

*Gestul grăiește pentru ochi la fel
cum limba grăiește pentru ureche.*

– REGELE IACOB I AL ANGLIEI

INTRODUCERE

Toți oamenii comunică între ei într-o varietate de moduri diferite. Vorbirea este modul cel mai evident, iar cuvintele, scrise sau rostite, sunt extrem de importante. Tonul vocal pe care-l folosim poate fi de asemenea interpretat. În același timp, comunicăm în tăcere cu alții, folosindu-ne corpurile și expresiile faciale. Felul cum stăm, cum ne mișcăm, cum ne așezăm și gesticulăm poate fi interpretat de alții, care decid astfel ce cred despre noi.

Ați comunicat cu alți oameni cu mult înainte să fi putut articula un singur cuvânt. Ba chiar, foarte probabil, v-ați controlat și influențat părinții, și alte persoane importante din viața dumneavoastră, aproape imediat după naștere prin intermediul abilităților înnăscute de comunicare nonverbală. Drept urmare, ați fost un expert în limbajul corpului înainte să fi învățat să vorbiți.

Închipuți-vă că vă aflați la o reuniune mondenă și că faceți cunoștință pentru prima oară cu diverși indivizi. Unul dintre ei se uită peste umărul dumneavoastră în timp ce-i vorbiți și abia dacă vă privește. Altul menține contactul vizual permanent, zâmbeste frecvent și încuviințează din cap la răstimpuri, în timp ce vorbiți. Care dintre ei este interesat de dumneavoastră? Interesul unuia și dezinteresul celuilalt sunt evidente, totuși probabil că niciunul dintre ei nu conștientiza ce transmitea limbajul corpului său, cu excepția cazului în care era, intenționat, grosolan.

În mod constant dezvăluim informații despre noi în chip nonverbal. La câteva secunde după ce facem cunoștință cu cineva, luăm decizii cu privire la persoana respectivă, bazându-ne pe expresiile faciale și pe limbajul corpului său. Felul cum stă, postura

capului, poziționarea brațelor și picioarelor îi relevă gândurile, sentimentele și emoțiile mai clar decât oricâte cuvinte ar rosti.

Bineînțeles, putem face gesturi false pentru a ne camufla sentimentele reale, însă acestea nu sunt niciodată 100% eficiente și, din cauza unui fenomen numit „scăpare”, sentimentele noastre reale vor fi vizibile oricui știe ce anume să privească. Unele elemente ale gesturilor vor lipsi, întrucât sentimentele noastre reale vor „scăpa” prin fațada pe care încercăm s-o creăm.

Un exemplu comun în această privință este zâmbetul fals pe care îl afixăm pentru a le arăta altora că suntem fericiți. Zâmbetul autentic implică atât ochii, cât și gura. Deoarece zâmbetul fals nu implică ochii, este ușor de recunoscut. Ca majoritatea oamenilor, și eu am făcut afirmații de genul „Mă simt perfect”, când, de fapt, mă simțeam exact invers. În ciuda cuvintelor și a încercării de a arăta ca și cum n-aș fi avut nicio problemă, sentimentele mele reale ar fi fost vizibile pentru oricine studiază limbajul corpului. Recent, cineva m-a asigurat că avea la dispoziție timp suficient, dar, în timp ce spunea asta, degetele îi răpăiau pe tăblia mesei.

Cartea aceasta este alcătuită din două părți. Partea I prezintă arta limbajului corpului și examinează individual o varietate de gesturi. Primul capitol prezintă numeroasele forme de comunicare nonverbală ce pot fi realizate prin folosirea capului și a feței. Capitolele 2 și 3 prezintă restul corpului, de la gât până la picioare.

Partea a II-a vă arată cum să folosiți informațiile acestea în viața de zi cu zi. Veți descoperi cum să utilizați limbajul corpului pentru a lăsa o primă impresie bună, să stabiliți raporturi cu alții și să deveniți mai agreabil. Ea conține capitole care vă vor ajuta să folosiți tehnici nonverbale în viața profesională, în viața sentimentală și pentru autodezvoltare. Veți învăța de asemenea cum să recunoașteți limbajul corpului persoanelor care mint sau care vor să vă înșele.

Eu vorbesc două limbi: engleza și limbajul corpului.

