

Libris.RO

Respect pentru oameni și cărți



Isabelle DUVERNOIS

Limba jului corpului

Atenție, gesturile vorbesc pentru noi!

Traducere: Ștefania Iordan

LAROUSSE ■ NICULESCU

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

DUVERNOIS, ISABELLE

Limbajul corpului : Atenție, gesturile vorbesc pentru noi! / Isabelle Duvernois ; trad.: Ștefania Iordan. - București : Editura Niculescu, 2020

Conține bibliografie
ISBN 978-606-38-0481-6

I. Iordan, Ștefania (trad.)

159.9

© 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 Chaspoul; Conception de la maquette : Violette Bénilan; Mise en page : Émilie Laudrin; Couverture : Véronique Laporte; Fabrication : Marie-Laure Vaillé.

© Editura NICULESCU, 2020

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 978-606-38-0481-6

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 conduce 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
1. PRECAUȚII CARE SE IMPUN.....	12
Nonverbalul, atât de grăitor!.....	16
Feriți-vă de excesul de generalizări!.....	20
O regulă fundamentală: conștientizarea sinelui.....	25
Cum să-l observi pe celălalt și să-l înțelegi.....	29
Empatia: un atu major.....	32
Luăți în calcul anumiți factori specifici!.....	35
Rămâneți vigilenți!.....	37
Atenție la concomitența gesturilor!.....	41
Câteva combinații de gesturi semnificative.....	43
Comunicare și intuiție.....	45
2. DIN CAP PÂNĂ ÎN PIC, CARE:	
CE NE DEZVĂLUIE CORPUL NOSTRU.....	50
SEMNELE CELE MAI REVELATOARE.....	54
Gesturile autonome.....	54
Mișcările picioarelor și ale tălpilei.....	55
Gesturile de autolinștire 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 (intonajie, 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?

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.....

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!.....

Interviul de angajare.....	182
Relația ierarhică.....	188
Relația dintre colegi	194
Ședințele de afaceri.....	200
Arta negocierii.....	208
CONCLUZIE	216
BIBLIOGRAFIE.....	221

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 inte-resul pentru limbajul verbal și cel nonverbal. Astfel, în cazul unei conferințe publice importante, distri-buția 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 (limba-jului gesticii) și chiar pentru unele discipline ca morfopsiholo-gia¹, sinergologia² 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.

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

² *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 încalcați 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.

Respectiv 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 limbajul 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 verighetii 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

căutăm răspunsuri de fiecare dată când identificăm o anumită atitudine sau mimică. Cu toate acestea, este greșit să credem că orice gest are un sens univoc. Niciun gest nu este purtătorul unei semnificații universale și unice, imediat identificabilă și valabilă în toate împrejurările. Niciun semnal al limbajului corporal – privire, mimică, mișcare etc. – nu are sens dacă este izolat.

Doar în relație cu alte semnale observate într-un context specific, la o anumită persoană, un gest poate, eventual, să aibă sens.

O persoană care își mângâie ceafa o poate face fiindcă are o stare de anxietate sau, la fel de bine, fiindcă încearcă să vă seducă sau a fost înțepată de un țânțar.

...care nu este suficientă pentru a caracteriza o personalitate

Fiecare persoană este unică prin mișcările sale. Legătura dintre expresiile corporale și sine este complexă. De aceea, nu ne putem forma o părere corectă despre cineva pornind doar de la unul dintre gesturile sale. Ar fi simplist ca, pornind de la câteva semnale, să-i atribuim interlocutorului caracteristici menite să-l eticheteze și să ne condiționeze relația cu acesta. Funcționarea ființei umane este mult mai complexă decât se crede.

DE ȘTIUT

O persoană „riguroasă”

Etichetarea este o formă de generalizare. Probabil că vi s-a întâmplat deja să experimentați acest lucru. În cursul unei întâlniri profesionale, ați cerut o serie de lămuriri în legătură cu ceea ce a fost prezentat. Ați fost caracterizat pe loc drept o persoană „riguroasă”. Cred că sunteți de acord că o astfel de etichetare este una simplistă, deoarece nu face decât să vă definească comportamentul pornind de la un context profesional particular. Vă comportați așa în mod sistematic și în alte domenii ale vieții dumneavoastră? Acest calificativ vă definește cu adevărat? Închipuți-vă că, în loc de „riguros”, ați fi fost numit „tipicar”. Eticheta ar fi fost mult mai neplăcută.

