

బాడీలాంగ్స్

శరీరభాష



మోహన్ పబ్లికేషన్స్

హావేభావాలు ద్వారా మనస్కత్వాన్ని తెలియపరచే గ్రంథం

బాడీలాంగ్వేజ్

శరీరభాష

(BODY LANGUAGE)

రచన
మైత్రేయ



ప్రకాశకులు :

☎ 246 2565

మోహన్ పబ్లికేషన్స్

అజంతా హోటల్ ఎదురుగా,
కోటగుమ్మం, రాజమండ్రి -1

కాపీరైట్

2015

వెల : 81-00

బాడీలాంగ్వేజ్

శరీర భాష

(Body Language)

మొదటిముద్రణ జూన్ 1994

రెండవ ముద్రణ ఏప్రిల్ 2006

రచయిత

మైత్రేయ

సర్వ హక్కులు ప్రకాశకులవి

ముద్రణ :

మీహేశ్వర ఆఫ్సెట్,

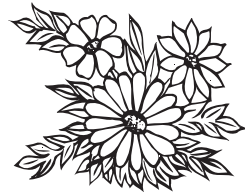
రాజమండ్రి.

ప్రకాశకులు :

మోహన్ పబ్లికేషన్స్

అజంతా హోటల్ ఎదురుగా, కోటగుమ్మం,

రాజమండ్రి - 533 101.



విషయ సూచిక

| | |
|------------------------------------|-----------|
| మన్నవ మాట (మన్నవ గిరిధరరావుగారు) | 4 |
| శరీర భాష (రచయిత) | 6 |
| 1. మనిషిని ఎందుకు చదవాలి ? | 7 |
| 2. సంజ్ఞలు - సముదాయ సంజ్ఞలు | 10 |
| 3. ఏమిటి లాభం ? | 11 |
| 4. ముఖ కవళికలు | 13 |
| ఎ) నవ్వులు | |
| బి) ఘర్షణ | |
| సి) ఆశ్చర్యం | |
| డి) ఓ చూపు! | |
| 5. నడకలో సంజ్ఞలు | 19 |
| 6. షేక్‌హాండ్ | 21 |
| 7. నిష్కాపట్యం | 23 |
| 8. ప్రతిపాదం | 25 |
| 9. వికాసం | 29 |
| 10. అనుమానాలు - దాపరికాలు | 34 |
| 11. సంసిద్ధత | 37 |
| 12. ధైర్యం చెప్పుకోవడం | 40 |
| 13. భంగపడటం | 42 |
| 14. నమ్మకం | 46 |
| 15. ధైర్యహీనత | 50 |
| 16. తనపై అదుపు | 55 |
| 17. విసుగు | 58 |
| 18. స్వీకారం | 60 |
| 19. నన్ను పెండ్లాడతారా? | 62 |
| 20. ఎదురు చూపు | 63 |
| 21. మానవ సంబంధాలు - పరిస్థితులు | 65 |
| ఎ) తల్లిదండ్రులు - పిల్లలు | |
| బి) ప్రేమికులు | |
| సి) కొత్తవారు | |
| డి) పై అధికారులు - క్రింది పనివారు | |
| ఇ) కక్షిదారు, వకీలు | |
| ఎఫ్) అమ్మేవారు - కొనేవారు | |
| 22. ఫోనుతో ఫోజులు | 76 |
| 23. గుంపులతో గమ్మత్తులు | 78 |
| బాడీ లాంగ్వేజ్ అనుబంధం | 85 |

మేగ్నోవ్ మాట

జీవించడం ఎలాగో నేర్పడమే రచయితలు చేసేపని. ఆ పనిని విశిష్టమైన రీతిలో నెరవేరుస్తున్న వారు 'మైత్రేయ'

కథ వ్రాసినా, నాటకం వ్రాసినా, కావ్యం వ్రాసినా రచయిత అంతర్దీనంగా ఏదో ఒక సందేశం ఇస్తాడు. ఇది మంచి ఇది చెడు అని హెచ్చరిక చేస్తాడు. ఆ చెప్పడానికి వివిధ సాహిత్య ప్రక్రియలను చేపడతాడు.

అయితే సూటిగా జీవితాన్ని ప్రకాశవంతం చేసుకోవడం ఎలా అనే అంశంమీద డేల్ కార్నెగ్, నెపోలియన్ హిల్, శామ్యూల్ స్టైల్ లాంటి ఆంగ్ల రచయితలు ఎన్నో దృష్టాంతాలను ఉటంకిస్తూ పిచ్చాపాటిగా మాట్లాడుతున్నట్లు, కబుర్లు చెబుతున్నట్లు చక్కటి రచనలు చేశారు. అవి ప్రపంచ వ్యాప్తంగా ఎందరినో ప్రభావితం చేశాయి. ఎందరో ప్రయోజనం పొందారు.

