

LIMBAJUL TRUPULUI

Capitolul I

Precizari

Privind intelegerea temei

Apropiindu-ne de sfarsitul sec XX suntem martori aparitiei unui nou tip de stiinta cel din domeniul comunicarii non-verbale.

Este aproape incredibil ca in decursul evolutiei umane de mai bine de un million de ani, aspectele non- verbale ale comunicarii au inceput sa fie studiate mai intens abea in anii '60, iar publicul a luat cunostinta de existenta acestora abea in 1970 odata cu aparitia unei carti despre limbajul trupului.

Charlin Chaplin si multi actori ai filmului mut au fost pionierii folosirii cu indemanare a comunicarii non-verbale; aceasta a fost pe atunci singura metoda disponibila a ecranunului. Fiecare actor era considerat bun sau rau in masura in care izbutea sa utilizeze gesturile si alte semnale ale trupului pentru a comunica efficient. Cand filmul vorbit a devenit popular, iar aspectele non-verbale ale jocului li s-a acordat mai putina atentie, multi actori ai filmului mut au intrat in anonim, triumfand cei cu mai bune disponibilitati verbale.

Dupa constatarea lui Albert Mehrabian, din totalul mesajelor, aproximativ 7% sunt verbale (numai cuvinte), 38% sunt vocale (incluzand tonalitatea vocii, inflexiunea si alte sunete guturale), iar 55% mesaje non-verbale. Dupa aprecierile profesorului Ray Birdwhistell a facut estimari similare in privinta cantitatii comunicatiilor non-verbale intre oameni. Dupa aprecierile sale, o persoana obisnuita, de-alungul unei zile vorbeste efectiv timp de 10 sau 11 minute iar o propozitie obisnuita dureaza in jur de 2 secunde si jumătate. Ca si Mehrabian el considera ca, in conversatiile in doi componentul verbal este sub 35%, comunicariile non-verbale reprezentand peste 65%.

Majoritatea cetatenilor sunt in general de accord cu constatarea potrivit careia comunicarea verbala este utilizata cu precadere pentru transmitrea informatiilor in timp ce canalul non-verbal este folosit pentru exprimarea atitudinii interpersonale, iar, in anumite cazuri pentru a inlocui mesajele verbale.

Multi accepta cu greu faptul ca din punct de vedere biologic omul este totusi animal. Homo sapiens este o specie a primatelor, o maimuta cu corp neacoperit de par, care a deprins mersul pe doua picioare si are un creier dezvoltat capabil de gandire. Ca si alte specii, si noi suntem dominati de legi biologice care ne controleaza actiuniile si reactiile, limbajul trupului si gesturile. Dar, uimitor, omul este rareori constient de faptul ca miscarile si gesturile sale pot transmite o anumita poveste, in timp ce vocea poate spune cu totul altceva.

- *Cateva gesturi de baza si originea lor*

Majoritatea gesturilor de baza ale comunicarii sunt aceleasi in intreaga lume. Cand oamenii sunt fericiti zambesc; cand sunt tristi sau separati, se incrunta sau devin posaci. A incuviinta dand din cap inseamna aproape in mod universal, "da" sau o aprobare. Este una din formele inclinarii capului si pare a fi un gest innascut utilizat si de oamenii nevazatori si surzi. Clatinatul capului intr-o parte si alta pentru a indica "nu" sau

o negare este de asemenea universal si pare sa fie un gest deprins imediat dupa nastere. Ridicatul din umeri este de asemenea un bun exemplu de gest universal care se utilizeaza pentru a semnala ca o persoana nu stie sau nu intelege despre ce se vorbeste. Este un gest compus alcatuit din trei parti principale: palmele deschise, umerii ridicati si sprancele ridicate.

Tot asa cum limbajul verbal difera de la o cultura la alta tot asa si limbajul non-verbal poate fi diferit in diferite culturi.

- ***Semnale nascute, genetice deprinse si specifice unor culturi***

Nenumarate cercetari si discutii au loc pentru a stabili daca semnele non-verbale sunt innascute, insusite, transferate genetic sau dobandite pe alta cale. Sau alaturat dovezi din observarea nevazatorilor si/sau a surzilor, care nu pot deprinde semnalele non-verbale pe cale vizuala sau auditiva, din analiza comportamentului gestic propriu diferitelor culturi precum si din studierea comportamentului maimutelor.

