

Μεγαλύτερη οξυδέρκεια με καλή φυσική κατάσταση

/ [Γενικά](#) / [Επιστήμες, Τέχνες & Πολιτισμός](#)



Εάν η βελτίωση της φυσικής σας κατάστασης και η εξασφάλιση μιας καλύτερης υγείας δεν είναι ισχυρά κίνητρα για να σας κάνουν να αρχίσετε το περπάτημα, ίσως σας πείσει το γεγονός ότι θα σας βοηθήσει να κλείσετε μια καλύτερη συμφωνία.

The New York Times

Εάν η βελτίωση της φυσικής σας κατάστασης και η εξασφάλιση μιας καλύτερης υγείας δεν είναι ισχυρά κίνητρα για να σας κάνουν να αρχίσετε το περπάτημα, ίσως σας πείσει το γεγονός ότι θα σας βοηθήσει να κλείσετε μια καλύτερη συμφωνία.

Μια νέα έρευνα από το Τεχνολογικό Ινστιτούτο της Μασαχουσέτης (MIT) έρχεται να αντιστρέψει την πεποίθηση του «μην αφήσεις ποτέ να σε δουν να ιδρώνεις»,

λέει ο Τζάρεντ Κούρχαν, καθηγητής Διοίκησης Επιχειρήσεων στο MIT και ένας από τους βασικούς συγγραφείς της έρευνας. «Αν ιδρώσεις και ο σφυγμός της καρδιάς σου ανέβει, θεωρείται κακό σημάδι. Εκλαμβάνεται ως άγχος ή ταραχή», λέει. «Αντίθετα, η έρευνά μας δείχνει ότι κάτι μάλλον πηγαίνει καλά».

Ο δρ Κούρχαν και οι συνεργάτες του διαπίστωσαν ότι κάποιος που διαπραγματεύεται ενώ κινείται, για παράδειγμα όταν περπατάει καθώς «παζαρεύει» τους όρους εργασίας του από το τηλέφωνο, έχει καλύτερα αποτελέσματα. Υπάρχει όμως ένα πρόβλημα. Ενώ τα άτομα που νιώθουν εξ αρχής σιγουριά μπαίνοντας σε μια διαπραγμάτευση βλέπουν τις επιδόσεις τους να ανεβαίνουν όταν κινούνται, αυτοί που είναι αγχωμένοι η κίνηση δεν τους ευνοεί, ίσως και να τους δυσκολεύει.

Στην έρευνα, που δημοσιεύθηκε πρόσφατα στο επιστημονικό περιοδικό Psychological Science, πραγματοποιήθηκαν δύο πειράματα. Στο πρώτο, οι ερευνητές συνέκριναν την εμπειρία ατόμων που διαπραγματεύονται την αγορά ενός αυτοκινήτου μέσω κινητού τηλεφώνου περπατώντας γρήγορα πάνω σε διάδρομο γυμναστικής, με την εμπειρία άλλων που περπατούσαν με πιο αργό ρυθμό. Οι παλμοί της καρδιάς των πρώτων ήταν κατά μέσο όρο 117 το λεπτό, ενώ των δεύτερων 88. Στο άλλο πείραμα οι ερευνητές επιχείρησαν να συγκρίνουν την απόδοση ανθρώπων που διαπραγματεύονταν τους όρους εργασίας τους μέσω κινητού τηλεφώνου, είτε κατά τη διάρκεια μιας καθημερινής βόλτας, είτε καθισμένοι σε καρέκλα.

Αποτελέσματα

Όπως υπαγορεύει η λογική, στις περιπτώσεις ατόμων που η διαπραγμάτευση τους προκαλούσε φόβο, η κίνηση στον χώρο τους έκανε να έχουν χειρότερες επιδόσεις. Προς έκπληξή τους όμως οι ερευνητές διαπίστωσαν ότι τα άτομα που ανυπομονούσαν να διαπραγματευτούν εμφάνισαν τα αντίθετα αποτελέσματα. Συγκεκριμένα, στο πείραμα με τη διαπραγμάτευση των όρων εργασίας, όσοι ένιωθαν σίγουροι για τον εαυτό τους, όταν περπατούσαν είχαν καλύτερη απόδοση. Το ίδιο συνέβη και στο πείραμα με την αγορά αυτοκινήτου, όπου οι διαπραγματευτές με αυτοπεποίθηση, όταν τους ζητήθηκε να περπατήσουν με γρήγορο βήμα ένιωθαν ότι είχαν καλύτερα αποτελέσματα σε σχέση με άλλους που είχαν την ίδια αυτοπεποίθηση αλλά τους ζητήθηκε να περπατήσουν με πιο αργό ρυθμό.

Τα ευρήματα αυτά, που φαίνεται να αποτελούν πρακτικές εφαρμογές της διερεύνησης της σχέσης μεταξύ φυσικής και νοητικής κατάστασης, αποδεικνύουν ότι πολύ εύκολα συγχέεται η μια κατάσταση με την άλλη. Αυτό συμβαίνει διότι, σε

γενικές γραμμές, τα συναισθήματα εμπεριέχουν δύο παράγοντες: τις φυσικές αντιδράσεις και το πώς το άτομο τα βιώνει και τα χαρακτηρίζει.

Για παράδειγμα, ένα άτομο μπορεί να εκλάβει την ταχυπαλμία και τις ιδρωμένες παλάμες ως ένδειξη άγχους, ενώ ένα άλλο ως ένδειξη ενθουσιασμού. Πρόσφατη επιστημονική έρευνα της Αλισον Γουντ Μπρουκς, καθηγήτριας στη Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Χάρβαρντ, αποδεικνύει ότι οι άνθρωποι αποδίδουν καλύτερα σε μια σειρά από ασχολίες, όπως το τραγούδι, η δημόσια ομιλία και τα μαθηματικά, όταν παρατηρούν τις φυσικές τους αντιδράσεις και εκλάβουν αυτά που αισθάνονται ως ενθουσιασμό και όχι ως άγχος.

Κάτι όμως που δεν ξεκαθαρίζει η έρευνα του MIT είναι η «ένταση» της φυσικής άσκησης που φέρνει τα επιθυμητά αποτέλεσμα σε μια διαπραγμάτευση. Ο Ασλεϊ Μπράουν πάντως, βασικός συγγραφέας της συγκεκριμένης μελέτης και ερευνητής σήμερα στο Πανεπιστήμιο Στάνφορντ, λέει ότι «δεν θα σας πρότεινα να τρέξετε τον μαραθώνιο».

Πηγή: portal.kathimerini.gr