

Max A. Eggert

LIMBAJUL TRUPULUI

Cum să faci o impresie bună și să fii mai convingător

Traducere de Irina Brateș

POLIROM
2020

Max A. Eggert, *Brilliant Understanding Body Language*

© Pearson Education Limited 2010, 2015

This translation of *Brilliant Understanding Body Language* is published by arrangement with Pearson Education Limited.

© 2020 by Editura POLIROM, pentru ediția în limba română

Această carte este protejată prin copyright. Reproducerea integrală sau parțială, multiplicarea prin orice mijloace și sub orice formă, cum ar fi xeroxarea, scanarea, transpunerea în format electronic sau audio, punerea la dispoziția publică, inclusiv prin internet sau prin rețele de calculatoare, stocarea permanentă sau temporară pe dispozitive sau sisteme cu posibilitatea recuperării informațiilor, cu scop comercial sau gratuit, precum și alte fapte similare săvârșite fără permisiunea scrisă a deținătorului copyrightului reprezintă o încălcare a legislației cu privire la protecția proprietății intelectuale și se pedepsesc penal și/sau civil în conformitate cu legile în vigoare.

Pe copertă: © iStockphoto.com/kbeis

Ilustrații: Sarah Arnold

www.polirom.ro

Editura POLIROM

Iași, B-dul Carol I nr. 4; P.O. BOX 266, 700506

București, Splaiul Unirii nr. 6, bl. B3A, sc. 1, et. 1,
sector 4, 040031, O.P. 53

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României:

EGGERT, MAX A.

Limbajul trupului: cum să faci o impresie bună și să fii mai convingător / Max A. Eggert;
trad. de Irina Brateș. – Iași: Polirom, 2020

Conține bibliografie. – Index

ISBN 978-973-46-8155-6

I. Brateș, Irina (trad.)

159.5

Printed in ROMANIA

Cuprins

<i>Despre autor</i>	7
<i>Mulțumiri</i>	9
<i>Referințe academice</i>	11
Introducere	13
CAPITOLUL 1. Celălalt limbaj al nostru. O introducere	17
CAPITOLUL 2. Avertismentele principale	24
CAPITOLUL 3. Distanța personală sau proxemica	33
CAPITOLUL 4. Percepția și primele impresii	41
CAPITOLUL 5. Limbajul trupului când ești anxios	59
CAPITOLUL 6. Cum să ții anxietatea sub control	66
CAPITOLUL 7. Limbajul trupului pentru competențele de relaționare	78
CAPITOLUL 8. Limbajul trupului pentru încredere în sine	93
CAPITOLUL 9. Limbajul trupului pentru asertivitate	105
CAPITOLUL 10. Limbajul trupului și atractivitatea	114
CAPITOLUL 11. Limbajul trupului și influența personală	149
CAPITOLUL 12. Limbajul ascuns al vorbirii	166
CAPITOLUL 13. 75 de semne ale limbajului trupului și ce ar putea însemna acestea	177
CAPITOLUL 14. Punerea teoriei în practică	182
Concluzie. Etică, limbajul trupului și manipulare	202
Anexa 1	209
Anexa 2	214
<i>Index</i>	219

Le atribuiau calități de lider persoanelor înalte deoarece ei (primii *Homo sapiens*) credeau că acestea vor fi în măsură să asigure o apărare mai bună pentru ele și ceilalți⁴.

Acest lucru se poate prezice chiar de la naștere! După cum reiese dintr-un studiu finlandez din 2005, băieții care erau mai înalți decât media la vârsta de un an câștigau mai bine decât compatrioții lor mai scunzi 50 de ani mai târziu. Se consideră chiar că persoanele mai înalte au o inteligență superioară⁵.

Și femeile sunt preocupate să pară înalte. Când era director general a două societăți multimilionare în dolari care coordonau 510 francize naționale și internaționale din SUA, Cynthia McKay purta tocuri de 7,5 cm – și te-ai fi gândit că la o înălțime de 1,75 m în picioarele goale era deja suficient de înaltă! Când a recunoscut că poartă tocuri chiar dacă i se pare ridicol ca 7,5 cm să poată mări credibilitatea cuiva, Cynthia McKay a declarat:

E o aiureală totală, dar funcționează.

Ce legătură are aceasta cu influența personală? Ei bine, înălțimea înseamnă putere. Dacă vrei să emani putere și autoritate, atunci fă-te cât poți de înalt, întinde-ți coloana, întinde-ți gâtul astfel încât să ai capul ridicat și în același timp trage-ți umerii în spate și în jos astfel încât să nu fie încovoiați – iar femeile ar trebui eventual chiar să poarte tocuri.

În mod inteligent, designerii primei caschete de polițist britanic au confecționat-o astfel încât să vină ușor peste nas. Acest lucru îi făcea pe polițiștii acelor vremuri să se asigure că au capul ușor ridicat, pentru a vedea cum trebuie. De asemenea, partea de sus a căștii era înălțată, ca să dea impresia de o și mai mare înălțime.