Atunci cand incrucisam bratele la piept, care din cele doua brate le asezam deasupra cel drept sau cel stang? Majoritatea oamenilor nu pot raspunde la aceasta intrebare inainte de a incerca practice acest gest. In timp ce una din miscari o simte confortabila, cealalta I se pare complet nepotrivita. Este limpede ca aici avem de-a face cu un gest genetic care nu poate fi schimbat.

- ***Gestul “inel” sau “OK”***

Acest gest a fost popularizat in SUA la inceputul sec. al XIX-lea probabil de ziarele care in acea vreme au facut o moda din a utiliza initiale pentru prescurtarea frazelor uzuale. Exista multe pareri diferite privind semnificatia initialelor “O.K”. Dupa unii ele inlocuiesc expresia “all correct”, care poate fi scrisa in mod gresit “oll corrcct”; dupa altii ele ar marca opusul lui “knock out”, adica “K.O”. Mai sunt mentionate multe teorii de acest gen.

Sensul lui “O.K” este identic in toate tarile vorbitoare de limba engleza, si desi acest sens s-a raspandit in intreaga europa si asia in anumite locuri originea si sensul gestului sunt diferite. In Franta de exemplu, gestul “inelului” semnifica si “zero” sau “nimic” ; in Japonia poate insemna “bani” in unele tari mediteraneene este un semn pentru gaura si adesea se utilizeaza pentru indicarea homosexualitatii.

Pentru cei care calatoresc in strainatate regula cea mai sigura este sa se supuna principiului : “ cand te aflii la Roma comportate asemenea celor din Roma” in felul acesta vom putea evita anumite situatii neplacute.

- ***Gestul degetul mare ridicat***

In Marea Britanie, Australia si Noua Zeelanda gestul degetul mare ridicat are 3 intelesuri: il folosesc de obicei, autostopistii cand doresc sa fie luati intr-un autovehicul,

este semnul OK, iar atunci când este ridicat brusc, el devine semn de insultă având un sens ordinar, obscen.

- ***Semnul “V”***

Acest semn la fel ca gestul anterior a fost răspândit în aceleși țări răspândit și are o semnificație trivială. Winston Churchill l-a popularizat ca semn al victoriei în timpul celui de-al II-lea război mondial numai că în versiunea sa palma arată spre înafară, pe când palma întoarsă spre vorbitor reprezintă varianta insultătoare, obscenă.

- ***Grupuri de gesturi***

Una dintre cele mai serioase greseli pe care un începător în al limbajului trupului o poate comite este aceea de a interpreta un anumit gest izolându-l de alte gesturi sau circumstanțe. Scarpinatul capului, de exemplu înseamnă multe: mătreață, paduchi, sudoare, incertitudine, memorie proastă sau minciuna în funcție de alte gesturi făcute concomitent. De aceea pentru a le citi corect, gesturile trebuie privite întotdeauna în ansamblul lor. Limbajul trupului, asemenea oricărui limbaj constă în cuvinte, propoziții și o anumită punctuație. “perspicace” este acel om care poate citi “propozițiile non-verbale” și le poate confrunța cu precizie cu propozițiile verbale (fig. 2)

- ***Concordanța***

Cercetarea arată că semnalele non-verbale au o importanță de 5 ori mai mare decât cele verbale, iar când cele două sunt în discordanță oamenii se bazează pe mesajul non-verbal conținutul verbal putând să nu fie luat în considerare.

Vedem adesea politicieni de rang înalt stând la pupitrul vorbitorilor, cu brațele strans încrucișate pe piept (poziție defensivă) și cu barbia lăsată în jos (poziție critică sau ostilă), în timp ce încearcă să impresioneze auditorul spunând cât de receptivi și de deschiși sunt ei față de ideile tinerilor. Observarea grupurilor de gesturi și a concordanței sau a discordanței dintre aspectele verbale și non-verbale ale comunicării reprezintă cheia interpretării corecte a limbajului trupului.

- ***Rang și autoritate***

Cercetările efectuate în domeniul lingvisticii au arătat că există legătura directă între gradul de statut social, de instruire și prestigiu ale unei persoane și bogăția vocabularului său. Cu alte cuvinte, cu cât mai sus se află o persoană pe scara vieții sociale sau de management cu atât mai bine reușește să comunice prin cuvinte și fraze. Cercetările referitoare la comunicările non-verbale au evidențiat esența unei corelații între disponibilitatea de vorbire (bagajul de cuvinte deținut) al unei persoane și numărul de gesturi care îl utilizează.

