

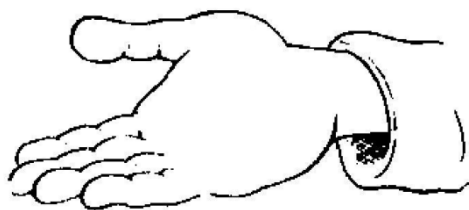
فصل سوم _ علائم کف دست

صراحت و صداقت

از دیرباز، کف دست باز نشانه‌ی حقیقت، صداقت، بیعت و تسلیم بوده است. بسیاری از سوگندها با قرار دادن کف دست بر روی قلب صورت می‌گیرد و زمانی که شخصی در حال اداء شهادت در دادگاه است کف دست خود را نمایان می‌کند؛ کتاب مقدس را در دست چپ می‌گیرد و کف دست راست را برای مشاهده‌ی حضار، بالا می‌برد.

در برخوردهای روزمره، مردم از دو حالت اساسی کف دست استفاده می‌کنند:

در حالت اول، کف دست رو به بالا می‌باشد که علامت‌گذاری برای پول یا غذا است.



در حالت دوم، کف دست رو به پایین قرار می‌گیرد، انگار چیزی را پایین نگه داشته یا از بالا آمدنش ممانعت می‌کند.



یکی از معتبرترین روش‌ها در تشخیص اینکه شخصی صادق و شریف است یا خیر، مشاهده‌ی حالات کف دست است. همان‌طور که یک سگ برای اظهار تسلیم و سلطه‌پذیری، گردن خود را جلو می‌آورد (بلا تشبیه) انسان هم از کف دست‌هایش برای اظهار همین رفتار یا احساس استفاده می‌کند.

به عنوان مثال، زمانی که شخصی می‌خواهد کاملاً صادق و رک باشد، یک یا هر دو کف دست خود را در برابر طرف مقابل نمایان می‌کند و احتمالاً می‌گوید: «بگذار کاملاً رک باشم»



زمانی که شخصی رفتاری صادقانه در پیش می‌گیرد و یا شروع به گفتن حقیقت می‌کند کف دست‌هایش یا بخشی از آن‌ها را برای طرف مقابل نمایان می‌کند. همانند اکثر حرکات بدن، این حرکت کاملاً ناآگاهانه انجام می‌شود، و بدین ترتیب شما را متوجه صداقت شخص دیگر می‌کند.

کودک هنگام دروغ‌گویی یا پنهان کردن یک چیز، کف دست‌هایش را پشت خود قایم می‌کند. هم‌چنین، شوهری که می‌خواهد به همسر خود دروغ بگوید، دست‌هایش را در جیب خود می‌گذارد یا دست به سینه می‌شود و این حرکت، همسر وی را متوجه کتمان حقیقت می‌کند.

اغلب به فروشنده‌ها می‌آموزند، چنان‌چه مشتری دلیلی برای نخریدن محصول آن‌ها ارائه می‌کند، به کف دست‌هایش نگاه کنند، زیرا دلایل معتبر فقط با کف دست‌های نمایان همراه است.

استفاده عمدی از کف دست برای فریب دادن

این سوال شاید به ذهن خواننده برسد که «اگر کف دست‌هایم به هنگام دروغ‌گویی نمایان باشد، مردم گفته‌ی مرا باور خواهند کرد؟» پاسخ به این سوال آری و خیر است. اگر یک دروغ آشکارا با کف دست‌های نمایان همراه کنید، شاید برای شنوندگان خود ریاکار به نظر برسید، زیرا خیلی دیگر از حرکاتی که باید به هنگام صداقت نمایان باشند، وجود ندارند و حرکات منفی که هنگام دروغ‌گویی استفاده می‌شوند، با کف دست‌های باز متناقض است. همان طور که قبلاً ذکر شد، کلاهبردارها و دروغ‌گوهای حرفه‌ای کسانی هستند که می‌توانند دروغ‌های خود را هنرمندانه با علائم غیر کلامی تکمیل کنند.