– MAE WEST

Capitolul 1

LIMBAJUL CORPULUI

Viața vi se va schimba de îndată ce veți începe să folosiți în mod conștient limbajul secret al comunicării nonverbale. Acest tip de comunicare vă va îmbunătăți viața profesională și socială și vă va spori capacitatea de a vă înțelege cu toți cei pe care-i întâlniți zilnic. Veți putea citi cu acuratețe semnalele limbajului corpurilor altora și veți putea utiliza informațiile respective pentru a comunica și interacționa mai eficient ca oricând cu toți cei cu care aveți de-a face. Veți constata că arta limbajului corpului este ușor de învățat și vă va îmbunătăți incomensurabil viața.

În anul 1967, profesorul Albert Mehrabian de la UCLA a efectuat două studii revoluționare despre mesajele verbale și nonverbale, care au demonstrat că 55% din înțeles provine din postura, gesturile și expresiile faciale ale persoanei, 38% provine din intensitate, ton și viteza vocii, iar 7% provine din cuvintele utilizate. Altfel spus, peste 90% din comunicare provine din indicii nonverbale.

De atunci au existat o mulțime de controverse despre procentajele exacte, însă indiferent de cifrele la care s-a ajuns, toți sunt de acord că volumul cel mai mare de comunicare se face, de departe, în mod tăcut, prin limbajul corpului. Vorbirea este o modalitate excelentă de a transmite informații, totuși corpurile noastre sunt cele care transmit stările și sentimentele noastre.

Profesorul Mehrabian consideră că cele trei elemente ale comunicării sunt verbalul, vocalul și vizualul (cei „3 V”), care trebuie să fie congruente pentru ca mesajul să fie crezut. Dacă, de exemplu, cineva spune „Îmi placți”, dar se ferește de contactul vizual

și nu se simte entuziasmul în glas, cel care aude cuvintele respective va da crezare aspectelor nonverbale ale comunicării, nu cuvintelor.

Din păcate, concluziile lui Mehrabian au fost greșit interpretate de persoane care au considerat că procentajele erau asociate tuturor formelor de comunicare interpersonală. Este important de reamintit că Mehrabian nu a susținut că aceste procentaje ar fi valabile în toate comunicările interpersonale. Cercetările lui au investigat comunicări ce implicau sentimente și atitudini.

Majoritatea oamenilor trăiesc fără să aibă habar de informațiile tăcute pe care le receptează și pe care le transmit zilnic. S-a dovedit că persoanele cu cel mai mare succes în orice domeniu de activitate sunt cele care se pricep cel mai bine să detecteze și să interpreteze indiciile ascunse pe care toți le dezvăluim în mod inconștient celor din jur.

Unii oameni au o capacitate înnăscută de a stabili raporturi cu alții. Un exemplu remarcabil în această privință a fost Nelson Mandela – militant anti-apartheid, politician și fost președinte al Africii de Sud. În cei peste douăzeci și șapte de ani pe care i-a petrecut în închisoare, mulți dintre gardienii lui i-au devenit prieteni buni, grație charismai sale și a relațiilor pe care le stabilea. Nelson Mandela a păstrat legătura cu trei dintre ei și după ce a fost eliberat din închisoare¹. Raportul constituie o înțelegere armonioasă, empatică și mutuală între două persoane. Când utilizați corespunzător limbajul corpului, raportul rezultă în mod firesc.

Înțelegerea limbajului corpului este o abilitate esențială, care vă va îmbunătăți viața în multe feluri. Pe lângă faptul că veți fi în stare să citiți motivațiile ascunse ale altora, veți conștientiza mesajele mute pe care le expediați. Unele dintre acestea vor fi pozitive, însă altele pot fi negative. Odată ce deveniți conștient de cele negative, veți putea să vă concentrați asupra lor și să le eliminați treptat.

Celebrul actor de film Cary Grant (1904-1986) este un exemplu excelent de individ care și-a modificat deliberat limbajul corpului pentru a crea imaginea dorită. El a spus: „Pretindeam că sunt cine doream să fiu, până când, finalmente deveneam persoana respectivă”². Aceasta este o tehnică bună. Dacă veți întocmi o listă

a calităților pe care v-ar plăcea să le aveți, vă puteți după aceea concentra asupra lor până vor deveni o parte naturală din viața dumneavoastră. Dacă preferați, vă puteți modela după calitățile pe care le au oameni pe care-i admirați.

