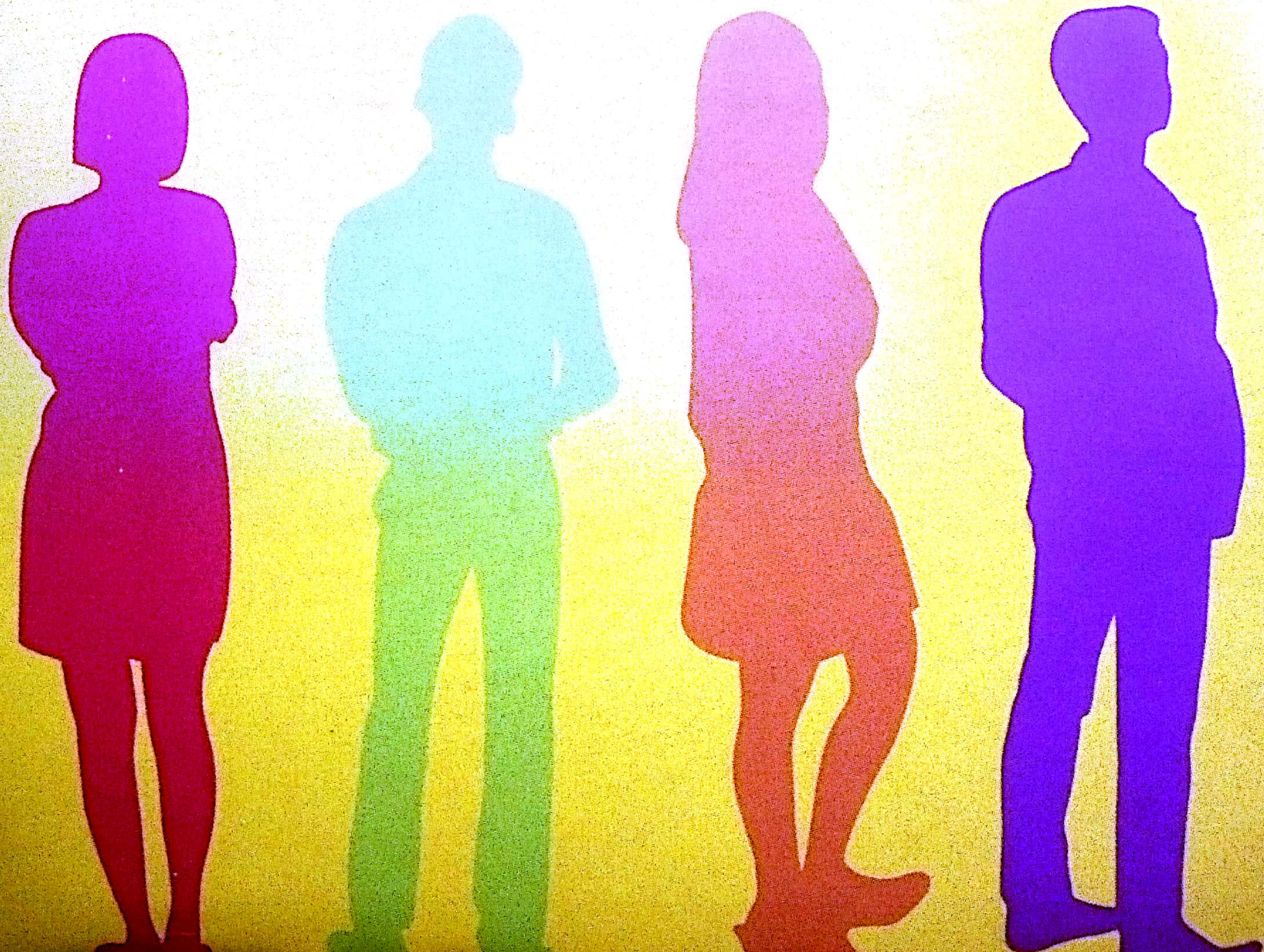
চার মিলিয়নেরও বেশি বিক্রিত বই

বডি ল্যাংগুয়েজ

হাউ টু রিড আদারস থটস
বাই দেয়ার জেসচারস

এলান পীস

অনুবাদ : ফারজানা রহমান শিমু





এলান পীস অস্ট্রেলিয়ার সিডনিতে অবস্থিত একটি ম্যানেজমেন্ট কনসালটেন্সি কোম্পানীর ম্যানেজিং ডিরেক্টর। তিনি শরীরের ভাষা ও সম্পর্কের ব্যাপারে বিশ্বখ্যাত একজন বিশেষজ্ঞ। বডি ল্যাংগুয়েজ বইটি রচনার আগে তিনি দশ বছর অধ্যয়ন, সাক্ষাৎকার গ্রহণ ও গবেষণা করেছেন। একই বিষয়ের উপর নির্মিত তার টিভি সিরিজ বিশ্বব্যাপী প্রায় ১০০ মিলিয়ন মানুষ উপভোগ করেছে। গণসংযোগের উপর লেকচার দেয়ার জন্য তিনি সারা পৃথিবী ভ্রমণ করেছেন। তার বডি ল্যাংগুয়েজ বইট ৪ মিলিয়ন কপি বিক্রি হয়েছে। এছাড়াও আরো চারটি বিখ্যাত বই তিনি লিখেছেন।

বডি ল্যাংগুয়েজ

এলান পীস

অনুবাদ : ফারজানা রহমান শিমু

(আত্মউন্নয়নমূলক গ্রন্থ)

অনুবাদ স্বত্ব

প্রকাশক

প্রথম প্রকাশ

মে ২০১৯

প্রকাশক

আকিকুল ইসলাম আতিক

চর্চা গ্রন্থ প্রকাশ

ইসলামী টাওয়ার

তৃতীয় তলা, ১১/১ বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০ ।

মোবাইল : 01611 864688, 01725 657047

e-mail: amortoatik@gmail.com

অক্ষর বিন্যাস

চর্চা কম্পিউটার, বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০ ।

প্রচ্ছদ

অমর্ত্য আতিক

মুদ্রণ

ফারিয়া প্রিন্টিং প্রেস,

পাটুয়াটুলী, ঢাকা ।

মূল্যঃ ২৭৫.০০ টাকা

ঘরে বসে চর্চা গ্রন্থ প্রকাশ'র যেকোনো বই পেতে ভিজিট করুন

www.Rokomari.com/Charcha grantho prokash

কানাডা প্রাপ্তিস্থান

A T N MEGA STORE

2976 Danforth Ave.

Toronto, Ontario M4C IlM6

Phone : 416.671.6382/416.686.3134

e-mail : atnmegastore@gmail.com

ISBN: 978 984 92681 8 5

সূচিপত্র

ভূমিকা ০৯
সমঝোতার নির্মাণ কৌশল ১১
অঞ্চল ও সীমানা ২৭
তালুর ভঙ্গিমা ৩৫
হাত ও বাহুর ভঙ্গিমা ৫২
হাত তথা মুখের ভঙ্গিমা ৬৫
বাহুর সীমানা ৮৩
পায়ের সীমানা ৯২
জনপ্রিয় অন্যান্য ভঙ্গি ও কার্যক্রম ১০৫
চোখের ইশারা ১২০
প্রণয়ের ভঙ্গি ও সংকেত ১২৮
চশমার ভঙ্গি ১৩৭
আঞ্চলিকতা ও নিজস্বতার ভঙ্গি ১৪০
নির্দেশক ১৪৫
প্রভাব খাটানো ১৫৪
সবকিছু একত্রিত করুন ১৫৯

ভূমিকা

১৯৭১ সালে এক সেমিনারে আমি যখন 'শারীরিক ভাষা' সম্পর্কে প্রথম শুনলাম, এত বেশি উত্তেজিত হয়ে উঠলাম যে আরো শিখতে চাইলাম এই ব্যাপারে। বক্তা আমাদের জানালেন যে লাউসভিল ইউনিভার্সিটির প্রফেসর রয় বার্ডউইসল এর গবেষণা অনুযায়ী মানুষ তার অঙ্গভঙ্গি, ভাবভঙ্গি, অবস্থান ও দূরত্বের মাধ্যমে অন্য যে যেকোন প্রক্রিয়া থেকে বেশি মনোভাব প্রকাশ করে সেসময় আমি বেশ কয়েক বছর কমিশন সেলসম্যান ছিলাম আর বিক্রয় প্রণালীর উপর দীর্ঘতর কোর্স করেছিলাম, কিন্তু সেসব কোর্সের কোনটাতেই শারীরিক ভাষার মাধ্যমে যোগাযোগের ব্যাপারে কিছু শেখানো হয়নি।

আমার নিজস্ব গবেষণায় মনে হয়েছে শারীরিক ভাষা সম্পর্কে খুব কম গুরুত্বপূর্ণ তথ্য রয়েছে। যদিও লাইব্রেরি ও ইউনিভার্সিটিতে বেশি কিছু গবেষণার রেকর্ড রয়েছে, সেগুলো এমন মানুষের তৈরি করা কিছু দলিল ও ধারণার স্তুপ, যারা অন্য মানুষের সাথে খুব কম মিশেছে বা একেবারেই মিশেনি, আমি এটা বলছি না যে কাজগুলো গুরুত্বপূর্ণ নয়, তবে এগুলো এত বেশি গ্রন্থগত যে সাধারণ মানুষের ব্যবহার করার মত নয়।

এই বই লেখার সময় আমি বিখ্যাত বিজ্ঞানীদের অনেক গবেষণার সারাংশ নিয়েছি আর অন্যান্য পেশা- যেমন, সমাজবিজ্ঞানী, নৃতাত্ত্বিক, প্রাণীবিজ্ঞানী, শিক্ষক, মনোবিজ্ঞানী, কাউন্সেলর, নেগোশিয়েটর ও সেলসম্যানের গবেষণাগুলোকে একত্রিত করেছি।

এই বইয়ে ভিডিওটেপ ও ফিল্ম থেকে নেয়া অসংখ্য 'কিভাবে' ফিচার লিপিবদ্ধ আছে, সেইসাথে রয়েছে অসংখ্য মানুষের অভিজ্ঞতা ও মতামত,

যাদের আমি ইন্টারভিউ নিয়েছি, নিয়োগ দিয়েছি, গত পনের বছর ধরে পরিচালনা করেছি।

এই বইটি শারীরিক ভাষার ব্যাপারে শেষকথাও নয়, বুকস্টোরের অন্যান্য বইয়ের মত ম্যাজিক ফর্মূলাও এতে নেই, এর উদ্দেশ্য হল পাঠকদেরকে শারীরিক ভাষার আকার, ইঙ্গিত সম্পর্কে জানানো, যাতে এর মাধ্যমে তারা অন্য মানুষের সাথে খুব সহজে যোগাযোগ রক্ষা করতে পারে।

এই বইটি শারীরিক ভাষা ও অঙ্গভঙ্গির প্রতিটি অংশকে পৃথক ও পরীক্ষা করেছে, যদিও কিছু ভঙ্গিমা অন্যদের চেয়ে বিচ্ছিন্নভাবে প্রকাশ করা হয়। একই সাথে আমি অতিসরলীকরণ করাকেও উপেক্ষা করেছি। নিঃশব্দ যোগাযোগ হল লোকজন, বাক্য, কণ্ঠস্বর ও শারীরিক নড়াচড়ার একটি জটিল প্রক্রিয়া।

এমন মানুষ সবসময় থাকবে যারা আতংকে হাত ছড়িয়ে দেয় আর বলে যে শারীরিক ভাষা হল মানুষের রহস্য ও ভাবনা পাঠের মাধ্যমে অন্যদের ক্ষতি বা কর্তৃত্ব করার আরেকটি বৈজ্ঞানিক জ্ঞান।

এই বই পাঠকদেরকে অন্যান্য মানুষের সাথে সম্পর্ক স্থাপনের ব্যাপারে যথেষ্ট অন্তর্জ্ঞান দেবে যাতে সে অন্যদেরকে ও নিজেকে গভীরভাবে বুঝতে পারে। কোনকিছু বুঝতে পারলে সেটা সহজতর হয়ে উঠে আর বুঝার কমতি ও অজ্ঞতা ভয় ও কুসংস্কারের জন্ম দেয় এবং অন্যদের ব্যাপারে আমাদেরকে অনেক জটিল করে তোলে।

একজন পক্ষীপর্যবেক্ষক এজন্য পাখিদের ব্যাপারে গবেষণা করেনা যাতে সে তাকে মেরে ফেলে ও ট্রফি হিসেবে রাখে। একইভাবে নিঃশব্দ যোগাযোগের জ্ঞান ও দক্ষতা অন্য মানুষদের সাথে মেলামেলার ক্ষেত্রে দারুণ অভিজ্ঞতার জন্ম দেবে।

এই বইটি মূলত: সেলসম্যান, সেলস ম্যানেজার ও এক্সিকিউটিভদের ওয়ার্কিং ম্যানুয়েল হিসেবে শুরু হয়েছিল, তবে দশ বছরের গবেষণা ও সংগ্রহে এটি এত সমৃদ্ধ হয়েছে যে যেকোন পেশার মানুষ জীবনের সবচেয়ে জটিল ঘটনাবলীকে ভালভাবে বুঝার জন্য এই বইটি ব্যবহার করতে পারে। অন্যান্যদের সাথে মুখোমুখি আলাপচারিতায়ও এটি সমান গুরুত্বপূর্ণ।

-এলান পীস

সমঝোতার নির্মাণ কৌশল

বিংশ শতাব্দীর শেষ প্রান্তে দাঁড়িয়ে আমরা এক নতুন ধরনের সমাজ-বিজ্ঞানীর গুরুত্ব প্রত্যক্ষ করছি, যার নাম নন-ভার্বালিস্ট। বার্ডওয়াচার যেমন পাখি ও তার আচরণকে প্রত্যক্ষ করে আনন্দ পায়, নন-ভার্বালিস্ট মানুষের অনুচ্চারিত ইশারা ও অঙ্গভঙ্গি দেখে আনন্দ লাভ করে। সে সামাজিক অনুষ্ঠানে, সমুদ্র সৈকতে, টেলিভিশনে, অফিসে বা যেকোন স্থানে মানুষের আচরণ লক্ষ্য করে। সে হল আচরণের একজন ছাত্র যে অন্যান্য মানুষের কার্যক্রম সম্পর্কে শিখতে চায় যাতে সে নিজের এবং অন্যান্যদের সাথে সম্পর্কের উন্নয়নের ব্যাপারে আরো বেশি কিছু জানতে পারে।

ব্যাপারটি অবিশ্বাস্য মনে হয় যে মানুষের বিবর্তনের লক্ষ লক্ষ বছর ধরে ১৯৬০ সাল পর্যন্ত যোগাযোগের নিঃশব্দ মাধ্যমকে তেমন গুরুত্বই দেয়া হয়নি। আর এর অস্তিত্ব সম্পর্কে মানুষ সচেতন হয় ১৯৭০ সালে যখন জুলিয়াস ফাস্ট শারীরিক ভঙ্গিমার উপর একটি বই প্রকাশ করেন। তৎকালীন সময় পর্যন্ত অনুচ্চারিত যোগাযোগের ব্যাপারে বিজ্ঞানীরা যতগুলো কাজ করেছেন, সেগুলোর সারসংক্ষেপ ছিল ঐ বইটি। এমনকি আজো বেশিরভাগ মানুষ শারীরিক ভাষার অস্তিত্বের ব্যাপারে অজ্ঞ, জীবনে সেগুলোর গুরুত্বের কথাতো ছেড়েই দিলাম।

চার্লি চ্যাপলিন ও আরো কিছু মুকাভিনেতা ছিলেন নিঃশব্দ যোগাযোগের দক্ষতার ক্ষেত্রে অগ্রগণ্য। পর্দায় তাদের অঙ্গভঙ্গি ছিল যোগাযোগের একমাত্র মাধ্যম। একজন অভিনেতার শারীরিক ভঙ্গিমা ও ইশারার দক্ষতার উপর বিচার করা হত তিনি ভালো না খারাপ। যখন সবাক চলচ্চিত্র জনপ্রিয় হল ও নির্বাক অভিনয়ের গুরুত্ব কমে গেল, অনেক মুকাভিনেতা তাদের দক্ষতা নিয়ে হারিয়ে গেলেন।

শারীরিক ভাষার ক্ষেত্রে প্রাক-বিংশ শতকের সবচেয়ে কার্যকরী গ্রন্থ সম্ভবত : চার্লস ডারউইনের 'দা এক্সপ্রেশন অব দা ইমোশানস ইন ম্যান এন্ড এনিমেলস', যা ১৮৭২ সালে প্রকাশিত হয়েছিল। এই বইটি মুখাপেক্ষী ও শারীরিক ভাষার আধুনিক জ্ঞানের জন্ম দেয় এবং বিশ্ব জুড়ে এখনো ডারউইনের তথ্য ও পর্যবেক্ষণ সচল রয়েছে। তখন থেকে গবেষকরা প্রায় এক মিলিয়ন অনুচ্চারিত ইশারা ও সংকেত নোট ও রেকর্ড করেছে। আলবার্ট মেহরাবিয়ানের মতে যেকোন বার্তার ৭% উচ্চারিত (কথা), ৩৮%

কণ্ঠসম্বন্ধীয় (কণ্ঠস্বর, স্বরবিভেদ ও অন্যান্য শব্দ) এবং ৫৫% অনুচ্চারিত। প্রফেসর বার্ডউইস্টেল মানুষের অনুচ্চারিত যোগাযোগ মাধ্যমের প্রায় একইরকম পরিমাণ হিসাব করেছেন। তিনি হিসাব করে দেখেছেন যে প্রতিটি মানুষ গড়ে দিনে ১০ বা ১১ মিনিট কথা বলে আর প্রতিটি বাক্য গড়ে ২.৫ সেকেন্ড সময় নেয়। মেহরাবিয়ানের মত তিনিও বলেছেন যে মানুষ মুখোমুখি ৩৫% এর কম কথা বলে আর ৬৫% যোগাযোগ করে অঙ্গভঙ্গির মাধ্যমে।

বেশিরভাগ গবেষকরা একমত হয়েছেন যে উচ্চারিত মাধ্যম প্রাথমিকভাবে তথ্য দেয়ার কাজে ব্যবহৃত হয় আর অনুচ্চারিত মাধ্যম আন্তঃ ব্যক্তিগত আচরণ প্রকাশ ও কিছু ক্ষেত্রে উচ্চারিত তথ্যের বিকল্প হিসেবে ব্যবহৃত হয়। উদাহরণ স্বরূপ বলা হয়, একজন মহিলা কোন পুরুষের দিকে 'খুন করে ফেলার' দৃষ্টিতে তাকাতে পারে। মুখ না খুলেই সে পুরুষটিকে একটি পরিষ্কার খবর জানায়।

বার্ডউইস্টেল বলেন যে একজন প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত ব্যক্তি যেকোন মানুষের কণ্ঠস্বর শুনে বলতে পারবে যে সে কোন ভঙ্গিতে আছে। বার্ডউইস্টেল শিখেছিলেন কারো অঙ্গভঙ্গি দেখে তার ভাষা কি করে বোঝা যায়।

অনেক মানুষের একথা মেনে নিতে সমস্যা হয় যে মানুষ জীববিদ্যার ভাষায় এখনও জন্তু। হোমো স্যাপিয়ান হল স্তন্যপায়ী, কেশবিহীন বানর প্রজাতির একটি গোত্র, যারা দুই পায়ে ভর দিয়ে চলতে শিখেছে এবং যাদের বুদ্ধিমান ও অগ্রসরমান একটি ব্রেন রয়েছে। অন্যান্য প্রাণীদের মত আমরা জীবদ্যি সম্বন্ধীয় নীতি দ্বারা পরিচালিত হই, যা আমাদের কার্যক্রম, প্রতিক্রিয়া, শারীরিক ভাষা ও অঙ্গভঙ্গিকে নিয়ন্ত্রণ করে। মজার ব্যাপার হল মানুষ জানেই না যে তার দেহভঙ্গি, নড়াচড়া ও ইশারা একটি গল্প বলতে পারে, যখন তার কণ্ঠস্বর অন্য কিছু বলে।

অন্তর্জ্ঞান, স্বজ্ঞা ও মনে হওয়া

যুক্তি দিয়ে বিচার করলে যখনই আমরা কোন মানুষের অন্তর্জ্ঞান বা স্বজ্ঞার কথা বলি, আমরা তার সেই ক্ষমতার ইঙ্গিত করি, যার মাধ্যমে সে মানুষের অব্যক্ত ইশারা পড়তে পারে আর তাকে উচ্চারিত বক্তব্যের সাথে তুলনা করতে পারে। অন্যভাবে বলা যায়, কেউ মিথ্যে বললে যখন আমাদের অস্বস্থিবোধ হয়, আমরা বুঝাতে চাই যে তার মুখের ও মনের ভাষা এক নয়। একেই বলা হয় শ্রোতার সচেতনতা। যেমন– কোন দর্শক যদি

পিছনের সারিতে চিবুক নামিয়ে ও বুকের উপর হাত আড়াআড়ি রেখে বসে, বক্তার মনে হয় যে শ্রোতার বুঝি শুনতে ভালো লাগছে না। তিনি সচেতন হয়ে ভাবেন যে তার এমন কিছু বলা উচিত যাতে শ্রোতা আকৃষ্ট হবে। একইভাবে বক্তা যদি উপলব্ধি করতে না পারেন, তবে তিনি অনর্থক বলতে থাকবেন। মহিলারা পুরুষের চেয়ে অনেক ভালোভাবে উপলব্ধি করতে পারে আর তাই বলা হয় যে "মহিলাদের উপলব্ধি।"

অনুচ্চারিত ইঙ্গিত বুঝা ও তুলনা করা এবং ছোটখাট বিষয়ে তীক্ষ্ণ নজর রাখা মহিলাদের জন্মগত ক্ষমতা। এজন্যই পুরুষেরা মহিলাদের সাথে মিথ্যা বলে সারতে পারে না আর খুব সহজেই মহিলারা তাদের সেই মিথ্যাচার বুঝে ফেলে।

এই অন্তর্জ্ঞান সেইসব মহিলাদের মধ্যে প্রবল যারা শিশুদের লালন পালন করে। প্রথম কয়েক বছর সন্তানদের নিঃশব্দ অঙ্গভঙ্গির উপর মায়েদের পুরোপুরি নির্ভর করতে হয় আর এজন্যই পুরুষদের চেয়ে মহিলাদের বোধশক্তি অনেক প্রখর বলে বিশ্বাস করা হয়।

জন্মগত, বংশগত, শিক্ষাগত ও সাংস্কৃতিক সংকেত

অনুচ্চারিত সংকেত জন্মগত, শিক্ষাগত, বংশানুক্রমিক স্থানান্তরিত না অন্যভাবে অর্জিত, এ বিষয়ে বিস্তর গবেষণা ও বিতর্ক হয়েছে। বিভিন্ন অন্ধ ও বোবা মানুষ, যারা দেখে বা শুনে কোন রকম নিঃশব্দ ইঙ্গিত শেখেনি, বিশ্বের বিভিন্ন সংস্কৃতির মানুষের অঙ্গভঙ্গি ও আমাদের নিকটতম প্রজাতি বানরশ্রেণীর আচরণ লক্ষ্য করে নানারকম প্রমাণ যোগাড় করেছে।

গবেষণার চূড়ান্ত পর্যায় নির্দেশ করে যে কিছু অঙ্গভঙ্গি একই শ্রেণীতে অন্তর্ভুক্ত থাকে। যেমন– বেশিরভাগ স্তন্যপায়ী শিশু দুধপান করার ক্ষমতা নিয়ে জন্মায়, যেটা জন্মগত বা উত্তরাধিকার সূত্রে প্রাপ্ত হতে পারে। জার্মান বিজ্ঞানী ইবেল ইবেসফেল্ট বলেছেন যে বোবা ও অন্ধ শিশুদের হাসিমুখ হল স্বাধীনভাবে শেখা ভঙ্গি, যা জন্মগত ভঙ্গিমার প্রতি নির্দেশ করে। পাঁচটি বিভিন্ন সংস্কৃতির মানুষের হাসিমুখ পর্যবেক্ষণের পর একমান, ফ্রেসিন ও সরেন্সন জন্মগত ভঙ্গিমার ব্যাপারে ডারইউনের কতিপয় বিশ্বাসের সাথে ঐক্যমত পোষণ করেছেন। তারা দেখেছেন যে প্রতিটি সংস্কৃতির মানুষ একই ধরনের মুখভঙ্গি প্রদর্শন করেছে আবেগ প্রকাশের ক্ষেত্রে, যা ইঙ্গিত করে যে এই ভঙ্গিমাগুলো নিশ্চয়ই জন্মগত।

যখন আপনি বুকের উপর আড়াআড়ি হাত রাখেন, বামের উপর ডান না ডানের উপর বাম রাখেন? বেশিরভাগ মানুষই এর জবাব দিতে পারেনা যদি না নিজেকে লক্ষ্য করে। কেউ হয়ত এক ভঙ্গিতে আরাম পায় যখন অন্যজন সেই একই ভঙ্গিতে অস্বস্থিবোধ করে। প্রমাণাদি থেকে মনে হয় এটি হয়ত বংশগত কোন ভঙ্গিমা, যা বদলানো সম্ভব হয় না।

শারীরিক ভাবভঙ্গি সংস্কৃতি থেকে শিখে মানুষ অভ্যস্থ হয়, না বংশানুক্রমে পায়, সে বিষয়ে আজো বিতর্ক রয়েছে। যেমন, বেশিরভাগ মানুষ ডান হাতে দ্রুত কোট পড়তে পারে, আর বেশিরভাগ মহিলা সেটা বাম হাতে তাড়াতাড়ি পড়তে অভ্যস্থ। ভিড়ের মধ্যে কোন পুরুষ ও মহিলা যখন পরস্পরকে অতিক্রম করে, পুরুষ নিজেকে মহিলার দিকে ঘুরায় আর মহিলা নিজেকে পুরুষের কাছ থেকে দূরে রাখে। মহিলা কি নিজের বক্ষ নিরাপদ রাখার জন্য সহজাতভাবে এমন করে? এটা কি তার জন্মগত, নাকি সে অন্য মহিলাদের দেখে অবচেতন মনে এটি ধারণ করে?

আমাদের বেশিরভাগ নিঃশব্দ আচরণ এভাবে শেখা হয় আর অনেক নড়াচড়া ও ভঙ্গিমার অর্থ সংস্কৃতির ধারায় নিহিত থাকে। আসুন শারীরিক ভাষায় নিম্নলিখিত ধারণাগুলো জানা যাক।

কিছু মৌলিকত্ব ও তাদের উৎপত্তি

যোগাযোগের বেশিরভাগ মৌলিক ভঙ্গিমা সারা বিশ্বে একই রকম। মানুষ যখন সুখী হয়, তারা হাসে; দুঃখিত বা রাগান্বিত হলে ভ্রু কুঁচকায় বা বিষণ্ন হয়। মাথা নাড়ানোকে আন্তর্জাতিকভাবে 'হ্যাঁ' বা ইতিবাচক বোঝায়। এক্ষেত্রে মাথা উপর নীচে দোলানো হয় আর সম্ভবত: একটি জন্মগত ভঙ্গি, কারণ বোবা ও অন্ধ ব্যক্তিরা এমন করে। পাশাপাশি মাথা নাড়ানোকে আন্তর্জাতিকভাবে 'না' বা নেতিবাচক ধরা হয় এবং সম্ভবত: এই ভঙ্গিমা নিষ্পাপ অবস্থায় শেখা হয়। একটি শিশুর যখন পেট ভরে যায়, মাতৃদুগ্ধ আর না খাওয়ার জন্য সে এদিক ওদিক মাথা নাড়ে। একটি সন্তানের যখন খাওয়া হয়ে যায়, সে মায়ের চামচকে অগ্রাহ্য করার জন্য ডানে বামে মাথা নাড়ে আর এভাবেই দ্বিমত প্রকাশ বা নেতিবাচক আচরণের জন্য মাথা নাড়ার বিষয়টি শিখে নেয়।

কিছু ভঙ্গিমার উৎপত্তি আমাদের প্রাগৈতিহাসিক কালের সাথে যুক্ত। দাঁত কিড়মিড় করা হল আক্রমণের ভঙ্গি থেকে উদ্ভূত আর এখনো আধুনিক মানুষেরা শত্রুতা প্রকাশের ক্ষেত্রে এমন করে, যদিও তারা দাঁত দিয়ে

কাউকে আক্রমণ করতে যায় না। হাসি ছিল মূলত: হুমকির ভঙ্গি, কিন্তু বর্তমানে এর অর্থ পুরো পাল্টে গেছে।



চিত্র- ১ কাঁধ ঝাঁকানোর ভঙ্গি

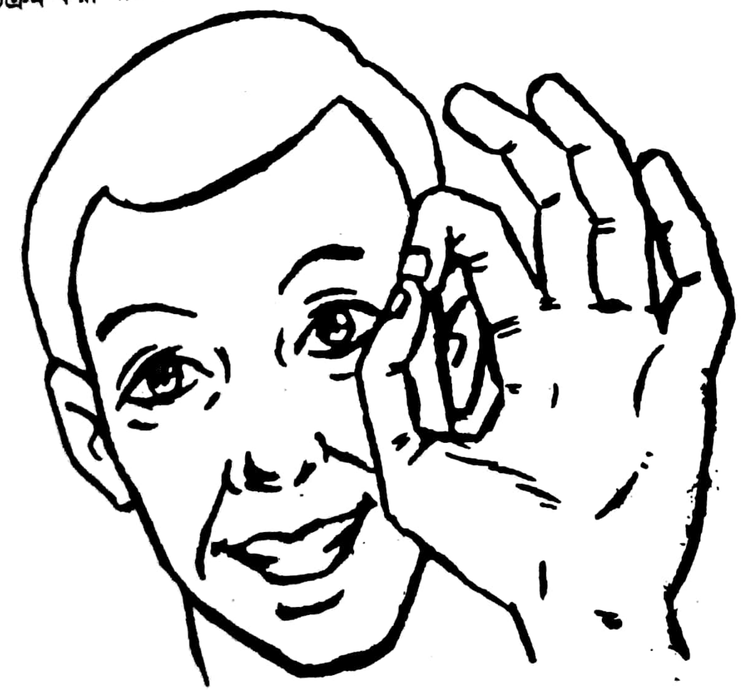
আপনি যা বলছেন, সেটা না জানার বা বুঝতে না পারার আন্তর্জাতিক ভঙ্গিমার একটি ভালো উদাহরণ হল কাঁধ ঝাঁকানো। এই ভঙ্গিমার তিনটি অংশ রয়েছে : হাত ছড়িয়ে দেয়া, কাঁধ কুঁজো করা ও ভ্রূ উপরে তোলা।

বিভিন্ন সংস্কৃতিকে উচ্চারিত ভাষার যেমন ভিন্নতা রয়েছে, নির্বাক ভাষার ক্ষেত্রেও একই ব্যাপার। এক সংস্কৃতিতে যে ভঙ্গিমা সুপরিচিত ও অর্থবোধক, অন্য সংস্কৃতিতে সেটা হয়ত অর্থহীন বা পুরোপুরি বিপরীতার্থক। উদাহরণস্বরূপ হাতের তিনটি বহুল ব্যবহৃত ভঙ্গিমার কথা ধরা যাক– রিং ভঙ্গি, বৃদ্ধাঙ্গুল তোলা ও ভি সাইন।

রিং বা 'ওকে' ভঙ্গি

উনবিংশ শতকের শুরুতে আমেরিকা জুড়ে এই ভঙ্গি জনপ্রিয় হয়ে উঠেছিল দৃশ্যত: পত্রিকার কারণে। সেসময় সংক্ষিপ্ত স্বাক্ষর ব্যবহারের বেশ হুজুগ পড়েছিল। 'ওকে' ব্যবহারের ক্ষেত্রে নানামুখী বক্তব্য পাওয়া গেছে। কারো কারো মতে 'অল কারেক্ট' শব্দের ক্ষেত্রে বিকৃত হয়ে 'অল করেক্ট' হয়েছে।

অন্যদের মতে 'নক আউট' এর বিপরীত বুঝাতে মানে 'কেও' বুঝতে এটা ব্যবহৃত হয়। আরেকটি প্রচলিত ধারণা হল 'ওল্ড কিন্ডারহুক' এর সংক্ষিপ্ত রূপ হিসেবে এটি ব্যবহৃত হয় উনবিংশ শতকের আমেরিকান প্রেসিডেন্টের জন্মভূমি হিসেবে যিনি একটি ক্যাম্পেইনের শ্লোগান হিসেবে স্বাক্ষরটি ব্যবহার করেন। কোন ধারণাটি সত্য, আমরা হয়ত কোনদিন জানতে পারব না, তবে মনে হয় রিংয়ের মাধ্যমে 'ওকে' বুঝাতে 'ও' শব্দটি ব্যবহৃত হয়। যেসব দেশে ইংরেজি প্রচলিত, সেখানে 'ওকে' শব্দের অর্থ সবার জানা। যদিও এর অর্থ ইউরোপ ও এশিয়াতে খুব দ্রুত ছড়িয়েছে। কিছু কিছু স্থানে এর অর্থ ও উৎপত্তি একদম ভিন্ন। যেমন, ফ্রান্সে এর অর্থ শূন্য বা কিছু না, জাপানে এর অর্থ টাকা আর ভূমধ্যসাগরীয় দেশসমূহে এর অর্থ বহির্মুখ সংক্রান্ত ইশারা বুঝায়, এমনকি কোন মানুষকে সমকামী বুঝাতেও এই শব্দ ব্যবহৃত হয়। সার্বক্ষণিক ভ্রমণকারীদের জন্য সবচেয়ে নিরাপদ নিয়ম হল, "যে দেশে সদাচার' মেনে চলা। এতে করে যেকোন অস্বস্থিকর পরিস্থিতিকে অতিক্রম করা যায়।

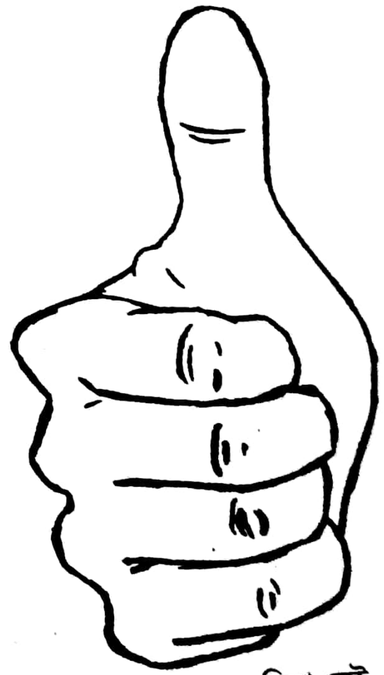


চিত্র-২ সবকিছু ওকে!

বৃদ্ধাঙ্গুল তোলার ভঙ্গি

ব্রিটেন, অষ্ট্রেলিয়া ও নিউজিল্যান্ডে বৃদ্ধাঙ্গুল তোলার তিনটি অর্থ রয়েছে; পথিকেরা যখন বৃদ্ধাঙ্গুল দেখায়, এটি ওকে সংকেত ধরা হয় আর বৃদ্ধাঙ্গুল যখন ঝাঁকি মেরে উপরে তোলা হয়। অপমানজনক ইঙ্গিত বোঝায় অর্থাৎ 'তোমার উপর' বা 'এর উপর বসো'। কিছু দেশে, যেমন– গ্রীসে এর অর্থ হল 'ভর্তি হয়ে যাওয়া', কাজেই ভাবুনতো অষ্ট্রেলিয়ান পথিকেরা এই সংকেত যদি রাস্তায় ব্যবহার করে, কি ঘটবে? ইতালির লোকেরা যখন এক থেকে পাঁচ পর্যন্ত গুণে, তারা 'এক' বুঝানোর জন্য বৃদ্ধাঙ্গুল তোলে আর 'দুই' বুঝাতে তর্জনী, যেখানে বেশিরভাগ অষ্ট্রেলিয়ান, আমেরিকা ও ইংরেজরা তর্জনীর মাধ্যমে 'এক' ও মধ্যমার মাধ্যমে 'দুই' বুঝায়। এক্ষেত্রে বৃদ্ধাঙ্গুলের মাধ্যমে পাঁচ বুঝানো হয়।

বৃদ্ধাঙ্গুলকে অন্যান্য ভঙ্গিমার সাথে মিলিয়ে ক্ষমতা ও শ্রেষ্ঠত্বের সংকেত বুঝানো হয় কিংবা যেসব পরিস্থিতিতে মানুষ আমাদেরকে 'বৃদ্ধাঙ্গুলের নীচে' রাখতে চায়, সেক্ষেত্রে এই ভঙ্গিমা ব্যবহৃত হয়। বৃদ্ধাঙ্গুলের ব্যবহার সম্পর্কে পরবর্তী অধ্যায়গুলোতে আরো বিশদভাবে আলোচনা করা হবে।



চিত্র-৩ কোন চিন্তা নেই

ভি সাইন

এই সংকেত অষ্ট্রেলিয়া, নিউজিল্যান্ড ও গ্রেট ব্রিটেনে যথেষ্ট জনপ্রিয় এবং 'তোমার উপর' বুঝাতে ব্যবহৃত হয়। দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের সময় উইনষ্টন চার্চিল বিজয়ের ইঙ্গিত বুঝানোর জন্য ভি ব্যবহার করেন, কিন্তু এই ভঙ্গি করা হয়েছিল হাতের তালু মুখের উল্টোদিকে রেখে। তালু মুখের দিকে রেখে ভি দেখানো অপমানের সংকেত। ইউরোপের বেশিরভাগ এলাকায় তালু মুখের দিকে রেখে ভি দেখানো বিজয়ের চিহ্ন। এতে করে কোন ইংরেজ যখন কোন ইউরোপিয়ানকে 'ভর্তি হয়ে যাওয়া' বুঝায়, সে ভাবতে থাকে এই ইংরেজ কোন বিজয়ের কথা বলছে। এই সংকেত ইউরোপের অনেক অংশে দুই নম্বর বুঝায় এবং যদি সেই অপমানিত ইউরোপিয়ান একজন বারটেন্ডার হয়, সে ঐ ইংরেজ বা অস্ট্রেলিয়ানকে দুই মগ বিয়ার দেবে।



চিত্র-৪ 'তোমার উপর'

উদাহরণগুলো দেখে বুঝা যায় ভঙ্গিমার ভুল বিশ্লেষণ অস্বস্থিকর পরিস্থিতির জন্ম দিতে পারে এবং কারো সাংস্কৃতিক ইতিহাস না জেনে তার শারীরিক ভাষা বা ভঙ্গিমা সম্পর্কে সিদ্ধান্ত নেয়াটা ঠিক নয়। কাজেই আমাদের আলোচনাকে অস্ট্রেলিয়া, নিউজিল্যান্ড, গ্রেট ব্রিটেন, নর্থ আমেরিকা ও

অন্যান্য স্থানগুলোর জন্য যথার্থ বলা যায়, যেখানকার প্রাথমিক ভাষা হল ইংরেজি।

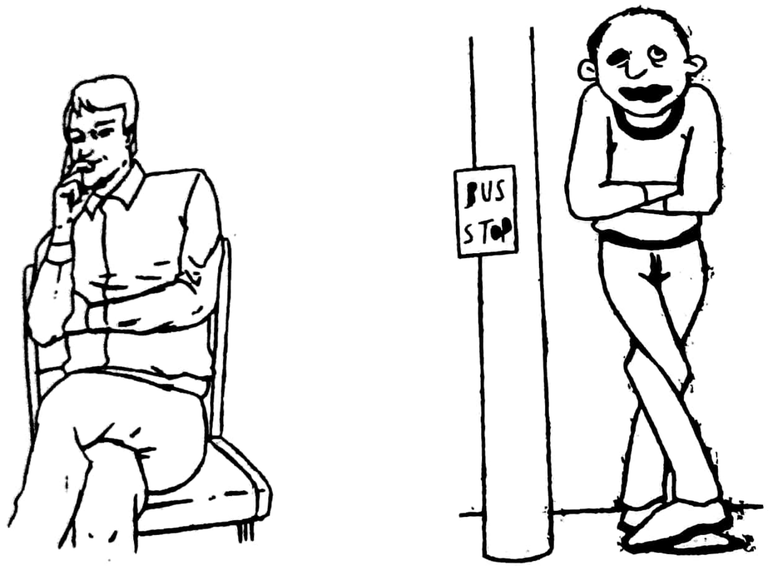
ভঙ্গিমার সমাহার

শারীরিক ভাষার ক্ষেত্রে অন্যতম ভুল হল কোন একটি ভঙ্গিকে অন্যান্য গুলোর চেয়ে পৃথকভাবে বিচার করা। যেমন, মাথা চুলকানোর মাধ্যমে অনেক কিছু বুঝায়– খুশকি, উকুন, ঘাম, অনিশ্চয়তা, ভুলে যাওয়ার প্রবণতা বা মিথ্যা বলা, সমস্ত কিছুই পরিস্থিতির উপর নির্ভর করে। কাজেই একই সময়ের নানারকম ভঙ্গিমাগুলোকে ঠিকমত পড়ে নেয়া আমাদের উচিত। অন্যান্য ভাষার মত, শারীরিক ভাষাও শব্দ, বাক্য ও বিরামচিহ্নের সমন্বয়ে গঠিত। প্রতিটি ভঙ্গি একটি স্বতন্ত্র শব্দের মত আর প্রতিটি শব্দের ভিন্ন ভিন্ন অর্থ রয়েছে। আপনি যখন যথার্থ শব্দগুলোকে বাক্যে বসাতে পারবেন, তখনই এর সম্পূর্ণ অর্থ খুঁজে পাবেন। ভঙ্গিমা বাক্যের রূপ নেবে আর একজন মানুষের অনুভূতি বা আচরণের ব্যাপারে সত্য প্রকাশ করবে। অন্তর্জ্ঞানসম্পন্ন ব্যক্তি হলেন তিনি, যিনি অনুচ্চারিত বাক্যগুলো পড়তে পারেন আর ঠিকঠাকমত মিলিয়ে নিতে পারেন।

চিত্র পাঁচে একটি সাধারণ সমালোচক মূল্যায়নের ভঙ্গিমা দেখান হয়েছে। প্রধান ভাবটি হল হাত ও মুখের ভঙ্গিমা, তর্জনী গালে ঠেকে আছে যখন অন্য আঙুল মুখে ও বৃদ্ধাঙ্গুল চিবুক ধরে রেখেছে। আরো নিদর্শন হল যে শ্রোতা যে বক্তার কড়া সমালোচক, তা বুঝা যাচ্ছে পায়ের জোরালো ক্রস ও বাহুর আড়াআড়ি (প্রতিরক্ষামূলক) ভঙ্গি দেখে, যখন মাথা ও চিবুক কিছুটা নামানো (শত্রুতা)। এই অনুচ্চারিত বাক্য যেন বলছে, "তুমি যা বলছ, আমি পছন্দ করছি না আর আমি তোমার সাথে একমত নই।"

সদৃশতা

আপনি যদি বক্তা হিসেবে চিত্র ৫'এ দেখানো সেই শ্রোতাকে মতামত দিতে বলেন আর সে যদি বলে যে সে আপনার সাথে একমত নয়, তবে তার অনুচ্চারিত সংকেত তার বক্তব্যের সাথে মিলে যাবে।



চিত্র-৫ সাধারণ সমালোচক মূল্যায়নের ভঙ্গি

যদি সে বলে যে আপনি যা বলছেন, তাকে উপভোগ করছে, তবে সে মিথ্যা বলছে, কারণ তার শব্দ ও ভঙ্গিমার মধ্যে মিল নেই। গবেষণায় দেখা গেছে যে অনুচ্চারিত ভঙ্গিমা উচ্চারিত কথার চেয়ে পাঁচগুণ বেশি প্রভাব ফেলে আর তাই যখন দুটোর মধ্যে মিল থাকে না, মানুষ অব্যক্ত ভঙ্গিমার উপর বেশি নির্ভর করে ও কথাকে অগ্রাহ্য করে।

অনেক সময় আমরা উচ্চপদস্থ রাজনীতিবিদদের দেখতে পাই দু'হাত বুকের উপর ভাঁজ করে (প্রতিরক্ষামূলক) ও চিবুক নামিয়ে (জটিলতা বা শত্রুতা) দাঁড়ায় আর তরুণ চিন্তাধারার প্রতি কত গ্রহণযোগ্য ও মুক্তমনা, সে কথা দর্শকদের শোনাতে থাকে। সামনের স্ট্যান্ডে ছোটখাট, জোরালো কারাতে চপ মেরে সে হয়ত আন্তরিক ও মানবিক কণ্ঠস্বরের মাধ্যমে দর্শকদের মন জয় করতে চায়। সিগমান্ড ফ্রেড বলেছেন, যখন কোন রোগী তার বিবাহিত জীবনের সুখের কথা বলে, অবচেতন মনে সে তার বিয়ের আংটি আঙুলে নড়াচড়া করে। ফ্রেড এই অবচেতন ভঙ্গিমার গুরুত্বের কথা জানতেন আর তাই বিবাহ সংক্রান্ত সমস্যা শুরু হলে তিনি অবাক হননি মোটেই। একঝাঁক ভঙ্গিমাকে পর্যবেক্ষণ করা এবং ব্যক্ত ও অব্যক্ত চ্যানেলের মধ্যে মিল খুঁজে পাওয়াই হল শারীরিক ভাষার প্রকৃত বিশ্লেষণের চাবিকাঠি।