هر چه استفاده‌ی کلاهبردار از رفتار غیر کلامی حاکی از صداقت به هنگام دروغ‌گویی ماهرانه‌تر باشد، حرفه‌ی او بهتر انجام می‌شود. البته می‌توانید هنگام برقراری ارتباط با دیگران، باز کردن کف دست‌ها را تمرین نمایید و خود را محق‌تر جلوه دهید؛ از طرفی، هر قدر که حرکات کف دست‌های باز تبدیل به یک عادت شود، تمایل به دروغ‌گویی نیز کمتر می‌شود. نکته‌ی جالب اینجاست که اکثر مردم به سختی می‌توانند با کف دست‌های باز دروغ بگویند و در واقع استفاده از این حرکت، شاید بر کاهش دروغ‌گویی تأثیر داشته باشد و مردم را تشویق کند که با شما صادق باشند.

قدرت کف دست

یکی از اشارات غیر کلامی که کمترین توجه را به خود معطوف داشته اما از بیشترین قدرت برخوردار است، توسط کف دست انسان ارائه می‌شود؛ و زمانی که به نحو صحیح مورد استفاده قرار گیرد توشه‌ای از اقتدار برای استفاده‌کننده‌اش فراهم می‌کند و قدرت صدور فرمان سکوت به دیگران را می‌دهد. در حرکات کف دست، سه حالت اصلی وجود دارد: کف دست رو به بالا، کف دست رو به پایین و کف دست بسته با یک انگشت به حالت اشاره. تفاوت بین این سه حالت، با یک مثال مشخص می‌شود: فرض کنیم که از شخصی درخواست می‌کنید که جعبه‌ای را بلند کند و به نقطه‌ی دیگری در همان اتاق حمل کند. فرض را بر این می‌گذاریم که شما از یک نوع آهنگ صدا، کلمات و حالت چهره استفاده می‌کنید و فقط حالت کف دست‌های خود را تغییر می‌دهید.

حالت کف دست رو به بالا به عنوان یک حرکت غیر تهدید آمیز و سلطه‌پذیر استفاده می‌شود که یادآور التماس‌گدای خیابانی است. شخصی که از او درخواست حرکت دادن جعبه شده است، احساس نمی‌کند که درخواست همراه با فشار است و در یک وضعیت معمولی مافوق یا زیر دست، از این درخواست احساس تهدیدشدگی نمی‌کند. زمانی که کف دست برگشته و به سمت پایین است، بلافاصله اقتدار را تداعی می‌کند.

شخصی که از او چنین درخواستی شده، احساس می‌کند که برداشتن جعبه یک فرمان است و شاید نسبت به شما احساس دشمنی بکند، که این بستگی به نوع ارتباط شما با او دارد. به عنوان مثال، اگر شخصی که از او این درخواست را نموده‌اید، همکار هم تراز شما است، می‌تواند درخواست شما را که با کف دست رو به پایین همراه بوده رد کند؛ اگر کف دست شما به سمت بالا باشد، تمایل بیشتری به پذیرفتن درخواست شما نشان می‌دهد. اگر شخصی که این درخواست از او می‌شود، زیر دست شما باشد، این حرکت قابل قبول است زیرا شما از اقتدار لازم برای استفاده از آن برخوردار می‌باشید.

استفاده از انگشت اشاره یکی از ناراحت کننده‌ترین اشاراتی است که یک شخص می‌تواند در حین صحبت کردن به کار ببرد، به خصوص موقعی که همراه با کلمات سخنگو ضربه بزند.

اگر شما عادت به این کار دارید، توجه خود را به حرکات کف دست رو به پایین و بالا معطوف نمایید. به زودی در می‌یابید که رفتار راحت‌تری توسط شما ایجاد می‌شود و اثر مثبت‌تری بر دیگران می‌گذارد.



