

CAPITOLUL V

Limbajul trupului

„Cel care ține buzele lipite
vorbește și cu vârful degetelor.”
(Sigmund Freud)

„Fiecare gest este asemenea unui cuvânt,
iar un cuvânt poate avea mai multe
înțelesuri. Perspicace este cel
ce poate citi «propozițiile» trupului.”
(Allan Pease)

Harpagon, ciudatul personaj din *Avarul* lui Molière, cere să-i ghi-cească cineva în palmă. Țiganca îl invită să întindă mâna. Brusc, într-un gest de supremă lăcomie, zgârcitul întinde ambele mâini, cu palmele în jos și degetele răsfirate ca dinții unei greble. Este clipa în care trupul său îi dezvăluie caracterul și „spune” cine este el, în toate zilele vieții lui. Fie conștientizăm, fie nu, fie vrem, fie nu, trupul nostru comunică fără încetare. Postura, gestică, distanța, ochii, tensiunea musculară, culoarea obrazilor, mirosul, ritmul respirației sau pulsul inimii au mereu ceva de spus.

La propriu, limbajul trupului nu este nicidecum un „limbaj ascuns”. Ba, din contra, este un limbaj predominant vizual. Tratarea sa în acest volum e justificată doar prin faptul că rămâne adesea „ascuns” minții conștiente.

Când trec pe lângă cineva fără să răspund la salut, prefăcându-mă că nu îl văd sau aud, trupul meu comunică tocmai faptul că nu vreau să comunic. Trupul și pupilele ochilor „spun” adesea ceea ce n-aș vrea să rostesc.

Limbajul trupului comunică mai ușor și mai rapid decât cuvântul. Dincolo de cuvinte, trupul nostru emite neîncetat mesaje incredibil de importante pentru comunicarea cu sine și cu ceilalți. Postura, gestica, ritmul și viteza mișcărilor, distanța, orientarea, privirea, contactul vizual, expresia feței, culoarea tenului, vocea, ritmul respirației sau tonusul muscular sunt doar câteva dintre antenele sale de emisie.

▣ Eu sunt corpul meu. Autoatingerea

Felul de a fi propriu unei persoane este exprimat de corpul său. Suntem evaluați și, la rândul nostru, evaluăm pe alții mai cu seamă după maniera în care corpul exteriorizează trăirile interioare, atitudinile și caracterul. Corpul exteriorizează personalitatea. „Sunt corpul meu”, și nu „am un corp” spune Vera Birkenbihl, directoarea Institutului German de Studii Cerebrale (1999, p. 76), propunând o opțiune culturală între aspirația occidentală „de-a avea” și cea orientală „de-a fi”.

Cu cât este mai puternică prima orientare, cu atât omul percepe mai slab și înțelege mai puțin semnalele emise de propriul corp sau de corpurile altora. Când nu-și mai înțelege trupul, omul tinde să resimtă lipsa armoniei interioare. Nu mai este împăcat cu sine și „nu mai este” corpul său, ci doar „are un corp”, pe care tinde să-l neglijeze. Unei persoane care nu devine conștientă de semnalele emise în limbajul propriului trup îi va fi greu, poate chiar imposibil, să perceapă și să interpreteze satisfăcător semnalele emise de trupurile altor persoane. De pildă, gestul de a-și mușca buzele poate semnifica nervozitate sau disconfort. Pentru a înțelege cu adevărat acest lucru, avem nevoie să percepem noi înșine semnificația acestui semnal, exact în momentul în care îl emitem. Înregistrăm ceea ce simțim și abia după aceea vom putea presupune ce simte și altcineva care își mușcă nervos buzele.

Autoatingerea este gestica prin care tindem să refacem contactul cu propriul corp, de cele mai multe ori în mod inconștient. Cele mai multe autocontacte imită situațiile în care ne-ar atinge tandru alte persoane. Practic, orice autoatingere are ca efect faptul că ne simțim imediat ceva mai siguri pe noi, ceva mai protejați. Majoritatea autocontactelor se realizează între mână și cap ; ne sprijinim fruntea,

bărbia sau tâmpla, ne atingem fugar gura, bărbia sau buzele, ne trecem mâna prin păr sau ne scărpinăm în treacăt nasul, urechea. Scărpinarea cefei, trasul de urechi sau ducerea mâinii la gură, nas sau gât trădează conflicte interioare, perplexitate sau jenă. Când avem un sentiment de neajutorare și nu ne atingem propriul corp, manifestăm oricum tendința de a ne agăța de obiecte ; ne ținem de un nasture, de tivul hainei sau de aproape orice alt obiect aflat întâmplător în preajmă.

Unele autocontacte tind să joace chiar rolul unui scut protector : ne încrucișăm brațele la piept, încrucișăm picioarele, prindem o mână cu cealaltă, ne mângâiem fruntea sau creștetul capului. Uneori, ne prindem genunchii cu mâinile ca și cum am îmbrățișa o altă persoană, care ne oferă sprijin și protecție. Ne așezăm chiar capul pe genunchi, sprijinindu-ne cu totul pe acea iluzorie altă persoană.

Numeroase autoatingeri au destul de străvezii conotații erotice. De pildă, femeile se pot atinge pe ele însele, sugerând în mod inconștient cât de mult le-ar plăcea să fie atinse ; își mângâie părul, își ating tandru fața, își umezesc buzele cu limba sau își ating coapsele și picioarele.

Traversarea unor situații de stres sau de conflict crește nevoia de autoatingere. După cum părinții ne-au mângâiat sau nu în situațiile delicate din copilărie, la maturitate ne vom oferi singuri tandrețea și protecția de care avem momente în momentele grele.

Gestul de încrucișare a brațelor pe piept, deși se constituie ca un fel de perete sau barieră cu rol de închidere și apărare a trupului și a organelor vitale, are adesea și un puternic efect de liniștire și de asigurare prin autoatingere. De aici și dificultatea de a reprima tendința de a-l folosi.

▣ Trupul este fiziologia

Trupul este însăși fiziologia, iar fiziologia e calea cea mai scurtă pe care o avem la dispoziție pentru a schimba rapid o stare interioară, o emoție și chiar o manieră de a gândi. De regulă, atunci când adoptăm o fiziologie entuziastă și încrezătoare, vom simți aproape automat și starea specifică interioară, căreia îi este asociată și pe care o induce. Dimpotrivă, dacă vom adopta o fiziologie tipică pentru starea de oboseală, tristețe sau depresie, cu umerii căzuți,

capul plecat și privirea stinsă, vom simți, de asemenea, că starea sufletească și gândirea vor tinde să o urmeze. Când luăm poza unei persoane obosite, exact ca atunci când ne autosugestionăm, spunându-ne că suntem ruși de oboseală, nu facem altceva decât să creăm și să întreținem reprezentările interioare ale oboselii.