తెలుగులో అలాంటి గ్రంథాలు లేని చోటు పూరించడానికా అన్నట్లు 'మైత్రేయ' గారు "శరీరభాష" మనకందించారు. ఇదివరలో వీరు జీవితంలో "సఫలత కొరకు ఏం చెయ్యాలి?" 'ఆనంద మీది...!' "కలిసి జీవిద్దాం!..." అనే పుస్తకాలు రచించి పాఠకుల మన్ననలు పొందారు.

"శరీరభాష" అనేది పదిమందిలో మెలగవలసిన ప్రతివ్యక్తి గ్రహించవలసిన విషయం. మనిషితో మాట్లాడకుండానే అతని ముఖకవళికలను బట్టి, వ్యవహరించే తీరునుబట్టి, అలవాట్లను బట్టి, చేసే విన్యాసాలను బట్టి అతడు ఎలాంటివాడో అతని మనస్థితి ఎలా ఉన్నదో గ్రహించడానికి ఈ పుస్తకం ఎంతగానో ఉపకరిస్తుంది. 'శరీర భాష' అనేది ఒకటి వున్నది. దానిని రచయిత ఇందులో విడమరచే చెప్పారు. వారు పేర్కొన్న కొన్ని సంకేతాలు వాటి అంతరార్థాలు ఇలా ఉన్నాయి.

"కాలుమీద కాలువేసుకొని కూర్చోవడం అహంకారానికి, అభద్రతకు సూచన. చర్చలలో ఇలా కాలుమీద కాలువేసుకొని కూర్చోవడంతో చాలాసార్లు ఘర్షణలకు దారితీశాయి."

"గడ్డం ఉన్నవారు దాన్ని దువ్వుతూ నిర్ణయం తీసుకుంటారు. లేనివారు చుబుకాన్ని పిడికిట్లో పట్టుకొనిగాని, లేక పిడికిలితో చుబుకాన్ని తడుతూగాని నిర్ణయం తీసుకుంటారు. ఇందులో చూపుడువేలు క్రిందిపెదవి స్పృశించడంగానీ లేక క్రింది పెదవి క్రింద నిలపడంగానీ జరుగుతుంది. తక్కిన వేళ్ళన్నీ గడ్డానికి రెండు వైపుల క్రింద ఆనుకుంటాయి. హెన్రీసిడన్స్ దీనిని "నిర్ణయం వైపుకు వెళుతున్న మేధావి" (The wise man making a judgement) గా వర్ణిస్తాడు. సాధారణంగా; ఛెస్ అటగాళ్ళు ఈ భంగిమలోకి వస్తుంటారు.

“సిగరెట్ త్రాగేవారు త్వరగా ఒక పనిని ముగించి మరొక దానికి వెళదామని చూస్తారు. పైప్ త్రాగేవారు తాము ఎంతో సహనవంతులమనీ, సంప్రదాయ సంరక్షకులమనీ (Conservatives) చెబుతారు. అలా నటిస్తారు”.

“మిమ్మల్ని సూటిగా చూడని వ్యక్తివిదో దాస్తున్నాడని గ్రహించండి”.

“పదివేళ్ళ కొనలను (Finger tips) ఒకచోట చేర్చి మందర గోపురాకారం లోకి తీసుకురావడం ఒక భంగిమ. ఇది అహంకారాన్ని, దర్బాన్నీ, సొగసును, ఆధిక్యతను లేదా ప్రధానాచార్యత్వాన్ని ఇవన్నీ కూడిన ఆత్మవిశ్వాసాన్ని సూచిస్తుంది.

“ఇతరులలో ఆత్మవిశ్వాసాన్ని నింపదలచినవారు ఎట్టి పరిస్థితిలోనూ వారికి తక్కువ ఎత్తుగల ఆసనాల మీద కూర్చోబెట్టి తాము ఉన్నతాసనాల మీద కూర్చోకూడదు. మీరు చెప్పకపోయినా వారు మీలోని అహంకారాన్ని గుర్తించి మీతో సహకరించరు”

“మొగవారైనా అడవారైనా కాళ్ళు బారజాపి కాలిమీద కాలువేసి ఒకే మడిమ మీద బాలెన్స్ ను నిలిపితే ‘మీ సన్నిధానములో నాకు చాలా తృప్తిగా ఉంది’ అని సూచించినట్లవుతుంది”.

