

Isabelle DUVERNOIS

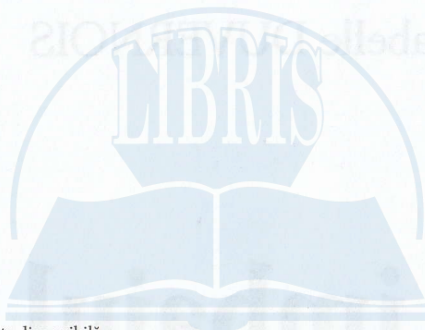
Cuprins

# Limbaajul corpului

Atenție, gesturile vorbesc pentru noi!

Traducere: Ștefania Iordan

LAROUSSE ■ NICULESCU



Descrierea CIP este disponibilă  
la Biblioteca Națională a României

© Larousse 2013

Titlu original: *Décoder la langage du corps. Attention, vos gestes parlent pour vous!*  
par Isabelle Duvernois

Pour l'édition originale: Direction de la publication : Isabelle Jeuge-Maynard et Ghislaine Stora; Direction éditoriale : Catherine Delprat; Responsable d'édition : Bethsabée Blumel; Lecture-correction : Jean-Pierre Baril; Illustrations : Alain Boyer; Direction artistique : Emmanuel Chaspou; Conception de la maquette : Violette Bénilan; Mise en page : Émilie Laudrin; Couverture : Véronique Laporte; Fabrication : Marie-Laure Vaillé.

© Editura NICULESCU, 2016

Bd. Regiei 6D, 060204 – București, România  
Telefon: 021 312 97 82; Fax: 021 312 97 83  
E-mail: editura@niculescu.ro  
Internet: www.niculescu.ro

Comenzi online: www.niculescu.ro  
Comenzi e-mail: vanzari@niculescu.ro  
Comenzi telefonice: 0724 505 385, 021 312 97 82

Redactor: Anca Natalia Florea  
Tehnoredactor: Dragoș Dumitrescu  
Ilustrații: Alain Boyer  
Coperta: Carmen Lucaci

Tipărit la Tipografia REAL

ISBN 978-606-38-0061-0

Toate drepturile rezervate. Nicio parte a acestei cărți nu poate fi reprodusă sau transmisă sub nicio formă și prin niciun mijloc, electronic sau mecanic, inclusiv prin fotocopiere, înregistrare sau prin orice sistem de stocare și accesare a datelor, fără permisiunea Editurii NICULESCU.  
Orice nerespectare a acestor prevederi condamnă în mod automat la răspunderea penală față de legile naționale și internaționale privind proprietatea intelectuală.

Editura NICULESCU este partener și distribuitor oficial OXFORD UNIVERSITY PRESS în România.  
E-mail: oxford@niculescu.ro; Internet: www.oxford-niculescu.ro

# Cuprins

INTRODUCERE.....	8
<b>1. PRECAUȚII CARE SE IMPUN.....</b>	<b>12</b>
Nonverbalul, atât de grăitor!.....	16
Feriți-vă de excesul de generalizări!.....	20
O regulă fundamentală: conștientizarea sinelui.....	25
Cum să-l observeți pe celălalt și să-l înțelegeți.....	29
Empatia: un atu major.....	32
Luați în calcul anumiți factori specifici!.....	35
Rămâneți vigilenți!.....	37
Atenție la concomitența gesturilor!.....	41
Câteva combinații de gesturi semnificative.....	43
Comunicare și intuiție.....	45
<b>2. DIN CAP PÂNĂ ÎN PICIOARE: CE NE DEZVĂLUIE CORPUL NOSTRU.....</b>	<b>50</b>
SEMNELE CELE MAI REVELATOARE.....	54
Gesturile autonome.....	54
Mișcările picioarelor și ale tălpilor.....	55
Gesturile de autoliniștire sau de autoatingere.....	61
Gesturile revelatoare și mișcările palmelor.....	65
Coerența între verbal și nonverbal.....	71