Nu este nicio grabă

Generalizările excesive sunt dăunătoare, întrucât afectează relevanța observațiilor noastre, contribuind la o interpretare personală aproape imediată a lucrurilor pe care le percepem. Și, cel mai adesea fără să ne dăm seama, vom lua drept adevărată interpretarea noastră, care s-a substituit observației.

Graba de a-l cataloga pe celălalt nu este compatibilă cu privirea curioasă și atentă la întâlnirea cu acesta. Este o atitudine care vă poate face să treceți pe lângă un necunoscut pe care vă amăgeați că îl cunoașteți, fără a vă fi acordat timpul necesar pentru a-l descoperi. Aceasta se întâmplă deoarece ați substituit plăcerea întâlnirii cu graba de a vă linișiți introducându-l

pe necunoscut printre cei din „categoria” sa, categorie determinată doar pe baza câtorva criterii arbitrare. Așa se face că stereotipurile și prejudecățile oferă reprezentări convenționale și iluzorii ale lumii înconjurătoare.

Nu vă temeți să vă lăsați surprinși de unicitatea persoanei pe care tocmai ați întâlnit-o. Învățați să apreciați „comorile” pe care viața vi le scoate uneori în cale. Veți avea sentimentul că o trăiți mult mai intens și deplin decât dacă v-ați limita la categoriile dumneavoastră prestabilite.

Adoptați o atitudine deschisă

Să privești lumea într-un mod cu totul obiectiv pare foarte greu, având în vedere că trecutul nostru, educația și cultura ne-au modelat, fiecare într-un mod propriu. Chiar și gemenii au vieți care diferă în multe privințe, conferindu-le unicitate. Deoarece convingerile noastre sunt numeroase și bine ancorate, nu trebuie să încercăm să le disecăm una câte una, ci mai degrabă să ne amintim mereu că fiecare persoană îl percepe pe celălalt prin intermediul unor filtre și că există riscul ca celălalt să ne evalueze, la rândul său, în funcție de propriile filtre. În măsura în care reușim să le conștientizăm pe unele dintre ele, vom putea nuanța veridicitatea judecăților sau convingerilor pe care le alimentează.

Nu în ultimul rând, cu multă curiozitate și deschidere, să ne străduim să înțelegem gestică interlocutorului nostru atunci când comunicăm cu el, ca să nu tragem concluzii pripite și ca să menținem cât mai bine relația care se creează.

PE SCURT

- Descifrarea limbajului corpului nu este o știință exactă.
- Trebuie să ne cântărim cu atenție observațiile și să le interpretăm cu precauție.
- Niciun gest nu are un sens izolat. Ca și cuvintele, gesturile pot avea mai multe semnificații.
- Personalitatea unui individ nu poate fi redusă la unul sau două gesturi.

O REGULĂ FUNDAMENTALĂ: CONȘTIENTIZAREA SINELUI

Descifrarea limbajului trupului nu funcționează în sens unic. Interlocutorul vă studiază în același timp în care și dumneavoastră îl studiați pe el. Descifrarea gesturilor celui-lalt necesită o conștientizare a propriilor gesturi.

Adaptarea simultană

În comunicare, văzută global, adică incluzând limbajul verbal și nonverbal, sunteți pe rând emițător și receptor al unui mesaj. Schimburile cu interlocutorul dumneavoastră își răspund și se influențează reciproc, fiind unice pentru dialogul pe care îl purtați amândoi într-un anumit moment. Acest schimb unic presupune așadar o adaptare simultană între voi: cu alte cuvinte, în timp ce încercați să decodați mesajul transmis de către interlocutor, acesta din urmă îl analizează pe al dumneavoastră.