বিভিন্ন পরিস্থিতির অঙ্গভঙ্গি

নানারকম ভঙ্গিমা এবং বাক্য ও শারীরিক ভাষার সদৃশ্যতা খোঁজার সময় পরিস্থিতিকেও বিবেচনা করতে হয়। যেমন, কেউ যদি বাস টার্মিনালে বাহু ও পাগুলোকে আড়াআড়ি করে মুখ নামিয়ে বসে থাকে আর সময়টা হয় শীতকাল, তবে তার নিশ্চয় ঠাণ্ডা লাগছে। যদি একই ভঙ্গিমায় সেই ব্যক্তি আপনার বিপরীতে টেবিলের অন্যপ্রান্তে বসে থাকে আর আপনি তাকে কোন পরামর্শ, পণ্য বা সার্ভিস বিনিময় করতে চাচ্ছেন, তবে তার ভঙ্গির অর্থ হল সে নেতিবাচক বা আত্মরক্ষামূলক প্রস্তুতি নিয়ে বসে আছে।

এই বইতে সকল ভঙ্গিমাকে পরিস্থিতির আওতায় বিচার করা হয়েছে এবং সম্ভব হলে বিভিন্ন ভঙ্গিমাকে পরীক্ষাও করা হয়েছে।

বিশ্লেষণকে প্রভাবিত করার অন্যান্য বিষয়সমূহ

একজন মানুষ যখন শীতলভাবে হাত মিলায়, তখন তাকে দুর্বল চরিত্রের বলে মনে হয় এবং হাত মেলানোর প্রণালী সম্বলিত অধ্যায়ে এই জনপ্রিয় সূত্রের কারণ দেখান হয়েছে। কিন্তু কোন মানুষের হাতে যদি আর্থরাইটিসের ব্যথা থাকে, তবে সে শীতলভাবে হাত মেলায়, যাতে শক্ত হাতের চাপে ব্যথা না পায়। একইভাবে শিল্পী, সঙ্গীতজ্ঞ, সার্জন ও অন্যান্য যারা হাত দিয়ে সূক্ষ্ম কাজ করে, তারা হাত মেলাতে চায় না, কিন্তু যদি একান্তই মেলাতে হয়, তবে আত্মরক্ষার খাতিরে শীতলভাবে হাত মিলায়।

যারা লুজ বা টাইট পোশাক পড়ে, কিছু ভঙ্গিমার ক্ষেত্রে তাদের অসুবিধা হয় আর এতে শারীরিক ভাষা প্রভাবিত হয়। খুব কম সংখ্যক মানুষের ক্ষেত্রে এমনটি ঘটে, কিন্তু অঙ্গভঙ্গির উপর ব্যক্তির শারীরিক অসুবিধা বা অক্ষমতা প্রভাব বিস্তার করল কি'না, সেটা অবশ্যই বিচারের বিষয়।

মর্যাদা ও ক্ষমতা

ভাষাতত্ত্বের গবেষণায় দেখা গেছে যে একজন ব্যক্তির মর্যাদা, ক্ষমতা বা সম্মানের আকার এবং তার বক্তব্য ও শব্দ চয়নের মধ্যে প্রত্যক্ষ একটি সম্পর্ক রয়েছে। অন্যভাবে বলা যায়, একজন মানুষের সামাজিক ও প্রশাসনিক উচ্চতা যত বেশি, জনসংযোগের ক্ষেত্রে তার বাক্য ও ভঙ্গিমা তত উন্নত। গবেষণায় দেখা গেছে যে ব্যক্তির উচ্চারিত বক্তব্য ও নির্বাক ভঙ্গিমার মধ্যে একটি নিবিড় যোগাযোগ রয়েছে। অর্থাৎ একজন মানুষের সম্মান, ক্ষমতা বা মর্যাদা তার ভাবভঙ্গির পরিমাণের সাথে সরাসরি জড়িত।

সামাজিক বা প্রশাসনিক মাপকাঠির সেরা ব্যক্তিটি তার বক্তব্য বোঝাতে যথেষ্ট শব্দ ভান্ডারের সাহায্য নেবে আর কম শিক্ষিত বা অদক্ষ মানুষটি শব্দের চেয়ে ভাবভঙ্গির উপর বেশি গুরুত্ব দেবে।
এই বইয়ের বেশিরভাগ উদাহরণ মধ্যবিত্ত মানুষদের প্রতি ইঙ্গিত করে, কিন্তু সাধারণত: আর্থ-সামাজিক দৃষ্টিকোণ থেকে যে যত সেরা, সে তত কম শারীরিক ভাষা ব্যবহার করে।

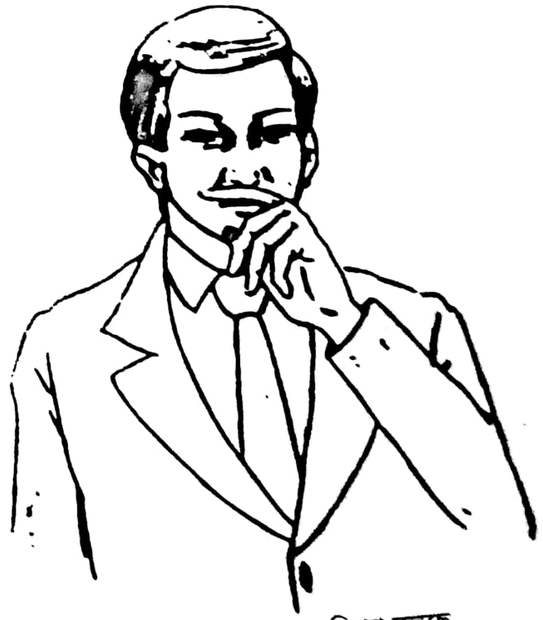
বিভিন্ন ভঙ্গিমার গতি ও স্বচ্ছতা তার বয়সের উপরও নির্ভরশীল। যেমন, পাঁচ বছর বয়সী কোন শিশু যখন বাবা-মায়ের সাথে মিথ্যা বলে, সে একহাতে বা দুই হাতে মুখ চাপা দেয়। (চিত্র ৬)।



চিত্র-৬ শিশু মিথ্যা বলছে



চিত্র-৭ কিশোরী মিথ্যা বলছে



চিত্র-৮ বয়স্ক মানুষ মিথ্যা বলছে

মুখ ঢাকার ভঙ্গি দেখে বাবা-মা মিথ্যা ধরতে পারে এবং এই ভঙ্গিমা জীবনভর ব্যবহৃত হয়। কেবল বদলায় এর গতি। কিশোর যখন মিথ্যা বলে, পাঁচ বছরের শিশুর মত তার হাতও মুখের উপর উঠে আসে, তবে আঙ্গুলগুলো হালকাভাবে এর চারপাশটা ছুঁয়ে যায়। (চিত্র-৭)।

বয়স বাড়ার সাথে সাথে মুখ-চাপা দেয়ার ভঙ্গিমাটি আরো পরিশুদ্ধ হয়ে উঠে। বয়স্ক মানুষ যখন মিথ্যা বলে, তার ব্রেন হাতকে নির্দেশ দেয় মুখ থেকে যাতে শব্দগুলো নিঃসৃত হতে বাধা দেয়, অনেকটা শিশু ও কিশোরের মত, কিন্তু শেষমুহূর্তে হাতটি মুখের কাছ থেকে সরে যায় ও নাক ছুঁয়ে দেয় (চিত্র ৮)। এই ভঙ্গিমা শৈশবে মুখ ঢাকা দেয়ার প্রক্রিয়াটির উন্নত সংস্করণ মাত্র। মানুষের বয়সের সাথে সাথে তার অনেক ভঙ্গিমা উন্নত ও অস্পষ্ট হওয়ার একটি উদাহরণ এটি। যার দরুণ পঞ্চাশ বছর বয়সী মানুষের ভঙ্গিমা তার চেয়ে কমবয়সীদের চেয়ে পড়া কঠিন হয়ে যায়।

বানোয়াট শারীরিক ভাষা

একটি খুব সাধারণ প্রশ্ন হল, "শারীরিক ভাষার ভুল প্রদর্শন কি সম্ভব?" এর সাধারণ জবাব হল "না", কারণ শরীরের মূল ভঙ্গিমা, ছোটখাট ইঙ্গিত ও উচ্চারিত শব্দের মধ্যে সাদৃশ্য থাকবে না। যেমন, হাতের মুক্ত তালু সততার সাথে জড়িত, কিন্তু কেউ যখন মিথ্যা বলে তালু খুলবে ও আপনার দিকে হাসবে, তার ছোটখাট ভঙ্গিমাগুলো বিভ্রান্ত করবে। তার পিউপিল সংকুচিত হবে, একটি ভ্রূ উপরে উঠবে বা মুখের শব্দ কেঁপে উঠবে এবং এইসব কিছু খোলা তালু ও সত্যিকার হাসির ক্ষেত্রে বাধা হয়ে দাঁড়াবে। ফলে শ্রোতা কথাগুলো বিশ্বাস করবে না।

একের পর এক অসংলগ্ন, নীরব বার্তা পেলে মানুষের মনে ব্যর্থতা ঠেকানোর একটি প্রক্রিয়া কাজ করে, যেটা আক্রমণাত্মক। অনেক সময় সুযোগ পাওয়ার জন্য কিছু বানোয়াট শারীরিক ভাষা ব্যবহার করা হয়। যেমন, মিস ওয়ার্ল্ড বা মিস ইউনিভার্স প্রতিযোগিতায় প্রতিটি প্রতিযোগী আন্তরিকতা ও নিষ্ঠা প্রকাশের জন্য নানারকম ভঙ্গী করে। সে যত বেশি ভঙ্গি করতে পারে, বিচারক তাকে তত বেশি স্কোর দেয়, কিন্তু দক্ষ ব্যক্তিরাও সামান্য সময়ের জন্য এই কাজটি করতে পারে আর ধীরে ধীরে শরীর তার এই সচেতন ভঙ্গিমা হারিয়ে ফেলে। অনেক রাজনীতিবিদরা বানোয়াট শারীরিক ভাষা দিয়ে ভোটারদের বিভ্রান্ত করে যাতে তারা যা

বলে, অন্যরা যেন তা-ই বিশ্বাস করে এবং যেসব রাজনীতিবিদ এ কাজে সফল, বলা হয় তাদের 'কারিশমা' রয়েছে।

মিথ্যা চাপা দেয়ার জন্য আমরা শরীরের অন্য অঙ্গের চেয়ে মুখের ব্যবহার বেশি করি। আমি হাসি, মাথা নাড়ি বা চোখের পাতা ফেলি, কিন্তু দুর্ভাগ্যবশত: আমাদের শরীর সত্যের ইঙ্গিত দেয় এবং আমাদের শারীরিক ভাষা ও মৌখিক প্রকাশে অসামঞ্জস্যতা দেখা যায়। মৌখিক ইশারা একধরনের কলা। এ ব্যাপারে এই বইয়ে খুব সামান্য পরিমাণে লেখা হয়েছে এবং আরো বেশি তথ্য জানতে হলে রবার্ট এল. হোয়াইট সাইডের ফেস লেঙ্গুয়েজ পড়ে দেখুন।

সংক্ষেপে বলা যায়, দীর্ঘ সময়ের জন্য বানোয়াট শারীরিক ভাষা প্রদর্শন খুব কঠিন কাজ, কিন্তু জনসংযোগের জন্য ইতিবাচক ভঙ্গিমা শেখা ও ব্যবহার করা ভাল এবং নেতিবাচক ইঙ্গিতকে পরিহার করা উত্তম। এতে করে মানুষের সাথে কথা বলা সহজ হয়ে উঠে এবং তাদের কাছে গ্রহণযোগ্য হয়ে উঠা যায়।

সাফল্যের সাথে কিভাবে মিথ্যা বলতে হয়

মিথ্যা বলার সবচেয়ে বড় সমস্যা হল অবচেতন মন স্বত:স্ফূর্ত ও স্বাধীনভাবে তার নিজের কাজ করে, কাজেই আমাদের শরীরের ভঙ্গিমা ও ভাষা মিলে না। এজন্য যারা খুব কম মিথ্যা বলে, যত গ্রহণযোগ্যভাবে বলুক না কেন, সহজে ধরা পড়ে যায়। যখন তারা মিথ্যা বলতে শুরু করে, শরীর বিপরীতধর্মী ইঙ্গিত করে আর এতে আমরা বুঝতে পারি যে তারা সত্য বলছে না। মিথ্যা বলার সময় অবচেতন মন একধরনের উদ্বিগ্নতা তৈরি করে, যাকে ভঙ্গিমার আকারে দেখা যায় আর উচ্চারণের সাথে দ্বন্দ্ব তৈরি করে। রাজনীতিবিদ, উকিল, অভিনেতা ও টেলিভিশন ঘোষিকার মত যাদের কাজ মিথ্যার সাথে জড়িত, তাদের শারীরিক ভঙ্গিমাকে এমন করতে হয়। যাতে 'মিথ্যা' দেখা না যায় আর সাধারণ মানুষ সেই মোহে আবিষ্ট হয়। তারা দুই পদ্ধতির যেকোন একটি অনুযায়ী ভঙ্গি ঠিক করে নেয়। প্রথমত: মিথ্যা বলার সময় 'অনুভূতির' ভঙ্গিটা তারা প্র্যাকটিস করে। কিন্তু এটা সম্ভব হয় যখন দীর্ঘসময় ধরে মিথ্যা বলতে বলতে তারা অভ্যস্থ হয়ে উঠে। দ্বিতীয়ত: মিথ্যা বলার সময় কোনরকম ইতিবাচক বা নেতিবাচক ভঙ্গি থেকে তারা দূরে থাকে, কিন্তু এটাও বেশ কঠিন কাজ।

এই সাধারণ পরীক্ষাটি চেষ্টা করুন। পরিচিত কারো সামনে অবিরাম মিথ্যা বলুন ও শরীরের সকল ভঙ্গিমাকে সচেতনভাবে পরিহার করুন। যদিও সচেতনভাবে আপনি অনেক ভঙ্গিমাকে দূরে রাখছেন। অসংখ্য ছোটখাট ইঙ্গিত দেখা যাবেই। মুখের পেশী কাঁপা, চোখের মণির সংকোচন-প্রসারণ, ভ্রূ ঘেমে যাওয়া। চিবুক রক্তিম হওয়া, চোখ পিটপিট বেড়ে যাওয়া ও অন্যান্য অসংখ্য ইঙ্গিত প্রতারণা করবে। ধীরগতিসম্পন্ন ক্যামেরা ব্যবহারের মাধ্যমে দেখা গেছে যে সেকেন্ডের মধ্যে এই ভঙ্গিমা তৈরি হয় এবং যারা সাক্ষাতকার নেয়, বিক্রয়কর্মী বা যারা উপলব্ধি করতে পারে, তারা যেকোন আলোচনার সময় বিষয়টি ধরতে পারে। মুখোমুখি বসে যারা এইসব ছোটখাট ভঙ্গিমা পড়ার ক্ষমতা রাখে, তারাই সেরা সাক্ষাতকার গ্রহণকারী ও বিক্রয়কর্মী।

এই বিষয়টি পরিষ্কার যে সফলভাবে মিথ্যা বলতে হলে আপনাকে নিজের শরীর লুকিয়ে রাখতে হবে বা শ্রোতার অন্তরালে রাখতে হবে। এজন্যই অভিযুক্ত ব্যক্তিকে ইন্টারোগেট করার সময় খোলা জায়গায় বা আলোর নীচে চেয়ারে বসানো হয়, যাতে তার মিথ্যে সহজে ধরা যায়। সাধারণতঃ শরীর কোন টেবিলের পিছনে, বেড়া বা বন্ধ দরজার আড়ালে থাকলে মিথ্যা বলাটা সহজতর হয়ে উঠে। টেলিফোনে মিথ্যা বলাটা সর্বাপেক্ষা শ্রেয়ঃ!

শারীরিক ভাষা কিভাবে শেখা যায়

অন্যান্য মানুষের অঙ্গভঙ্গি ও নিজস্ব ভঙ্গিমার সচেতনতা অর্জনের জন্য প্রতিদিন পনের মিনিট এ বিষয়ে পড়াশুনা করুন। মানুষ যে স্থানে দেখা করে ও যোগাযোগ করে, সেটা হল এই অধ্যয়নের উত্তম স্থান। বিমানবন্দর হল এমন একটি জায়গা যেখানে মানুষ মুক্তভাবে আগ্রহ, রাগ, দুঃখ, সুখ, অস্থিরতা ও অন্যান্য আবেগ প্রকাশ করে। সামাজিক ফাংশান, বাণিজ্যিক মিটিং ও পার্টি হল দারুণ জায়গা। শারীরিক ভাষা শেখার জন্য পার্টিতে যান ও সারা সন্ধ্যা এককোণে বসে থাকুন আর অন্যান্য মানুষের নিঃশব্দ ভঙ্গিমা লক্ষ্য করুন। টেলিভিশনও এ ব্যাপারে চমৎকার শিখায়। আওয়াজ বন্ধ করে দিন ও ছবি দেখে বুঝার চেষ্টা করুন কি বলছে। প্রতি পাঁচ মিনিট পর পর শব্দ বাড়িয়ে আপনার আন্দাজ মিলিয়ে নিন। দেখবেন খুব কম সময়ের মধ্যে বধির মানুষের মত আপনিও শব্দহীন প্রোগ্রাম দেখে বুঝতে পারছেন ওখানে কি ঘটছে।



অঞ্চল ও সীমানা

জীবজন্তু, পাখি, মাছ ও বানর প্রজাতির অঞ্চল নির্ণয় ও নিরাপত্তাদানের বিষয়ে হাজারো বই ও আর্টিকেল লেখা হয়েছে, কিন্তু সম্প্রতি আবিস্কৃত হয়েছে যে মানুষেরও অঞ্চল রয়েছে। এ বিষয়ে জানা থাকলে ও বুঝতে পারলে কেবল কারো আচরণের অন্তর্গত রহস্য শুধু জানা যাবেনা, অন্যান্যদের মুখোমুখি প্রতিক্রিয়া সম্পর্কে ধারণাও করা যাবে। আমেরিকার নৃতত্ত্ববিদ এডওয়ার্ড টি হল মানুষের মহাজাগতিক প্রয়োজন সংক্রান্ত গবেষণায় অন্যতম অগ্রগামী ছিলেন এবং ১৯৬০ সালের প্রথমদিকে তিনি 'প্রক্সিমিক্স' শব্দের আবিষ্কার করেন (প্রক্সিমিটি বা নৈকট্য থেকে)। অন্যান্য মানুষের সাথে আমাদের সম্পর্ক বুঝে উঠার ক্ষেত্রে তার গবেষণা একটি নতুন দিক নির্দেশনা দিয়েছে।

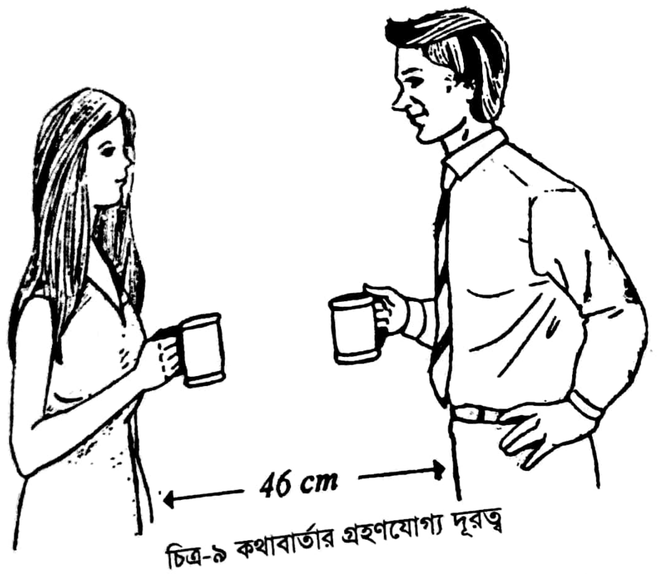
প্রত্যেক দেশেরই সীমানা কর্তৃক নির্ধারিত একটি অঞ্চল থাকে এবং একে সশস্ত্র প্রহরী দ্বারা নিরাপদ রাখা হয়। প্রতিটি দেশের মধ্যে রাজ্য ও কাউন্টি নামে ছোট ছোট অঞ্চল থাকে। এর চেয়ে ছোট হল শহর যেখানে প্রচুর পরিমাণ রাস্তা থাকে আর সেই শহরে বাস করে তার অধিবাসীরা। প্রতিটি অঞ্চলে অধিবাসীরা এক অবিচ্ছেদ্য বন্ধনে আবদ্ধ থাকে এবং অঞ্চলকে রক্ষা করার জন্য অনেক সময় মরিয়া ও ঘাতক হয়ে উঠে।

অঞ্চলকে মানুষ নিজস্ব বলে দাবী করে যেন এটি শরীরের একটি অংশ। প্রতিটি মানুষের ব্যক্তিগত একটি অঞ্চল থাকে, যেটা তার নিজস্ব সম্পদ হিসেবে বিবেচিত। যেমন– সীমানা দিয়ে ঘেরা তার বাসস্থান, অভ্যন্তরে তার গাড়ি, তার নিজস্ব শোবার ঘর বা ব্যক্তিগত চেয়ার এবং ডঃ হল যেমনটি বলেছেন, তার শরীরের চারপাশে বাতাস চলাচলের একটি ফাঁপা জায়গা।

এই অধ্যায়ে সেই ফাঁপা জায়গার বর্ণনা ও তা বেদখল হলে মানুষ যে প্রতিক্রিয়া দেখায়, সে ব্যাপারে আলোচনা করা হয়েছে।

সাংস্কৃতিক বিষয় আঞ্চলিক দুরত্বকে প্রভাবিত করে

এক নবদম্পতি যারা সম্প্রতি ডেনমার্ক থেকে সিডনি এসে পৌছেছে, তাদেরকে জেসেসের আঞ্চলিক শাখায় যোগ দেয়ার জন্য আমন্ত্রণ জানানো হল।



চিত্র-৯ কথাবার্তার গ্রহণযোগ্য দূরত্ব

ক্লাবে যোগ দেয়ার কয়েক সপ্তাহ পর কিছু মহিলা সদস্য অভিযোগ করলেন যে ড্যানিশ ভদ্রলোক এত কাছে এসে কথা বলেন যে তার উপস্থিতিতে তারা অস্বস্থিবোধ করেন এবং কিছু পুরুষ সদস্য অনুভব করলেন যে ড্যানিশ মহিলা আচরণে বুঝিয়ে দেন যে তিনি যৌনতার ব্যাপারে আগ্রহী।



চিত্র-১০ একজন পুরুষ কাছে আসার দরুন মহিলার বিরূপ প্রতিক্রিয়া

এই পরিস্থিতিতে বুঝা যায় যে অনেক ইউরোপিয়ানরা ২০ থেকে ১০ সেন্টিমিটার (৯ বা ১০ ইঞ্চি) দূরত্বে দাঁড়ায় এবং অনেকে এর চেয়েও কম। ড্যানিশ দম্পতিরা অস্টেলিয়ানদের কাছ থেকে ২৫ সেন্টিমিটার দূরত্বে দাঁড়িয়ে বেশ সহজ ও স্বস্থিবোধ করছিল। তারা জানতেই পারেনি অন্যজনের ৪৬ সেন্টিমিটারের একান্ত অঞ্চলে তারা অনাহুত প্রবেশ করেছে। ড্যানিশেরা অষ্ট্রেলিয়ানদের চেয়ে অনেক বেশিমাত্রায় চোখের দিকে চেয়ে কথা বলে, যেটা তাদের ব্যাপারে আরো বেশি ভুল বুঝাবুঝির অবকাশ ঘটায়।

বিপরীত লিঙ্গের কারো একান্ত কাছে দাঁড়িয়ে কথা বললে তার প্রতি আগ্রহ প্রকাশ বুঝায় এবং সাধারণত: একে 'এগিয়ে আসা' বলে। যদি এই এগুলোকে কেউ পছন্দ না করে, তবে সে কয়েক কদম পিছিয়ে নিরাপদ দূরত্ব বজায় রাখে। যদি একে কেউ পছন্দ করে, তবে সেই ব্যক্তিকে একই স্থানে থাকতে দেয়া হয়। ড্যানিশ দম্পতির স্বাভাবিক সামাজিক আচরণকে অষ্ট্রেলিয়ানদের কাছে যৌন আবেদন হিসেবে বিবেচিত হয়েছে। ড্যানিশদের মনে হয়েছে অষ্ট্রেলিয়ানরা শীতল ও বন্ধুত্বপূর্ণ নয়, কারণ তারা সবসময় দূরত্ব বজায় রাখে।

আমেরিকার এক সাম্প্রতিক কনফারেন্সে আমি খেয়াল করেছি যে ওখানকার মানুষেরা একে অন্যের ৪৬ থেকে ১২২ সেন্টিমিটার দূরত্বে দাঁড়িয়ে কথাবার্তা বলে। যখন কোন জাপানী আমেরিকানদের সাথে কথা বলে, তারা রুমের মধ্যে ঘুরতে থাকে, আমেরিকান জাপানীর কাছ থেকে পিছু হটে আর জাপানী আমেরিকানের দিকে অগ্রসর হতে থাকে। আমেরিকান ও জাপানীরা এভাবেই পরস্পরের ঐতিহ্যগত দূরত্ব বজায় রাখে।

জাপানীরা ২৫ সেন্টিমিটার দূরত্বে দাঁড়িয়ে কথা বলার জন্য এগিয়ে যায়, কিন্তু অজান্তেই সে আমেরিকানের নিজস্ব অঞ্চলে প্রবেশ করে আর এজন্যই নিজের সীমানা বজায় রাখার জন্য আমেরিকান পিছিয়ে যায়।

এই দৃশ্যগুলোর ভিডিও রেকর্ডিং খুব দ্রুত চালালে মনে হয় কনফারেন্স রুমে ওরা যেন নাচছে। ব্যাপারটি অত্যন্ত স্পষ্ট যে এশিয়ান, ইউরোপিয়ান বা আমেরিকানরা ব্যবসায়িক কথাবার্তা বলার সময় কেন ও কখন সংশয়পূর্ণ দৃষ্টিতে পরস্পরের দিকে তাকায়। ইউরোপিয়ান বা আমেরিকানরা এশিয়ানদের উচ্চাকাঙ্খী ও বন্ধুত্বপূর্ণ মনে করে আর এশিয়ানরা ইউরোপিয়ান বা আমেরিকানদের শীতল ও বন্ধুত্বপূর্ণ নয় বলে মনে করে।

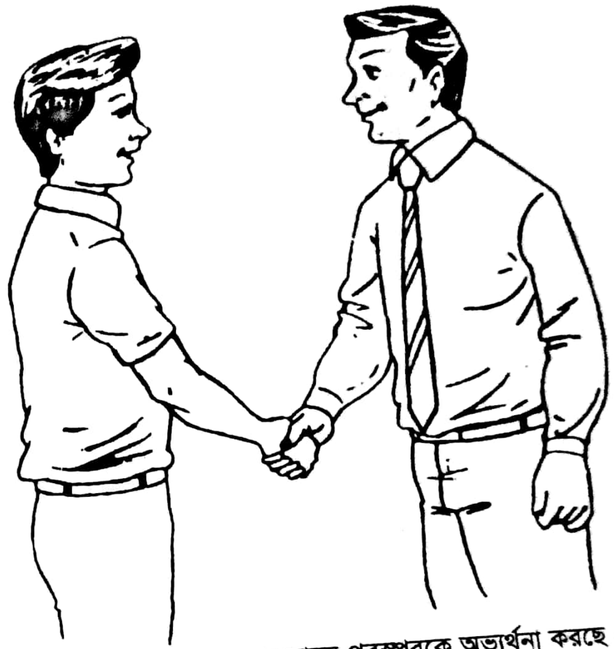
বিভিন্ন সংস্কৃতির দুরত্বজনিত জ্ঞানের অভাবে একের প্রতি অন্যের ভুল বুঝাবুঝি ও ভ্রান্ত ধারণা তৈরি হয়ে যায়।

গ্রাম বনাম শহর কেন্দ্রিক দূরত্বের সীমা

আগেই উল্লেখ করা হয়েছে যে একজন ব্যক্তি যে ধরনের বসতিপূর্ণ এলাকায় বেড়ে উঠে, তার ব্যক্তিগত দূরত্বের সীমা সেটি দ্বারা নির্ধারিত হয়। যারা গ্রামে বেড়ে উঠে, তাদের দূরত্ব শহুরে লালিত মানুষের দূরত্বের চেয়ে বেশি থাকে। একজন মানুষ হাত মেলানোর জন্য কিভাবে অন্যের প্রতি বাড়িয়ে দিল, সেটা থেকে বুঝা যায় সে শহরের না গ্রামের বাসিন্দা। শহুরে লোকেরা ৪৬ সেন্টিমিটার দূরত্ব রাখে। তারা যখন হাত বাড়ায়, তখন কব্জি ও কবন্ধের দূরত্বও এমনই থাকে। (চিত্র ১১)।

এভাবেই নিরাপদ দূরত্বে থেকে হাতের মাধ্যমে গণসংযোগ ঘটে। যেসব মানুষ কম বসতিপূর্ণ গ্রামে বড় হয়, তারা ১০০ সেন্টিমিটার বা তার চেয়েও বেশি দূরত্ব বজায় রাখে আর তারা যখন হাত মেলায়, কব্জি ও কবন্ধের মধ্যে এই দূরত্ব থাকে (চিত্র ১২)।

গ্রামের লোকেরা মাটিতে শক্তভাবে দাঁড়ায় আর হাত মেলানোর সময় বড়জোর পিছনে হেলে, তবে শহরের মানুষ এগিয়ে এসে অভ্যর্থনা জানায়। যারা সাধারণত: নিঃসঙ্গ এলাকায় বেড়ে উঠে, তাদের দূরত্ব অনেক বেশি থাকে, যেটা ৬ মিটারের মত হয়। এরা হাত মেলাতে চায় না বরং নিরাপদ দূরত্বে দাঁড়িয়ে হাত নাড়ায় (চিত্র ১৩)



চিত্র-১১ শহরের দুজন মানুষ পরস্পরকে অভ্যর্থনা করছে।



চিত্র-১২ গ্রামের দুজন মানুষ



চিত্র-১৩ নিঃসঙ্গ স্থানের দুজন মানুষ

শহরের বিপনন কর্মীরা গ্রামের কৃষকদের কাছে কৃষিকাজের জন্য গুরুত্বপূর্ণ যন্ত্রপাতি বিক্রি করার সময় এ ধরনের তথ্যকে জরুরী গণ্য করেছে। কৃষকেরা ১০০ থেকে ২০০ সেন্টিমিটার বা তার চেয়েও বেশি দূরত্বে থাকে, হাত মেলানোকে তারা অবাঞ্ছিত ভাবে, এতে তারা নেতিবাচক প্রতিক্রিয়া দেখায় ও আত্মরক্ষামূলক হয়ে উঠে। সফল বিক্রয়কর্মীরা একবাক্যে স্বীকার করেছে যে শহুরে ব্যবসায়ীদের সাথে হাত মেলানো ও গ্রামীণ ব্যবসায়ীদেরকে দূর থেকে হাত নাড়াই সর্বোত্তম পন্থা।

মটর গাড়ি

মনোবিজ্ঞানীদের মতে যারা মটর গাড়ি চালায়, সীমানা সংক্রান্ত বিষয়ে তারা এত প্রতিক্রিয়াশীল যেটা তাদের স্বাভাবিক আচরণের চেয়ে ভিন্ন। মনে হয় যে ব্যক্তির ব্যক্তিগত সীমানায় মটর গাড়ির একটি প্রভাব পড়ে। অনেক ক্ষেত্রে তাদের সীমানা স্বাভাবিকের চেয়ে দশগুণ বেশি ধরা হয়, তাই ড্রাইভার মনে করে যে মটর গাড়ির সামনে ও পিছনে নয় থেকে দশ মিটার পর্যন্ত তার অধিকারে থাকে। অন্য ড্রাইভার যখন তার সামনে গাড়ি নিয়ে আসে, কোন বিপদের সম্ভাবনা না থাকলেও তার মধ্যে পরিবর্তন ঘটে, সে রেগে যায় এবং এমনকি অন্য ড্রাইভারকে আক্রমণ করতেও উদ্যত হয়। একই মানুষটি যখন লিফ্‌টে চড়ে আর অন্য কেউ তার সামনে চলে আসে, পরিস্থিতি তখন অন্যরকম দাঁড়ায়। এক্ষেত্রে তার প্রতিক্রিয়া হয় ক্ষমাসুলভ



এবং সে অন্যকে আগে যেতে দেয় যেটা মুক্ত রাস্তায় অন্য ড্রাইভার তার সামনে গাড়ি আনার চেয়ে সম্পূর্ণ আলাদা।

কিছু মানুষের কাছে কার হল প্রতিরক্ষামূলক খোলস যেখানে তারা বাহ্যিক পৃথিবী থেকে লুকিয়ে থাকতে পারে। কাঠের পাশে তারা যখন ধীরে চলে, অনেকটা গুটি গুটি পায়ে, রাস্তার জন্য তারা হুমকি হয়ে দাঁড়ায়।



চিত্র-১৪ কার কি পরিচয় ও কোথায় রয়েছে

সংক্ষেপে বলা যায় কে আপনাকে গ্রহণ বা বর্জন করল, নির্ভর করে তাদের ব্যক্তিগত সীমানায় আপনার সম্মানের উপর। যে হাসিখুশি মানুষটা দেখা হলেই পিঠ চাপড়ে দেয় বা কথা বলার সময় স্পর্শ করে, তাকে গোপনে সবাই অপছন্দ করার কারণ এটাই। যেহেতু পারস্পরিক দূরত্ব তৈরির

অনেকগুলো কারণ রয়েছে, তাই তাকে বিচারের আগে প্রতিটি কারণকে যাচাই করা বুদ্ধিমানের কাজ।

চিত্র ১৪ থেকে নীচের যেকোন একটি ধারণা তৈরি হওয়া সম্ভব।

১। পুরুষ ও মহিলা দুজনেই শহরের বাসিন্দা এবং পুরুষটি মহিলাকে ঘনিষ্ঠভাবে কিছু বলছে।

২। পুরুষটি মহিলার অনেক কাছে দাঁড়িয়ে আছে আর অজান্তে তার সীমায় প্রবেশ করেছে।

৩। পুরুষটি খুব উন্মুক্ত পরিবেশে বেড়ে উঠেছে আর মহিলাটি গ্রামে।

কিছু প্রশ্ন ও পর্যবেক্ষণের মাধ্যমে আপনি সঠিক জবাব জানতে পারবেন এবং ভুল ধারণা করার বিব্রতকর পরিস্থিতি থেকে রেহাই পাবেন।



তালুর ভঙ্গিমা



চিত্র-১৫ প্রসারিত হাত সততাকে নির্দেশ করে

উন্মুক্ততা ও সততা

ইতিহাসে দেখা যায় প্রসারিত তালু সত্য, সততা, বন্ধুত্ব ও সমর্পণকে নির্দেশ করে। বুকে হাত রেখে অনেক শপথ নেয়া হয় এবং আদালতে সাক্ষী দেয়ার সময় হাত সামনে প্রসারিত থাকে, বামহাতে ধরা থাকে বাইবেল আর ডান হাত অন্যদের দিকে বাড়ানো থাকে।

সাধারণত: মানুষ দুই ধরনের মৌলিক তালু ভঙ্গিমা ব্যবহার করে। প্রথমটি হল তালু উপরের দিকে তোলা যেটাকে অর্থ বা খাবারের আশায় ভিক্ষাবৃত্তির বৈশিষ্ট্য হিসেবে গণ্য করা হয়। দ্বিতীয়টি হল তালুকে নীচে নামানো যেন নীচে রাখা বা নিয়ন্ত্রণে রাখা হচ্ছে।

একজন মানুষ উদার ও সৎ কি'না, সেটা আবিষ্কারের অন্যতম মূল্যবান উপায় হল তার তালুর ভঙ্গিমা লক্ষ্য করা। কুকুর যেমন তার জিভ দেখিয়ে আত্মসমর্পণের ভাব প্রকাশ করে, মানুষও তার হাতের তালুর ভঙ্গীতে একই

রকম আবেগ প্রকাশ করে। যেমন– কেউ যদি পুরোপুরি বন্ধুত্বপূর্ণ ও সৎ আচরণ করতে চায়, তখন সে অন্যের দিকে একটি বা দুটি হাত বাড়িয়ে বলে, "আমি আপনার জন্য সম্পূর্ণ মুক্ত" (চিত্র ১৬)।



চিত্র-১৬ "আমি আপনার জন্য সম্পূর্ণ মুক্ত"

কেউ যখন কারো প্রতি মুক্ত বা বিশ্বস্ত হতে শুরু করে, সে তার হাত তার দিকে বাড়িয়ে দেয়। বেশিরভাগ ভঙ্গির মত এটাও অবচেতন একটি ভঙ্গি, যা কাউকে বিশ্বাস যোগায় যে ব্যক্তিটি সত্য বলছে। যখন কোন শিশু মিথ্যা বলে বা কিছু গোপন করে, সে তার হাত পিছনে লুকিয়ে ফেলে। একইভাবে কোন স্বামী যখন বন্ধুদের সাথে বাইরে রাত কাটিয়ে সে বিষয়ে মিথ্যা বলে, সে তার হাত পকেটে রাখে বা এক হাত অন্যহাতের উপর রাখে। তখন তার স্ত্রী টের পায় যে স্বামী মিথ্যা বলছে।



কাস্টমার পণ্যটি কেন কিনতে পারছে না, সেটা ব্যাখ্যা করার সময় বিক্রয়কর্মীদেরকে তার খোলা তালুর দিকে তাকাতে বলা হয়েছে। কারণ যথার্থ কারণটা কেবল তখনই জানা যাবে।

প্রতারণার জন্য তালুর ইচ্ছাকৃত ব্যবহার

পাঠক প্রশ্ন করতে পারেন, "আপনি কি বোঝাতে চাচ্ছেন যে তালু দেখিয়ে আমি যদি মিথ্যা কথা বলি, লোকজন আমাকে বিশ্বাস করবে? জবাব হল হ্যাঁ এবং না। যদি তালু খোলা রেখে আপনি মিথ্যা বলেন, তবুও ধরা আপনি পড়তে পারেন কারণ অন্যান্য ভঙ্গিমাগুলো বলে দেবে যে আপনার বক্তব্যে সত্য অনুপস্থিত আর তাই সেটা উন্মুক্ত তালুর সাথে মিলেনা। ইতিমধ্যে বলা হয়েছে যে পেশাজীবি মিথ্যুকরা তাদের অনুচ্চারিত কথার সাথে অঙ্গভঙ্গি পরিচালনার ক্ষেত্রে পারদর্শী। মিথ্যে বলার সময় যত চমৎকারভাবে সে শারীরিক ভাবভঙ্গি ফুটিয়ে তুলতে পারে, তার কথন তত বেশি বিশ্বাসযোগ্য হয়।

অন্যদের সাথে কথা বলার সময় তালু খোলার মাধ্যমে নিজেকে বিশ্বাসযোগ্য করে তোলা সম্ভব। বিপরীতক্রমে এই ভঙ্গীতে অভ্যস্থ হয়ে উঠলে মিথ্যা বলার অভ্যাস কমে যায়। মজার ব্যাপার হল তালু খুলে অনেকেই মিথ্যে বলতে পারেনা এবং তালুর ব্যবহার অনেকের ছোটখাট মিথ্যাকে বাধা দেয়। এটি অন্যের কাছে নিজেকে উন্মুক্ত করার উৎসাহও দেয়।

তালুর ক্ষমতা

অন্যতম কম উল্লেখযোগ্য কিন্তু অত্যন্ত শক্তিশালী নির্বাক ইশারা মানুষের তালুর মাধ্যমে করা হয়। যথাযথভাবে ব্যবহার করতে পারলে তালুর ক্ষমতা তার ব্যবহারকারীকে কর্তৃত্ব এনে দেয় এবং এই নিঃশব্দ ক্ষমতা অন্যদের প্রভাবিত করে।

তালু নির্দেশক ভঙ্গি প্রধানত: তিন ধরনের : তালু উপরে রাখা অবস্থা, তালু নীচে রাখা অবস্থা এবং আঙুল-সাঁটানো তালুর অবস্থা। নীচের উদাহরণে এই তিন পরিস্থিতির গার্থক্য দেখান হল ঃ

আপনি একজনকে একটি বাক্স তুলতে বললেন ও রুমের অন্যদিকে রাখতে বললেন। আমরা বলতে পারি যে আপনি একই কণ্ঠস্বর, একই শব্দমালা ও মুখভঙ্গি ব্যবহার করেছেন, কিন্তু বদলেছে আপনার করতলের ভঙ্গিমা।



চিত্র-১৭ করতলের সমর্পণমূলক ভঙ্গি



চিত্র-১৮ করতলের প্রভাবশালী ভঙ্গি

বাধ্যতামূলক, নির্দোষ, ভিক্ষাবৃত্তিমূলক অনুরোধের ক্ষেত্রে তালু উপরে রাখা হয়। যাকে বাক্সটি তুলতে বলা হল, তাকে কোনরকম জোর প্রদান করা হয়নি এবং স্বাভাবিক পদস্থ ক্ষেত্রেও এই অনুরোধে কোন হুমকি নেই।

তালু যখন নীচে নামানো থাকে, আপনি কর্তৃত্ব পেয়ে যান। যাকে অনুরোধ জানালেন, তার মনে হবে তাকে আদেশ করা হয়েছে বাক্সটি সরাতে আর সে আপনাকে প্রতিপক্ষ মনে করবে, যদিও ব্যাপারটি তার সাথে আপনার সম্পর্কে উপর নির্ভরশীল। যেমন, যাকে আপনি অনুরোধ করলেন, তিনি যদি আপনার সহকর্মী হন, তালু নীচু রাখা অনুরোধ তিনি প্রত্যাখ্যান করতে পারেন এবং আপনার ইচ্ছা পূরণ করতে পারেন যদি আপনি তালু উপরে রাখেন। যদি আপনার অধীনস্থ কেউ হয়, তবে তালু-নীচু রাখার ভঙ্গিমা তার কাছে গ্রহণযোগ্য কারণ সেটা ব্যবহারের ক্ষমতা আপনার আছে।





চিত্র-১৯ তালুর আক্রমণপ্রবণ ভঙ্গি

১০ নং চিত্রে করতল মুষ্ঠিবদ্ধ হয়ে আছে এবং নির্দেশিত আঙুলের মাধ্যমে শ্রোতা বক্তাকে সমর্পণ করাচ্ছে। কথা বলার সময় আঙুল নির্দেশ করা অন্যতম বিরক্তিকর ভঙ্গি। যদি আপনি এই ভঙ্গিতে অভ্যস্থ হন, তালু উপরে ও তালু নীচে রাখার অনুশীলন করুন। দেখবেন আপনার আচরণ অনেক মার্জিত হয়েছে আর অন্যদের উপর অধিকতর ইতিবাচক প্রভাব ফেলছেন।

করমর্দন

করমর্দন হল গুহামানবের যুগের একটি ঐতিহ্য। গুহামানবদের দেখা হলে তারা শূন্যে হাত নাড়িয়ে বুঝাতে চাইত যে কোন অস্ত্র ধরা নেই। এই শূন্যে হাত-নাড়ানো যুগে যুগে পরিবর্তিত হয়ে শূন্যে হাত নাড়া, বুকের উপর হাত রাখা ও অন্যান্য ভঙ্গিমায় উন্নীত হয়েছে। প্রাচীনকালের অভিবাদনের সেই রীতি বর্তমানে বিশেষত: ইংরেজী-ভাষী দেশগুলোতে অভ্যর্থনা ও বিদায়ে ব্যবহৃত হয়। হাতগুলো সাধারণত: পাঁচ থেকে সাতবার নড়াচড়া করে।

প্রভাবশালী ও সমর্পণমূলক করমর্দন

তালু-উপরে ও তালু-নীচে রাখার প্রভাব সম্পর্কে ইতিমধ্যে যা বলা হয়েছে, সেসবের ভিত্তিতে হাত মেলানোর ক্ষেত্রে এই দুই ধরনের পরিস্থিতি বিচার করা যাক।