“స్త్రీలు ప్రేమలో పడితే ఎంతమంది మధ్యలో ఉన్నారో తాను ఇష్టపడ్డ వ్యక్తిని సూటిగా చూస్తూ కూర్చుంటారు”.

“నిండుగా గుండీలు పెట్టుకున్నవారికన్నా, ఒకటి రెండు వదలి వేసేవారే ఎక్కువ కపటరహితంగా స్నేహం చేయగలరు”.

ఇలా ఈ గ్రంథం యావత్తూ శరీర భంగిమల గురించి ఎన్నో ఆసక్తికరమైన సంగతులతో నిండియున్నది. చదివినకొద్దీ చదవాలనిపిస్తుంది. మనుష్యులతో మెలగడానికి ఎంతో మనస్తత్వపరిజ్ఞానం కలిగిస్తుంది మనకు మనం ఎదగడానికి, జీవితంలో విజయసాధనకు ఉపకరిస్తుంది. ఆంధ్ర పాఠకుల కిది యొక అమూల్యమైన కానుక. రచయిత ‘మైత్రేయ’ గారిని హృదయ పూర్వకంగా అభినందిస్తున్నాను.

మన్నవ గిలధరరావు

సంపాదకుడు

“భారతీయ మార్గము”

శరీరభాష నేర్చుకోండి

ఆకారైరింగి తైర్లత్వా చేష్టయా భాషణేనచ ।

నేత్ర వక్రైవికారైశ్చ గృహ్యతేఽన్తర్గతం మనః॥

వ్యక్తియొక్క ఆకారము, సూచన, నడక, పని, మాట, కండ్లు, అంగభంగిమ లను బట్టి మనసులోమాట తెలుస్తుంది.

ఈ పై శ్లోకం మనుధర్మశాస్త్రంలోనూ, గరుడ, శివ, విష్ణు ధర్మ పురాణాల లోనూ, పంచతంత్రంలోనూ, భేతాళ కథలలోనూ కనిపిస్తుంది. ఈ శ్లోకం ఒకటే కాదు శరీర భాషను వివరిస్తున్న ఇటువంటి శ్లోకాలు మరెన్నో కనిపిస్తాయి. పురాతన హిందూ గ్రంథాలలో.

దీనివల్ల ఒకప్పుడు హిందూదేశంలో కూడా శరీరభాష బాగా ప్రచారంలో ఉండేదని అర్థమౌతుంది. కానీ భారతీయులు మరిచిపోయిన అనేక విషయాలలో ఇది ఒకటి. మళ్ళీ దీన్ని తిరిగి భారతీయులకు (ముఖ్యంగా తెలుగువారికి) అందించాలనే సంకల్పంతో ఈ పుస్తకం వ్రాయడం జరిగింది. ఈ పుస్తక రచనలో నాకు అనేక గ్రంథాలు ఉపయోగపడ్డాయి. వాటిలో చాలా వరకు పాశ్చాత్యులు వ్రాసినవే. ప్రసిద్ధ మనస్తత్వవేత్తల పరిశోధనల ద్వారా నిర్ధారించబడిన ప్రామాణిక నిర్ణయాలనే ఇందులో పొందుపరిచాను. వారినందరినీ వేరువేరుగా పేర్లతో ఉటంకించక పోయినా “విజ్ఞులు అనే ఒక మాట వారందరికీ వాడాను.

నవంబర్ నెలలో తన భార్య పెట్టిన ఖర్చు లెక్కచూసి గుండెలు బాదుకుంటున్న భర్తను, భార్య లాలనగా చెంపమీద ముద్దెట్టుకుంది. దగ్గరలోనే ఉన్నవాళ్ళ అమ్మాయి “ఎం నాన్నా! ఇప్పుడు మనసు శాంతంగా ఉందా?” అన్నది. దానికి ఆయన అవుననగానే “అయితే అమ్మా! వెంటనే డిశంబరు నెలకు కూడా ఒక ముద్దు ఇచ్చేయి” అన్నది.