Pe de o parte, fiziologia noastră și, pe de altă parte, trăirile și reprezentările noastre interioare sunt strâns legate între ele, în așa fel încât, dacă modificăm una, aproape automat, o modificăm și pe cealaltă. Practic, ori de câte ori operăm schimbări în fiziologie – respirația, postura, expresia facială, gestică, volumul și tonul vocii, tonusul muscular etc. – ne putem schimba imediat și starea sufletească sau tiparele de gândire. Trupul rămâne cheia schimbărilor emoționale și mentale rapide: „Nu există minte, există doar trup și ...nu există trup, există doar minte” afirmă Anthony Robbins (2001, p. 126).

Practic, fiecare emoție pe care am trăit-o vreodată a fost imprimată și exprimată într-un fel specific doar ei de către fiziologie. Nici nu putem trăi cu adevărat o emoție nouă, fără o schimbare adecvată a fiziologiei. Să începem cu expresia facială. Când trăim o anumită emoție, ea se imprimă în expresia feței. De pildă, când ne bucurăm, fața se înseninează și zâmbetul înflorește pe buze. Ne întristăm și fața se întunecă, iar lumina din priviri se stinge. Cu timpul, între emoția trăită repetat și expresia facială asociată ei se stabilește o strânsă legătură. Astfel, reciproca devine și ea valabilă, în sensul că, atunci când fața va configura voluntar o anumită expresie, emoția asociată acesteia va tinde să se imprime în minte și în suflet. De pildă, atunci când ne vin în minte amintiri plăcute, zâmbetul va tinde să ne inunde chipul, iar atunci când zâmbetul inundă chipul, amintirile plăcute vor tinde de la sine să revină în minte. Dacă cei 80 de mușchi distincți ai feței cuiva s-au obișnuit deja să exprime mai curând plictiseală, dezgust, frustrare sau depresie, ei vor tinde neîncetat să trimită minții exact acest gen de mesaje. Ce bun lucru facem atunci când ne obișnuim mușchii feței cu zâmbetul și exprimarea spontană a fericirii, bucuriei, veseliei, entuziasmului, încântării, amabilității și optimismului! Expresiile faciale modifică sentimentele, tot așa cum sentimentele modifică expresiile faciale.

Respiră adânc! Îndreaptă-ți spatele! Trage umerii înapoi și scoate pieptul înainte! Înălță fruntea, capul, privirea! Crezi că ai putea fi cu adevărat deprimat când afișezi această postură a trupului tău?

■ „Legile” limbajului trupului

„Legile” limbajului trupului au bunul-simț de a nu exista cu adevărat, astfel încât eroarea rămâne mereu posibilă în descifrarea corectă a acestuia. Practic, este imposibilă o decodificare exactă și realistă a tuturor semnalelor emise în limbajul corpului. Și totuși...

Unii cititori ar putea fi contrariați de faptul că limbajul trupului și-a făcut un loc sub umbrela acestui volum de „limbaje ascunse”. La modul propriu, limbajul trupului nu-i un limbaj ascuns. Cel puțin nu este unul ascuns privirii. I-am făcut totuși loc în paginile acestui volum de limbaje ascunse, pentru că riscă mereu să rămână ascuns percepției conștiente. Și nu atât pentru faptul că este un limbaj subtil, confuz sau polisemic, cât pentru acela că semnalele sale pot fi și chiar sunt ignorate de creier, în majoritatea proceselor conștiente de procesare a informațiilor. Mare parte dintre mesajele corpului rămân în zona percepției subliminale.

Limbajul trupului *are întotdeauna valoare comunicativă*. Mesajele există permanent, chiar dacă nu pot fi citite întotdeauna cu precizie și la timp. Orice pripeală în interpretarea semnalelor izolate sau ambigue poate conduce la concluzii false. În graba noastră de a le descifra, comitem adesea grave erori de interpretare.

Limbajul trupului *este confuz*, în sensul că numeroase semnale rămân susceptibile de mai mult de două-trei semnificații distincte. Cutele orizontale de pe frunte, de pildă, apar atunci când ne încercăm teama sau avem sentimente de îngâmfare și atunci când tocmai am înțeles un anumit lucru și spunem: „Aha, am priceput!”. Poate fi dificil să deosebim semnalele aroganței de cele ale fricii sau ale timidității. Este riscant și simplist să facem aprecieri pe seama unei observații sumare a doar câtorva indicatori ai limbajului trupului. Este cu adevărat un lucru rar să „citim” pe cineva dintr-o privire. Dar nu imposibil.

Descifrarea limbajului trupului *se bazează pe încercare și eroare*. Un semnal izolat nu are suficientă forță de expresie. În „lectura” trupului este absolut necesar să verificăm ipotezele formulate pe baza percepției semnalelor izolate, să ne asigurăm că se confirmă unele pe altele și au într-adevăr semnificația ce li se atribuie. Verificarea interpretării înseamnă întrebări, tăcere și răbdare.

Limbajul trupului are avantajul că rămâne oarecum *independent de vorbitor*, în sensul că emite mesaje în timp ce persoana vorbește, scrie sau afișează alte comportamente. De pildă, fără a întrerupe în mod explicit vorbitorul, îl putem descuraja manifestând o nedumerire politicoasă în expresia feței sau clătinând capul dezaprobator. Din contra, îl putem încuraja să continue prin zâmbet sau prin clătinarea aprobatoare a capului.

Limbajul trupului exprimă *atitudini, emoții și sentimente*, iar nu concepte și idei. El acționează la nivelul comunicării analogice și are un suport mai curând hormonal decât neuronal.

Limbajul trupului este unul *transcultural*. El leagă limbi (vorbite) și culturi diferite, în sensul că are, adesea, aceleași semnificații aproape oriunde în lume. Expresia corporală a fericirii sau a tristeții, a satisfacției sau a mâniei, a acordului sau dezacordului transcende culturile și limbile pământului. Totodată, limbajul trupului poartă o puternică amprentă culturală și socială. Multe gesturi și posturi ale corpului trădează aria socioculturală în care individul a trăit cândva sau trăiește în prezent. Banal, dar... în timpul războiului, mulți agenți americani infiltrați în Germania s-au deconspirat prin „stilul american” în care mâncau și stăteau pe scaun, cu picioarele pe masă.

