

**Libris**.RO

Respect pentru oameni și știință

JUDI JAMES

Traducere din limba engleză de PAUL MIHALACHE

ROZALIND WOOD

"...văd cum să obțineți informații și cunoașterea dorită într-un mod eficient și sigur. Această carte va ajuta la înțelegerea și exprimarea gesturilor și expresiilor faciale ale oamenilor."

# MANUAL DE GESTURI

*CE ASCUND GESTURILE ȘI  
EXPRESIILE FACIALE ALE OAMENILOR*

Ediția a II-a

Traducere din limba engleză de  
PAUL MIHALACHE

C U R T E A C V E C H E

## CUPRINS

Introducere .....	7
-------------------	---

### **PARTEA ÎNTÂI: BAZELE LIMBAJULUI TRUPULUI**

Capitolul 1	
Cum se face .....	19
Capitolul 2	
De la maimuță la om .....	38

### **PARTEA A DOUA: PRACTICA LIMBAJULUI TRUPULUI**

Capitolul 3	
Cum să folosiți limbajul trupului în avantajul dumneavoastră .....	59
Capitolul 4	
Postura corporală. Ghid pentru începători.....	80
Capitolul 5	
Cum să gesticulați .....	93
Capitolul 6	
Gesturile mâinilor. Ghid pentru începători .....	119

## PARTEA A TREIA:

### CUM SĂ UTILIZAȚI LIMBAJUL TRUPULUI ÎN LUMEA REALĂ

## PARTEA A PARTII:

### LIMBAJUL TRUPULUI ÎN AFACERI

# JAMES

Expertiza lui Judi James este căutată mai ales în mediile corporatiste, televiziune și relații publice, unde analizează în mod profund și inspirat limbajul corpului din aparițiile publice ale politicienilor, liderilor mondiali și celebrităților.

În cartea de față, Judi dezvăluie semnificația gesturilor pe care le facem și modul în care le putem corecta sau ajusta pentru a obține ceea ce ne dorim atât în afaceri, cât și în relațiile de prietenie ori de iubire.

## CAPITOLUL 1

## Cum se face

ESTE GREU DE DEFINIT limbajul *perfect* al trupului, dar, bineînțeles, voi încerca să o fac, pentru că este de datoria mea. Îmi propun să îi ajut și să îi mulțumesc pe ceilalți. Iată primul fapt esențial, care constă în descompunerea percepției obținute în urma celor trei tipuri de comunicare. Este unul dintre cele mai importante aspecte ale acestei cărți, aş că puteți chiar să vi-l tatuati pe corp, numai să nu-l uitati.

În comunicarea față în față, cuvintele dumneavoastră reprezintă nu mai mult de 7% din impactul percepției comunicării. Tonul vocii aproximează 38%, dar semnalele nonverbale își iau partea leului cu aproximativ 55%.

# **IMPACTUL PERCEPUT AL MESAJULUI DUMNEAVOASTRĂ**

Cuvinte: 7%

Tonul vocii: 38%

Mesaje nonverbale: 55%

Al doilea fapt de o importanță vitală: felul în care utilizați aceste trei moduri de comunicare poate face diferență între comunicarea reușită, care are sens și efect, și genul de comunicare pe care nimeni nu o crede și nu o observă. Cheia constă în armonia dintre cele trei tipuri de comunicare.

## Scurt ghid al armoniei

Comunicarea perfectă presupune ca toate cele trei dimensiuni — cuvintele, tonul și gesturile dumneavoastră — să „danseze” împreună. Astfel, ele transmit un mesaj coerent și se completează reciproc. Iar dumneavoastră veți părea onest, deschis și ca și cum ați crede cu adevărul ceea ce spuneți. Armonizarea limbajului trupului va fi un scop în sine pe parcursul acestei cărți.