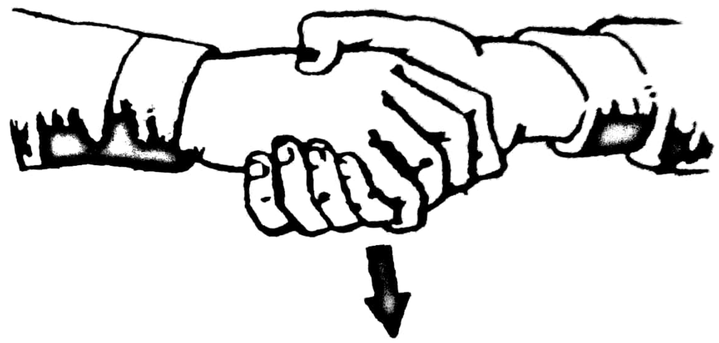
ধরা যাক প্রথমবারের মত কারো সাথে আপনি পরিচিত হলেন আর একে অন্যের সাথে সৌজন্যমূলক হাত মেলালেন। এর মাধ্যমে তিনটি মৌলিক

আচরণের যেকোন একটি আপনি টের পাবেন। সেগুলো হল প্রভাব খাটানো : "এই লোকটি আমার উপর প্রভাব খাটাতে চাচ্ছে। আমার বরং সতর্ক হওয়া উচিত," সমর্পণ : "এই লোকটির উপর আমি প্রভাব খাটাতে পারি। আমি যা চাই, সে তাই করবে,' এবং সমতা : "আমি এই ব্যক্তিকে পছন্দ করি। আমাদের বেশ জমবে।"

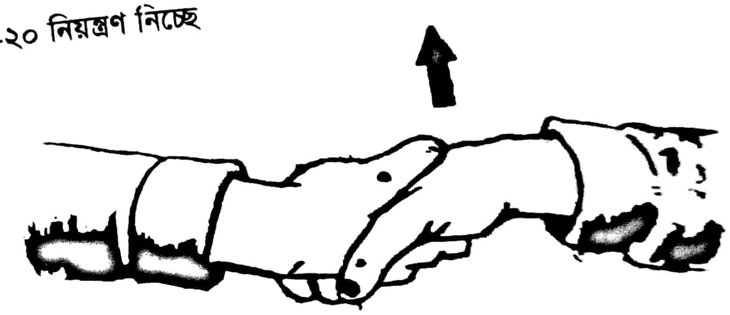
এই আচরণগুলো অবচেতনভাবে জানা হয়ে যায় এবং অনুশীলন ও সচেতন প্রয়োগের মাধ্যমে নিম্নলিখিত প্রক্রিয়াগুলো অন্যের সাথে মুখোমুখি আলাপে বেশ দ্রুত প্রভাব বিস্তার করে।

হাত মেলানোর সময় তালু নিচের দিকে রাখলে (চিত্র ২০) প্রভাব বিস্তৃত হয়। আপনার তালু সরাসরি মাটির দিকে রাখার দরকার নেই, তবে নীচের দিকে থাকলে তাকে বুঝানো হয় যে আপনি তার নিয়ন্ত্রণ নিতে আগ্রহী। চুয়ান্ন জন সফল সিনিয়র প্রশাসককে গবেষণা করে দেখা গেছে যে বিয়াল্লিশ জন কেবল হাতই মেলায়নি, প্রভাবশালী নিয়ন্ত্রণ ব্যবহৃত করেছে।

কুকুর যেমন পিছে ঘুরে ও জিভ বের করে বাধ্যতা প্রকাশ করে, মানুষও তালু-উপরে রাখার ভঙ্গিতে অন্যের প্রতি সমর্পিত হয়। প্রভাবশালী হাত মেলানো হল তালু উপরের দিকে রেখে নিজের হাত এগিয়ে দেয়া (চিত্র ২১)। এটা তখনই কার্যকরী হয়, যখন আপনি অন্যের হাতে নিয়ন্ত্রণ ছেড়ে দেন বা তাকে বুঝান যে পরিস্থিতি তার দখলে। যদিও তালু উপরে রেখে হাত মেলানোকে সমর্পণ ধরা হয়, তথাপি পরিস্থিতিকেও এক্ষেত্রে বিচার করতে হয়। যেমন– কোন মানুষের যদি আর্থরাইটিস থাকে, সে তার অবস্থার কারণে দুর্বলভাবে হাত মেলাবে আর তার তালু থাকবে উপরের দিকে, সমর্পিত অবস্থায়।



চিত্র-২০ নিয়ন্ত্রণ নিচ্ছে



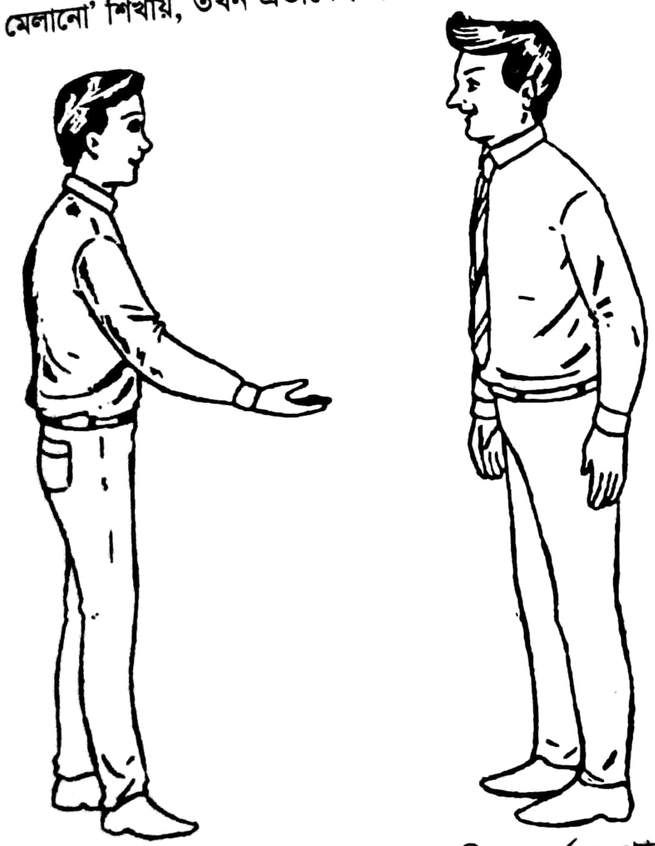
চিত্র-২১ নিয়ন্ত্রণ দিচ্ছে



চিত্র-২২ পুরুষের মতই হাত মেলাচ্ছে

সার্জন, শিল্পী ও সঙ্গীতজ্ঞের মত যারা পেশাগত জীবনে হাত ব্যবহার করে, তারাও দুর্বলভাবে হাত মেলাতে পারে, যাতে হাতের কোন ক্ষতি না হয়। হাত মেলানোর ধরন দেখে একজন মানুষকে বিচার করা যায়– বাধ্য ব্যক্তি সমর্পনের ভঙ্গীতে হাত মেলায় আর প্রভাবশালী ব্যক্তি আক্রমণাত্মক ভঙ্গীতে হাত মেলায়।

যখন দুজন প্রভাবশালী মানুষ হাত মেলায়, তখন একধরনের প্রতীক যুদ্ধ শুরু হয়, কারণ প্রত্যেকে অন্যের হাতকে সমর্পিত অবস্থায় পেতে চায়। ফলে দুজনের হাতই লম্বালম্বিভাবে অবস্থান করে। উভয়ে পরস্পরের প্রতি মর্যাদা ও সহানুভূতি সঞ্চালন করে (চিত্র ২২)। পিতা যখন পুত্রকে 'পুরুষের মত হাত মেলানো' শিখায়, তখন এভাবেই হাত মেলায়।

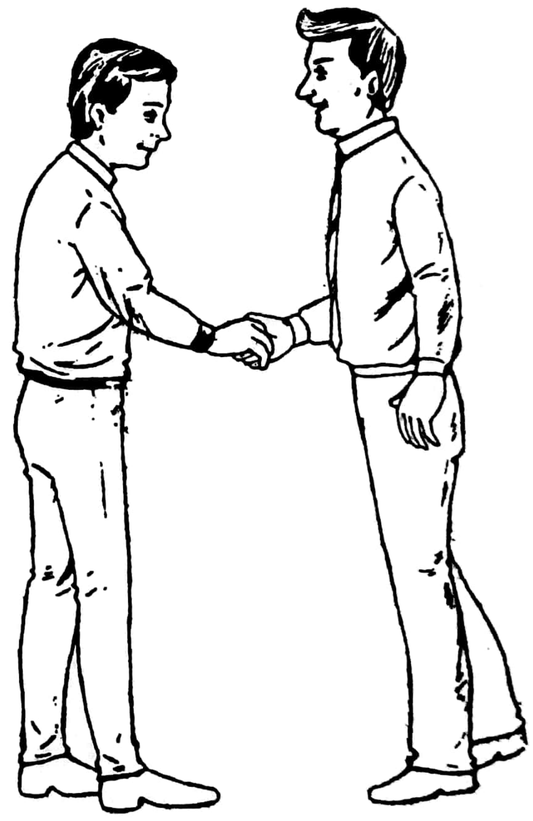


চিত্র-২৩ ডান দিকের ব্যক্তিটি প্রভাবশালী করমর্দনে প্রস্তুত

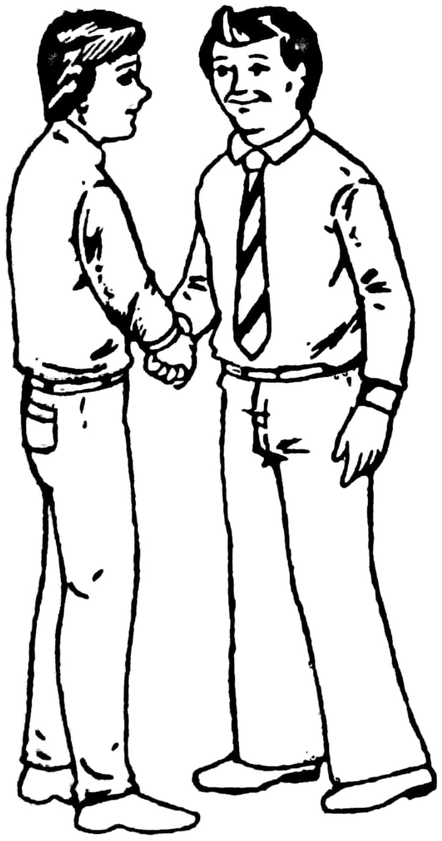
কেউ যখন হাত মেলানোর সময় প্রভাব খাটায়, তার তালুকে সমর্পিত ভঙ্গীতে ফিরিয়ে আনা কেবল কঠিনই নয়, কাজটি করতে গেলে স্পষ্টভাবে



বুঝাও যায়। প্রতিপক্ষকে কাবু করে নিয়ন্ত্রণ ফিরে পাওয়ার সহজ উপায় হল তার ব্যক্তিগত সীমানায় প্রবেশ করা। এই প্রক্রিয়া প্রয়োগ করতে হলে হাত মেলানোর সময় বাম পা বাড়িয়ে সামনে এগিয়ে যাওয়ার অনুশীলন করুন (চিত্র-২৪)। এরপর ডান পা বাড়িয়ে লোকটির সামনে ও তার ব্যক্তিগত সীমানায় প্রবেশ করুন (চিত্র-২৫)। এরপর বাম পা কে ডান পায়ের বরাবর রাখুন এবং হাত মিলান। এভাবেই আপনি অন্যজনের হাতকে সমর্পণের ভঙ্গিতে আনতে পারবেন। আর তার ব্যক্তিগত সীমানায় ঢুকে তার নিয়ন্ত্রণও নিতে পারবেন।



চিত্র-২৪ সে হাত ধরেছে এবং বাম পায়ে এগিয়ে গেছে



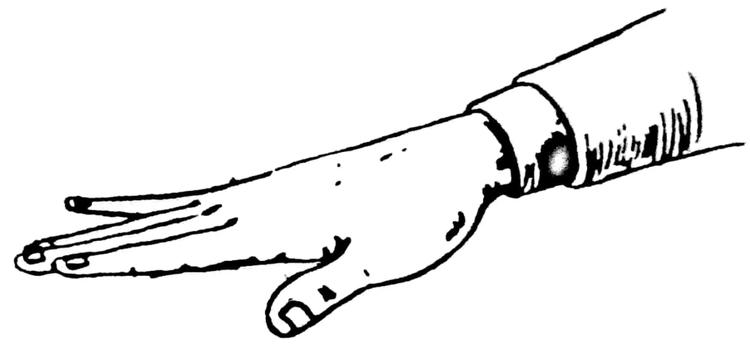
চিত্র-২৫ সে ডান পা বাড়িয়েছে ও লোকটির ব্যক্তিগত সীমায় পৌঁছেছে এবং লম্বালম্বিভাবে হাত মেলাচ্ছে

কারো সাথে হাত মেলানোর সময় লক্ষ্য করে দেখবেন যে আপনি নিজের বাম পা না ডান পা বাড়াচ্ছেন। বেশিরভাগ মানুষই ডান পেয়ে এবং প্রভাবশালী হাত মেলানোর সময় এটি বেশ সমস্যা সৃষ্টি করে, কারণ এতে নড়াচড়ার সুযোগ কমে যায় ও অন্যজনের পক্ষে নিয়ন্ত্রণ নেয়া সহজ হয়ে পড়ে। বাম পা আগে বাড়ানোর অনুশীলন করুন, দেখবেন এতে খুব সহজে অন্যের নিয়ন্ত্রণ নেয়া যায়।

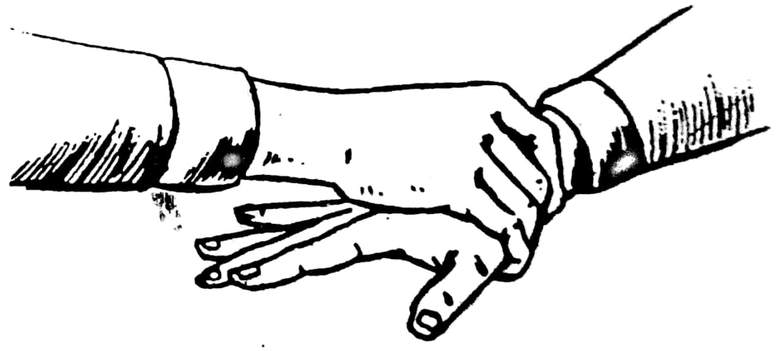
করমর্দনের ধরন

তালু নীচু রেখে হাত মেলানো হল সবচেয়ে আক্রমণাত্মক কারণ এতে করে অন্যজনের পক্ষে সমতা রক্ষা করার সুযোগ থাকে না। প্রভাবশালী পুরুষ

এমনটি করে থাকে এবং শক্ত হাতের তালুতে সে সরাসরি এমনভাবে ধরে যাতে অন্যজন সমর্পিত হতে বাধ্য হয়, যেহেতু তাকে তালু উপরে রেখে হাত ধরতে হয়।



চিত্র ২৬ তালু নীচু করে দেয়া



চিত্র ২৭ তালু নীচু কায়দাকে ব্যাহত করা

বিভিন্ন কায়দায় তালু-নীচু ভঙ্গিকে রোধ করা যায়। আপনি ডান কদম বাড়ানোর প্রক্রিয়া (চিত্র ২৩ থেকে ২৫) ব্যবহার করতে পারেন, কিন্তু অনেক সময় কাজটি কঠিন হয়ে যায়, কারণ অন্যজন এই কৌশল ঠোকানোর জন্য হাতকে শক্ত ও দৃঢ় করে রাখে। আরেকটি সহজ কৌশল হল হাতের উপর ধরা ও সেটা নাড়িয়ে দেয়া (চিত্র ২৭)। এভাবে আপনি প্রভাবশালী হয়ে উঠবেন। আপনি কেবল তার হাতের নিয়ন্ত্রণই নেবেন না, আপনার তালু নীচু অবস্থায় তার হাতের উপরে অবস্থান করবেন। এই

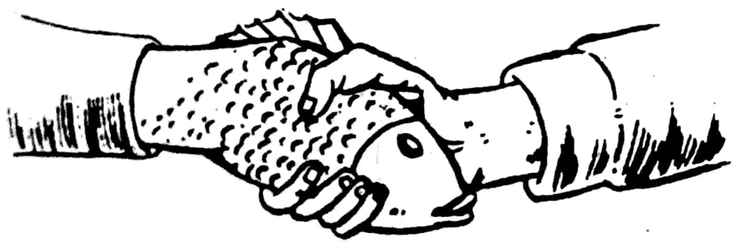
পদ্ধতি কিছুটা অপমানজনক বলে সতর্কতা ও বিচক্ষণতার সাথে একে প্রয়োগ করার পরামর্শ থাকল।



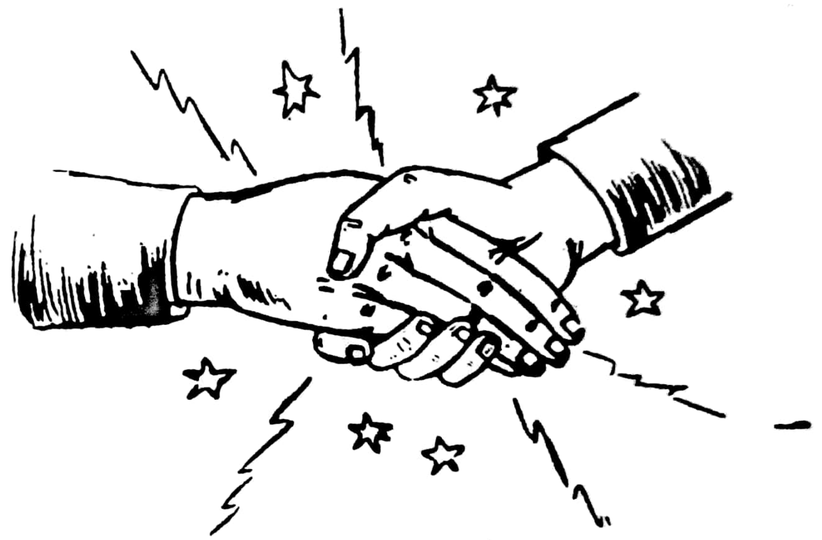
চিত্র ২৮ গ্লাভ

গ্লাভ হাতমেলানোকে অনেক সময় রাজনীতিবিদের করমর্দন বলে। যে ব্যক্তি প্রথমে হাত মেলায়, সে মূলত: নিজেকে বিশ্বস্ত ও সৎ প্রমাণের চেষ্টা করে, কিন্তু অন্য ব্যক্তির সাথে প্রথম সাক্ষাতে এমনটি করলে ফল উল্টো হয়ে যায়। দ্বিতীয়জন প্রথমজনের আগ্রহের প্রতি সন্দিহান ও সতর্ক হয়ে উঠে। কেবল সুপরিচিত মানুষদের সাথেই এভাবে হাত মেলানো উচিত।

অভ্যর্থনার কিছু ভঙ্গিমা অস্বস্থিকর হয়, যেমন– মৃত মৎস্য করমর্দন, বিশেষত: যখন হাত বড্ড শীতল থাকে।
আঙুলের গাঁটে চাপ দেয়া হল আক্রমণাত্মক 'কঠিন পাত্রের' চিহ্ন। দুর্ভাগ্যবশত: এর তেমন কোন কার্যকারিতা নেই, বকাবকি করা বা নাকে ঘুষি মারার সাথে একে তুলনা করা যায় কেবল।

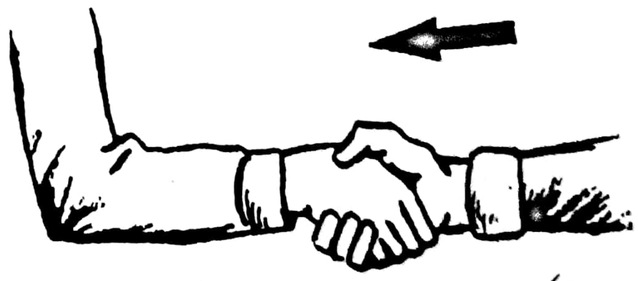


চিত্র ২৯ মৃত মৎস্য



চিত্র ৩০ আঙুলের গাঁটে চাপ দেয়া

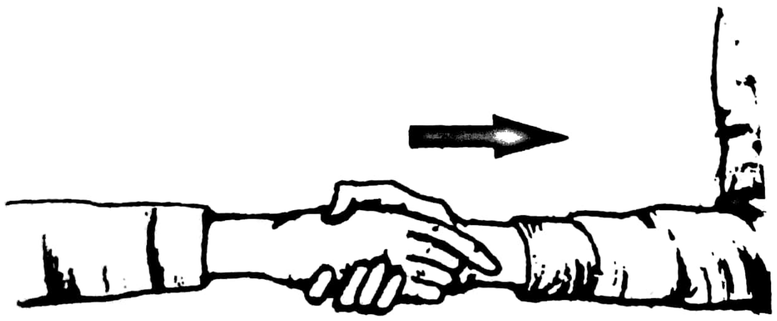
তালু নীচু রাখার মত হাত শক্ত করে করমর্দন করা খেপাটে মানুষের স্বভাব আর তার উদ্দেশ্য হল আপনাকে কিছুটা দূরত্বে রাখা, যাতে তার ব্যক্তিগত সীমায় আপনি যেতে না পারেন। গ্রামাঞ্চলের মানুষরা এটি ব্যবহার করে, যারা ব্যক্তিগত বিশাল সীমানা রক্ষা করে। গ্রামীণ মানুষেরা যখন শক্ত হাতে করমর্দন করে, তারা সামনে ঝুঁকে আসে বা এক পায়ে ভারসাম্য রক্ষা করে।



চিত্র ৩১ শক্ত হাতের করমর্দন

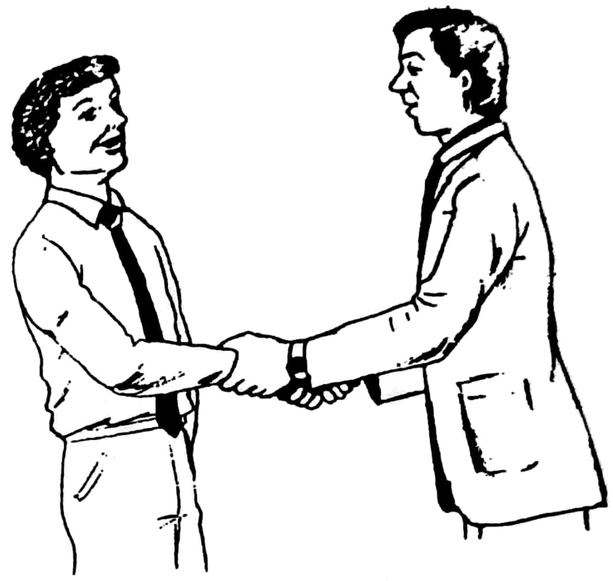


চিত্র ৩২ আঙুলের অগ্রভাগ ধরা



চিত্র ৩৩ হাত টেনে ধরা

আঙুলের অগ্রভাগ ধরা অনেকটা শক্ত হাতে করমর্দনের মত, যেটা পথ ভুল করার মত; ব্যবহারকারী ভুল করে অন্য লোকের আঙুল ধরে ফেলে। যদিও তার আচরণে উষ্ণতা দেখা যায়, মূলত: সে আত্মবিশ্বাসের অভাবে ভোগে। শক্ত হাতের করমর্দনের মত আঙুলের অগ্রভাগ ধরার মূল উদ্দেশ্য হল অন্যজনকে নিরাপদ দূরত্বে রাখা।



চিত্র ৩৪ কব্জি ধরা



চিত্র ৩৫ কনুই ধরা

কাউকে নিজস্ব সীমানায় টেনে আনার দুটি কারণের যেকোন একটি হতে পারে : প্রথমত: উদ্যোক্তা অনিশ্চয়তায় ভোগে, তাই নিজের ব্যক্তিগত

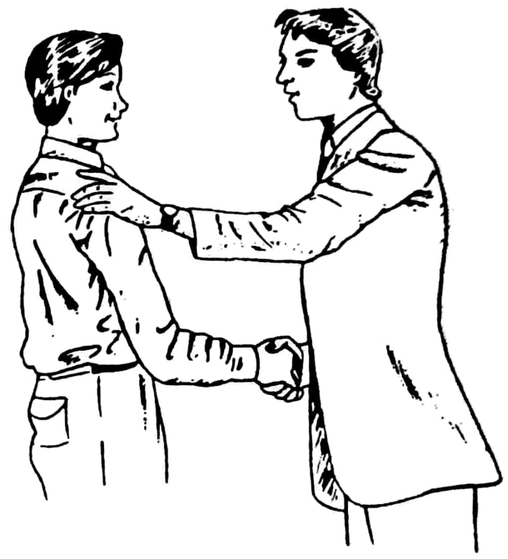


এলাকায় নিরাপদ বোধ করে বা দ্বিতীয়তঃ উদ্যোক্তা যে সংস্কৃতির মানুষ, সেখানে ব্যক্তিগত সীমানা খুব ছোট, তাই এটি তার স্বাভাবিকতা।

দুই হাতের করমর্দন করা হয় নিষ্ঠা, বিশ্বাস বা গভীর অনুভূতি প্রকাশের ইচ্ছায়। দুটো গুরুত্বপূর্ণ উপাদান এখানে উল্লেখযোগ্য। প্রথমত: অনুভূতি প্রকাশের জন্য বাম হাত ব্যবহৃত হয় এবং গ্রহণকারীর ডান বাহুতে সেই হাত রাখা হয়। কব্জি ধরার (চিত্র ৩৪) চেয়ে কনুই ধরার (চিত্র ৩৫) মধ্যে অনেক বেশি অনুভূতি সঞ্চালিত হয় এবং উপরের বাহুতে হাত রাখার (চিত্র ৩৬) চেয়ে কাঁধে হাত রাখা (চিত্র ৩৭) অনেক বেশি আন্তরিক। দ্বিতীয়ত: উদ্যোক্তার বাম হাত গ্রহণকারীর একান্ত নিজস্ব সীমানায় প্রবেশ করে। সাধারণত: ঘনিষ্ঠ বন্ধু বা আত্মীয়দের মধ্যে কব্জি ও কনুই ধরার ব্যাপারটি ঘটে থাকে এবং এসব ক্ষেত্রে উদ্যোক্তার কেবল বাম হাত অন্যজনের নিজস্ব সীমায় থাকে। কাঁধে (চিত্র ৩৭) ও উপরের বাহুতে (চিত্র ৩৬) হাত রাখলে গ্রহীতার একান্ত নিজস্ব সীমায় প্রবেশ ঘটে এবং প্রকৃতভাবে কাছাকাছি আসা যায়।



চিত্র ৩৬ উপরের বাহুতে হাত রাখা



চিত্র ৩৭ কাঁধে হাত রাখা

যেসব মানুষদের মধ্যে আবেগপ্রবণ সম্পর্ক বিদ্যমান, তাদের করমর্দনের সময় এগুলো ব্যবহার করা উচিত। অনুভূতি পারস্পরিক না হলে গ্রহীতা সন্দিহান হয়ে উঠে এবং উদ্যোক্তাকে অবিশ্বাস করে।

রাজনীতিবিদরা ভোটারদের সাথে এবং বিক্রয়কর্মীরা নতুন কাস্টমারদের সাথে দ্বৈত হাতে করমর্দন করতে প্রায়ই দেখা যায়। অনেক সময় এরা বুঝতেই পারেনা এটা সামাজিক আত্মহত্যা ও গ্রহীতার সাথে দূরত্বের কারণ হয়ে দাঁড়ায় কি'না।

হাতের ভঙ্গিমা

তালুগুলোকে পরস্পরের সাথে ঘষা

সম্প্রতি এক ব্যক্তিগত বন্ধু আমার ও আমার স্ত্রীর সাথে আসন্ন স্কিইং ছুটির ব্যাপারে আলোচনা করতে এলো। আলাপের মাঝখানে হঠাৎ করে সে চেয়ারে হেলান দিল, হাসল, হাতের তালু ঘষতে লাগল ও বলল "আমার আর তর সইছে না।" ভঙ্গিমার মাধ্যমে সে আমাদের জানাল যে ছুটিতে বেশ মজা হবে বলে সে আশা করছে।



চিত্র ৩৮ কি দারুণ না!

হাতের তালু ঘষার মাধ্যমে মানুষ ইতিবাচক প্রত্যাশার কথা প্রকাশ করে। পাশা খেলোয়াড় জয়ের আশায় তার গুটি হাতের তালুতে ঘষে নেয়, অনুষ্ঠানের কুশলী তার তালু ঘষে নেয় আর দর্শকদের উদ্দেশ্যে বলে, "আমরা পরবর্তী বক্তার ভাষণ শুনতে যাচ্ছি" এবং উত্তেজিত বিক্রয়কর্মী ম্যানেজারের অফিসে প্রবেশ করে, হাতের তালু ঘষে নেয় ও উত্তেজনার

সাথে জানায়, "আমরা বেশ বড় একটি অর্ডার পেয়েছি, বস!" ওয়েটার আপনার টেবিলের পাশে দাঁড়িয়ে তালু ঘষে আর জানতে চায়, "আর কিছু লাগবে, স্যার?" তার ভঙ্গিতে বুঝা যায় সে টিপ্‌স চাইছে।

হাতগুলোকে মুষ্ঠিবদ্ধ করা

দেখতে বেশ আত্মবিশ্বাসী ভঙ্গি বলে মনে হয়; কারণ যারা এমন করে, তারা প্রায়ই হাসে ও তাদেরকে সুখী দেখায়। একদিন এই অবস্থায় এক বিক্রয়কর্মীকে তার ক্ষতির ব্যাপারে বর্ণনা করতে দেখা গেছে।

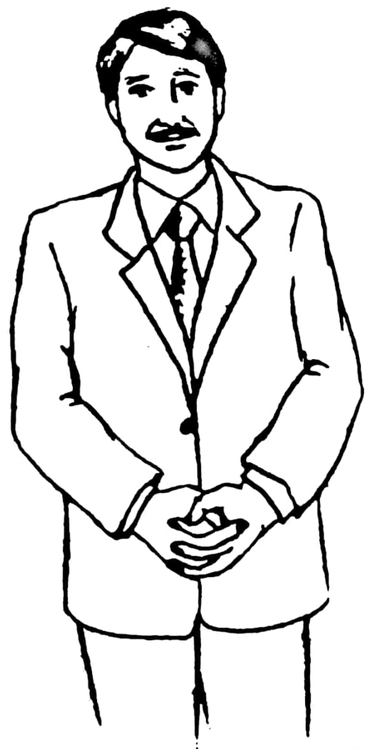


চিত্র ৩৯ মুষ্ঠিবদ্ধ হাত তোলা অবস্থায়

সে যতই কথা বলতে লাগল, আমরা লক্ষ্য করলাম যে তার হাত কেবল মুষ্ঠিবদ্ধ নয়, তার আঙুলগুলো সাদা হয়ে যেতে লাগল যেন সেগুলোকে হাতুড়ি মারা হয়েছে। কাজেই এই ভঙ্গিমা হতাশা বা শত্রুতার বহি:প্রকাশ।



চিত্র ৪০ মুষ্ঠিবদ্ধ হাত মাঝখানে রাখা



চিত্র ৪১ মুষ্ঠিবদ্ধ হাত নীচে নামানো

নিরেনবার্গ ও কালেরোর গবেষণা অনুযায়ী মুষ্ঠিবদ্ধ হাত হল হতাশ ভঙ্গি যাতে বুঝা যায় যে ব্যক্তি নেতিবাচক ধারণায় আবদ্ধ। এই ভঙ্গিমার তিনটি প্রধান অংশ রয়েছে : মুখের আসনে হাত মুষ্ঠিবদ্ধ করা (চিত্র ৩৯), বসা অবস্থায় হাত টেবিলে রাখা (চিত্র ৪০) বা কোলে রাখা এবং দাঁড়ালে উদরের সামনে রাখা। (চিত্র ৪১)।

হাত রাখার উচ্চতা ও ব্যক্তির নেতিবাচক মনোভাবের শক্তির মধ্যে একটা সম্পর্ক রয়েছে। অর্থাৎ ব্যক্তিকে সামলানো কঠিন হয়ে পড়ে যদি তার হাত চিত্র ৪০'এ দেখানো অবস্থার চেয়ে চিত্র ৩৯ 'এ দেখানো অবস্থার মত উঁচুতে থাকে। অন্যান্য নেতিবাচক ভঙ্গির মতই ব্যক্তির আঙুল খুলে তালু ও শরীরের সম্মুখভাগ প্রদর্শনের জন্য কিছু পদক্ষেপ নেয়া জরুরী, তা না হলে শত্রুতামূলক আচরণ স্থায়ী হয়ে যায়।

হাতের চূড়া

বইয়ের প্রথমদিকে আমি বলেছি যে একটি বাক্যের অনেকগুলো শব্দের মত ভঙ্গিমা দলবদ্ধভাবে থাকে আর এগুলোর বিশ্লেষণ পর্যবেক্ষণের ভিত্তিতে দেয়া হবে। বার্ড হুইস্টেল যাকে 'চূড়া বানানো' বলেছেন, সেটি এই নিয়মের ব্যতিক্রম, যেহেতু এই ভঙ্গিকে এককভাবেও দেখা যায়। মূলত: আস্থাশীল, উচ্চপদস্থ ব্যক্তি কিংবা যারা স্বল্পসংখ্যক ভঙ্গি ব্যবহার করে, তারা অনেক সময় এই ভঙ্গি ব্যবহার করে এবং এর মাধ্যমে তারা আত্মবিশ্বাসী আচরণের বহি:প্রকাশ ঘটায়।

আমার পর্যবেক্ষণ ও গবেষণায় দেখা গেছে যে এই ভঙ্গিমা উচ্চপদস্থ। সহকারীদের আলাপচারিতায় ব্যবহৃত হয় এবং এটি একটি একক ভঙ্গীও হতে পারে, যেটা আত্মবিশ্বাস বা 'সবজান্তা' আচরণের প্রতি নির্দেশ করে। ম্যানেজারেরা সাধারণত: অধীনস্থদের নির্দেশ বা উপদেশ দেয়ার সময় এ ভঙ্গি ব্যবহার করে আর এটি অ্যাকাউন্টেনড, লয়ার, ম্যানেজার ও এ ধরনের পেশাজীবিদের মধ্যে বহুল ব্যবহৃত।



চিত্র ৪২ উর্ধ্বমুখী চূড়া



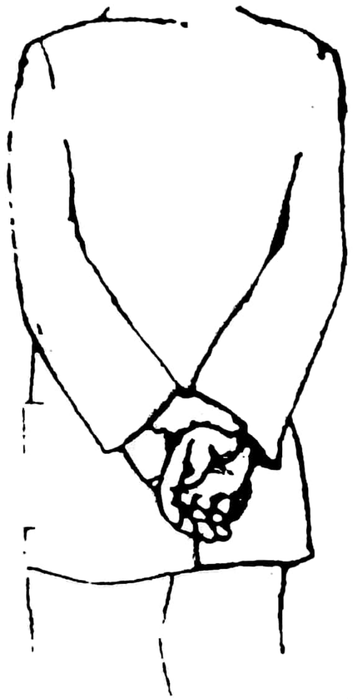
চিত্র ৪৩ নিম্নমুখী চূড়া

এই ভঙ্গীমার দুটো ধরণ রয়েছে, উর্ধ্বমুখী চূড়া (চিত্র ৪২) : ব্যক্তি যখন মত বা ধারণা প্রকাশ করে ও কথা বলতে থাকে, তখন সাধারণত: এই ভঙ্গি ব্যবহৃত হয়। নিম্নমুখী চূড়া (চিত্র ৪৩) সাধারণত: ব্যবহৃত হয় যখন ব্যক্তি বলার চেয়ে বেশি শোনে। নিরেনবার্গ ও কালেরো লক্ষ্য করেছেন যে

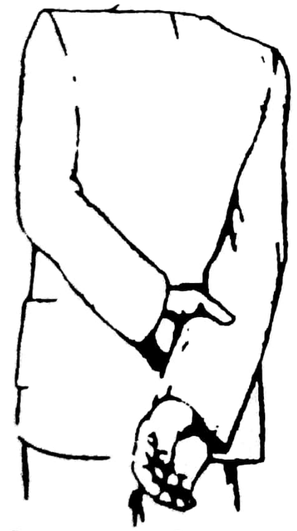
মহিলারা উর্ধ্বমুখীর চেয়ে নিম্নমুখী চূড়া বেশি ব্যবহার করেন। উর্ধ্বমুখী চূড়া যখন সামান্য হেলে পড়ে, ব্যক্তি তখন একগুঁয়ে বা একরোখা হয়ে উঠে। যদিও চূড়ার ভঙ্গিমা ইতিবাচক সংকেত, একে ইতিবাচক বা নেতিবাচক যেকোন পরিস্থিতিতে ব্যবহার করা যায় এবং ভুল ব্যাখ্যাও করা যায়। যেমন– একজন বিক্রয়কর্মী তার মূল্যবান কাষ্টমারকে পণ্য দেখানোর সময় ইতিবাচক কিছু ভঙ্গি লক্ষ্য করল। এগুলো খোলা তালু, সামনে ঝুঁকে আসা, মাথা সোজা রাখা ও এরকম আরো কিছু হতে পারে। ধরুন যে পণ্য দেখানোর শেষ পর্যায়ে কাষ্টমার চূড়া তৈরির যেকোন একটা ভঙ্গি নিল। সেলসম্যান যখন কোন সমস্যার সমাধান সম্পর্কে কাস্টমারকে জানায়, তখন যদি অন্যান্য ইতিবাচক ভঙ্গির সাথে চূড়ার ভঙ্গি অনুসৃত হয়, তবে একটা ইঙ্গিত দেয়া হয় যে দেখানোর দরকার নেই, অর্ডার দেয়া হবে ও পণ্যটি কেনা হবে। পক্ষান্তরে যদি চূড়ার ভঙ্গির সাথে হাত মুচড়ানো, পা আড়াআড়ি রাখা, অন্যদিকে তাকানো ও অসংখ্য হাত-তথা-মুখের ভঙ্গিমার মত নেতিবাচক ইঙ্গিত মিশে থাকে, আর ক্রেতা পণ্য প্রদর্শনের শেষের দিকে চূড়ার ভঙ্গি তৈরি করে, তবে ক্রেতা নিশ্চিত যে সে পণ্য কিনবে না বা সে সেলসম্যান থেকে মুক্তি পেতে চায়। এই দুটো ক্ষেত্রে চূড়ার ভঙ্গি মানে আত্মবিশ্বাস, তবে একটি ইতিবাচক ও অন্যটি নেতিবাচক। চূড়ার ভঙ্গিমার দিকে এগিয়ে যাওয়াই ছিল ফলাফলের চাবিকাঠি।

হাত, বাহু ও কব্জি শক্তভাবে চেপে ধরা

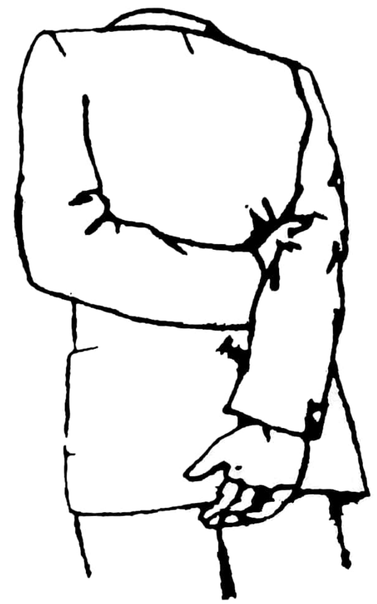
ব্রিটেনের রাজপরিবারের কিছু বিখ্যাত পুরুষের মাথা সোজা, চিবুক সামনের দিকে এবং হাত দুটো পিছনে পরস্পরকে চেপে ধরে হাঁটার অভ্যাস ছিল।



চিত্র ৪৪ উৎকৃষ্ট আত্মবিশ্বাসের ভঙ্গি



চিত্র ৪৫ হাতে কব্জি চেপে ধরার ভঙ্গি



চিত্র ৪৬ উপরের বাহু চেপে ধরা

কেবল ব্রিটেনের রাজপরিবারই নয়, অনেক দেশের রাজপরিবারে এই ভঙ্গি দেখা গেছে। অন্যান্য ক্ষেত্রে এই ভঙ্গি পুলিশ পেট্রলিংয়ের সময়, স্থানীয় স্কুলের হেডমাষ্টার স্কুল প্রাঙ্গণে হাঁটার সময়, মিলিটারীর উচ্চপদস্থ কর্মকর্তা ও অন্যান্য কর্তৃপক্ষরা ব্যবহার করে।

তাই একে উৎকৃষ্ট আত্মবিশ্বাসের ভঙ্গি বলা হয়। নির্ভীকতার অবচেতন প্রকাশ হিসেবে মানুষ এই ভঙ্গিতে তার পাকস্থলী, হৃদপিন্ড ও কণ্ঠকে অন্যের সামনে প্রদর্শন করে। আমাদের নিজস্ব অভিজ্ঞতা বলে যে পত্রিকার সাংবাদিকদের সাক্ষাতকার দেয়া বা ডেন্টিষ্টের সার্জারীর জন্য অপেক্ষা করার সময় আপনি যদি যথেষ্ট উদ্বিগ্ন হন, তবে এই ভঙ্গি আপনাকে স্বস্থিকর, আত্মবিশ্বাসী ও প্রভুত্বব্যঞ্জক করে তুলবে।

অষ্ট্রেলিয়ার পুলিশ অফিসারদের পর্যবেক্ষণ করে দেখা গেছে যে যারা অস্ত্র সাথে রাখেনা, তারা এই ভঙ্গি ব্যবহার করে এবং মাঝে মাঝে পায়ের গোড়ালীর উপর ভর দিয়ে সামনে ও পিছনে নড়াচড়া করে। যারা অস্ত্র নেয়, তারাও মাঝে মাঝে কোমরে হাত রেখে আক্রমণাত্মক ভঙ্গি ব্যবহারের বদলে এই ভঙ্গিমা ব্যবহার করে (চিত্র-৯৮), এতে মনে হয় যে, অস্ত্র নিজেই তার বাহকের জন্য যথেষ্ট তাই তালুর মধ্যে তালু রাখার ভঙ্গিমা তখন

অপ্রয়োজনীয় হয়ে পড়ে। তালুর মধ্যে তালু রাখার ভঙ্গিকে হাতে কব্জি চেপে ধরার (চিত্র ৪৫) সাথে মিশিয়ে ফেলা উচিত নয়, যেটা হতাশার সংকেত ও আত্মনিয়ন্ত্রণের একটি পদক্ষেপ। এক্ষেত্রে একটি হাত অন্য কব্জি বা বাহুকে এমনভাবে চেপে ধরে যেন একটি অন্যটির আঘাতকে প্রতিরোধ করছে।

মজার ব্যাপার হল, হাত যত বেশি পিছনে যায়, লোকটি তত বেশি রেগে উঠে। যেমন, চিত্র ৪৬ এর ব্যক্তিটি চিত্র ৪৫ এর মানুষটির চেয়ে অনেক বেশি আত্মনিয়ন্ত্রণের চেষ্টা করছে কারণ চিত্র ৪৬ এর হাত কেবল কব্জি ধরেনি, উপরের বাহু চেপে ধরেছে। এই ভঙ্গিটি যেন বলতে চায়, "নিজেকে জোরে চেপে ধরো।" যেসব সেলসম্যানকে কোন মূল্যবান ক্রেতা ডেকে আনে আর রিসেপশানে বসিয়ে রাখে, তারা অনেক সময় এই ভঙ্গি ব্যবহার করে। এতে সেলসম্যান তার উদ্বিগ্নতা লুকোতে চেষ্টা করে আর বুদ্ধিমান ক্রেতা সেটা বুঝে নেয়। আত্মনিয়ন্ত্রণের ভঙ্গি যদি তালুর মধ্যে তালু স্থাপনে পরিবর্তিত হয়, তবে একটি শান্ত ও আস্থাশীল ফলাফল বয়ে আনে।

বৃদ্ধাঙ্গুল প্রদর্শন

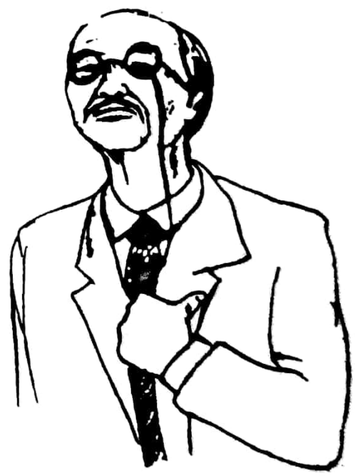
হস্তরেখাবিদ্যায় বৃদ্ধাঙ্গুল চরিত্র ও ইগোর দৃঢ়তা বুঝায় এবং এর নিঃশব্দ প্রকাশও একথার সাথে একমত। কর্তৃত্ব, উৎকৃষ্টতা বা খেপামি বুঝাতে এটি ব্যবহৃত হয়; বৃদ্ধাঙ্গুলের ভঙ্গি গৌন, সাধারণত অনেকগুলো ভঙ্গিমাকে সমর্থন দেয়ার জন্য ব্যবহৃত হয়। বৃদ্ধাঙ্গুল প্রদর্শন হল ইতিবাচক সংকেত, অনেক সময় 'শীতল' ম্যানেজারের ভঙ্গি হিসেবেও ব্যবহৃত হয়, সে তার অধীনস্থদের উপস্থিতিতে এটি দেখায়। আদালতের পুরুষ তার মহিলা সঙ্গীর উপস্থিতিতে এটি প্রদর্শন করে এবং উচ্চ মর্যাদাসম্পন্ন ও অভিজাত মানুষের মধ্যে এর ব্যবহার প্রচুর। যারা পুরনো ধাঁচের কাপড় পড়ে তাদের চেয়ে যারা নতুন আকর্ষণীয় পোশাক পড়ে, তারাই অনেক বেশি পরিমাণে বৃদ্ধাঙ্গুল দেখায়।