ఇలా ఉంటుంది జీవితం. ఒక మాటలో చెప్పలేనిది ఒక భంగిమతోనూ, ఒక ముద్దుతోనూ వివరించవచ్చు. కాబట్టి శరీర భాషకు ఎంత ప్రాముఖ్యం ఉందో ఊహించండి. అందుకే ఈ పుస్తకం వ్రాయడం జరిగింది. ఇంకా మీకు తెలిసిన శరీరభాష ఏమైన ఉంటే నాకు వ్రాయండి. వచ్చే ముద్రణలో దాన్ని కూడా చేరుస్తాను.

మైత్రయ

1. మనిషిని ఎందుకు చేదవాలి?

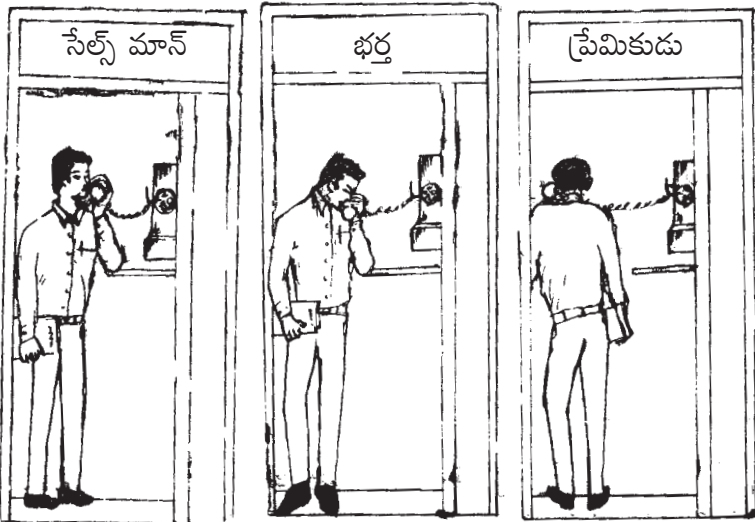
మనం పుస్తకాలు చదివి నేర్చుకోవచ్చు, కానీ అంతకన్నా ఎక్కువగా మనిషిని చదవడం వల్ల పొందవచ్చు. మనిషి అనే వివిధ సంపుట సముదాయం నుండి మనకు జ్ఞానం లభిస్తుంది.

- లార్డ్ ఛస్టర్ఫీల్డ్

పరీక్షించండి :

ముఖ్యంగా రైల్వే స్టేషన్ లోనూ, బస్టాండ్ లోనూ మనం మనుషులను చదవటం నేర్చుకోవచ్చు. ఒకావిడ తనను తాను గిల్లుకుంటూ “ఏం ఫరవాలేదు! అంతా బాగానే ఉంటుంది” అని తనకు తాను ధైర్యం చెప్పుకుంటూ ఉంటుంది. వాస్తవాన్ని ఎదుర్కోవడానికి ధైర్యం సరిపోనప్పుడు “ఇది కలా! నిజమా”? అని తనను తాను ప్రశ్నించుకునే విధానం ఇది రైలు ప్లాట్ ఫారం మీదికి రాబోతున్నప్పుడు తనలో కలుగుతున్న ఆతృత, అలజడి, ఒత్తిడిని తట్టుకోవడానికి ప్రయత్నిస్తూ ఒక పెద్దమనిషి నిటారుగా నీలుకొపోయి కూర్చుని, మోకాళ్ళు రెండూ దగ్గరగా చేర్చి పెట్టుకొని రెండు చేతివేళ్ళు ఒకదానిలో ఒకటి దూర్చి ఉంచి(గదలాగా) అందులో ఒక వేలితో చేతిమీద లయబద్ధంగా తాళం వేయడం మరోచోట కనిపిస్తుంది.

ఫోనుతో కుస్తీ :



ఆఫీసులోగానీ, ఇంటివద్దగానీ మనుషులు ఫోన్లలో మాట్లాడేటప్పుడు వారిని పరీక్షించి చూడండి. మిలట్రీ పెరేడ్లలో ఉన్నట్టుగా నిటారుగా నిలబడి. రెండు చేతులతో రిసీవర్ను పట్టుకొని, గంభీరమైన ముఖంతో జాగ్రత్తగా “అలాగే సార్” అంటూ వినయంగా మాట్లాడుతూ ఉంటే, అతడి షర్ట్ గుండీలన్నీ పెట్టి ఉంటే, తన కన్నా ఉన్నతాధికారి (ఆఫీసర్)తో మాట్లాడుతున్నాడని గ్రహించండి. సాక్షాత్తు తనపై అధికారి ఎదురుగా ఉంటే ఎలా వినయంగా నమ్రతతో, జాగరూకతతో, క్రమశిక్షణతో మాట్లాడతాడో అదే భావం ఫోనులో మాట్లాడినప్పుడు కూడా కనిపిస్తుంది.