Comunicarea dumneavoastră — iar acest fapt este de o importanță vitală — trebuie să pară armonioasă. Veți considera, poate, că nu e nimic greu în asta, atât timp cât *credeți* cu adevărul ceea ce spuneți, dar nu este aşa. Comunicarea nearmonioasă are loc nu doar atunci când persoana în cauză încearcă să mintă, să ascundă ceva sau să inducă în eroare. Există mai multe motive pentru care semnalele limbajului dumneavoastră corporal o iau razna. Cauzele cele mai frecvente sunt timiditatea și stânjeneala. Aceasta din urmă este cauza gesturilor stângace. Cu cât conștientizați mai intens faptul că sunteți privit și judecat, cu atât mai stângaci va fi limbajul trupului dumneavoastră, de aceea, în momentul în care veți încerca să vorbiți, e greu de crezut că veți reuși să emiteți un set complet de semnale. Ați putea, spre exemplu, să-i spuneți unui client că sunteți încântat să-l vedeti, iar asta ar putea fi cât se poate de adevărat, dar dacă timiditatea vă va face să vă

lăsați privirea în podea în timp ce rostiți cuvintele, să-i strângeți mâna fără fermitate ori să vă încrucișați brațele ca pentru a vă proteja, e puțin probabil să vă creadă.

### *Trucuri pentru o atitudine armonioasă:*

- **Înainte de a vorbi, concentrați-vă asupra obiectivelor.**  
Aceasta vă va motiva, făcând cuvintele dumneavoastră să pară reale, gesturile naturale, și nu învățate pe de rost.
- **Transmiteți-vă întâi dumneavoastră însivă mesajul.**  
În cazul în care credeți ceea ce spuneți, corpul dumneavoastră va începe să se sincronizeze.
- **Evitați exagerările atunci când vreți să fiți convingător.**  
Cu cât veți insista mai mult asupra punctului dumneavoastră de vedere, cu atât gesturile pe care le veți face vă vor dezamăgi.
- **Controlați-vă respirația și relaxați-vă corpul înainte de a vorbi.**  
Când presiunea vă contractă mușchii, naturalețea limbajului trupului devine imposibilă. Respirați lent, pentru a vă relaxa corpul și scuturați-vă ușor mâinile și picioarele pentru a vă decontracta mușchii.
- **Dacă mușchii umerilor sunt tensionați, întreg corpul dumneavoastră va părea ciudat.**  
Trageți umerii în spate și coborâți-i, întindeți-vă gâtul pentru a vă debloca postura.
- **Gesturile naturale precedă cuvintele cu o fracțiune de secundă.**

Dacă vă simțiți nesigur vizavi de un gest menit să vă susțină cuvintele, renunțați la acel gest și faceți altceva cu mâinile.

- Vorbiți cu dumneavoastră însivă în fața unei oglinzi mari.**

Dacă nu sunteți din naștere expert în limbajul trupului, este posibil să vă simțiți ciudat atunci când începeți să vă susțineți cuvintele cu gesturi. Un mic exercițiu de acest gen, repetat în fiecare zi, vă va face să arătați și să vă simțiți mult mai încrezător.

- Vizualizați-vă vorbind și gesticulând.**

Imaginația e un instrument extrem de eficient și, rezervarea câtorva minute repetiției virtuale, va fi aproape la fel de utilă ca o repetiție efectivă.

- Armonizarea se poate aplica, la fel de bine, scenariilor de grup.**

Când sunteți împreună cu alții oameni, așezat sau stând în picioare la fel ca ei, se poate vorbi despre o armonie a ansamblului, ceea ce poate duce la omogenitatea și buna înțelegere a grupului.

## Scurt ghid al disonanței

OK, cine a ieșit din rând și cine a călcat pe piciorul vecinului? Asta se întâmplă când cuvintele pe care le rostiți dansază tango în timp ce tonul vocii valsează, iar limbajul dumneavoastră nonverbal face break-dance. Semnalele pe care le emiteți pur și simplu nu se potrivesc între ele, fapt pentru care cei ce vă privesc vor crede că în spatele cuvintelor dumneavoastră se ascunde ceva ciudat. Nu arătați ca

și cum ați crede ceea ce spuneți. Nici măcar propriul dumneavoastră corp nu este convins de acest lucru. Eu numesc acest tip de limbaj nonverbal al trupului „Sabotaj Personal“.

