

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

ERICKSON, JULIET

**Aptitudini de putere : masterclass în limbajul trupului  
și tehnici de comunicare pentru femei** / Juliet Erickson ;

trad. din engleză de Andreea Drăghici. - București :

Curtea Veche Publishing, 2022

Index

ISBN 978-606-44-1166-2

I. Drăghici, Andreea (trad.)

159.9

Redactor: Andreea Florescu

Corector: Alina Rudeanu

Tehnoredactor: Alexis Dimcev

Coordonarea ediției: Cornelia Florea

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. Aurel Vlaicu nr. 35, București, 020091

redacție: 0744 55 47 63

distribuție: 021 260 22 87, 021 222 25 36, 0744 36 97 21

fax: 021 223 16 88

redactie@curteaveche.ro

comenzi@curteaveche.ro

curteaveche.ro

JULIET ERICKSON

*Power Skills*

Text copyright © Juliet Erickson, 2020

Illustrations copyright © Paul Oakley, 2020

Design copyright © Eddison Books Limited, 2020

All rights reserved.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2022  
pentru prezenta versiune în limba română

JULIET ERICKSON

# Aptitudini de putere



**Masterclass în limbajul trupului  
și tehnici de comunicare pentru femei**

Traducere din engleză de  
Andreea Drăghici

CURTEA VECHE

# cuprins

## Introducere

6



1

## Stiluri de comunicare

10



2

## Postură, gesturi și mișcare

26



3

## Contact vizual

58



5

## Confruntare

100

Indice 172



4

## Voce și expresii faciale

76



6

## Cultivarea prezenței

130

Mulțumiri 176



# 1

## Stiluri de comunicare

*În acest capitol voi analiza stilurile de comunicare și rolul pe care îl are conștientizarea acestora asupra eficacității și a stării tale generale de bine.*

Medicina, deopotrivă antică și modernă, clasifică în general tipurile de corp și de comportament ca fiind un ghid al condiției umane, oferind un cadru pentru diagnosticare și remediu. Neurobiologia modernă face pași uriași în înțelegerea felului în care experiența și intențiile noastre ne modelează și remodelează corpul, mintea și sistemul nervos.

Ca femei, suntem conștiente cu siguranță de efortul emoțional și fizic depus pentru a depăși discrepanțele ce țin, în general, de putere și de privilegii. În plus, percepțiile și așteptările celorlalți despre cum ar trebui să ne comportăm, precum și o lungă perioadă de socializare care a consolidat tipurile noastre stereotipe de comportament pot face ca orice schimbare să pară o corvoadă. Nu te teme – ai deja ce-ți trebuie pentru a declanșa aceste schimbări.

Mă deranjează sfaturile care le sunt date de obicei femeilor despre limbajul lor corporal și care au un mesaj clar: renunță la comportamentul feminin pe care l-ai învățat! Dă mâna cu fermitate, ține capul drept, nu zâmbi excesiv, nu te mai purta ca o fată și nu mai fi pasivă, vorbește tare, învață să întrerupi, ocupă mai mult spațiu, nu mai da din cap, nu mai flirta, nu mai fi așa emotivă. Îți mai vine în minte și altceva? Sunt sigură că da.

Deși unele dintre aceste sfaturi sunt bune, majoritatea sunt clișee bazate pe perspectivele generale ale celorlalți despre cum ar trebui să se poarte o femeie. În acest caz, ceea ce este „corect sau greșit” legat de limbajul corporal depinde de context.

În afaceri și în contextele profesionale, există reguli formale și informale, scrise și nescrise în ceea ce privește interacțiunea cu ceilalți, ceea ce poate sau nu poate cineva să spună, ce este acceptabil din punct de vedere

vestimentar. În contextele sociale, cu familia, într-un bar, pe o aplicație de întâlniri sau la o petrecere există un set diferit de reguli.

