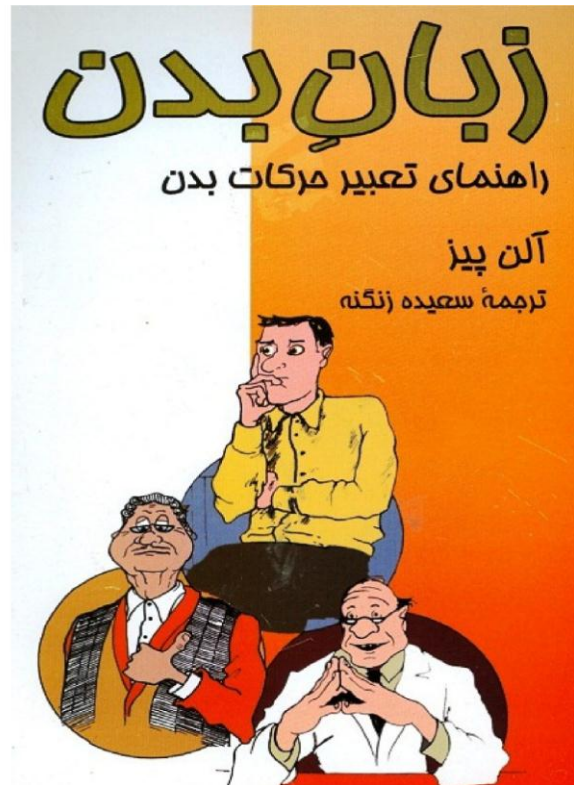
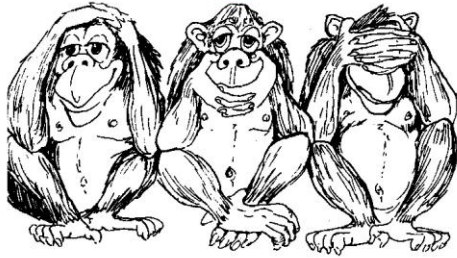


فصل پنجم
علائم دست به صورت



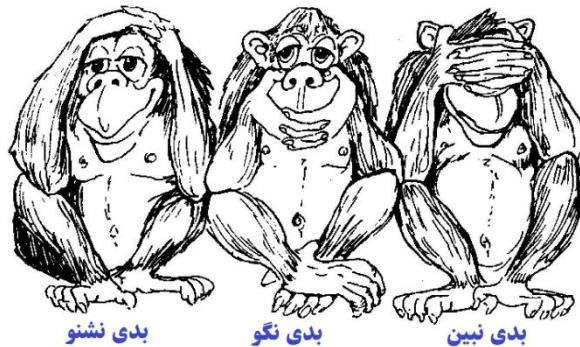
خیانت، تردید، دروغگوئی

چگونه می توان دروغگوئی یک شخص را تشخیص داد؟ یکی از مهم ترین مهارت های مشاهده ای که لازم است کسب شود شناسائی علائم غیر کلامی حاکی از خیانت است.

مراد ما از کلمه «خیانت» در این فصل از کتاب، تردید، بی اعتمادی، دروغگوئی با اغراق است.

کدام حرکات می توانند خیانت افراد را فاش کنند؟

یکی از رایج ترین نشانه های خیانت که مورد استفاده قرار می گیرد، نشانه سه میمون زرنگ است که شیطنت را نمی بینند، نمی شنوند و از آن سخن نمی گویند. (شکل بدی نشنو، بدی نبین، بدی نگو) حرکات دست به صورت را که پایه علائم



خیانت انسانی را تشکیل می دهند، نشان می دهد.

به عبارت دیگر، زمانی که ما دروغ یا خیانتی را مشاهده می‌کنیم، می‌شنویم یا از آن سخن می‌گوئیم، اغلب سعی داریم چشم‌ها، گوش‌ها یا دهانمان را با دست‌های خود پنهان کنیم. کودکان آزادانه از علائم دروغگوئی استفاده می‌کنند. اگر یک کودک دروغ بگوید، اغلب در تلاش خود برای جلوگیری از اداء این کلمات، دهان خود را با دست‌ها پنهان می‌کند. چنانچه مایل به شنیدن سرزنش پدر و مادر نباشد، به راحتی گوش‌های خود را با دست‌هایش پنهان می‌نماید. زمانی که چیزی را که مایل به دیدن آن نیست مشاهده کند، چشمان خود را با دست‌هایش می‌پوشاند. علائم خیانت با افزایش سن افراد، اصلاح و یا به عبارت دیگر پوشیده‌تر می‌شوند اما هنوز به هنگام دروغگوئی، پنهان کردن یک چیز با مشاهده خیانت بروز می‌کنند.

