

ALLAN BARBARA
PEASE+PEASE

**MANUALUL
LIMBAJULUI
TRUPULUI**

*sensurile ascunse
ale gesturilor*

Traducere din engleză de
ALINA-GABRIELA RUDEANU

CUPRINS

<i>Mulțumiri</i>	9
<i>Introducere</i>	11
CAPITOLUL 1	
Noțiuni de bază	16
CAPITOLUL 2	
Puterea este în mâinile tale.	
Palmele și strângerile de mână ca modalități de control	36
CAPITOLUL 3	
Magia zâmbetului și a râsului	66
CAPITOLUL 4	
Gesturi cu brațele	87
CAPITOLUL 5	
Diferențe culturale	102
CAPITOLUL 6	
Gesturi cu mâna și degetul mare	118
CAPITOLUL 7	
Semnale de evaluare și de inducere în eroare.	
Decodificarea gesturilor în care mâna este dusă la față	133
CAPITOLUL 8	
Semnale cu ochii	152
CAPITOLUL 9	
Invadarea spațiului – teritorii și spațiul personal	176
CAPITOLUL 10	
Cum dezvăluie picioarele ce vrea să facă mintea	190

CAPITOLUL 11	
Cele mai comune 13 gesturi pe care le întâlnim zi de zi	207
CAPITOLUL 12	
Reproducerea gesturilor ca mijloc de relaționare	226
CAPITOLUL 13	
Semnalele secrete ale țigărilor, ale ochelarilor și ale machiajului . .	238
CAPITOLUL 14	
Cum îți semnalează corpul unde vrea să meargă mintea	250
CAPITOLUL 15	
Tehnici de seducție și semnale de atracție	257
CAPITOLUL 16	
Simțul proprietății, teritorialitate și semnale ale înălțimii	285
CAPITOLUL 17	
Așezarea la masă – unde să stai și de ce	297
CAPITOLUL 18	
Interviuri, jocuri de putere și reguli de conduită la birou	312
CAPITOLUL 19	
Să punem totul cap la cap	328
<i>Referințe</i>	342

CAPITOLUL 1

Noțiuni de bază



Pentru occidentali înseamnă „în regulă“, pentru italieni înseamnă „unu“, pentru japonezi „cinci“ și pentru greci „dispari!“.

Cu toții cunoaștem pe cineva care poate să intre într-o cameră cu mulți oameni și după doar câteva minute să ofere o descriere exactă a relațiilor dintre ei și a sentimentelor care îi animă. Abilitatea de a interpreta atitudinea și gândurile unei persoane în funcție de comportament a reprezentat sistemul de comunicare original, întrebuințat de ființele umane înainte de evoluția limbajului verbal.

Înainte de inventarea radioului, de cele mai multe ori comunicarea se derula în scris, prin intermediul cărților, scrisorilor și ziarelor, ceea ce însemna că politicienii și oratorii nepricepuți, de genul lui Abraham Lincoln, aveau șanse de reușită dacă erau suficient de insistenți și aveau o scriitură

iscusită. Era radioului le-a oferit oportunități noi celor care stăpâneau arta oratoriei, în genul lui Winston Churchill, care se exprima sublim, dar care nu s-ar fi bucurat de același succes în era noastră mult prea vizuală.

Politicienii zilelor noastre știu că politica este strâns legată de imagine și de înfățișare, motiv pentru care cei mai de văză dintre ei au în prezent consultanți personali în domeniul limbajului corporal, care să-i ajute să pară sinceri, implicați și cinstiți, mai ales atunci când nu sunt așa.

Pare aproape incredibil că, deși s-au scurs mii de ani de evoluție, oamenii au început abia în anii '60 să analizeze în mod activ limbajul trupului, majoritatea nefiind conștienți de existența sa până la apariția lucrării noastre, *Body Language*, în 1978. Totuși, aproape toți oamenii încă mai sunt de părere că limbajul verbal este forma principală de comunicare. Din punct de vedere evolutiv, limbajul verbal a început să facă parte din repertoriul nostru de comunicare abia recent, fiind folosit în special pentru transmiterea de fapte și date. Cel mai probabil, limbajul verbal a apărut în ultimele zeci de mii de ani, perioadă în care creierul nostru și-a triplat dimensiunea. Până la acel moment, limbajul corporal și sunetele guturale erau modalitățile principale de transmitere a emoțiilor și sentimentelor, lucru valabil până în zilele noastre. Doar că suntem atât de concentrați asupra cuvintelor pe care le rostim, încât majoritatea dintre noi nu observăm aproape deloc limbajul nonverbal și cu atât mai puțin rolul pe care acesta îl joacă în viețile noastre.