Prin urmare, din perspectiva limbajului trupului, cu ce te ajută acest lucru? Te face să arăți sigur pe tine pentru că, metaforic vorbind, ești „cu un cap mai înalt decât ceilalți”. Poți fi

sigur că printre noi se află puțini bărbați și puține femei de statura lui Napoleon, dar chiar dacă ai o astfel de statură, mesajul este același: mergi drept, cu capul sus.

Stai nemișcat

Când ești calm, activitatea neuronilor din *locus coeruleus* al creierului este foarte scăzută, dar cu toții știm și chiar și simțim că, atunci când suntem anxioși – aproape opusul încrederii în sine –, corpul ne pune în modul „luptă sau fugi”. Devenim mai atenți și mai vigilenți. Primim o „injecție” de epinefrină și una de norepinefrină, iar hormonii de catecolamină ne pregătesc mușchii pentru acțiune. Majoritatea mamiferelor, inclusiv noi, încep să se miște fie pentru a se apăra, fie pentru a fi agresive. Totuși, există o serie de animale care, atunci când se confruntă cu o amenințare, stau nemișcate (pentru că atunci ochiul reușește să detecteze mai bine mișcarea). În consecință, am face bine să le urmăm exemplul dacă dorim să părem încrezători.

Umerii

Când te uiți încrezător la cineva, umerii trebuie să fie paraleli cu persoana cu care vorbești. Ar fi ridicol să stai față în față cu cineva, iar jumătatea de jos a corpului tău să arate că e „gata să o ia din loc”. Când stai cu fața la persoana respectivă, este ca și cum ai spune „Suntem egali”.

De asemenea, când ai umerii paraleli cu ai celeilalte persoane, pari mai mare și, astfel, mai sigur pe tine. Poate aceasta explică folosirea epoleților pe umerii generalilor mexicani. (Înălțimea medie a unui bărbat american o depășește pe cea a unuia mexican cu aproximativ 7,6 cm.)

Prin urmare, îndreaptă-ți umerii.

Bărbia ridicată

Ridicând bărbia, în mod automat ridici și ochii, iar când ridici ochii, nu poți să nu te uiți în jos la celălalt, lăsând să se înțeleagă că „îți sunt superior și astfel sunt mai sigur pe mine decât tine”. Dacă vrei să lași să se înțeleagă opusul, îți înclini capul și privești în jos. În unele țări din Orientul Îndepărtat, ca, de exemplu, Japonia, această acțiune a pătruns până în domeniul etichetei sociale.

Se spune că, de îndată ce un copil al casei regale de Habsburg începea să meargă, i se lega o crenguță de ilice sub bărbie, astfel încât, odată ajuns la pubertate, era firesc pentru el să aibă mereu bărbia ridicată.

Ai observat probabil că, atunci când sunt deprimați, oamenii privesc în jos, bărbia fiind prima care se înclină. Aceste posturi au ajuns în limbajul de fiecare zi: „Arăți parcă ai fi în al nouălea cer astăzi” și „Mă simt la pământ”. Este greu să pari sigur pe tine atunci când „ești la pământ”.

Stai drept pe scaun

Beneficiezi de același avantaj dacă stai drept pe scaun. Statul așezat are un efect de egalizare, pentru că mare parte a înălțimii noastre vine de la picioare. Eduard I al Angliei, care era extrem de înalt, nu a fost cunoscut numai drept „ciocanul care i-a zdrobit pe scoțieni”, ci a fost poreclit și „Picioare lungi”. Dacă înălțimea are legătură doar cu picioarele, atunci statul jos are evident un efect de egalizare. Ai observat la talk-show-uri că gazda pare de obicei mai înaltă decât invitații? Aceasta pentru că scaunul ei este mai înalt și îi dă un aer firesc de autoritate. Multe persoane cu funcție de conducere folosesc aceeași strategie, asigurându-se că scaunul lor este mai înalt decât cele de pe cealaltă parte a biroului.

Vorbind despre muncă, dacă vrei să subliniezi ceva în cursul unei ședințe, poți face două lucruri: stai cât poți de drept și

mișcă-te în față în „spațiul” întâlnirii. (Vezi partea despre proxemică de la pagina 36.)

Stai liniștit pe scaun

Uită-te la speakerul din Camera Comunelor. Ține sub control sute de oameni care nu se remarcă prin timiditatea lor și totuși nu se mișcă aproape deloc; este sigur pe el, deține controlul. Uită-te la marii lideri industriali și la miniștri când apar la talk-show-uri televizate și compară-i cu alte celebrități și starlete. Diferența este că primii, fiind siguri pe ei, stau foarte liniștiți pe scaune deoarece nu trebuie să dea o reprezentație în fața publicului ca să-și mențină statutul.