কোন ব্যক্তি যখন স্ববিরোধী বক্তব্য রাখে, তখন বৃদ্ধাঙ্গুলের উৎকৃষ্টতা প্রকাশ অনেক বেশি পরিচ্ছন্নভাবে ধরা পড়ে। যেমন– কোন লয়ার যখন জুরিদের দিকে তাকিয়ে কোমল, নীচু স্বরে বলে 'লেডিস এন্ড জেন্টলম্যান, আমার বিনীত অনুরোধ..."তখন বৃদ্ধাঙ্গুল প্রদর্শন করে আর এমনভাবে মাথা পেছনে হেলায়।" যেন তার 'নাক নীচু করে' (চিত্র ৪৮)। এতে জুরিরা বুঝতে পারে যে লয়ার নিষ্ঠাবান নয়। যদি সে বিনীত হত, তবে জুরিদের দিকে এক পা

এগিয়ে আসত, তার কোট খোলা থাকত, হাতের তালু দেখা যেত এবং সম্মান বা বিনয় দেখানোর জন্য সামনে ঝুঁকতো।



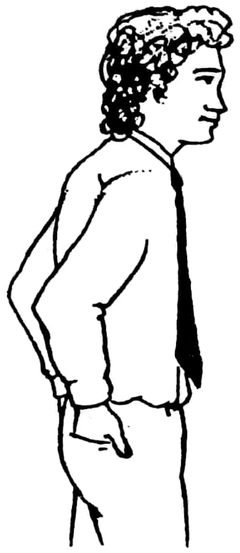
চিত্র ৪৭ কার্ডিগান বা ওয়েষ্ট কোট ঠেলে দেয়া



চিত্র ৪৮ আমার বিনীত অনুরোধ

বৃদ্ধাঙ্গুল অনেক সময় পকেট থেকে দেখা যায়, অনেক সময় পিছনের পকেট থেকে (চিত্র ৪৯) গোপনে দেখান হয় যাতে তার জোরালো আচরণ বুঝা না যায়। প্রভাবশালী বা আক্রমণপ্রবণ মহিলারাও এই ভঙ্গী ব্যবহার করে; তারা

পুরুষদের অনেক ভঙ্গিমা ও অবস্থা (চিত্র ৫০) প্রয়োগ করে। এছাড়াও বৃদ্ধাঙ্গুল প্রদর্শনকারী অনেক সময় গোড়ালির উপর দাঁড়িয়ে দোল খায় যাতে তার অবস্থানকে আরো জোরদার মনে হয়।

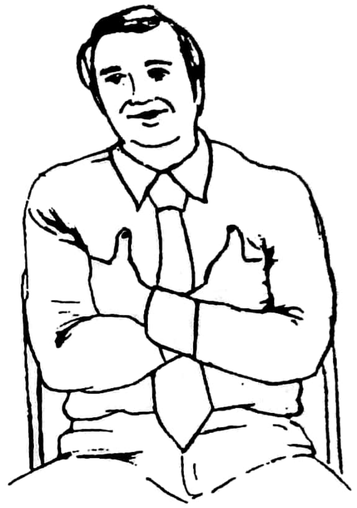


চিত্র ৪৯ পিছনের পকেট থেকে বৃদ্ধাঙ্গুল দেখা যায়



চিত্র ৫০ প্রভাবশালী মহিলা

বাহুদ্বয় ভাঁজ করে বৃদ্ধাঙ্গুল প্রদর্শন করা একটি জনপ্রিয় ভঙ্গি। এতে দুই ধরনের সংকেত রয়েছে, আত্মরক্ষামূলক বা নেতিবাচক (ভাঁজ করা বাহু) ও উৎকৃষ্ট আচরণ (বৃদ্ধাঙ্গুল প্রদর্শন)। এ ধরনের ভঙ্গির ক্ষেত্রে ব্যক্তি তার বৃদ্ধাঙ্গুল দেখায় ও পায়ের গোড়ালিতে ভর দিয়ে দোল খায়।



চিত্র ৫১ বৃদ্ধাঙ্গুল উপরে তোলা



চিত্র ৫২ মহিলারা---- সব একই

বৃদ্ধাঙ্গুলকে অন্যের দিকে নির্দেশ করলে বিদ্রূপ বা সম্মানের ইঙ্গিতও বুঝায়। যেমন, স্বামী যখন বন্ধুর সামনে স্ত্রীর প্রতি বৃদ্ধাঙ্গুল দেখিয়ে বলে 'মহিলারা সব একই, তুইতো জানিস', তখন স্ত্রীর সাথে তর্কের সূচনা করা হয়। এক্ষেত্রে বৃদ্ধাঙ্গুল নাড়ানোর মাধ্যমে সেই হতভাগ্য মহিলাকে বিদ্রূপ করা হয়। এছাড়া বেশিরভাগ মহিলারা এই ভঙ্গি দেখলে খুব বিরক্ত হয়, বিশেষত: পুরুষরা যখন এমনটি করে। এই ভঙ্গি মহিলারা কমই ব্যবহার করে, তবে মাঝে মাঝে স্বামী বা কোন অপছন্দের ব্যক্তির প্রতি বৃদ্ধাঙ্গুল নাড়িয়ে থাকে।

হাত তথা মুখের ভঙ্গিমা



চিত্র ৫৩ খারাপ কিছু শুনিনি, দেখিনি, বলিনি

প্রতারণা, সন্দেহ, মিথ্যা

কেউ মিথ্যা বললে কিভাবে বুঝেন? প্রতারণার নিঃশব্দ ভঙ্গিমা বুঝতে পারা হল অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা। কাজেই কোন ধরনের প্রতারণার ইঙ্গিত মানুষকে দূরে রাখে? প্রতারণার সবচেয়ে বেশি ব্যবহৃত ভঙ্গি হল তিনটি বুদ্ধিমান বানরের ভঙ্গি যারা খারাপ কিছু শুনেনা, বলেনা ও দেখেনা। হাত তথা মুখের কার্যক্রম থেকে মানুষের প্রতারণামূলক ভঙ্গিমার মূলভিত্তি গড়ে উঠে (চিত্র ৫৩)। অন্যভাবে বলা যায়, আমরা যখন অসত্য বা কপটতা দেখি, বলি ও শুনি, অনেক সময় হাত দিয়ে নিজের মুখ, চোখ বা কান ঢেকে রাখি। ইতিমধ্যে আমরা উল্লেখ করেছি যে শিশুরা তাদের মিথ্যা ঢাকার জন্য নানা ভঙ্গির আশ্রয় নেয়। যদি কোন শিশু মিথ্যা বলে, তবে সে মুখে হাতচাপা দেয়, যাতে সেসব বেরিয়ে না আসে। যদি সে বাবা মায়ের কথা শুনতে না চায়, তবে হাতে কান চাপা দেয়। আর যেটা সে দেখতে চায় না, সেটা না দেখার জন্য হাত বা বাহু দিয়ে চোখ চেপে ধরে। বয়সের সাথে সাথে মানুষের এই ভঙ্গিগুলো অনেক পরিশোধিত হয় ও কম বুঝা যায়, কিন্তু যখনই কেউ মিথ্যা বলে, অসত্যকে চাপা দেয় বা প্রতারণা দেখতে পায়, ভঙ্গিমা এসেই যায়। প্রতারণা বলতে এখানে সন্দেহ, অনিশ্চয়তা বা মিথ্যাকেও বুঝানো হচ্ছে। কেউ যখন হাত তথা মুখের

ভঙ্গিমা প্রদর্শন করে, তার মানে এই নয় যে সে সবসময় মিথ্যা বলছে। এর মানে হল সে আপনাকে প্রতারণা করতে পারে এবং অন্যান্য ভাবভঙ্গি আপনার সন্দেহকে নিশ্চিত করবে। মনে রাখবেন যে হাত তথা মুখের ভঙ্গিতে এককভাবে বিশ্লেষণ করা যাবে না।

ডঃ ডেসমন্ড মরিসের মতে আমেরিকান গবেষকরা সেইসব নার্সদেরকে পর্যবেক্ষণ করেছেন যাদেরকে স্বাস্থ্যসংক্রান্ত বিষয়ে রোগীর সাথে মিথ্যা বলার নির্দেশ দেয়া হয়েছে। যারা মিথ্যা বলেছে তাদের হাত তথা মুখের ভঙ্গি, যারা সত্য বলেছে তাদের চেয়ে অনেক বেশি দৃষ্টিগোচর হয়েছে। এই অধ্যায়ে হাত তথা মুখের নানা ভঙ্গিমার ব্যাপারে আলোকপাত করা হয়েছে আর সেগুলো কিভাবে ও কখন দেখা যাবে, সেসব বিষয় বিশ্লেষণ করা হয়েছে।

মুখ চাপা

মুখ চাপা দেয়া হল বড়দের একটি অন্যতম ভঙ্গি যেটা ছোটদের মতই স্পষ্টরূপে প্রতীয়মান। এতে হাত মুখ চেপে ধরে আর বৃদ্ধাঙ্গুল চোয়ালে চেপে বসে কারণ ব্রেন অর্ধচেতন অবস্থায় কথিত বাক্য চাপা দেয়ার নির্দেশ দেয়। অনেক সময় কয়েকটি আঙুল মুখ চাপা দেয়, তবে এর অর্থ একই থাকে।



চিত্র ৫৪ মুখ চাপা

মুখ চাপাকে মূল্যায়নের ভঙ্গির সাথে গুলিয়ে ফেলার প্রয়োজন নেই, যেটা এই অধ্যায়ে বর্ণনা করা হয়েছে।

অনেক মানুষ কাশির অভিনয় করে মুখ চাপার ভঙ্গিকে ঢেকে দেয়। গ্যাংষ্টার বা অপরাধীর ভূমিকায় অভিনয় করার সময় প্রয়াত হামফ্রে বোগার্ট অনেক সময় এই ভঙ্গি ব্যবহার করতেন যখন অন্য গ্যাংষ্টারদের সাথে অপরাধ সংক্রান্ত আলাপ করতেন বা পুলিশ তাকে ইন্টারোগেট করত।

কোন ব্যক্তি কথা বলার সময় যদি এই ভঙ্গির আশ্রয় নেয়, বুঝা যায় যে সে মিথ্যা বলছে। যদি আপনি কথা বলার সময় কেউ মুখ ঢাকে, বুঝা যায় যে সে আপনাকে মিথ্যাবাদী ভাবছে। কোন বক্তা যদি দেখে যে শ্রোতারা এই ভঙ্গি ব্যবহার করছে, তবে খুব অস্বস্থিকর ব্যাপার ঘটে। দর্শক কম থাকলে সবচেয়ে বুদ্ধিমানের কাজ হল এ অবস্থায় কথা থামিয়ে ফেলা ও প্রশ্ন করা, "আমি যা বলেছি, সে ব্যাপারে কেউ কিছু বলবেন কি?" এতে দর্শকের অভিযোগ সশব্দে বেরিয়ে আসবে আর আপনি নিজের বক্তব্যের মূল্যায়ন করতে পারবেন ও প্রশ্নের জবাব পেয়ে যাবেন।

নাক স্পর্শ

নাম স্পর্শ করা হল মুখ চাপা দেয়ার অভিজাত ও ছদ্মবেশি ভঙ্গিমা। এক্ষেত্রে কেউ কেউ নাকের নীচের হালকা একটু ছুঁয়ে দেয়, আর কেউবা এত দ্রুত কাজটি করে যে অনেক সময় ধরা যায় না।



চিত্র ৫৫ নাক স্পর্শ

অনেক মহিলারা তাদের মেকাপ নষ্ট হওয়ার ভয়ে খুব হালকাভাবে ভঙ্গিটি করে। এই ভঙ্গির একটি ব্যাখ্যা হল যে নেতিবাচক ভাবনা যখন মনে প্রবেশ করে, অবচেতন মন হাতকে মুখচাপা দেয়ার নির্দেশ দেয়। কিন্তু শেষ মুহূর্তে বিষয়টি ধরা না পড়ার জন্য হাত মুখ থেকে সরে আসে ও নাক ছুঁয়ে দেয়। আরেকটি ব্যাখ্যা হল যে মিথ্যা বলার কারণে নাকের সূক্ষ্ম স্নায়ুপ্রান্ত শিরশির করে আর তাকে ছুঁয়ে দিলে ব্যাপারটি মিটে যায়। 'কিন্তু কারো নাক চুলকালে কি হয়?' কারো নাক চুলকালে সেটা কিছুক্ষণ ধরে ঘসতে বা চুলকাতে হয়, সামান্য ছোঁয়া দিয়ে ছেড়ে দেয়া যায় না। মুখ চাপা ভঙ্গির মত এই ভঙ্গি বক্তা ব্যবহার করে মিথ্যা চাপা দেয়ার জন্য আর শ্রোতা ব্যবহার করে বক্তার বক্তব্যে সন্দেহ প্রকাশ করলে।

চোখ মোছা

বিজ্ঞ বানর বলেছিল 'খারাপ কিছু দেখিনি' এবং এই ভঙ্গি হল প্রতারণা, সন্দেহ বা মিথ্যা চাপা দেয়ার জন্য ব্রেনের একটি পদক্ষেপ যাতে যার সাথে মিথ্যা বলা হচ্ছে, তার দিকে যেন তাকাতে না হয়।



চিত্র ৫৬ চোখ মোছা

পুরুষ সাধারণত বেশ ভালোভাবেই চোখ মোছে এবং মিথ্যা যদি জঘন্য হয়, তবে সে অন্যদিকে তাকায়, বেশিরভাগ মাটির দিকে তাকিয়ে কথা বলে। মহিলারা চোখের নীচে হালকাভাবে মুছে দেয়, কারণ তারা বিশেষ ভঙ্গি করা বা মেকাপ নষ্ট করা থেকে বিরত থাকে। তারা ছাদের দিকে তাকিয়ে শ্রোতার দৃষ্টিকেও উপেক্ষা করে। একটি সাধারণ প্রবচন হল, "দাঁতের ফাঁকে মিথ্যা বলা।" এর মানে হল দাঁত দেখিয়ে। বানোয়াট হাসি দিয়ে, চোখের নীচে হালকাভাবে মুছে ও দৃষ্টি অন্যত্র সরিয়ে মিথ্যা বলা। সিনেমার নায়কেরা এসব ভঙ্গি ব্যবহার করে, তবে বাস্তব জীবনে সত্যি বিরল।



চিত্র ৫৭ কান মোছা

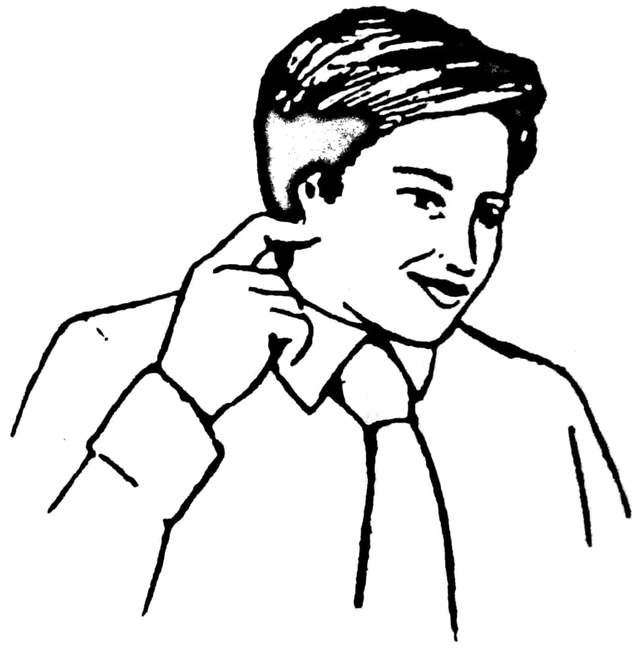
কান মোছা

খারাপ কিছু না শোনার জন্য কানের পাশে বা উপরে হাত রাখা হয়, যাতে শ্রোতা শব্দগুলো বাধা দিতে পারে। কানের উপর হাত রাখার পরিপক্ক এই ভঙ্গি অনেক সময় ছোটরা ব্যবহার করে, যাতে বাবা মায়ের বকাবকি শুনতে না পায়। কান মোছার অন্যান্য ভঙ্গি হল কানের পিছনে ডলে দেয়া, কানের ভেতরে আঙ্গুল ঢুকানো (আঙ্গুলের মাথা কানের ভেতরে ও বাইরে নড়াচড়া করা) বা এমনভাবে কানকে ভাঁজ করা যাতে কানের ছিদ্র ঢেকে যায়। শেষের ভঙ্গিতে ব্যক্তি বুঝাতে চায় যে সে প্রচুর শুনে ফেলেছে বা কিছু বলতে চায়।

ঘাড় চুলকানো

এক্ষেত্রে তর্জনী কানের লতির নীচে বা ঘাড়ে চুলকিয়ে দেয়। এই ভঙ্গিমা পর্যবেক্ষণ করতে গিয়ে আমরা মজাদার একটি বিষয় জেনেছি : যেকোন ব্যক্তি পাঁচবার চুলকায়। চুলকানোর সংখ্যা পাঁচের চেয়ে কম খুব একটা হয় না, বরং অনেক সময় বেশি হয়। এই ভঙ্গিমা সন্দেহ বা অনিশ্চয়তার প্রতীক এবং ঐ ব্যক্তির বৈশিষ্ট্য যে বলতে চায়, "স্বীকার করছি যে আমি নিশ্চিত

নই।" যখন তার বক্তব্য এর বিপরীত হয়, বেশ স্পষ্টভাবে বুঝা যায়, যেমন, সে যখন বলে 'আপনার কেমন লাগছে আমি বুঝি।"



চিত্র ৫৮ ঘাড় চুলকানো

কলার তোলা

ডেসমন্ড মরিসের মতে যারা মিথ্যা বলে, তাদের মুখ ও ঘাড়ের কোষে একধরনের উত্তেজনা তৈরি হয় বলে সেখানে মুছে দেয়া বা চুলকানোর প্রয়োজন পড়ে।



চিত্র ৫৯ কলার তোলা

এজন্য যারা মিথ্যা বলে তাদের মধ্যে কলার তোলার প্রবণতা দেখা যায়। তাদের মনে হয় যে তারা ধরা পড়ে যাচ্ছে। বক্তার যখন মনে হয় যে আপনি তার মিথ্যে ধরে ফেলছেন তখন ঘাম তার ঘাড় বেয়ে নামে। আবার কেউ যখন রেগে যায় বা হতাশ হয়, তখনও কলার তুলে ধরে যাতে শীতল বাতাস প্রবেশ করতে পারে। কাউকে এই ভঙ্গি করতে দেখলে যদি বলেন যে "আপনি কি আবার বলবেন, প্লিজ?" বা "আরেকটু পরিষ্কারভাবে বুঝিয়ে দেবেন, প্লিজ?" তবে ঐ ব্যক্তি আত্মসমর্পণ করতে বাধ্য হবে।



ফিগার ৬০ পুন:নিশ্চয়তা প্রয়োজন

মুখে আঙ্গুল

মরিসের ব্যাখ্যা অনুযায়ী কেউ যখন খুব চাপে থাকে, তখন তার আঙ্গুল মুখে ঢুকে। মাতৃদুগ্ধ খাওয়ার সময় বাচ্চা যেমন নিরাপদ বোধ করে, সেই অবস্থার একটি অবচেতন প্রয়াস এই ভঙ্গি। শিশুরা স্তন্যের বিকল্প হিসেবে বৃদ্ধাঙ্গুল চোষে আর বড়রা কেবল আঙ্গুলই মুখে দেয় না, সিগারেট, পাইপ, কলম ও অন্যান্য কিছুও দেয়। যদিও হাত তথা মুখের বিভিন্ন ভঙ্গিমা মিথ্যা বা প্রতারণাকে নির্দেশ করে, মুখে আঙ্গুল দেয়া বলতে পুন:নিশ্চয়তার অন্তর্নিহিত প্রয়োজনকে বুঝানো হয়। এই ভঙ্গি দেখা গেলে ঐ ব্যক্তিকে নিরাপত্তা ও নিশ্চয়তা দিতে পারাটাই যুক্তিযুক্ত (চিত্র ৬০)।

গাল ও চিবুকের ভঙ্গিমা

একজন ভাল বক্তা তাকে বলা হয়, যে সূক্ষ্মভাবে বুঝে যে তার দর্শক কোন্ কথায় আকৃষ্ট হয় আর কতখানি শোনার আগ্রহ আছে শ্রোতার। একজন ভাল সেলসম্যান বুঝতে পারে, কখন সে ক্লায়েন্টের সাথে 'প্রয়োজন

মোতাবেক' আলাপ করছে। অর্থাৎ ক্রেতার আগ্রহ কিসের মধ্যে নিহিত। কোন ক্রেতা যখন খুব কম বলে ও কেবল দেখতে থাকে, তখন প্রত্যেক সেলসম্যানই বুঝে যে পণ্য প্রদর্শনের ফলাফল শূন্য। সৌভাগ্যবশত: ক্রেতার হাত তথা গাল ও হাত থেকে চিবুকের ভঙ্গি সেলসম্যানকে বলে দেয় যে সে তার কাজে কত দক্ষ।

বিরক্তি

শ্রোতা যখন মাথা ধরে রাখার জন্য হাতের সাহায্য নেয়, বুঝতে হয় যে ক্লান্তি ভর করেছে এবং ঘুমিয়ে পড়া থেকে বিরত থাকার জন্য সে মাথা ধরে রাখছে। শ্রোতার বাহু ও হাত তার মাথাকে কতখানি ধরে রাখছে, তার উপর নির্ভর করে ক্লান্তির পরিমাণ বুঝা যায়। মাথা যখন পুরোপুরি হাতের উপর রাখা হয় (চিত্র ৬১), ক্লান্তি তখন চরমে থাকে এবং চরম পর্যায়ে শ্রোতা ডেস্ক বা টেবিলে মাথা রেখে নাক ডাকতে থাকে।

টেবিলে আঙুল দিয়ে অবিরাম তুড়ি বাজালে ও মাটিতে পদধ্বনি করলে অনেকে ক্লান্তির চিহ্ন ভেবে ভুল করে, কিন্তু এগুলো অধৈর্য্যের ইঙ্গিত। বক্তা হিসেবে যখন এধরনের ইঙ্গিত টের পাবেন, ভঙ্গিগুলো বদলানোর জন্য এমন কৌশলের আশ্রয় নেয়া উচিত, যাতে অন্যান্য শ্রোতার মনে সেগুলোর বিরূপ প্রতিক্রিয়া না পড়ে।

দর্শক যখন বিরক্তি ও অসহিষ্ণুতার ইঙ্গিত একসাথে প্রকাশ করে, তখন বক্তাকে বুঝাতে চায় যে তার বক্তব্য থামানো উচিত। লক্ষ্য করা গেছে যে আঙ্গুলের তুড়ি বা পায়ের ধ্বনির সাথে ব্যক্তির চাঞ্চল্যের একটি সম্পর্ক রয়েছে। ধ্বনি যত জোরালো, ব্যক্তির চাঞ্চল্যও তত বেশি।



চিত্র ৬১ বিরক্তি



চিত্র ৬২ আগ্রহী মূল্যায়ন

মূল্যায়ন

হাত গালের উপর রেখে তর্জনী উর্ধ্বমুখী দেখালে (চিত্র ৬২) মূল্যায়ন প্রদর্শিত হয়। কোন ব্যক্তি আগ্রহ হারালেও সৌজন্যের খাতিরে আগ্রহী দেখাতে চাইলে পরিস্থিতি সামান্য বদলাতে হয় যাতে তালুর নীচের অংশ মাথাকে আটকে রাখে (চিত্র ৬১ তে যেমন দেখানো হয়েছে)। আমি অসংখ্য মিটিংয়ে দেখেছি তরুণ ও নবাগত ম্যানেজারেরা কোম্পানীর প্রেসিডেন্টের দীর্ঘ বক্তৃতাকে সম্মান প্রদর্শনপূর্বক এই ভঙ্গি ব্যবহার করে। দুর্ভাগ্যবশতঃ মাথাকে যেভাবেই হাতের উপর রাখা হোক না, বিশেষ লাভ হয় না এবং প্রেসিডেন্ট বুঝতে পারেন যে কিছু তরুণ ম্যানেজার নিষ্ঠাবান নয় বা তারা অনর্থক সৌজন্য প্রকাশ করছে।

হাত যখন গালের উপর থাকে, মাথা ধরে থাকার কাজে নয়, তখনই প্রকৃত আগ্রহ দেখানো হয়। শ্রোতাদের মনোযোগ ফিরিয়ে আনার জন্য প্রেসিডেন্ট এধরনের কিছু সহজ কথা বলতে পারেন, যেমন– "আমি আনন্দিত যে আপনারা বেশ মনোযোগ দিচ্ছেন, কারণ যেকোন সময় আমি প্রশ্ন করতে পারি।" প্রশ্নের জবাব দিতে না পারার ভয়ে শ্রোতাদের মনোযোগ বক্তব্যে ফিরে আসে।

তর্জনী যখন গালের উপর লম্বালম্বি থাকে ও বৃদ্ধাঙ্গুল চিবুক ঠেলে রাখে, শ্রোতা তখন বক্তা বা তার বিষয় সম্পর্কে নেতিবাচক বা জটিল চিন্তা করে। ভাবনা চলতে থাকলে মাঝে মাঝে তর্জনী চোখ মুছে দেয়। কারণ ভঙ্গিমা ব্যক্তির আচরণকে প্রভাবিত করে, সে যতক্ষণ ভঙ্গি ধরে রাখে, ততক্ষণ পর্যন্ত জটিল আচরণ বিদ্যমান থাকে।

এই ভঙ্গি দেখামাত্র বক্তার উচিত দ্রুত কিছু করা, হয় শ্রোতার মনোযোগ ফিরিয়ে আনা, নয়তো বক্তব্য শেষ করা। শ্রোতার প্রতি কিছু এগিয়ে দিলে তার ভঙ্গিতে হয়ত কিছু পরিবর্তন আসে। একে ভুলবশত: আগ্রহের সংকেত মনে হতে পারে, তবে বৃদ্ধাঙ্গুল জটিল আচরণ সম্পর্কে (চিত্র ৬৩) সত্যটাকে প্রকাশ করে।



চিত্র ৬৩ নেতিবাচক চিন্তা করা



চিত্র ৬৪ মহিলার চিবুকে হাত বোলানো

চিবুকে হাত বোলানো

পরবর্তী সময়ে কোন দলের সামনে নিজের ধারণা প্রকাশ করার সময় তাদেরকে ভালভাবে লক্ষ্য করবেন, দেখবেন চমৎকার কিছু পেয়েছেন। সবাই না হলেও বেশিরভাগ সদস্য তাদের হাত মুখের দিকে নিয়ে যায় ও মূল্যায়নের ভঙ্গি ব্যবহার করতে শুরু করে। বক্তব্যের শেষ পর্যায়ে এসে আপনি যদি তাদের মতামত চান, মূল্যায়নের ভঙ্গিমা নিশ্চিহ্ন হয়ে যায়। একটি হাত চিবুকে চলে আসে ও চিবুকে হাত বোলানো শুরু হয়।

চিবুকে হাত বোলানো মানে হল শ্রোতা একটি সিদ্ধান্ত নিচ্ছে। যখন শ্রোতার কাছ থেকে সিদ্ধান্ত চাওয়া হয় আর তাদের ভঙ্গি মূল্যায়ন থেকে সিদ্ধান্ত তৈরিতে বদলে যায়, নিম্নলিখিত পরিবর্তন দেখে বুঝা যায় যে তাদের সিদ্ধান্ত ইতিবাচক না নেতিবাচক। জিনিস কিনবে কি'না জানতে চাওয়ার পর কোন ক্রেতা যখন চিবুকে হাত বুলায়, তখন তাকে বিরক্ত করা বা কথা বলা সেলসম্যানের জন্য বোকামি হয়ে দাঁড়ায়। ক্রেতার পরবর্তী ভাবভঙ্গি তাকে নীরবে পর্যবেক্ষণ করতে হবে যা দেখে তার সিদ্ধান্ত সম্পর্কে জানা যাবে। যেমন; ক্রেতা যদি হাত ও পা আড়াআড়িভাবে রাখে আর চেয়ারে হেলান দিয়ে বসে, তবে সেলসম্যানকে নীরবে জানানো হচ্ছে "না"। ক্রেতা মৌখিকভাবে না বলার আগেই তাকে কৌশলে পণ্যের মূল পয়েন্টগুলো প্রকাশ করতে হবে।

চিবুকে হাত বোলানোর পর ক্রেতা যদি প্রস্তুতির ভঙ্গি (চিত্র ১০০) নেয়, তবে সেলসম্যানের উচিত জানতে চাওয়া যে ক্রেতা পণ্য কেনার জন্য টাকাটা কিভাবে দেয়া পছন্দ করে।



চিত্র ৬৫ সিদ্ধান্ত নিচ্ছে

সিদ্ধান্ত নেয়ার বৈচিত্র্যময় ভঙ্গি

যারা চশমা পড়ে, সিদ্ধান্ত নেয়ার সময় তাদের অনেকে চিবুকে হাত না বুলিয়ে চশমার এক প্রান্তের বাহু মুখে দেয়। যারা পাইপ টানে, তারা মুখে পাইপ দেয়। সিদ্ধান্ত নেয়ার সময় কেউ যখন কলম বা আঙ্গুল মুখে দেয়, এর মানে হল সে অনিশ্চিত আর তার পুন:নিশ্চয়তা প্রয়োজন। মুখে কিছু রেখে কথা বলা যেহেতু অসৌজন্যমূলক আচরণ, তাই ক্রেতা ত্বড়িতে কোন সিদ্ধান্তে পৌঁছায় না।

হাত তথা মুখের ভঙ্গিসমূহের সমন্বয়

অনেক সময় বিরক্তি, মূল্যায়ন ও সিদ্ধান্ত তৈরির ভঙ্গি একত্রে দেখা যায়। প্রতিটি ভঙ্গি ব্যক্তির আচরণকে প্রকাশ করে।



চিত্র ৬৬ মূল্যায়ন/সিদ্ধান্ত একত্রে



চিত্র ৬৭ মূল্যায়ন, সিদ্ধান্ত, বিরক্তি একত্রে

চিত্র ৬৬ তে মূল্যায়নের ভঙ্গি চিবুকের দিকে যাচ্ছে আর হাত চিবুক বুলিয়ে দিচ্ছে। ব্যক্তিটি একই সাথে মূল্যায়ন করছে ও সিদ্ধান্ত নিচ্ছে। শ্রোতা যখন বক্তার কথায় আগ্রহ হারায়, মাথা হাতের উপর বিশ্রাম নিতে শুরু করে। চিত্র ৬৭ তে দেখা যাচ্ছে বৃদ্ধাঙ্গুল মাথার ভার নিচ্ছে কারণ শ্রোতা আগ্রহ হারিয়েছে।

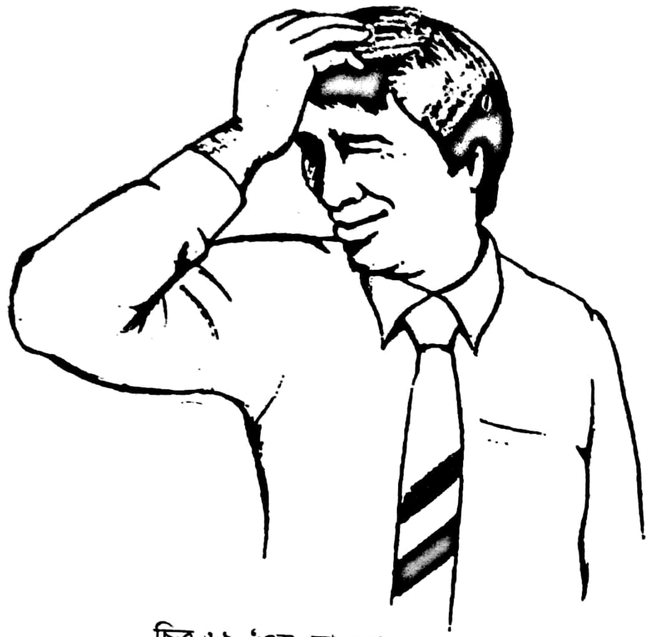
মাথা ঘষা ও মাথায় চড় মারার ভঙ্গি

কলার তোলার আরেকটি বাড়তি ভঙ্গি হল ঘাড়ের পিছনে হাতের তালু দিয়ে ঘষা, যেটাকে কালেরো 'ঘাড়ের ব্যথা' ভঙ্গি নাম দিয়েছেন। যে ব্যক্তি এমন করে, সে মিথ্যা বলার সময় আপনার দৃষ্টি এড়িয়ে থাকে ও নীচের দিকে তাকায়।



চিত্র ৬৮ 'ঘাড়ের ব্যথা' ভঙ্গি

এই ভঙ্গি হতাশা বা রাগের সময়ও ব্যবহৃত হয় আর সেক্ষেত্রে হাত প্রথমে ঘাড়ে চড় মারবে ও তারপর ঘাড়ে ঘষবে। ধরুন আপনার অধীনস্থ কাউকে আপনি কিছু কাজ দিলেন আর সে নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে কাজটি করতে ভুলে গেল। যখন আপনি জানতে চাইলেন, সে ভুলে



চিত্র ৬৯ 'ওহ, না, আর হবে না।'

যাওয়ার ইঙ্গিতস্বরূপ হয় কপাল বা ঘাড়ের পিছনে চড় মারবে যেন সে নিজেকে আঘাত করছে। যদিও মাথায় চড় মারা ভুলে যাওয়ার লক্ষণ, সে আরো সংকেত দেয় যে সে আপনার সম্পর্কে ও মাথা, কপাল বা ঘাড়ে আঘাত করার সময় সেই পরিস্থিতি সম্পর্কে কেমন বোধ করছে। যখন সে কপালে চড় দেয় (চিত্র ৬৯), সে বুঝাতে চায় যে আপনি তার ভুল ধরাতে সে কিছু মনে করেনি, কিন্তু যখন সে ঘাড়ের পিছনে চড় দেয় (চিত্র ৬৮), সে নিঃশব্দে বলতে চায় যে ভুল ধরার কারণে আপনি তার 'ঘাড়ের ব্যথা'তে পরিণত হয়েছেন। যারা ঘাড়ের পিছনে ঘষতে অভ্যস্থ, তাদের মধ্যে নেতিবাচক বা জটিল হওয়ার একটি ঝোঁক রয়েছে। আর যারা কপাল ঘষে, তারা অপেক্ষাকৃত অনেক বেশি মুক্ত ও সহজ মনের মানুষ।

বাহুর সীমানা

বাহু আড়াআড়ি রাখার স্বাভাবিক ভঙ্গি

দুই বাহুকে ভাঁজ করে বুকের উপর রাখা মানে অপ্রিয় পরিস্থিতিকে লুকিয়ে রাখার একটি প্রয়াস। বাহু ভাঁজের নানারকম ভঙ্গি রয়েছে, তবে এই বইয়ে প্রধান তিনটি ভঙ্গির ব্যাপারে আলোকপাত করা হয়েছে। স্বাভাবিক বাহু ভাঁজের ভঙ্গি (চিত্র ৭০) বিশ্বব্যাপী প্রতিরক্ষামূলক বা নেতিবাচক আচরণকে প্রকাশ করে। মানুষ যখন মিটিং, লাইন, ক্যাফেটেরিয়া, এলিভেটরে অচেনা মানুষের মধ্যে থাকে বা এমন কোথাও, যেখানে সে অনিশ্চিত বা নিরাপত্তার অভাববোধ করে, তখন এই ভঙ্গি ব্যবহার করে।

সম্প্রতি আমেরিকায় এক লেকচার ট্যুরে আমি এমন একটি মিটিং করলাম যেখানে উচ্চপদস্থ সম্মানিত কিছু মানুষের চরিত্রের সমালোচনা করতে লাগলাম যারা সেমিনারের দর্শকদের কাছে সুপরিচিত এবং কনফারেন্সেও অংশগ্রহণ করেছে। আক্রমণাত্মক বক্তব্য রাখার পরপরই সকলকে বলা হল যে যেমন ভঙ্গি নিয়েছে, ঠিক তেমনি যেন থাকে। যখন আমি দেখিয়ে দিলাম যে আমার বক্তব্যের সাথে সাথে ৯০% মানুষ বাহু ভাঁজ করে ফেলেছে, সবাই অবাক হয়ে গেল। এতে বুঝা যায় যে বেশিরভাগ মানুষ যা শুনে, তাতে একমত হতে না পারলে বাহু ভাঁজ করে নেয়। অনেক বক্তা তার দর্শকদের কাছে ঠিকমত তার বক্তব্য পৌছাতে পারে না কারণ তারা শ্রোতাদের এই ভঙ্গি লক্ষ্য করে না। দক্ষ বক্তারা জানে যে এই ভঙ্গির মানে হল শ্রোতাদের মনোযোগ ফিরিয়ে আনার জন্য এমন কিছু করতে হবে যাতে তারা বক্তব্যে ফিরে আসে।

যখন কাউকে মুখোমুখি আলাপের সময় এই ভঙ্গি গ্রহণ করতে দেখবেন, ধরে নেবেন যে এমন কিছু আপনি বলেছেন যেটা সেই ব্যক্তি মানতে পারছে না, কাজেই সে আলাপ চালিয়ে যাওয়া বৃথা।



চিত্র ৭০ স্বাভাবিক বাহু আড়াআড়ি

মূল বিষয় হল নিঃশব্দ মাধ্যম মিথ্যা বলে না, উচ্চারিত মাধ্যমে বলে। আপনাকে চেষ্টা করতে হবে যে বাহু ভাঁজ ভঙ্গির মূল কারণ খুঁজে বের করা ও অধিকতর গ্রহণযোগ্য অবস্থায় তাকে ফেরানো। মনে রাখবেন : যতক্ষণ পর্যন্ত বাহু ভাঁজ করা থাকবে, নেতিবাচক আচরণ বজায় থাকবে। আচরণ ভঙ্গি তৈরি করে আর ভঙ্গি আচরণ বজায় রাখে।

বাহুর ভাঁজ খোলার একটি সহজ তবে কার্যকরী প্রক্রিয়া হল একটি কলম, একটি বই বা কোন বস্তু তার দিকে এগিয়ে দেয়া, যাতে হাত পেতে নেয়ার জন্য সে ভাঁজ খুলতে বাধ্য হয়।

এতে সেই ব্যক্তির ভঙ্গিমা ও আচরণ অনেকটা উন্মুক্ত হয়ে পড়ে। কোন কিছু দেখার জন্য সামনে এগিয়ে আসতে বললেও অনেক সময় ভাঁজ খুলে যায়। আরেকটি উপকারী প্রক্রিয়া হল হাতের তালু উপরের দিকে খুলে তার প্রতি এগিয়ে যাওয়া ও বলা, "আমি দেখতে পাচ্ছি আপনার একটি প্রশ্ন রয়েছে, আপনি কি জানতে চান?" বা "আপনি কি চিন্তা করছেন?" এবং এরপর পিছিয়ে আসা যাতে অন্য লোকটি কিছু বলে। হাতের তালু খোলা রেখে আপনি তাকে ইঙ্গিত দিচ্ছেন যে আসলে মুক্ত ও ন্যায্য একটি জবাব

আপনি চান। একজন সেলসম্যান হলে ততক্ষণ পর্যন্ত আমি নিজের পণ্য দেখাতাম না, যতক্ষণ পর্যন্ত ক্রেতার হঠাৎ বাহু ভাঁজ করার কারণ আমি জানতে না পারতাম। অনেক সময় আমি খেয়াল করি যে ক্রেতাদের গোপন অভিযোগ সেলসম্যানেরা ধরতে পারেনা কারণ তারা সেই ভঙ্গি দেখতে পায় না যেটাতে নেতিবাচক আচরণ প্রকট হয়ে থাকে।

বাহু আড়াআড়ির জোরালো ভঙ্গি

বাহু ভাঁজের সাথে কেউ যদি মুঠো বন্ধ করে ফেলে, তবে শত্রুতা ও প্রতিরক্ষামূলক আচরণ বুঝায়। এই ভঙ্গির সাথে অনেক সময় দাঁত কিড়মিড় করা ও মুখ লাল হওয়া যুক্ত হয়, যেটা আসন্ন শারীরিক আক্রমণের দিকে নির্দেশ করে। তালু খোলা রেখে সমর্পণের ভঙ্গি তখন প্রয়োজনীয় হয়ে উঠে যাতে শত্রুতার কারণ বুঝা যায়। নানারকম ভঙ্গির মাধ্যমে লোকটি আক্রমণাত্মক আচরণ প্রকাশ করে আর অন্যদিকে চিত্র ৭০ এর ব্যক্তি প্রতিরক্ষামূলক ভঙ্গি নিয়েছে।



চিত্র ৭১ মুঠো শত্রুতামূলক আচরণ দেখাচ্ছে



চিত্র ৭২ স্থিরভাবে দাঁড়িয়ে আছে

বাহুকে শক্তভাবে চেপে ধরার ভঙ্গি

আপনি লক্ষ্য করবেন যে এই ভঙ্গিতে হাতগুলো শক্তভাবে উপরের বাহু চেপে রেখেছে না নড়ার জন্য এবং কোন অবস্থাতেই বাহু খুলে শরীর প্রদর্শন না করার জন্য। অনেক সময় বাহুদ্বয়কে এমনভাবে চেপে ধরা হয় যে রক্ত চলাচলের অভাবে আঙ্গুল ও কব্জি সাদা হয়ে যায়। যারা ডাক্তার ও ডেন্টিষ্টের ওয়েইটিং রুমে বসে থাকে কিংবা প্রথমবারের মত প্লেন জার্নির সময় প্লেন নামার অপেক্ষায় থাকে, তাদের মধ্যে এই ভঙ্গি খুব বেশি দেখা যায়। এটি একটি নেতিবাচক বাধাপ্রদানকারী আচরণ।

আদালতে ডিফেন্স যখন বাহু চেপে ধরে দাঁড়ায়, প্রসিকিউটরকে মুঠো বন্ধ করে হাত ভাঁজ করে দাঁড়াতে দেখা যায়।