■ Criterii de evaluare

Numeroase manifestări și semnale corporale sunt innăscute. De pildă, imediat după naștere, puii mamiferelor, ca și ai omului manifestă tendința gestuală de a suga. Expresia zâmbitoare a feței copiilor se manifestă chiar și la cei născuți orbi sau surzi, adică independent de orice formă de învățare sau copiere. Când sunt fericiți, oamenii zâmbesc, iar când sunt supărați, ei se încruntă sau devin posaci. Scrâșnetul dinților sau rânjetul semnifică ostilitate sau iminența unui atac. Astfel de gesturi sunt universale, iar originea lor poate fi urmărită până în trecutul primitiv al omului. Practic, nu au nevoie de decodificare și interpretare.

Pentru „lectura” numeroaselor semnale emise de trup, în comunicarea umană, este nevoie de o minimă sistematizare a câtorva

criterii de evaluare. De regulă, acestea sunt grupate în cinci registre : distanța, vocea, postura, mimica și gestică.

▣ Distanța

Fiecare tip de relație interumană presupune anumite reguli de organizare a spațiului și a distanțelor interpersonale. Este vorba despre semnificația distanței pe care o păstrăm față de alții, față de animale sau de obiecte, ca și despre mișcările bruște ce modifică aceste distanțe. Asupra acestui registru al limbajului corpului nu mai avem de adăugat ceva în plus față de cele arătate în capitolul privind „Proxemica, limbaj ascuns al distanțelor interumane”.

▣ Vocea

În limbajul trupului, în registrul sau criteriul „vocii” vom include toate semnalele acustice și manifestările vocale care pot acompania vorbirea (tuse, suspin, oftat, râs, volum vocal, ton, ritm, accent, pauze etc.), fără a avea în vedere limbajul verbal, în sensul că vom ignora semnificația cuvintelor rostite. Aici se regăsesc și manifestările vocale complet lipsite de conținut verbal, cum ar fi tusea, râsul, oftatul, geamătul, râgăitul sau plescăitul din limbă. Asupra acestui registru al limbajului corpului nu mai avem de adăugat ceva în plus față de cele arătate în capitolul privind limbajul vocii (para-verbalul), din primul volum.

▣ Postura trupului

Încă din copilăria timpurie, ne-au sunat imperativ în urechi îndemnuri de genul : „Stai drept ! Stai cuminte ! Stai pe propriile-ți picioare ! Stai neclintit ! Nu mai sta cocoșat ca semnul întrebării ! ”.

În cadrul acestui registru al limbajului trupului avem în vedere atât ținuta pe care o persoană o adoptă în mod obișnuit sau într-un moment anume, cât și mișcările ce modifică sau influențează poziția corpului. Poate fi vorba de aplecarea înainte sau înapoi, de trecerea greutateii corpului de pe un picior pe altul, de balansul trupului, de linia coloanei, a gâtului și capului, în poziția în picioare, așezat,

culcat, picior peste picior etc. Linia trupului, cea a coloanei, cea a umerilor și cea a gâtului au cota lor de importanță. Modul în care ne aplecăm către partener sau luăm distanță față de el transmite atitudini de disponibilitate, respingere sau nepăsare. De pildă, faptul că cineva stă așezat în prezența altei persoane aflate în picioare poate transmite semnale de dominare. În grup, postura trupului indică raporturi de dominare, egalitate sau umilință, însoțite sau nu de cedarea controlului și a teritoriului personal. Capul plecat și umerii căzuți semnalează obediență, inferiorizare, slăbiciune sau timiditate. Postura dreaptă, capul sus sau lăsat pe spate indică mulțumire de sine. Încordarea și rigiditatea trădează teama.

▣ Bine înfipt pe picioare

A sta pe picioare pare un lucru atât de comun încât tindem să-l ignorăm. Atunci când spunem despre cineva că este „bine înfipt pe picioare” avem în vedere, la modul propriu, atitudinea sa posturală și coordonarea simultană a echilibrului și a balansului. Lăsăm însă să se înțeleagă că este un tip de neclintit și sub aspectul personalității sale, al caracterului și al coerenței interioare. Despre acea persoană gândim că este bine clădită fizic, dar și stabilă în plan psihic. Stând sigură „cu picioarele pe pământ”, va fi greu de dezechilibrat de un „ghiont” emoțional minor. A sta bine înfipt pe picioare înseamnă a deprinde controlul centrului de greutate al corpului, care se află undeva în apropierea coloanei vertebrale, ceva mai jos de linia ombilicului.

Antrenamentul nr. 22

Rezistă față în față

Începem cu un joc în doi. Față în față cu partenerul, la distanța brațelor întinse, bine așezați pe picioare, sunteți gata să vă dezechilibrați unul pe altul prin bătaia și contactul înșelător al palmelor, care fie împing partenerul, fie evită fulgerător sprijinul palmelor celuilalt. Joc de copii...!



Ideea-cheie este aceea de a ne obișnui cu gândul și faptul că, atunci când suntem față în față cu partenerul sau adversarul, prima noastră grijă va fi aceea de a ne concentra asupra propriei persoane, a propriului trup, în căutarea centrului interior de greutate și stabilitate. Numai păstrându-ne echilibrul interior putem regăsi forța și siguranța prin care să „facem față altuia”, exprimând puterea fără să dominăm sau să fim dominați. Liniile de demarcație dintre trupurile jucătorilor, trasate pe la vârful picioarelor, vor împiedica invazia teritoriului și dominația unuia asupra celuilalt.

La final, mulțumește partenerului și felicită-l sau primește-i felicitările, fără cuvinte.



Aceasta ar putea fi o primă dovadă intuitivă a existenței unei corelații între exteriorizarea trupului și ținuta interioară a unei persoane. Cel care stă bine pe picioare are șanse mari să fie stabil emoțional și echilibrat sufletește.

▣ Stând în picioare

Cu cât o persoană stând în picioare se ține mai drept și își repartizează constant greutatea pe ambele picioare, cu atât suntem mai înclinați să credem în verticalitatea ținutei sale morale, în demnitatea, onestitatea și în echilibrul său psihic. Cineva slugarnic sau nesigur are tendința de a sta mai aplecat, de a se înclina în față și de a privi de jos în sus. Din contra, cineva arogant și încrezut manifestă tendința de înclinare către înapoi și de a privi de sus în jos. Totuși, acest prim semnal emis de postura trupului nu poate fi judecat izolat de altele; o persoană înaltă poate fi ușor înclinată în față din cauza înălțimii, și nu pentru că este umilă, de exemplu. Ca excepție de la regulă, poziția de „drepti” este una gata pentru primirea unei comenzi. Impresia pe care o degajă persoanele cu tendința de a sta cu picioarele apropiate, în poziție de „drepti”, este tendința spontană către corectitudine controlată și supunere.