Un bun prieten al meu obișnuia să-și atingă constant nasul în timp ce vorbea cu alții. Acest gest transmitea în mod inconștient mesajul că poate nu spunea adevărul, când, în realitate, era pur și simplu un obicei prost, deprins în copilărie din cauza unui sentiment de nesiguranță. După ce a devenit conștient de ceea ce făcea, prietenul meu a fost capabil să acționeze pentru a-și corecta ticul respectiv.

Inițierea mea în arta limbajului corpului a apărut pe când aveam douăzeci de ani, după ce am petrecut trei luni muncind într-un abator. Mă angajasem acolo ca să câștig suma necesară pentru drumul din Noua Zeelandă în Marea Britanie. La momentul respectiv, în anii 1960, mulți locuitori ai insulelor Pacificului migrau în Noua Zeelandă pentru oportunitățile de muncă existente, și un număr destul de mare a ajuns la abator. Din păcate, șefilor de echipă le venea foarte greu să se înțeleagă cu ei. Atunci când erau atenționați fiindcă greșiseră ceva, în loc să-și ceară scuze, ori să arate căință, ei coborau ochii și chicoteau. Asta îi înfură pe șefi, care simțeau că muncitorul nu lua mustrea în serios.

În același timp, directorul de resurse umane avea probleme și cu viitorii angajați. Când candidații intrau în biroul lui pentru interviu, ei nu stabileau contact vizual, stăteau cu ochii pironiți în podea și se așezau imediat, chiar dacă directorul stătea încă în picioare.

Managementul s-a implicat și a descoperit până la urmă că insularii se comportau așa cum fuseseră învățați acasă. Privitul în pământ și chicotitul erau semne de stânjeneală. Așezarea pe scaun imediat după intrarea într-o încăpere era un semn de respect, întrucât se plasau mai jos decât interviewerul. Privirea coborâtă și evitarea contactului vizual erau de asemenea semne de respect.

Odată ce toți au înțeles limbajul corpului insularilor, problemele au dispărut. Dificultăți de felul acesta pot apărea ori de câte ori vizitați o țară străină.

Trebuie să studiați limbajul corpului, dacă:

- Vreți să stabiliți raporturi cu alții.
- Vreți să-i înțelegeți mai bine pe alții.
- Vreți să lăsați o impresie pozitivă.
- Vreți să fiți convingător în situații potențial dificile, de exemplu interviul pentru angajare.
- Vreți să fiți mai încrezător în sine.
- Vreți să-i determinați pe alții să fie destinași.
- Vreți să vă înțelegeți mai bine cu colegii.
- Vreți să dezvoltați relații mai strânse și mai cordiale.
- Vreți să-i convingeți și să-i influențați pe alții.
- Vreți să înțelegeți motivațiile altora.
- Vreți să comunicați mai eficient.
- Vreți ca oamenii să reacționeze mai favorabil față de dumneavoastră.
- Aveți de-a face cu mass-media.
- Vreți să progresați în viață.
- Vreți să știți ce spun de fapt politicienii și celebritățile când apar la televizor.

Pe măsură ce vă veți dezvolta abilitatea de a înțelege limbajul corpului, veți observa gesturi și alte indicii pe care nu le-ați băgat în seamă anterior. În plus, veți fi mai conștient de propriul limbaj al corpului și-l veți putea modifica, pentru a expedia acele semnale pe care doriți să le vadă ceilalți. Efectuarea acestor schimbări vă va crește eficiența în toate tipurile de situații. În timp ce le veți aplica, veți fi conștient de ceea ce faceți. Până acum probabil că ați făcut toate astea în mod inconștient.

Veți deveni mai conștient de comportamentul zilnic al oamenilor, așa-numitul „comportament de bază”. Când știți cum se comportă cineva în mod uzual, veți remarca imediat orice schimbări în comportamentul lui nonverbal. Unui prieten de-al meu îi place să urmărească spectacolele de stand-up comedy, dar reacționează

rareori la ce spun sau fac interpreții. Comportamentul lui de bază este chipul inexpressiv. Dacă zâmbește în timpul unui spectacol este un semn de amuzament extrem. Dacă se întâmplă să-l vedeți în public și nu-i cunoașteți comportamentul de bază, ați crede că nu-i încântat de spectacol, deși el se bucură de fiecare clipă.