مصاحفه (دست دادن)

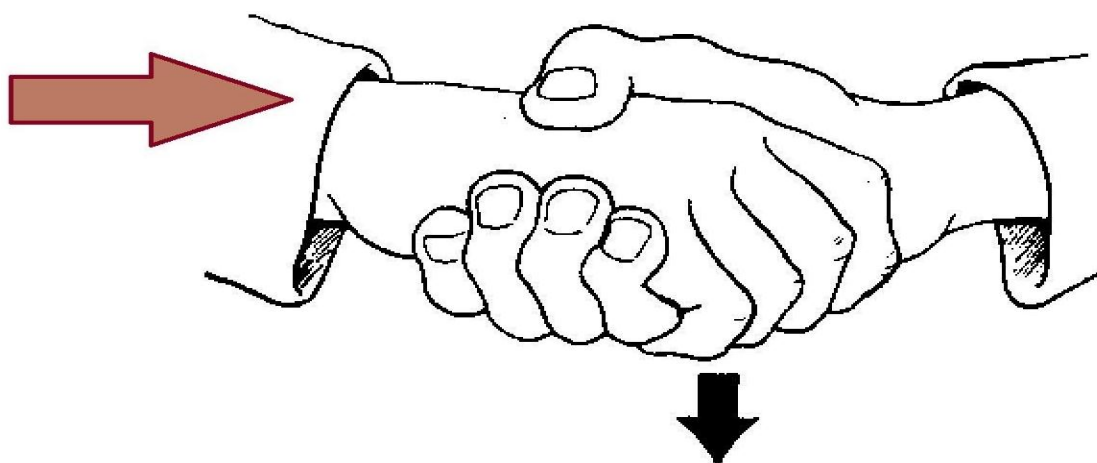
مصاحفه یادگاری از زمان انسان غارنشین است. هر زمانی که انسان‌های غارنشین با هم ملاقات می‌کردند، دست‌های خود را به هوا می‌بردند و کف دست را نمایان می‌کردند تا مشخص شود که هیچ گونه سلاحی در دست ندارند یا پنهان نکرده‌اند. با گذشت قرن‌ها، حرکت «کف دست در هوا» اصلاح شد و به کف دست روی قلب و انواع دیگر حرکات تغییر یافت. نوع امروزی این رسم قدیمی برای ادای احترام، قفل کردن کف دست‌ها درهم و دست دادن است که در اغلب کشورهای انگلیسی زبان، به هنگام شروع ملاقات و نیز خاتمه‌ی آن، اجرا می‌شود. دست‌ها معمولاً بین پنج تا هفت بار حرکت داده می‌شوند.

دست دادن سلطه‌پذیر و سلطه‌گر

با توجه به مطالبی که درباره‌ی تأثیر فرمان دادن با کف دست رو به بالا و یا رو به پایین گفتیم، حال اجازه دهید اهمیت این دو حالت کف دست را به هنگام دست دادن بررسی نماییم. فرض کنید برای اولین بار با شخصی آشنا شده‌اید و طبق رسم همیشگی برای ادای احترام با یکدیگر دست می‌دهید. با این کار یکی از سه نگرش اساسی از طریق دست دادن انتقال پیدا می‌کند که عبارتند از سلطه‌گرانه: «این شخص سعی می‌کند بر من مسلط باشد. بهتر است مراقب باشم»،

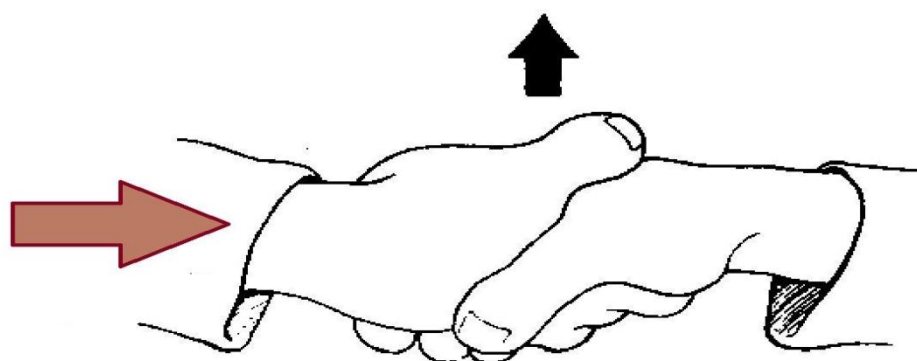
تسلیم آمیز: «من می‌توانم بر این شخص مسلط باشم. او طبق خواسته‌ی من عمل می‌کند»،