మరో వ్యక్తి ఫోనులో మాట్లాడుతూ విశ్రాంతిగా గోడకుగానీ లేక దగ్గరగా ఉన్న బల్లకుగానీ ఆనుకొని, గడ్డాన్ని గుండెలకానించి, తలవంచుకొని నేలను చూస్తూ అప్పుడప్పుడూ తల ఊపుతూ “అలాగే-అలాగే” అంటూ ఉంటూ అతడు విశ్రాంతిగా (తనకన్నా అధికులతో మాట్లాడుతున్న భయం-అలజడి లేకుండా) ఉన్నాడని, కానీ సంభాషణ వల్ల విసుగు చెందాడని, అయినాసరే అలజడి బయటపడకుండా జాగ్రత్త పడుతున్నాడని గ్రహించండి. బహుశ ఆ ఫోను అతడి భార్యనుండి గానీ లేక ఒక పాత మిత్రుడి నుండిగానీ వచ్చి ఉంటుందని గ్రహించండి.

తనను చూస్తున్న వారి వైపుకు (వ్యక్తులున్న వైపుకు) వీపుపెట్టి అటు తిరిగి ప్రక్కకు ఒరిగి, చేతిని కూడా దేనికన్నా ఆనించి రిసీవర్ను ఎంతో విలువైన వస్తువులాగా హృదయానికి హత్తుకొని నిలబడి ఉంటే, తల ఒక ప్రక్కకు ఒరిగి ఉంటే, అతడుతన ప్రియురాలితో మాట్లాడుతున్నాడని గ్రహించవచ్చు.

గందరగోళం :

రైల్వేస్టేషన్లలో ఎదురుచూడగా వచ్చి కలిసిన బంధు మిత్రులతో ఉత్సాహంగా మాట్లాడుతూ బైటికి వెళుతున్నవారు, ప్లాట్ ఫారం మీదికి వస్తున్న రైల్లో తాము ఎదురుచూస్తున్న వారిని వేగంగా కదిలే కండ్లతో వెతుకుతూ లోపలి ఒత్తిడిని తట్టుకోలేక బొటనవేళ్ళ మీదలేచి నిలబడుతున్నవారు. హడావిడిగా బంధువుల కొరకు, ఆగిన రైల్లో పెట్టెలను వెతుకుతున్నవారు ఒక రేమిటి ఎంతోమంది చెప్పకనే తమ భావాలను శరీరం ద్వారా చెబుతూ మనకు కనిపిస్తారు.

నేర్చుకోండి :

ఈతకొట్టడం డ్రాయింగ్ రూములో నేర్చుకోలేము అందుకు నదిలోనో, చెరువులోనో దూకవలసిందే. సంసారం చేయడం ఎలా అని కాలేజిలో చదువుకోవలసిన అవసరం లేదు. పెండ్లి చేసుకొని సంసారంలోకి దిగితే సరిపోతుంది. హిందీలో “సీఫేగా నావుకా కాబేగా కావుకా” అనే సామెత ఉంది. అంటే మంగలి పిల్లవాడు పని నేర్చుకోవడం మొదలెట్టగా, ఊళ్ళో అందరి ముఖాలకు గాట్లు పడ్డాయట. కాబట్టి మనిషిని ఎలా చదవాలి? అనే ప్రశ్నే ఉత్పన్నం కాదు. ముందు మనుషులను జాగ్రత్తగా వీక్షించడం నేర్చుకోండి. ఏ యే సంఘటనలలో వ్యక్తులు ఏ యే హావభావాలు ఎలా ప్రదర్శిస్తారో క్రమంగా మీకే తెలుస్తుంది.

కృషి :

ఈ మౌన వ్యాఖ్యను కొన్ని వందల ఏండ్లనుండి క్రమంగా జాగరూకులై చూసిన మహానుభావులు-ఈ శరీర భాషను అర్థం చేసుకోవడానికి నిర్దుష్టమైన సూచనలనిచ్చారు. ఎన్నెన్నో చర్చా వేదికలలో వీడియో కెమెరాలను ఏర్పరచి, వాటిని వీడియో క్యాసెట్లలో బంధించి వాటిపై సుదీర్ఘ కాలం వరకు పరిశోధకులు చేసి కేవలం సంజ్ఞలనే గాక, ఒకానొక పరిస్థితిలో లేదా సంఘటనలో వ్యక్తి ఏ విధంగా సంజ్ఞా సముదాయాన్ని (GUSTURE-CLUSTERS) వెలువరుస్తారో నిర్ధారించి చూపారు.

