχυρίζονται ότι μιλούν άπταιστα τη «σωματική», φαίνεται όμως ότι υπάρχουν και ορισμένες κινήσεις που όλοι καταλαβαίνουν. Στους Ολυμπιακούς και Παραολυμπιακούς Αγώνες του 2008 αθλητές από όλες τις χώρες έκαναν τις ίδιες κινήσεις όταν νικούσαν: χέρια ψηλά και ανοιχτά σε σχήμα V, με το πιγούνι ανασηκωμένο. Το ίδιο ίσχυε και για αθλητές οι οποίοι ήταν εκ γενετής τυφλοί, κάτι το οποίο υποδηλώνει ότι η πόζα της νίκης είναι έμφυτη, δεν μαθαίνεται με την παρατήρηση. Οι στάσεις της ήττας φάνηκε επίσης ότι είναι οικουμενικές. Όλοι σχεδόν καμπουριάζουν και έχουν πεσμένους τους ώμους όταν χάνουν.

Γενικώς, πάντως, αν ψάχνετε για σημάδια νίκης ή ήττας, είναι ίσως καλύτερο να κοιτάζετε το σώμα παρά το πρόσωπο. Ο Χιλέλ Αβιέζερ του Πανεπιστημίου Πρίνστον και οι συνεργάτες του αποκάλυψαν πέρυσι ότι οι εκφράσεις του προσώπου των επαγγελματιών παικτών του τένις όταν κέρδιζαν ή έχαναν έναν σημαντικό πόντο ήταν τόσο όμοιες ώστε οι εθελοντές που τις κοίταζαν δυσκολεύονταν πολύ να τις ξεχωρίσουν. Παρ' όλα αυτά, η γλώσσα του σώματος ήταν εύκολο να διαβαστεί ακόμη και όταν το πρόσωπο ήταν σβησμένο.

Άλλες πρόσφατες μελέτες δείχνουν ότι μπορούμε να αντλήσουμε σημαντικά μηνύματα σχετικά με τους ανθρώπους από τον τρόπο με τον οποίο κινούνται. Οι άνδρες κρίνουν το περπάτημα και τον χορό μιας γυναίκας πολύ πιο αισθησιακό όταν εκείνη βρίσκεται στις γονιμότερες ημέρες του εμμηνορροϊκού κύκλου της, κάτι το οποίο υποδηλώνει ότι η γλώσσα του σώματος μιας γυναίκας στέλνει το μήνυμα ότι είναι έτοιμη να ζευγαρώσει άσχετα από το αν η ίδια ή οι άνδρες γύρω της το συνειδητοποιούν. Εν τω μεταξύ οι γυναίκες και οι ετεροφυλόφιλοι άνδρες αξιολογούν υψηλότερα τον χορό των πιο δυνατών ανδρών σε σχέση με των πιο αδύναμων, κάτι το οποίο ίσως αποτελεί μια προσαρμογή για τις γυναίκες ώστε να εντοπίζουν τους καλούς υποψηφίους για ζευγάρι και για τους άνδρες ώστε να ζυγίζουν τους ενδεχόμενους αντιπάλους.

Όταν μια γυναίκα αγγίζει τα μαλλιά ή στρώνει τα ρούχα της μιλώντας με έναν άνδρα στέλνει, συνειδητά ή υποσυνείδητα, «σήμα» ότι ενδιαφέρεται για αυτόν

Τα

σήματα

του

φλερτ



Παρ' όλα αυτά, η χρήση της γλώσσας του σώματος για την αξιολόγηση της σεξουαλικής έλξης μπορεί να είναι επικίνδυνη. Ο Καρλ Γκράμερ του Πανεπιστημίου της Βιέννης στην Αυστρία εντόπισε στοιχεία που υποστηρίζουν τη λαϊκή αντίληψη ότι μια γυναίκα δίνει σήμα ότι ενδιαφέρεται για κάποιον άνδρα όταν παίζει με τα μαλλιά της, στρώνει τα ρούχα της, συγκατανεύει και τον κοιτάζει στα μάτια. Ανακάλυψε όμως επίσης ότι οι γυναίκες κάνουν ακριβώς τα ίδια ενθαρρυντικά σήματα μέσα στο πρώτο λεπτό από τη στιγμή που θα συναντήσουν έναν άνδρα είτε αυτός τους αρέσει είτε όχι. Αυτού του είδους το φλερτ αποτελεί σήμα πραγματικού ενδιαφέροντος μόνο αν συνεχιστεί μετά τα πρώτα τέσσερα λεπτά. Ο δρ Γκράμερ δίνει την ερμηνεία ότι οι γυναίκες χρησιμοποιούν τη γλώσσα του σώματος για να κάνουν έναν άνδρα να εξακολουθήσει να μιλάει μαζί τους ώσπου να μπορέσουν να καταλάβουν αν αξίζει τον κόπο να τον γνωρίσουν καλύτερα.