Cu toate acestea, limbajul verbal recunoaște cât de important este limbajul trupului în comunicare. Iată câteva dintre expresiile pe care le folosim:

*Spune ce ai pe inimă. Strânge din dinți. Ține la îndemână. Capul sus.
Poartă povara pe umeri. Să-ți intre bine în cap. Pășește cu dreptul.
Să mă pupi în fund.*

Câteva dintre expresiile acestea sunt greu de digerat, dar trebuie să fii deschis să le accepți, pentru că unele dintre ele îți deschid cu adevărat ochii. Le vom parcurge în pas vioi, de-a fir a păr, până când fie vei ceda, fie vei întoarce spatele definitiv conceptului. Să sperăm că vei fi suficient de impresionat de aceste expresii încât să le acorzi, totuși, o șansă.

La început...

Actorii de filme precum Charlie Chaplin au fost pionieri în știința limbajului corporal, pentru că era singura modalitate de comunicare posibilă

pe ecran. Talentul unui actor era evaluat după cât de bine se pricepea să folosească gesturi și semnale corporale ca să transmită sentimente telespectatorilor. Când filmele vorbite au devenit populare și nu s-a mai pus foarte mult accent pe aspectele nonverbale ale actoriei, nenumărați actori de filme mute au trecut în umbră și doar cei cu abilități verbale și nonverbale dezvoltate au reușit să reziste în lumea cinematograției.

În ceea ce privește studiul academic al limbajului corporal, poate că cea mai influentă lucrare premergătoare secolului al XX-lea a fost *Expresia emoțiilor la om și animale* a lui Charles Darwin, publicată în 1872, deși publicul-țintă a fost alcătuit în special din oameni de știință. Cu toate acestea, lucrarea a pus bazele studiilor moderne dedicate expresiilor faciale și limbajului corporal, multe dintre ideile și observațiile lui Darwin fiind de atunci validate de cercetători din toată lumea. Prin cercetările ulterioare s-au observat și s-au înregistrat aproape un milion de indicii și semnale nonverbale. Albert Mehrabian, unul dintre pionierii studiului limbajului corporal din anii '50, a descoperit că impactul total al unui mesaj este datorat într-o măsură de aproximativ 7% limbajului verbal (numai cuvinte), 38% vocii (inclusiv tonalitatea, inflexiunea și alte sunete) și 55% limbajului nonverbal.

Contează mai mult cum spui ceva decât ceea ce spui.

Antropologul Ray Birdwhistell a fost precursorul studiului comunicării nonverbale – ceea ce el numea „chinestezie“. Birdwhistell a furnizat estimări similare ale volumului de comunicare nonverbală ce se desfășoară între indivizi. El a estimat că o persoană obișnuită vorbește timp de maximum 10 sau 11 minute pe zi și că o frază simplă durează aproximativ 2,5 secunde. Birdwhistell a mai estimat că putem afișa și recunoaște în jur de 250 000 de expresii faciale.

La fel ca Mehrabian, Birdwhistell a descoperit că, într-o conversație față în față, componenta verbală constituie mai puțin de 35% și că peste 65% din comunicare se efectuează nonverbal. Analiza noastră a mii de interviuri și negocieri înregistrate în anii '70 și '80 a demonstrat că, în discuțiile de afaceri, limbajul trupului este responsabil de 60 până la 80% din impactul produs la masa negocierilor și că oamenii își formează între 60 și 80% din impresia inițială despre o persoană nou întâlnită în mai puțin de patru minute. Studiile mai arată că atunci când negocierile au loc la telefon, câștigă invariabil persoana cu argumente mai solide, lucru deloc valabil în

cadrul negocierilor față în față, pentru că deciziile finale se bazează în cea mai mare parte pe ceea ce vedem, și nu pe ceea ce auzim.

