

PETER COLLETT

CARTEA GESTURILOR

CUM PUTEM CITI GÂNDURILE OAMENILOR
DIN ACȚIUNILE LOR

Traducere din limba engleză de
Alexandra Borș

TREI

EDITORI:

Silviu Dragomir
Magdalena Mărculescu
Vasile Dem. Zamfirescu

DESIGN ȘI ILUSTRĂȚIE COPERTĂ: Andrei Gamart

DIRECTOR PRODUCȚIE:

Cristian Claudiu Coban

DTP:

Răzvan Nasea

CORECTURĂ:

Elena Bițu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

COLLETT, PETER

Cartea gesturilor : cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor /
Peter Collett ; trad. din lb. engleză de Alexandra Borș. - București : Editura Trei,
2024

ISBN 978-606-40-2504-3

I. Borș, Alexandra (trad.)

159.9

Titlul original: THE BOOK OF TELLS, HOW TO READ PEOPLE'S MINDS FROM THEIR ACTIONS

Autor: Peter Collett

Copyright © Peter Collett, 2003

Illustrations © Gino D'Achille

Copyright © Editura Trei, 2011, 2024

pentru prezenta ediție

O.P. 16, Ghișeu 1, C.P. 0490, București

Tel.: +4 021 300 60 90; Fax: +4 0372 25 20 20

E-mail: comenzi@edituratrei.ro

www.edituratrei.ro

Cuprins

Mulțumiri	9
1. Gesturile care ne trădează	11
2. Indicatori ai dominanței	31
3. Indicatori ai supunerii	58
4. Indicatori care apar în conversații	84
5. În arena politică	104
6. Salutul	133
7. Gesturi regale	159
8. Indicatori ai anxietății	178
9. Gesturi cu tentă sexuală	198
10. Indicatori ai minciunii	230
11. Gesturi împrumutate de la străini	249
12. Gesturi ale fumătorilor	266
13. Cum ne dăm de gol	282
Note	291

Capitolul 1

Gesturile care ne trădează

Imaginați-vă că stați de vorbă cu un vechi coleg de școală despre zilele de școală petrecute împreună. Îl întrebați dacă nu îi e dor de vremurile acelea. „Ah, nu“, răspunde el. „Nu am niciun fel de regrete. Mă bucur că s-a terminat.“ În timp ce vorbește, își trece ușor degetul arătător pe sub ochiul drept. Nu există niciun motiv ca acest gest minuscul să vă atragă atenția și, dacă totuși îl observați probabil vă imaginați că îndepărta un fir de praf de pe față. Dar nu era așa. Gestul era de fapt un *indicator comportamental* și aruncă o lumină cu totul diferită asupra adevăratelor sentimente ale prietenului dumneavoastră. Deși acesta afirmă că nu regretă zilele de școală, o parte a creierului său este de altă părere și comandă degetului să ștergă de pe obraz o lacrimă imaginară. Astfel, în timp ce partea conștientă a creierului său spune: „Nu regret nimic“, o altă parte creează un indicator comportamental care spune: „De fapt, am regrete!“ Momentan este posibil ca prietenul dumneavoastră să realizeze care sunt sentimentele sale adevărate, dar este foarte puțin probabil ca el să observe și ce face degetul său rebel sau ce spune acest gest despre sentimentele sale.

Prietenul care șterge o lacrimă imaginară creează un *indicator comportamental autonom* — un gest care nu are alt scop decât să indice adevăratele sale sentimente. Deoarece acești *indicatori comportamentali autonomi* nu sunt intenționați, sunt rareori

observați de persoanele care îi produc sau de cele care îi văd. Lucrurile nu stau neapărat la fel și cu *indicatorii comportamentali conecși* care sunt legați de o anumită activitate. De exemplu, când două persoane sunt prezentate, faptul că dau mâna nu spune la fel de mult ca *felul* în care o fac. Cât de strâns apucă mâna celui-lalt, cum își orientează palma, cât entuziasm arată, cât de mult încearcă să domine, cuvintele pe care le folosesc pentru a se saluta — toate acestea sunt indicatori comportamentali conecși. În cadrul ritualului de salut, ei arată cum este fiecare persoană și ce încearcă să obțină de la celălalt.