و برابر: «من این شخص را دوست دارم. با هم سازگار خواهیم بود». این سه نگرش می‌تواند ناآگاهانه انتقال پیدا کند و یا تمرین و کاربری آگاهانه‌ی روش‌های دست دادن که در زیر آمده می‌تواند یک اثر فوری بر شخص داشته باشد. اطلاعات این بخش نمایان‌گر گوشه‌ای از نتایج مطالعات مستند روش‌های کنترلی دست دادن است. نگرش سلطه‌گرانه، با برگرداندن دست، به طوری که در هنگام دست دادن، کف دست به سمت پایین باشد انتقال پیدا می‌کند.



نیازی نیست که کف دست مستقیماً رو به زمین باشد، اما نسبت به کف دست شخص، می‌باید به سمت پایین باشد و این برای او بدین معنی خواهد بود که شما مایلید در رابطه‌تان کنترل و سلطه داشته باشید.

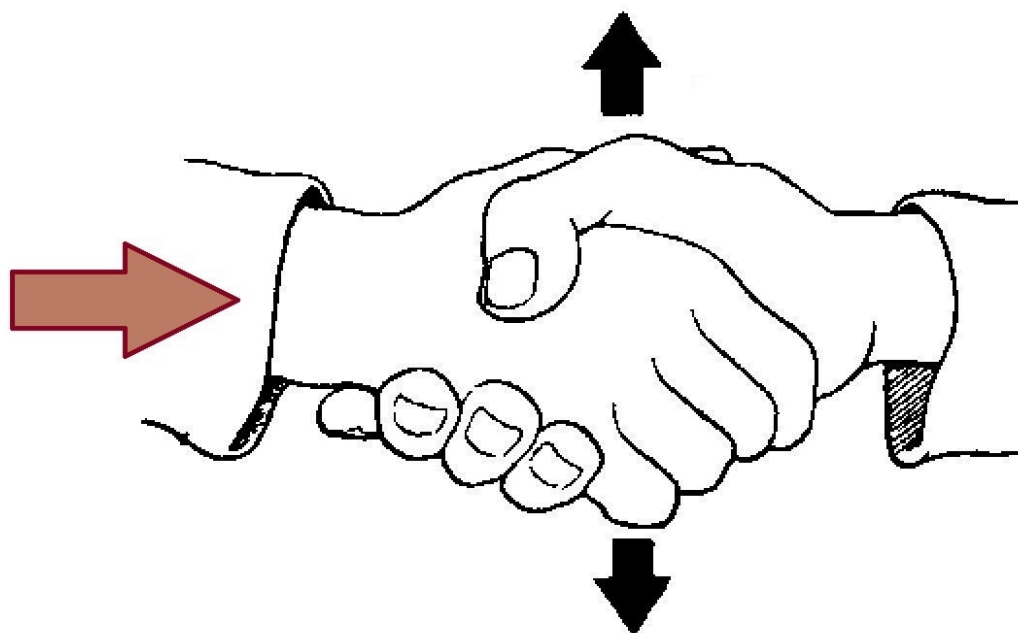
مطالعات انجام شده روی پنجاه و چهار مدیر ارشد موفق نشان داد که نه تنها ۴۲ نفر آن‌ها آغازگر دست دادن بودند، بلکه از روش سلطه‌گرانه نیز استفاده نمودند. همان طور که یک سگ برای نشان دادن حالت تسلیم به پشت غلت می‌خورد یا گردن خود را جلو می‌آورد، انسان از کف دستی که رو به بالا است، برای نشان دادن تسلیم به دیگران استفاده می‌کند.



این حرکت به خصوص زمانی مهم است که می‌خواهید طرف مقابل کنترل داشته باشد یا احساس کند که بر وضعیت مسلط است.

البته، با اینکه دست دادن با کف دست رو به بالا نشان‌گر تسلیم است، موقعیت‌های متعادل‌تری نیز شاید وجود داشته باشد که باید آن‌ها را در نظر گرفت. به عنوان مثال، شخصی که از آرتروز دست رنج می‌برد، ناچار است به علت وضعیتش کمتر فشار بیاورد، لذا برگرداندن کف دست او به حالت تسلیم، بسیار آسان است.