De ce nu este neapărat relevant ceea ce spui

În ciuda opiniei generale, atunci când întâlnim o persoană pentru prima dată, ne formăm rapid impresii legate de cât de prietenoasă sau influentă pare, precum și de potențialul ei ca posibil partener sexual – și nu, ochii *nu* sunt primul lucru la care ne uităm.

La ora actuală, majoritatea cercetătorilor susțin că limbajul verbal este folosit în special pentru transmiterea informației, în vreme ce limbajul nonverbal este folosit pentru negocierea atitudinilor interpersonale și, în unele cazuri, ca substitut al mesajelor verbale. De exemplu, o femeie îi poate arunca unui bărbat „o privire ucigătoare“ care să transmită un mesaj extrem de clar, fără ca măcar să fie nevoie să deschidă gura.

Birdwhistell a fost primul care a susținut că mișcărilor și cuvintele se manifestă simultan cu o asemenea precizie, încât indiferent de cultura din care provine o persoană bine instruită, aceasta ar trebui să poată anticipa deciziile cuiva doar ascultându-i vocea. Birdwhistell a reușit chiar să deducă în ce limbă vorbește cineva fără să facă altceva decât să-i urmărească gesturile.

Multă lume continuă să fie reticentă la ideea că ființele umane sunt de fapt animale din punct de vedere biologic. Suntem o specie de primat – *Homo sapiens* –, maimuțe fără păr care au învățat să meargă pe două membre și posedă un creier inteligent și dezvoltat. Dar, ca orice altă specie, suntem conduși de reguli biologice care ne controlează acțiunile, reacțiile, limbajul corporal și gesturile. Fascinant este că animalul uman este rareori conștient de faptul că postura, mișcărilor și gesturile lui transmit un anumit mesaj, în vreme ce vocea lui transmite ceva total diferit.

Cum dezvăluie limbajul corporal emoțiile și gândurile

Limbajul trupului reprezintă reflectarea exterioară a emoțiilor lăuntrice. Fiecare gest sau mișcare poate fi un indiciu valoros pentru transmiterea emoției pe care o simte o persoană într-un anumit moment. De exemplu, un bărbat care știe și se jenează de faptul că s-a îngrășat se poate trage de pielea de sub bărbie, numită popular „gușă“; femeia care este conștientă de kilogramele în plus de pe șolduri poate să-și aranjeze rochia, trăgând de ea; o persoană care se teme sau care este prudentă poate să-și încrucișeze brațele, picioarele sau și pe unele, și pe altele; iar un bărbat care stă de vorbă cu o femeie cu pieptul mare poate să evite cu bună știință să se

holbeze la sânii ei, în vreme ce în mod inconștient și concomitent să facă gesturi de pipăire.



Prințul Charles și noii lui „prieteni”

Secretul interpretării limbajului corporal constă în abilitatea de a înțelege stările emoționale ale unei persoane în timp ce ascultăm ce are de spus și observăm circumstanțele în care are loc comunicarea. În felul acesta, vom putea diferenția faptele de ficțiune și realitatea de fantezie. În vremurile recente, majoritatea dintre noi am dezvoltat o obsesie pentru cuvântul vorbit și pentru abilitatea de a susține conversații interesante. Însă cei mai mulți suntem incredibil de indiferenți la semnalele limbajului corporal și la impactul pe care acestea îl au, deși nu mai este un secret pentru nimeni faptul că aproape toate mesajele dintr-o conversație directă se transmit prin semnale corporale. De exemplu, președintele Franței, Jacques Chirac, președintele SUA, Ronald Reagan, și prim-ministrul australian, Bob Hawke, și-au folosit mâinile ca să dezvăluie dimensiunea aproximativă a problemelor cu care se confruntau. Bob Hawke a vorbit la un moment dat despre necesitatea de a crește veniturile politicianilor, comparându-le salariile cu cele ale directorilor corporatiști. După părerea lui, salariile directorilor crescuseră cu un procent enorm, în vreme ce creșterile propuse pentru politicieni erau, prin comparație, mai mici. De fiecare dată când făcea referire la veniturile politicianilor, ținea mâinile la un metru distanță. În schimb, atunci când menționa salariile directorilor, mâinile lui rămâneau la doar 30 de centimetri distanță. Distanța dintre mâinile lui indica faptul că politicienii câștigau mult mai mult decât era el pregătit să recunoască.