O persoană care pendulează prea des de pe un picior pe altul dă semne de nesiguranță și neputință de a decide ferm să spună sau să pună în practică unele gânduri sau intenții. Trădează lipsă de echilibru. Gestul ridicării pe vârfuri trădează fie agresivitate, fie îngâmfare, fie instabilitate.

Cineva care își strânge umerii, trage capul între umeri și se ascunde în spatele brațelor încrucișate emite semnale de închidere sau apărare. Instinctiv, caută protecția autoatingerii și face gestul străvechi de a-și apăra carotida. O astfel de persoană, într-un astfel de moment, va purta dosarul sau poșeta ca pe un scut care-l apără. O persoană deschisă și sigură pe sine deschide larg brațele sau poartă dosarul sub braț. Totuși, cineva timid și speriat poate emite false semnale de înfumurare, pentru a indica cât de „sigur pe sine” și „stăpân pe situație” este.

Ca regulă generală însă, postura dreaptă reflectă atitudine deschisă, stabilitate, siguranță, dar și flexibilitate. Oricând se poate înclina în ambele direcții, în funcție de împrejurări.

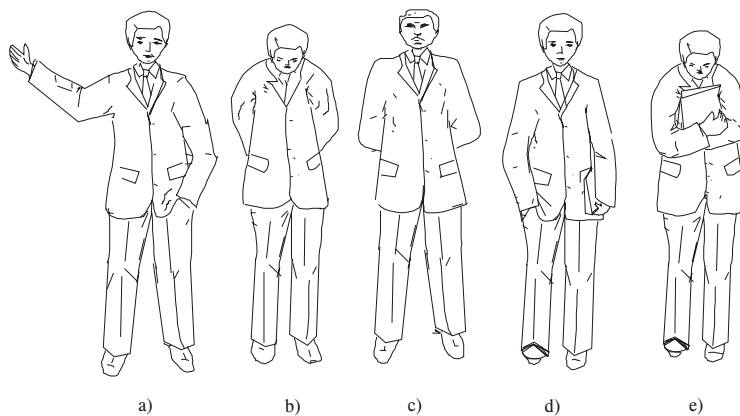


Figura V.1. Corpul stând în picioare și în mers : a) atitudine deschisă ;
b) atitudine defensivă, umilă ; c) atitudine arogantă ; d) mers sigur ;
e) mers fricos, defensiv

Important de observat și dacă o persoană stând în picioare se află în căutarea unui sprijin sau a unui reazem, ce poate fi un perete, o tribună, o masă sau altceva. Cei care stau liber, fără nevoia de

sprijin, se simt mai siguri și mai bine înfiți pe picioare, la propriu și la figurat. Cei care se află mereu în căutarea unui reazem se simt vulnerabili.

Un alt aspect caracteristic pentru poziția stând în picioare privește balansul pe vârfuri și călcâie, legănatul, bătaia și tremurul, care semnalează neliniște, teamă și agitație interioară. În completare, semnale importante se mai pot extrage și din limbajul distanțelor, tratat în capitolul dedicat proxemicii.

▣ Persoana în mers

Aproape tot ceea ce am consemnat la poziția stând în picioare rămâne valabil și pentru mers. Elementele relevante ale mersului sunt ritmul, fuleul, gradul de tensionare a trupului și mișcările mâinilor, coapselor și capului, asociate mersului. Ritmul „normal”, cam de un pas pe secundă, este și vioi, și echilibrat, totodată. Când suntem în mers și luăm o decizie fermă, mersul capătă un anumit tempo. Cu excepția mersului agale, de plimbare, mersul încet, cu tempo lent, este un fel de „trândăvit mobil” și semnalează o persoană moale, pasivă sau nehotărâtă, care caută mereu o ocazie pentru a se opri din drum. Mersul rigid și tensionat semnalează încordare interioară. Mersul elastic și degajat semnalează contrariul. Stilul precis de mers pe direcția privirii spune alte câteva lucruri interesante. Persoanele deschise, extravertite au obiceiul de a privi înainte, în direcția de mers și direct către ceea ce le iese în drum. În schimb, persoanele introvertite, închise și reflexive au tendința de a merge cu capul plecat, fără a privi direct obstacolele ce le ies în cale.

Mersul „de cocostârc” al unei persoane care împinge genunchiul înaintea labei piciorului trădează precauție, nesiguranță și teamă. Seamănă cu mersul soldatului pe un teren minat. Nu pășește cu îndrăzneală și siguranță, pentru că ar putea sări în aer.

Mersul îndrăzneț, cu laba piciorului aruncată înaintea genunchiului, semnalează siguranță și putere. Persoana tinde să ocupe cât mai mult spațiu. Știe precis ce vrea și către ce anume se îndreaptă. Este o persoană hotărâtă care se grăbește spre un țel precis. Din contra, mersul șovăielnic semnalează starea de confuzie, indecizie sau lipsă de luciditate.

Pentru a înțelege tipul de relație existentă într-un cuplu, poate fi relevantă observarea atentă a mersului în doi. Se poate sesiza egoismul celui căruia nu-i pasă de celălalt, care nu poate ține pasul și ritmul sau care rămâne în urmă ori o ia înainte. Totodată, ca și la dans, se poate sesiza măsura în care cei doi au dorit și au reușit să se sincronizeze. Distanța dintre ei transmite alte semnale importante. La mersul în grup, problema se pune la fel.

▣ Poziția șezând

Suntem o civilizație sedentară ; poziția șezând pe scaun a devenit dominantă în lumea noastră și interpretarea corectă a semnalelor specifice poate fi de mare utilitate. Ne așezăm la birou, în automobil, la masă, la ședință, la teatru, la cinema, la televizor. Chiar și în parc.

În poziția așezat, putem fi „călare pe situație”, cu „fundul în două luntre”, putem sta „ca pe ace” sau „ca pe ghimpi”. Un prim indiciu semnificativ rezultă din aprecierea rapidă a modului în care este plasat centrul de greutate al corpului : în fața, în spatele sau deasupra bazinului.

▣ Poziția de fugă

Este aceea în care cineva stă „ca pe ace”, pe marginea scaunului, aplecat în față, cu mâinile pe sau între genunchi, cu greutatea trupului concentrată în fața bazinului și picioarele în poziția gata de a pași. Este tipică pentru persoanele anxioase, lipsite de siguranță de sine. E adoptată de cineva gata să se ridice și să plece cât mai repede cu putință. Semnalează grabă, indispoziție, nesiguranță și atitudine de fugă, în plan psihic. Când vehiculele de transport în comun se apropie de stație, călătorii care urmează să coboare iau adesea această poziție. Dacă partenerul tău stă în poziție de fugă, ar fi bine să afli care sunt motivele acestei atitudini sau să închei întrevederea. Dacă obții o schimbare de poziție, poți continua. Totuși, dacă cineva se apleacă brusc către celălalt, cu privirea ațintită înainte, semnalează că este interesat de ceea ce i se spune. Caută apropierea sau este numai „ochi și urechi”, atent la ceea ce aude și vede.