هنگامی که یک شخص از علامت دست به روی صورت استفاده می‌کند، همیشه به معنای دروغگوئی نیست. البته شاید نشان دهنده این باشد که آن شخص به شما خیانت (به معنای ذکر شده در ابتداء این فصل) می‌کند و مشاهده سایر علائم او می‌تواند ظن شما را تأیید کند. پس مواظب باشید به تعبیر علائم دست به صورت به‌طور مجزا نپردازید.

دکتر دزموند موریس اشاره کرده که محققین آمریکائی، پرستارانی را که طبق دستور به بیماران، راجع به سلامتی آن‌ها دروغ می‌گفتند، زیر نظر گرفتند. این مشاهدات نشان داد که آن دسته از پرستارانی که ناچار به دروغگوئی شده بودند، علائم دست به صورت بیشتری نسبت به آنانکه حقیقت را بازگو می‌کردند، به کار می‌برند.

حفاظ دهان

حفاظ دهان یکی از معدود حرکات بزرگسالان است که به اندازه حرکات کودکان گویا می‌باشد. در این علامت در حالی که مغز خودآگاه به‌دست، فرمان می‌دهد که از گفتن دروغ اجتناب کند دست، دهان را می‌پوشاند و انگشت شست به روی لب فشار می‌آورد. گاهی اوقات شاید فقط چند انگشت یا حتی یک مشت بسته روی دهان را ببوشاند، اما معنی کماکان یکسان خواهد بود.

حرکت «حفاظ دهان» نباید با حرکات «ارزیابی» اشتباه گرفته شود.

عده زیادی سعی می‌کنند حرکت حفاظ دهان را با سرفه مصنوعی



پوشانند. زمانی که **هامفری بوگارت** نقش یک گانگستر یا مجرم را ایفا می کرد، اغلب به هنگام مذاکره راجع به فعالیت های جنائی سایر گانگسترها یا هنگامی که توسط پلیس، بازجوئی می شد، از این علامت استفاده می کرد تا به صورت غیر کلامی به پلیس نشان دهد که فریبکار است.

شخصی که در حین صحبت کردن از این علامت استفاده کند، مشخص است که دروغ می گوید. حال چنانچه دهان خود را در حین صحبت کردن شما پوشانند، نشان می دهد که حس می کند شما دروغ می گوئید! یکی از ناخوشایندترین مناظری که یک سخنگو ممکن است هنگام نطق خود مشاهده کند، استفاده از این علامت توسط حضار است. بنابراین چنانچه تعداد حضار، کم باشد یا تنها با یک مخاطب سر و کار داشته باشید بهتر است سخن خود را قطع و سؤال کنید، «راجع به صحبتی که الان می کردم، بگوئید؟» این اجازه می دهد که حضار، ایرادات خود را آزادانه مطرح نمایند و به شما نیز فرصتی برای اصلاح بیانات خود و پاسخگوئی به سؤالات می دهد.

لمس بینی



در اصل، حرکت «لمس بینی» مدل پنهانی و بسیار ظریف حرکت «حفاظ دهان» است. این حرکت شاید شامل چندین مالش آرام به زیر بینی باشد و یا شاید یک لمس بسیار سریع و تقریباً نامحسوس باشد. بعضی از خانمها خیلی محتاطانه از این حرکت استفاده می کنند و خیلی آرام بینی را نوازش می دهند تا آرایش خود را خراب نکنند.