Președintele Jacques Chirac, aproximând dimensiunea unei anumite chestiuni sau pur și simplu lăudându-se cu viața lui amoroasă?

De ce femeile sunt mai receptive

Când spunem despre cineva că este „intuitiv“ față de cei din jur sau „receptiv“ la aceștia, ne referim fără să ne dăm seama la abilitatea de a interpreta limbajul corporal și de a compara aceste indicii cu mesajele verbale. Cu alte cuvinte, când spunem că avem „senzația“ sau „sentimentul“ că cineva ne-a minșit, ne referim la faptul că a existat o neconcordanță între limbajul său corporal și cuvintele rostite. Este vorba despre ceea ce oratorii numesc sensibilizarea publicului sau conexiunea stabilită între membrii unui grup. De exemplu, dacă persoanele aflate în public stau cu spatele sprijinit de spătar, cu bărbia în jos și cu brațele încrucișate pe piept, un orator „receptiv“ va intui sau va simți că discursul său nu are impactul scontat. Își va da seama că trebuie să găsească o abordare diferită ca să câștige atenția publicului. În mod similar, un orator mai puțin „receptiv“ va continua în același stil și va rămâne indiferent la reacția publicului.

Să fii „receptiv“ înseamnă să fii capabil să identifice neconcordanțele dintre cuvintele și limbajul corporal al unei persoane.

În general, femeile sunt mult mai receptive decât bărbații, lucru care a stat la baza apariției unui concept cunoscut drept „intuiție feminină“. Femeile au o abilitate înnăscută de a înregistra și de a descifra semnale

nonverbale, precum și de a observa cu precizie cele mai mici detalii. Acesta este motivul pentru care puțini bărbați își pot minți soțiile fără să fie prinși cu mâța-n sac și pentru care, dimpotrivă, majoritatea femeilor își pot minți bărbații fără ca aceștia să aibă nici cea mai mică bănuială.

Cercetătorii de la Universitatea Harvard au demonstrat că femeile sunt mult mai atente decât bărbații la limbajul corporal. Au proiectat scurtmetraje care înfățișau un bărbat și o femeie discutând, fără sonor, și le-au cerut participanților la studiu să deducă despre ce era vorba în conversație doar după expresivitatea celor doi. Studiul a arătat că femeile au interpretat corect situația în pondere de 87%, în vreme ce bărbații, în pondere de numai 42%. Bărbații cu ocupații care presupun lucrul cu oamenii sau existența unui public, cum ar fi artiștii, actorii și asistenții medicali, s-au descurcat aproape la fel de bine ca femeile; și bărbații gay au obținut scoruri bune. Intuiția feminină se manifestă cu preponderență la femeile care au copii. În primii ani de viață, mama se bazează aproape în exclusivitate pe canalele nonverbale ca să comunice cu bebelușul, acesta fiind și motivul pentru care femeile sunt deseori negociatori mai receptivi, tocmai pentru că practică de timpuriu interpretarea semnalelor.

Ce arată tomografiile

Creierul femeilor este astfel structurat încât depășește cu mult capacitățile de comunicare ale oricărui bărbat de pe planetă. Imagistica prin rezonanță magnetică (IRM¹) arată clar de ce femeile au o abilitate mai mare decât bărbații de a comunica și de a evalua oamenii. Femeile au între 14 și 16 arii cerebrale care le ajută să evalueze comportamentul celorlalți, spre deosebire de bărbați, care nu au decât 4 până la 6 astfel de arii. Așa se explică de ce o femeie poate să participe la un dineu și să-și dea seama imediat de natura relațiilor dintre celelalte cupluri prezente – care dintre ei s-au certat, cine pe cine place etc. Așa se explică și de ce, din punctul de vedere al femeilor, bărbații nu vorbesc prea mult și, din punctul de vedere al bărbaților, femeile nu tac niciodată.

Așa cum am arătat în *Why Men Don't Listen & Women Can't Read Maps*, creierul femeii este structurat astfel încât să poată urmări mai multe piste ale discuției – o femeie obișnuită poate jongla cam cu două-patru subiecte diferite în același timp. Poate să urmărească o emisiune la TV în timp ce vorbește la telefon și să asculte o a doua conversație care se derulează în spatele ei, în timp ce bea o cafea. Poate aborda mai multe subiecte diferite

1. În imagistică, denumirea RMN (rezonanța magnetică nucleară) a fost înlocuită cu IRM (imagistica prin rezonanță magnetică) pentru a elimina confuzia potrivit căreia acest tip de investigație ar fi periculos din cauza unor radiații nucleare. (N. red.)