SEMNE PARȚIAL REVELATOARE .....	74
Fața.....	74
Privirea.....	77
Buzele, gura .....	85
Zâmbetele .....	87
Posturile disonante sau nedisonante .....	91
Gesturile emblematice .....	95
CELELALTE GESTURI .....	96
Vocea (intonație, debit, sonoritate).....	96
Strângerea de mână.....	100
Proxemica sau distanța corectă într-o relație .....	103
Ținuta vestimentară: haina îl face pe om? .....	108
Emoțiile și exprimarea lor.....	112

### 3. LA CE FOLOSEȘTE LIMBAJUL CORPULUI?..... 120

Cum să vă cunoașteți mai bine și să vă acceptați .....	124
Acceptați fără să judecați, în loc să-l dominați pe celălalt .....	127
Cum să comunicați mai bine, purtându-vă firesc .....	130
Cum să vă armonizați pentru a comunica mai bine .....	133
Cum să calmați tensiunile.....	136
Cum să detectați minciuna.....	140
Cum să treziți simpatie.....	148
Cum să inspirați încredere .....	151

### 4. SEDUCȚIA..... 156

Pasul 1: Cum să vă puneți în valoare în public .....	160
Pasul 2: Cum să atrageți atenția persoanei pe care doriți să o seduceți.....	163
Pasul 3: Cum să stabiliți contactul cu un posibil partener .....	168
Pasul 4: Cum să faceți ca relația să evolueze .....	173

### 5. OPTIMIZAȚI-VĂ REUȘITA PROFESIONALĂ!..... 178

Interviul de angajare.....	182
Relația ierarhică.....	188
Relația dintre colegi .....	194
Ședințele de afaceri.....	200
Arta negocierii.....	208

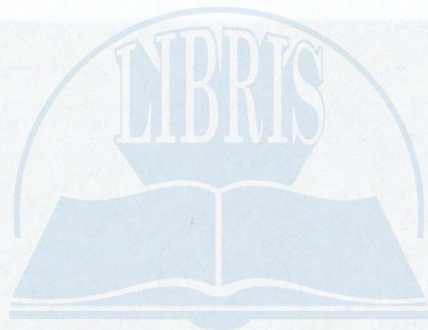
### CONCLUZIE..... 216

### BIBLIOGRAFIE..... 221



## 1. PRECAUȚII CARE SE IMPUN

Decodarea limbajului corpului nu poate constitui un instrument pentru înțelegerea celuiilalt decât în cazul în care este abordată într-o manieră pertinentă. În fapt, este important să-l abordăm prudent și metodic. În caz contrar, poate conduce la cele mai fanteziste concluzii.



## **CUPRINSUL CAPITOLULUI**

**Nonverbalul, atât de grăitor!**

**Feriți-vă de excesul de generalizări!**

**O regulă fundamentală: conștientizarea sinelui**

**Cum să-l observi pe celălalt și să-l înțelegi**

**Empatia: un atu major**

**Luați în calcul anumiți factori specifici!**

**Rămâneți vigilenți!**

**Atenție la concomitența gesturilor!**

**Câteva combinații de gesturi semnificative**

**Comunicare și intuiție**

## NONVERBALUL, ATÂT DE GRĂITOR!

Oricare ar fi cuvintele pe care le roștiți, chiar dacă știți să le însoțiți de gesturile cele mai potrivite, trupul dumneavoastră va profita, indiferent dacă doriți sau nu asta, pentru a vă afișa gândurile sau emoțiile cele mai intime. Sensibil la elocvența acestui limbaj nonverbal, interlocutorul dumneavoastră, conștient sau nu, îi va acorda o deosebită atenție.

### Un interes de lungă durată

Încă din Grecia antică, filozofii Aristotel și Platon au dezbătut conceptul de *hexis* (obișnuință), din care va deriva cel de *habitus* reluat de antropologul Marcel Mauss și de sociologul Pierre Bourdieu. Acesta din urmă desemnează prin termenul de „habitus” dispozițiile sau felurile de a fi constante, „normate”, deoarece sunt împărtășite de toate persoanele dintr-un anumit grup social și care sunt dobândite și interiorizate prin educație.