یک توضیح برای منشأ حرکت لمس بینی این است که با ورود افکار منفی به مغز، به طور ناخودآگاه به دست فرمان پوشاندن دهان داده می شود، اما در آخرین لحظه تلاش بر این است که این حرکت، کمتر آشکار به نظر برسد، لذا دست از سمت صورت به عقب کشیده می شود که نتیجه آن لمس سریع بینی است توضیح دیگر آنکه دروغگویی موجب سوزش عصب های ظریف بینی می گردد که برای ارضاء این احساس، عمل مالش بینی صورت می گیرد.

«اما اگر شخصی فقط خارش بینی دارد، چه؟» این سؤالی است که اغلب پرسیده می شود؛ خارش بینی اغلب به وسیله مالش کاملاً عمدی یا عمل خاراندن ارضاء می شود که با نوازش های آرام بینی در حرکت لمس بینی در حین دروغگویی متفاوت است. این حرکت هم توسط هر دو نفر، یعنی سخنگو جهت پنهان کردن دروغ خود و شنونده ای که به گفته های سخنگو شک و تردید دارد، استفاده می شود.

مالش چشم

میمون هوشیار می‌گوید: «بدی را نبین». این حرکت تلاش مغز برای انسداد خیانت و تردید و دروغی که مشاهده می‌کند یا اجتناب از مشاهده چهره شخصی است که به او دروغ گفته می‌شود.

مردها اغلب چشم‌های خود را به شدت می‌مالند و چنانچه دروغ بزرگ باشد، اغلب نگاه خود را برمی‌گردانند که معمولاً به طرف زمین است.

زنان یک مالش آرام و کوچک درست زیر چشم به کار می‌برند که دلیل آن می‌تواند در تربیت آن‌ها باشد که باید از انجام حرکات صریح اجتناب

کنند یا اینکه از خراب کردن آرایش خود جلوگیری کنند. آنان نیز با تماشاگرن سقف، مانع دید شنونده می‌شوند.



اصطلاح «دروغ گفتن از لابه لای دندان‌ها» بسیار رایج است. این اصطلاح اشاره به یک دسته علائم دارد که عبارت است از دندان‌های روی هم فشرده و یک لبخند مصنوعی، همراه با حرکت مالش چشم و برگردان نگاه. این حرکت توسط هنرپیشه‌ها برای نشان دادن ریاکاری استفاده می‌شود، اما در زندگی واقعی به ندرت دیده می‌شود.

مالش گوش

این حرکت در واقع تلاشی است از طرف شنونده تا با گذاشتن دست روی گوش یا اطراف آن، مانع ورود کلمات شود یا به عبارت دیگر «بدی نشنود».

این مدل پیشرفته‌ی بزرگسالان از حرکت «دست‌ها روی هر دو گوش» است که توسط کودک برای اجتناب از شنیدن سرزنش‌های والدین به کار می‌رود.

انواع دیگر علامت مالش گوش عبارتند از:

- مالیدن پشت گوش
- حفاری انگشت (که نوک انگشت در داخل گوش به عقب و جلو پیچ می‌خورد)

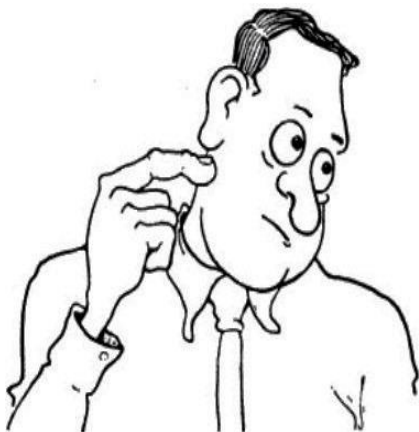


- کشیدن نرمه گوش

- خم کردن تمامی گوش به سمت جلو به صورتی که سوراخ گوش پنهان بماند.

این حرکت آخر نشانه این است که شخص به حد کافی شنیده و یا اینکه مایل به صحبت کردن است.

خارش گردن



در این مورد، انگشت اشاره دست نوشتن، زیر نرمه گوش را می‌خاراند یا حتی شاید کنار گردن را بخاراند. مشاهدات از این حرکت، نکته جالبی را نشان داده است: شخص حدود ۵ مرتبه به خارش می‌پردازد. به ندرت تعداد خارش‌ها کمتر یا بیشتر از ۵ مرتبه است. این حرکت، نشانه تردید و عدم اطمینان است و نمایانگر شخصی است که می‌گوید: «مطمئن نیستم که موافق باشم».