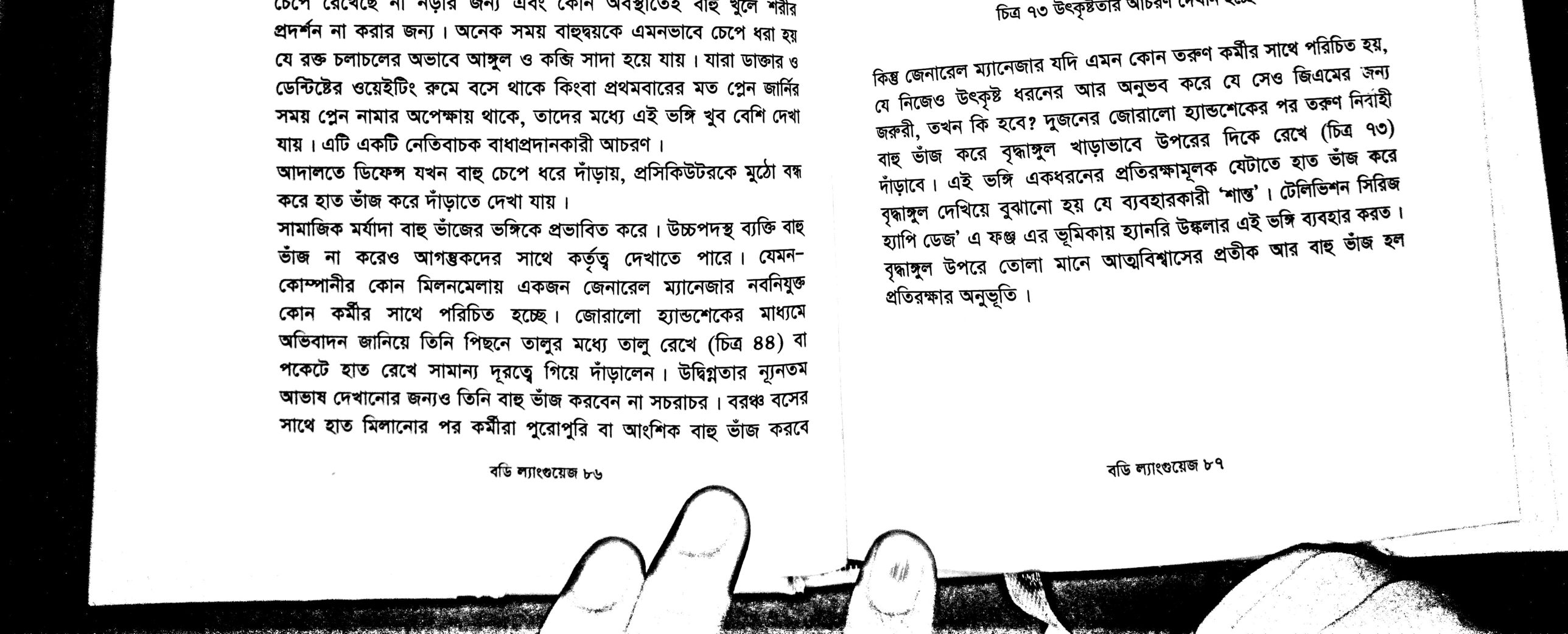
সামাজিক মর্যাদা বাহু ভাঁজের ভঙ্গিকে প্রভাবিত করে। উচ্চপদস্থ ব্যক্তি বাহু ভাঁজ না করেও আগন্তুকদের সাথে কর্তৃত্ব দেখাতে পারে। যেমন- কোম্পানীর কোন মিলনমেলায় একজন জেনারেল ম্যানেজার নবনিযুক্ত কোন কর্মীর সাথে পরিচিত হচ্ছে। জোরালো হ্যান্ডশেকের মাধ্যমে অভিবাদন জানিয়ে তিনি পিছনে তালুর মধ্যে তালু রেখে (চিত্র ৪৪) বা পকেটে হাত রেখে সামান্য দূরত্বে গিয়ে দাঁড়ালেন। উদ্বিগ্নতার ন্যূনতম আভাষ দেখানোর জন্যও তিনি বাহু ভাঁজ করবেন না সচরাচর। বরঞ্চ বসের সাথে হাত মিলানোর পর কর্মীরা পুরোপুরি বা আংশিক বাহু ভাঁজ করবে

কোম্পানীর শীর্ষতম ব্যক্তির উপস্থিতিতে নিজেদের অস্বস্থির কারণে। জেনারেল ম্যানেজার ও নতুন কর্মী নিজস্ব ভঙ্গিতে স্বস্থিবোধ করা হল পরস্পরের মর্যাদার প্রতি আলোকপাত করা।



চিত্র ৭৩ উৎকৃষ্টতার আচরণ দেখান হচ্ছে

কিন্তু জেনারেল ম্যানেজার যদি এমন কোন তরুণ কর্মীর সাথে পরিচিত হয়, যে নিজেও উৎকৃষ্ট ধরনের আর অনুভব করে যে সেও জিএমের জন্য জরুরী, তখন কি হবে? দুজনের জোরালো হ্যান্ডশেকের পর তরুণ নির্বাহী বাহু ভাঁজ করে বৃদ্ধাঙ্গুল খাড়াভাবে উপরের দিকে রেখে (চিত্র ৭৩) দাঁড়াবে। এই ভঙ্গি একধরনের প্রতিরক্ষামূলক যেটাতে হাত ভাঁজ করে বৃদ্ধাঙ্গুল দেখিয়ে বুঝানো হয় যে ব্যবহারকারী 'শান্ত'। টেলিভিশন সিরিজ হ্যাপি ডেজ' এ ফঞ্জ এর ভূমিকায় হ্যানরি উঙ্কলার এই ভঙ্গি ব্যবহার করত। বৃদ্ধাঙ্গুল উপরে তোলা মানে আত্মবিশ্বাসের প্রতীক আর বাহু ভাঁজ হল প্রতিরক্ষার অনুভূতি।





চিত্র ৭৪ নিজের হাত ধরে রাখা

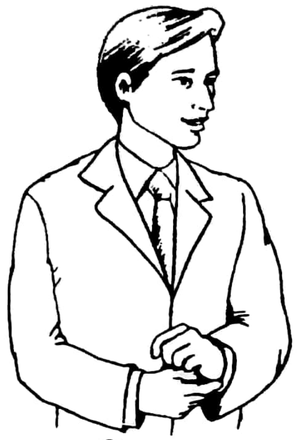
নিজস্ব কার্যক্রম ফলপ্রসূ কি'না সেটা জানার জন্য বিপণন কর্মীদের উচিত কোন ক্রেতা এই ভঙ্গি কেন নিয়েছে, সেটা বিশ্লেষণ করা। পণ্য দেখানোর পর যদি ক্রেতার বৃদ্ধাঙ্গুল উপরে থাকে এবং অন্যান্য ইতিবাচক ভঙ্গিমা দেখা যায়, তবে সেলসম্যান নির্দ্বিধায় অর্ডারের জন্য বলতে পারে। পক্ষান্তরে ক্রেতা যদি মুঠোবন্ধ করে বাহু আড়াআড়ি রাখে (চিত্র ৭১), আর সন্দিগ্ধ মুখে তাকায়, তবে তাকে অর্ডারের জন্য বলা মানে বিপদ ডেকে আনা। বরং সেলসম্যানের উচিত আরো কিছু দেখানো এবং ক্রেতার সুনির্দিষ্ট কিছু জানার আছে কি'না, বুঝে নেয়া। ক্রেতা যদি 'না' উচ্চারণ করে, তবে তার সিদ্ধান্ত পাল্টানো কঠিন। শরীরের ভাষা বুঝার ক্ষমতা থাকলে নেতিবাচক সিদ্ধান্ত নেয়ার আগেই বুঝা যায় আর বিকল্প ব্যবস্থা করা যায়। যারা অস্ত্র ধারণ করে, তারা বাহু ভাঁজ করে না। কারণ তাদের অস্ত্র যথেষ্ট নিরাপত্তা প্রদান করে। যেমন– যেসব পুলিশ অফিসার বন্দুক ব্যবহার করে, পাহারায় কাজে না থাকলে তারা কখনো বাহু ভাঁজ করে না এবং সাধারণতঃ তারা মুঠো বন্ধ করে সবাইকে বুঝিয়ে দেয় যে তাদেরকে অতিক্রম করার অনুমতি কারুর নেই।

আংশিক বাহু ভাঁজের সীমানা

বাহুকে পুরোপুরি ভাঁজ করার ভঙ্গি অন্য মানুষদের সামনে ব্যবহার করতে বেশি দেখা যায় কারণ এতে বলা হয় যে আমরা ভীত। মাঝে মাঝে আমরা এর বিকল্প ব্যবহার করি- আংশিক বাহু ভাঁজ, যাতে একটি বাহু অন্য বাহুকে স্পর্শ করে বা শক্তভাবে ধরে একটি সীমানা তৈরি করে যেমনটি চিত্র ৭৫'এ দেখানো হয়েছে।



এই ভঙ্গিটি সাধারণত: কোন মিটিংয়ে দেখা যায় যেখানে দলে কোন আগন্তুক আসে বা তার আত্মবিশ্বাসের অভাব থাকে। আংশিক বাহু সীমানার আরেকটি জনপ্রিয় রীতি হল নিজের হাত ধরে রাখা (চিত্র ৭৪), কেউ যখন ভিড়ের সামনে কোন পুরস্কার নিতে বা বক্তৃতা দিতে দাঁড়ায়, তখন এটি ব্যবহার করে। ডেসমন্ড মরিসের মতে এই ভঙ্গি মানুষকে আবেগপ্রবণ নিরাপত্তা দান করে যেটা ছোটবেলায় ভয় পেলে বাবা মা হাত ধরে প্রদান করত।



চিত্র ৭৬



চিত্র ৭৭

চিত্র ৭৮

গোপনীয় বাহু ভাঁজ হল অত্যন্ত সূক্ষ্ম ভঙ্গি যেটা সেইসব মানুষেরা ব্যবহার করে, যারা সবসময় জনগণের সামনে দাঁড়ায়। এরা হল রাজনীতিবিদ, বিপণন কর্মী, টিভি ব্যক্তিত্ব ইত্যাদি যারা চায় না যে অন্যরা তাদের অনিশ্চয়তা বা উদ্বেগ বুঝতে পারুক। অন্যান্য বাহু ভাঁজের ভঙ্গির মত এক্ষেত্রে একটি হাত ব্যাগ, ব্রেসলেট, ঘড়ি, শার্টের কাফ বা অন্য কিছু বাকী হাতের কাছাকাছি ধরে রাখে (চিত্র ৭৬)। আবারো সীমানা তৈরি হল ও নিরাপত্তার অনুভূতি ফিরে এলো। কাফলিঙ্ক যখন জনপ্রিয় ছিল, তখন অন্য রুমে বা ডান্স ফ্লোরে যাওয়ার আগে পুরুষদেরকে সেটা ঠিক করতে দেখা

যেত। কাফলিঙ্ক যখন জনপ্রিয়তা হারাল, মানুষ তখন ঘড়ির ব্যান্ড ঠিক করা, ওয়ালেট চেক করা, হাতগুলোকে ঘষে নেয়া, কাফের বোতাম নিয়ে খেলা বা অন্যান্য ভঙ্গির মাধ্যমে শরীরের সামনে বাহু আড়াআড়ি রাখে। প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত পর্যবেক্ষকদের মতে এই ভঙ্গিমাগুলো উদ্বেগ গোপন করার চেষ্টা ছাড়া আর কিছুই নয়। এই ভঙ্গিগুলো দেখতে হলে এমন জায়গায় যাওয়া উচিত, যেখানে মানুষ দর্শকদের অতিক্রম করে, যেমন– কোন তরুণ ডান্স ফ্লোর অতিকম করে কোন আকর্ষণীয় নারীকে তার সাথে নাচার আহ্বান জানায় বা খোলা রুম পার হয়ে কেউ ট্রফি নিতে যায়।

গোপনীয় বাহু ভাঁজের ভঙ্গি পুরুষদের চেয়ে মহিলাদের মধ্যে কম দেখা যায় কারণ তারা যখন অনিশ্চয়তায় ভোগে, তখন হাতের ব্যাগ বা পার্স আঁকড়ে ধরে (চিত্র ৭৭)। আরেকটি অন্যতম ভঙ্গি হল দু'হাতে ওয়াইন বা বিয়ারের গ্লাস চেপে ধরা। আপনি কি কখনও একহাতে ওয়াইনের গ্লাস ধরেছেন? দুই হাতের ব্যবহার উদ্বিগ্ন মানুষের সামনে অদৃশ্য একটি সীমানা তৈরি করে। নানা উপলক্ষে মানুষের গোপনীয় বাহু ভাঁজের ভঙ্গি দেখতে গিয়ে আমরা বুঝতে পারলাম যে প্রায় সব মানুষই এসব ব্যবহার করে। সমাজের অনেক প্রখ্যাত ব্যক্তিও চাপে পড়ে বিভিন্নরকম ভঙ্গি করে আর তারা জানতেও পারেনা যে নিজেরা কি করছে। (চিত্র ৭৮)।

আড়াআড়ি পায়ের ভঙ্গি

বাহু সীমানার ভঙ্গির মত আড়াআড়ি পায়ের সংকেত নেতিবাচক বা প্রতিরক্ষামূলক হতে পারে। বুকের উপর বাহু ভাঁজ করার উদ্দেশ্য হল হৃদপিন্ড ও শরীরের উপরের অংশকে প্রতিরোধ করা, আর পা ভাঁজ করা হয় নিম্নাঙ্গ রক্ষা করার জন্য। পা ভাঁজের চেয়ে বাহু ভাঁজের ভঙ্গি অনেক বেশি নেতিবাচক ও স্বচ্ছ। মহিলাদের সামনে পা ভাঁজ করে বসার সময় সতর্ক থাকতে হয় কারণ অনেকে মনে করে যে এই ভঙ্গিটা 'মহিলাদের মত বসা, দুর্ভাগ্যবশত: এই ভঙ্গি তাদেরকে প্রতিরক্ষামূলক করে তোলে। পা আড়াআড়ি করে বসার দুটো প্রধান ভঙ্গি রয়েছে– স্বাভাবিক পা আড়াআড়ি ও পা লক করে ৪ এর আকৃতি

স্বাভাবিক পা আড়াআড়ি ভঙ্গি

একটি পা অন্য পায়ের উপর তুলে দেয়া হয়, সাধারণত: ডান পা বাম পায়ের উপর। ইউরোপিয়ান, ব্রিটিশ, অষ্ট্রেলিয়ান ও নিউজিল্যান্ডবাসীরা এই ভঙ্গি ব্যবহার করে উদ্বিগ্ন, সংকীর্ণ বা প্রতিরক্ষামূলক আচরণ প্রকাশ করে। এই ভঙ্গি অন্যান্য নেতিবাচক নমুনার সাথে দেখা যায়, তাই একে বিচ্ছিন্নভাবে বিচার না করা ভালো। যেমন, মানুষ লেকচারের সময় বা দীর্ঘক্ষণ চেয়ারে বসে থেকে অস্বস্থিবোধ করলে এভাবে বসে। শীতের সময় এই ভঙ্গি বহুল ব্যবহৃত হয়। যখন আড়াআড়ি পায়ের ভঙ্গির সাথে আড়াআড়ি বাহুর ভঙ্গি মিলে যায় (চিত্র ৮০), ধরে নিতে হয় সেই ব্যক্তি কথা শেষ করেছে। কোন ক্রেতা এই ভঙ্গি নিলে তাকে প্রশ্ন করা সেলসম্যানের জন্য বোকামি হয়ে যায়। বরং তাকে এমন কিছু বলা উচিত যাতে তার অভিযোগ সম্পর্কে জানা যায়। অনেক দেশে মহিলারা এই ভঙ্গির মাধ্যমে স্বামী বা বয়ফ্রেন্ডের প্রতি অসন্তোষ প্রকাশ করে।



চিত্র ৭৯ স্বাভাবিক পা আড়াআড়ি



চিত্র ৮০ মহিলা অসন্তোষ দেখাচ্ছে

পা লক করে ৪ আকৃতির আমেরিকান ভঙ্গি

এই ভঙ্গি বিতর্ক বা প্রতিযোগিতামূলক আচরণ প্রকাশ করে। যেসব আমেরিকান পুরুষদের প্রতিযোগিতামূলক স্বভাব থাকে, তাদের বেশিরভাগই এভাবে বসে। এজন্য কথাবার্তার সময় কোন আমেরিকান এই ভঙ্গিতে বসলে তাঁর আচরণ ব্যাখ্যা করা কঠিন, তবে কোন ব্রিটিশ নাগরিক যখন এই ভঙ্গি গ্রহণ করে, বিষয়টি পরিষ্কার বুঝা যায়।

সম্প্রতি নিউজিল্যান্ডে বেশ কিছু মিটিং করেছি আমি, যেখানে ১০০ জন ম্যানেজার ও ৫০০ জন সেলসম্যান দর্শক হিসেবে ছিল। যথেষ্ট বিতর্কিত একটি বিষয় সেখানে আলোচনা হচ্ছিল– সেলসম্যানদের প্রতি কর্পোরেশনের আচরণ। এমন একজন সেলসম্যানকে কিছু বলার জন্য ডাকা হল যে দর্শকদের কাছে সুপরিচিত ও উদ্যমী হিসেবে যার মর্যাদা রয়েছে। সে যখন স্টেজে উঠলো, ম্যানেজারেরা চিত্র ৮০'তে প্রদর্শিত ভঙ্গি গ্রহণ করল, যাতে বুঝা যাচ্ছিল যে সেলসম্যান যা বলতে যাচ্ছে, সেটা নিয়ে তারা শংকিত। তাদের ভীতি পরিষ্কার দেখা যাচ্ছিল। সেলসম্যান সেই ইন্ডাষ্ট্রির বেশিরভাগ কর্পোরেশনে প্রশাসনিক দুর্বলতার কথা তুলল ও বলল যে ইন্ডাষ্ট্রির কর্মচারি সমস্যার একটি অন্যতম কারণ সেটি। যতক্ষণ বক্তব্য চলল, অনেক সেলসম্যান ঝুঁকে এসে আগ্রহ দেখাল, অনেকে মূল্যায়নের ভঙ্গি নিল, কিন্তু ম্যানেজারেরা প্রতিরক্ষামূলক ভঙ্গিতে থাকল। সেলসম্যান তার বক্তব্যে জানাল বিপণন কর্মীদের সাথে ম্যানেজারদের কিরকম সম্পর্ক থাকা উচিত। যেন কোন নেতার নির্দেশে তারা কোন অর্কেষ্ট্রা বাজিয়েই চলেছে, ঠিক তেমনভাবে ম্যানেজারেরা প্রতিযোগিতামূলক/বিতর্কিত সেলসম্যানের দৃষ্টিভঙ্গিকে যাচাই করছিল ও পরে অনেকে স্বীকার করেছে যে বিষয়টি সত্যি। আমি লক্ষ্য করলাম যে কিছু ম্যানেজার সেই ভঙ্গিতে বসেনি। মিটিং শেষ হওয়ার পর আমি বিষয়টি জানতে চাইলে তারা জানাল যদিও সেলসম্যানের বক্তব্যের সাথে তারা একমত নয়, তবু মেদ ও আর্থরাইটিসের জন্য তারা পা লক করে ৪ আকৃতিতে বসতে পারেনি।

কোন ক্রেতা যখন এই ভঙ্গি নেয়, তখন পণ্য প্রদর্শন বন্ধ করে তাকে অর্ডার করতে বলা বুদ্ধিমানের কাজ নয়। সেলসম্যানের তখন হাতের তালু খোলা রেখে সামনে ঝুঁকে বলা উচিত, "এ ব্যাপারে আপনার কিছু ধারণা আছে দেখছি। আমি আপনার মতামত শুনতে চাই।" এরপর পিছু হটে বুঝাতে হয় যে এবার ক্রেতার পালা। এতে ক্রেতা কিছু বলার সুযোগ পায়। যেসব মহিলারা ট্রাউজার বা জিনস পড়ে, তারা অনেক সময় পা লক করে বসে।



চিত্র ৮১ আমেরিকান ভঙ্গি



চিত্র ৮২ হাত পায়ের উপর রাখা

পা আটকিয়ে ৪ আকৃতি

যে ব্যক্তির আচরণ কঠিন ও দ্রুত, সে এক বা দুই হাতে পা আটকিয়ে ৪ এর আকৃতি তৈরি করে। এটি হল কঠোর মন ও একরোখা ব্যক্তিত্বের সংকেত, যার প্রতিরোধ ভাঙ্গতে হলে বিশেষ কিছু করতে হয়।

পা আড়াআড়ি করে দাঁড়ানোর ভঙ্গি



চিত্র ৮৩ দাঁড়ানোর প্রতিরক্ষামূলক ভঙ্গি

পরবর্তীতে কোন মিটিং বা ফাংশানে যোগ দিতে গেলে খেয়াল করবেন কিছু মানুষ হাত ও পা ভাঁজ করে দাঁড়ায় (চিত্র ৮৩)। আরো লক্ষ্য করবেন যে তারা পরস্পরের কাছ থেকে স্বাভাবিকতার চেয়ে বেশি দূরত্বে দাঁড়িয়ে থাকে এবং তারা যদি কোট বা জ্যাকেট পড়ে থাকে, তবে বোতামগুলো বন্ধ। প্রশ্ন করলে জানতে পারবেন তারা অনেকে বা সকলে আগন্তুক। অচেনা মানুষের মাঝখানে যেকোন ব্যক্তি ঠিক এভাবেই দাঁড়ায়।

এখন আপনি আরেকটি দলকে লক্ষ্য করুন যেখানে মানুষ বাহু ভাঁজ না করে, তালু দেখিয়ে, কোটের বোতাম খোলা রেখে, সহজ অভিব্যক্তি নিয়ে এক পায়ে ভর দিয়ে অন্য পা সামনের দিকে বাড়িয়ে দাঁড়িয়ে আছে আর অন্যদের ঘনিষ্ঠ সীমানায় আসা যাওয়া করছে। গভীর পর্যবেক্ষণে দেখা যায় যে এরা পরস্পরের বন্ধু বা একে অন্যকে ভালভাবে চিনে। মজার ব্যাপার

হল যারা সহজ অভিব্যক্তি নিয়ে দাঁড়িয়ে আছে, কথা বলছে, মনে হচ্ছে স্বস্থিকর ও সরল, কিন্তু তাদের ভাঁজ করা বাহু ও পা বলছে যে তারা নিরুদ্বিগ্ন বা আত্মবিশ্বাসী নয়। এরপর আপনি এমন একটি দলে গিয়ে যোগ দেন, যারা বন্ধুত্বপূর্ণ ভঙ্গিতে দাঁড়িয়ে আছে, তবে ওদের কাউকে আপনি চেনেন না। আপনার হাত ও পা কে আড়াআড়ি করে দাঁড়ান। দেখবেন একের পর এক সবাই আপনার ভঙ্গি নিয়ে দাঁড়াচ্ছে যতক্ষণ পর্যন্ত আপনি ওখানে থাকবেন। এরপর বেরিয়ে গেলে দেখবেন প্রত্যেকে আগের অবস্থানে ফিরে গেছে।

উন্মুক্ত হওয়ার প্রক্রিয়া

মানুষ যখন কোন দলে স্বস্থি পেতে শুরু করে, অন্যদেরকে চিনে নেয়। প্রতিরক্ষামূলক হাত ও পায়ের আড়াআড়ি ভঙ্গি খুলে গিয়ে স্বস্থিকর অবস্থায় রূপ নেয়। গবেষণায় দেখা গেছে যে অষ্ট্রেলিয়া, নিউজিল্যান্ড, কানাডা ও আমেরিকায় এই প্রক্রিয়া একই রকম।

১ম ধাপ ঃ হাত ও পা আড়াআড়ি করে প্রতিরক্ষামূলক ভঙ্গি (চিত্র ৮৪)।

২য় ধাপ : পায়ের ভাঁজ খুলে নিরপেক্ষ ভঙ্গিতে দাঁড়ানো।

৩য় ধাপ : কথা বলার সময় হাতের ভাঁজ খুলে গিয়ে তালু দেখা যাওয়া। তবে পুনরায় আড়াআড়ি ভঙ্গিতে ফিরে না যাওয়া। এক হাত অন্য হাতের বাইরের দিক ধরে থাকা।

৪র্থ ধাপ : হাত ভাঁজ খুলে কোমরে বা পকেটে চলে যাওয়া।

৫ম ধাপ : এক পায়ে ভর দিয়ে অন্য পা সেই ব্যক্তির দিকে অগ্রসর করানো যাকে তার কাছে আকর্ষণীয় মনে হয়। (চিত্র ৮৫)।

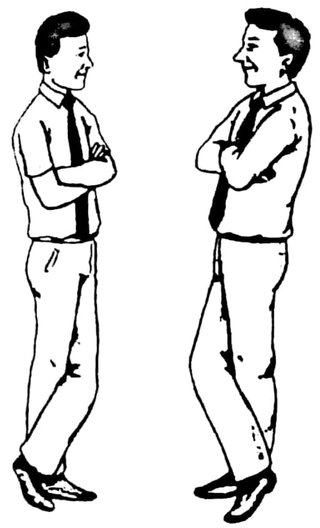
অ্যালকোহল এই প্রক্রিয়াকে ত্বরান্বিত করে বা কিছু ধাপকে কমিয়ে ফেলে।

প্রতিরক্ষামূলক না শীত?

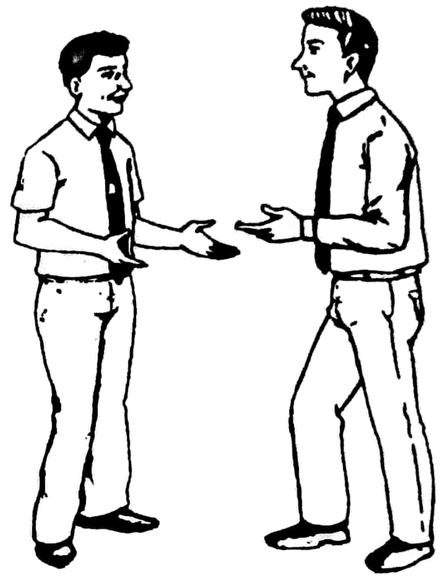
অনেকে দাবী করে যে তারা প্রতিরক্ষার জন্য নয়, শীতের জন্য হাত বা পা ভাঁজ করে দাঁড়ায়। অনেক সময় এটা গোপন করার জন্য বলা হয়। মজার ব্যাপার হল প্রতিরক্ষার জন্য দাঁড়ানো ও ঠান্ডার জন্য দাঁড়ানোর মধ্যে পার্থক্য রয়েছে।

প্রথমত: কেউ যখন হাত উষ্ণ করতে চায়, সে কনুইয়ের নীচে না রেখে বগলের নীচে ঢুকাবে, কারণ কনুইয়ের নীচে প্রতিরক্ষার জন্য রাখা হয়।

দ্বিতীয়ত: কারুর ঠান্ডা লাগলে সে আলিঙ্গনের ভঙ্গিতে বাহু ভাঁজ করবে এবং যখন পা আড়াআড়ি রাখা হবে, সেগুলো সোজা, দৃঢ় ও জোরালোভাবে থাকবে (চিত্র ৮৬), যেটা প্রতিরক্ষামূলক নিরুদ্বিগ্ন ভঙ্গির ঠিক বিপরীত। যারা হাত বা পা ভাঁজ করে দাঁড়াতে অভ্যস্থ, তারা উদ্বিগ্ন, লজ্জিত বা প্রতিরক্ষামূলক হিসেবে স্বীকৃতি দেয়ার চেয়ে শীত বা আরাম বলতে স্বস্থিবোধ করে।



চিত্র ৮৪ আঁটসাট শরীর ও পরিমিত আচরণ



চিত্র ৮৫ উন্মুক্ত শরীর ও উদার আচরণ

গোড়ালি রুদ্ধ ভঙ্গি

হাত বা পা আড়াআড়ি রাখলে বা ভাঁজ করলে নেতিবাচক বা আত্মরক্ষামূলক আচরণ বুঝায় এবং গোড়ালি রুদ্ধ ভঙ্গিও একইরকম। পুরুষেরা গোড়ালি-আটকানোর পাশাপাশি হাত মুঠো করে হাঁটুতে রাখে বা শক্তভাবে চেয়ারের হাতল চেপে ধরে (চিত্র ৮৭)। মহিলারা কিছুটা ভিন্ন, তাদের হাঁটু একত্রে থাকে, পাগুলো হয়ত একদিকে থাকে এবং হাত পাশাপাশি বা পায়ের উপরের অংশে একটি উপর আরেকটি থাকে (চিত্র ৮৮)।

গবেষণায় দেখা গেছে যে ইন্টারভিউদাতা যখন গোড়ালি রুদ্ধ করে, সে তখন মানসিকভাবে 'ঠোঁট কামড়ায়'। এই ভঙ্গি ব্যবহারের মাধ্যমে সে নেতিবাচক আচরণ, আবেগ, উদ্বেগ বা ভয়কে দূরে রাখতে চায়। যেমন, আমার এক লয়ার বন্ধু বলেছে যে কোর্ট হিয়ারিং এর ঠিক আগে কেইসের সাথে জড়িত ব্যক্তিরা সবসময় গোড়ালি আটকে বসে। সে আরো লক্ষ্য করেছে যে তারা কিছু বলার জন্য বা আবেগ দমনের জন্য চেষ্টা করে।

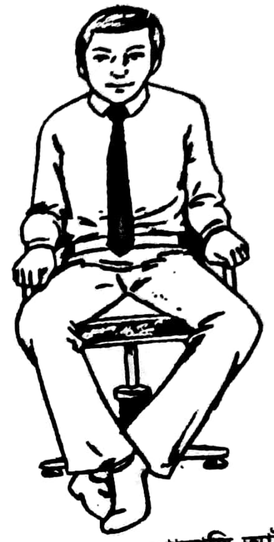
ইন্টারভিউ নেয়ার সময় আমরা লক্ষ্য করেছি যে অনেকে ইন্টারভিউয়ের মাঝামাঝি সময় গোড়ালি আটকায় যাতে বুঝা যায় যে তারা আবেগ বা

মেজাজ নিয়ন্ত্রণের চেষ্টা করে। এই ভঙ্গি নিয়ে গবেষণার প্রাথমিক পর্যায়ে আমরা দেখলাম যে ইন্টারভিউদাতার অনুভূতি নিয়ে প্রশ্ন করলেও তার গোড়ালি মুক্ত হয় না, সেইসাথে তার মনও। এরপর আমরা আবিষ্কার করলাম যে প্রশ্নকর্তা যদি প্রার্থীর পাশে গিয়ে বসে, তার গোড়ালি মুক্ত হয় এবং সে খোলামনে, ব্যক্তিগত পর্যায়ে কথাবার্তা চালিয়ে যায়।

যখন আমরা এক তরুণকে সেইসব কাস্টমারদের ফোন করতে দেখলাম যারা টাকা দেয়নি, এক কোম্পানীকে টেলিফোনের কার্যকারিতা সম্পর্কে উপদেশ দিলাম। আমরা দেখলাম সে প্রচুর পরিমাণ কল করেছে। যদিও তাকে নিরুদ্বিগ্ন মনে হচ্ছে, খেয়াল করলাম যে চেয়ারের পিছনে তার গোড়ালিগুলো পরস্পরকে আটকে রেখেছে। প্রশ্ন করলাম, "চাকরি কেমন লাগে?" সে জবাব দিল, "দারুণ, মজা আছে।" তার বক্তব্য শব্দহীন ইঙ্গিতের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ ছিল না, যদিও সে সুন্দরভাবে বলছিল। আমি প্রশ্ন করলাম, "তুমি নিশ্চিত?"



চিত্র ৮৬ এই মহিলার সম্ভবত: ঠান্ডা লাগছে, তবে তিনি বাথরুমে যেতেও চাইতে পারেন



চিত্র ৮৭ পুরুষের গোড়ালি আটকানো

সে একমুহূর্ত চুপ থাকল, গোড়ালি মুক্ত করল, তালু খুলে আমার দিকে ফিরল ও বলল, "আসলে আমি পাগল হয়ে যাচ্ছি।" সে আমাকে জানাল যে কিছু কাস্টমার খুব বাজে ভাষায় কথা বলে আর অন্য কাষ্টমারদের উপর তার অনুভূতির প্রভাব না পড়ার জন্য তাকে আবেগ দমন করতে হয়। মজার ব্যাপার হল আমরা লক্ষ্য করেছি যে যেসব সেলসম্যান টেলিফোনে কথা বলতে চায় না, তারা গোড়ালি অবরুদ্ধ করে রাখে।

নিরেনবার্গ ও কালেরো দেখেছেন যে যেসব নেতারা কৌশল সংক্রান্ত আলোচনার সময় গোড়ালি আটকে নেন, তারা কিছুটা পিছু হটতে চান। তখন প্রশ্ন পদ্ধতির মাধ্যমে তাদের গোড়ালি খোলাতে হয় আর আলোচনায় ফিরাতে হয়।



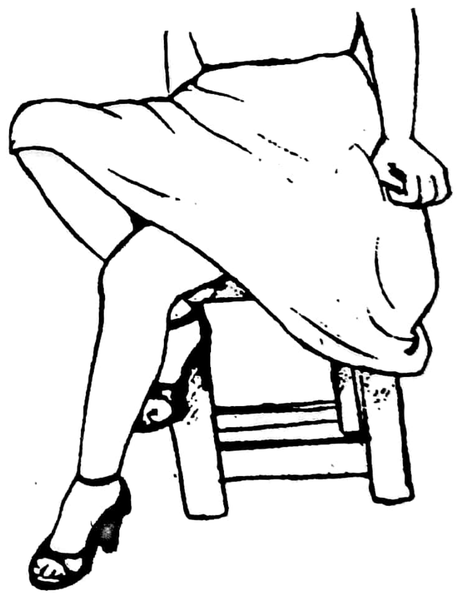
চিত্র ৮৮ মহিলাদের অবরুদ্ধ গোড়ালি

অনেকে দাবী করে যে তারা অভ্যাসবশত: গোড়ালি অবরুদ্ধ করে আর সেই একই কারণে হাত বা পা আড়াআড়ি রাখে, এতে তারা স্বস্থিবোধ করে। আপনি তাদের মধ্যে একজন হলে মনে রাখবেন যে আপনি যখন প্রতিরক্ষামূলক, নেতিবাচক বা সংকীর্ণ আচরণ পোষণ করবেন, তখন সেই ভঙ্গিতে স্বস্থিবোধ করবেন। নেতিবাচক ভঙ্গি নেতিবাচক আচরণকে লালন করে বলে আত্মবিশ্বাস বাড়াতে ও অন্যদের সাথে সম্পর্ক রক্ষা করতে ইতিবাচক ও উন্মুক্ত ভঙ্গি প্র্যাকটিস করুন।

কিশোরীরা মিনিস্কার্ট পরার বয়সে জরুরী প্রয়োজনের সময় পা ও গোড়ালি আড়াআড়ি রাখে। অভ্যাসের কারণে অনেক মহিলাও এভাবে বসে, যেটাকে অন্যরা ভুল ব্যাখ্যা করতে পারে। লোকজন এদের দিকে সতর্ক দৃষ্টিতে তাকায়। মহিলাদের ফ্যাশনের রীতিকে বিচার করাটা জরুরী, কারণ তাদের পায়ের ভঙ্গির উপর এর প্রভাব পড়ে, কাজেই সিদ্ধান্ত নেয়ার আগে সাবধান।



চিত্র ৮৯ পা আটকিয়ে দাঁড়ানো



চিত্র ৯০ পা আটকিয়ে বসা

পা আটকানো

এই ভঙ্গি মহিলারাই বেশি ব্যবহার করে। এক পায়ের শীর্ষভাগ অন্য পা কে চেপে ধরে প্রতিরক্ষামূলক ভঙ্গি তৈরি করে আর যখনই এই ভঙ্গি দেখবেন, নিশ্চিত থাকবেন যে এই মহিলা মানসিকভাবে নিঃসঙ্গ বা নিজের খোলে শামুকের মতই নড়াচড়া করে।

এই বৃত্ত ভাঙ্গতে হলে আপনাকে উষ্ণ, বন্ধুত্বপূর্ণ ও নমনীয় আচরণ দেখাতে হবে। লাজুক বা ভীরু মহিলারা এই ভঙ্গি বেশি ব্যবহার করে।

এক নতুন সেলসম্যানের নববিবাহিত দম্পতির কাছে ইন্সুরেন্স বিক্রির চেষ্টার কথা আমার মনে পড়ে গেল। তার চেষ্টা ব্যর্থ হয়েছিল আর সেলসম্যান বুঝতেই পারেনি যে কেন সে কাজটি পারেনি, কারণ সে বিক্রির নিয়মাবলী যথার্থভাবে পালন করেছিল। আমি লক্ষ্য করেছিলাম যে মহিলা পুরোটা সময় পা শক্তভাবে আটকিয়ে বসে ছিল। সেলসম্যান যদি দেহভঙ্গির গুরুত্ব বুঝত, তবে হয়ত অন্যভাবে চেষ্টা করত আর ফলাফলও অন্যরকম হত।

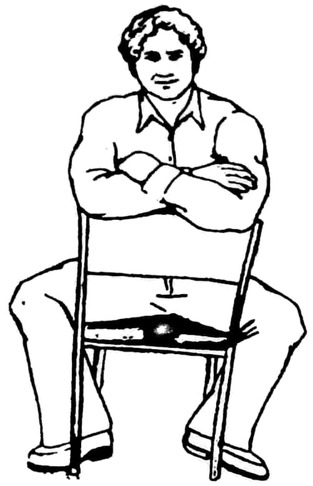
জনপ্রিয় অন্যান্য ভঙ্গি ও কার্যক্রম

পা ফাঁক করে চেয়ারে বসা

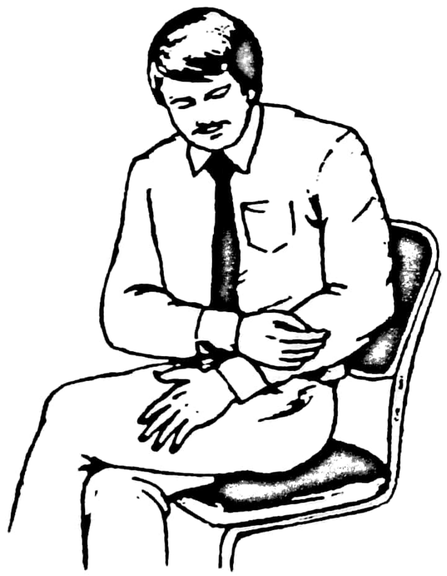
অনেক যুগ আগে মানুষ শত্রুর তীর বা বর্শা থেকে বাঁচার জন্য বর্ম ব্যবহার করত আর বর্তমানে সভ্য মানুষেরা তার চারপাশের বস্তুকে একই আচরণের প্রতীক হিসেবে ব্যবহার করে। তারা গেইট, দরজা, বেড়া, টেবিল, গাড়ির খোলা দরজার পিছনে ও চেয়ারে পা ফাঁক করে বসে (চিত্র ৯১)। চেয়ারের পিছনের অংশ বর্ম হিসেবে তার শরীরকে রক্ষা করে এবং তাকে আক্রমণপ্রবণ, প্রতাপশালী যোদ্ধার রূপ দেয়। যারা চেয়ারে পা ফাঁক করে বসে, তাদের বেশির ভাগই কথাবার্তায় বিরক্ত হয়ে গেলে অন্যান্য মানুষ বা দলের নিয়ন্ত্রণ নিতে চেষ্টা করে এবং অন্যদের যেকোন আক্রমণ থেকে বাঁচার জন্য চেয়ারের পিছনের অংশ ব্যবহার করে। অনেক সময় সে মনোযোগ হারিয়ে ফেলে আর নিজের অজান্তে অবস্থান থেকে সামান্য নড়ে যায়।

এই ভঙ্গির মানুষকে নড়ানোর সবচেয়ে সহজ উপায় হল তার পাশে গিয়ে দাঁড়ানো বা বসা, ভঙ্গি বদলাতে বাধ্য করা। কাজটি দলগতভাবে করলে ভাল হয় কারণ তার পিঠ উন্মুক্ত থাকায় সে ভঙ্গি বদলাতে বাধ্য হয়।

কিন্তু যে ব্যক্তি সুইভেল চেয়ারে পা ফাঁক করে বসে, তাকে কিভাবে সামলাবেন? যখন সে নিজের চেয়ারে দুলছে, একই চেষ্টা তার জন্য বৃথা। তাই সর্বোত্তম প্রতিরক্ষা হল নিঃশব্দ আক্রমণ। দাঁড়িয়ে কথা বলুন, তার দিকে নীচু হয়ে তাকান আর তার ব্যক্তিগত সীমানায় ঘুরতে থাকুন। এটি তার জন্য বেশ অস্বস্থিকর আর সে হয়ত চেয়ার পিছু ঠেলে ভঙ্গি না বদলানোর চেষ্টা করবে। আপনার সাথে দেখা করতে এমন কেউ এলে আর তার আচরণ বিরক্তিকর মনে হলে, তাকে এমন একটা চেয়ারে বসান, যার হাতল আছে, যাতে সে তার পছন্দনীয় ভঙ্গি গ্রহণ করতে না পারে।



চিত্র ৯১ চেয়ারে পা ফাঁক করে বসা ব্যক্তি



চিত্র ৯২ সুতা উত্তোলনকারী

কাল্পনিক সুতা উত্তোলন

অন্যের মতামত বা আচরণ যখন সমর্থন করা যায় না অথচ নিজের দৃষ্টিভঙ্গি প্রকাশ করতে হয়, তখন মানুষ বিচ্যুত ভঙ্গি গ্রহণ করে। কাপড় থেকে কাল্পনিক সুতা উত্তোলন করা তেমনই এক ভঙ্গি। সুতা উত্তোলনকারী এই গৌণ, অসঙ্গত কাজটি করার সময় কারুর দিকে না তাকিয়ে মাটির পানে তাকায়। এটি হল সমর্থন না করার একটি গুরুতর সংকেত। শ্রোতা যখন লাগাতার কাল্পনিক সুতা তুলতে থাকে, বুঝা যায় যে যা কিছু বলা হচ্ছে, তার কিছুই সে সমর্থন করছে না, যদিও মৌখিকভাবে সে একমত হচ্ছে।

আপনার হাতের তালু খুলুন ও বলুন, "আপনি কি ভাবছেন?" বা "আমি দেখতে পাচ্ছি যে আপনি কিছু ভাবছেন। দয়া করে বলবেন আপনার ভাবনার বিষয়?" হেলান দিয়ে বসুন, হাত পাশে রাখুন, তালু খোলা রাখুন আর উত্তরের অপেক্ষা করুন। লোকটি যদি মুখে বলে যে সে একমত, কিন্তু সুতা তুলতেই থাকে, তবে তার গোপন রহস্য জানার জন্য অন্য কিছু করুন।

মাথার ভঙ্গি

মাথা নাড়ানোর মৌলিক আলোচনা না থাকলে এই বইটি অসম্পূর্ণ থেকে যেত। বহুল ব্যবহৃত দুটি প্রধান ভঙ্গি হল মাথা দোলানো ও মাথা নাড়ান। মাথা দোলানো হল ইতিবাচক ভঙ্গি যেটা হ্যাঁ বুঝাতে ব্যবহৃত হয়। গবেষণায় দেখা গেছে যে জন্ম থেকে যারা বোবা, কালা বা অন্ধ, তারা ইতিবাচক বুঝাতে মাথা দোলায়। যেজন্য মনে করা হয় যে এই ভঙ্গি জন্মগত। মাথা নাড়ানো মানে হল নেতিবাচক, যেটাকে অনেকে জন্মগত বলে দাবী করেছে।

অনেকের মতে, এটা মানুষের শেখা প্রথম ভঙ্গি। তারা বিশ্বাস করে যে নবজাতক শিশু যখন দুধ খেতে চায়না, তারা ডানে বামে মাথা নাড়ায়। একইভাবে বাচ্চা যখন পর্যাপ্ত খেয়ে নেয়, চামচে করে আর খাবার না দেয়ার জন্য সে মাথা নাড়ায়।

অন্যের সাথে কথা বলার সময় তার মনোভাব জানার সহজতম উপায় হল লক্ষ্য করা যে একমত হওয়ার সময় সে মাথা দোলাচ্ছে কিনা। যেমন, কোন ব্যক্তি যখন বলে, "হ্যাঁ, আপনার যুক্তি আমি বুঝতে পারছি" বা "এখানে কাজ করে খুব ভাল লাগছে" বা "ক্রিসমাসের পর আমরা নিশ্চয়

ব্যবসা করব", লক্ষ্য করুন যে সে তার মাথা নাড়াচ্ছে কিনা। মাথার ভঙ্গিতে আপনি তার নেতিবাচক আচরণ বুঝতে পারবেন আর তার কথাকে অগ্রাহ্য করবেন ও পরবর্তী প্রশ্ন করা থেকে বিরত থাকবেন।

মাথার মৌলিক অবস্থা

মাথার তিন ধরনের মৌলিক অবস্থা রয়েছে। প্রথমটি হল মাথা সোজা রাখা (চিত্র ৯৩)। এই ভঙ্গির মানে হল ব্যক্তি যা শুনে, তা নিরপেক্ষ ভাবে গ্রহণ করে। সাধারণত: মাথা স্থির থাকে আর মাঝে মধ্যে সামান্য নড়ে। এই ভঙ্গির সাথে অনেক সময় হাত তথা চিবুকের ভঙ্গিও যুক্ত হয়।



চিত্র ৯৩ মাথার নিরপেক্ষ অবস্থা



চিত্র ৯৪ আগ্রহী অবস্থা

মাথা যখন একদিকে সামান্য কাত হয়, তখন আগ্রহ জন্মায় (চিত্র ৯৪)। ডারউইনই সর্বপ্রথম লক্ষ্য করেন যে মানুষ ও অন্যান্য প্রাণীরা যখন কোন ব্যাপারে আগ্রহী হয়ে উঠে, তাদের মাথা একদিকে কাত হয়। আপনি যদি পণ্য সংক্রান্ত কিছু বলেন বা বক্তব্য দেন, দর্শকদের মধ্যে সবসময় এই ভঙ্গি খুঁজে পেতে চেষ্টা করবেন। যখন দেখবেন যে তাদের মাথা সামান্য কাত এবং সামান্য ঝুঁকে তারা হাত তথা চিবুকের মূল্যায়নের ভঙ্গি নিয়ে বসে আছে, তবে আগ্রহ খুঁজে পাবেন। মহিলারা আকর্ষণীয় পুরুষের প্রতি আগ্রহ প্রকাশের জন্য এই ভঙ্গি ব্যবহার করে। কেউ যখন আপনার সাথে কথা বলে, মাথা খানিকটা কাত করবেন ও মাঝে মাঝে মাথা নাড়বেন, তবে বক্তা বেশ খুশি হবে। মাথা যখন নীচু হয়, এর মানে হল আচরণ নেতিবাচক ও এমনকি যাচাই সাপেক্ষ (চিত্র ৯৫)। মাথা নীচু করেই জটিল মূল্যায়ন করা হয় এবং যতক্ষণ পর্যন্ত মাথা সোজা বা সামান্য কাত না হয়, সংযোগ রক্ষায় সমস্যা হয়। একজন বক্তা হলে অনেক সময় এমন দর্শকের মুখোমুখি হতে হয়, যারা মাথা নীচু রাখে ও বাহু বুকের উপর ভাঁজ। পেশাগত বক্তা ও ট্রেইনাররা দর্শকের মনোযোগ ফিরানোর জন্য সাধারণত কিছু করে। এতে দর্শকদের মাথা সোজা হয় ও তারা কথা শোনে। যদি বক্তার উদ্দেশ্য সফল হয়, তবে পরবর্তীতে দর্শকের মাথা সামান্য কাত হবে।

মাথার পিছনে দুই হাত

এই ভঙ্গি হল একাউন্টেন্ড, লয়ার, সেলস ম্যানেজার, ব্যাংক ম্যানেজার বা আত্মবিশ্বাসী, প্রভাবশালী অথবা উৎকৃষ্ট শ্রেণীর মানুষের। যদি আমরা তার মন পড়তে পারতাম, তবে শুনতাম সে বলছে, "আমার কাছে সবকিছুর জবাব আছে" বা "একদিন তুমি হয়ত আমার মত স্মার্ট হবে" কিংবা "সবকিছু নিয়ন্ত্রণে আছে।" অনেক সময় 'সবজান্তা' জাতীয় মানুষেরা এই ভঙ্গি ব্যবহার করে আর যারা সামনে থাকে, তারা খুব বিরক্ত হয়। লয়ারেরা অভ্যাসের কারণে এই ভঙ্গি ব্যবহার করে যেন বলতে চায় যে তারা কত জ্ঞানী। অনেক সময় এই ভঙ্গির মাধ্যমে এমনও বুঝানো হয় যে সে ঐ অঞ্চলের অধিপতি। চিত্র ৯৬'এর ব্যক্তির ভঙ্গি দেখে মনে হচ্ছে, সে নিজেকে কেবল শ্রেষ্ঠই ভাবছে না, বরঞ্চ তর্ক করতেও উদ্যত।

পরিস্থিতির উপর নির্ভর করে এই ভঙ্গি সামলানোর কিছু উপায় আছে। কারো এই আচরণের কারণ জানতে হলে আপনি তালু খোলা রেখে সামনে এগিয়ে যান ও বলুন, "আমি দেখতে পাচ্ছি যে আপনি এটা জানেন। আপনি কি কিছু জানাবেন?" এরপর বসে পড়ুন, তালু খোলা রাখুন ও জবাবের অপেক্ষা করুন। আরেকটি উপায় হল জোর করে তার ভঙ্গি বদলান যাতে তার আচরণ বদলে যায়। তার নাগালের বাইরে কোন কিছু রেখে তাকে প্রশ্ন করুন, "আপনি কি এটা দেখেছেন?", যাতে সে সামনে ঝুঁকে আসে। ভঙ্গি নকল করা হল আরেকটি উপায়। আপনি যদি তাকে দেখাতে চান যে আপনি তার সাথে একমত, তবে তার ভঙ্গি নকল করুন।



চিত্র ৯৫ অসমর্থনের ভঙ্গি

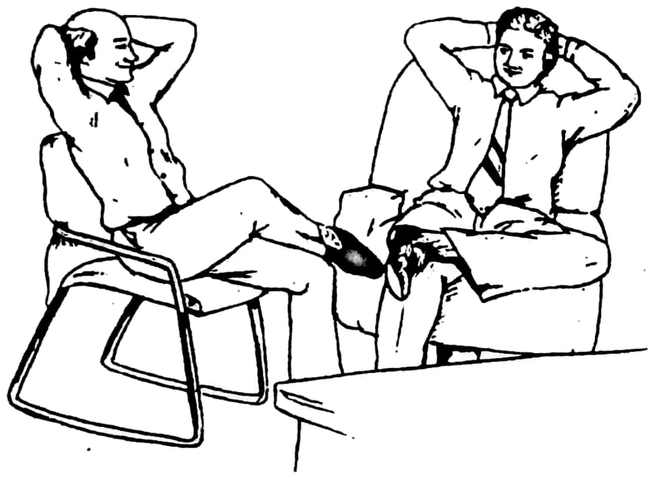


চিত্র ৯৬ "একদিন তুমি হয়ত আমার মত স্মার্ট হবে"

পক্ষান্তরে কারো মাথার পিছনে দুই হাতের ভঙ্গি যদি আপনাকে বিরক্ত করে, আপনি সেই ভঙ্গি নকল করে তাকে উদ্বিগ্ন করবেন। যেমন, দুইজন লয়ার পরস্পরের সামনে সমতা ও ঐক্যমত বুঝানোর জন্য এই ভঙ্গি (চিত্র ৯৭)

ব্যবহার করে, কিন্তু স্কুলের দুষ্টু ছাত্র অফিসরুমে প্রিন্সিপাল স্যারের সামনে এই ভঙ্গি প্রদর্শন করলে তিনি রাগান্বিত হবেন।

এই ভঙ্গির উৎপত্তি সম্পর্কে নিশ্চিত করে কিছু বলা যায় না, কিন্তু মনে হয় হাতগুলোকে কাল্পনিক আর্মচেয়ার হিসেবে ব্যবহার করে ব্যক্তি হেলান দেয় ও আরাম করে।



চিত্র ৯৭ "আমি আপনার মতই স্মার্ট"।

উদ্যোগী ও প্রস্তুতির ভঙ্গি

নিম্নলিখিত পরিস্থিতিতে কোন্ ভঙ্গি ব্যবহৃত হয় : বাচ্চা যখন বাবা-মায়ের সাথে তর্ক করে, অ্যাথলেট তার খেলা শুরুর প্রতীক্ষায় থাকে ও বক্সার তার পালার জন্য ড্রেসিং রুমে অপেক্ষা করে?