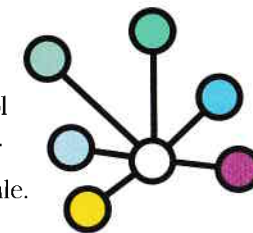
Sunt multe lucruri pe care le-am învățat grație condiției noastre feminine, însă vreau să devii mai conștientă de acele comportamente care nu îți sunt folositoare și să le înlocuiești cu unele care îți sunt.

Gândește-te la stilul de comunicare ca la o sumă de comportamente care sunt considerate „tipice“ felului tău de a fi. Fiecare dintre noi are un set de comportamente previzibile, care reprezintă felul în care te porți în majoritatea timpului fără să fii conștientă de asta. Printre acestea se numără lucruri pe care le-ar putea spune cei apropiați ție dacă li s-ar cere să te descrie. Aceste comportamente tipice sunt firești și, împreună, formează felul în care ești perceput de ceilalți și impresiile pe care le lași în jurul tău. De asemenea, pot fi indicii despre tipul de persoană cu care rezonezi sau nu; despre cum preferi să transmiți sau să primești informații; despre cum ascuți; despre cât de în largul tău te simți față de schimbare sau de confruntare; despre nivelul de emoție pe care îl folosești atunci când iei decizii; despre nivelul tău de stres și durata atenției și despre multe altele.

Aceste comportamente tipice reprezintă mecanismul tău implicit – ceva ce se întâmplă automat, dacă nu deții controlul în mod conștient. Cu toții avem un stil implicit care își face apariția cel mai des, mai ales când suntem sub presiune. El este important pentru că stabilește ce tipuri de obiceiuri dezvoltă și se consolidează la nivel inconștient. O atenție sporită la aceste moduri implicite te va ajuta nu doar să devii mai conștientă de propriile puncte tari și

punctele slabe, dar și să elaborezi strategii prin care să înlocuiești obiceiurile pe care nu le dorești.

De asemenea, poți folosi informațiile din acest capitol pentru a forma legături și pentru a interacționa mai ușor cu cei ale căror comportamente implicite diferă de ale tale. Dacă îți stă în fire să fii comodă și relaxată, rezonezi cu cineva care are un stil de comunicare similar. Dar toți tebuie să lucrăm, să trăim și să interacționăm cu oameni care nu sunt la fel ca noi. În loc să ai divergențe cu cei care au stiluri foarte diferite față de ale tale, poți lucra cu ei, știind la ce să te aștepti din partea lor, înțelegându-i și răspunzându-le în feluri despre care știi că vor fi înțelese și vor duce la formarea de legături. Acest fapt nu presupune să îți trădezi firea și nu implică manipulare. Nu presupune falsitate. Să facilitezi interacțiunea înseamnă să faci lucrurile firesc, însă conștient.



## Crearea interacțiunii

Stilurile de comunicare oferă o fereastră deschisă spre una dintre cele mai importante aptitudini pe care le poți dezvolta în viață, iar aceasta este aptitudinea de a crea interacțiune cu ceilalți. Interacțiunea se definește ca fiind o relație apropiată și armonioasă în care oamenii comunică eficient. Totuși, în multe situații, mai ales atunci când avem nevoie de ceva de la cineva sau când suntem stresate, interacțiunea nu mai e la fel de eficientă sau de firească. Să alegi să creezi interacțiuni înseamnă să alegi să creezi cel mai bun rezultat posibil pentru orice întâlnire sau situație în care te afli. Așadar, interacțiunea este în parte conștientă, în parte inconștientă. Hai să vedem cum stă treaba.