Ține-ți mâinile la locul lor

Ne folosim mâinile pentru a ne proteja sau a ne alina (vezi pagina 75), astfel că mișcarea mai rapidă a mâinilor este o adevărată destăinuire, care arată că există un aspect al situației respective care ne presează sau căruia încercăm să-i facem față. Dacă suntem atacați sau provocați verbal, de exemplu, atunci când facem o prezentare sau la un interviu, în mod natural ne mișcăm mâinile pentru a ne proteja. Dacă în cursul unei ședințe suntem ignorați atunci când facem o remarcă, semnaliizarea cu mâna poate deveni și mai pronunțată, ca și cum le-am spune colegilor: „Hei, sunt eu, vă spun ceva, ascultați-mă!”. Uită-te la crainicii de la televizor, nu-și mișcă mâinile aproape deloc – de ce? Deoarece știu că majoritatea spectatorilor ascultă și privesc.

Un mod de a te asigura că mâinile îți stau acolo unde trebuie este să-ți unești degetele și să-ți ții mâinile în poală. Dacă te afli într-o ședință, mâinile se pot odihni ușor pe masă. (Mai multe despre aceasta la paginile 193-194.)

Mergi fără grabă

Gândește-te numai – ai văzut vreodată un politician experimentat, de orice naționalitate, fugind? (Cu excepția președinților americani, cărora le place să urce în fugă treptele de la Air Force One ca să arate cât sunt de în formă.)

Atunci când alergi, transmiți lumii că o persoană mai importantă decât tine va fi făcută să aștepte și că tu nu ești decât un simplu subaltern. Desigur, uneori trebuie să fugim, așa cum ne amintește Chaucer în „Povestirea Diacului din Oxford”: „Timpul și marea nu așteaptă pe nimeni” (sau, în original, „Ay fleeth the tyme, it nil no man abyde”), dar, dacă dorim să părem siguri pe noi, atunci trebuie să exersăm o mai bună gestionare a timpului!



„La Hollywood, persoanele puternice vorbesc repede și merg încet.”

Michael Caine

Bea mai multă apă

După cum știm din desenele animate, majoritatea dintre noi avem tendința de a înghiți mai mult când suntem stresați sau ne dregem glasul înainte de a vorbi. Acest lucru e cauzat de faptul că mușchii gâtului se contractă ca urmare a anxietății, iar rezultatul final este că părem lipsiți de încredere în noi. Soluția e cât se poate de simplă: să ai întotdeauna un pahar cu apă la îndemână. Dacă ești provocat, asigură-te că pari încrezător în tine făcându-i pe oameni să aștepte un răspuns cât timp iei o gură de apă înainte de a-l oferi.

Vorbește rar

Când suntem anxioși, avem tendința de a vorbi repede pentru a termina cu ceea ce avem de spus, poate fiindcă ne temem că

lumea nu se va deranja să asculte ce avem de spus sau că e prea ocupată. Care este viteza potrivită? Ascultă-i pe crainici, atât la radio, cât și la televizor. Vorbitul rar îi va ajuta și pe ascultătorii tăi să te înțeleagă mai bine și, în ciuda a ceea ce te-ai aștepta, este mai convingător⁶.

Nu e de mirare că John Wayne părea întotdeauna încrezător în sine; ca și Margaret Thatcher, de multe ori trăgea aer în piept în mijlocul unei propoziții. Thatcher, se spune, folosea această tehnică pentru ca interviewerul să nu o poată întrerupe, asigurându-se că avea suficient aer ca să nu fie nevoită să inspire când începea următoarea propoziție.

Vă amintiți de actorul John Wayne (cunoscut de fanii vechilor westernuri drept „Ducele”)? Se zice că, atunci când a fost provocat să spună de ce trăgea aer în piept în felul acesta în timp ce vorbea, acesta ar fi răspuns, rar, bineînțeles:

Pur și simplu ca să se înțeleagă... [inspirație profundă]...
că încă nu am terminat.



recapitulare

- Prin urmare, arată că ești sigur pe tine, respiră rar.
- Prin urmare, arată că ești sigur pe tine, privește-i în ochi.
- Prin urmare, arată că ești sigur pe tine, zâmbește.
- Prin urmare, arată că ești sigur pe tine, stai drept.
- Prin urmare, arată că ești sigur pe tine, stai nemișcat.
- Prin urmare, arată că ești sigur pe tine, capul sus.
- Prin urmare, arată că ești sigur pe tine, stai pe scaun cu spatele drept.
- Prin urmare, arată că ești sigur pe tine, ține-ți mâinile la locul lor.
- Prin urmare, arată că ești sigur pe tine, mergi fără grabă.
- Prin urmare, arată că ești mai sigur pe tine, bea mai multă apă.
- Prin urmare, arată că ești mai sigur pe tine, vorbește rar.