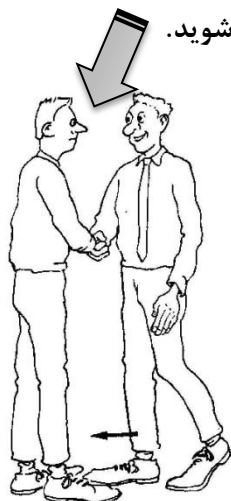
افرادی که در حرفه‌ی خود از دست‌هایشان استفاده می‌کنند، مانند جراحان و هنرمندان و نوازندگان نیز شاید در دست دادن کمتر فشار بیاورند و این فقط به خاطر مراقبت از دست‌هایشان است. اشارات و حرکاتی که پس از دست دادن دنبال می‌شوند، راهنمایی‌های بیشتری برای سنجش شخص ارائه می‌دهد - شخص مطیع از علائم سلطه‌پذیر استفاده می‌کند و شخص سلطه‌گر علائم پرخاشگرانه‌تری به کار می‌برد. زمانی که دو شخص سلطه‌گر با یکدیگر دست می‌دهند، یک مبارزه‌ی نمادین روی می‌دهد؛ در حالی که هر یک سعی می‌کند کف دست دیگری را به حالت تسلیم برگرداند، کف دست هر دو در یک حالت عمودی قرار می‌گیرد و هر دو در یک حالت عمودی قرار می‌گیرد و هر یک حس احترام و تفاهم را به دیگری انتقال می‌دهد.



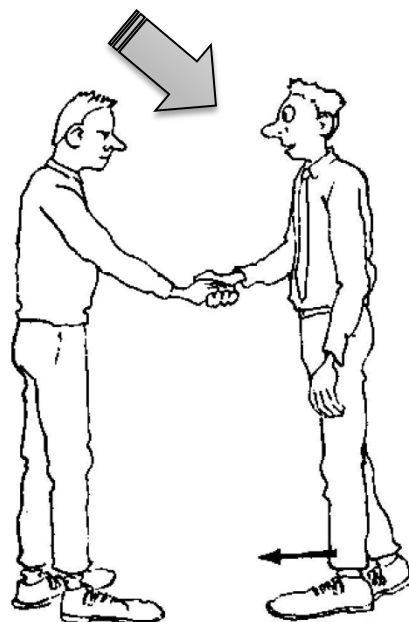
این روش گرفتن دست به طور عمودی، روشی است که یک پدر زمانی که می‌خواهد به پسرش «دست دادن مثل یک مرد» را یاد بدهد، از آن استفاده می‌کند. زمانی که با یک شخص سلطه‌گر روبه‌رو می‌شوید، نه تنها مشکل می‌توان کف دست او را به حالت تسلیم برگرداند، بلکه انجام این عمل بسیار واضح است.

روش ساده‌ای برای خنثی کردن دست دادن سلطه‌گرانه وجود دارد که علاوه بر برگرداندن کنترل به سمت شما، با تجاوز به حریم شخصی طرف مقابل، او را ناراحت می‌کند. برای آموختن این روش «خلع سلاح» باید به تمرین جلو آوردن پای چپ خود در حالی که دست خود را برای دادن جلو می‌آورید، بپردازید. (تصویر زیر)

سپس پای راست خود را به جلو بیاورید. و روبه‌روی او به سمت چپ حرکت کنید و وارد حریم شخصی‌اش شوید.



حال، پای چپ خود را به طرف پای راست بیاورد تا این حرکت کامل شود؛ سپس با او دست بدهید. این شیوه باعث می‌شود که حالت دست دادن طرف مقابل به حالت تسلیم برگردد. هم‌چنین باعث می‌شود که با ورود به حریم خصوصی او، کنترل به دست شما بیفتد.