প্রতিটি ক্ষেত্রে ব্যক্তি কোমরে হাত রেখে দাঁড়ায়, কারণ উদ্যমী আচরণের ক্ষেত্রে এই ভঙ্গি বহুল ব্যবহৃত। কেউ কেউ একে 'প্রস্তুতির' ভঙ্গিও বলে, তবে মূল অর্থটি হল উদ্যম। এটাকে বিজেতার ভঙ্গিও বলা হয়, কারণ যারা এই ভঙ্গি নেয়, তারা নির্ধারিত লক্ষ্য অর্জনের পুরো প্রস্তুতি নিয়ে দাঁড়ায়। এই পর্যবেক্ষণগুলোও সঠিক, কারণ উভয় ক্ষেত্রে ব্যক্তি কাজে নামার জন্য

প্রস্তুত থাকে, কিন্তু ভঙ্গিটি এখনো উদ্যোগী বা সামনে এগুলোর ভঙ্গি। পুরুষেরা অনেক সময় নিজেদের উদ্যোগ ও প্রভাব বুঝানোর জন্য মহিলাদের সামনে এই ভঙ্গি গ্রহণ করে।

মজার ব্যাপার হল পাখিরা যখন মারামারি বা ঝগড়া করে, তখন ডানা ঝাপ্টা দিয়ে নিজেদেরকে বড় দেখাতে চায়। আর মানুষ ও একই উদ্দেশ্যে মানে নিজেদেরকে বড় দেখানোর জন্য কোমরে হাত দেয়। পুরুষেরা অনেক সময় এই ভঙ্গি ব্যবহার করে অন্য পুরুষদের চ্যালেঞ্জ করে যদি তারা ওদের সীমানায় প্রবেশ করে।

কোন ব্যক্তির আচরণের সঠিক মূল্যায়ন করতে হলে কোমরে হাত রাখার পরিস্থিতি ও ভঙ্গিকে সঠিকভাবে যাচাই করে নেয়াটা জরুরী। আরো কিছু ভঙ্গি এ ব্যাপারে সহায়ক হিসেবে কাজ করে। যেমন, ভঙ্গিটা নেয়ার সময় কোট কি খোলা ও কোমরের কাছ থেকে সরিয়ে দেয়া বা এর বোতাম কি বন্ধ? কোট বন্ধ থাকলে হতাশা প্রকাশিত হয় আর কোট খোলা ও কোমরের কাছ থেকে সরানো থাকলে (চিত্র ৯৮) উদ্যোগী ভঙ্গি বুঝায়। কারণ সে তার বুক ও গলা প্রদর্শন করে নির্ভয়তা প্রকাশ করে। মাটিতে পা ঠুকিয়ে বা হাতকে মুষ্ঠিবদ্ধ করে এই ভঙ্গিকে আরো জোরদার করা যায়।



চিত্র ৯৮ কাজের জন্য প্রস্তুত

পেশাজীবি মডেলরা উদ্যমী প্রস্তুতির ভঙ্গি ব্যবহার করে, এটা বুঝাতে যে তাদের পোশাকগুলো আধুনিক, উদ্যমী ও প্রগতিশীল মহিলাদের জন্য। এই প্রদর্শনীর সময় এক হাত কোমরে থাকে ও অন্য হাত ভিন্নরকম ভঙ্গিতে

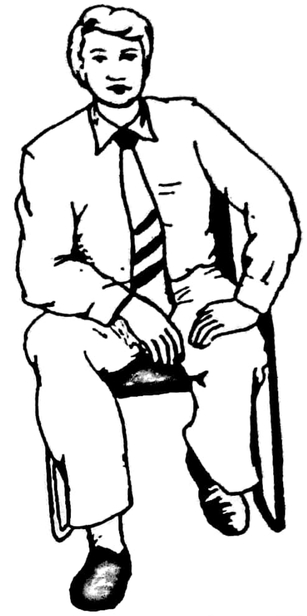
(চিত্র ৯৯) থাকে। কোমরে হাত রেখে অনেক সময় জটিল মূল্যায়নের ভঙ্গি বুঝানো হয়।



চিত্র ৯৯ পোশাক বানানোর ক্ষেত্রে কোমরে হাত রাখার ভঙ্গি আকর্ষণীয় লাগছে

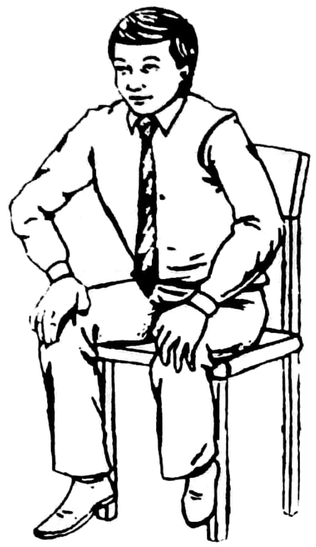
প্রস্তুত হয়ে বসা

আলোচকদের জন্য একটি অন্যতম মূল্যবান ভঙ্গি হল প্রস্তুত হয়ে বসা। যেমন, বিপণনের ক্ষেত্রে পণ্য প্রদর্শনের শেষ পর্যায়ে ক্রেতা যদি এই ভঙ্গি গ্রহণ করে আর ততক্ষণ পর্যন্ত কথাবার্তা সুন্দরভাবে চলে, সেলসম্যান অর্ডার করার জন্য বলতে পারে ও সফলতার আশা করতে পারে।

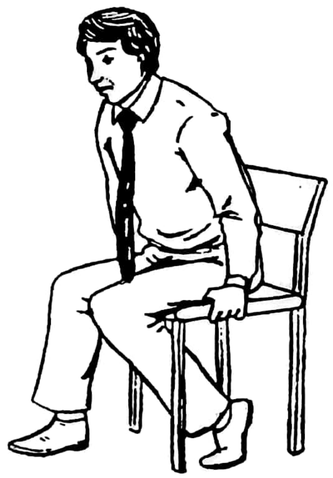


চিত্র ১০০ অগ্রসর হওয়ার জন্য প্রস্তুত

ইন্সুরেন্সের সেলসম্যানদের সাথে কাষ্টমারদের আলাপচারিতার ভিডিও চিত্রে দেখা গেছে যে প্রস্তুত হয়ে বসার পাশাপাশি যদি চিবুকে হাত বোলায় (সিদ্ধান্ত নেয়া), ক্রেতা পলিসি কিনবে। পক্ষান্তরে যদি আলাপের শেষে ক্লায়েন্ট চিবুকে হাত বোলানোর পর বাহু আড়াআড়ি করে নেয়, তবে ব্যাপারটি ব্যর্থ হবে। দুর্ভাগ্যবশত: বেশিরভাগ সেলস কোর্সে ক্লায়েন্টের শরীরের অবস্থা ও ভঙ্গি লক্ষ্য না করেই অর্ডারের জন্য বলতে শেখানো হয়। প্রস্তুতির ভঙ্গি জানা থাকলে কেবল বিক্রিই ভালো হবে না, অনেক বেশি মানুষ সেলসে কাজ করতে পারবে। প্রস্তুত হয়ে বসার ভঙ্গি অনেক সময় রাগী মানুষও গ্রহণ করে, যে মূলত: অন্য কিছু করতে চায়, যেমন– আপনাকে বাদ দেয়া। অগ্রসরমান ভঙ্গি দেখলে মানুষের আগ্রহের সঠিক কারণ যাচাই করা যায়।



চিত্র ১০১ আলাপের শেষে প্রস্তুত: হাত হাঁটুতে



চিত্র ১০২ আপনার মতে সব ঠিক আছে :
চেয়ার আঁকড়ে ধরে ঝুঁকে আসা

সূচনাকারীর ভঙ্গি

দুই হাত হাঁটুতে রাখলে (চিত্র ১০১) বা চেয়ার আঁকড়ে ধরে ঝুঁকে আসলে (চিত্র ১০২) বুঝা যায় আলাপ ফুরিয়েছে। আলাপের সময় এ ধরনের ভঙ্গি

দেখা গেলে বুদ্ধিমানের কাজ হয় নিয়ন্ত্রণ হাতে নিয়ে কথার মোড় ঘুরিয়ে দেয়া। এতে কিছু মানসিক সুযোগের সৃষ্টি হয় ও পরিস্থিতি নিয়ন্ত্রণ করা যায়।

যৌন আগ্রাসিতা

বেল্ট বা পকেটের শীর্ষে বৃদ্ধাঙ্গুল রাখার ভঙ্গি হল যৌন আগ্রাসনের আচরণ। টিভির ওয়েষ্টার্ণ শো'তে প্রিয় বন্দুকবাজরা (চিত্র ১০৩) এই ভঙ্গি অনেক বেশি ব্যবহার করে।



চিত্র ১০৩ কাউবয়ের ভঙ্গি



চিত্র ১০৪ যৌন আগ্রাসী মহিলা

বাহুদ্বয় প্রস্তুতির পর্যায়ে থাকে ও হাত যৌনাঙ্গ আলোকপাতের ক্ষেত্রে কেন্দ্রিয় ভূমিকা পালন করে। পুরুষ এই ভঙ্গিতে তার সীমানা নির্দেশ করে বা অন্য পুরুষকে নির্ভীকতা প্রকাশ করে। যখন কোন মহিলার উপস্থিতিতে এই ভঙ্গি ব্যবহৃত হয়, তবে এর বিশ্লেষণ অনেকটা এরকম দাঁড়ায়, "আমি পৌরুষদীপ্ত, আমি তোমাকে শাসন করতে পারি।"

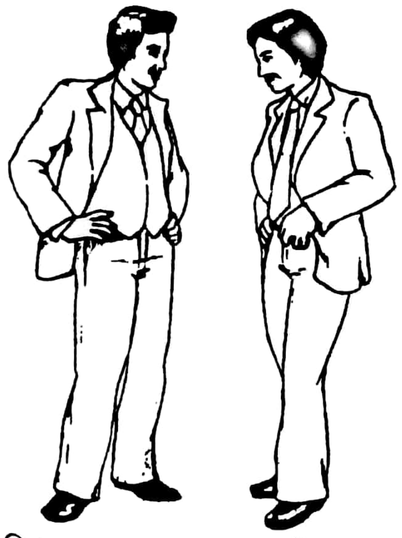
এই ভঙ্গির সাথে চে'খ বড় করে ও এক পা এগিয়ে সামনে বাড়লে মহিলারা খুব সহজে সে ভাষা পড়তে পারে। এতে বোকার মত মনের কথা বলা হয়ে যায় বলে বেশিরভাগ পুরুষ ব্যর্থ হয়।

এই ভঙ্গিগুলো একচেটিয়া পুরুষ ব্যবহার করলেও জিন্স ও ট্রাউজার পরিহিত মহিলারাও একই কাজ করে (চিত্র ১০৪), যদিও কেবল প্যান্ট বা ট্রাউজার পড়লেই এমনটি করা যায়।

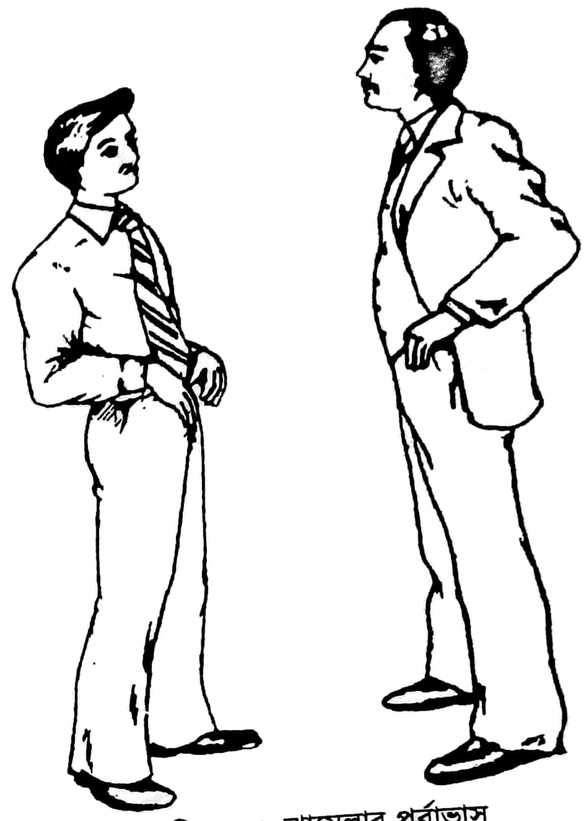
পুরুষের প্রতি পুরুষের আগ্রাসন

চিত্র ১০৫ এ দেখা যাচ্ছে যে দুজন মানুষ কোমরে হাত ও বেল্টে বৃদ্ধাঙ্গুল রেখে পরস্পরের সামনে দাঁড়িয়ে আছে। তারা পরস্পরের কাছ থেকে কোণাকুণি দূরত্বে দাঁড়িয়ে আছে এবং তাদের শরীরের নীচের অংশ একদম শিথিল। এতে বুঝা যায় যে তারা দুজনই অবচেতন মনে একে অন্যকে যাচাই করছে আর হামলার আশংকা নেই।

তাদের কথাবার্তা হয়ত স্বাভাবিক বা বন্ধুত্বপূর্ণ, কিন্তু যতক্ষণ পর্যন্ত তাদের হাত কোমর থেকে নামবে না ও তালু দেখা যাবে না, ততক্ষণ পর্যন্ত পরিস্থিতি স্বাভাবিক হবে না।



চিত্র ১০৫ একে অন্যকে যাচাই করছে



চিত্র ১০৬ ঝামেলার পূর্বাভাস

যদি এই দুজন মানুষ মাটিতে শক্তভাবে দাঁড়িয়ে একে অন্যের মুখের দিকে তাকায়, তবে হামলার আশংকা আছে (চিত্র ১০৬)।

চোখের ইশারা

ইতিহাসে চোখ ও মানুষের আচরণের উপর এর প্রভাব সম্পর্কে প্রচুর জেনেছি আমরা। এ ধরনের বাক্যও আমরা পড়েছি যে "সে তাকে বিদ্ধ করছে", "তার চোখ শিশুর মত সরল", "তার দৃষ্টিভঙ্গি কুটিল", "তার চোখে আবেদন আছে", "তার চোখে উজ্জ্বলতা আছে" বা "সে আমার দিকে কুনজর দিয়েছে"। যখন আমরা এই বাক্যগুলো ব্যবহার করি, তখন চোখের মণির আকৃতি ও তার দৃষ্টিভঙ্গীর প্রতি আলোকপাত করি। হ্যাস তার 'টেল-টেইল আই' বইয়ে বলেছেন যে চোখ মানুষের যেকোন ইঙ্গিতের সবচেয়ে সঠিক নির্দেশনা দিতে পারে কারণ সেগুলো শরীরের বিশেষ একটি অংশ ও মণি স্বাধীনভাবে কাজ করে।



চিত্র ১০৭ 'সন্দেহপ্রবণ' ছোট চোখ



চিত্র ১০৮ বেডরুমের দৃষ্টি

প্রদত্ত হালকা পরিস্থিতিতে মানুষের আচরণ অনুযায়ী চোখের মণি বড় হয় এবং মনোভাব ইতিবাচক থেকে নেতিবাচক, বা, ইত্যাদি হয়। কেউ উত্তেজিত হলে তার মণি স্বাভাবিকের চেয়ে চার গুণ বেড়ে যায়। মনোভাব রাগান্বিত ও নেতিবাচক হলে মণি এমন হয়ে যায়, যাকে 'সন্দেহপ্রবণ ছোট চোখ' বা 'সর্পদৃষ্টি' বলে। কোর্টে এই চোখ সবচেয়ে বেশি দেখা যায়। মহিলারা মেকাপের মাধ্যমে চোখ সাজায়। যদি কোন মহিলা কোন পুরুষকে ভালবাসে, যে তার মণি সেই ব্যক্তির উপর স্থির রাখে আর সে না জানালেও তার চোখের ভাষা পড়তে পারে। এজন্য রোমান্টিক আলাপ হালকা আলোতে করা হয় যাতে মণি বড় হয়ে উঠে। তরুণ প্রেমিকযুগল, যারা একে অন্যের চোখের দিকে তাকায়, মূলত: নিজেদের অজান্তে মণির বর্ধনের দিকে তাকায়; অন্যের মণি বড় হতে দেখলে তারা উত্তেজিত হয়ে উঠে। গবেষণায় দেখা গেছে যে পর্ণোগ্রাফি ফিল্মে নারী ও পুরুষের যৌনমিলন

যখন পুরুষদের দেখানো হয়েছে, তাদের মণি স্বাভাবিকের চেয়ে তিনগুণ বড় হয়েছে। যখন মহিলাদেরকে দেখানো হয়েছে, তাদের মণি পুরুষদের চেয়েও বেশি বড় হয়েছে, যে কারণে পর্ণোগ্রাফি পুরুষদের চেয়ে মহিলাদের কম উদ্দীপ্ত করে বলে যে বক্তব্য রয়েছে, তাতে প্রশ্নের উদ্রেক করেছে।

শিশু ও বাচ্চাদের মণি বড়দের চেয়ে বড় হয় এবং বড়রা যখন আদরের চোখে তাদেরকে দেখে, তাদের মণিগুলো কেবলই বড় হতে থাকে আর এভাবে তারা মনোযোগ আদায় করে নেয়।

দক্ষ কার্ড খেলোয়াড়দের পরীক্ষা করে দেখা গেছে যে প্রতিপক্ষ কালো চশমা পড়লে তারা খুব কমই জিততে পারে। যেমন, পোকার খেলায় প্রতিপক্ষ যদি চার দান খেলে, তার মণির ক্রমাগত বৃদ্ধিতে অভিজ্ঞ জন বুঝে যাবে যে পরের বার সে বেট করবেনা। প্রতিপক্ষ কালো চশমা পড়া থাকলে সে সংকেত দেখা যায় না, ফলে অভিজ্ঞরা কমই জিততে পারে।

চীনের মূল্যবান পাথর ব্যবসায়ীরা দরাদরির সময় ক্রেতার চোখের মণির দিকে তাকায়। আগের দিনে গণিকারা তাদের চোখে কয়েক ফোঁটা বেলাডোনা দিত যাতে চোখের মণি বড় দেখায় আর তাদেরকে আরো বেশি আকাংখিত করে তোলে। প্রয়াত এ্যারিষ্টটল ওনাসিস বাণিজ্যিক আলাপের সময় চোখে কালো গ্লাস পড়ে থাকতেন যাতে তার মনের ভাবনা কেউ বুঝতে না পারে।

একটি প্রাচীন প্রবাদ রয়েছে, "কারো সাথে কথা বলার সময় তার চোখের দিকে তাকাও।" যখন কারো সাথে যোগাযোগ বা দরাদরি করবেন, তার চোখের মণির দিকে তাকাতে চেষ্টা করুন আর তার প্রকৃত মনোভাব বুঝে নিন।

দৃষ্টিপাতের আচরণ

যখন আপনি কারো চোখের দিকে তাকিয়ে থাকবেন, তখনই যোগাযোগের প্রকৃত ভিত্তি রচিত হয়। কিছু মানুষ আমাদেরকে স্বস্থিকর অনুভূতি দেয়, যখন তারা তাকানোর সময় কথাবার্তা বলে; কিছু মানুষ আমাদেরকে অস্বস্থিতে ফেলে আর কাউকে অবিশ্বস্থ মনে হয়। কথাবার্তার সময় তারা প্রাথমিকভাবে যেটুকু সময় নিয়ে আমাদের দিকে তাকায়, তাতেই ব্যাপারটি নির্ধারিত হয়ে যায়। কোন ব্যক্তি যখন অসৎ হয় বা সত্য গোপন করে, সময়ের এক-তৃতীয়াংশ সে আমাদের দিকে তাকায়। কেউ যখন দুই-তৃতীয়াংশের চেয়ে বেশি সময় ধরে তাকাবে, তার দুটো অর্থ হতে পারে।

প্রথমত: সে আপনাকে অনেক বেশি আকর্ষণীয় মনে করছে, তাই মণি বড় করে আপনাকে দেখছে। দ্বিতীয়ত: সে আপনাকে শত্রুতার চোখে দেখছে আর নিঃশব্দে চ্যালেঞ্জ করছে যার কারণে তার চোখের মণি সংকুচিত হয়ে উঠছে। আর্জাইল রিপোর্ট করেছেন যে যখন এ বি কে পছন্দ করে, তখন সে অনেকক্ষণ পর্যন্ত তাকে দেখে। এতে বি ভাবে যে এ তাকে পছন্দ করে, তাই বিও এ কে পছন্দ করে। অন্যভাবে বলা যায়, কারো সাথে ভাল সম্পর্ক করতে চাইলে ৬০ থেকে ৭০ পারসেন্ট সময় তার দিকে তাকান। এতে সেও আপনাকে পছন্দ করা শুরু করবে। তাই এটা আশ্চর্যের বিষয় নয় যে উদ্বিগ্ন, ভীরু ব্যক্তি যখন এক-তৃতীয়াংশের কম সময় আপনার দিকে তাকাবে, তাকে বিশ্বাসযোগ্য মনে হবে না। কোন বিষয়ে দরাদরি করার সময় কালো চশমাকে সবসময় দূরে রাখা উচিত, কারণ চশমা পড়লে মনে হয় যে আপনি তার দিকে একনাগাড়ে তাকিয়ে আছেন।

অন্যান্য শারীরিক ভাষা ও ভঙ্গির মত কোন ব্যক্তি অন্যের প্রতি কতখানি সময় পর্যন্ত তাকিয়ে থাকে, সেটাও নির্ধারিত আছে। উত্তর ইউরোপের লোকেরা কথা বলার সময় এত বেশি তাকিয়ে থাকে যে অন্যের কাছে দোষণীয় মনে হয় এবং জাপানীরা মুখের পরিবর্তে গলার দিকে তাকায়। কোন সিদ্ধান্তে আসার আগে পরিবেশগত অবস্থার ব্যাপারে সবসময় নিশ্চিত হতে হয়।

কেবল তাকিয়ে থাকার দীর্ঘতাই জরুরী নয়, আপনি কোন ব্যক্তির মুখ ও শরীরের কোন কোন্ অংশে তাকাচ্ছেন, সেটাও গুরুত্বপূর্ণ; কারণ আলোচনার ফলাফলের ক্ষেত্রে এগুলো প্রভাব বিস্তার করে। এই সংকেতগুলো নিঃশব্দে সঞ্চালিত ও গৃহীত হয় এবং যে গ্রহণ করে, সে সঠিকভাবে বুঝে নেয়।

জনসংযোগের দক্ষতা বাড়ানোর জন্য নিম্নলিখিত প্রক্রিয়াগুলো কার্যকর করার জন্য ত্রিশ দিন সতর্কতার সাথে অনুশীলন করতে হবে।

বাণিজ্যিক দৃষ্টিপাত (চিত্র ১০৯)

বাণিজ্যিক আলাপ করার সময় অন্য ব্যক্তির কপালে একটি ত্রিভূজ কল্পনা করে নেবেন। ঠিক সেই জায়গায় আপনার দৃষ্টি নিবদ্ধ রাখলে গুরুত্বপূর্ণ পরিবেশ তৈরি হয় এবং সে বুঝতে পারে যে আপনি ব্যবসা করতে চান। আপনার দৃষ্টি যদি চোখের নীচে না নামে, তবে আপনি আলোচনা নিয়ন্ত্রণ রাখতে সক্ষম হবেন।



চিত্র ১০৯ বাণিজ্যিক দৃষ্টিপাত



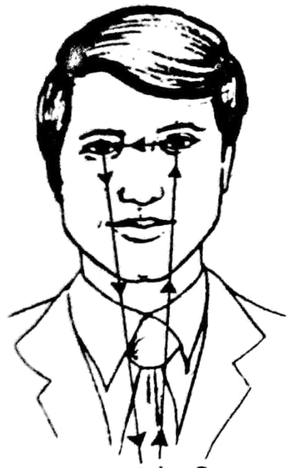
চিত্র ১১০ সামাজিক দৃষ্টিপাত

দৃষ্টি যখন কোন ব্যক্তির চোখের নীচে নামে, একটি সামাজিক পরিবেশ তৈরি হয়। গবেষণায় দেখা গেছে যে সামাজিক কথোপকথনের সময় চোখ ও মুখের মধ্যে আলাপকারীর দৃষ্টি ঘুরে বেড়ায়।

ঘনিষ্ঠ দৃষ্টিপাত (চিত্র ১১১)

ঘনিষ্ঠ দৃষ্টিপাত চোখ থেকে চিবুকের নীচে শরীরের অন্যান্য অংশে ঘুরে বেড়ায়। একান্ত আলাপচারিতার সময় চোখ ও বুকের মধ্যে একটি ত্রিভূজাকৃতি তৈরি হয় এবং পরস্পর দূরত্বে থাকলে চোখ থেকে শরীরের

নিম্নাঙ্গ পর্যন্ত দৃষ্টি ঘুরে বেড়ায়। পুরুষ ও মহিলা অনুরাগ প্রকাশের জন্য এই দৃষ্টিতে তাকায় আর যারা আগ্রহী তারাও একইভাবে ফিরে তাকায়।



চিত্র ১১১ ঘনিষ্ঠ দৃষ্টিপাত।



চিত্র ১১২ সবাইকে হারিয়ে দেয়া

পাশ থেকে দেখা

আগ্রহ বা শত্রুতা প্রকাশের ক্ষেত্রে অনেক সময় পাশ থেকে দেখা হয়। যখন এই ভঙ্গির সাথে চোখের ভুরু খানিকটা উপরে উঠে বা হাসি দেখা যায়, তবে আগ্রহ প্রকাশ করা হয়। সুসম্পর্কের ইঙ্গিত হিসেবে এই ভঙ্গি প্রায়ই ব্যবহৃত হয়। যদি ভুরু নীচে নেমে যায়, কুঁচকে যায় বা মুখের কোণা নিচে নেমে যায়, তবে সন্দেহ, শত্রুতা বা জটিলতা বুঝায়।

সারাংশ

মুখোমুখি আলাপের সময় মানুষের শরীরের কোন্ অংশের দিকে তাকালেন, তার একটি সুনির্দিষ্ট প্রভাব থাকে সেই আলাপের ফলাফলে। ম্যানেজার হিসেবে একজন অলস কর্মীকে হুকুম করার সময়, আপনি কিভাবে তাকাবেন? যত জোরে বা হুমকি দিয়ে বলুন না কেন, আপনি যদি সামাজিক দৃষ্টিতে তাকান, কর্মী আপনার কথায় কম মনোযোগ দেবে। বাণিজ্যিক দৃষ্টি এ ক্ষেত্রে প্রযোজ্য, কারণ এর একটি শক্তিশালী প্রভাব রয়েছে আর এতে বুঝা যায় যে আপনি সিরিয়াস।

পুরুষ আমন্ত্রণের দৃষ্টি মনে করে যখন মহিলারা পাশ থেকে দেখে ও ঘনিষ্ঠভাবে তাকায়। কোন পুরুষ বা মহিলাকে অধিকার করা কঠিন মনে হলে ঘনিষ্ঠ দৃষ্টিপাত বাদ দিয়ে কেবল সামাজিকভাবে তাকাতে হয়। প্রেম করার সময় বাণিজ্যিক দৃষ্টিপাত পুরুষ বা নারীকে শীতল ও কঠিন করে তোলে। যুক্তির কথা হল, যৌনসঙ্গীর প্রতি ঘনিষ্ঠ চোখে আপনি যখন তাকাবেন, নিয়ন্ত্রণ তার হাতে চলে যাবে। মহিলারা এ ধরনের দৃষ্টিপাত আদান-প্রদানে বেশ দক্ষ, কিন্তু দুর্ভাগ্যবশতঃ পুরুষেরা নয়। পুরুষেরা নিজেরা তাকানোর সময় বুঝতে পারে, কিন্তু মহিলাদের দৃষ্টির ব্যাপারে উদাসীন থাকে বলে তারা হতাশায় ভুগে।

চোখে বাধা দেয়া ভঙ্গি

কিছু মানুষ অত্যন্ত বিরক্তি উৎপাদন করে যখন কথা বলার সময় তারা চোখে বাধা দেয়। এই ভঙ্গি অবচেতনভাবে হয়ে যায়। এর মাধ্যমে সেই ব্যক্তি আপনার দৃষ্টিসীমাকে বাধা প্রদান করে কারণ হয় সে আপনার উপর বিরক্ত বা অনাগ্রহী বা সে নিজেকে আপনার চেয়ে শ্রেষ্ঠ মনে করে।

কথা বলার সময় প্রতি মিনিটে ছয় থেকে আট বার চোখ মিটমিটের সাথে তুলনা করলে চোখের পাতা এক সেকেন্ড বা তার চেয়ে সামান্য বেশি বন্ধ থাকবে যদি লোকটি সাময়িকভাবে আপনাকে তার মন থেকে মুছে ফেলতে চায়। পুরোপুরি বাধা দিতে চাইলে চোখ বন্ধ থাকবে ও ঘুমিয়ে পড়বে, কিন্তু মুখোমুখি সাক্ষাতে এমন ঘটনা বিরল।

কেউ নিজেকে আপনার চেয়ে শ্রেষ্ঠ মনে করলে সে মাথাকে পেছনে হেলিয়ে দীর্ঘক্ষণ আপনার দিকে তাকিয়ে থাকবে, যেটাকে সাধারণত: "অন্যকে নীচু করা" বলা হয়। কথা বলার সময় কাউকে এই ভঙ্গি নিতে দেখলে ধরে নেবেন আপনার কথার নেতিবাচক প্রতিক্রিয়া হয়েছে এবং আপনার উচিত কথায় মোড় ঘুরিয়ে দিয়ে অন্য কিছু বলা। (চিত্র ১১২)।

মানুষের দৃষ্টিপাতের নিয়ন্ত্রণ নেয়া

আপনি যখন কাউকে বই, চার্ট, গ্রাফ বা অন্য কিছু দিচ্ছেন, তখন তার দৃষ্টিভঙ্গিকে নিয়ন্ত্রণ করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। গবেষণায় জানা গেছে মানুষের ব্রেনে যেসব তথ্য পৌছায়, তার ৮৭% চোখের মাধ্যমে, ৯% কানের মাধ্যমে ও ৪% অন্যান্য উপায়ে পৌছে। ধরুন, আপনি কথা বলার সময়

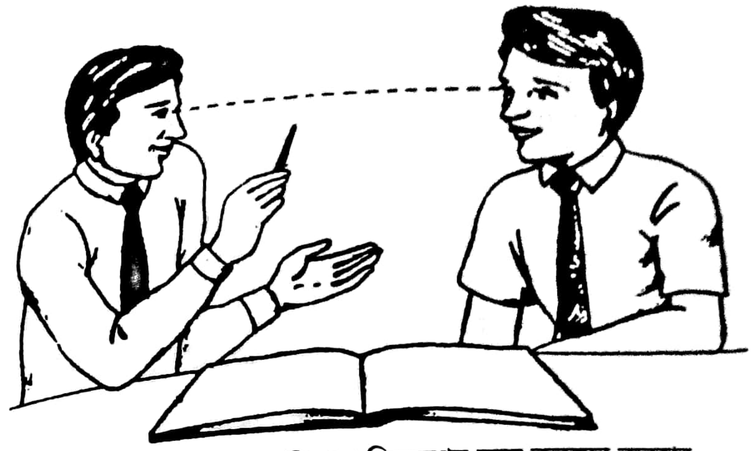
কেউ যদি আপনার দিকে তাকিয়ে থাকে, মাত্র ৯% বার্তা সে আত্মস্থ করতে পারবে, যদি সেই বার্তা তার দেখার সাথে সরাসরি সম্পৃক্ত না থাকে। যদি সেই বার্তা দর্শনীয় বস্তুর সাথে সম্পৃক্ত থাকে, তবে ২৫ থেকে ৩০ পারসেন্ট সে গ্রহণ করবে।

দৃষ্টিপাতের সর্বোচ্চ নিয়ন্ত্রণ নিতে হলে দর্শনীয় বস্তু হিসেবে একটি কলম তুলে নিন আর এমনভাবে ধরুন যাতে সেই ব্যক্তি দেখে (চিত্র ১১৩)। পরবর্তীতে সেই কলমকে আপনার ও তার চোখের মাঝখানে ধরুন (চিত্র ১১৪)।

সেই বস্তুর কারণে সে মাথা তুলবে যাতে আপনার চোখ দেখতে পায়। এখন সে আপনার চোখ দেখছে আর যা বলছেন, তা শুনছে। এভাবে সে আপনার বার্তা সর্বোচ্চ আত্মস্থ করে।



চিত্র ১১৩ মানুষের দৃষ্টিপাত নিয়ন্ত্রণের জন্য কলমের ব্যবহার



চিত্র ১১৪ মানুষের দৃষ্টিপাত নিয়ন্ত্রণের জন্য কলমের ব্যবহার

খেয়াল রাখবেন যে কথা বলার সময় আপনার অন্য হাতের তালু যেন দেখা যায়।

প্রণয়ের ভঙ্গি ও সংকেত

গ্রাহাম নামে আমার এক বন্ধু আছে, যার এমন এক কলা আছে, যেটা সব পুরুষরা অর্জন করতে চায়। যখনই কোন সামাজিক ফাংশানে যায়, সে খুব দ্রুত অনেক মহিলার মন জয় করে নেয়, তার পছন্দ বেছে নেয় এবং রেকর্ড ব্রেকিং সময়ের মধ্যে (অনেক সময় দশ মিনিটের মধ্যে) সেই মহিলাকে নিয়ে গাড়িতে উঠে ও তার অ্যাপার্টমেন্টে চলে যায়। আমি এমনও দেখেছি এক ঘন্টার মধ্যে সে ফিরে আসে এবং একই প্রক্রিয়ায় আরো দুই বা তিনবার আনন্দ নেয়। মনে হয় ঠিক সময়ে ঠিক মেয়েটি খুঁজে পাওয়ার রাডার আছে তার মধ্যে আর সে পেয়েও যায়। অনেকেই অবাক হয়ে ভাবে : তার সাফল্যের রহস্য কি? হয়ত গ্রাহামের মত কাউকে আপনিও চিনেন আর একই প্রশ্ন নিজেকেও করেন।

প্রাণীবিজ্ঞানী ও আচরণসংক্রান্ত বিজ্ঞানীরা প্রাণীদের প্রণয় নিয়ে যে গবেষণা করেছেন, তাতে দেখা গেছে যে পুরুষ ও মহিলা জন্তুরা প্রণয়ের বেশ কিছু ভঙ্গি ব্যবহার করে, তন্মধ্যে কিছু দৃশ্যমান আর কিছু অত্যন্ত সূক্ষ্ম এবং বেশিরভাগ ভঙ্গি অবচেতনভাবে হয়ে যায়। প্রত্যেক প্রজাতি একটি সুনির্দিষ্ট ও নির্ধারিত নিয়মে পরস্পরকে আকর্ষণ করে। যেমন, কিছু প্রজাতির পাখিদের মধ্যে পুরুষ পাখি মহিলা পাখির চারপাশে ডাকতে থাকে। ডানা ঝাপ্টায় আর তার মনোযোগ আকর্ষণের জন্য নানারকম ভঙ্গি করে। অথচ মহিলা পাখি খুব সামান্য বা কোনরকম আগ্রহই দেখায় না। মানুষও প্রায় এই রীতি অনুসরণ করে।

গ্রাহাম সুনির্দিষ্ট কিছু মহিলাকে প্রণয়ের আবেদন জানায় আর যারা আগ্রহী থাকে, তারা আরো বেশি ঘনিষ্ঠ হওয়ার সবুজ সংকেত দেয়।

মানুষের যৌন সম্পর্কের সফলতা নির্ভর করে বিপরীত লিঙ্গের কাউকে সঠিক সংকেত পাঠানো ও তার জবাব বুঝে নেয়ার ক্ষমতার উপর। মহিলারা অন্যান্য শারীরিক ভঙ্গির মত প্রণয়সংক্রান্ত ভঙ্গির ব্যাপারেও সচেতেন থাকে, কিন্তু পুরুষেরা এ ব্যাপারে কম বুঝে, কেউ কেউ তো বলতে গেলে অন্ধই থাকে।

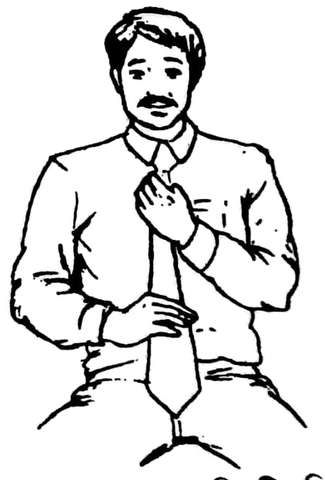
মজার বিষয় হল মহিলারা গ্রাহাম ও তার নিরবচ্ছিন্ন সংকেতকে 'সেক্সি', 'পুরুষোচিত' ও 'এমন কেউ যে তাকে মেয়ে বলে অনুভব করায়' জাতীয় প্রতিক্রিয়া দেখায়। পক্ষান্তরে, পুরুষেরা তাকে খেপাটে, দায়িত্বজ্ঞানহীন ও একরোখা বলে বর্ণনা দেয় আর তার উদ্যমী প্রতিযোগিতার প্রতি প্রতিক্রিয়া

দেখায়। তার পুরুষ বন্ধুর সংখ্যা খুবই কম আর তার কারণও স্পষ্ট– কোন পুরুষই রমণীর মনোযোগের ক্ষেত্রে নিজের কোন প্রতিদ্বন্দ্বী চায় না।

প্রশ্ন করা যেতে পারে, "আকাঙ্ক্ষা প্রকাশের জন্য কোন্ ধরনের ভঙ্গি ও শারীরিক সঞ্চালন মানুষ ব্যবহার করে?" এখন আমরা বিপরীত লিঙ্গকে আকর্ষণের জন্য পুরুষ ও মহিলা যেসব ভঙ্গি ব্যবহার করে, তার একটি তালিকা করব। মনে রাখবেন যে পুরুষের চেয়ে মহিলাদের প্রণয়ের জন্য সংকেতের সংখ্যা বেশি; কারণ পুরুষের চেয়ে মহিলাদের ক্ষেত্র অনেক বিস্তৃত।

পুরুষের প্রণয়ের ভঙ্গি

বেশিরভাগ প্রাণীকূলের মত পুরুষ মানুষ পরিপাটি আচরণ প্রকাশ করে। স্বতঃস্ফূর্ত শারীরিক বিক্রিয়ার কারণে সে তার গলায় হাত দেয় ও টাই সোজা করে। যদি টাই না পড়ে থাকে, তবে কলার মসৃণ করে। কাঁধ থেকে কাল্পনিক ধূলা ঝাড়ে এবং কাফলিঙ্ক, শার্ট, কোট ও অন্যান্য পোশাক ঠিকঠাক করে নেয়। চুল বিন্যস্ত করে সে হয়ত আত্মতুষ্টিও লাভ করে।