هنگامی که کلام با این حرکت در تضاد است، بسیار جلب توجه می‌کند،

به عنوان مثال وقتی که شخص، چیزی مانند این را می‌گوید، «من می‌توانم احساسات شما را درک کنم» با حرکت خارش گردن، کاملاً در تضاد است.

کشیدن یا صاف کردن یقه پیراهن

دزموند موریس اظهار نمود که تحقیق در زمینه حرکات مورد استفاده افرادی که دروغ می‌گویند، نشان داده که دروغگوئی باعث ایجاد حس خارش در بافت‌های ظریف صورت و گردن می‌شود که برای ارضاء آن نیاز به خارش یا مالش احساس می‌گردد.

به نظر می‌رسد که این یک توضیح مناسب برای استفاده بعضی از مردم از حرکت «کشیدن یقه پیراهن» هنگامی که دروغ می‌گویند و حدس می‌زنند که این دروغ آشکار شده، می‌باشد. این مورد تقریباً شباهت دارد به هنگامی که آدم متقلب، احساس می‌کند شما به دروغگوئی او شک کرده‌اید و دروغ، موجب تشکیل قطره‌ای عرق روی گردن می‌شود.

این حرکت همچنین هنگامی که فردی احساس عصبانیت یا ناراحتی



می‌کند و در تلاش خود برای ورود و گردش هوای خنک به اطراف گردن دارد که یقه پیراهن خود را بکشد، استفاده می‌شود. زمانی که به کارگیری این حرکت را توسط شخصی مشاهده می‌کنید، پرسیدن سؤالی مانند، «خواهش می‌کنم تکرار کنید» یا «آیا می‌توانید واضح‌تر بگوئید؟» می‌تواند باعث لو رفتن دروغی احتمالی شود.

انگشتان در دهان



توضیح موریس برای استفاده از این حرکت، این است: شخصی که تحت فشار قرار گرفته، انگشتان خود را در دهان قرار می‌دهد و این یک تلاش ناخودآگاه است توسط فرد برای برگشتن به امنیت دوران کودکی تغذیه از پستان مادر.

کودک خردسال مکیدن انگشت شست را جایگزین سینه مادر می‌کند و در بزرگسالی نه تنها انگشتان خود بلکه وسایل دیگری مانند سیگار، پیپ، خودکار و امثال آن را به دهان می‌گذارد. با اینکه اکثر حرکات «دست به دهان» نمایانگر دروغگوئی و فریبکاری هستند، حرکت انگشتان در دهان، نشانه ظاهری یک نیاز درونی به اطمینان‌یابی است. با ظاهرشدن این حرکت، به نظر، مناسب می‌رسد که به شخص اطمینان خاطر و ضمانت دهید.

تعبیر صحیح و غلط

توانائی تعبیر صحیح از حرکات «دست به صورت» در یک سری موقعیت‌های خاص، نیاز به زمان و مشاهده دارد. ما می‌توانیم به راحتی فرض بر این بگذاریم که زمانی که شخصی از یکی از حرکات «دست به صورت» استفاده می‌کند، به این معنا است که یک فکر منفی وارد ذهن او شده است. سؤال این است که این فکر منفی چیست؟ این فکر می‌تواند تردید و عدم اطمینان، خیانت، اضطراب یا صرفاً دروغ باشد. مهارت واقعی در تعبیر کردن، توانائی تعیین نوع «فکر منفی» از میان احتمالات ذکر شده است. بهترین روش برای این کار بررسی حرکات استفاده شده قبل از حرکت «دست به صورت» و تعبیر آن در این موقعیت است.