---

Într-adevăr, în prezent, numeroși specialiști în comunicare sunt de acord cu ideea că mai mult de 70% dintr-un mesaj este transmis prin limbajul corpului.

---

Cu alte cuvinte, pentru Pierre Bourdieu, indivizii din aceeași clasă au adesea orientări, „stiluri de viață”, gusturi, comportamente și chiar gesturi care se pot asemăna până la punctul de a crea un *habitus* de clasă. *Habitusul* îi permite astfel unui individ să se miște în lumea socială și să o interpreteze într-un

mod propriu, dar caracteristic categoriei sale sociale de apartenență.

### O transmitere eficientă

Definim ca limbaj al corpului orice factor implicat în fenomenul de comunicare, care nu are o legătură directă cu scrisul și vorbirea. Dintre acești factori putem enumera gesturile, dar și distanța care ne separă unul de celălalt, postura globală (de ansamblu) sau parțială, precum și accesoriile create de om: îmbrăcămintea, bijuteriile, pantofii. Cu alte cuvinte, toate lucrurile care spun ceva despre noi, uneori împotriva voinței noastre.

### DE ȘTIUT

#### Regula sau Teoria lui Mehrabian

„Psihologul american Paul Ekman, un pionier în studiul expresiilor faciale ale emoțiilor, a demonstrat, în 1969, că, atunci când gesturile și cuvintele unei persoane sunt contradictorii, alegem să ne încredem mai mult în gesturile sale.

Albert Mehrabian, în prezent profesor de psihologie și cercetător emerit la Universitatea din California (UCLA), a subliniat, la rândul său, importanța limbajului nonverbal.

Potrivit celor două studii ale sale, pe care le-a realizat în 1967, comunicarea nonverbală, care este alcătuită în proporție de 55% din elemente corporale (gesturi, mers, atitudine etc.) și de 38% din voce (intonație, debit, intensitate etc.), reprezintă 93% din impactul unui mesaj în momentul în care judecăm

un individ. De fapt, în cazul în care limbajul corporal nu reușește să-i convingă, puțini oameni au răbdarea de a asculta restul. Cu toate acestea, unele studii au demonstrat că Mehrabian a minimalizat importanța contextului, de care depinde în mare măsură interesul pentru limbajul verbal și cel nonverbal. Astfel, în cazul unei conferințe publice importante, distribuția surselor de influență este inversată.

Într-adevăr, în prezent, numeroși specialiști în comunicare sunt de acord asupra faptului că mai mult de 70% dintr-un mesaj este transmis prin limbajul corpului. Cu toate că nu ni se explică originea acestui procent, el este punctul de pornire pentru numeroase teorii cu privire la analiza gesticii (limbajului gesticii) și chiar pentru unele discipline ca morfopsihologia<sup>1</sup>, sinergologia<sup>2</sup> etc.

**Se constată că nici măcar cel mai interesant mesaj nu va putea fi transmis dacă cel care îl livrează nu are talentul de a se face înțeles.** Dacă acesta se bâlbâie, repetă des sau face prea multe gesturi ezitante, transmiterea informației va fi afectată, parazitată, chiar poate de neînțeles.

Cât de mulți oameni consideră, în mod eronat, că simplul fapt de a spune ceva garantează faptul că au și fost înțeleși? În zadar se miră atunci când aceasta nu se întâmplă, uitând să-și asume și partea lor de răspundere.

<sup>1</sup> *Morfopsihologia* este știința care ne ajută să înțelegem personalitatea celorlalți studiindu-le trăsăturile. (n. red.)

<sup>2</sup> *Sinergologia* este știința care se ocupă cu semnificația gesturilor pe care le facem inconștient. (n. red.)

## Gesturi conștiente sau inconștiente?

În general, nu vă stăpâniți (sau o faceți într-o mică măsură) limbajul corpului. Felul în care reușiți acest control – adesea inconștient – este rezultatul unor interdicții culturale și sociale care reglementează exprimarea publică a emoțiilor și o conduită socială adecvată. Gesturile, comportamentele sau atitudinea dumneavoastră respectă, într-adevăr, un cod normativ. Pe unele le executați cu bună știință.