**Oglindirea.** Ceva ce facem cu toții zilnic cu prietenii și cu familia, fără să fim conștienți. Fiind conștientă de oglindire, o poți folosi pentru a crea legături cu oamenii pe care vrei să îi influențezi. Oglindirea ține în totalitate de limbajul corporal, acele semnale verbale și nonverbale pe care le transmitem atunci când suntem cu o altă persoană. Cum îți ajustezi postura, gesturile, tonul vocii, contactul vizual atunci când ceilalți sunt fericiți, furioși sau triști? Ai fost vreodată adâncită într-o conversație cu cineva, ca apoi să observi că aveți aceeași postură, că vă aplecați înainte sprijiniți pe același cot, cu capul în palmă? În restaurant, urmărește cuplurile care vorbesc sau urmărește grupurile de prieteni care merg și râd împreună și observă oglindirea subtilă și uneori nu chiar subtilă a poziției lor fizice și a stării emoționale.

E în firea noastră să imităm. Căscăm când cineva cască, zâmbim când ni se zâmbește. De-a lungul vieții, tindem să preluăm din energia, concentrarea, gesturile și postura oamenilor față de care suntem apropiați, intimi sau cu care ne simțim în largul nostru. Neurologii numesc capacitatea de a imita „ogindire” – o acțiune care implică o serie complexă de acțiuni ale creierului care, împreună, ne ajută să dezvoltăm și să interpretăm comportamente, acțiuni și emoții. Într-un studiu recent, cercetătorii au folosit RMN-ul pentru a studia creierii celor care ascultă și ai celor care vorbesc. Au descoperit că creierul se adaptează la semnalele primite de la altă persoană și folosește limbajul corporal pentru a spori înțelegerea – un fel de asociere creier-la-creier. Oglindirea inconștientă este ideală. Cea conștientă însă necesită anumite aptitudini. Oglindirea nu înseamnă să



## Cum să oglindești

Mai întâi stabilește o legătură, făcând din ascultare și din înțelegere prioritățile tale. Apoi continuă prin a scutura sau aproba din cap pe măsură ce ascuți. Potrivește-ți tonul vocii, ritmul și nivelul energiei cu ale celui alt. Apoi, dacă lucrurile merg bine, încearcă să oglindești unele dintre posturile și gesturile celui alt. Fii sinceră și nu te grăbi. Regula generală este să nu oglindești ceva din limbajul corporal negativ. Cel mai important: ai încredere că îți va ieși bine!

mimezi sau să persiflezi. Dacă nu ești cu adevărat interesată sau implicată, să încerci să oglindești pe cineva poate avea efecte negative. Cealaltă persoană poate crede sau poate vedea oglindirea ca pe un atac sau ca pe o manipulare. Dacă nu ești sigură, ia-o ușor. Îmi place să privesc lucrurile așa: „Adaptează-te la felul de a fi al celorlalți.”

Vei descoperi că poți folosi comportamentele ca să construiești punți și legături cu cineva diferit de tine, adoptând subtil tot mai mult din atitudinea sa. Pur și simplu, reacționați la unison.

**Empatia.** Un alt aspect pentru crearea interacțiunii este să simți empatie. Empatia este aptitudinea de a înțelege ce simte o altă persoană, în loc să te concentrezi pe cum te simți tu într-o anumită situație. De-a lungul vieții, ni se reamintește să încercăm să ne punem în pielea altora. Pentru asta, trebuie să ne dorim să fim dispuși să-i cunoaștem și să îi înțelegem pe cei din jur. Cercetările arată că aptitudinea noastră de a fi empatici în raport cu alții implică o anumită prejudecată dobândită. Cu alte cuvinte, ne este mai ușor să înțelegem sentimentele cuiva pe care îl considerăm asemănător nouă. Vestile bune sunt că preferința noastră pentru similitudine este una învățată și ne putem schimba percepțiile!



# Patru stiluri de comunicare

Sunt patru stiluri de comunicare pe care le folosesc ca să îmi ajut clienții și studenții și care te vor ajuta și pe tine să îți înțelegi propriul limbaj corporal și pe al celor din jur. În descrierile următoare, te vei regăsi atât pe tine, cât și pe majoritatea cunoscuților tăi.

