

ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΣΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙ



ανακάλυψε η Σοφία Καρυπίδου
sofia@karipidou.de

Ο τρόπος με τον οποίο καθόμαστε και η θέση που παίρνουμε σε ένα τραπέζι αποκαλύπτουν πολλά για το χαρακτήρα και τις μεταξύ μας σχέσεις.

Την επόμενη φορά που θα παραβρεθείτε σε μια συγκέντρωση, θα πάτε για φαγητό με το σύντροφό σας ή θα συναντήσετε κάποιον που θέλει να σας πουλήσει κάτι, προσέξτε ιδιαίτερα πώς θα καθίσετε. Πράγματι, παρατηρώντας τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι διατάσσονται γύρω από ένα τραπέζι, μπορούμε να καταλάβουμε πολλά. Για παράδειγμα, όποιος κάθεται ακριβώς απέναντι από τον άλλο δηλώνει την αντίθεσή του, δηλαδή παίρνει μια θέση που μπορεί να είναι ταυτόχρονα ανταγωνιστική και αμυντική. Αντίθετα, το να καθόμαστε στην ίδια μεριά του τραπεζιού φανερώνει οικειότητα.

Πρόκληση σε μονομαχία

Για να βεβαιωθούμε για την παρουσία αντιπαλότητας στην αντικριστή διάταξη, δεν έχουμε παρά να παρατηρήσουμε μία παρτίδα σκάκι. Ο ένας συμπαίκτης πρέπει να βλέπει τον άλλον κατευθείαν στο πρόσωπο, ώστε να μελετά τις κινήσεις του, όπως γινόταν στις μονομαχίες της Άγριας Δύσης. Το ίδιο συμβαίνει και σε μία προφορική εξέταση ή μία επαγγελματική συνέντευξη όταν η διαφορά στην ιεραρχία μεταξύ των δύο «ανταγωνιστών» είναι ευδιάκριτη. Αντίθετα, δύο πρόσωπα που κάθονται το ένα πλάι στο άλλο, συμμερίζονται την ίδια άποψη, δηλώνουν μια σχέση ισότιμη και είναι έτοιμα να συνεργαστούν για να λύσουν μαζί ένα σταυρόλεξο ή έναν περιπλοκό υπολογισμό.

Ένα τρίτο ενδεχόμενο είναι η διάταξη σε γωνία. Επιτρέπει να βλέπουμε το συνομιλητή μας στο πρόσωπο, να μελετάμε τις κινήσεις και τις εκφράσεις του χωρίς να κινδυνεύουμε να φανούμε ανταγωνιστικοί ή επιθετικοί. Η διάταξη «Γ» είναι η καλύτερη για τις επαγγελματικές συνεντεύξεις. Όταν ο διευθυντής κάθεται δίπλα στον υποψήφιο δημιουργείται μία πιο χαλαρή ατμόσφαιρα, που διευκολύνει τα πράγματα. Πρόκειται για απλά μηνύματα, που φτάνουν ασυνείδητα στο συγκινησιακό κέντρο του εγκεφάλου. Γι' αυτόν ακριβώς το λόγο είναι πολύ πιο αποτελεσματικά.

Υπάρχει και μία ακόμα περίπτωση, που φαίνεται να μην εμπίπτει σε αυτούς τους κανόνες. Αρκεί να μπει κάποιος σε ένα εστιατόριο, για να διαπιστώσει ότι όταν πρόκειται για ζευγάρια, συνήθως ο ένας κάθεται απέναντι στον άλλο, δηλαδή σε μια θέση που κανονικά εκφράζει ανταγωνισμό. Όμως, στη συγκεκριμένη περίπτωση συμβαίνει κάτι διαφορετικό: οι σύντροφοι έχουν την τάση να κρατούν μεταξύ τους μία απόσταση όχι μεγαλύτερη των 50 εκατοστών. Είναι ο «προσωπικός χώρος» μας, που διατηρούμε τόσο στον έρωτα όσο και στη μάχη. Ωστόσο, πολλά ζευγάρια, επιδιώκουν, μόλις μπορέσουν, να καθίσουν σε γωνία.

Γυρίστε την καρέκλα σας!

Επομένως, η διάταξη σε γωνία είναι εκείνη που κάνει το συνομιλητή να νιώσει άνετα, χωρίς όμως να δίνει την εντύπωση της υπερβολικής οικειότητας. Θυμηθείτε την λοιπόν όταν πρέπει να συναντήσετε κάποιον για να θέσετε επί τάπητος ένα ζήτημα ή να παρουσιάσετε μια πρόταση. Μπορείτε όμως να κάνετε ακόμη πιο εγκάρδια τη συνάντηση. Αρκεί να γυρίσετε την καρέκλα σας 45 μοίρες προς την κατεύθυνση του συνομιλητή σας. Με αυτόν τον τρόπο, το τραπέζι αποτελεί μόνο ένα μικρό εμπόδιο, η οπτική επαφή ευνοείται και η ατμόσφαιρα γίνεται πιο χαλαρή. Αντίθετα, όποιος επιθυμεί να αποθαρρύνει κάθε απόπειρα επικοινωνίας, όχι μόνο θα καθίσει στην άλλη πλευρά του τραπεζιού, αλλά και όσο πιο κοντά γίνεται στην αντίθετη γωνία από αυτή που ήδη χρησιμοποιείται. Αυτό συμβαίνει όταν ξένοι υποχρεώνονται να μοιραστούν το ίδιο γραφείο ή τραπέζι παρά τη θέλησή τους. Όπως για παράδειγμα στη βιβλιοθήκη ή στην πανεπιστημιακή λέσχη.