Rapiditatea unor gesturi și evidența lor în ochii altora este în legătură și cu vârsta individului. De exemplu, dacă un copil de 5 ani spune o minciună părinților își acoperă gura cu o mână sau două. Când minte un adolescent își ridică și el mâna la gura ca și copilul dar în loc să acopere brusc gura degetele vor mângâia ușor buzele. Gestul acoperirii gurii devine mai rafinat la adulți. Când adultul minte creierul său da ordin mâinii să acopere gura pe a astupa cuvintele mincinoase ca și în cazul copilului și a adolescentului, dar, în ultima clipă mâna va aluneca mai departe pe față și va atinge nasul.

- ***Falsificare limbajului trupului***

Se pune adesea intrebarea: “este posibila falsificarea limbajului trupului?”. Raspunsul la aceasta intrebare este in general “nu”. Datorita lipsei de concordanta care probabil apare intre utilizarea principalelor gesturi, a microsemnalelor trupului si cuvintele rostite.

Se pare ca mintea umana poseda un mecanism de semnalizare a erorii care indica “avarie” atunci cand primeste o serie de mesaje non-verbale neconcordante.

Fata este folosita mai des decat orice parte a trupului pentru a umfla minciuna. Noi utilizam zambetul incuvintarea din cap si clipitul in incercarea de a masca minciuna dar din nefericire pentru noi, semnele trupului spun adevarul, lipseste deci concordanta dintre gesturile trupului si semnalele noastre faciale. Studierea semnalelor faciale este in sine o arta.

In concluzie falsificarea limbajului trupului, pentru o perioada mai lunga de timp este dificila.

Capitolul II

- ***Spatiul personal***

Ca si celelalte animale, si omul isi are propria sa “bula de aer” pe care o duce cu sine si a carei marime depinde de densitatea populatiei acelu loc unde a crescut. Prin urmare, distanta zonala personala este determinate cultural in timp ce unele culturi ca de pilda cea japoneza sau obisnuit cu aglomeratia. Altele prefera spatii largi deschise si le place sa mentina distanta. Distanta pe care o persoana o mentine in relatiile sale cu altii este influentata si de statutul ei social.

- ***Distanta zonala***

1. Zona intima intre 15-46 cm dintre toate distantele zonale aceasta este, de departe, cea mai importanta; omul isi apara aceasta zona ca pe proprietatea sa doar celor apropiati emotional le este permis sa patrunda in ea. Exista si o subzona care se intinde pana la 15 cm de trup, in care poate intra doar in cursul contactului fizic aceasta este zona intima restransa.

2. zona personala intre 46-1,22 m aceasta este dinstanta pe care o pastram fata de altii la intalniri oficiale, ceremonii sociale si intalniri prietenesti.

3. zona sociala intre 1,22-3,60 m aceasta distanta o pastram fata de necunoscuti.

4. zona publica peste 3,60 m aceasta este distanta corespunzatoare de fiecare data cand ne adresam unui grup mare de oameni

- ***Factori culturali care influenteaza distantele zonale***

Un cuplu tanar recent emigrat in Danemarca a fost invitat sa se inscrie intr-un club local al asistentei jaycees. La cateva saptamani de la primirea lor mai multe femei, member ale clubului s-au plans ca danezul le-a facut avansuri, ca nu se simt confortabil in prezenta lui iar barbatii au senzatia ca femeia daneza le-ar fi sugerat non-verbal ca ar fi dispuse la relatii sexuale cu ei.

Acest caz ilustreaza faptul ca la multi europeni distanta intima este doar de 20-30 cm si, in unele culturi chiar mai mica. Cuplul danez s-a simtit cu totul calm si relaxat la o distanta de 25 cm de australieni fara sa-si dea seama au patruns in zona intima de 46 cm.

- ***Teritoriul si proprietate***

Proprietatea personala a unui individ sau locul utilizat in mod regulat de el constituie teritoriul privat si individul este gata sa intre in lupta pentru apararea lui ca si in cazul spatiului aerian personal. Locuinta personala, biroul si autoturismul reprezinta teritoriul fiecaruia, granitele clar marcate prin pereti, porti, garduri si usi. Cel care ia masa la cantina poate merge pana acolo incat sa-si graveze initialele pe masa la care este locul "sau", iar omul de afaceri va marca teritoriul sau la masa de tratative cu asemenea obiecte ca: scrumiera, pixul, carti si imbracaminte asezate la limita celor 46 cm ai zonei sale intime. Un studiu facut de doctor Demont Morris noteaza legatura cu modul de folosire a bibliotecilor arata ca daca o carte sau un obiect personal este lasat de altcineva pe masa de citit, aceasta inseamna retinerea locului, in medie, timp de 77 minute; o haina lasata pe scaun inseamna o rezervare de 2 ore. Un membru de familie isi marcheaza scaunul preferat de-acasa lasand pe el sau langa el un obiect personal, o pipa, o revista indicand prin aceasta ca isi revendica locul si posesia acestuia.