Veți observa toate gesturile pe care le face cineva, pentru a determina ce indică limbajul corpului său. Dacă o persoană își atinge nasul în timp ce vorbește cu dumneavoastră, este posibil să spună o minciună, dar poate că simte pur și simplu o mâncărime. Pentru a determina care este mesajul real, trebuie să căutați și alte indicii ale limbajului corpului. Un grup de gesturi este numit „propoziție”.

Veți începe de asemenea să observați „microexpresiile”, care sunt flash-uri scurte ce traversează fața într-o fracțiune de secundă. Scăpările acestea sunt aproape imposibil de controlat și vă dezvăluie în mod clar sentimentele reale ale individului.

Utilizând un proces cunoscut ca „ogîndire”, veți putea stabili și menține mai ușor raporturi bune cu alții. Ogîndirea este o metodă care implică reproducerea și reflectarea unora dintre posturile și gesturile interlocutorului.

Dacă nu sunteți un sihastru și aveți orice fel de relații cu alte persoane, este în avantajul dumneavoastră să știți tot ce puteți despre limbajul corpului.

Așa cum indică și numele său, limbajul corpului se referă la întregul corp, nu doar la față. De fapt, întrucât fața este partea corpului cel mai ușor de controlat în mod conștient, mulți cred că rezultate mai precise pot fi obținute prin observarea mai atentă a restului corpului, deoarece corpul este probabil mai onest decât expresiile faciale, care pot fi manipulate cu ușurință.

Dacă încercați să vă ascundeți sentimentele reale, puteți zâmbi și încuviința din cap, crezând că i-ați păcălit pe toți, însă corpul vă poate trăda, întrucât răspunde la gândurile și sentimentele dumneavoastră cele mai intime.

În 1996, un grup de neurofiziologi de la Universitatea din Parma a înregistrat un progres semnificativ în neurologie prin descoperirea unor celule cerebrale anterior necunoscute, pe care le-a

numit „neuroni-oglină”. Acestea controlează mușchii și, prin urmare, felul cum se mișcă corpul; ele funcționează nu numai când efectuăm o acțiune, ci și când se pare că altcineva va efectua o acțiune. De aceea brațele și picioarele ne zvâcnesc uneori când urmărim un meci de fotbal. Antrenorii le arată echipelor lor înregistrările video ale partidelor anterioare, întrucât știu că nenumărații neuroni-oglină vor determina reacția corpurilor jucătorilor.

Neuronii-oglină explică motivul pentru care căscăm atunci când vedem cum cască alții. Serialele TV de comedie utilizează coloane sonore de râsete pentru a ne stimula să râdem drept răspuns. Suntem atrași în mod firesc de oamenii pozitivi și plini de energie, pentru că neuronii-oglină ne fac să ne simțim și noi pozitivi și plini de energie³. Tot neuronii-oglină sunt cei care ne declanșează empatia, întrucât simțim nevoia de a reacționa emoțional la stările altora.

Unii oameni dețin capacitatea înnăscută de a percepe indiciile nonverbale subtile transmise de alții, deoarece neuronii lor oglină reacționează instantaneu în fața acestor indicii. Pare să fie un proces aproape intuitiv și respectivii se adaptează firesc oricăror situații. Este totuși o abilitate pe care o poate deprinde oricine. Pe măsură ce vi se vor dezvolta aptitudinile în arta limbajului corpului, veți constata că neuronii-oglină vor începe de asemenea să vă ofere instantaneu informații.

Majoritatea oamenilor trec fericiți prin viață fără să fie conștienți de mesajele nonverbale pe care le transmit oriunde merg. Ei sunt ușor de analizat, deoarece nu încearcă să ascundă nimic. Pe de altă parte, alții studiază și utilizează limbajul corpului, pentru a-i ajuta să-și atingă țintele. Agenții de vânzări, managerii, politicienii și escrocii sunt bune exemple în această privință. Alții, ca psihologii și antropologii, studiază de asemenea limbajul corpului din propriile lor motive.