Dacă un indicator comportamental este o acțiune sau modul în care este realizată aceasta depinde în general de frecvența acțiunii în societate. Să luăm ca exemplu două societăți, una în care bărbații se salută de obicei printr-un sărut pe obraz și alta în care acest gest este foarte rar. Când doi bărbați se sărută pe obraz în prima societate, fac pur și simplu ce face toată lumea. De aceea, gestul în sine nu aduce prea multe informații — nu spune nimic despre relația lor. Totuși *felul* în care se sărută ne poate spune foarte multe despre relația lor. În a doua societate situația tinde să fie inversată. Aici, când doi bărbați se salută printr-un sărut pe obraz fac un lucru ieșit din comun. Aici gestul în sine și mai puțin *felul* în care este făcut transmite informații despre relația lor.

INDICATORII COMPORTAMENTALI ÎN JOCUL DE POKER

Cuvântul *tell* („indicator comportamental“) vine de la jocul de poker, unde este folosit referitor la semnalele pe care jucătorii le transmit în mod neintenționat atunci când încearcă să ascundă ce cărți au în mână sau strategia folosită în joc. La poker există două aptitudini esențiale — una este capacitatea de a-ți ascunde sentimentele, astfel încât ceilalți jucători să nu știe dacă partenerul are o mână proastă sau o chintă royală. Aceasta se numește aptitudinea de a păstra o figură implacabilă — capacitatea de a nu fi citit de ceilalți. Cealaltă aptitudine esențială este aceea de a descifra

comportamentul altor persoane — de a deduce ce fel de cărți au prin simpla observare a acțiunilor lor și ascultare a mesajelor verbale transmise. În timp ce dumneavoastră ca jucător de poker căutați în comportamentul partenerilor indicii care să vă arate ce se întâmplă, ei fac tot posibilul ca să vă inducă în eroare. Și situația inversă este valabilă — în timp ce partenerii dumneavoastră de joc încearcă să descopere ce puneți la cale, dumneavoastră faceți tot ce puteți pentru a vă asigura că nu furnizați niciun indiciu sau că îi puneți pe o pistă greșită.

Una dintre modalitățile prin care un jucător de poker își poate ameliora jocul este învățând să recunoască legăturile dintre acțiunile adversarilor, cărțile pe care le au în mână și mișcările pe care le fac. Poate începe să fie mai atent la detalii, de exemplu, la modul în care adversarul își ține cărțile, la felul în care îl privește, în care îi cere cărți, la mișcările mâinilor lui, la modul în care se joacă cu ochelarii — lista de gesturi potențial revelatoare este nesfârșită. Mike Caro a studiat o viață întreagă indicatorii comportamentali din jocul de poker și felul în care se dau de gol jucătorii, oftând, fredonând o melodie, bătând cu degetele în masă, trăgând de timp, verificându-și cărțile și încercând să construiască piste false.^{1*} Mai multe filme, ca: *House of Games* (*Casa jocurilor*) și *Rounders* (*Așii*), au avut scene în care intriga începea cu un personaj care descoperea un indiciu la jocul de poker. De exemplu, în *Rounders* este o partidă demonstrativă de poker între Mike, eroul principal (interpretat de Matt Damon), și Teddy KGB, un gangster rus (interpretat de John Malkovich) care adoră să desfacă și să mănânce prăjituri chinezești în timpul partidelor. Mike câștigă în final partida descoperind că rusul desfăcea prăjitura lângă ureche, atunci când avea o mână bună și în fața ochilor săi, atunci când încerca oacialma!