- ***Autovehicole***

Psihologia a observat ca cei care conduc autovehicole reactioneaza cand este vorba de teritoriul lor. Se pare ca autovehicolul mareste uneori exagerat spatial personal al individului. In unele cazuri, teritoriul este marit de 10x fata de dimensiunea lui normala, incat conducatorul auto considera ca are dreptul la un spatiu de 9-10 metri.

Capitolul III

Gesturi facute cu palma

- ***Franchete si onestitate***

In decursul istoriei, palma deschisa a fost asociata cu adevarul, onestitatea, supunerea si umilinta. Au fost rostite multe juraminte cu palma pe inima, iar cand cineva depune marturie la judecatorie isi ridica palma cu mana deschisa.

Agentii comerciali sunt invatati sa observe palmele deschise ale clientului cand acesta expune motivele pentru care nu poate cumpara produsul.

- ***Puterea palmei***

Unul dintre cel mai putin observate, dar, totodata, si cele mai eficiente semne non-verbale este transmis de palma omului. Utilizarea corecta a palmei il poate investi pe omul cu un anumit grad de autoritate si cu capacitatea de ai dirja pe altii prin gesturi.

Gesturile principale de indrumare ale palmei sunt urmatoarele trei: palma indreptata in sus, in jos si palma stransa in pumni, cu degetul aratator intins. Diferenta dintre cele trei pozitii este ilustrata de urmatorul exemplu: sa presupunem ca il rugam pe cineva sa ridice o cutie si sa o duca intr-un alt loc din aceeasi camera. Vom utiliza acelasi ton, aceleasi cuvinte si aceleasi expresii faciale schimbând doar pozitia palmei.

Palma intinsa in sus este utilizata ca un gest de supunere, neamenintator evocand gestul cersetorului de pe strada. Cel rugat sa schimbe locul cutiei nu va simti nici o presiune in cerere, iar in cadrul relatiei normale de superior/subordonat nu se va simti amenintarea.

Palma intinsa in jos asigura autoritate imediata. Celui caruia ne adresam va simti autoritatea imediata.

Cand palma este inchisa iar degetul aratator intins devine o bata simbolica cu care vorbitorul il ameninta pe ascultator pentru al supune.

- ***Dominarea si supunerea in strangerea de mana***

Sa presupunem ca doi indivizi se intalnesc pentru prima data si se saluta cu obisnuita strangere de mana. Cu acest prilej poate fi transmisa una dintre cele 3 atitudini de baza:

-dominarea: "acest om vrea sa ma domine trebuie sa fiu precaut"

-supunerea: "il pot domina pe acest om. El va face ceea ce doresc eu"

-egalitatea: "imi place acest om ne vom intelege bine"

Aceste atitudini sunt transmise in mod inconstient. Intr-o strangere de mana dominarea se face simtita prin intinderea mainii cu palma in jos. Palma nu trebuie sa fie intoarsa complet spre podea, dar fata de palma celuilalt trebuie sa arate in jos, prin aceasta dandui de inteles ca dorim sa preluam controlul in cursul intalnirilor viitoare. Studiul intreprins asupra unui numar de 54 de oameni de afaceri, cu functie de conducere si cu success in activitatea lor, a dezvaluit ca 42 dintre ei nu numai ca au avut intentia strangerii mainii, cu palma in jos dar si au utilizat-o.

Strangerea mainii in maniera "manusa" este dominata uneori si strangerea de mana a politicianilor. Initiatorul acestei tehnici incerca sa creeze impresia ca este un om demn de incredere si onest. Efectul va fi insa opusul celui scordat daca tehnica este aplicata unei personae intrunite pentru prima data. Primitorul va deveni si precaut in privinta intentiilor initiatorului. "manusa" se recomanda a fi utilizata numai cu oameni pe care initiatorul I cunoaste bine.

Putine gesturi de salut sunt atat de neplacute ca strangerea de mana "peste mort", mai ales daca mana este rece sau umeda. Senzatia de mana moale si nemiscata pe care o sugereaza "pestele mort" il face pe cel ce foloseste aceasta strangere de mana nepopular si multi il vor considera un caracter slab in special cu care palma sa poate fi rasucita cu fata in sus. In mod surprinzator, multi oameni care dau mana in maniera "peste mort" nu

sunt constienti ca procedeaza in acest fel. De aceea este bine sa cerem parerea prietenilor nostrii despre modul cum dam mana, inainte de a ne decide cum sa procedam in viitor.