Dar, ca urmare a utilizării lor repetate, anumite astfel de manifestări devin pentru dumneavoastră o a doua natură. Ele se transformă aproape în reflexe: atunci când vreau să salut, mâna mea se întinde fără să fiu nevoit să mă gândesc la felul în care fac acest lucru. Numai în cazul în care nu vreau să salut în mod intenționat, decid, conștient, să nu întind mâna, știind că îi transmit celuilalt un mesaj clar, pe care va putea să îl priceapă.

## DE ȘTIUT

**Bernard Rimé**, doctor în psihologie, a subliniat (în discursul unei persoane) influența bogăției vocabularului unui individ asupra calității gesticii acestuia, în acest caz mai precise și mai accentuate. Cu toate acestea, nu trebuie să ignorăm influența mediului și a culturii asupra limbajului corpului, gesturile reținute, de exemplu, fiind de multe ori rezultatul unei educații mai degrabă burgheze.

Așadar, sunteți interesați de limbajul corpului dumneavoastră în situații speciale, cum ar fi atunci când încălcați un tabu social sau când încercați să mințiți. Cu toate acestea,

controlul pe care doriți să-l exercitați asupra acestuia este departe de a fi unul absolut.

Gesturile inconștiente au fost studiate pe larg de discipline precum neuropsihologia sau sinergologia, dar în aceste domenii constatăm cu surprindere că interpretărilor serioase li se adaugă altele, dintre cele mai fanteziste, și va fi necesar să separăm informațiile fondate de cele arbitrare sau chiar bizare.

## FERIȚI-VĂ DE EXCESUL DE GENERALIZĂRI!

Descifrarea limbajului corpului este o artă complexă. Ar fi periculos să credem contrariul și, pornind de la observații subiective nedovedite, să formulăm sofisme. „Când minte, de obicei tipul ăsta se scarpină în barbă. Și acesta se scarpină în barbă, așadar minte.”

### Convingeri și interpretări pripite

Potrivit lui Francisco Varela, un cercetător în domeniul științelor cognitive și al anatomiei, 80% din informațiile pe care le percepem sunt interpretate, mai mult sau mai puțin conștient, în conformitate cu convingerile noastre adevărate sau false, care constituie filtre personale de percepție a realității. Astfel se face că avem obiceiul de a ne baza propria reprezentare despre lume pe anumite convingeri acceptate ca fiind adevărate, fără a fi fost verificate în prealabil. Considerăm, așadar, ca fiind obiectivă o realitate subiectivă.

Aceste „adevăruri” se bazează pe experiențele noastre și pe educația pe care am primit-o. Ele pot alimenta numeroase

generalizări simpliste, de multe ori foarte inexacte. „Bărbații sunt așa...”, „Femeile sunt pe dincolo...”, „Femeia la volan este un pericol public”. În realitate, primele de asigurare au fost pentru multă vreme mai scumpe pentru bărbați, deoarece, conform statisticilor, aceștia sunt mult mai des autorii unor accidente grave decât femeile.

## DE ȘTIUT

### Câteva convingeri greșite cu privire la gesturi

„Când cineva își încrucișează brațele înseamnă că adoptă o atitudine defensivă? Nu întotdeauna. Acest gest poate însemna doar că vrea să se apere împotriva frigului. Totul depinde de context. În mod similar, ticul răsucirii verighetelor pe deget poate însemna atât o problemă de artrită, cât și un conflict marital.

În fine, dacă pentru un copil a-și privi părinții în ochi atunci când vorbește cu ei este în Franța un semn de respect, în Africa, dimpotrivă, există obiceiul ca el să-și plece privirea în semn de respect.

Întrebați-vă pur și simplu dacă ceea ce credeți este adevărat în toate împrejurările și vă veți da seama că adevărul dintr-un anumit context se poate dovedi complet fals într-un altul.

### O semnificație relativă...

Suntem adesea tentați să atribuim unui gest sau altuia o semnificație definitivă. Pentru unii, decriptarea limbajului nonverbal ar însemna să dăm fuga la un dicționar al gesturilor și să