Atunci când cuvintele, tonul vocii și limbajul corpului spun, fiecare în parte, lucruri diferite, comunicarea este disonantă. Acest fapt le creează celor care vă urmăresc o stare de disonanță cognitivă — de exemplu, receptează semnale conflictuale și nu știu pe care să le credă. Pentru propria liniște sufletească, ei vor selecta mesajele transmise de sursa cea mai de încredere, adică vor considera limbajul trupului drept cel mai sincer emițător. Credem că este dificil să modificăm și să măsluim și, într-un fel sau altul, chiar avem dreptate. Însă nu putem ști dacă cel căruia ne adresăm este dispus să treacă de partea „minciunii“ noastre, caz în care va acorda credit exact acelor semnale care-i transmit ceea ce vrea el să audă. De pildă, cineva îndrăgostit orbește de partenera lui, o va crede când ea îi va spune că îl iubește, deși, se va uita la altcineva în timp ce îi spune asta.

De aceea, evitați să transmități mesaje disonante. Sau, aşa cum bine a zis cineva odată: spuneți drept, pentru că, dacă nu, veți fi văzut strâmb.

Dacă ceea ce spuneți nu se potrivește în niciun fel cu gesturile dumneavoastră, ar fi mai înțelept să tăceți, fiindcă, în cel mai bun caz, veți părea nesincer, iar în cel mai rău — mincinos. Imaginea-vă că zâmbiți disprețuitor când îi spuneți unei persoane că o iubiți sau că vă holbați cu groază la noua coafură a prietenei în timp ce încercați să o convingeți de admirarea dumneavoastră! Gândiți-vă la acest tip de comportament ca la Sabotorul dumneavoastră Personal.

Gesturile disonante pot fi, de asemenea, semnale ambivalente. Acestea apar atunci când, deși nu aveți vreo intenție de a însela, spuneți un lucru, iar limbajul dumneavoastră nonverbal transmite cu totul altceva, și aceasta din cauză că lăsați să iasă la suprafață și gândurile conflictuale, fapt care creează confuzie în mintea celorlalți.

Am asistat odată la o prezentare susținută de un individ teribil de plăcitor din sectorul financiar. Dacă maniera lui de a transmite informații ar putea fi turnată în flacoane și vândută spitalelor, nici n-ar mai fi nevoie de anestezia. Omul acela era atât de searbăd, încât dacă l-ați fi comparat cu apa chioară, nu pe el l-ați fi jignit. Cu puțin înainte de a termina de vorbit, a ținut să ne spună că întreprinderea al cărei reprezentant *iși aprecia foarte mult clienții*. Această pretenție plină de emfază era acompaniată de o figură expresivă și de o privire extrem de rapidă către public. Dacă asta era ideea lui despre apreciere, atunci nu pot decât să-o compătimesc pe soția lui. Chiar dacă nu mă aşteptam să înceapă să măngâie projectorul ca să-și sublinieze spusele, mă aşteptam să văd o scânteie de entuziasm lumnându-i față. Expunerea lui disonantă a făcut întreaga formulare să pară o înselătorie.

### Cum să evitați disonanța

- Nu încercați să-i imitați pe alții.

Deși cu toții învățăm prin imitare, se poate întâmpla ca „împrumutul” unui gest caracteristic altiei persoane să fie prea evident. În acest caz, vorbim despre acțiuni absolute. Poate că i se potrivesc persoanei de la care le-ați preluat, dar la dumneavoastră pot părea artificiale.

- Înregistrați-vă vorbind, cu prietenii sau la serviciu, în cazul în care serviciul dumneavoastră presupune vorbitul în public.

Urmăriți deosebirile dintre expunerile dumneavoastră. Sunteți, cumva, Jekyll și Hyde? Lăsați impresia că totul este înscenat? Dacă așa stau lucrurile, faceți-vă timp să studiați semnalele care par firești și eliminați-le pe celelalte.

- Evitați să folosiți tehnica feței inexpresive utilizate în poker.