în cadrul aceleiași conversații și are de ales din cinci tonalități vocale pe care să le folosească atunci când vrea să schimbe subiectul sau să întărească un argument. Din nefericire, majoritatea bărbaților nu pot identifica mai mult de trei dintre aceste tonalități. Prin urmare, bărbații deseori pierd firul discuției atunci când femeile încearcă să comunice cu ei.

Studiile arată că o persoană care se bazează pe dovezi vizuale concrete și directe legate de comportamentul altei persoane are mai multe șanse să facă observații corecte despre acea persoană decât cineva care se bazează exclusiv pe intuiție. Dovezile stau în limbajul corporal al unei persoane și, în timp ce femeile le înregistrează în subconștient, oricine se poate antrena în mod conștient să interpreteze semnale. Aceasta este tema cărții de față.

Cum de știu ghicitoarele așa multe lucruri

Dacă ai fost vreodată la ghicitoare, probabil că ai rămas uimit de lucrurile pe care le știe despre tine – lucruri pe care nu avea cum să le știe cineva –, așa că sigur e vorba despre ESP², nu? Cercetările arată că cei care se ocupă cu ghicitul folosesc o tehnică numită „citirea la rece”, care funcționează cu o acuratețe de 80% în cazurile de „citire” a unei persoane pe care o întâlnesc pentru prima dată. Dacă pentru persoanele naive și vulnerabile ghicitul poate părea magie, în realitate nu este decât un proces bazat pe observarea atentă a semnalelor limbajului corporal, la care se adaugă o bună cunoaștere a naturii umane și a statisticilor de probabilitate. Este vorba despre o tehnică practică de spirițiști, ghicitori în cărțile de tarot, astrologi și chiromanți, și care le folosește să afle informații despre un „client”. Mulți „citori la rece” sunt într-o foarte mică măsură conștienți de abilitățile lor de a interpreta semnalele nonverbale, ajungând astfel să creadă cu tărie că au cu adevărat puteri „parapsihice”. La toate acestea se adaugă un „spectacol” convingător, susținut de faptul că persoanele care fac vizite regulate la „spirițiști” merg acolo așteptându-se la rezultate pozitive. Imaginează-ți un set de cărți de tarot, o sferă sau două de cristal și puțin joc actoricesc și scena este perfect aranjată pentru o sesiune de interpretare a limbajului corporal care îl poate convinge chiar și pe cel mai sceptic și îndărătnic om că se află sub imperiul unor forțe ciudate și magice. Totul se reduce la abilitatea cititorului de a decoda reacțiile unei persoane la anumite afirmații și întrebări adresate, culegând informații prin simpla observare a posturii acesteia. Majoritatea „ghicitorilor” sunt femei, pentru că, așa cum am stabilit deja, femeile sunt dotate cu mai multe circuite cerebrale

2. Acronim pentru *extrasensory perception*. Fenomenul de percepție extrasenzorială se referă la receptarea de informații cu ajutorul minții. (N. trad.)

care le permit să interpreteze semnalele corporale ale bebelușilor și stările emoționale ale celor din jur.

Ghicitorea a privit în globul de cristal, apoi a început să râdă în hohote. Așa că John i-a tras un pumn în nas. Nimeni nu suportă un ghicitor vesel.

Ca să ne demonstrăm teoria, o să îți oferim în cele ce urmează o ședință personală și exclusivă de spiritism. Imaginează-ți că ai intrat într-o cameră cu lumină obscură, înțesată de fum, unde un glob de cristal este așezat pe o masă în formă de lună, la care stă o ghicitoare plină de podoabe și cu un turban pe cap:

„Mă bucur că ai venit la această ședință și observ că sunt lucruri care te tulbură, pentru că primesc vibrații puternice de la tine. Simt că lucrurile pe care le vrei cu adevărat de la viață ți se par uneori fantasmagorice și te întreb adesea dacă poți să le obții. Mai simt și că uneori ești prietenos, sociabil și deschis cu cei din jur, dar că alteori ești retras, reținut și precaut. Te mândrești cu faptul că gândești cu mintea ta și mai știi că nu trebuie să accepți ce vezi și auzi de la alții, fără să ai dovezi. Îți plac schimbarea și varietatea, dar devii nervos dacă ești controlat de restricții și rutină. Vrei să-ți împărtășești sentimentele cele mai profunde celor dragi ție, dar ți-ai dat seama că nu este tocmai indicat să fii prea deschis și sincer. Un bărbat cu inițiala «S» are o influență puternică asupra ta și o femeie născută în noiembrie te va contacta luna viitoare ca să-ți facă o ofertă atrăgătoare. Deși pari genul ordonat și relaxat, de fapt ai tendința să-ți faci griji și te întreb uneori dacă ai făcut sau nu alegerea cea bună sau dacă ai luat decizia corectă.“

Așadar, cum ne-am descurcat? Te-am citit cum trebuie? Studiile arată că informația din această „citire“ se potrivește oricărei persoane în proporție de peste 80%. Pune la bătaie o abilitate extraordinară de a interpreta postura corpului, expresiile faciale și toate celelalte ticuri și mișcări ale unei persoane, adaugă o lumină obscură, o muzică ciudată și un bețișor parfumat și îți garantăm că o să îți impresionezi până și cățelul! Nu te îndemnăm să intri în branșa ghicitului, dar în curând te vei pricepe la fel de bine ca un ghicitor să îi citești pe cei din jur.

Moștenire genetică sau deprindere culturală?

Atunci când îți încrucișezi brațele, mâna stângă vine peste dreapta sau dreapta peste stângă? Majoritatea oamenilor nu pot oferi răspunsul fără ezitare

și trebuie să facă efectiv gestul ca să-și dea seama. Încrucișează-ți brațele acum și apoi încearcă să schimbi imediat ordinea. Dacă prima poziție pare firească și confortabilă, cealaltă pare complet nefirească. Dovezile sugerează că este vorba despre un gest genetic ce nu poate fi modificat.

Șapte din zece oameni își petrec mâna stângă peste dreapta atunci când încrucișează brațele.

Natura semnalelor nonverbale a fost subiectul a nenumărate studii și dezbateri menite să stabilească dacă acestea sunt înnăscute, deprinse, moștenite genetic sau dobândite într-un fel sau altul. Dovezile au fost obținute prin observarea unor persoane fără vedere (oameni care nu ar fi avut cum să deprindă semnalele nonverbale prin intermediul unui canal vizual), prin studiul comportamentului gestual manifestat în diverse culturi din întreaga lume și prin cercetarea comportamentului manifestat de rudele noastre cele mai apropiate din punct de vedere antropologic, cimpanzeii și gorilele.

Concluziile acestui studiu indică faptul că unele gesturi aparțin fiecărei categorii în parte. De exemplu, majoritatea bebelușilor primatelor se nasc cu abilitatea imediată de a suga, ceea ce înseamnă că este vorba despre o capacitate fie înnăscută, fie genetică. Omul de știință german Eibl-Eibesfeldt a descoperit că zâmbetul de pe chipul copiilor născuți surdomuți se manifestă independent de deprindere sau de imitare, fiind așadar tot gesturi înnăscute. Ekman, Friesen și Sorenson au confirmat o parte dintre convingerile inițiale ale lui Darwin legate de gesturile înnăscute atunci când au studiat expresiile faciale ale unor persoane din cinci culturi extrem de diferite. Ei au descoperit că fiecare cultură folosea aceleași gesturi faciale fundamentale ca să-și exprime emoțiile, motiv pentru care au ajuns la concluzia că era vorba din nou despre gesturi înnăscute.

Există nenumărate diferențe culturale, dar semnalele fundamentale ale limbajului corporal sunt aceleași pretutindeni.

În prezent, încă nu este clar dacă unele gesturi sunt deprinse cultural, devenind apoi obișnuință, sau sunt genetice. De exemplu, când trebuie să îmbrace o jachetă, majoritatea bărbaților încep cu mâna dreaptă; majoritatea femeilor încep cu mâna stângă. Este dovedit că bărbații își folosesc emisfera cerebrală stângă ca să efectueze această operație, în vreme ce femeile