شیوه‌ی دست دادن خود را بررسی نمایید و مشخص نمایید که

هنگام دست دادن، با پای چپ به جلو می‌روید یا با پای راست. اکثر مردم راست پا هستند؛ از این رو زمانی که با شخصی سلطه‌گر رو به رو می‌شوند، در وضعیت نامطلوبی قرار می‌گیرند زیرا انعطاف کم یا فضای اندکی برای حرکت کردن در قلمرو مصافحه دارند، لذا شخص دیگر کنترل را به دست می‌گیرد. به تمرین دست دادن با جلو گذاشتن پای چپ بپردازید؛ متوجه می‌شوید که خنثی کردن یک شخص سلطه‌گر و در دست گرفتن کنترل، نسبتاً ساده است.

چه کسی اول دست جلو می‌برد؟

با اینکه دست دادن به هنگام آشنایی با شخصی برای اولین بار، عموماً یک رسم قابل قبول است، در بعضی موقعیت‌ها، شاید صحیح نباشد که شما آغازگر دست دادن باشید. نظر به اینکه دست دادن یک علامت خوش آمدگویی است، قبل از شروع دست دادن، مهم است که چند سوال را از خود بپرسید: آیا از من استقبال می‌شود؟ آیا این شخص از ملاقات با من خوشحال است؟ فروشنده‌ها می‌آموزند که اگر با خریداری که بدون خبر و بدون دعوت به ملاقاتش رفته‌اند، اول دست بدهند، ممکن است پیامدی منفی به وجود بیاید، زیرا خریدار شاید مایل به استقبال از آن‌ها نباشد و بدین ترتیب مجبور به انجام کاری شود که دوست ندارد.

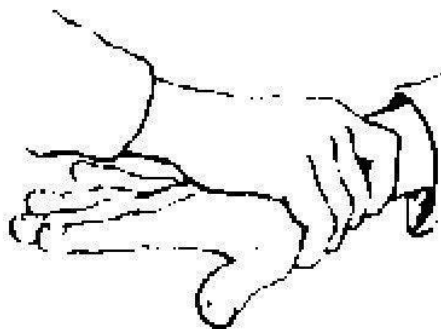
هم چنین، کسانی که دچار آرتروز می‌باشند یا آن‌هایی که دست‌هایشان ابزار حرفه‌ی آنان است، شاید اگر مجبور به دست دادن شوند، حالت تدافعی بگیرند. به فروشنده‌های کارآموز آموخته می‌شود که در چنین موقعیت‌هایی بهتر است که منتظر شوند تا طرف مقابل پیش دستی کند و اگر نکرد، سر خود را به علامت سلام تکان دهند.

روش‌های دست دادن

در دست دادن، فشار آوردن با کف دست به سمت پایین به طور حتم پرخاشگرانه‌ترین روش است زیرا فرصت کمی به دریافت کننده برای تعیین یک ارتباط برابر می‌دهد. این نوع دست دادن مختص اشخاص سلطه‌گر و پرخاشگری است که همیشه آغازگر نیز هستند. محکم دست دادن با کف دست رو به پایین، دریافت کننده را مجبور می‌کند که به یک حالت سلطه‌پذیر درآید زیرا او ناچار است در پاسخ، کف دست را رو به بالا بگیرد.

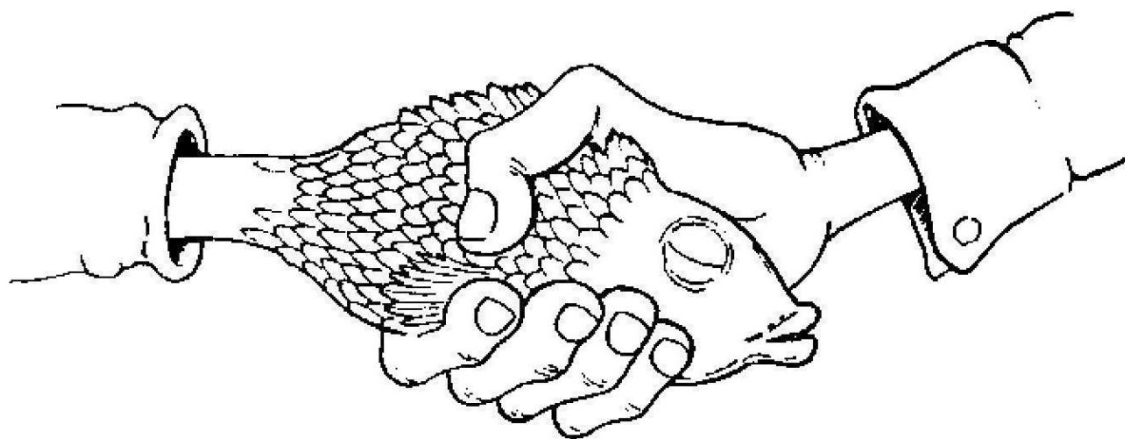
چندین روش جهت خنثی کردن «فشار با کف دست به سمت پایین» وجود دارد. شما می‌توانید از شیوه‌ی قدم به راست استفاده نمایید، اما گاهی اوقات این کار دشوار است زیرا دست شخصی که آغاز کننده‌ی دست دادن است، اغلب سفت و کشیده است و مانع از اجرای این شیوه می‌شود. یک حرکت ساده، گرفتن بالای دست طرف مقابل قبل از دست دادن با وی است.