అంతేకాదు కూర్చోవడంలో, నిలబడటంలో మాట్లాడుతున్నప్పుడు కనిపించే వివిధ భంగిమలను ప్రదర్శించి వాటి ద్వారా మీరేం గ్రహిస్తారో చెప్పమంటూ కొందరిని ప్రశ్నించి- అందరికీ తెలిసినా ఇంతవరకు పూర్తిగా వినియోగించని (వినియోగించలేని) ఈ విద్యను సూత్రీకరించారు.

ఒక్కొక్కసారి, ఒక్కొక్కవ్యక్తి ఏదైనా మంచిమాట ఎంతో తియ్యగా చెప్పినారే మనకు నచ్చదు. అందుకు కారణం ఏమిటంటే మనం చెప్పలేము. మనలో నుండి మన అచేతన మనస్సు అతడు చెబుతున్నది నిజంకాదు. అది వాడి హృదయంలో నుండి రావడం లేదు అంటుంది. ఆ సమయంలో అతడు కూర్చున్న లేదా నిలుచున్న విధానం, అతడు చెబుతున్నదానికి వ్యతిరేకం అని మన మనస్సు హెచ్చరిస్తుంది. ఈ విధంగా ఇప్పుడు చెప్పబోయే విద్య కొత్తదేమీ కాదు. కాకపోతే ఖచ్చితంగా ఇది ఫలానా విషయం అని మాత్రం నిర్ధారించలేము. ఇలా నిర్ధారించలేనంత వరకు అకారణంగానే (పైకి కనిపించే కారణం ఏమీ లేకుండానే) మనం కొందరిని ద్వేషించడం, కొందరితో ఉద్ద్రేకంగా మాట్లాడటం, కొందరిపైన ఈర్ష్య పెంచుకోవడం జరుగుతుంది. ఇక వారితో కలిసి జీవించడం ఎలా?... కనుక మనిషిని చదవడం నేర్చుకోవాలి. కలిసి జీవించడం కొర్రు మనిషిని చదవాలి.



ఏనుగా ? చేయా?

2. సంజ్ఞలు సముదాయ సంజ్ఞలు

సంజ్ఞలు అంటే పదాలు; సంజ్ఞల సముదాయం (Gesture Clusters) వాక్యం. పదాలన్నిటికీ వేరువేరు అర్థాలున్నా సంపూర్ణ మైన భావం అర్థం కావాలంటే ఆ పదాలన్నింటినీ ఒక వాక్యంగా కూర్చాలి. అలాగే ఒక్కొక్క సంజ్ఞకు ఒక్కో అర్థం ఉన్నా సంజ్ఞల సముదాయం సంపూర్ణ భావాన్ని వ్యక్తం చేస్తుంది. ఒక్కోసారి విడిగా ఒక అర్థమిచ్చిన విడి సంజ్ఞ, సముదాయంలో చేరిన తరువాత మరో అర్థంకూడా ఇవ్వవచ్చు. స్థిరంగా ఒక స్థితిలో కూర్చుని మనకో భావాన్ని అందించిన పెద్దమనిషి కదిలిన కొద్ది క్షణాలలోనే ఆ అర్థానికి ఒక వ్యతిరేకార్థాన్ని సూచించవచ్చు.

పేలగా ఉండే నవ్వు (Nervous laugh) యొక్క శబ్దం ఆశ్చర్యాన్ని, విస్మయాన్ని హర్షాన్ని తెలిపినా మిగిలిన ఇతర అంగాల సంజ్ఞలు అస్థిరత్వాన్ని, అపనమ్మకాన్ని, అసహ్యాన్ని సూచించవచ్చు. మొత్తం శరీరంలోని అన్ని అంగాలు “ఇది ఎప్పుడు అయిపోతుందా! ఎప్పుడు బయటికి వెళ్దామా” అని చూస్తూ ఉంటాయి.

కానీ భాషా సంబంధమైన వ్యవహారాలకన్నా భాషా దూరమైన ఈ సంజ్ఞా వ్యవహారం (Non Verbal-Communication) సత్యానికి ఎంతో దగ్గరగా ఉంటుందని ఆయా అనుభవజ్ఞులు చెప్పారు.

WHAT'S ON A MAN'S MIND



మనిషి తలలో ఏముంటుంది?

3. ఏమిటి లాభం?