▣ Poziția deschisă, de „luare-aminte”

Este aceea în care cineva, un elev de pildă, stă drept în bancă, ținând mâinile pe masă, având corpul și privirea orientate spre vorbitor. Această poziție generează maximum de atenție și receptivitate din partea partenerului de comunicare. Totuși, poate fi mimată (pentru că profesorul sau șeful o impun, de exemplu), și nu declanșată din interior, din convingere sinceră. În acest caz, nu este relevantă.

Mimica și privirea care însoțesc poziția de ședere pot transmite semnalele de control necesare unei evaluări corecte. Gestică este un alt element de control. Dacă cineva stă drept, dar are brațele încrucișate la piept sau își ține mâna peste gură, de exemplu, poziția deschisă de ședere ca atare nu mai este relevantă. Lectura limbajului corpului cere precauție.

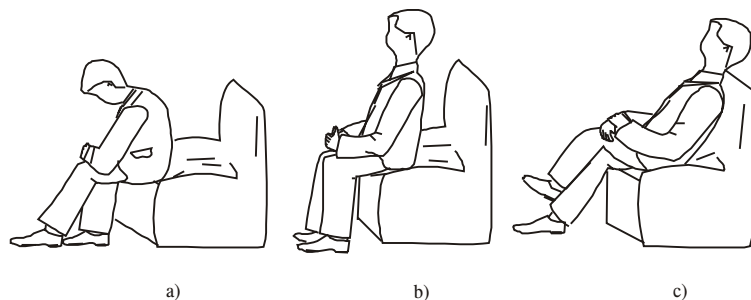


Figura V.2. Corpul în poziția șezând : a) poziție „de fugă” ; b) poziție deschisă, flexibilă ; c) poziție relaxată

▣ Poziția rezemat și relaxat

Este aceea în care centrul de greutate al jumătății de sus a corpului este deplasat în spatele bazinului. Cu cât poziția obișnuită de ședere a unei persoane este mai relaxată, mai comodă, cu atât mai înaltă este poziția socială ocupată de ea în ierarhia socială. În cazul femeilor, poate fi interpretată și ca o provocare sexuală, chiar dacă ele o adoptă pentru a demonstra că sunt puternice și dezinvolve. În cazul lor, este de preferat ca picioarele să fie mai curând lipite unul de altul, poziția picior peste picior rămânând una tipic feminină.

Bărbații puternici au mai curând tendința de a ține picioarele depărtate, atunci când sunt așezați. Demonstrativ și ostentativ, unii bărbați pot pune un picior peste altul, sprijinind glezna unuia pe genunchiul celuilalt. În principiu, deși este o autoatingere prin care un picior îl protejează pe celălalt, poziția picior peste picior sugerează deschidere și siguranță de sine. Iată cât de interesantă poate fi dispunerea picioarelor în poziția așezat. Pentru că rareori ne gândim la ele, picioarele constituie „cea mai cinstită” și sinceră parte a corpului nostru. Dacă persoana depărtează mult picioarele, ocupând toată suprafața scaunului și o bună parte din împrejurimi, într-o poziție extrem de relaxată și comodă, atunci ea este foarte sigură pe sine și oarecum nepăsătoare față de cei din jur, mergând până la neglijență și sfidare. Din contra, dacă picioarele sunt prea strâns lipite unul de altul, persoana este mai curând speriată, incomodată, formalistă și întru câtva chiar penibilă.

Doar o mică parte din ceea ce am consemnat în legătură cu postura arogantă în picioare rămâne valabil și la poziția așezat. În cazul poziției șezând rezemat comod de spătar, cu picioarele depărtate, întinse înaintea, relaxat sau picior peste picior, doar rareori poate fi vorba de aroganță și înfumurare. Atunci, persoana are și tendința de a privi de sus în jos. Cel mai adesea, această poziție de ședere semnalează o stare de preaplin și mulțumire de sine. Un om încordat, neliniștit sau grăbit nu poate rămâne în această poziție. Studiile au arătat că există persoane care, pur și simplu, nu se pot „tolăni” cu plăcere nici la ele acasă; stau la televizor așezate în poziție verticală, fără să se rezeme.

▣ Orientarea N-O

Un alt criteriu de evaluare a atitudinii unui partener de comunicare, în grup, pe durata unor întrevederi îndelungate, se referă la direcția privirii și orientarea feței și a toracelui. Vera Birkenbihl (*apud* Franz Susmann) numește acest tip de orientare a trupului aflat în poziția șezând „contact N-O”.

Inițialele N și O vin de la cuvintele „nas” și „ombilic”. Ideea este aceea că o persoană din grup își direcționează involuntar privirea, fața și întreg toracele preponderent către persoana sau persoanele pe care le percepe ca fiind mai importante sau față de care

nutrește atitudini și sentimente speciale. Acest semnal devine relevant în întrevederile care durează cel puțin 10-15 minute.

▣ Poziția culcat

În timpul somnului de o noapte, o persoană își modifică poziția de câteva zeci de ori. Chiar și persoanele cu somn liniștit fac acest lucru pentru ca unele sau altele dintre părțile corpului să nu amorțească. Cu toate acestea, majoritatea oamenilor adoptă noapte de noapte doar una, două sau, cel mult, trei poziții de somn dominante. Pozițiile reflectă cumva stilul de viață, dispozițiile psihice, frământările și atitudinile persoanei în fața vieții. În mod inconștient, unii se fac ghem, iar alții iau tot patul în stăpânire. Unii dorm mai mult pe burtă, alții mai curând în poziția fetusului, alții mai mult pe o parte și, câțiva, preponderent pe spate. Persoanele cu un psihic foarte stabil sunt totuși capabile să doarmă ceasuri în șir exact în poziția în care au adormit. Poziția în care o persoană doarme cea mai mare parte a timpului constituie o sursă densă de informații asupra modului său de viață.

Studiile întreprinse de psihiatri (Samuel Dunkell, de la Harvard, de pildă) afirmă că poziția în care cineva doarme în mod obișnuit dezvăluie unele aspecte ale personalității și dispoziției sale psihice. O persoană își schimbă poziția dominantă în care doarme și în funcție de stările sufletești prin care trece la un moment dat. Descriem în continuare cele patru poziții de somn dominante.