Stând complet nemăscat, nu-i veți face pe ceilalți să credă în sinceritatea dumneavoastră, ba dimpotrivă, se vor întreba ce aveți de ascuns. Mai bine faceți mișcări firești decât să stați ca o statuie.

- Fiți atenți la așa-numitele scurgeri nonverbale.

Aceasta este chiar esența disonanței, când cuvintele transmit un lucru, iar gesturile mărunte pe care le faceți semnalează cu totul altceva. Aflați care sunt gesturile stereotipe favorite sau „adaptoare”. Adaptoarele sunt acele mici atingeri ce au ca scop auto încurajarea și pe care le facem atunci când suntem nerăbdători sau nesiguri. Vi se întâmplă să vă jucați cu brățara sau lăntișorul sau să vă răsuiciți părul pe deget? Vă îndreptați ochelarii pe nas mai des decât este nevoie? Găsiți-vă altceva de făcut cu mâinile, pentru că altfel vă vor da de gol în timp ce vorbiți.

Când veți începe să lucrați pentru prima dată la limbajul dumneavoastră nonverbal, vă veți surprinde făcând așa-numitele mișcări „auto-reglatoare”. În această etapă, vă veți băga mâinile în buzunare, după care le veți scoate imediat afară, fiindcă nu veți simți că ar fi un gest potrivit.

Aceasta este o etapă firească a învățării, dar va trebui să o depășiți cât mai repede cu putință, fiindcă are ca efect producerea disonanței. Încercați să vă spuneti dumneavoastră înșivă ce vreți să faceți cu mâinile, nu ce *nu vreți*.

Semnalele deficitare apar ca reacții mult diminuate la stimuli puternici. De exemplu, pierdeți un job pe care vi-l doreați, dar aveți o figură impasibilă, cu o încrustație aproape imperceptibilă pe chip. Toată lumea știe că fierbeți pe dinăuntru și, dacă această mască nu funcționează, veți avea un aspect disonant. Treceți, dacă puteți, la următorul nivel de sinceritate sau părăsiți încăperea și descărcați-vă departe de urechile celorlalți.

## Scurt ghid al armoniei excesive

Acesta apare atunci când cuvintele, tonul vocii și semnalele nonverbale pe care le transmități se armonizează între ele — ceea ce e un lucru bun — dar, pe de altă parte, vă străduiți prea tare și vă lăsați duși de val, ceea ce nu e bine deloc. Tonul vocii este prea puternic, iar mișcările sunt exagerate. Arătați ca un actor prost. Sau ca un politician. Nimici nu este *chiar atât* de convins de ceea ce spune. Faceți un duș rece și calmați-vă. Întoarceți-vă când veți fi reușit să păreți sincer.

Comunicarea exagerat de armonioasă este dușmanul sincerității, așa că evitați-o cu orice preț. Falsitatea ieftină nu se vinde decât dacă sunteți angajat la un post de teleshopping.

Cunoscute și sub numele de semnale exagerate, manifestările care păcătuiesc prin armonie excesivă sunt o pacoste. La un moment dat erau destul de rar întâlnite, cu excepția

ciudatului cercetător TV și a prezentatorilor de la *Blue Peter*<sup>1</sup>, dar astăzi ne ciocnim la tot pasul de cultul armoniei excesive. Aceasta are de-a face cu gesturi excesive și grimase care au darul de a face să dispară orice urmă de sinceritate a comunicării.

Avem de-a face cu armonie excesivă atunci când Tony Blair clipește des cu ochii încreșăți și lacrimile stau să-i cadă din cauza unui subiect catalogat de toată lumea ca fiind *puțin cam trist*. Sau atunci când Gordon Brown pare să cânte la un imens pian invizibil, străpungând aerul cu degetele arătătoare, în timp ce vorbește despre chestiuni prea puțin importante. Sau când fata de la recepție vă întreabă, cu un zâmbet fix, cum vă simțiți astăzi. La fel, atunci când liderul echipei se agită în sus și-n jos ca o majoretă debordând de entuziasm, deși are în față încă una din acele zile ucigătoare de plăcăsi deplasare.