Jucătorii de poker trebuie să se gândească la multe lucruri în același timp. Pe lângă faptul că trebuie să decidă cum procedează în continuare, aceștia încearcă constant să submineze tentativele adversarului de a le înțelege strategia, făcând în același timp tot ce pot pentru a vedea dincolo de mijloacele de apărare ale celorlalți

* A se vedea la „Note“, începând cu pagina 291. (*N. ed.*)

jucători. Totul pare foarte complicat, dar în realitate nu este mai complicat decât majoritatea lucrurilor pe care le facem de fiecare dată când intrăm în relație cu o altă persoană. În contactele noastre zilnice, încercăm constant să proiectăm o anumită imagine despre noi, și partenerii noștri procedează la fel. În timp ce aceștia încearcă să descopere ce gândim noi cu adevărat, noi facem același lucru. Șansele noastre de succes ca și cele ale jucătorului de poker vor depinde întotdeauna de cât de atenți suntem la reacțiile celui-lalt și de capacitatea noastră de a recunoaște și înțelege indicatorii din comportamentul lor.

DEFINIREA INDICATORILOR COMPORTAMENTALI

Indicatorii comportamentali din viața de zi cu zi au un conținut ridicat de informație. Felul în care stați când vorbiți cu cineva, felul în care vă mișcați picioarele, mâinile, ochii și sprâncenele — spun multe despre gradul de implicare în conversație și despre atitudinea fundamentală față de celălalt. Toate acestea afectează și modul în care vorbiți cu partenerul și frecvența cu care sunteți întrerupt. Felul în care vă aranjați brațele și picioarele când vă așezați oferă și el o multitudine de informații despre dispoziția și intențiile dumneavoastră, arătând dacă vă simțiți dominant sau supus, preocupat sau plictisit, implicat sau detașat. Modul în care zâmbiți — mușchii faciali pe care îi folosiți și viteza cu care îi solicitați — arată dacă sunteți într-adevăr fericit, dacă vă prefaceți, dacă mințiți sau spuneți adevărul, dacă sunteți anxios, nefericit, sigur sau nesigur pe capacitățile dumneavoastră. Și întreruperile discursului conțin foarte multe informații. Felul în care ezitați în timp ce vorbiți, felul în care spuneți „hm“ și „mda“ oferă indicații importante despre starea dumneavoastră sufletească. În timp ce felul în care vă alegeți cuvintele, expresiile pe care le folosiți și modul în care vă construiți frazele pot transmite un „mesaj oficial“ celorlalți, opțiunile lingvistice pot conține și „mesaje degheizate“ care relevă intențiile dumneavoastră adevărate.

Un indicator comportamental trebuie să satisfacă patru condiții:

- Trebuie să fie un tip de activitate — o trăsătură din aspectul fizic al unei persoane, o mișcare a corpului sau un lucru pe care l-a spus. În general, indicatorii sunt de două feluri — „atribute“, ca înălțimea sau greutatea, și „acțiuni“, ca încrucișarea brațelor, un zâmbet sau folosirea unor cuvinte ori expresii care ne trădează.
- Acțiunea trebuie să transmită un lucru care să nu fie direct observabil — trebuie să ne comunice mediul de proveniență sau educația, gândurile, dispoziția sufletească sau intențiile. Deci nu orice acțiune este un indicator — numai acțiunile care transmit informații despre o persoană. Desigur, există acțiuni pe care nu le recunoaștem ca indicatori comportamentali pentru că nu am descoperit încă ce spun ele despre persoană. Acestea sunt *indicatori comportamentali nedescifrați*. Când ajungem să înțelegem care este legătura lor cu stările lăuntrice ale altor persoane, se vor adăuga și ei la lista de indicatori comportamentali.
- Acțiunea trebuie să fie observată. Un factor care decide dacă acțiunea va fi observată sau nu este dimensiunea ei. Mișcările largi, expansive ale corpului, de exemplu, au o probabilitate mai mare de a atrage atenția. Mai ales atunci când sunt vizibile mai mult timp. Mișcările mici, pasager, pe de altă parte, sunt deseori ignorate fie pentru că nu sunt mult timp observabile, fie pentru că sunt eclipsate de alte acțiuni. Deși acțiunile largi sunt mai vizibile, nu este obligatoriu să fie și observate sau înțelese în mod automat. Cum îi spunea și Sherlock Holmes doctorului Watson — putem să vedem, dar nu întotdeauna și observăm.
- Semnificația acțiunii trebuie să fie recunoscută. Nu este suficient să observăm că cineva a adoptat o anumită postură sau a folosit o expresie facială neobișnuită. Trebuie să și recunoaștem ce ne comunică postura sau expresia respectivă despre persoana din fața noastră.