Οι συγκεκριμένοι μηχανισμοί μπορούν να χρησιμοποιηθούν προς όφελός μας, με τη βοήθεια τεχνικών που γνωρίζουν καλά όσοι στην εργασία τους έρχονται σε επαφή με κόσμο. Αναφέρουμε μία πολύ διαδεδομένη, όπου εμπλέκονται τρία άτομα: ένας πωλητής που πρέπει να συναντήσει έναν πελάτη μαζί με ένα συνάδελφό του, για παράδειγμα έναν τεχνικό. Ο πωλητής αφήνει στον τελευταίο τη θέση απέναντι από τον πελάτη, ενώ ο ίδιος κάθεται σε γωνία, αν όχι δίπλα του. Με αυτό τον τρόπο, ο πελάτης αντιλαμβάνεται τον τεχνικό ως δυνάμει ανταγωνιστή του, ενώ τον πωλητή ως σύμμαχο. Ακριβώς όπως το κόλπο με τον καλό και τον κακό αστυνομικό σε τόσες αμερικάνικες ταινίες.

Όταν όμως έχουμε καθίσει αρχικά στην αντικριστή θέση, δεν είναι εύκολο να μετακινηθούμε στην πλάγια. Ωστόσο, αυτή η τεχνική θα μας βοηθήσει να κάνουμε καλή εντύπωση στο συνομιλητή και να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη του. Υπάρχει ένας αποτελεσματικός τρόπος να διαπιστώσουμε αν οι συνθήκες μάς ευνοούν να την εφαρμόσουμε: μπορούμε να αφήσουμε πάνω στο τραπέζι μια κόλλα χαρτιού για να τη διαβάσει. Αν ο συνομιλητής σκύψει για να καταλάβει περί τίνος πρόκειται αλλά αφήσει την κόλλα εκεί που είναι, σημαίνει ότι θέλει να διατηρήσει τις θέσεις ως έχουν. Αν, αντίθετα, την τραβήξει προς το μέρος του, μπορούμε να του ζητήσουμε την άδεια να μετακινηθούμε προς το μέρος του.

Εν ολίγοις, αν θέλουμε να ξεκινήσουμε μια σχέση συνεργασίας με κάποιον, καλό είναι να προτιμάμε τη θέση που βρίσκεται στην κάθετη πλευρά του τραπεζιού ή, ακόμα καλύτερα, τη διπλανή θέση. Και κάτι ακόμα. Συνήθως είμαστε πιο διατεθειμένοι να συνεργαστούμε με όποιον κάθεται στα δεξιά παρά στα αριστερά μας, γεγονός που πιθανόν να έχει ιστορική εξήγηση: όποιος βρίσκεται στα δεξιά δύσκολα θα μας χτυπούσε, καθώς θα αναγκαζόταν να χρησιμοποιήσει το αριστερό του χέρι. Αυτός ο γενικός κανόνας προφανώς δεν ισχύει για τους αριστερόχειρες. Πάντως γεγονός είναι πως τόσο για τους αγαπημένους μας όσο και για πρόσωπα υψίστης σημασίας συνήθως κρατάμε τη δεξιά θέση.

Το σχήμα είναι η ουσία

Συχνά το ίδιο το σχήμα του τραπεζιού καθορίζει τις σχέσεις. Αν είναι ορθογώνιο, εύκολα καταλαβαίνουμε ποιος έχει τον ρόλο του



αρχηγού: το πρόσωπο που κάθεται στην κορυφή του. Εκτός αν η πλάτη του είναι προς την πόρτα, οπότε η θέση του αποδεικνύεται μάλλον αδύναμη. Τα οβάλ ή στρογγυλά τραπέζια είναι πιο δημοκρατικά -τουλάχιστον φαινομενικά. Καθώς η κορυφή απουσιάζει, όλοι έχουν ισότιμη θέση.

Εκτός αν υπάρχουν κοινωνικές διαφορές, οπότε δημιουργείται μια αυστηρή ιεραρχία. Όπως συνέβαινε στους ιππότες του βασιλιά Αρθούρου, οι οποίοι συγκεντρώνονταν γύρω από τη Στρογγυλή Τράπεζα ακριβώς γιατί όλοι είχαν το ίδιο αξίωμα. Ωστόσο, ο βασιλιάς, με την παρουσία του μόνο, έδινε μεγαλύτερη εξουσία στους δύο ιππότες που βρίσκονταν πλάι του και ιδιαίτερα στον εκ δεξιών του. Όσο οι θέσεις απομακρύνονταν από τον άρχοντα, η σπουδαιότητα των ιπποτών μειωνόταν. Έτσι, εκείνος που καθόταν απέναντί του βρισκόταν στη λιγότερο ευνοϊκή θέση.

Επομένως, όταν οργανώνετε ένα δείπνο ή μία επαγγελματική συνάντηση μην αφήσετε στην τύχη την επιλογή των θέσεων στο τραπέζι. Προετοιμάζοντας την ατμόσφαιρα με το σωστό τρόπο, θα μπορέσετε να επηρεάσετε ευνοϊκά τη συμπεριφορά των καλεσμένων σας αλλά και τις γενικές εξελίξεις.