کاربرد این فن در بازی شطرنج

به عنوان مثال، یکی از دوستانم که با او شطرنج بازی می‌کنم، اغلب در طول بازی، گوش خود را می‌مالد یا به بینی خود دست می‌زند، اما فقط زمانی که از انجام حرکت بعدی مطمئن نیست، این کار را می‌کند. اخیراً متوجه یک سری دیگر از حرکات مورد استفاده او شده‌ام که می‌توانم آن‌ها را به نفع خودم به کار گیرم. من متوجه شده‌ام که اگر نیت خود را در حرکت یکی از مهره‌ها با دست زدن به آن مهره نشان دهم، او بلافاصله از یک سری حرکات استفاده می‌کند که نظر او را راجع به حرکت احتمالی من نشان می‌دهد. چنانچه او در صندلی

خود به عقب تکیه دهد و از حرکت «دست‌های شیب‌دار» (اعتماد به نفس) استفاده کند، می‌توانم فرض را بر این بگذارم که حرکت بعدی مرا حدس زده و در مورد حرکت مقابل نیز فکر کرده است. حال اگر همان‌طور که به مهره شطرنج دست می‌زنم، دهان خود را بپوشاند یا بینی یا گوش خود را مالش دهد، به این معنا است که از حرکت من، حرکت بعدی خود یا هیچکدام مطمئن نیست. بنابراین بعد از اینکه او با یک حرکت «دست به صورت»، منفی عکس‌العمل نشان می‌دهد امکان پیروزی من افزایش می‌یابد.

اخیراً با مرد جوانی که از خارج به‌منظور کار در شرکت ما آمده بود، مصاحبه کردم. در طول مصاحبه، دست‌ها و پاهای خود را روی هم قرار داده بود و از مجموع حرکات انتقادآمیز استفاده می‌کرد، کف دست‌های او به ندرت نمایان می‌شد و نگاه خود را کمتر از یک‌سوم مدت به نگاه من می‌دوخت. به‌طور واضح چیزی باعث نگرانی او شده بود اما تا آن زمان از مصاحبه، من اطلاعات کافی برای یک ارزیابی صحیح از حرکات منفی او نداشتم.

چندین سؤال در خصوص کارفرمایان سابق او در کشور خودش پرسیدم. پاسخ‌های او به همراه یک سری مالش‌های چشم و دست زدن به بینی بود. همچنان از دوختن نگاه خود به من اجتناب می‌کرد. این وضعیت تا پایان مصاحبه ادامه یافت و بالأخره من بر اساس چیزی که به‌طور معمول «حس غریزی» نامیده می‌شود، تصمیم گرفتم او را استخدام نکنم.

از آنجائی که راجع به حرکات حاکی از فریبکاری او کنجکاو بودم، تصمیم به بررسی معرف‌های خارجی او گرفتم و متوجه شدم که او راجع به سوابق خود اطلاعات نادرستی به من داده بود. احتمالاً فکر کرده بود یک کارفرما در یک کشور دیگر، زحمت بررسی معرف‌های خارجی را به خود نمی‌دهد و اگر من از اشارات غیرکلامی آگاه نبودم، احتمال داشت که به اشتباه او را استخدام کنم.

در طی سمینار مدیریت که نواری ویدیوئی از یک مصاحبه در آن نشان داده می‌شد، شخص مصاحبه‌شونده پس از اینکه سؤالی از او شد به‌طور ناگهانی دهان خود را بپوشاند و بینی خود را مالید. تا آن زمان مصاحبه‌شونده حالت باز خود را حفظ کرده بود، جلوی کت او باز بود کف دست‌ها نمایان و هنگام پاسخ دادن به سؤالات، به جلو خم شده بود، بنابراین در وهله اول ما فکر کردیم که شاید یک سری حرکات مجزا بوده باشد. او قبل از پاسخ دادن به سؤال، چندین ثانیه از حرکت «حفاظ دهان» استفاده کرد و سپس به حالت اولیه خود برگشت. در پایان از او راجع به حرکت «دست به دهان» سؤال کردیم و او گفت، هنگامی که آن سؤال خاص از او پرسیده شد، می‌توانست به دو طریق پاسخ دهد، یکی منفی و دیگری مثبت. در حالی که راجع به پاسخ منفی فکر می‌کرد و اینکه مصاحبه‌گر چگونه عکس‌العمل خواهد داشت، حرکت «حفاظ دهان» ایجاد شد. اما زمانی که راجع به پاسخ مثبت فکر کرد، دست او از جلو دهانش کنار رفت و به حالت اولیه برگشت.