چنین شیوه‌ای، شما را تبدیل به طرف سلطه‌گر می‌کند زیرا نه تنها کنترل را به دست دارید، بلکه دست شما در وضعیت برتر و روی دست او قرار گرفته، در حالی که کف دست شما نیز رو به پایین است. از آنجایی که این برخورد می‌تواند برای مهاجم خجل کننده و آزار دهنده باشد، پیشنهاد می‌گردد با مراقبت و احتیاط به کار گرفته شود. مصافحه‌ی «دستکشی» گاهی اوقات مصافحه‌ی



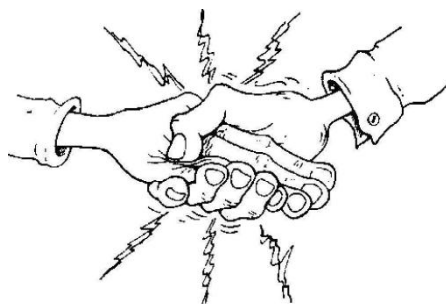
سیاستمداران نیز نامیده می‌شود. در این نوع دست دادن، شخص آغاز کننده یک فرد قابل اعتماد و صادق را در ذهن شخص مقابل تداعی می‌کند، اما چنان چه این شیوه برای شخصی که به تازگی با او آشنا شده‌اید به کار برود، تأثیر معکوس می‌گذارد و شخص مقابل (دریافت کننده‌ی مصافحه) در مورد قصد و نیت احساس تردید می‌کند. روش دستکشی باید فقط برای اشخاصی که آشنایی کامل با آغاز کننده‌ی مصافحه دارند، به کار برود. تنها تعداد معدودی از مصافحه‌ها به اندازه‌ی مصافحه‌ی «ماهی مرده» غیر قابل پذیرش هستند، به خصوص اگر دست سرد یا نوچ باشد. حس نرمی و بی‌روحی مصافحه‌ی «ماهی مرده» آن را به عنوان یک روش

غیر دوستانه در سراسر جهان شناسانده و اغلب مردم آن را به افرادی که از نظر شخصیت ضعیف هستند نسبت می‌دهند که دلیل عمده‌ی آن برگرداندن راحت کف دست به سمت بالا است.



نکته‌ی جالب این است که بسیاری از مردمی که از این روش استفاده می‌کنند، از عمل خود ناآگاه می‌باشند، بنابراین بهتر است قبل از اینکه راجع به روش مورد نظر مصافحه‌ی خود در آینده تصمیم‌گیری نمایید، از دوستان خود راجع به روششان در دست دادن نظر خواهی کنید. روش «خرد کننده‌ی انگشتان» علامت انحصاری تیپ پرخاشگر است.

متأسفانه، هیچ راه موثری برای بر طرف کردن آن وجود ندارد. مگر توهین کلامی یا یک حرکت فیزیکی مانند کوبیدن مشت به بینی طرف! روش «دست سفت و کشیده» نیز همانند روش فشار آوردن با کف دست رو به پایین، معمولاً توسط افراد پرخاشگر استفاده می‌شود که هدف اصلی آن حفظ فاصله و جلوگیری از



ورود شما به حریم خصوصی (صمیمی) آغاز کننده‌ی مصافحه است. این روش هم چنین توسط افرادی که در روستا بزرگ شده‌اند و از حریم خصوصی بزرگ‌تری برخوردارند، جهت حمایت از این حریم استفاده می‌شود. روستاییان البته، هنگام دست دادن به این روش معمولاً به سمت جلو خم می‌شود یا حتی روی یک پا می‌ایستند.