Strangerea brutala a incheieturii degetelor este specialitatea indivizilor agresivi. Din nefericire in afara unei injuraturi sau unei reactii fizice, chiar dure nu are alt antidot efficient. Metoda este utilizata de oamenii crescuti la tara care au o zona intima mai larga pentru a proteja teritoriul personal. Apucarea varfului degetelor seamana cu o impingere inainte a unui brat rigid care si-a pierdut tinta. Cel care o foloseste prinde din greseala degetele celuilalt desi gestul initiatorului poate parea primitivului ca fortat si pasionat, in realitate el da nota lipsa increderii in sine.

Tragerea primitivului in teritoriul initiatorului poate insemna doua lucruri: in primul rand ca initiatorul este un tip nedeschis, care se simte in siguranta numai inauintrul spatiului sau personal, sau in al doilea rand, ca initiatorul apartine unei culturi care impune o zona intima restransa si, deci comportamentul sau este normal.

A da mana cu cineva utilizand ambele maini da nota sinceritate, incredere, profunzime a sentimentelor.

Capitolul IV

Gesturi ale mainii si bratului

Frecarea palmelor este modul non-verbal prin care oamenii isi fac publice asteptarile lor pozitive. Jucatorul de barbut scutura bine zarurile in palma sa inchisa, semn ca se asteapta la un castig sigur. Prezentatorul isi freaca palmele adresandu-se astfel publicului: "de mult asteptam sa il auzim pe urmatorul vorbitor!", agentul commercial emotionat intra fudul in biroul managerului agentiei isi freaca palmele si spune cu voce agitata: "am primit o mare comanda sefule!". Viteza cu care cineva isi freaca palmele semnaleaza cine va fi, dupa parerea sa, beneficiarul rezultatelor pozitive asteptate.

- **Frecarea degetului mare de celelalte degete**

Frecarea degetului mare de varful degetelor sau de degetul aratator este gestul care semnifica in general asteptarea unor bani. Este un gest pe care unu profesionist trebuie sa il evite neaparat atunci cand negociaza cu clientii sai.

- **Inclestarea mainilor**

La prima vedere poate fi considerat un gest de incredere, deoarece unii dintre cei care il folosesc zambesc adesea si par a fi multumiti. Prin urmare poate deveni un gest care reflecta o atitudine de frustrare sau ostilitate.

- **Mainile in pozitie de coif**

De acest gest se folosesc mai ales cei care sunt sigur pe ei, personae superioare sau care gesticuleaza putin sau deloc si care procedand astfel ne comunica increderea lor prin fortele proprii. Indica o atitudine de siguranta sau una de "sunt foarte destept"

Coiful indreptat in jos utilizat in general mai degraba de cei care asculta decat cei care vorbesc. Dupa observatiile C. Nierenberg si H. Calero, femeile utilizeaza mult mai des pozitia coifului indreptat in jos decat cealalta pozitie. Atunci cand pozitia coifului

indreptat in sus se asociaza cu inclinarea capului pe spate individul afiseaza un aer de suficienta sau aroganta.

Gestul coifului este un semn pozitiv el poate fi utilizat atat in circumstante pozitive cat si negative, si de aceea poate fi interpretat gresit.

- **Apucarea mainii a bratului si a incheieturii maini**

Este un gest de superioritate si de incredere. Cel care il foloseste isi expune printr-un act inconscient de curaj partile sale vulnerabile: stomacul, inima, beregata. Dupa propria noastra experienta daca cineva recurge la acest gest in conditiile unui stress puternic cum ar fi cel prilejuit de un interviu sau de o simpla asteptare la dentist se va simti de indata mai relaxat, mai sigur pe el si chiar autoritar. Este interesant de observat ca odata cu cresterea supararii omului mana sa dusa la spate ajunge tot mai sus.

Agentii comerciali recurg adesea la acest gest atunci cand, chemati la un potential cumparator sunt pusi in asteptare in anticamera. Este o incercare palida din partea lor de a-si ascunde nervozitatea si un cumparator istet isi va da seama probabil de situatie.