Dacă studiem evoluția indicatorilor comportamentali vom descoperi că unii au tendința de a se amplifica, iar alții de a se estompa. În domenii ca dominanța și curtarea, unde între indivizi

există un nivel înalt de concurență, trăsăturile care semnifică puterea și forța reproductivă au o tendință naturală de a se accentua, manifestările lor vizibile devenind mai pronunțate și mai pregnante. Acest lucru poate ajunge uneori la extrem. În lumea animală, de exemplu, există *macroindicatori* ca enormii clești roșii ai crabului mascul din specia *Uca* ce depășesc chiar dimensiunea corpului și pe care acesta îi mișcă amenințător în jurul său ori de câte ori vrea să intimideze alți masculi sau să impresioneze o femelă. În societatea noastră există bărbați care ridică greutate și consumă substanțe care măresc diametrul muscular pentru a arăta mai puternici și femeii care se urcă pe masa de operație pentru a avea un fund mai mare sau sâni mai voluminoși. Cleștii supradimensionați, bicepsii uriași și sâni masivi sunt toate niște arme în războiul din ce în ce mai acerb al dominanței și atracției — sunt creați pentru a atrage atenția, pentru a transmite mesajul, pentru a surclasa adversarii și în final pentru a permite individului accesul la resurse limitate ca hrana, adăpostul sau partenerii sexuali.

MICROINDICATORII

Există două situații în care indicatorii comportamentali devin mai puțin observabili. Atunci când persoana face o încercare deliberată de a păstra secretul și atunci când autorul dezvăluie fără voia sa adevăratele sale intenții. Prin însăși natura lor, semnalele secrete sunt adresate numai anumitor indivizi — pentru a rămâne secret este esențial ca numai anumite persoane să înțeleagă mesajul, iar pentru restul lumii acesta să rămână ascuns. De multe ori se ajunge la acest lucru cu ajutorul unui semnal miniatural care este atașat unei acțiuni obișnuite ce nu atrage atenția. Când se află în prezența altor persoane, îndrăgostiții comunică uneori printr-un cod propriu, folosind cuvinte speciale sau semnale miniaturale — în acest fel pot schimba mesaje de iubire fără ca ceilalți să își dea seama. În mod similar, membrii societăților secrete se recunosc de multe ori între ei prin felul în care dau mâna — de exemplu,

zgâriind palma partenerului sau poziționând degetele astfel încât celălalt să primească mesajul fără ca altcineva să vadă ce se petrece. Detectarea este evitată prin reducerea deliberată a semnalului la minimum. Și ca o măsură de protecție suplimentară, acesta este ascuns într-o activitate foarte puțin susceptibilă să trezească bănuieli.

Semnalele miniaturale sunt des întâlnite și în situațiile în care autorul încearcă să ascundă ceea ce gândește. De exemplu, când oamenii mint sau sunt anxioși, semnalele care îi trădează și le arată adevăratele sentimente sunt deseori extrem de mici și au o durată foarte scurtă. Spre deosebire de semnalele pe care le schimbă între ei îndrăgostiții sau membrii societăților secrete, aceste *microsemnale* sunt produse complet neintenționat. Psihologii au identificat un grup special de microsemnale numit „expresii micromomentane” care implică numai zona feței.² Acestea sunt foarte scurte și apar de obicei doar pentru o optime de secundă. Când oamenii descriu o experiență dureroasă afișând o atitudine curajoasă, nu de puține ori își trădează disconfortul schimbându-și puțin expresia facială. O dată zâmbesc dând impresia că experiența nu i-a afectat deloc; în momentul următor, fața lor se transformă în cea mai scurtă grimasă. Apoi, înainte ca cineva să observe ceva, zâmbetul revine pe chip și orice semn de disconfort s-a șters.