Fii *prea* corect și vei strica totul, iar ceilalți te vor urî, fiindcă, mulțumită celor ca Jeremy Paxman<sup>2</sup>, acum sunt în stare să depisteze un mincinos de la o poștă.

### Cum să evitați armonia excesivă:

- Aveți grijă ca mișcările mâinilor să nu iasă din zona de armonie — și anume, zona delimitată de umeri și talie. Cu cât mâinile dumneavoastră ajung mai sus, cu atât mai nesincer veți părea.
- Puneti-vă următoarea întrebare: sunt, într-adevăr, o persoană excentrică și nebunatică, extrem de entuziasmată de acest subiect?

<sup>1</sup> Numele celei mai longevive emisiuni TV de divertisment pentru copii din Marea Britanie.

<sup>2</sup> Jeremy Paxman (n. 1950), om de televiziune britanic, cunoscut pentru stilul incisiv și intimidant de a-i intervieva pe politicieni.

Dacă răspunsul este *nu* (și e mai bine să fiți sincer), atunci temperații-vă puțin.

- Așezați-vă în fața unei oglinzi mari și exerați în aşa fel încât să descreșteți intensitatea limbajului trupului. Repetați această frază: *Vindem cele mai bune produse la cele mai mici prețuri*, și încercați să o spuneți ca și cum ați considera-o adevărată. Începeți cu mișcări energice ale mâinilor, apoi din ce în ce mai slabe, până când ajungeți să nu vă mai mișcați deloc în timp ce vorbiți. După aceea continuați în sens invers, până când găsiți nivelul adecvat de intensitate a mișcărilor.

## Scurt ghid al disimulării

Totuși, nu tot ceea ce înseamnă limbaj al trupului are darul de a transmite mesajul *ideal*. Spre deosebire de animale, oamenii petrec mult timp încercând să-și suprime mesajele negative. Această suprimare a gândurilor și a sentimentelor este cunoscută sub numele de *disimulare a limbajului trupului*. Atunci când animalele au tendința de a se camufla, ele fac asta datorită instinctului de supraviețuire. Maimuțele tind să-și ascundă durerea sau boala, deoarece, în sălbăticie, orice semn de slăbiciune le predispusă la a fi atacate. În orice caz, în timp ce majoritatea animalelor își semnalează, fără să disimuleze, gândurile și sentimentele, inhibați, oamenii preferă să camufleze orice manifestare sporecentană sau instinctivă. Asemenea pudicilor victorieni care acopereau picioarele meselor și ale scaunelor, oamenii ar face orice pentru a evita să se expună, să-și exprime emoțiile, cu excepția meciurilor de fotbal, când nu se mai ține cont de nimic.

Această sensibilitate emoțională exagerată ne-a transformat în niște mari minciuni atât la nivel verbal, cât și la nivelul comunicării nonverbale. Suștinem că ne simțim bine când, de fapt, ne simțim deplorabil, am învățat să ne prefacem că nu ne pasă atunci când simțim dorință sau dragoste, ne reținem lacrimile la o înmormântare, simulăm indiferență atunci când ni se spune că ne-a fost respinsă cererea de avansare sau că nu figurăm în topul celor mai buni angajați, negăm vehement atunci când partenerul ne întreabă dacă a început să i se răreasă părul sau să se îngraše. Întreaga noastră viață a devenit o luptă mută între latura instinctuală, animalică, și cea strategică, socială, a naturii noastre. Mascând adevăratale sentimente, ne credem întrucâtva superiori și mai evoluati.