Ακόμη όμως και όταν υπάρχει γενική συμφωνία σχετικά με το πώς πρέπει να ερμηνευθεί η γλώσσα του σώματος μπορεί να κάνουμε λάθος, όπως αποκάλυψε νέα μελέτη για το περπάτημα. Ο ψυχολόγος Τζον Τόρεσεν του Πανεπιστημίου του Ντάραμ της Βρετανίας βιντεοσκόπησε ανθρώπους ενώ περπατούσαν και μετά μετέτρεψε τις εικόνες σε απεικονίσεις με φωτεινές κουκκίδες ώστε να τονίσει τα κινούμενα μέλη αφαιρώντας τις πληροφορίες σχετικά με το σχήμα του σώματος. Διαπίστωσε ότι σχεδόν όλοι έκριναν το καμαρωτό περπάτημα ως σήμα ενός περιπετειώδους, εξωστρεφούς, ζεστού και άξιου εμπιστοσύνης ατόμου. Το αργό, άνετο και χαλαρό περπάτημα, από την άλλη πλευρά, συνδεόταν με μια ήρεμη, ψυχραιμη προσωπικότητα. Ωστόσο, όταν οι ερευνητές συνέκριναν την πραγματική προσωπικότητα των ανθρώπων που περπατούσαν με τα συμπεράσματα που οι εθελοντές είχαν βγάλει για αυτούς με βάση το περπάτημά τους, διαπίστωσαν ότι δεν είχαν καμία σχέση.

Βεβαίως ίσως τελικά να μην έχει σημασία αυτό που η γλώσσα του σώματός μας αποκαλύπτει για εμάς. Εκείνο που έχει σημασία είναι το τι οι άλλοι άνθρωποι νομίζουν ότι τους λέει. Μπορεί λοιπόν κάποιος να προσποιηθεί;

Τα κόλπα της επιτυχίας

Ο δρ Τόρεσεν λέει ότι οπωσδήποτε θα πρέπει να είναι δυνατόν να προσποιηθεί κάποιος ένα περπάτημα που αποπνέει αυτοπεποίθηση. «Δεν έχω στοιχεία για να το υποστηρίξω» λέει, «πιστεύω όμως ότι οι άνθρωποι μπορούν να εκπαιδευθούν ώστε να αλλάξουν την αντιληπτή προσωπικότητά τους». Υπάρχουν και άλλα κόλπα του σώματος που μπορούν να βοηθήσουν στη δημιουργία εντυπώσεων. Για παράδειγμα, οι άνθρωποι που σε μια συνέντευξη για κάλυψη θέσεων εργασίας κάθονται στητοί, κοιτάζουν τον άλλον στα μάτια, χαμογελούν και συγκατανεύουν κατά τη διάρκεια της συζήτησης έχουν περισσότερες πιθανότητες να προσληφθούν. Οσοι αφήνουν το βλέμμα τους να περιπλανηθεί ή αποφεύγουν να κοιτάξουν τον άλλον στα μάτια, κρατούν το κεφάλι τους ακίνητο και δεν αλλάζουν πολύ την έκφρασή τους έχουν περισσότερες πιθανότητες να απορριφθούν. Αν αυτό δεν βγαίνει φυσικά, το να υιοθετήσει κάποιος συνειδητά ένα καμαρωτό περπάτημα που αποπνέει αυτοπεποίθηση, ένα χαμόγελο, ένα νεύμα και λίγο περισσότερο κοίταγμα στα μάτια σίγουρα δεν βλάπτει – εκτός και αν το παρακάνει, οπότε θα δώσει την εντύπωση ότι είναι μάλλον παράξενος.

Προσποιούμενοι μια πλαστή ηρεμία ή αυτοπεποίθηση μπορούμε να αλλάξουμε την εντύπωση που δίνουμε στους άλλους, όμως η ψυχολόγος Ντέινα Κάρνεϊ του Πανεπιστημίου της Καλιφόρνιας στο Μπέρκλεϊ πιστεύει ότι με κάτι τέτοιο μπορούμε να καταφέρουμε ακόμη περισσότερα. Υποστηρίζει ότι μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τη γλώσσα του σώματός μας για να αλλάξουμε τον εαυτό μας. Η δρ Κάρνεϊ και οι συνεργάτες της ζήτησαν από δύο ομάδες εθελοντών να τηρήσουν αντίστοιχα πόζες «υψηλής ισχύος» ή «χαμηλής ισχύος» για δύο λεπτά. Στην ομάδα «υψηλής ισχύος» οι στάσεις ήταν «επεκτατικές» – κάθονταν π.χ. με τα πόδια επάνω σε ένα γραφείο και τα χέρια πίσω από το κεφάλι ή ή με τα πόδια ανοιχτά και τα χέρια στη μέση – ενώ οι εθελοντές της ομάδας «χαμηλής ισχύος» έπρεπε να κουλουριάζονται και να περιορίζονται στον χώρο. Στη συνέχεια οι εθελοντές έπαιξαν ένα τυχερό παιχνίδι στο οποίο οι πιθανότητες να κερδίσουν ήταν 50-50, ενώ οι ερευνητές έλαβαν δείγματα σάλιου για να ελέγξουν τα επίπεδα της τεστοστερόνης και της κορτιζόλης – των ορμονών της «δύναμης» και του στρες αντίστοιχα – στον οργανισμό τους.