- **Etalarea degetului mare**

In chiromantie, degetul mare demonstreaza tarie de caracter si forta eului. In limbajul non-verbal folosirea degetului mare are acelasi inteles: Este o manifestare a prioritatii a superioritatii si chiar a agresivitatii. Gesturile degetului mare sunt gesturi secundare parti componente ale unor grupuri de gesturi. Este un semnal pozitiv el apare des in postura tipica a sefului glaciari care il utilizeaza in prezenta subalternilor. Oamenii recurg cel mai frecvent la gesturi de etalare a degetului mare din buzunare si uneori din buzunarul de la spate atunci cand incearca sa-si ascunda atitudinea de superioritate. Gestul este utilizat de femeile arhitecte sa domine sau de cele agresive. Miscarile feministe au condus la multe gesturi si pozitii barbatesti.

Bratele incrucisate cu degetele mari ridicate constituie o alta pozitie de gesturi larg raspandite. Avem de a face cu un semnal dublu alcatuit dintr-o atitudine defensiva sau negativa (bratele incrucisate) si una de superioritate e (etalarea prin degetele mari).

Capitolul V

- ***Diferite gesturi cu mana adusa la fata***

Cum putem afla daca cineva minte? Recunoasterea gesturilor non-verbale de inducere in eroare este una dintre cele mai importante manifestari ale spiritului de observatie o deprindere pe care ne-o putem insusi.

- ***Acoperirea gurii***

Acoperirea gurii face parte din putinele gesturi ale adultilor. Mana acopera gura, degetul mare apasa obrazul in timp ce creierul trimite subconstient comenzi mainii sa

incerce sa opreasca cuvintele mincinoase. Daca cineva utilizeaza acest gest in timp ce vorbeste faptul arata ca respectivul minte

- **Atingerea nasului** – este folosit atunci cand ne apare in minte o idee negativa subconstientul nostru indruma mana spre gura dar pentru ca acest gest sa nu fie atat de evident in ultima clipa mana se retrage de pe fata rezultand o miscare iute de atingere a nasului.

- **Frecarea ochiului** – semnifica indoiala sau minciuna pe care “le vede” sau de a evita sa il priveasca in fata pe cel caruia i spune o minciuna.

- **Frecarea urechii** - incercarea ascultatorului de “a nu auzi raul” incercand sa blocheze cuvintele in asezarea mainii in jur sau deasupra urechii. Este o versiune adulta mai rafinata a gestului copilului care isi astupa cu mainile ambele urechi pentru a tine departe mustarile parintilor

- **Scarpinatul gatului** - in timp am constatat la acest gest un lucru interesant: scarpinatul se face de aproximativ 5 ori. Gestul semnaleaza indoiala sau incertitudine si este caracteristic oamenilor care spun: “nu sunt inca sigur ca voi accepta”

- **Trasul de guler** - afirmarea unei minciuni creaza o senzatie de furnicatura a tesuturilor faciale sensibile si in cele ale gatului, senzatie care poate fi anihilata prin frecare sau scarpinat.

- **Degetele in gura** – o persoana isi vara degetele in gura atunci cand se afla sub presiune. Implica de cele mai multe ori minciuna ori inselaciunea. La aparitia acestui gest este potrivit ca persoana in cauza sa fie incurajata si calmata.

- **Mana dusa la obraz si la Barbie**

Este potrivit ca un bun orator acela care in mod “instinctive” simte momentul in care auditorul nu mai urmareste cu interes spusurile sale.

- **Plictiseala** – cand cel care asculta incepe sa foloseasca mana ca support pentru cap, inseamna ca a aparut starea de plictiseala si gestul mentinut sa impiedice atipirea.

- **Gesturi de evaluare** – mana inchisa asezata pe obraz adesea cu degetul aratator atintit in sus exprima o apreciere pozitiva din partea celui care asculta.

- **Mangaieria barbiei** – acest gest al mangaierii barbiei arata ca ascultatorul ia o decizie.

CAP.VI

Bratul ca bariera de protectie

Sa nu uitam insa faptul ca in comunicarea non-verbala sensul mesajului este valabil nu numai pentru expeditor ci si pentru primitor. Noi ne putem simti “confortabil” cu bratele noastre incrucisate sau cu gatul si spatele rigide dar din studiile efectuate rezulta ca receptarea acestor gesturi este negativa.

- Gestul obisnuit de incrucisare a bratelor – este un gest universal care exprima aproape pretutindeni o atitudine defensiva sau negativa. Este imaginea obisnuita

a omului care ajungand in mijlocul unor necunoscuti: la meetinguri, la cozi in cofetarii sau alte locuri, se simte stingherit sau nesigur.