Poziția fătului (fetus), în care se doarme ghemuit, cu genunchii îndoiți, aduși la gură. Corpul seamănă cu un ghem. Persoana este chircită și își ascunde fața și organele interne. Perna sau o jucărie oarecare pot servi drept nucleu în jurul căruia se adună, circular, întregul trup. Acest mod de a dormi reflectă o atitudine închisă, defensivă, o nevoie acută de a fi ocrotit și lipsa unui punct de sprijin, în plan psihic. Persoana nu s-a maturizat suficient și trăiește o teamă continuă în confruntarea cu viața de fiecare zi.

Poziția întins pe spate, numită și *poziția regală*, reflectă un sentiment de siguranță și încredere în sine, o personalitate puternică, deschisă, curajoasă, adesea, până la imprudență. Persoanelor care dorm astfel le este ușor să-i accepte pe ceilalți așa cum sunt. Ele se mișcă repede și apăsător. Sunt deschise și resimt puternic nevoia de a

da și a primi cu mare bucurie. Astfel de persoane au avut parte de o copilărie fără griji, în care au fost mai mereu în centrul atenției.

Poziția întins pe burtă, cu fața la cearșaf, brațele întinse și picioarele depărtate, reflectă o stare de constrângere și îngrijorare, o atitudine mai închisă și o anumită neliniște sau teamă. Persoana care o adoptă manifestă dorința secretă de a stabili contacte cu multe persoane și de a controla și stăpâni o parte cât mai mare din entourageul său. Persoanele care dorm pe burtă tind să stabilească norme și reguli de conduită, pentru a controla mediul și viața celor din jur. Fac tot ce le stă în putere pentru a evita surprizele și liberul arbitru. Sunt ordonate, și detaliile cele mai neînsemnate le enervează disproporționat când nu se potrivesc cu regula. Când sunt nesigure, tind să doarmă în diagonală, pentru a ocupa întreg patul și a stăpâni totul. Dacă mijloacele de constrângere le lipsesc, ele riscă în mod constant și tenace să rămână singurate.

Poziția semi-fetală este specifică celor care dorm pe o parte, fără a încovoia prea mult trupul și a trage cu totul genunchii către gură și piept. Este o poziție de somn comodă și practică. Asigură mare mobilitate și constanță, deoarece permite întoarcerea de pe o parte pe alta, practic, fără schimbarea poziției de somn dominante. Are și avantajul de a conserva căldura trupului și a proteja organele interne vitale, mai ales inima. Poziția semi-fetală nu semnalează nici nevoia de protecție și nici pe aceea de a lua în stăpânire tot patul. Persoanele care o preferă sunt practice, echilibrate, ușor adaptabile la situații noi, sigure pe sine și fără probleme existențiale.

■ Mimica

Mimica reglează comunicarea umană, în fracțiuni de secundă. Uneori, doar într-o clipă, ca o fotografie, oglindește întreaga poveste a unei vieți, felul de a fi propriu unei persoane și starea sa interioară, cu doze efemere de bucurie și tristețe, vigoare și oboseală, interes și plictiseală, siguranță și teamă, furie și calm, agresivitate și blândețe, tinerețe și uzură, confort și jenă, prietenie și dușmănie, iubire și ură, ca și alte emoții și atitudini. Semnalele mimice sar în ochi și divulgă secrete, atunci când vin în contradicție cu mesajul verbal al cuvintelor

rostitute de o persoană. Atât timp cât mimica rămâne coerentă cu expresia verbală, ele mai pot trece neobservate.

„Lectura” expresiei mimice privește toate semnalele pe care le putem observa pe fața unei persoane și care transmit mesaje consistente despre ceea ce se petrece cu ea. De pildă, roșul din obraji sau paloarea și congestia feței sunt indicii psihosomatice ale unor procese fiziologice și, totodată, expresii ale unor stări sufletești.

Mimica este greu de ținut sub control și, ca atare, oferă în mod continuu informații asupra reacției partenerului: surprindere, satisfacție, neîncredere, furie, dezaprobare. Mișcările mușchilor feței produc modificări ale fizionomiei care exprimă sentimente, idei și frământări interioare de mare profunzime. Dispoziția psihică și gradul de acord pot fi evaluate după mișcarea continuă a expresiei și trăsăturilor feței, după culoarea și congestia tenului, tensiunile musculare, zâmbet și încruntare.

▣ Fizionomie, frenologie, morfopsihologie și computere

Ansamblul trăsăturilor feței și forma capului conturează ceea ce numim fizionomia unei persoane. Ea nu privește expresia în mișcare a feței, ci aspectul său static, oarecum înăscut.

Câteva ramuri ale psihologiei studiază atent legăturile existente între fizionomie, pe de o parte, și trăsăturile dominante ale caracterului individului, pe de altă parte. *Frenologia*, controversata știință întemeiată de Gall, evaluează caracterul și dominantele individuale în funcție de forma craniului, a nasului și întinderea frunții. *Criminologia* ține seama de rezultatele acestor studii. *Morfopsihologia* sau *fiziognomonie* evaluează caracterul și tipul de personalitate al omului în funcție de fizionomia sa. În orice caz, chiar și abilitățile perceptuale ale nespecialistului sunt suficiente pentru un diagnostic minimal al caracterului onest sau pervers al unei persoane, al temperamentului său dominant, al gradului de introvertire, al sensibilității emoționale sau al agerimii minții.

În plus, implicarea computerului în studiul emoțiilor oglindite în expresiile faciale umane este deja o realitate promițătoare. Corporația americană NCR cooperează cu Universitatea din California de Sud la un proiect numit *E-Motions*. Ideea proiectului este crearea unor baze de date ale expresiilor mimice, în special în zona ochilor și a

gurii, pentru a testa emoțiile pe care acestea le reflectă. Tehnologia disponibilă reușește deja să recunoască șase emoții – frică, mânie, bucurie, surpriză, dezgust și tristețe. Paul Ekman, psiholog la Universitatea California din San Francisco, este recunoscut ca expert de cea mai înaltă referință mondială în studiul exprimării faciale a afectelor.

S-au făcut descoperiri uimitoare prin studiul microexpresiilor faciale în miimi de secundă. *Reflexul de tresărire*, reacție primitivă și rapidă la stimuli surpriză, de pildă, contractă aceiași cinci mușchi din jurul ochilor, la toți oamenii, oriunde în lume. Reflexul este ireprimabil, dar cu cât o persoană tresare mai tare, cu atât este mai predispusă să resimtă emoții negative.

Și IBM perfectează tehnologii de recunoaștere de către computer a expresiilor faciale ale emoțiilor. Prin proiectul numit *Blue Eyes*, la Almaden Research Center din San Jose, IBM dezvoltă algoritmi capabili să detecteze emoțiile prin măsurarea modificărilor în fracțiuni de secundă ale imaginilor sprâncenelor și colțurilor gurii.