Οσοι είχαν τηρήσει τις στάσεις υψηλής ισχύος είχαν σημαντικά περισσότερες πιθανότητες να τζογάρουν από εκείνους που είχαν τηρήσει τις στάσεις χαμηλής ισχύος (86% σε σύγκριση με 60%). Οχι μόνο αυτό αλλά η επιθυμία για τζόγο φάνηκε να συνδέεται με φυσιολογικές μεταβολές. Οι εθελοντές της ομάδας

υψηλής ισχύος είχαν κατά 20% αυξημένα επίπεδα τεστοστερόνης και κατά 25% μειωμένα επίπεδα κορτιζόλης ενώ οι εθελοντές των στάσεων χαμηλής ισχύος εμφάνιζαν μείωση της τεστοστερόνης κατά 10% και αύξηση της κορτιζόλης κατά 15%.

«Δείξαμε ότι μπορείς πραγματικά να αλλάξεις τη φυσιολογία σου» λέει η δρ Κάρνεϊ. «Αυτό ξεπερνά το απλό συναίσθημα - κάτι βαθύτερο συμβαίνει εδώ». Το αίσθημα της ισχύος δεν είναι απλώς ψυχολογικό: η αυξημένη τεστοστερόνη έχει συνδεθεί με αυξημένη αντοχή στον πόνο, επομένως η στάση της ισχύος μπορεί πραγματικά να μας κάνει πιο ισχυρούς. Αυτός μάλιστα δεν είναι ο μόνος τρόπος με τον οποίο η γλώσσα του σώματος μπορεί να επηρεάσει το πώς αισθανόμαστε. Η δρ Κάρνεϊ επισημαίνει μελέτες οι οποίες δείχνει ότι το να κάθεται κάποιος με την πλάτη ίσια οδηγεί σε θετικά συναισθήματα ενώ το να κάθεται με καμπουριασμένους ώμους τον κάνει να νιώθει πεσμένος. Πολλά στοιχεία επίσης υποδεικνύουν ότι το να προσποιηθεί κάποιος ένα χαμόγελο τον κάνει να νιώθει πιο ευτυχισμένος ενώ το να συνοφρυώνεται έχει το αντίθετο αποτέλεσμα. Υπάρχουν μάλιστα ενδείξεις ότι οι άνθρωποι που κάνουν ενέσεις μπότοξ οι οποίες τους εμποδίζουν να συνοφρυωθούν νιώθουν εν γένει περισσότερο ευτυχισμένοι.

Παρά τα ενδιαφέροντα αυτά αποτελέσματα, αν τελικά η επιστήμη έχει να μας δείξει κάτι, αυτό είναι ότι θα πρέπει πάντα να αμφισβητούμε τις διαδεδομένες αντιλήψεις μας για τη γλώσσα του σώματος. Ακόμη και όταν άνθρωποι από διαφορετικές κουλτούρες συμφωνούν σχετικά με το νόημα μιας συγκεκριμένης κίνησης ή χειρονομίας, μπορεί όλοι να κάνουμε λάθος. Καθώς όλο και περισσότερα στοιχεία αρχίζουν να συγκεντρώνονται, ίσως κάποια μέρα να μπορέσουμε να προσαρμόσουμε κατά παραγγελία τη γλώσσα του σώματός μας ώστε να χειραγωγήσουμε τα μηνύματα που στέλνουμε για τον εαυτό μας. Προς το παρόν τουλάχιστον οι λαϊκές αντιλήψεις μας μπορούν να αλλάξουν με τις λίγες γνώσεις που βασίζονται σε επιστημονικά στοιχεία. Ή όπως το έθεσε η Μαντόνα: «Μην κάθεστε έτσι, αλλάξτε στάση, πάρτε μια πόζα. Κάντε κάτι».

@ 2013 New Scientist Magazine, Reed Business Information Ltd.

Williams Caroline

ΕΝΤΥΠΗ ΕΚΔΟΣΗ

Πηγή:tovima.gr