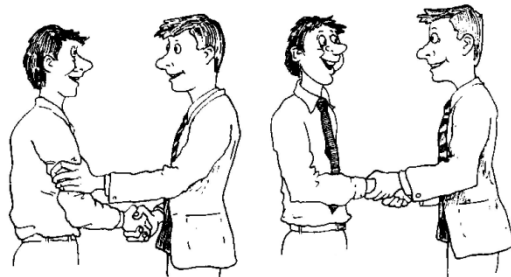
روش «گرفتن نوک انگشتان» مانند روش «فشاری» است؛ فقط مسئله اصلی فراموش شده است - شخص استفاده کننده از این روش، اشتباهاً انگشتان طرف مقابل را در دست می‌گیرد. در این روش با اینکه آغاز کننده‌ی عمل دست دادن به ظاهر رفتاری علاقه‌مند نسبت به طرف مقابل دارد، اما در واقع فاقد اعتماد به نفس است.

همانند روش «فشاری» هدف اصلی از گرفتن نوک انگشتان، حفظ فاصله‌ی فیزیکی مناسب و راحت است. روش «کشیدن طرف مقابل» (دریافت کننده‌ی مصافحه) به داخل حریم خود، یکی از دو تعبیر زیر را دارد: اول، آغاز کننده دارای شخصیتی نامطمئن است که فقط در حریم شخصی خود احساس امنیت می‌کند؛ دوم، آغاز کننده از فرهنگی برخوردار است که حریم خصوصی (صمیمی) کوچکی دارد و بنابراین رفتار او طبیعی است. مقصود از مصافحه‌ی دو دستی نشان دادن صداقت، اعتماد یا عمق احساسات نسبت به طرف مقابل (دریافت کننده‌ی مصافحه) است.

در اینجا دو عامل مهم باید در نظر گرفته شود:

اول، دست چپ برای منتقل ساختن احساسات اضافی که آغاز کننده مایل است انتقال دهد، مورد استفاده قرار می‌گیرد و میزان آن وابسته به مسافتی است که دست چپ آغاز کننده بر روی دست راست دریافت کننده به سمت بالا حرکت می‌کند. به عنوان مثال، گرفتن آرنج، به معنای انتقال احساسات بیشتری نسبت به گرفتن مچ دست می‌باشد و گرفتن شانه، بیش از گرفتن بالای دست انتقال می‌دهد.

دوم اینکه دست چپ آغاز کننده عامل نفوذ به حریم خصوصی و یا بسیار خصوصی دریافت کننده است. به طور کلی، در دست گرفتن مچ و آرنج تنها بین دوستان نزدیک یا خویشاوندان قابل قبول است و در این موارد دست چپ آغاز کننده مصافحه فقط به حریم خصوصی (صمیمی) گیرنده‌ی مصافحه نفوذ می‌کند. در دست گرفتن شانه و بالای دست به معنای ورود به حریم بسیار خصوصی است که حتی ممکن است شامل تماس بدنی نیز بشود. این روش‌ها می‌باید فقط در افرادی که یک پیوند نزدیک احساسی دارند به کار رود.



اگر آغاز کننده‌ی مصافحه دلیل خوبی برای مصافحه‌ی دو

دستی نداشته باشد، گیرنده‌ی مصافحه بدگمان می‌شود و به نیت آغاز کننده اعتماد نمی‌کند.

این امری عادی است که سیاستمداران هنگام ملاقات با رأی دهندگان و فروشندگان در ملاقات با مشتریان جدید، مصافحه‌ی دو دستی به کار ببرند بدون اینکه متوجه باشند این عمل یک نوع خودکشی اجتماعی است و اثری منفی بر دریافت کننده می‌گذارد.