## Cum să disimulați eficient

- E dificil să disimulați cu întregul corp. În general, mâinile și picioarele sunt cele care vă vor demasca adevăratale emoții. Pentru a scăpa de necaz, faceți ceva cu ele atât timp cât încercați să disimulați. Dacă un prieten/prietenă vă întreabă dacă vă place prietenă/prietenul lui/ei îngrozitoare/îngrozitor, legați-vă șnururile bocancilor sau strâneții-vă nodul de la cravată în timp ce-i răspundeți.
    - Dacă, înainte de a disimula, simțiți o presiune enormă, adevărul este cea mai bună soluție pentru a vă liniști.
- Dacă partenera dumneavoastră vă întreabă dacă ați uitat de ziua ei de naștere dumneavoastră strigați: *Da, bineînteles că am uitat, fiindcă sunt un nemernic neisprăvit și fără inimă!*, vă va fi mult mai simplu să disimulați

adăugând: *Glumeam! Bineînțeles că nu am uitat. Îți-am pregătit pentru mai târziu un cadou surpriză!*

### • Analizați întotdeauna motivul disimulării, înainte de a disimula efectiv.

Cât de dureros ar fi adevărul sau cât de mult v-ar afecta el relația sau cariera? Cât de dureros ar fi pentru mama dumneavoastră dacă i-ați spune adevărul în legătură cu ceea ce credeți de fapt despre bluza pe care tocmai v-a tricotat-o? Sau în ce măsură vă va afecta relația dacă i-ați spune partenerului că ați avut partide de sex mai bune cu altcineva? Astfel veți găsi o motivație suficient de puternică pentru a disimula convingător.

## Abilitățile dumneavoastră verbale versus abilitățile nonverbale

Dacă, într-adevăr, cuvintele sunt atât de puțin importante în realizarea unei comunicări eficiente, cum se face că am neglijat abilitățile noastre nonverbale? Ca și în cazul sexului, competențele ce țin de limbajul trupului ar trebui să fie ceva natural, dar — ca și în cazul sexului — din păcate, acest lucru nu se întâmplă. Animalele nu au nevoie de manuale pentru a învăța să-și semnaleze frica, agresivitatea ori disponibilitatea sexuală; de ce este, aşadar, animalul uman, cu toată inteligența sa superioară, atât de încercat și de intimidat de mesajele nonverbale? Cum a ajuns atât de paranoic și de dezorientat de un proces atât de simplu încât ar trebui să pară o distracție?

Răspunsul este că, în vreme ce animalele se descurcau de minune cu limbajul lor nonverbal, oamenii (ca de obicei) s-au hotărât să modifice ceea ce era deja un sistem cât se

poate de decent. Sau, pentru a spune același lucru în alt fel, am început să vorbim. Încântați de inteligența noastră care ne-a permis să inventăm cuvintele, am decis să nu ne mai folosim ochii. În efortul nostru de a menține buna-cuvîntă și armonia în societate, spunem tuturor copiilor începând cu vîrstă de doi ani că nu e frumos să se holbeze. Minunat. Încetați să vă uitați la ceilalți oameni și încetați să le citiți limbajul trupului.

Apoi ne străduim să promovăm cuvintele drept formă superioară de comunicare cu ceilalți. Si, mulțumită utilizării frenetice a mesajelor telefonice și a e-mailurilor, ne place să pretindem că limbajul trupului a dispărut pentru totdeauna, asemenea kilogramelor Victoriei Beckham. Dar, dacă acest lucru e adevărat, atunci cum de limbajul trupului joacă totuși un rol atât de important în viața contemporană? Dacă, într-adevăr, cuvintele contează cel mai mult, pentru ce fac politicienii tot ce pot pentru a apărea la televizor sau în ziare, în încercarea lor de a ne obține voturile? De ce nu tipăresc, pur și simplu, copii ale discursurilor lor? De ce starurile de la Hollywood petrec ore în sir țuguindu-și buzele și fandosindu-se pe covorul roșu, și care e cauza pentru care strategiile de angajare impun interviuri față în față, de-a lungul căror imaginea dumneavoastră va fi analizată mult mai minuțios decât CV-ul?

Ce poate face limbajul trupului și cuvintele nu?

Mesajele telefonice și e-mailurile au revoluționat modul nostru de a comunica, dar comunicarea prin intermediul acestora este, totuși, limitată. Oricât de multe *emoticonuri* și majuscule am folosi, ele nu vor putea reda adevăratele noastre trăiri. Asemenea vechilor aparate