## Recunoșterea stilului direct

- pare nerăbdător și te întrerupe sau scurtează întâlnirile și conversațiile
- predispus să fie ordonat și organizat
- nu agreează conversațiile de complezență
- folosește replici scurte și la obiect
- preferă explicațiile succinte
- în timpul unei întâlniri/discuții preferă ca sugestiile și ideile principale să fie spuse franc
- nu-l deranjează certurile și confruntările
- în general, este puternic și plin de energie
- poate părea calm în situațiile tensionate
- nu-l deranjează contactul vizual complet
- îi place să țină sub control programele și conversațiile și reacționează bine la ordine și punctualitate
- are o gândire și un limbaj bine structurate
- de obicei, își lasă greutatea pe ambele picioare

# 1

### Direct

orientat spre rezultate, conducător, preferă provocările, confruntările și ofensiva, încăpățânat, încrezător în sine

- are umerii și șoldurile îndreptate și privește oamenii drept în față atunci când vorbește sau când ascultă
- de obicei, vorbește tare
- afirmă mai mult decât întreabă și tinde să pună întrebări care presupun răspunsuri formate dintr-un singur cuvânt sau lansează tiruri de întrebări

## Conectarea cu stilul direct

- stai dreaptă, cu umerii relaxați, cu greutatea distribuită egal pe ambele picioare, privește persoana direct în față
- la nevoie, fii convingătoare și efervescentă
- asigură-te că vorbești clar și răspicat
- fii punctuală la întâlniri sau la evenimentele sociale
- nu gândești cu voce tare (nu abera)
- redu la minimum conversația de complezență și evită să fii prea familiară
- scrie mesaje și e-mailuri succinte
- răspunde la întrebări scurt și la obiect, asigurându-te mai întâi că ai înțeles întrebarea
- în conversații, mai întâi spune-ți punctul de vedere, apoi explică ce ai vrut să spui (dacă se dorește asta)
- verifică dacă ai înțeles ora destinată întâlnirii
- fii la curent cu evenimentele recente și folosește exemple reale în conversații, pentru relevanță
- dacă nu știi ceva, spune
- după o întâlnire, trimite e-mailuri scurte și la obiect



## 2

**Expresiv**

lăudăros, persuasiv,  
inspirator, ambițios,  
fermecător, optimist,  
comunicativ

**Recunoașterea stilului expresiv**

- lucrează într-un mediu relativ dezordonat
- îi plac conversațiile personale și pozitive
- tinde să respire precipitat
- emotiv, articulat, animat, tinde să vorbească repede
- îi plac provocările creative
- nu-i plac detaliile
- poate fi critic
- se bucură de reușitele personale ale altora
- poate fi competitiv
- îi place să gândească în perspectivă și să exploreze idei noi
- mândria și orgoliul pot fi foarte importante
- este ușor de distras
- gesticulează des
- are o față și un corp expresive, deseori gesticulând în exces
- îi place spontaneitatea și analizează lucrurile din unghiuri diferite
- își lasă adesea greutatea de pe un picior pe celălalt și își pierde ușor echilibrul
- se sprijină și se așază pe mobilă, atinge sau se joacă mereu cu câte un obiect
- tonul vocii îi variază destul de ușor

- pune ușor întrebări și mai degrabă spontan decât intenționat, dar deseori se dezlănțuie cu multe întrebări sau continuă cu întrebări deschise sau închise
- poate lua personal confruntările
- maschează reacțiile mai ușor decât celelalte stiluri de comunicare

**Conectarea cu stilul expresiv**

- fii creativă, expresivă și explorează idei
- oferă cât mai puține detalii
- fii încrezătoare și/sau dinamică
- evită competiția cu persoana (măcar în primă fază)
- în întâlniri sau conversații, fii pregătită să discuți imaginea de ansamblu la început, pentru a o detalia pe parcurs
- acceptă întâlniri în spații neutre (altundeva decât la birou)
- arată-i că îi recunoști contribuția la o poveste de succes
- trimite bilețele de mulțumire (poate chiar folosind o formulare creativă, bazată pe conversațiile și rezultatele voastre)