- **Incrucisarea partiala a bratului ca bariera de protectie**

Acest gest este folosit in general de cei care stau in fata unei multimi, pentru a primi o distinctie sau a rosti o cuvantare.

- Gesturi mascate de incrucisarea bratelor – asemanator tuturor gesturilor de incrucisare a bratelor in cazul gesturilor mascate cu bratul asezat de-a curmezisul trupului pentru a apuca celalalt brat reprezinta o bariera de protectie senzatiile de siguranta, sau o stare de nervozitate.

CAP.VII

Picioarul ca bariera de protectie

Reprezinta atitudine negativa sau defensiva. La origine scopul incrucisarii bratelor la piept era de a apara inima si regiunea superioara a trupului, iar incrucisarea picioarelor avea menirea sa protejeze organele genitale. Bratele incrucisate indica o atitudine mai negativa decat picioarele incrucisate si sunt mai batatoare la ochi.

- Picioarul aruncat peste genunchi sau “pozitia Americana” – acest tip de incrucisare a picioarelor indica existenta unei atitudini de disputa sau competitii. Este un gest de evaluare in schimb directorii si-au mentinut pozitia de nemulțumire.

- Proces de detensionare – indata ce oamenii incep sa se simta bine intr-un grup si fac cunostiinta cu ceilalti, ei prezinta intreaga gama nescrisa a miscarilor. De la pozitia defensiva a incrucisarii bratelor si picioarelor pana la gestul deschis al relaxarii. Etape:

- I. Pozitia defensiva, brate si picioare incrucisate
- II. Picioarele se desfac labele picioarelor se aseaza una langa alta in pozitie neutra.
- III. In timp ce individul vorbeste bratul care este asezat deasupra in pozitia incrucisarii bratelor se deplaseaza.

- IV. Bratele se desprind unul din ele gesticuleaza sau e asezat in sold sau e varat in buzunar.

- V. persoana se rezeama pe picior iar pe celalalt il impinge inainte astfel incat varful pantofului sa il arate pe cel care il considera cel mai interesant

Alcoolul poate accelera procesul sau elimina una din etape.

- **Gestul incrucisarii gleznelor** – incrucisarea sau impletirea bratelor sau picioarelor sugereaza ca avem de-a face cu o atitudine negativa sau defensiva

- **Pozitia carlig a picioarelor** – acest gest este folosit aproape exclusiv de femei. Fata laei cuprinde partea de sub genunchi a celuilalt picior intalnind atitudinea

defensiva. Putem fi siguri ca femeia care il utilizeaza s-a restrans. De fel este folosit de femeile fricoase si timide.

Capitolul VIII

Alte gesturi larg raspandite

- ***Incalecarea scaunului***

Spatarul scaunului I apara trupul aidoma unui scut iar pe el il transforma intr-un luptator agresiv si dominant.

- ***Culegerea de scame imaginare*** – cand cineva dezaproba opiniile sau atitudinile altora dar considera ca nu-si poate dezvalui propria parere. Gesturile sale non-verbale vor fi gesturi de inlocuire adica vor rezulta din opiniile sale neafirmate

- ***Pozitii de baza ale capului*** – exista trei pozitii ale capului :

- capul tinut drept: aceasta este atitudinea omului neutra fata de cele auzite.

- capul inclinat intr-o parte: semnifica o trezire a interesului

- capul inclinat in jos: semnalizeaza o atitudine negativa si chiar una de judecata critica

- ***Amandoua maini asezate inapoia capului*** – acest gest este tipic pentru cei care au profesii ca cele de contabil, avocat, director, etc dominanti sau dintr-un anumit motiv superiori fata de altii. Este un gest utilizat de indivizii “atotsiutorii” dar care ii irita pe multi atunci cand este folosit fata de ei.

- ***Gesturi agresive si de pregatire***

Unii observatori l-au etichetat drept gest “de pregatire” ceea ce intr-un anumit context este o denumire corecta dar semnificatia lui de baza este agresiunea.

- ***Agresivitatea scxuala***

Degetul mare varat in centura sau in partea de sus a buzunarului este gestul folosit pentru a exprimarea unei atitudini sexuale agresive.

- ***Privirea***

Ochiul transmite cele mai fidele si mai exacte semnale, deoarece ocupa un loc focal pe trup, iar pupilele functioneaza in mod independent. Atunci cand cineva este excitat, pupilele sale se pot dilata pana la de 4 ori fata de marimea normala. Dimpotriva starea negativa, de suparare,m provoaca o contractie a pupilelor.