চিত্র ১১৫ পুরুষের পরিপাটি ভঙ্গি

পুরুষের সবচেয়ে উত্তেজিত ভঙ্গি হল বেল্টে বৃদ্ধাঙ্গুল রেখে দাঁড়ানো, যাতে তার নিম্নাঙ্গ প্রদর্শিত হয় (চিত্র ১০৩)। সে হয়ত মহিলার দিকে ফিরে দাঁড়ায় ও তার পায়ের দিকে নির্দেশ করে। সে ঘনিষ্ঠভাবে তাকায় (চিত্র ১১১) আর স্বাভাবিকের চেয়ে বেশি সময় পর্যন্ত দৃষ্টি নিবদ্ধ রাখে। সে

প্রকৃত আন্তরিক হলে তার মণি বড় হয়ে উঠে। অনেক সময় সে কোমরে হাত রেখে দাঁড়ায় (চিত্র ৯৮) যাতে তার শারীরিক আকৃতি বুঝা যায় আর তার প্রস্তুতি সম্পর্কে জানা যায়।

যখন সে দেয়ালে হেলান দিয়ে বসে বা দাঁড়ায়, পা ছড়িয়ে দেয় যাতে তার নীচের অংশ দেখা যায়। প্রণয়বিধির ক্ষেত্রে বেশিরভাগ পুরুষ এমন ভাব করে যেন নদীতে দাঁড়িয়ে বড় একটি কাঠি দিয়ে মাথায় আঘাতের মাধ্যমে মৎস্য শিকারের চেষ্টা করছে। মহিলাদের আবেদন ও শিকারের দক্ষতা এত বেশি যা পুরুষেরা চিন্তাও করতে পারে না।



চিত্র ১১৬ সিগার বিক্রির ক্ষেত্রে প্রণয় ভঙ্গির ব্যবহার

মহিলাদের প্রণয়ের ভঙ্গি ও সংকেত

মহিলারাও পুরুষদের মত কিছু পরিপাটি ভঙ্গি ব্যবহার করে। যেমন– চুলে হাত ছোঁয়ানো, কাপড় মসৃণ করা, এক বা দুই হাত কোমরে রাখা, পা ও শরীর পুরুষের দিকে তাক করা, ঘনিষ্ঠভাবে তাকানো ও দীর্ঘক্ষণ দেখা। তারাও বেল্টে বৃদ্ধাঙ্গুল রাখার ভঙ্গি প্রয়োগ করে যেটা পুরুষের উদ্যোগী ভঙ্গি হলেও মহিলারা সূক্ষ্মভাবে ব্যবহার করে; একটি বৃদ্ধাঙ্গুল বেল্ট, হাত ব্যাগ বা পকেট থেকে দেখা যায়।

উত্তেজিত আগ্রহের কারণে মণি বড় হয় ও গাল লাল হয়ে যায়। মহিলাদের অন্যান্য ভঙ্গিগুলো নীচে দেয়া হল।

মাথা দোলানো

কাঁধ বা মুখের উপর থেকে চুল সরানোর জন্য মাথাটি দোলানো হয়। এমনকি ছোট চুলের মহিলারাও এই ভঙ্গি ব্যবহার করে।

প্রদর্শিত কব্জি

একজন আগ্রহী মহিলা তার কব্জির মসৃণ পেলব ত্বক তার পুরুষ সঙ্গীকে দেখাবে। কব্জিকে শরীরের একটি উত্তেজিত অংশ হিসেবে গণ্য করা হয়। কথা বলার সময় সে তার তালু পুরুষকে দেখায়। যেসব মহিলা ধূমপান করে, তারা কব্জি ও তালুর নড়াচড়া খুব স্বাভাবিকভাবে প্রদর্শন করে। সমকামী পুরুষেরা অনেক সময় খোলা কব্জি ও মাথা নাড়ার ভঙ্গিকে নকল করে।

উন্মুক্ত পা

পুরুষ যদি এসে না পৌঁছায়, মহিলারা তাদের পা স্বাভাবিকের চেয়ে বেশি খুলে রাখে। অনেক সময় প্রতিরক্ষামূলক মহিলা, যারা পা আড়াআড়ি ও সবসময় একসাথে রাখে, তাদের পাশে বসলে বা দাঁড়ালে এই ভঙ্গি নেয়া হয়।

কোমর দোলানো

হাঁটার সময় কোমর দুলিয়ে নিম্নাঙ্গ প্রদর্শন করা একটি অত্যন্ত উত্তেজক ভঙ্গি। এর চেয়েও আরো সূক্ষ কিছু ভঙ্গি শতাব্দী ধরে পণ্য বিক্রি ও চাকরির বিজ্ঞাপনের ক্ষেত্রে ব্যবহৃত হয়ে আসছে।

পাশ থেকে দেখা

চোখের পাঁপড়ি কাঁপিয়ে নারীরা পুরুষের দৃষ্টি অনেকক্ষণ আটকে রাখতে পারে, এরপর দ্রুত তাকিয়ে ফিরে যায়। এটি উঁকি দেয়া ও পাওয়ার একটি প্রলুব্ধ অনুভূতি এবং এতে বেশির ভাগ সাধারণ মানুষ জ্বলে উঠে।



চিত্র ১১৭ মহিলাদের পরিপাটি ভঙ্গি

মুখ সামান্য খোলা, ভেজা ঠোঁট

ডঃ ডেসমন্ড মরিস একে 'আত্মপ্রতিকৃতি' হিসেবে বর্ণনা দিয়েছেন কারণ এটি মহিলাদের প্রজনন তন্ত্রের প্রতীক। বিভিন্ন কসমেটিক্স ব্যবহারের মাধ্যমে ঠোঁটকে সিক্ত দেখান হয়। দুটি উপায়ে মহিলাদের যৌন আবেদন ফুটে উঠে।

লিপস্টিক

যখন কোন মহিলা যৌন উত্তেজনায় ভোগে, তার ঠোঁট, বুক ও নিম্নাঙ্গ বড় ও লাল হয়ে উঠে, কারণ এগুলো রক্তে পূর্ণ হয়। লিপস্টিক ব্যবহার হাজার বছরের পুরনো একটি প্রক্রিয়া যেটা উত্তেজিত মহিলার রক্তিম অঙ্গের প্রতিকৃতি।

সিলিভার আকৃতির বস্তু পছন্দ করা

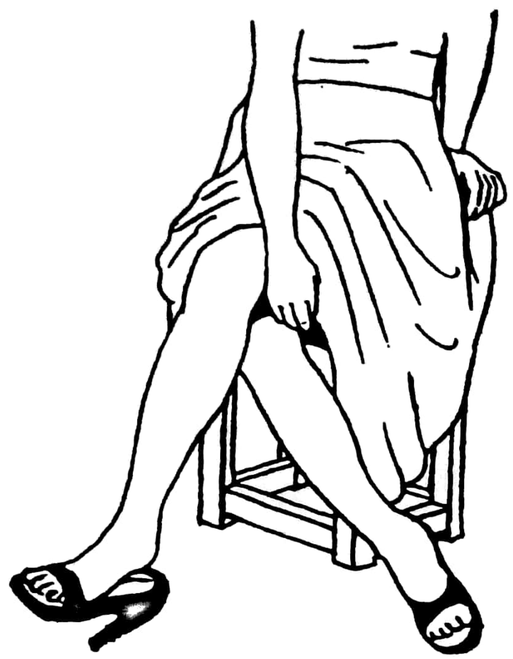
সিগারেট, ওয়াইন গ্লাসের নীচের অংশ, আঙ্গুল বা অন্য লম্বা, মোটা বস্তুকে পছন্দ করা হল মনের অবচেতন আকাঙ্ক্ষার নির্দেশনা।



চিত্র ১১৮ হাঁটুর অগ্রভাগ

কাঁধ উঁচু করে পাশ থেকে দেখা

এটি হল মহিলাদের গোল স্তন্যের আত্মপ্রতিকৃতি। চিত্র ১১৬ তে প্রদর্শিত মণি বড় করা, মাথা দোলানো, কব্জি দেখানো, পাশ থেকে দেখা, বানোয়াট বাড়তি দৃষ্টি, ভেজা ঠোঁট, মাথা সোজা রাখা ও সিলিন্ডার আকৃতির বস্তু পছন্দ করার মানে হল সুনির্দিষ্ট জাতের একটি সিগারের প্রতি অদম্য আগ্রহ।



চিত্র ১১৯ জুতা সূত্র দেয়

মহিলাদের পা আড়াআড়ি ভঙ্গি

পুরুষ তার নিম্নাঙ্গ প্রদর্শনের জন্য পা ছড়িয়ে বসে আর মহিলারা নিম্নাঙ্গ সুরক্ষার জন্য পা আড়াআড়ি করে বসে। প্রণয়ের আচরণ প্রকাশের জন্য মহিলারা তিনটি প্রধান ভঙ্গি ব্যবহার করে।

(চিত্র ১১৮) হাঁটুর অগ্রভাগ দেখানোর সময় এক পা অন্য পায়ের নীচে ঢুকিয়ে দেয়া হয় এবং প্রিয় মানুষটির দিকে হাঁটু রেখে বসা হয়। এটি অত্যন্ত স্বস্থিকর একটি ভঙ্গি, যখন কথাবার্তার সময় সৌজন্য প্রয়োজন হয় না এবং উরু প্রদর্শনের চমৎকার সুযোগ পাওয়া যায়।

(চিত্র ১১৯) জুতা পছন্দ করাও স্বস্থিকর আচরণের প্রকাশ এবং জুতার ভেতরে ও বাইরে পা নাড়াচাড়ার এমন এক উদ্দীপ্ত প্রভাব রয়েছে যা অনেক পুরুষকেই পাগল করে দিতে পারে।



চিত্র ১২০ পা জড়িয়ে রাখা

বেশিরভাগ পুরুষ একমত হয়েছে যে পা জড়িয়ে রাখা (চিত্র ১২০) মহিলাদের সবচেয়ে আবেদনময়ী বসার ভঙ্গি। এই ভঙ্গির মাধ্যমে মহিলারা সচেতনভাবে অন্যদের আকৃষ্ট করে। ডঃ সেফলেন বলেছেন যে এক পা অন্য পা'কে দৃঢ়ভাবে জড়িয়ে রাখার ফলে মাংস পেশী ফুলে উঠে আর যেমনটি আগে উল্লেখ করা হয়েছে, কেউ যখন যৌন মিলনের জন্য প্রস্তুত হয়, তখন শরীর এই অবস্থায় থাকে।



চিত্র ১২১ আপনি যেগুলো পড়েছেন সেগুলো ছাড়া কত রকম প্রণয়ের সংকেত ও ভঙ্গি দেখতে পাচ্ছেন

মহিলাদের অন্যান্য ভঙ্গির মধ্যে পুরুষের সামনে পা'কে আড়াআড়ি করা ও ধীরে ধীরে মুক্ত করা এবং উরুতে হালকাভাবে হাত ছোঁয়ানোর মাধ্যমে স্পর্শ পাওয়ার আকাঙ্ক্ষা প্রকাশ পায়। অনেক সময় এসব ভঙ্গির পাশাপাশি ফিসফিস স্বরে কথা বলা হয়।

চশমার ভঙ্গি

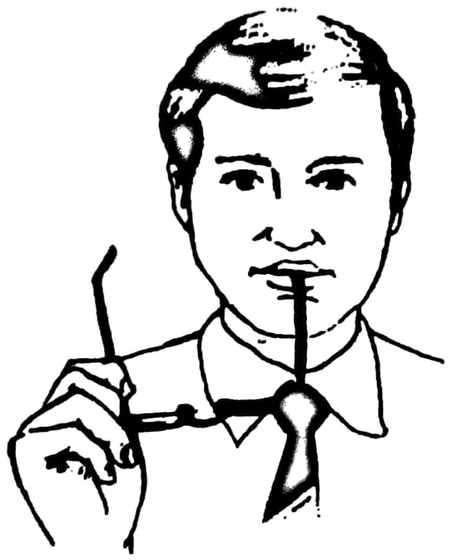
মানুষ যখন কিছু ব্যবহার করে, তখন সেটার মাধ্যমে নানা ভঙ্গি প্রদর্শনের সুযোগ পায় আর যারা চশমা ব্যবহার করে, তাদের জন্য ব্যাপারটি একেবারে নিশ্চিত। চশমার ফ্রেমের একটি দণ্ড মুখে রাখা হল সবচেয়ে বেশি ব্যবহৃত একটি ভঙ্গি (চিত্র ১২২)।

ডেসমন্ড মরিস বলেছেন যে ঠোঁটে বা মুখে কোন জিনিস রাখার মানে হল শৈশবে মায়ের স্তন্য মুখে দিয়ে যে নিরাপত্তা লাভ করত, সেটার সাময়িক চর্চা। অর্থাৎ গ্লাস মুখে দেয়া হল পুনঃনিশ্চয়তার অপরিহার্য ভঙ্গি। ধূমপায়ীদের সিগারেট মুখে দেয়া ও শিশুদের বৃদ্ধাঙ্গুল চুষার কারণও একই।

দেরি করানো

কোন সিদ্ধান্ত নিতে দেরি করানোর জন্য মুখে চশমার দণ্ড রাখা হয়। আলাপচারিতার সময় দেখা গেছে যে যখন কথাবার্তা প্রায় শেষের দিকে আর সিদ্ধান্ত নেয়ার সময় হয়, ঠিক তখনই অনেকে এই ভঙ্গি গ্রহণ করে। অনেকে বারবার গ্লাসটা হাতে নেয় আর লেন্স পরিষ্কার করে শুধু দেরি করার জন্য। সিদ্ধান্ত নিতে বললে কেউ যদি এই ভঙ্গি প্রদর্শন করে, তবে নীরবতা সবচেয়ে ভালো পদ্ধতি।

এই দেরি করানোর ভঙ্গিটা ব্যক্তির ইচ্ছাশক্তিকে প্রকাশ করে আর এর মাধ্যমে ব্যক্তি চায় যে অন্যজনও একইভাবে প্রতিক্রিয়া দেখাক। যেমন কোন ব্যক্তি যদি চশমার পেছনের অংশ খোলা রাখে, তার মানে হল তিনি বিষয়টি পুনরায় 'দেখতে' চাচ্ছেন। আর চশমা বন্ধ করে যদি দূরে রাখা হয়, বুঝা যায় যে তিনি আলাপের ধারা বদলাতে চাচ্ছেন।



চিত্র ১২২ সময়ের জন্য দেরি করানো

চশমার উপর দিয়ে উঁকি মারা

১৯২০ ও ১৯৩০ সালের ছবিগুলোতে নায়কেরা জটিল বা ইংরেজি পাবলিক স্কুলের শিক্ষকের মত চিন্তাশীল ব্যক্তির অভিনয় করার সময় চশমার উপর দিয়ে উঁকি দিত। অনেক সময় মানুষের চোখে রিডিং গ্লাস থাকে আর সে চশমা সরিয়ে কাউকে দেখার চেয়ে তার উপর দিয়ে তাকানোকে সুবিধাজনক মনে করে। যাকে এই প্রক্রিয়ায় দেখা হয়, তার মনে হয় যে তাকে মূল্যায়ন বা সমালোচনা করা হচ্ছে। চশমার উপর দিয়ে তাকানো মূলতঃ বেশ বড় ধরনের ভুল, কারণ এতে শ্রোতা হাত ভাঁজ করে, পা আড়াআড়ি রেখে নেতিবাচক আচরণ করে। চশমা ব্যবহারকারী মানুষের উচিত কথা বলার সময় চশমা খুলে নেয়া ও সরিয়ে রাখা।



চিত্র ১২৩ আগ্রাসী ব্যক্তি

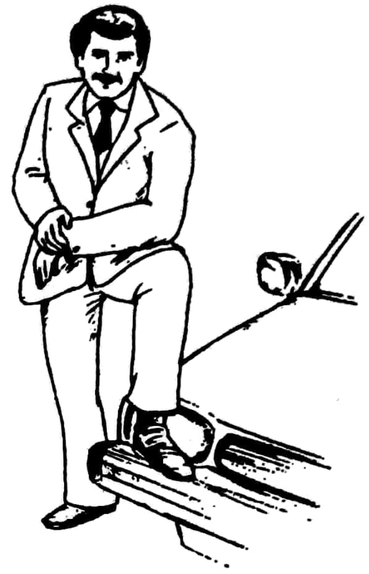
এতে অন্য ব্যক্তিটি কেবল স্বস্থিবোধই করেনা, চশমা ব্যবহারকারীও আলাপকে নিয়ন্ত্রণে রাখতে পারে। শ্রোতা বুঝতে পারে যে চশমা যেহেতু নেই, আলাপের মাঝখানে বিঘ্ন ঘটবে না আর চশমা যেহেতু দূরে রাখা হয়েছে, কথা শুরু করা যেতে পারে।



চিত্র ১২৪ দাবী খাটানো

আঞ্চলিকতার ভঙ্গি

মানুষ যখন কোন ব্যক্তি বা বস্তুর উপর হেলান দেয়, সে তাকে বা সেই বস্তুকে দাবী করে। অনেক সময় কর্তৃত্ব বা ভীতি প্রদর্শনের জন্যও হেলান দেয়া হয়। যেমন, আপনি যদি আপনার কোন বন্ধু ও তার নতুন গাড়ি বোট, বাড়ি বা অন্যান্য ব্যক্তিগত জিনিসের ছবি তুলতে যান, সে তার অধিকৃত নতুন সম্পদের উপর হেলান দিয়ে, এর উপর তার পা রেখে বা তাকে জড়িয়ে ধরে রাখবে (চিত্র ১২৫)। সে যখন তার জিনিস স্পর্শ করে, তখন সেটা শরীরের একটি বাড়তি অংশ হয়ে যায় আর এভাবে সে অন্যদের দেখায় যে বস্তুটি তার। প্রেমিক যুগল জনগণ ও সমাজের সামনে পরস্পরের হাত ধরাধরি করে অন্যদের দেখায় যে তারা একে অন্যের অধিকারী। বাণিজ্য প্রতিনিধিরা তাদের পা ডেস্কে বা ডেস্ক ড্রয়ারে রেখে কিংবা অফিসের দরজায় হেলান দিয়ে দাবী করে যে সেই অফিস ও ফার্নিচারগুলো তার।

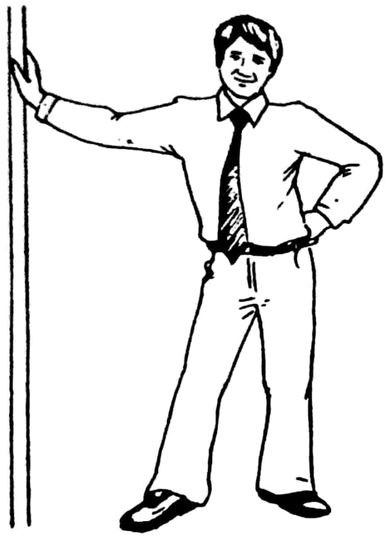


চিত্র ১২৫ ভঙ্গির মাধ্যমে নিজস্বতার গর্ব প্রকাশ

অন্যদের কোন সম্পদে তাদের অনুমতি ছাড়া হেলান দেয়া, বসা বা ব্যবহার করা হল কাউকে বিরক্ত করার সহজ উপায়। অনুমতি ছাড়া অন্যের ডেস্কে বসা বা তার গাড়ি নিয়ে যাওয়া ছাড়াও আরো সূক্ষ্ম কিছু প্রক্রিয়ায় মানুষকে বিরক্ত করা যায়। একটি হল অন্যের অফিসের দরজায় হেলান দেয়া বা না দেখার ভান করে অন্যের চেয়ারে বসে যাওয়া।

যখন কোন সেলসম্যানকে বাড়িতে ডাকা হয়, তখন প্রথমে তার জিজ্ঞেস করা উচিত "আপনার সীট কোনটি?", এরপর বসা উচিত, কারণ ভুল চেয়ারে বসলে কাস্টমার বিরক্ত হয় আর এতে আসল কাজে বাধা পড়ার সম্ভাবনা থাকে।





চিত্র ১২৬ বিরক্ত উদ্রেককারী

চিত্র ১২৬ 'এ প্রদর্শিত ব্যক্তির মত কিছু মানুষ অফিসের দরজায় হেলান দিতে অভ্যস্থ আর এরা পরিচয়ের প্রথম দিন থেকে বাকী জীবন মানুষকে কেবল বিরক্তই করতে থাকে। এ ধরনের মানুষকে পরামর্শ দেয়া হয় যে তারা যেন হাতের তালু খোলা রেখে অন্যদের সাথে কথাবার্তা বলে যাতে তাদের ব্যাপারে অন্যদের মনে ভালো ধারণা জন্ম নেয়। মানুষ প্রথম পরিচয়ের ৯০ সেকেন্ডের মধ্যে আপনার ব্যাপারে ধারণা করে নেয় এবং প্রথম অভিব্যক্তি তৈরির দ্বিতীয় সুযোগ আপনি আর কখনো পাবেন না।

নিজস্বতার ভঙ্গি

প্রশাসনিক ব্যক্তিবর্গ প্রায় সময় নিম্নলিখিত ভঙ্গিগুলো প্রদর্শন করে। লক্ষণীয় যে যেসব কর্মী নতুনভাবে নিযুক্ত হয়, তারা হঠাৎ করে এ ধরনের ভঙ্গি ব্যবহার শুরু করে। যদিও আগে তারা মাঝে মাঝে এমনটি করত।

এটা খুব সহজে বুঝা যাচ্ছে যে চিত্র ১২৭' তে প্রদর্শিত ব্যক্তির ভঙ্গিতে একজন সহজ, নিরুদ্বিগ্ন ও বেপরোয়া মানুষের প্রতিকৃতি ফুটে উঠেছে। কারণ বিষয়টি আসলেই তাই। চেয়ারের উপর পা তুলে দেয়ার ভঙ্গি কেবল সেই চেয়ার বা স্থানে লোকটির অধিকারবোধকেই বুঝাচ্ছে না, ভদ্রতার ঘাটতিও প্রকাশ পাচ্ছে।

দুজন ঘনিষ্ঠ বন্ধু এভাবে বসে হাসাহাসি ও কৌতুক করাটা খুব স্বাভাবিক কিন্তু ভিন্ন পরিস্থিতিতে এই ভঙ্গির প্রভাব ও অর্থ একদম অন্যরকম।

এই পরিস্থিতির কথা ধরুন : একজন কর্মীর ব্যক্তিগত সমস্যা আছে সে তার বসের অফিসে গিয়ে সম্ভাব্য সমাধানের জন্য উপদেশ চাইতে এসেছে।

কর্মী যখন কথা বলল, সে চেয়ারের সামনের দিকে ঝুঁকে বসল, তার হাত হাঁটুতে, মুখ নীচু এবং তাকে হতাশ লাগল আর খুব নীচু স্বরে সে কথা বলল। বস অবিচলভাবে তার কথা শুনল, এরপর হঠাৎ চেয়ারে হেলান দিল ও চেয়ারের হাতলে এক পা তুলে দিল। এই অবস্থায় বেপরোয়া ভঙ্গির কারণে বসের আচরণকে সচেতনতার অভাব বলে মনে হয়। অন্যভাবে বলা যায়, কর্মচারী বা তার সমস্যা নিয়ে তার কোন মাথাব্যথা নেই আর সে হয়ত ভেবেছে সে "একই পুরনো কাসুন্দি' নিয়ে তার সময় নষ্ট করেছে।

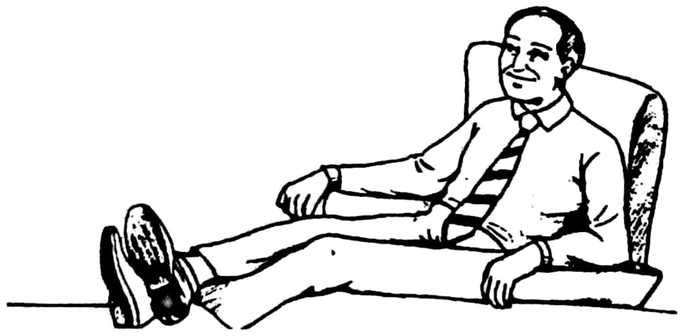
আরেকটি প্রশ্নের উত্তর পাওয়া জরুরী : বসকে কেন নিরুদ্বিগ্ন লাগছিল? তিনি হয়ত সমস্যাটি শুনেছেন, কিন্তু তার কাছে সেটা বিশেষ কিছু মনে হয়নি, অথবা তিনি হয়ত ঐ কর্মীর ব্যাপারে আগ্রহ হারিয়ে ফেলেছেন।

চেয়ারে পা তুলে বসার সময় তিনি হয়ত আগ্রহের ঘাটতি ঢাকার জন্য উদ্বিগ্ন চোখে কর্মীর দিকে তাকিয়েছিলেন।



চিত্র ১২৭ সচেতনতার অভাব

তিনি হয়ত কর্মীকে এই বলে মোড় ঘুরিয়ে দিয়েছেন যে তার চিন্তার কোন কারণ নেই এবং সমস্যা এমনিতেই ফুরিয়ে যাবে। কর্মী যখন অফিস থেকে চলে যায়, বস স্বস্থির নিঃশ্বাস ফেলে ও নিজেকে বলে, "ভাগ্যিস, সে চলে গেছে!" আর চেয়ার থেকে পা নামিয়ে নেয়।



চিত্র ১২৮ ডেস্কের নিজস্বতা দাবী করা

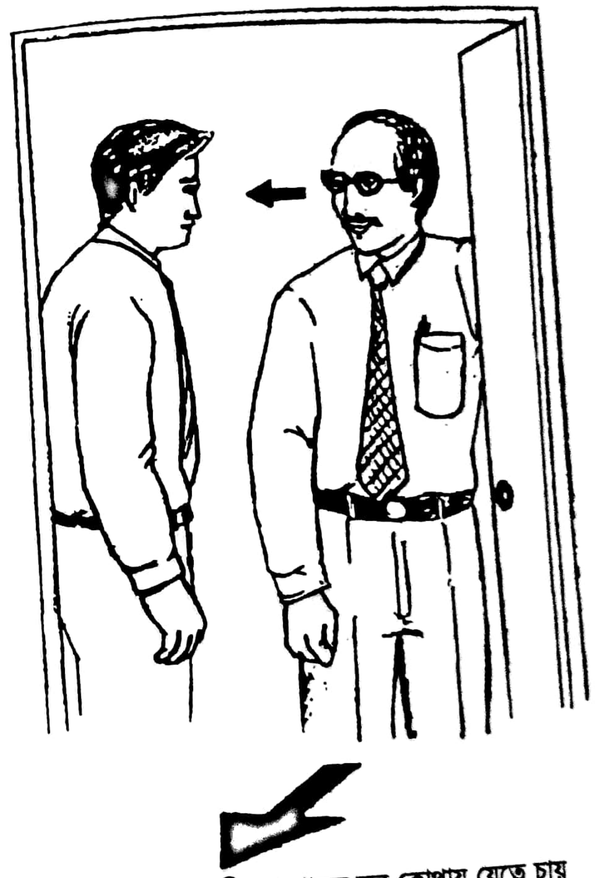
বসের চেয়ারে যদি কোন হাতল না থাকে (যা অস্বাভাবিক; সাধারণত: ভিজিটরদের চেয়ার এরকম হয়), তবে তাকে এক বা দুই পা ডেস্কের উপর তুলে দিতে দেখা যায় (চিত্র ১২৮)। যদি তার উচ্চপদস্থ কেউ অফিসে ঢুকে, তবে বসকে এরকম নিজস্ব ভঙ্গিতে দেখতে অস্বাভাবিক লাগে, কিন্তু আরো কিছু সূক্ষ ভঙ্গি রয়েছে, যেমন– ডেস্কের নীচের ড্রয়ারে পা রাখা অথবা ডেস্কে ড্রয়ার না থাকলে নিজের দাবী খাটানোর জন্য ডেস্কের পায়ের উপর পা রাখা।

এই ধরনের ভঙ্গি আলাপের সময় বেশ বিরক্তি উৎপাদন করে এবং সে কারণে তার ভঙ্গি বদলানো খুব গুরুত্বপূর্ণ, কারণ যতক্ষণ পর্যন্ত চেয়ারের উপর পা বা ডেস্কের উপর পা রেখে বসা হয়, ততক্ষণ পর্যন্ত তার আচরণে শত্রুতা প্রকাশিত হয়।

তার আচরণ বদলাতে হলে এমন কিছু তাকে দিতে হবে যাতে সে নাগাল না পায় এবং এগিয়ে এসে সেটা দেখতে হয় অথবা আপনাদের রসবোধ যদি একই রকম হয়, তবে তাকে বলুন যে ট্রাউজার ছিঁড়ে গেছে।

নির্দেশক

কারো সাথে কথা বলার সময় আপনার কখনো এমন মনে হয়েছে কি যে আপনার সঙ্গ উপভোগ করা সত্ত্বেও তার মন অন্য কোথাও পড়ে রয়েছে? এই দৃশ্যের একটি স্থিরচিত্র নিম্নলিখিত বিষয়গুলোকে নির্দেশ করে :



চিত্র ১২৯ শরীর দেখাচ্ছে মন কোথায় যেতে চায়

(১) লোকটির মাথা আপনার দিকে রয়েছে এবং মুখের হাসি ও মাথার নড়াচড়া দেখা যাচ্ছে।

(২) লোকটির শরীর ও পা আপনার কাছ থেকে দূরে রয়েছে, হয় অন্য মানুষের দিকে বা বাইরের দিকে রয়েছে। মানুষের কবন্ধ বা পা যেদিকে নির্দেশ করে, মানুষ সেদিকেই যেতে চায়।

চিত্র ১২৯ এ দেখা যাচ্ছে যে দুজন লোক দরজায় দাঁড়িয়ে কথা বলছে। বাম দিকের লোকটি অন্য মানুষটির মনোযোগ আকর্ষণ করার চেষ্টা করছে। কিন্তু তার শ্রোতা যেদিকে শরীর নির্দেশ করছে, সেদিকে যেতে চাচ্ছে, যদিও তার মাথা লোকটির দিকে ঘুরানো আছে। ডান দিকের লোকটি তার শরীর অন্য মানুষটির দিকে ফেরালেই দুজনের কথাবার্তা ঠিকমতো চলতে পারে।

লক্ষ্যনীয় ব্যাপার হল যে অনেক সময় কথাবার্তার সময় কেউ যদি আলাপ দীর্ঘায়িত করতে না চায় বা চলে যেতে চায়, সে তার শরীর বা পা ঘুরিয়ে বাইরের দিকে নির্দেশ করে। মুখোমুখি আলাপের সময় কারো মধ্যে এই সংকেত দেখলে আপনার এমন কিছু করা উচিত যাতে সে আগ্রহী হয় কিংবা আলাপের মোড় ঘুরিয়ে দিতে হবে যাতে নিয়ন্ত্রণ আপনার হাতে থাকবে।

কোণ ও ত্রিভূজ

উন্মুক্ত গঠন

আগের অধ্যায়ে আমরা জেনেছি যে মানুষের শারীরিক দূরত্ব তাদের ঘনিষ্ঠতার মাত্রার সাথে জড়িত। মানুষের শরীরের অবস্থান সে ধরনের কোণ তৈরি করে, তাতে তাদের আচরণ ও সম্পর্কের সূত্র পাওয়া যায়। যেমন, বেশিরভাগ ইংরেজী ভাষাভাষী মানুষ সাধারণ আলাপের সময় ৯০ ডিগ্রি কোণ তৈরি করে দাঁড়ায়। চিত্র ১৩০ এ দেখা যাচ্ছে দুজন মানুষ এক কাল্পনিক বিন্দুর দিকে ফিরে দাঁড়িয়েছে যেখানে একটি ত্রিভূজ তৈরি হয়েছে। এতে তাদের আলাপে যোগ দেয়ার জন্য এক তৃতীয় ব্যক্তিকে আহ্বানের ইঙ্গিত রয়েছে। চিত্র ১৩০ এর দুই ব্যক্তি একই ভঙ্গি ব্যবহারের মাধ্যমে একই মর্যাদার ইঙ্গিত দিচ্ছে এবং তাদের কবন্ধ নির্দেশ করছে যে তাদের মধ্যে ব্যক্তিগত কথা হচ্ছে না। ত্রিভুজের আকৃতি একই মর্যাদার কোন তৃতীয় ব্যক্তিকে প্রত্যাশা করছে। যখন চতুর্থ কাউকে প্রত্যাশা করা হয়, তবে স্কয়ার তৈরি হয় আর পঞ্চাশ ব্যক্তির জন্য বৃত্তাকার বা দুটি ত্রিভূজ তৈরি করা হয়।



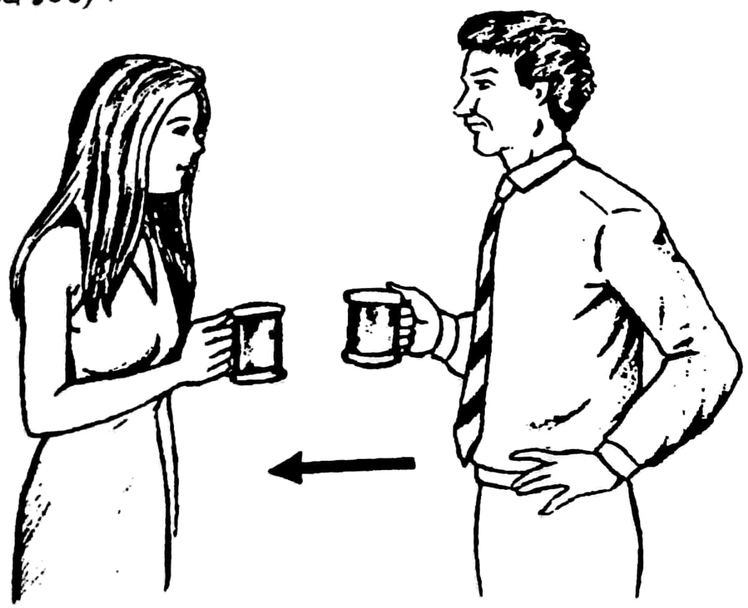
চিত্র ১৩০ উন্মুক্ত ত্রিভূজ আকৃতি

বদ্ধ গঠন

দুজন মানুষের যখন প্রাইভেসি বা ঘনিষ্ঠতার প্রয়োজন হয়, তখন তাদের কবন্ধ ৯০ ডিগ্রি থেকে ০ ডিগ্রিতে পৌঁছে যায়। কোন পুরুষ যখন কোন নারীকে আকৃষ্ট করতে চায়, তখন এই প্রক্রিয়া ব্যবহার করে। সে কেবল তার শরীরই ওর দিকে ঘুরায় না, দূরত্ব অতিক্রম করে তার একান্ত সীমানায় প্রবেশ করে। তার ভঙ্গির প্রতি সাড়া দিতে হলে সেই নারীকে শরীর ঘুরিয়ে ০ ডিগ্রিতে আনতে হবে আর তাকে একান্ত সীমানায় ঢুকতে দিতে হবে।

বদ্ধ গঠনে দুজন মানুষের দূরত্ব উন্মুক্ত গঠনের দূরত্বের চেয়ে অনেক কম হয়।

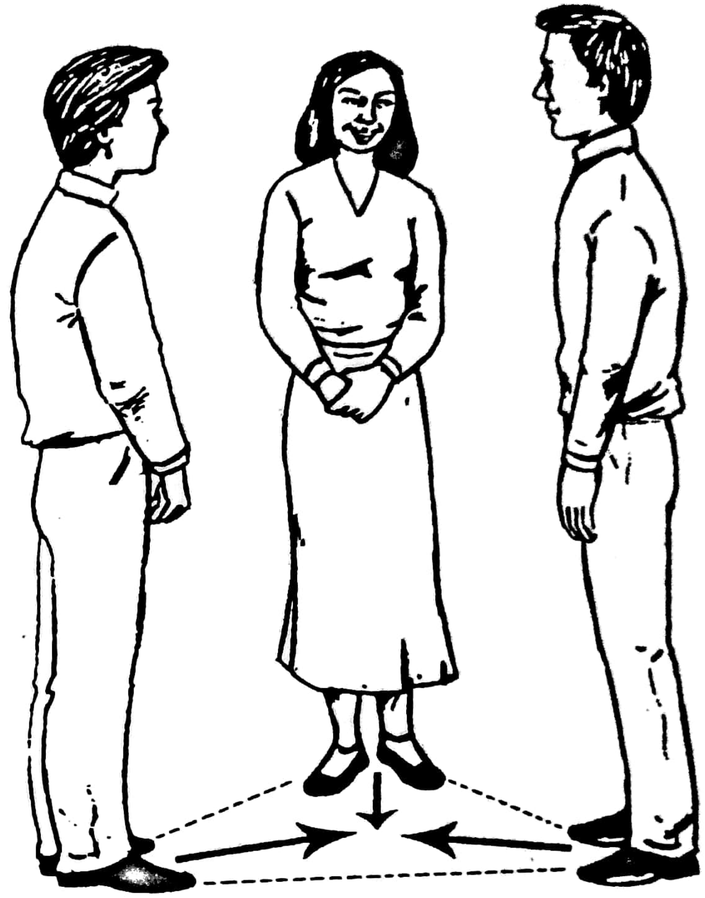
গতানুগতিক প্রণয়ের ক্ষেত্রে দুই ব্যক্তি একে অন্যের ভঙ্গিকে প্রতিফলিত করে যদি তারা একে অন্যের প্রতি আগ্রহী হয়। অনেক সময় বদ্ধ গঠন দুজন মানুষের মধ্যে নির্বাক চ্যালেঞ্জের কাজ করে যারা পরস্পরের শত্রু (চিত্র ১০৬)।



চিত্র ১৩১ বদ্ধ গঠনে সরাসরি শরীরের প্রতি নির্দেশ করা হচ্ছে

সংযোজন ও বিয়োজন প্রক্রিয়া

আলাপে কাউকে যুক্ত করার জন্য বা বাদ দেয়ার জন্য মুক্ত ত্রিভূজ ভঙ্গি ও বদ্ধ ভঙ্গি দুটোই ব্যবহৃত হয়। চিত্র ১৩২'এ দেখা যাচ্ছে প্রথম দুজন ত্রিভূজাকৃতি তৈরি করেছে তৃতীয়জনকে গ্রহণ করার জন্য।



চিত্র ১৩২ মুক্ত ত্রিভূজ আকৃতি গ্রহণের ইঙ্গিত দিচ্ছে

বদ্ধ গঠনে দাঁড়িয়ে থাকা দুজন ব্যক্তির সাথে যখন কোন তৃতীয়জন যুক্ত হতে চায়, তখন সেই দুজন শরীর ঘুরিয়ে ত্রিভূজ তৈরি করলে কেবল তখনই সেটা সম্ভব হয়।

যদি তৃতীয় ব্যক্তি গ্রহণযোগ্য না হয়, তবে অন্যরা বদ্ধ গঠনে দাঁড়িয়ে থাকে এবং তারা কেবল মাথা ঘুরিয়ে তৃতীয়জনের উপস্থিতিকে স্বীকার করে কিন্তু তাদের কবন্ধ দেখে বুঝা যায় তারা তাকে চায় না (চিত্র ১৩৩)।

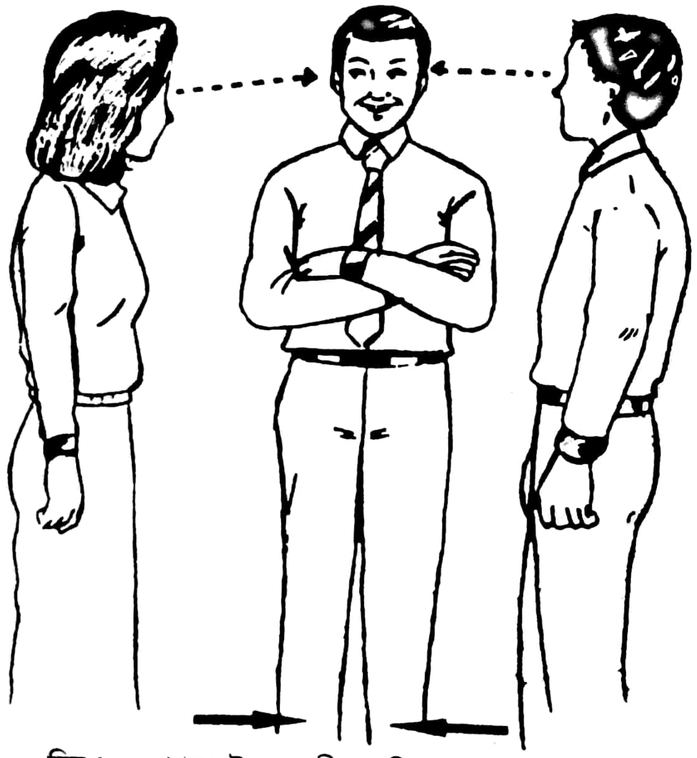
অনেক সময় তিনজন মানুষ মুক্ত ত্রিভূজ গঠনে দাঁড়িয়ে আলাপ শুরু করলেও ধীরে ধীরে বদ্ধ গঠন তৈরি করে তৃতীয় জনকে আলাদা করে দেয়। (চিত্র

১৩৩)। এই গঠন তৃতীয় ব্যক্তির প্রতি এক স্পষ্ট ইঙ্গিত যে অস্বস্থি থেকে বাঁচার জন্য তার উচিত দল ছেড়ে যাওয়া।

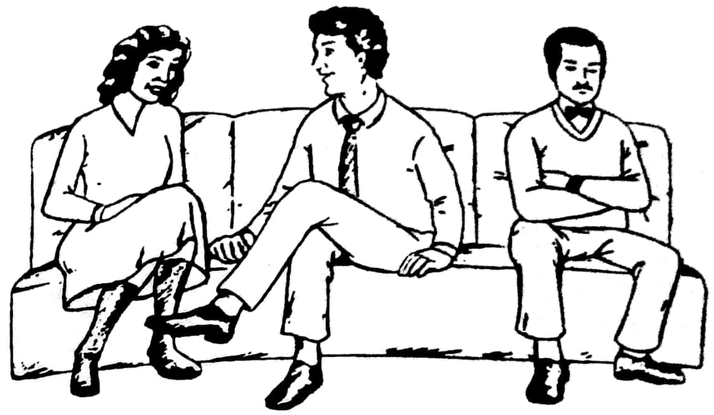
বসা অবস্থায় শরীরের নির্দেশ

কারো সামনে পা আড়াআড়ি করে বসলে তাকে গ্রহণ বা তার প্রতি আগ্রহ প্রকাশ পায়। যদি সেই ব্যক্তিও আগ্রহী হয়, তবে প্রথম ব্যক্তির সামনে সেও পা ভাঁজ করে বসবে, চিত্র ১৩৪'এ যেমনটি দেখানো হয়েছে।

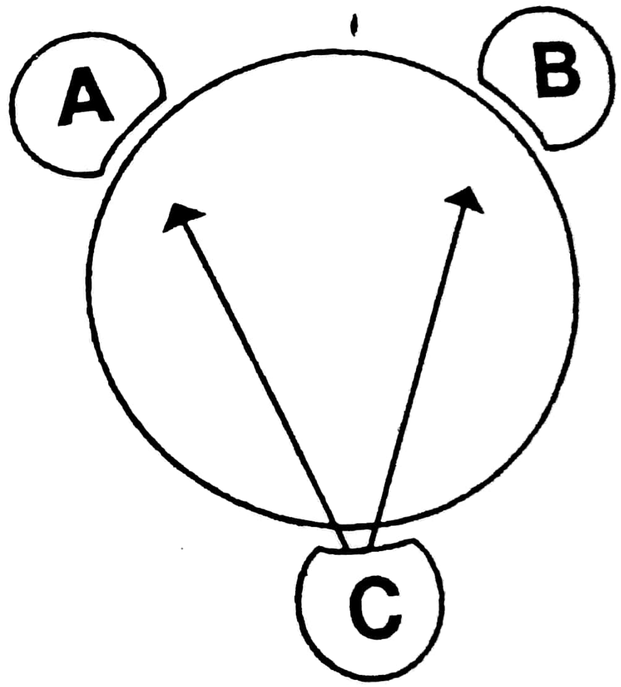
দুজন মানুষ যখন পরস্পরের প্রতি আগ্রহী হয়, তখন একে অন্যের ভঙ্গি নকল করে, যেমনটি চিত্র ১৩৪ 'এ দেখানো হয়েছে এবং অন্যদের বাদ দিয়ে একটি বদ্ধ গঠন তৈরি হয়েছে, বাম দিকের মানুষটি যেমন করেছে।



চিত্র ১৩৩ প্রথম দুইজন তৃতীয় ব্যক্তিকে গ্রহণ করছে না



চিত্র ১৩৪ ডান দিকের মানুষটিকে বাদ দেয়ার জন্য শরীর নির্দেশ করছে

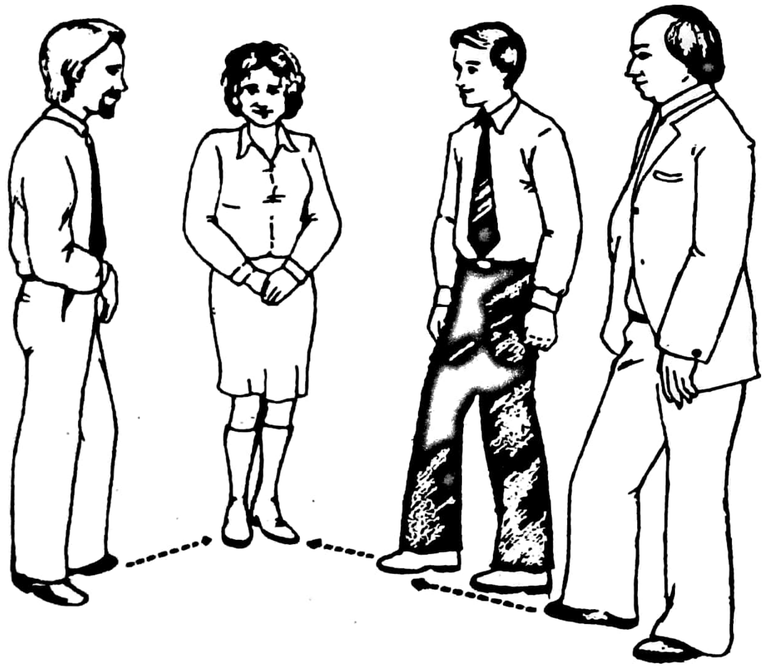


চিত্র ১৩৫ দুই ব্যক্তির ইন্টারভিউ

দুইজন মানুষের সাক্ষাতকার

ধরুন সি নামক ব্যক্তি এ ও বি এর সাথে কথা বলতে যাচ্ছে এবং নিজের পছন্দের কারণে হোক বা পরিস্থিতির দরুণ গোলটেবিলে ত্রিভূজ আকৃতিতে আপনি বসে আছেন। ধরুন এ বেশ কথা বলে ও প্রচুর প্রশ্ন করে আর বি একদম চুপচাপ।

এ যখন আপনাকে প্রশ্ন করছে, তখন বি কে বাদ না দিয়ে কোন্ ভঙ্গিতে আপনি তার জবাব দেবেন? এই সহজ ও উচ্চতর কার্যকরী পদ্ধতি ব্যবহার করবেন : যখন এ প্রশ্ন করবে, তার দিকে তাকিয়ে উত্তর শুরু করবেন, এরপর মাথা ঘুরিয়ে বি'র দিকে তাকাবেন, আবার এ এরপর বি আর প্রশ্নোত্তর পর্ব শেষ না হওয়া পর্যন্ত চালাতে থাকবেন। এই প্রক্রিয়ায় বি নিজেকে আলাপের একটি অংশ মনে করবে আর প্রয়োজনমতো আপনি তাকে পাশে পাবেন।



চিত্র ১৩৬ মনে কি আছে, পা তার নির্দেশনা দিচ্ছে

পায়ের নির্দেশনা

মানুষ কোনদিকে যেতে চায়, পা কেবল সেই নির্দেশনাই দেয় না, এটাও জানায় যে কোন মানুষটি আকর্ষণীয়। কল্পনা করুন যে আপনি একটি সামাজিক ফাংশানে আছেন এবং লক্ষ্য করেছেন যে একটি দলে তিনজন পুরুষ ও একজন অত্যন্ত আকর্ষণীয় মহিলা রয়েছে। (চিত্র ১৩৬)।

মনে হচ্ছিল পুরুষরাই কথা বলছিল আর মহিলাটি কেবল শুনছিল। এরপর একটি অদ্ভূত জিনিস আপনি লক্ষ্য করেছেন যে প্রতিটি পুরুষের এক পা মহিলার দিকে নির্দেশ করছে। এই সরল নির্বাক সংকেতের মাধ্যমে পুরুষেরা সেই মহিলাকে জানাচ্ছে যে তারা তার প্রতি আগ্রহী। অবচেতন মনে মহিলাটি সেই সংকেত গ্রহণ করেছে আর দলের সাথে থেকে তাদের মনোযোগ উপভোগ করছে।

চিত্র ১৩৬ 'এ সেই মহিলা নিরপেক্ষ অবস্থানে দাঁড়িয়ে আছে এবং ধীরে ধীরে হয়ত একটি পা সেই ব্যক্তির দিকে তাক করেছে, যাকে তার কাছে সবচেয়ে আকর্ষণীয় বলে মনে হয়েছে। আপনি আরো লক্ষ্য করবেন যে সেই মহিলা ঐ ব্যক্তিকে পাশ থেকে দেখছে যে বেল্টে বৃদ্ধাঙ্গুল রেখে দাঁড়িয়েছে।

প্রভাব খাটানো

চেয়ারের মাধ্যমে প্রভাব খাটানো

কখনো এমন হয়েছে কি আপনি চাকরির ইন্টারভিউ দিতে গেছেন আর ভিজিটরের চেয়ারে বসে উত্তেজিত বা অসহায় বোধ করেছেন? যিনি ইন্টারভিউ নিচ্ছিলেন, তাকে অনেক বড় আর আপনাকে ক্ষুদ্র ও অপ্রয়োজনীয় দেখাচ্ছিল?