Caracteristica distinctivă a microsemnalelor faciale este viteza desfășurării lor — este ca și cum cineva ar trage perdelele deoparte permițând trecătorilor să arunce o privire în interiorul casei pentru a le trage imediat la loc. Acțiunea se derulează atât de rapid, încât oamenii nu observă nici măcar când se dau perdelele la o parte și cu atât mai puțin ce se află în casă. Exact așa stau lucrurile cu microsemnalele. Când ne ascundem gândurile sau când în mintea noastră apare o imagine foarte puternică, uneori aceasta se vede pe fața sau în mișcările noastre. Dar imediat ce gândul rebel a reușit să se strecoare pe fața noastră, procesele care ne controlează comportamentul intră în acțiune, îl înlătură și restabilesc expresia dorită. Între timp totuși, dovada este în văzul tuturor — trebuie numai să observăm microsemnalul și să fim capabili să îl interpretăm corect.

În principiu, microsemnalele pot apărea în orice zonă din corp, dar datorită naturii delicate a mușchilor faciali, acestea au cea mai mare probabilitate de apariție pe față. Când apare un microsemnal pe față, indică existența unei stări conflictuale — de obicei între o stare emoțională pozitivă pe care vrem să o vadă ceilalți și o stare emoțională negativă pe care încercăm să o ascundem. Când starea emoțională negativă câștigă momentan bătălia, pierdem controlul asupra mușchilor faciali și apare microsemnalul. În cea mai mare parte a timpului ignorăm complet existența acestui conflict în noi și faptul că ne arătăm gândurile intime lumii exterioare. Dar chiar și atunci când suntem conștienți de emoțiile noastre contrarii, tot nu realizăm că microsemnalele faciale ne dau de gol.

De obicei, microsemnalele indică emoțiile pe care am dori să le ascundem — ca de exemplu frica, surpriza, tristețea și dezgustul. Există și momente când oamenii încearcă să mențină o expresie serioasă și se strecoară un microsemnal sub forma unui zâmbet. Uneori, microsemnalele apar numai pe jumătate de față, alteori sunt vizibile pe toată fața. Pentru că apar și dispar atât de rapid, majoritatea microsemnalelor trec neobservate. Când oamenii sunt avertizați să caute microsemnale, probabilitatea recunoașterii lor crește, deși unele persoane au performanțe mult mai bune decât altele. Cei care se pricep să detecteze microsemnalele sunt de obicei mai interesați de semenii lor și se pricep mai bine să identifice minciuna. Totuși, oricine se poate antrena să fie mai sensibil la microsemnale.

INDICATORI MASCAȚI

Unele dintre semnalele care ne dau de gol sunt făcute timid, lăsând parcă impresia că nu vor să fie observate — ele funcționează tainic, pretinzând a fi altceva decât sunt în realitate. De exemplu, *gestul involuntar de a-și șterge ochii* încearcă să ni se prezinte ca o tentativă inocentă de a îndepărta o impuritate sau un fir de praf de sub ochi, dar în realitate este un semn nerecunoscut că persoana este tristă.

Există multe *semnale mascate*. De exemplu, când cineva minte, de multe ori simte nevoia inconștientă de a nu spune ceva care ar putea să îl trădeze și reacționează la acest impuls atingându-și buzele sau așezând un deget în așa fel încât să păzească gura. Acestea sunt gesturi inconștiente de autocenzurare, ele ar fi foarte ușor de remarcat dacă nu s-ar putea deghiza luând forma altor acțiuni. Prin urmare, când vedem că oamenii își ating buzele, ne gândim automat că le curăță de ceva, iar când vedem că pun un deget în fața lor, presupunem pur și simplu că meditează sau sunt atenți. Nu recunoaștem aceste acțiuni ca indicatori comportamentali pentru că ele au reușit să treacă drept altceva.