Tehnologiile disponibile oferă încă rezultate neconcludente, deoarece computerele nu au nici măcar o milionime din abilitatea perceptuală și intuitivă a oamenilor și animalelor. Paul Ekman și doctorul Timothy Wren (Wren, 1997) apreciază că ar exista cel puțin 7 000 de expresii faciale distincte. Expresia cea mai simplă a unui joc mimic poate fi sugestivă pentru marea varietate a emoțiilor sugerate de modificări faciale aparent minore. Arcuirea buzelor în sus și coborârea sprâncenelor exprimă blândețe, satisfacție, veselie. În schimb, căderea colțurilor gurii și ridicarea sprâncenelor exprimă supărare sau dezacord. Dacă simplificăm modelul feței la două linii, gura și sprâncenele, putem deja ilustra o varietate de atitudini și stări afective.

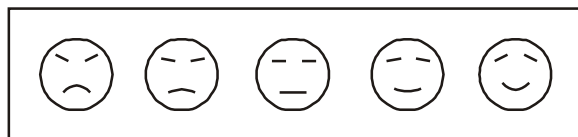


Figura V.3. Sprâncenele și gura în jocul fizionomiei

▣ Sprâncenele și ridurile frunții

Fruntea fiecărei persoane pare să o individualizeze prin desenul unic al cutelor ce exteriorizează sentimentele. Odată cu trecerea anilor, cutele se adâncesc, se rigidizează și fruntea pare brăzdată de riduri. Linia lor este trasată de gândurile și emoțiile care pun în mișcare ochii și sprâncenele.

Când sprâncenele coboară îndelung și repetat, iau naștere cutele și apoi ridurile mici, verticale de la rădăcina nasului. Sunt cutele concentrării și voinței. Ele indică încordarea atenției spre exterior, într-o direcție precisă. Pot sublinia agresivitatea provocată de furie, fermitate și concentrarea voinței spre rezolvarea problemelor.

Când sprâncenele urcă îndelung și repetat, iau naștere cutele orizontale ale frunții. Ele semnalează încordarea atenției spre interior, sugerând surpriză, uimire, teamă, confuzie sau aroganță. Decodificarea mai precisă are nevoie și de alte semnale ale feței sau gesticii.

Când fruntea este brăzdată de cute verticale și orizontale, care se întretaie, avem un indiciu sigur al nesiguranței și al temerii interioare, abia stăpânite. Când sunt gata să plângă, chiar și fruntea copiilor face astfel de cute.

▣ Gura

Majoritatea viețuitoarelor își folosesc foarte mult gura; mușcă, ling, mestecă, mârâie, cascadează, urlă, atacă, se apără și altele. La om, gura face ore suplimentare: vorbește, fluieră, zâmbește, râde, sărută. În plus, gura nu este doar harnică, ci și expresivă, chiar una dintre cele mai expresive părți ale corpului. Chiar și mișcările abia perceptibile ale colțurilor gurii pot nuanța semnificativ expresia feței. Ridicarea lor indică stări pozitive, de bucurie și îmbunătățire a dispoziției psihice. Fața unei persoane dominant fericite poate face gropițe în obraji sau măcar niște ușoare cute diagonale între buze și obraji, la ridicarea colțurilor gurii. Coborârea colțurilor gurii semnalează stări de spirit negative, de tristețe, furie sau încordare. Căderea involuntară a colțurilor gurii, sugerând forma unei potcoave, trădează pesimism, tristețe, dezamăgire și pasivitate. Coborârea ostentativă și teatrală a colțurilor gurii semnalează supărare, dispreț, dezgust,

respingere. Lipirea voluntară a buzelor poate fi semnul concentrării sau al luării unei decizii. De regulă, buzele mai cărnoase pot semnala senzualitate, iar gura ușor întredeschisă poate semnala deschidere.

▣ Privirea și contactul vizual

Glumind doar pe jumătate, Allan Pease (1995, p. 13) ne avertizează că „o femeie poate arunca o privire *ucigașă* unui bărbat, comunicând acest mesaj fără să deschidă gura”. Poate că exagerează puțin, dar o face ca să atragă atenția asupra forței de expresie a privirii.

Ochii pot fi buni, răi, sfredelitori sau „blânzi ca de vacă”. Când vorbim cu o persoană care ne place, o privim cu nesaț în ochi peste 70% din timpul discuției. Dacă-i suntem ostili, evităm involuntar contactul vizual (se numește așa pentru că pur și simplu există, în calitate de contact fizic, rezultat din încrucișarea privirilor). Uneori, privirile se încrucișează scânteind ca niște săbii.

Fața și ochii partenerului de negociere conțin bună parte din mesajul trupului. Persoana deschisă, care acceptă confruntarea, privește partenerul în ochi, dar nu fix în ochi și nu mai mult de 60% din timpul convorbirii. Privirea deschisă, ochi în ochi, nu înseamnă neapărat o pupilă imobilă și o privire înțepenită, ci o mișcare vie a privirii de la o pupilă la alta. Privirea „obraznică”, prea fixă, prea directă, cu ochii măriți poate indica un reproș tacit sau o formă de hărțuire. Ar fi bine să mergi chiar acum la oglindă și să privești fix în ochii tăi.

Contactul vizual hotărât este o expresie a interesului și, de regulă, doi parteneri care rezistă fiecare privirilor celuilalt se respectă reciproc. Contactul vizual creează un început de intimitate. Acest lucru rămâne valabil și în comunicarea cu animalele. Dacă reușim să prindem contactul vizual deschis și hotărât cu o fiară care ne amenință, ea devine mai puțin agresivă și periculoasă. Chiar și privirea nestatornică, oscilând între atenție și retragere, a celor care vorbesc grăbit semnifică agitație și nerăbdare. Privirea de sus în jos este tipică persoanelor care se simt superioare și poate ascunde fie dezinteresul, fie dorința de dominare și aroganța. La fel și privirea care scrutează depărtările, trecând dincolo de cei aflați în imediata apropiere, cu deosebirea că mai poate trăda și gândurile aflate în

altă parte sau disconfortul și sentimentul de inferioritate. Persoanele care evită să privească în ochi fie se simt vinovate, fie au nevoie să se debaraseze de un sentiment de inferioritate. Privirea „aruncată pe furis” spionează cu coada ochiului și este tipică persoanelor care doresc să observe fără a fi observate. Cu toate acestea, mulți escroci privesc direct și „inocent”, cu ochii larg deschiși.