కండ్లు మూసుకొని రాజకీయ నాయకుడి ఉపన్యాసం వింటే... సాక్షాత్తు దేవుణ్ణి తీసి ఇతణ్ణి ఆ స్థానంలో పెట్టవచ్చుననిపిస్తుంది. కానీ కండ్లు తెరుచుకొని వినండి, తనకు ఓటు వేస్తే మిమ్మల్ని తల్లిలా పాలిస్తాననే విషయం ఆయన చాలా ఆవేశంతో, ఉద్రేకంతో బల్లగుద్ది చెబుతాడు. మీ చెవులు అతడు మంచివాడు అతనికే ఓటు వెయ్యమంటే, కండ్లు వెంటనే లేదు లేదు వాడినుండి లభించేది తన్నులు గుద్దులు తప్ప ఉత్తమ పాలన కాదు అని హెచ్చరించి మిమ్మల్ని సత్యంవైపుకు నడిపిస్తాయి.

ఏం చెబుతున్నాడు అనే విషయం కన్నా, ఎలా చెబుతున్నాడు అనే విషయమే ఎక్కువ ప్రాధాన్యత వహిస్తుంది. మాట్లాడుతుండగా భార్యవైపు వీపు త్రిప్పి కిటికీ పరదా సరిచేసే భర్త చెప్పకనే చాలా విషయాలు చెబుతాడు.

జాగరూకులై ప్రజలు సంజ్ఞలు, ముద్రలను చూసి నేర్చుకోవడం ఒక ఎత్తయితే వాటికి సరియైన అర్థాన్ని వివరంగా ఇవ్వగలగటం మరో ఎత్తు. అయితే ఒక్కోసారి ఈ సంజ్ఞలు, హావభావాలు తప్పుగా చదవబడవచ్చు కూడా. నోట్లో నుండి దుర్భాసన వస్తోంది అని ఒక మిత్రుడు హెచ్చరించడం వల్ల కూడా, తల ఒక పక్కకు త్రిప్పుకోనో లేక వీపు ఇటువైపు పెట్టో కూడా ఆ వ్యక్తి మాట్లాడవచ్చు. అతడి ఆ శారీరక సంజ్ఞమనకు విసురుగానూ, అసహ్యంగానూ అనిపించవచ్చు. కనుక జాగ్రత్తగా మనిషిని చదవడం నేర్చుకుంటే చాలా లాభం.

మనసును శరీరం అనుసరిస్తుంది అనే విషయం మన కందరికీ తెలుసుకానీ కొన్నిసార్లు శరీరాన్నే మనసు అనుసరిస్తుందికూడా. ఎవరైనా ఏదైనా చెబుతున్నప్పుడు చేతులు కట్టుకొని మీరు వినండి. ఆ తరువాత కొంతసేపు ఆ చేతులు మెలికను విడదీసి వినండి. ముందుకన్నా ఆ తరువాతే ఆ వ్యక్తి చెప్పిన విషయం మీకు బాగా అర్థమౌతుంది. (ఆ చెప్పబడే విషయాన్ని మీరు సమర్థించినా, సమర్థించకున్నా) అందుకే మేధావులు ఈ సంజ్ఞను (చేతులు కట్టుకోవడాన్ని) అపనమ్మకంగాను, వ్యతిరేకించడంగానూ (Defensive Position) చెబుతారు.

శరీర భాష నేర్చుకోవడం చాలా కష్టం. ఇది కొత్తగా ఒక పరభాష నేర్చుకోవడం లాంటిది. వ్యక్తి ఒక లాయర్ వద్దకు వచ్చినప్పుడు మనసులో అనేక సందేహాలుంటాయి. అతడు చేతులు కట్టుకొని ఒక కాలుమీద ఇంకొక కాలు వేసుకొని చెబుతూ పోతాడు; ఇవన్నీ తనకు తెలిసినవే గనుక వినడానికి ఎందుకు సమయం వ్యర్థం చేయాలనుకుంటూ లాయర్ అతడి మాటలను మధ్యలోనే ఆపి అందులో నుండి బయటపడటానికి తన సలహా ఇస్తే, అది ఆ వ్యక్తికి అర్థంకాదు. లాయర్ అతడి సంజ్ఞను అర్థం చేసుకొని చివరి వరకూ అతడు చెప్పేది వింటే, ఆ తరువాత ఆ వ్యక్తి తన ఆ సంజ్ఞ (కట్టుకొని కూర్చున్న చేతులు కాళ్ళు) నుండి బయటికి వస్తాడు విశ్రాంతిగా కూర్చుంటాడు. అప్పుడు లాయర్ తన సలహానందించవచ్చు.