Același lucru se întâmplă și când oamenii se bat unii pe alții pe spate. Dacă urmăriți două persoane care se îmbrățișează, veți vedea că se bat pe spate. Pentru cei care observă scena, pentru cel care este bătut pe spate și chiar și pentru autorul gestului, acesta pare un semn de afecțiune. Dar nu este — de fapt este un semnal care indică dorința de a ieși din îmbrățișare! Deși nu realizează, întotdeauna în momentul când sunt bătuți pe spate, oamenii reacționează punând capăt îmbrățișării. Deși persoana care este bătută pe spate a primit tainic semnalul de a pune capăt îmbrățișării, nu există niciun sentiment de respingere. Tocmai pentru că semnalul de încheiere operează pe ascuns trecând drept un gest de afecțiune când, de fapt, este o comandă.

INDICATORI AUTENTICI

Indicatorii autentici arată ce se întâmplă în realitate în mintea oamenilor. Ei revelează deseori lucruri pe care autorul nu ar dori să le știe ceilalți despre el și pe care în unele cazuri încearcă deliberat să le ascundă de alții. Totuși există acțiuni care vor să treacă drept indicatori comportamentali fără să fie, acțiuni care pretind că trădează adevăratele intenții ale persoanei, fără să fie de fapt așa. Acestea nu sunt „semnale“ reale — sunt *semnale false*. Există o serie de diferențe între indicatorii comportamentali autentici

și cei falși. În primul rând, indicatorii care apar fără intenție tind să fie autentici. Înroșirea feței, transpirația, dilatarea pupilei, de exemplu, se află în afara controlului conștient. Astfel persoana nu poate juca teatru — nu putem determina obrajii să se înroșească, așa cum nu ne putem comanda să transpirăm și nu ne putem face pupilele să se dilate la ordin. Prin urmare, când fața cuiva se înroșește putem fi siguri că are un sentiment de jenă, iar când vedem pe cineva transpirând putem fi siguri că îi este cald sau este tulburat de ceva, sau și una și alta. La fel, când vedem pupilele cuiva dilatându-se, putem presupune că a scăzut intensitatea luminii din jur sau că persoana trăiește o emoție puternică.

Deși înroșirea, transpirația și dilatarea pupilei se află toate în afara controlului conștient, există totuși diferențe între ele. De exemplu, când roșim suntem perfect conștienți că și ceilalți ne pot vedea jena și că nu putem face nimic pentru a schimba acest lucru. De asemenea, și oamenii care văd că suntem jenați sunt perfect conștienți că trag această concluzie din cauză că ne-am înroșit la față. Totuși, lucrurile stau cu totul altfel cu dilatarea pupilei. Când pupilele noastre se dilată, nu sesizăm câtuși de puțin informațiile pe care le oferim celor din jur despre starea noastră emoțională. La fel de interesant este că persoanele care ne văd și recunosc trăirea noastră emoțională intensă nu știu cum au ajuns la această concluzie — știu că fața noastră are ceva atrăgător, dar nu pot identifica lucrul respectiv.³ Cu alte cuvinte, când pupilele noastre se dilată creăm un indicator comportamental autentic, fără să știm. În același timp, ceilalți reacționează la acest semnal fără să știe de ce.

Indicatorii autentici apar de multe ori în situațiile în care oamenii vor să inducă în eroare — când încearcă să pară mai dominanți sau mai curajoși, mai siguri pe ei decât sunt în realitate, când mint, când încearcă să-și ascundă anxietatea sau adevăratele intenții. Impostorii, escrocii profesioniști, mincinoșii experți sau psihopații reușesc de multe ori să joace un rol convingător, cu un minim de semne trădătoare involuntare. Totuși cei mai mulți oameni sunt puțin încurcați când trebuie să inducă pe cineva în eroare și acesta este momentul când sunt trădați de semnalele emise de corpul lor. Presiunea încercării de a menține un comportament convingător este prea mare pentru ei — în jocul lor