Capitolul IX

Semnale ale ochiului – diferite tehnici de a privi

In timp ce cu unii oameni ne face placere sa stam de vorba, cu altii este un chin, iar unii dintre acestea ni se par nedemni de incredere. Daca cineva minte sau tainuieste

anumite informatii, privirea sa se intalneste cu a noastra doar o treime din timpul petrecut impreuna.

Cu alte cvinte pentru a construi relatii bune cu o persoana, privirea noastra trebuie sa se intalneasca cu a ei circa 60-70 % din timp. Nu este deci surprinzator ca fata de oamenii nervosi sau timizi, care ne privesc mai putin de o treime din timp, nu prea simtim incredere.

- ***Privirea oficiala***

Cu conditia ca privirea noastra sa nu coare sub nivelul ochilor celeilalte persoane, vom putea pastra controlul asupra desfasurarii discutiei.

Cand privirea noastra este indreptata sub nivelul ochilor celeilalte persoane, se formeaza o atmosfera de anturaj.

- ***Privirea intima***

Privirea coboara de la ochi, spre barbii si de aici spre parti ale trupului: cand cei doi stau aproape urionghiul este situat intre ochi si piept.

- ***Privirea laterala***

Este folosita pentru a exprima interesul cat si atitudinea de ostilitate.

Cand se asociaza cu sprancenele redicate si cu un zambet frecvent este folosit ca sem al curteniei. Cand sprancenele sunt incrunstate, de redicare a fruntii sau de lasare in jos a buzelor, ea vesteste suspiciunea, ostilitatea sau atitudinea critica.

Dirijarea privirii

Potrivit unor cercetari din totalitatea informatiilor transmise spre creierul unei persoane, 87% sosesc prin ochi, 9% prin urechi si 4% prin mijlocirea celorlalte organe de simt.

Capitolul X

- ***Gesturi de curtenie la barbati***

Completand nevoile fiziologice automate amintite deja, isi duce mana la gat pentru asi aseza cravata, gulerul sau indeparteaza un firicel de praf inexistent de pe umeri, isi aranjaza butonii, camasa, sacoul sau un alt obiect vestimentar, poate si netezeste parul pentru a avea un aspect exterior cat mai atractiv.

- ***Gesturi de curtenie la femei***

Femeile utilizeaza in principal aceleasi gesturi de impaunare ca si barbati: isi ating parul, isi aranjaza fusta isi pun ambele maini pe sold, se intorc spre barbat cu laba piciorului sau cu tot corpul. Alte semname ale curteniei proprii femeilor sunt:

- aruncarea capului pe spate
- expunerea incheieturii mainii
- indepartarea picioarelor
- leganarea soldului
- privirea laterala
- gura intredeschisa, buzele umezite
- rujul de buze
- mangaierea obiectelor cilindrice
- privirea laterala peste umar

Capitolul XI

Tigarete, tigari de foi, pipe si ochelari

Fumatul este o manifestare a unei nelinistii sau a unui conflict interior.

Fumatorii de pipa parcurg un ritual: isi curata pipa, o lovesc de un obiect tare, o umplu cu tutun, pufaie- aceasta e o cale foarte utila pt descarcarea tensiunii. Sunt oameni care amana luarea unor decizii

Fumatul reprezinta o incercare de a elimina tensiunea interioara, face posibila tragerea de timp.

Fumatul de tigari de foi datorita pretului si marimi sale este intotdeauna un mijloc de etalare a superioritatii.

Gesturi teritoriale si ale posesiei gestul poate fi, utilizat ca o metoda de dominare sau intimitate, daca obiectul de care ne rezemam este al altcuiva.

Indicatori

1. Capul persoanei respective este indreptat spre celalalt , iar semnalele fetei- zambetul si incuviintarea- sunt evidente
2. Trupul si unul din piciorul sunt insa indreptate in alta directie, fie spre o alta persoana fie spre alta iesire.

Factori de crestere a prestigiului

Anumite obiecte asezate strategic in birou de lucru pot contribui, in mod rafinat , fara a recurge la cuvinte la cresterea prestigiului si autoritatii proprietarului biroului.

- canapele joase pentru vizitatori
- un aparat modern de telefon
- o scrumiera scumpa o cutie support pentru tigari
- un perete cu fotografii dosare lasate pe partea stanga a biroului

Sugereaza de aceea ca fiecare dintre noi sa studiem schema biroului nostru si sa operam pe baza cunostintelor dobandite din aceasta care modificarile pozitive necesare.