

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

Capitolul 7	
Ghidul expresiilor faciale	138
Capitolul 8	
Cum să atingeți.....	163

**PARTEA A TREIA:
CUM SĂ UTILIZAȚI LIMBAJUL
TRUPULUI ÎN LUMEA REALĂ**

Capitolul 9	
Cum să vă comportați în timpul unei întâlniri și cum să cucerți persoana curată	183
Capitolul 10	
Cum să relaționați cu prietenii și rudele..	224

**PARTEA A PARTA:
LIMBAJUL TRUPULUI ÎN AFACERI**

Capitolul 11	
Angajarea. Tehnicile de recrutare și interviurile	255
Capitolul 12	
Limbajul trupului la locul de muncă	277
Capitolul 13	
Situații-cheie	330
Capitolul 14	
Cum să vă citiți colegii de la locul de muncă	373
Rezumat	395
Manual de gesturi. Dicționar	397

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, așa că puteți chiar să vi-l tatuati pe corp, numai să nu-l uitați.

În comunicarea față în față, cuvintele dumneavoastră reprezintă nu mai mult de 7% din impactul perceput al 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 diferența 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 adevărat 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 adevărat ceea ce spuneți, dar nu este așa. 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 vedeți, 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 roștiți cuvintele, să-i străngeți 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 înșivă 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 înșivă în fața unei oglinzi mari.**

Dacă nu sunteți din naștere expert în limbajului 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 alți 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 roștiți dansează 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 creadă. 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 cărui 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 transmiteți mesaje disonante. Sau, așa 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. Imaginați-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 admirația dumneavoastră! Gândiți-vă la acest tip de comportament ca la Sabotorul dumneavoastră Personal.