عدم اطمینان او از عکس‌العمل احتمالی بینندگان در برابر پاسخ منفی‌اش باعث استفاده ناگهانی از حرکت «حفاظ دهان» شده بود.

این مثال‌ها نشان می‌دهد که چقدر راحت می‌توان یک حرکت «دست به صورت» را اشتباه تعبیر کرد و به نتایج نادرست رسید. تنها با مطالعه مداوم و مشاهده این حرکات‌ها و توجه به وضعیتی که در آن روی می‌دهد، می‌توان چگونگی ارزیابی صحیح از افکار اشخاص را آموخت.

حرکات گونه و چانه

می‌گویند یک خطیب خوب کسی است که «به‌طور غریزی» می‌داند چه زمانی صحبت‌های او برای شنوندگان جالب است و چه زمانی خسته‌کننده؛ یک فروشنده خوب، اینکه علاقه خریدار به چه چیزست را حس می‌کند.

هر فروشنده‌ای با احساس «پوچی» که بعد از نمایش محصولات برای یک خریدار احتمالی که خیلی کم صحبت می‌کند و فقط می‌نشیند و فروشنده را تماشا می‌کند ایجاد می‌شود، آشنائی دارد. خوشبختانه یک سری حرکات «دست به گونه» و «دست به چانه» فروشنده را متوجه عملکرد خود می‌کند.

سر رفتن حوصله

هنگامی که شنونده آغاز به استفاده از دست خود به عنوان تکیه‌گاهی برای سر می‌کند، سر رفتن حوصله و خستگی خود را آشکار می‌سازد و برای جلوگیری از خواب‌رفتن، از دستش به‌عنوان نگهدارنده سر استفاده می‌کند. میزان بی‌حوصلگی شنونده بستگی به این دارد که تا چه حد دست او سرش را بالا نگه داشته باشد. بی‌حوصلگی زیاد و عدم توجه، زمانی نمایان می‌شود که دست به‌طور کامل سر را نگه داشته و نهایت بی‌حوصلگی زمانی است که سر روی میز قرار گرفته و طرف مقابل مشغول خرناس کشیدن باشد!



حرکات ضربه‌زدن به روی میز با انگشتان دست، و زدن پا به روی زمین اغلب توسط سخنرانان حرفه‌ای به اشتباه به‌عنوان حرکات بی‌حوصلگی و خستگی تعبیر می‌شود، حال آنکه در واقع این‌ها بی‌صبری و بی‌تابی را نشان می‌دهند. هنگامی که شما به‌عنوان یک سخنران، متوجه این حرکات می‌شوید، باید با یک حرکت استراتژیکی، شنونده بی‌تاب را در سخنرانی خود مشارکت دهید تا از تأثیرات منفی حرکت او بر روی سایر حضار جلوگیری کنید. در صورتی که حضار علائم بی‌حوصلگی و بی‌صبری را با هم به نمایش بگذارند، غیر

مستقیم به سخنران می‌گویند که زمان پایان دادن به سخنرانی فرا رسیده است. قابل ذکر است که سرعت ضربات انگشت یا زدن پا به روی زمین به میزان بی‌صبری شخص بستگی دارد - هرچه ضربات سریع‌تر باشد، بی‌صبری شنونده بیشتر است.

ارزیابی



نشانه ارزیابی، یک دست بسته (مشت شده) است روی گونه قرار گرفته و اغلب انگشت اشاره به سمت بالا می‌باشد.

چنانچه شخص، علاقه خود را از دست بدهد اما برای رعایت احترام یا منافع شخصی بخواهد علاقه‌مند به نظر برسد، این حالت کمی تغییر می‌کند به طوری که کف دست، سر را نگه می‌دارد. من در تعداد زیادی از جلسات مدیران مشاهده نموده‌ام که مدیران جوان برای عرض احترام به رئیس شرکت که مشغول ایراد یک

حرکت برای تظاهر به علاقمندی استفاده می‌کنند. اما متأسفانه در هر حال، دیر یا زود این تظاهر آشکارا می‌شود و رئیس احتمالاً احساس می‌کند که بعضی از مدیران جوان دورو یا چاپلوس هستند.