আসলে সাক্ষাতকার গ্রাহক নিজের মর্যাদা ও ক্ষমতা প্রকাশের জন্য অফিস রুমকে সাজিয়েছে আর তাতে আপনাকে ছোট দেখাচ্ছে। চেয়ার ও বসার অন্যান্য ব্যবস্থায় কিছু কৌশল খাটালে অফিসের পরিবেশ এমন হয়ে যায়। চেয়ার ব্যবহারের মাধ্যমে মর্যাদা ও ক্ষমতা বৃদ্ধির সাথে সংশ্লিষ্ট বিষয়গুলো হল ঃ চেয়ারের আকৃতি ও অন্যান্য সামগ্রী ফ্লোর থেকে চেয়ারের উচ্চতা ও চেয়ারের অবস্থান।

চেয়ারের আকৃতি ও অন্যান্য সামগ্রী

চেয়ারের পিছনের উচ্চতা ব্যক্তির মর্যাদাকে বাড়ায় বা কমায় এবং উঁচু পীঠের চেয়ার একটি সুন্দর উদাহরণ।

চেয়ারের পিছনের অংশ যত উঁচু হবে, তাতে আসীন ব্যক্তির মর্যাদাও তত বাড়বে। রাজা, রানী, পোপ ও অন্যান্য উচ্চ মর্যাদাসম্পন্ন ব্যক্তির চেয়ার ২৫০ সেন্টিমিটার (৮ ফুটের বেশি) উঁচু রাখা হয় তাদের মর্যাদা অনুযায়ী, সিনিয়র এক্সিকিউটিভদের লেদারের চেয়ারও উঁচু হয় আর ভিজিটরদের নীচু। স্যুইভেল চেয়ারের ক্ষমতা ও মর্যাদা স্থির চেয়ারের চেয়ে বেশি আর এর ব্যবহারকারী চাপের সময় স্বাধীনভাবে ঘোরার ক্ষমতা রাখে।

স্থির চেয়ারে নড়াচড়ার সুযোগ থাকেনা বা কম থাকে আর এই ক্ষতিপূরণের জন্য মানুষ তার আচরণ ও অনুভূতি অনুযায়ী নানা রকম ভঙ্গি করে। চেয়ারে হাতল থাকলে পিছনে হেলান দেয়া যায় আর চাকাওয়ালা চেয়ার চাকা বিহীন চেয়ারের চেয়ে অধিকতর উত্তম।

চেয়ারের উচ্চতা

একটি অত্যন্ত লক্ষ্যনীয় বিষয় হল যে আপনার চেয়ার যদি ফ্লোর থেকে অন্য মানুষের চেয়ারের চেয়ে উঁচুতে থাকে, তবে আপনার মর্যাদা বাড়বে।

বিজ্ঞাপন সংস্থার কিছু এক্সিকিউটিভ উচ্চ পৃষ্ঠের চেয়ারে এমনভাবে বসে যাতে তাদের বিপরীতে বসা ভিজিটররা প্রতিযোগিতামূলক পরিবেশে সোফা বা চেয়ারে বসে, যেগুলো এত নীচু যে তাদের দৃষ্টিসীমা এক্সিকিউটিভদের ডেস্ক বরাবর থাকে।

কমন একটি কৌশল হল অ্যাশট্রে ভিজিটরদের নাগালের বাইরে রাখা যাতে সিগারেটের ছাই ফেলতে তাদের অসুবিধা হয়।

চেয়ারের অবস্থান

ভিজিটরদের উপর সবচেয়ে বেশি ক্ষমতা প্রয়োগ করা যায়, যখন তার চেয়ারটি প্রতিযোগিতামূলক অবস্থানে রাখা হয়।

অনেক বেশি প্রভাব খাটানো যায় যখন ভিজিটরদের চেয়ার এক্সিকিউটিভের চেয়ার থেকে যথাসম্ভব দূরে রাখা হয়, যা ভিজিটরের মর্যাদা ক্ষুণ্ন করে।

অফিসের কৌশলগত সাজসজ্জা

এই বই পড়ার কারণে আপনি এখন এমনভাবে অফিস সাজাতে পারেন যাতে অনেক ক্ষমতা ও মর্যাদা প্রদর্শন করা যায় এবং অন্যদের উপর নিয়ন্ত্রণও থাকে।

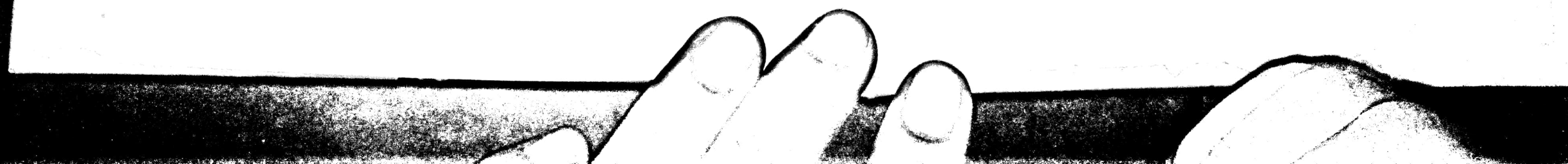
এখানে এমন একটি কেস স্টাডি রয়েছে যে সুপারভাইজার ও কর্মীদের সম্পর্কের সমস্যা সমাধানের জন্য কিভাবে একটি অফিসকে সাজান হয়েছিল। জন ছিল একটি ইন্সুরেন্স কোম্পানীর কর্মী যাকে প্রমোশন দিয়ে ম্যানেজার বানানো হয় ও একটি অফিস দেয়া হয়।

কয়েক মাস পর জন দেখতে পেল যে অন্যান্য কর্মীরা তাকে অপছন্দ করছে আর মাঝে মাঝে তার প্রতি শত্রুভাবাপন্ন হয়ে উঠছে।

তাদেরকে নিয়ন্ত্রণ ও পরিচালনা করা তার জন্য কঠিন হয়ে উঠল এবং সে শুনতে পেল যে তারা তার বদনাম করছে। অবস্থা নিরীক্ষণ করে দেখা গেল যে কর্মীরা যখন জনের অফিসে থাকে, তখনকার পরিস্থিতি সবচেয়ে খারাপ থাকে।

এই ক্ষেত্রে প্রশাসনিক দক্ষতা ও মনোযোগের বিষয়টি আমরা অগ্রাহ্য করব। জনের অফিসের চিত্র সম্পর্কে আমাদের পর্যবেক্ষণ ও সিদ্ধান্তের একটি সারাংশ এখানে দেয়া হল :

১। ভিজিটরের চেয়ার একটি প্রতিযোগিতামূলক অবস্থানে রাখা হয়েছে।



২। অফিসের দেয়াল হল কাঠের প্যানেল যেখানে একটি জানালা ও স্বচ্ছ কাঁচের একটি পার্টিশন আছে, যার মাধ্যমে পুরো অফিসটাকে দেখা যায়। এই পার্টিশন জনের মর্যাদাকে ক্ষুণ্ন করছে আর ভিজিটরের চেয়ারে বসা ব্যক্তির ক্ষমতা বাড়াচ্ছে কারণ অন্যান্য কর্মীরা সরাসরি তার পিছনে ছিল আর যা ঘটছে, সব দেখতে পেত।

৩। জনের ডেস্কের সামনের অংশ তার শরীরের নীচের অংশকে ঢেকে রাখত আর জনের অনেক ভঙ্গি অধীনস্থরা দেখার সুযোগ পেত না।

৪। ভিজিটরের চেয়ার এমনভাবে ছিল যাতে তাদের পিছনের অংশ খোলা দরজার দিকে থাকত।



চিত্র ৯৬



চিত্র ১২৭

৫। অফিসে অন্যদের উপস্থিতিতে অনেক সময় জন দু'হাত মাথার পিছনে রেখে (চিত্র ৯৬) ও চেয়ারের উপর পা রেখে (চিত্র ১২৭) বসত।

৬। জনের স্যুইভেল চেয়ারের পিছনের দিকটা উঁচু ছিল, হাতল ও চাকা লাগানো ছিল। ভিজিটরের চেয়ার ছিল সাধারণ, কোন হাতল বা চাকা ছিল না।

মানুষের ৬০ থেকে ৮০ পার্সেন্ট যোগাযোগ যেহেতু নিঃশব্দে হয়, এটি স্পষ্ট যে জনের যোগাযোগ ব্যবস্থা সেই জায়গায় ক্ষতিগ্রস্থ হয়েছে। সমস্যার সমাধানকল্পে নিম্নলিখিত ব্যবস্থা নেয়া হল।

১। জনের ডেস্কটাকে কাঁচের পার্টিশনের সামনে রাখা হল, তার অফিসটাকে আরো বড় দেখানো হল এবং এমন ব্যবস্থা হল, যাতে কেউ রুমে ঢুকলে জন দেখতে পায়।

২। 'হট সিট'কে কোণায় রাখা হল, যাতে আরেকটু খোলাখুলি কথা বলা যায় আর প্রয়োজনে কোণটিকে সাময়িক ব্যারিয়ার হিসেবে ব্যবহার করা যায়।

৩। কাঁচের পার্টিশনকে এমন ব্যবস্থা করা হল যাতে বাইরের সবকিছু জন দেখতে পায়, কিন্তু বাইরে থেকে তাকে দেখা না যায়। এতে জনের মর্যাদা বাড়ল আর তার অফিসের পরিবেশ কিছুটা ঘনিষ্ঠ হল।

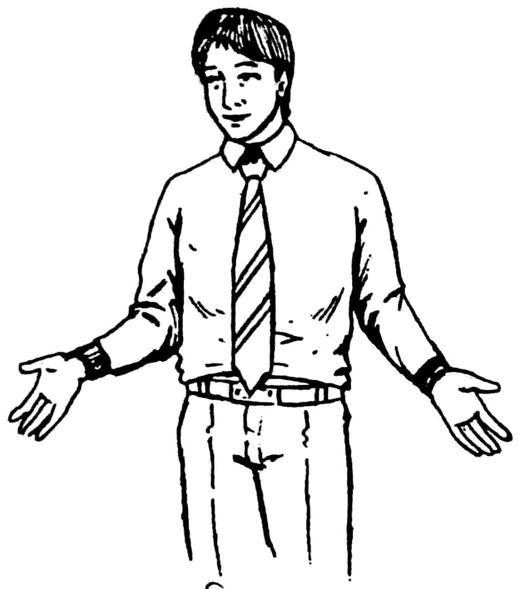
৪। অফিসের একপাশে তিনটি স্যুইভেল চেয়ারসহ একটি গোল কফি টেবিল রাখা হল যাতে মাঝে মাঝে প্রাইভেট মিটিং করা যায়।
৫। আগে জনের ডেস্কের অর্ধেক অংশ ভিজিটরদের দখলে ছিল, এখন তার পুরোটাই জনের দখলে।
৬। অফিসে কথা বলার সময় জন তালু খোলা রেখে হাত ও পায়ের স্বত:স্ফূর্ত ভঙ্গি প্রদর্শন করল। ফলে অন্যরা ভাবল যে সে খুব সহজ ও স্বস্থিকর সুপারভাইজার আর তাদের সম্পর্কের উন্নতি হল।

মর্যাদা বৃদ্ধিকারক

কিছু জিনিসপত্রকে সামান্য কৌশল অবলম্বন করে সাজিয়ে রাখলে মর্যাদা ও ক্ষমতা বৃদ্ধি পায়। কিন্তু উদাহরণ হল :
১। ভিজিটরদের বসার জন্য নীচু সোফা।
২। টেলিফোন লক করে রাখা।
৩। একটি দামী অ্যাসট্রে ভিজিটরদের নাগালের বাইরে রাখা যাতে ছাই ঝাড়তে অসুবিধা হয়।
৪। একটি বিদেশী সিগারেট কনটেইনার রাখা।
৫। 'একান্ত ব্যক্তিগত' লেখা কিছু লাল ফোল্ডার ডেস্কে ফেলে রাখা।
৬। দেয়ালে ছবি, সম্মাননা বা সার্টিফিকেট ঝুলিয়ে রাখা।
৭। লক লাগানো একটি হালকা ব্রিফকেস। বড়, ভারী ব্রিফকেস তারাই ব্যবহার করে, যারা সব কাজ করে।
আপনার মর্যাদা, সম্মান ও কার্যকারিতা বাড়ানোর জন্য অফিস বা বাসাকে এভাবেই সাজানো উচিত। দুর্ভাগ্যবশত: বেশিরভাগ এক্সিকিউটিভ অফিস এভাবেই সাজানো থাকে, কিন্তু অন্যান্য নেতিবাচক সংকেতগুলোর ব্যাপারে তেমন লক্ষ্য রাখা হয় না। আমাদের পরামর্শ হল নিজস্ব অফিস বিন্যাসের লেআউট দেখুন আর প্রয়োজনীয় ইতিবাচক পরিবর্তনের জন্য তথ্যগুলো কাজে লাগান।

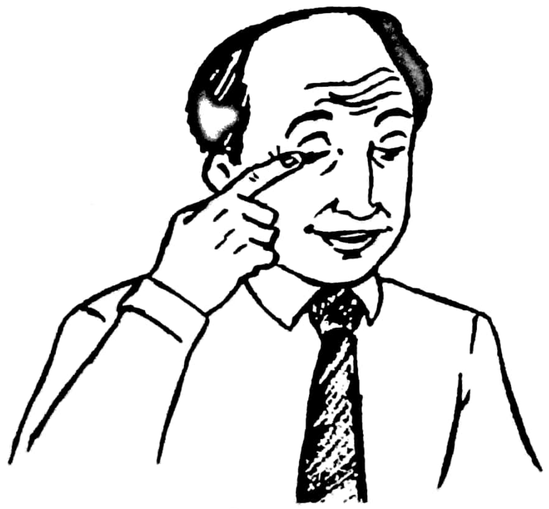
সবকিছু একত্রিত করুন

লক্ষ লক্ষ বছর ধরে মানুষ শারীরিক ভাষা ব্যবহার করে আসছে, কিন্তু এর বৈজ্ঞানিক গবেষণা চলছে বিগত বিশ বছর ধরে। ১৯৭০ সালে বিষয়টি জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে। এই শতকের শেষদিকে সারা বিশ্বে বিষয়টি ছড়িয়ে পড়ে এবং আমার ধারণা এর প্রভাব ও অর্থ প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষার একটি অংশ হয়ে উঠবে।
এই বইটি শারীরিক ভাষার ভূমিকা হিসেবে কাজ করবে আর আমি চাই আপনারা নিজস্ব গবেষণা, অভিজ্ঞতা ও এইসব উদাহরণের সাহায্য নিয়ে আরো জ্ঞান অর্জন করুন।
শেষ পর্যন্ত সমাজই হবে আপনাদের গবেষণা ও পরীক্ষার সর্বোত্তম স্থান। আপনার নিজের ও অন্যান্যদের কর্মকান্ডের সচেতন পর্যবেক্ষণই হল পৃথিবীর সবচেয়ে জটিল ও কৌতুহলোদ্দীপক প্রাণী-মানুষের যোগাযোগের সর্বোৎকৃষ্ট উপায়।
এই বইয়ের বাকী অংশে রয়েছে সামাজিক ও বাণিজ্যিক পরিস্থিতি, শারীরিক ভঙ্গি ও অন্যান্য সংকেত যেগুলো একত্রে দেখা যায় এবং সেইসব পরিস্থিতি যা আপনার বিশ্লেষণকে প্রভাবিত করতে পারে। নীচের নোটগুলো পড়ার আগে প্রতিটি ছবিকে আপনি ভালভাবে দেখুন আর ব্যাখ্যা করার চেষ্টা করুন। আপনার ধারণার উন্নতি দেখে নিজেই অবাক হয়ে যাবেন।



চিত্র ১৩৭

উন্মুক্ত সংকেতাবলীর একটি ভালো উদাহরণ। সমর্পিত ভঙ্গিতে তালুগুলো খোলা, আর ভঙ্গিকে জোরদার করার জন্য আঙ্গুলগুলো ছড়িয়ে আছে। মাথা নিরপেক্ষ অবস্থায় রয়েছে এবং বাহু ও পা আলগাভাবে। এই মানুষটি সমর্পিত ও নির্দোষ ভঙ্গিতে কথা বলছে।



চিত্র ১৩৮

এটি হল প্রতারণার একটি মৌলিক সংকেত। যখন সে চোখ মুছে নিচ্ছে, ফ্লোরের দিকে তাকাচ্ছে আর তার ভুরু অবিশ্বাসী ভঙ্গিতে উঠে আছে। তার মাথা সামান্য ঘোরানো ও নীচু হয়ে আছে, যা নেতিবাচক আচরণের প্রতীক। তার মুখে একটি কপট ও মুচকি হাসিও রয়েছে।



চিত্র ১৩৯

এখানে ভঙ্গির অসংলগ্নতা স্পষ্ট। রুমটি পার হওয়ার সময় লোকটি আত্মবিশ্বাসের সাথে হাসছে কিন্তু তার একটি হাত ঘড়ি স্পর্শ করে শরীরকে বাধা দিচ্ছে, যেটাতে তার নিজের বা পরিস্থিতি সম্পর্কে এক ধরনের অনিশ্চয়তা প্রকাশ পাচ্ছে।



চিত্র ১৪০

এই মহিলা যার দিকে তাকিয়ে আছে, তাকে পছন্দ করছে না। সে তার মাথা বা শরীর তার দিকে ফেরায়নি, কেবল মাথা সামান্য নীচু করে (অপছন্দ), চোখের ভুরু নামিয়ে (রাগ), দুই হাত আড়াআড়ি করে (প্রতিরক্ষামূলক) ও মুখের কোণা নামিয়ে পাশ থেকে তাকে দেখছে।



চিত্র ১৪১

প্রভাব, উৎকৃষ্টতা ও রাজত্ব এখানে প্রকট। দুই হাত মাথার পিছনে রেখে (সবজান্তা) উৎকৃষ্টতা ও ডেস্কে পা রেখে রাজত্ব দাবীর আচরণ প্রকাশিত হচ্ছে।

মর্যাদাকে আলোকপাত করার জন্য সে চাকা লাগানো চেয়ারে হেলান দিয়ে রয়েছে, আর তার টেলিফোন লক করা। সে প্রতিরক্ষামূলক /প্রতিযোগিতামূলক ভঙ্গিতে বসে আছে।



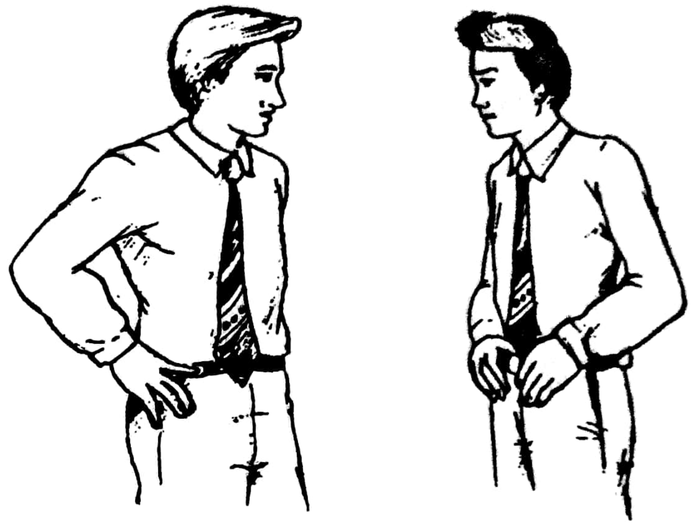
চিত্র ১৪২

শিশুটি কোমরে হাত রেখে নিজেকে বড় দেখাচ্ছে ও হুমকি দিচ্ছে। প্রতিরোধের ভঙ্গিতে তার চিবুক সামনে বাড়ানো এবং দাঁত দেখানোর জন্য সে মুখ খোলা রেখেছে, যেমনটি আক্রমণ করার আগে কোন পশু দেখায়।



চিত্র ১৪৩

এই সংকেতগুলোর একটিই সারাংশ– নেতিবাচক। ফোল্ডারটি বাধা হিসেবে কাজ করছে আর তার হাত ও পা উদ্বেগ বা আত্মরক্ষার কারণে ভাঁজ করা রয়েছে। তার কোটের বোতাম আটকানো ও তার সানগ্লাস চোখ বা মণির সংকেত গোপন করছে। তার মুখের বেশিরভাগ অংশ দাঁড়িতে ঢাকা বলে তাকে সন্দেহজনক মনে হচ্ছে। মানুষ যেহেতু প্রথম দর্শনের ৯০ সেকেন্ডের মধ্যে কারো ব্যাপারে ধারণা তৈরি করে নেয়, মনে হয় না এই লোকটি কারো মনে রেখাপাত করবে।



চিত্র ১৪৪

দুটো মানুষই উদ্যোগ ও প্রস্তুতির ভঙ্গিতে আছে। বাম দিকের মানুষটি কোমরে হাত রেখেছে ও ডানদিকের লোকটি বেল্টে বৃদ্ধাঙ্গুল রেখেছে। বাম দিকের লোকটিকে ডান দিকের মানুষটি থেকে কম খেপাটে লাগছে কারণ সে পিছনে হেলে আছে আর তার শরীর অন্যদিকে নির্দেশ করছে। ডানদিকের লোকটি অন্য মানুষটির প্রতি সরাসরি শরীর ঘুরিয়ে শত্রুতার ভঙ্গি নিয়েছে। তার মৌখিক অভিব্যক্তিও তার ভঙ্গির সাথে সম্পৃক্ত।



চিত্র ১৪৫

বাম দিকের লোকটি ডানদিকের মানুষটির উপর প্রভাব বিস্তারের জন্য বা আলাপের নিয়ন্ত্রণ নিজের হাতে নেয়ার জন্য চেয়ারের দুই দিকে পা রেখে বসে আছে। তার মুষ্ঠিবদ্ধ আঙ্গুল ও চেয়ারের নীচে আবদ্ধ পা হতাশার প্রতীক, যাতে মনে হচ্ছে যে সে তার যুক্তি বুঝাতে পারছে না।

কেন্দ্রীয় লোকটিকে দুজনের চেয়ে উৎকৃষ্টতর মনে হচ্ছে, কারণ সে মাথার পিছনে হাত রেখেছে। তার পা ৪ এর আকৃতিতে আটকানো অর্থাৎ সেও প্রতিযোগিতা বা তর্ক করবে। তার চেয়ারটি সুইভেল, এর বাহু ও চাকা রয়েছে আর সে হেলান দিয়ে আছে। ডান দিকের লোকটি একটি নীচু চেয়ারে বসে আছে যেটার পা স্থির আর কোন হাতল নেই। তার হাত ও পা শক্তভাবে আড়াআড়ি করা রয়েছে (প্রতিরক্ষামূলক) আর তার মাথা নীচু (শত্রুতামূলক) যার মানে হল সে যা শুনছে তা মানতে পারছে না।



চিত্র ১৪৬

মহিলাটি প্রণয়ের মৌলিক ভঙ্গিগুলো প্রদর্শন করছে। তার এক পা বাম দিকের ব্যক্তিটার প্রতি এগিয়ে আছে (আগ্রহ), হাত কোমরে ও বেল্টে বৃদ্ধাঙ্গুল (যৌন প্রস্তুতি), বাম কব্জি খোলা আর সে উপরের দিকে সিগারেটের ধোঁয়া ছাড়ছে (আশাবাদী, ইতিবাচক)। সে বামদিকের লোকটির দিকে পাশ ফিরে তাকাচ্ছে আর সেও টাই ঠিক করে (পরিপাটি) আর তার দিকে পা নির্দেশ করে সাড়া দিচ্ছে। তার মাথা উঁচু (আগ্রহী)। কেন্দ্রীয় লোকটি জন্য মানুষটির উপর বিরক্ত কারণ সে তার শরীর অন্যদিকে ঘুরিয়ে রেখেছে আর তাকে পাশ থেকে দেখছে। তার তালু ছিল দৃষ্টির অন্তরালে আর সে সিগারেটের ধোঁয়া ছাড়ছে নীচে (নেতিবাচক)। সে দেয়ালে হেলান দিয়ে আছে (স্থানের অধিকারবোধ)।



চিত্র ১৪৭

বাম দিকের লোকটি উৎকৃষ্টতার ভঙ্গি ব্যবহার করছে আর তাকে দেখে মনে হচ্ছে বিপরীত দিকে বসা লোকটির উপর ক্ষিপ্ত। সে চোখের প্রতিবন্ধক সংকেত ব্যবহার করছে কারণ তার ব্রেন অন্য মানুষকে দৃষ্টির বাইরে রাখতে চাচ্ছে আর তাকে নীচু দেখানোর জন্য সে তার মাথা নীচু করে রেখেছে। প্রতিরক্ষামূলক ভঙ্গিও স্পষ্ট কারণ তার হাঁটুগুলো শক্তভাবে একত্রিত হয়ে আছে আর সে তার ওয়াইন গ্লাসকে দুহাতে চেপে ধরে বাধা তৈরি করেছে। মাঝখানের ব্যক্তিটি আলাপের বাইরে রয়েছে কারণ বাকী দুজন মানুষ ত্রিভুজ তৈরি করেনি। তাকে সম্পূর্ণ স্বতন্ত্র দেখাচ্ছে, কারণ তার বৃদ্ধাঙ্গুল ওয়েষ্ট কোটে রয়েছে (উৎকৃষ্টতা), সে চেয়ারে হেলান দিয়ে আছে আর তার নিম্নাঙ্গ প্রদর্শন করছে। তার মাথা নিরপেক্ষ অবস্থানে রয়েছে। ডানদিকের লোকটি প্রচুর শুনেছে আর যাওয়ার জন্য প্রস্তুত হয়েছে এবং তার পা ও শরীর নিকটতম গেইটের দিকে নির্দেশ করছে। তার ভুরু ও মুখের কোণ নীচের দিকে নামানো আর তার মাথা সামান্য নীচের দিকে নামানো।



চিত্র ১৪৮

বাম ও ডান দিকের লোকটি শরীরের বদ্ধ গঠন তৈরি করে মাঝখানের লোকটিকে বুঝাতে চাচ্ছে যে তারা ওকে গ্রহণ করছে না। মাঝখানের ব্যক্তিটি উৎকৃষ্টতা দেখাচ্ছে আর সে বৃদ্ধাঙ্গুল দিয়ে ল্যাপেল আটকে রেখেছে (শ্রেষ্ঠত্ব) ও বামদিকের লোকটির প্রতি বৃদ্ধাঙ্গুল নির্দেশ করছে যে পা ভাঁজ করে ও উপরের বাহুকে আঁকড়ে ধরে (আত্মনিয়ন্ত্রণ) পাশ থেকে দেখছে। বাম দিকের লোকটিও মাঝখানের লোকটির উপর অসন্তুষ্ট। তার পা ভাঁজ করা (প্রতিরক্ষামূলক), তালু পকেটে (অংশগ্রহণে অনিচ্ছুক) আর সে ফ্লোরের দিকে তাকিয়ে আছে।



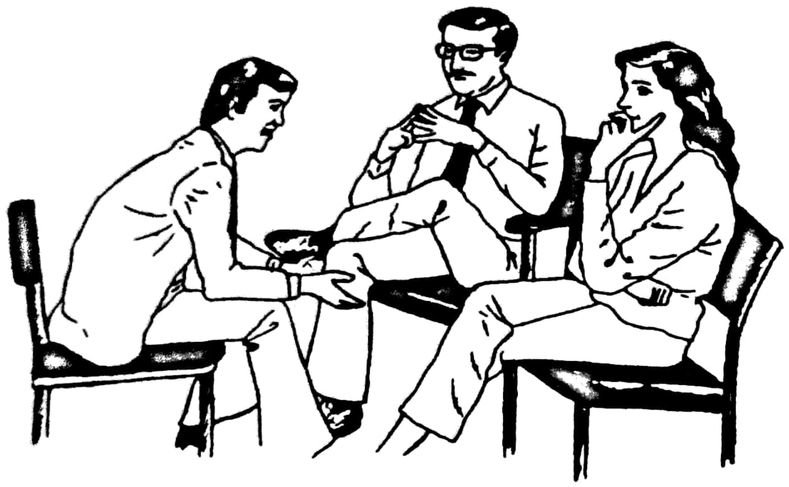
চিত্র ১৪৯

এই পরিস্থিতি বেশ উদ্বেগজনক। তিনজন মানুষই পরস্পরের কাছ থেকে অনেক দূরে চেয়ারে বসে আছে। ডান দিকের লোকটি নেতিবাচক ভঙ্গির কারণে সমস্যা তৈরি করছে। কথা বলার সময় সে নাক স্পর্শ করছে (প্রতারণা)। তার ডান হাত শরীরের সামনে সাময়িক বাধা তৈরি করছে (প্রতিরক্ষামূলক)। চেয়ারের উপর পা রাখার কারণে অন্যদের মতামতের ব্যাপারে তার উদাসীনতা বুঝা যাচ্ছে আর তার শরীর অন্যদের চেয়ে দূরে রয়েছে। বাম দিকের লোকটি ডান দিকের মানুষের কথা পছন্দ করছে না কারণ সে সুতা তুলছে (অপছন্দ), তার পা আড়াআড়ি (প্রতিরক্ষামূলক) ও অন্যদিকে নির্দেশ করা (অনিচ্ছুক) রয়েছে। মাঝখানের লোকটি কিছু বলতে যাচ্ছে কিন্তু বিরত থাকছে, চেয়ারকে জোরালোভাবে আঁকড়ে ধরা ও গোড়ালি আটকে রাখার ফলে এটি বুঝা যাচ্ছে। সেও ডান দিকের লোকটির দিকে শরীর নির্দেশ করে তাকে নিঃশব্দে চ্যালেঞ্জ করছে।



চিত্র ১৫০

এই দৃশ্যে বাম দিকের ব্যক্তি ও ডান দিকের মহিলা একে অন্যের ভঙ্গিকে নকল করছে আর 'বইসমাপ্তি'র আকৃতি নিয়ে কাউচে বসে আছে। এরা পরস্পরের প্রতি এত আগ্রহী যে এমনভাবে হাত রেখেছে যাতে কব্জি দেখা যায় এবং তারা একে অন্যের প্রতি পা আড়াআড়ি করে বসেছে। মাঝখানের লোকটি এমনভাবে ঠোঁট টিপে হাসছে মনে হচ্ছে অন্য লোকটির কথায় সে খুব আগ্রহী, কিন্তু তার মুখের অভিব্যক্তি ও অন্যান্য ভঙ্গি তা বলছে না। তার মাথা নীচু (অপছন্দ), তার ভুরু নীচের দিকে নামানো (রাগ) এবং সে অন্য লোকটিকে একপাশ থেকে দেখছে। এছাড়াও তার হাত ও পা আড়াআড়ি (প্রতিরক্ষামূলক) ভাবে রাখা আর এইসব কিছু নেতিবাচক আচরণের প্রকাশ।



চিত্র ১৫১

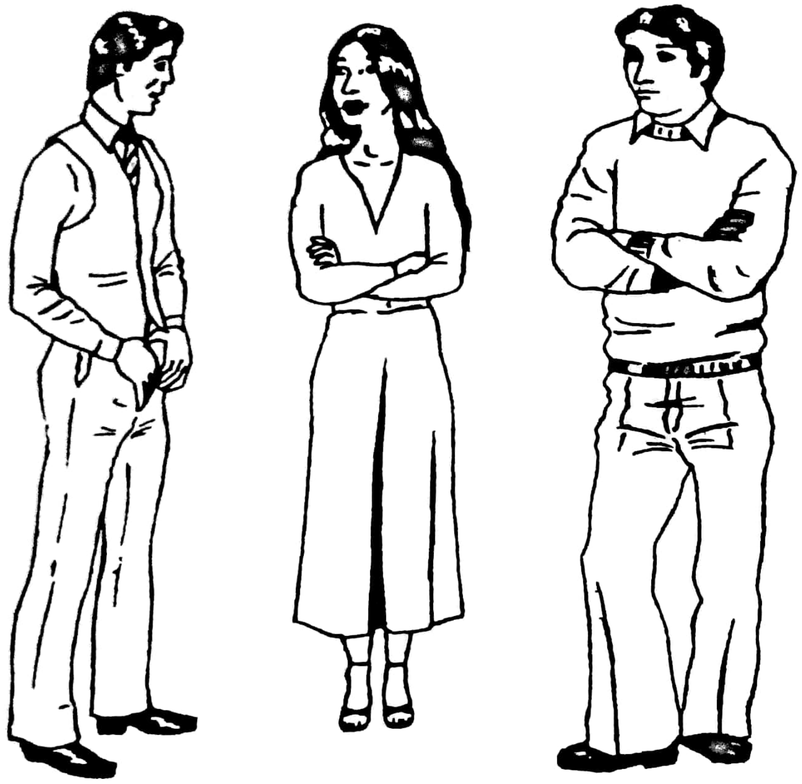
বাম দিকের লোকটি মুক্তমন ও সততা প্রকাশের মত চমৎকার সব ভঙ্গি প্রদর্শন করছে। যেমন– খোলা তালু, পা সামনের দিকে, মাথা সোজা, কোটের বোতাম খোলা, হাত ও পা আলাদা, সামনের দিকে ঝুঁকে থাকা ও হাসিমুখ। দুর্ভাগ্যবশত: তার গল্পের তেমন কোন প্রভাব পড়ছে না। মহিলাটি চেয়ারে হেলান দিয়ে পা ভাঁজ করে বসে আছে (প্রতিরক্ষামূলক), হাত দিয়ে সে একটি সাময়িক বাধা (প্রতিরক্ষামূলক) তৈরি করেছে। আঙুল মুষ্ঠিবদ্ধ (শত্রুতা), মাথা নীচু ও মূল্যায়নের জটিল ভঙ্গি (হাত থেকে মুখ) ব্যবহার করছে। মাঝখানের লোকটি চূড়া তৈরির ভঙ্গি প্রদর্শন করছে, নিজেকে সে আত্মবিশ্বাসী ও উৎকৃষ্ট বলে ভাবছে এবং চারের আকৃতিতে পা রেখে সে দেখাচ্ছে যে তার আচরণ প্রতিযোগিতামূলক বা বিতর্কিত। তার সম্পূর্ণ আচরণটাই নেতিবাচক, কারণ সে পিছনে হেলান দিয়ে মাথা নীচু করে বসে আছে।

নিচের তিনটি দৃশ্যে একটি পার্টির ছবি রয়েছে যেখানে প্রতিরক্ষা, ক্ষেপামি ও প্রণয়ের ভঙ্গি ফুটে আছে।



চিত্র ১৫২

তিনজন মানুষের হাত ভাঁজ করা, দুজনের পা আড়াআড়ি (প্রতিরক্ষামূলক) ও প্রত্যেকের শরীর বিভিন্ন দিকে ফেরানো। বুঝা যাচ্ছে যে তাদের এটাই প্রথম দেখা। বাম দিকের মানুষটি মহিলাটির ব্যাপারে ভীষণ আগ্রহী কারণ তার ডান পা তার দিকে ফেরানো আর ভুরু উঁচু করে (আগ্রহ) ও হেসে সে পাশ থেকে তাকে দেখছে। তার শরীরের উপরের অংশ মহিলার দিকে ঝুঁকে আছে।



চিত্র ১৫৩

শব্দহীন আচরণ বদলে গেছে। মহিলাটি তার পায়ের ভাঁজ খুলেছে আর নিরপেক্ষ ভঙ্গিতে দাঁড়িয়ে আছে। বাম দিকের পুরুষটি তার পায়ের ভাঁজ খুলেছে আর এক পায়ে মহিলার দিকে নির্দেশ করছে (আগ্রহ)।
সে বেল্টে বৃদ্ধাঙ্গুল রেখেছে হয়ত অন্য লোকটির প্রতি খেপামি প্রকাশের জন্য বা মহিলার প্রতি যৌন আবেদন প্রকাশের জন্য।
সে নিজেকে বড় দেখানোর জন্য সোজা হয়ে দাঁড়িয়েছে। ডান দিকের লোকটি তার ভাবভঙ্গিতে বিরক্ত হয়ে উঠেছে। সে ভুরু নামিয়ে পাশ থেকে তাকে দেখছে আর তার হাসি মিলিয়ে গেছে।



চিত্র ১৫৪

ভঙ্গির মাধ্যমে এই লোকগুলোর আচরণ ও আবেগ পরিষ্কার বুঝা যাচ্ছে। বামদিকের লোকটি বেল্টে বৃদ্ধাঙ্গুল রেখেছে, পা এগিয়ে রেখেছে আর তার শরীরটা মহিলার দিকে সামান্য ঘুরে দাঁড়িয়েছে, যার সবকিছু প্রণয়ের ভঙ্গির দিকে নির্দেশ করছে। তার বৃদ্ধাঙ্গুল আরো জোরালোভাবে বেল্টে চেপে বসেছে আর তার শরীর আরো নমনীয় হয়ে উঠেছে।

এই মহিলা নিজস্ব উপায়ে সেই পুরুষের প্রতি আগ্রহ প্রকাশ করছে।
সে তার হাতের ভাঁজ খুলেছে, লোকটির দিকে শরীর ঘুরিয়েছে আর এক পা তার দিকে এগিয়েছে। সে চুল স্পর্শ করছে, তার কব্জি খোলা, বুকের উপরিভাগ খোলা, ও মুখের অভিব্যক্তি ইতিবাচক এবং সে সিগারেটের ধোঁয়া উপর দিকে ছাড়ছে, (আত্মবিশ্বাস)।

ডান দিকের লোকটি অসন্তুষ্ট আর সেটা প্রকাশের জন্য সে কোমরে হাত রেখে দাঁড়িয়েছে। সারসংক্ষেপ হল, বাম দিকের লোকটি মহিলার মনোযোগ জিতে নিয়েছে আর বাকী লোকটি অন্য সঙ্গী খুঁজছে।



সকল বয়সের সকল শ্রেণির মানুষের সূক্ষ্ম মনস্তাত্ত্বিক বিষয়গুলো সাবলীল ভাবে উঠে এসেছে তার লেখনীতে। ছড়া, কবিতা, গল্প ও অনুবাদে তার বিচরণ অবাধ ও স্বচ্ছন্দ। বাস্তবের পাথুরে জমিনে দাঁড়িয়ে আবেগের রংধনু ছড়াতে পারঙ্গম এই লেখক হলেন ফারজানা রহমান শিমু। সমাজের অন্যায় ও অসংগতির সাথে আপোষহীন এই লেখক পেশাগত জীবনে একজন শিক্ষক। বিভিন্ন কবিতা সম্মেলনে তিনি বেশ সক্রিয়। ১৯৯৪ এ 'মুক্তকণ্ঠ' কর্তৃক আয়োজিত সাহিত্য প্রতিযোগিতায় গল্প ও কবিতা- দুই শাখাতেই পুরস্কৃত হন তিনি। ২০১৫ এ গদ্য ক্ষেত্রে কৃতিত্বের জন্য 'কথন সাহিত্য সম্মাননা' লাভ করেন। তার প্রকাশিত গ্রন্থ সমূহ :

ফ্রিডম ইজ নট ফ্রি (অনুবাদ)
কাছে নয় দূরে (গল্পগ্রন্থ)
দরজা খুলেই ছুট (কিশোর কাব্যগ্রন্থ)
লাল সাদা নীল (গল্পগ্রন্থ)
দ্য পাওয়ার অব পজিটিভ থিংকিং (অনুবাদ)
চেঞ্জ ইয়োর থিংকিং চেঞ্জ ইয়োর লাইভ (অনুবাদ)
রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড (অনুবাদ)
মাইন্ডসেট (অনুবাদ)
অ্যাস আ ম্যান থিংকথ (অনুবাদ)
দ্য আর্ট অব থিংকিং ক্লিয়ারলি (অনুবাদ)