కానీ ఒక్కొక్కసారి శరీర భాష అంతా తెలిసినా తనను తాను మరిచిపోతూ ఒక్కో సంజ్ఞలో కొంత సమయం వరకూ అలాగే నిలచిపోతూ ఉంటాము. ఇది క్రమంగా అభ్యసించవలసిందే.

మీరు మీ చుట్టూ ఉండే సమాజంలోనే తిరుగాడే ఈ పుస్తకాలను (మనుషులను) క్షుణ్ణంగా చదవవచ్చు. లేదా టీవి శబ్దాన్ని (Volume) పూర్తిగా తీసివేసి వ్యక్తుల కదలికలను జాగ్రత్తగా పరీక్షించండి. ఈ పుస్తకాన్ని ముందు పెట్టుకొని శరీర భాషను నేర్చుకోవడానికి ప్రయత్నించండి.



ఇందులో ఎన్ని ముఖాలు?

4. ముఖ కవచికలు (Facial Expressions)

ఎవరైనా మాట్లాడుతున్నప్పుడు మన దృష్టి సామాన్యంగా వారి ముఖంవైపుకు వెళుతుంది. అప్పుడు మనకు “చంపే చూపు” “చాపలాగా చంచలమైన చూపు”, “దొంగ చూపు”, “అహంకారపు చూపు”, “మార్గవమైన చూపు”, “నేను సిద్ధం అనే చూపు” కనిపిస్తాయి.

వ్యక్తులు గుంపులుగా చర్చలకు కూర్చున్నప్పుడు కండ్ల, నోటి సంజ్ఞలు స్పష్టంగా కనిపిస్తాయి. ఒక్కోసారి ఈ చర్చలో ఒక వ్యక్తి “ఒప్పుకో-లేదా చావు” అనే స్థితికి చేరుకుంటాడు. అప్పుడు అతడి కండ్లు విశాలంగా విచ్చుకుంటాయి. పెదవులు మూసుకుంటాయి, కనుబొమ్మలు ముడిబడతాయి; ఒక్కోసారి అతడు పెదవులతోగాక పండ్లతోనే మాట్లాడతాడు, కొద్దిగా పెదవులు కదులుతాయి అంతే. అతడికి ఎదుటి గుంపులో వ్యక్తి సగం మూసుకున్న కండ్లతో, దాచిన చిరునవ్వులతో, శాంతంగా ధనుస్సులాగా ఒంగిన కనుబొమ్మలతో, నుదిటి మీద ముడతలు లేకుండా చర్చలో గెలవడానికి, పాల్గొనడానికి, సహకరించడానికి సిద్ధంగా కనిపిస్తాడు.

జాన్ టెంపుల్టన్ (Jane Templeton) అనే మనస్తత్వవేత్త “ఒక సేల్స్ రిప్రజెంటేటివ్ వస్తువు కొనేవాడి మనసులో ఏముందో గ్రహించడం ఎలా”? అనే విషయంపై ఇలా వ్రాస్తాడు....

“ఆవ్యక్తి చూపు క్రిందికి వాలిపోయి, ముఖం ఒక ప్రక్కకు త్రిప్పి ఉంటే మీరు వెళ్లిపోవడం మంచిది. ఒకవేళ అతడి ముఖంమీద కృత్రిమమైన చిరునవ్వు లేకుండా ఉండి, తల కాస్త పైకిలేచి గడ్డం (చుబుకం) ముందుకు సాగి ఉంటే మీరు చెప్పేది శ్రద్ధగా వింటున్నాడని అర్థం. మీ చూపుతో అతడి చూపు కొన్ని క్షణాల వరకు కలిసి ఉంటే, ముఖం మీది చిరునవ్వు ముక్కుపరకన్నా సాగి ఉంటే మీ మాటలకు విలువను బేరీజు వేస్తున్నాడని తెలుసుకోండి. మీ తల యొక్క స్థాయిలోనే అతడి తల కూడా నిలిచివుంటే, ముఖంలో విశ్రాంతితో కూడిన చిరునవ్వు ప్రకటనమౌతూ ఉంటే, ఉత్సాహం ఉట్టి పడుతూఉంటే ఇకమీ వస్తువు అమ్ముడు పోయినట్లే”.

End of Preview.

**Rest of the book can be read @
<http://kinige.com/book/Body+Language>**

*** * ***