زمانی که دست روی گونه باشد اما به عنوان نگه‌دارنده سر، مورد استفاده قرار نگیرد، علاقه واقعی را نمایان می‌کند. یک روش ساده که می‌تواند توسط رؤسا برای جلب توجه تک‌تک افراد به کار گرفته شود این است که چیزی به این مضمون بگوید، «من از توجه شما خوشحالم زیرا به زودی چند سؤال مطرح خواهیم کرد!» این جمله توجه حضار را به سخنرانی او معطوف می‌کند زیرا از عدم توانائی در پاسخ دادن واهمه دارند.



هنگامی که انگشت اشاره به سمت بالا است و شست زیر چانه قرار گرفته، شنونده درگیر افکار منفی یا انتقادآمیز درباره سخنران یا موضوع مورد بحث او شده است. با ادامه یافتن افکار منفی، اغلب انگشت اشاره چشم را مالش می‌دهد یا می‌کشد. از آنجائی که حالت حرکت بر رفتار شخص تأثیرگذار است، هر چه زمان انجام این علامت طولانی‌تر شود، رفتار انتقادآمیزتر نیز برای مدت طولانی‌تر باقی خواهد ماند.

این علامت نشان می‌دهد که نیاز به انجام یک حرکت یا عمل فوری توسط سخنران هست این حرکت می‌تواند شرکت دادن شنونده یا پایان دادن به سخنرانی باشد. یک حرکت ساده مانند ارائه چیزی به شنونده برای

تغییر دادن حالت خود، می‌تواند منجر به تغییر رفتار او شود. این حرکت اغلب به اشتباه به عنوان حرکت علاقه‌مند بودن تعبیر می‌شود اما انگشت شست حقیقت را فاش می‌کند.

مالیدن چانه

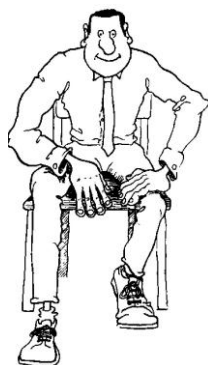
دفعه دیگری که فرصتی برای ارائه یک ایده به گروهی از مردم برای شما پیش می‌آید، در حالی که راجع به ایده خود صحبت می‌کنید، با دقت آنان را تماشا کنید، متوجه یک چیز جالب خواهید شد. اکثر حضار اگر نه همه، یک دست را به سمت صورت می‌آورند و شروع به استفاده از حرکات ارزیابی می‌نمایند. هنگامی که به نتیجه‌گیری ایده خود می‌رسید و از گروه درخواست ارائه نظرات و پیشنهادات آن‌ها را می‌نمائید، حرکات ارزیابی پایان می‌یابند و یک دست به سمت چانه حرکت می‌کند و علامت «مالیدن چانه» را آغاز می‌نماید. این حرکت نشان می‌دهد که شنونده مشغول تصمیم‌گیری است. هنگامی که از شنونده‌ها درخواست تصمیم‌گیری نموده‌اید و حرکات آن‌ها از ارزیابی به تصمیم‌گیری تغییر یافته، حرکات بعدی نشان می‌دهد که تصمیم آنان مثبت است یا منفی.

یک فروشنده چنانچه هنگامی که خریدار شروع به «مالیدن چانه» و در واقع تصمیم‌گیری راجع به خرید کرده، صحبت کند یا به نوعی مزاحم شود، مرتکب حماقت شده است. بهترین روش، مشاهده دقیق علائم بعدی خریدار است که نشان دهنده تصمیم او می‌باشد. به‌عنوان مثال اگر بعد از حرکت مالیدن چانه، خریدار در صندلی به عقب بنشیند و دست و پاهای خود را روی هم بیندازد، فروشنده به‌طور غیرکلامی



پاسخ «نه» دریافت کرده است، بنابراین باید قبل از شنیدن پاسخ منفی کلامی، و از دست دادن فرصت، نکات مهم محصولات خود را مجدداً گوشزد کند.

اما چنانچه علامت «آمادگی» باشد فروشنده فقط باید در خصوص نحوه پرداخت مورد نظر خریدار سؤال کند زیرا خریدار اقدام به خرید خواهد کرد.



انواع گوناگون حرکات تصمیم‌گیری

فردی که عینک می‌زند اغلب از یک سری حرکات ارزیابی پیروی می‌کند، به این صورت که عینک خود را برمی‌دارد و به جای استفاده از حرکت مالیدن چانه در حین تصمیم‌گیری، یکی از دسته‌های عینک را در دهان خود می‌گذارد. شخصی که عادت به کشیدن پیپ دارد، پیپ را در دهان خود می‌گذارد. زمانی که شخصی پس از اینکه از او درخواست اتخاذ تصمیم شده، شیئی را مانند خودکار یا انگشت در دهان خود می‌گذارد، این

حرکت حاکی از عدم اطمینان او است و اینکه نیاز به اطمینان خاطر بیشتر دارد زیرا وجود یک شیء در دهان اجازه می‌دهد که تصمیم‌گیری فوری را به تأخیر بیندازد. از آنجائی که صحبت کردن با دهان پر، رفتار بدی است، این عذر موجه جلوه می‌کند.

ترکیب مجموع علائم

«دست به صورت»

گاهی اوقات حرکات سر رفتن حوصله، ارزیابی و تصمیم‌گیری با هم ترکیب می‌شوند و هر یک بخشی از رفتار شخص را نمایان می‌کنند.

تصویر سمت راست، نشان می‌دهد که علامت ارزیابی به سمت چانه حرکت کرده و دست شاید چانه را هم به آرامی بمالد. این شخص در حال ارزیابی پیشنهاد است. ضمن اینکه همزمان تصمیم‌گیری می‌کند. زمانی که شنونده علاقه خود را نسبت به صحبت‌های گوینده از دست می‌دهد، سر او روی دستش به حالت استراحت در می‌آید.



همچنین تصویر سمت چپ، نشان می‌دهد که در حالی که شنونده علاقه خود را از دست می‌دهد، سر

توسط شست نگه داشته می‌شود.

حرکات مالش سر و ضربه زدن به سر



علامت وبال گردن

مدل اغراق‌آمیز حرکت کشیدن یقه بلوز، مالیدن پشت گردن با کف دست است، چیزی که **کالرو آن** را «وبال گردن» نامیده است. شخصی که از این حرکت هنگام دروغ گفتن استفاده می‌کند، معمولاً سر خود را پائین می‌اندازد و سعی می‌کند در چشم طرف مقابل نگاه نکند. این علامت همچنین به‌عنوان نشانه ناراحتی یا عصبانیت مورد استفاده قرار می‌گیرد که در چنین موردی در وهله اول به پس‌گردن می‌زند و سپس شروع به مالیدن گردن می‌کند. اجازه بدهید فرض را بر این بگذاریم که شما درخواست انجام کار خاصی را از

زیردست خود نموده بودید و او فراموش کرده که در زمان تعیین شده، این کار را انجام دهد. زمانی که نتایج

کار را از او سؤال می‌کنید، او به طور غیرکلامی با زدن ضربه به سر خود فراموشی خود را نشان می‌دهد، او یا به پیشانی خود ضربه می‌زند و یا به پشت‌گردن، گوئی به طور سمبولیک مشغول تنبیه خود است. اینکه شخصی چه احساسی راجع به شما یا این وضعیت حاد دارد، بستگی به این دارد که به کدام قسمت از سر خود ضربه بزند - پیشانی یا گردن.

چنانچه او به پیشانی خود ضربه بزند نشانه این است که از اینکه شما به فراموشی او اشاره نموده‌اید، ناراحت نشده است، اما اگر پشت گردن خود را بزند (شکل علامت «وبال گردن»)، به طور غیرکلامی به شما می‌گوید که واقعاً «وبال گردن» هستید زیرا به اشتباه وی اشاره کرده‌اید. کسانی که عادت به مالیدن پشت گردن خود دارند، معمولاً منفی یا انتقادگر می‌باشند، اما افرادی که پیشانی خود را می‌مالند تا یک اشتباه را به طور غیرکلامی نشان دهند، معمولاً آدم‌های بازتر و راحت‌تری هستند.