În poziția de ascultare sunt indicate contacte vizuale de 4-5 secunde, la intervale regulate de timp. Dacă îți este greu să stabilești contact vizual, privește un punct imaginar, situat între ochii interlocutorului. În grupuri mari, este recomandat să privești, pe rând, fiecare segment din grup. În grupuri mici, când ești prezentat, se recomandă să privești în ochii fiecărei persoane timp de 3-5 secunde.

Pupila. În plan fiziologic, dilatarea sau contracția pupilei este o formă de adaptare la variația intensității luminii ; pupilele sunt foarte mici într-o zi însorită și foarte mari într-o noapte întunecoasă. Însă pupila se dilată sau se contractă și la lumină constantă.

În plan psihic, emoțiile influențează dimensiunea pupilelor. Dilatarea este semn de atracție, ispită, dorință, bucurie, interes, plăcere și acord. Dimpotrivă, contracția semnalează respingere, dezgust, disconfort, dezacord. Când privirea trece peste ceva urât sau mizerabil, pupila se micșorează spontan. Când pupilele partenerului de negocieri se măresc, poți crește liniștit prețul. Când se contractă, e timpul potrivit să faci niște concesii. Pupilele mari exercită atracție inconștientă asupra noastră, iar instinctul face ca bebelușii să aibă pupilele mărite, pentru a-și mări șansele de supraviețuire. Pupilele unei femei se măresc seducător când ea îl privește pe bărbatul care o atrage.

În orice caz, pupilele și jocul lor fascinează, fără a putea fi controlate în mod voluntar. Faptul că emit semnale involuntare, recepționate inconștient face ca pupilele să fie cei mai sinceri indicatori ai limbajului trupului. Jucătorului de poker i se măresc pupilele atunci când are o „mână bună”, indiferent de masca pe care și-o aruncă pe întreaga expresie a feței.

Unghiul intern al globului ocular și gradul de deschidere al ochilor constituie un alt indicator al gradului de interes față de partener sau față de ceea ce spune. Unghiul intern este, de fapt, un triunghi roșu în colțul ochiului, spre nas. Când este vizibil, pleoapa superioară este ridicată. Interesul există. Când este acoperit, interesul

a dispărut sau este vorba de un dezacord. Este bine să ceri acordul cuiva atunci când îi vezi unghiul intern al ochiului.

Feluri de a privi. Privirea poate fi tandră, aspră, inteligentă, tâmpă, nepăsătoare, prietenoasă sau ostilă, pentru că ochii sunt „oglinnda sufletului”. În mare, există trei feluri de a privi, complet diferite între ele, care insinuează tipul de relație propusă partenerului de comunicare.

Privirea *oficială* este cea focalizată doar pe fruntea partenerului, pe un mic triunghi aflat la rădăcina nasului, deasupra liniei ochilor. Un ordin verbal, dat pe un ton aspru și dictatorial, dar nesprijinit de privirea oficială poate rămâne fără efect. Dacă șeful dă secretarei sale un ordin sec și aspru, privind-o cald în ochi, lăsând privirea să-i mângâie coapsele, aceasta va rămâne confuză și va avea tendința să nu ia ordinul în serios: „A zis șeful, dar... hi, hi!”.

Privirea *de anturaj*, aruncată la prezentări și la primul contact, este cea care coboară de pe frunte, sub nivelul ochilor, focalizată pe zona unui triunghi mai amplu, ale cărui vârfuri sunt ochii și gura.

Privirea *intimă* scanează, alunecă și se „lipește” peste suprafețe mari pe trupul cuiva, fără focalizare, de la nivelul ochilor până la al coapselor și din picioare până în cap. Propune și un alt tip de relație decât cea neutră, politicoasă, rece, diplomatică sau strict profesională.



Privire oficială

Privire de anturaj

Privire intimă

Figura V.4. Feluri de a privi (apud Allan Pease)

Intensitatea și durata contactului vizual cu interlocutorul, ca și schimbările în direcția privirii pot nuanța alte dimensiuni ale relației. Interesul față de partener este intim legat de modul de a privi. Când o persoană sau ceea ce spune ea nu ne interesează, mutăm involuntar

privirea în altă parte. Privirea insistentă, cu pupilele dilatate, semnalează dorința de intimitate, interesul pentru ceva anume și o manieră de a hărțui sau de a face curte. Adesea, privirea insistentă este așteptată, chiar dorită. Nu-i rău să știm când anume.

Ochii nu comunică izolat de restul corpului. În diverse combinații cu mișcarea pleoapelor, a sprâncenelor și a mâinilor, ochii spun incomparabil mai mult decât gura care rostește cuvintele.

▣ Zâmbetul

„Cine nu știe să zâmbească să nu-și deschidă magazin”, spune un proverb oriental. Lasă să se înțeleagă nu doar faptul că un comerciant ursuz și cinic, cu mimică plângăcioasă va avea o relație proastă cu clienții, ci și ceva despre personalitatea omului care nu zâmbește. Când zâmbim în afară, o facem și pe dinăuntru.

„Omul care nu poate zâmbi nu este împăcat în sinea sa”, spune Birkenbihl (1999, p. 121). Lui îi va fi greu să comunice cu ceilalți și să răspândească bună dispoziție. În lipsa exercițiului zâmbetului, colțurile buzelor coboară și, în jurul gurii, apare o cută de amărăciune. În limbajul trupului, rictusul amar din colțul buzelor semnifică un fel de acreală. O discuție acră lasă pe față însemnele aceluiasi „gust”.

Ca stimul fiziologic, zâmbetul este reconfortant, energizant, terapeutic. Și nu doar pentru că ajută la ridicarea colțurilor gurii. El trimite în interior mesaje de îmbărbătare. Chiar un zâmbet silit și caraghios este de o sută de ori mai bun decât o grimasă chinuită. Dacă-l păstrezi pe chip 20 de secunde și realizezi că-i caraghios, obții un zâmbet adevărat și râzi de-a binelea de acreală de mai înainte.

Un zâmbet comunică mai mult decât o sută de cuvinte. Destinde atmosfera, dezarmează, declanșează simpatie și convinge, adesea, mai bine ca un discurs întreg. Nimeni nu-i atât de bogat încât să nu simtă nevoia de zâmbet și nici atât de nemernic încât să nu-l merite. Pentru vânzători, negociatori, purtători de cuvânt, diplomați, agenți de protocol și de relații publice, zâmbetul face parte din „meserie”. Este drept că, pentru oamenii de afaceri și managerii ce joacă rolul de duri și intransigenți, a zâmbi mai rar poate fi un semn de putere și seriozitate.

▣ Nasul

Nasul nu are expresivitatea ochilor sau a gurii, dar poate oferi semnale de sprijin. Strâmbăm din nas când ceva nu ne place, ferim nasul când altceva ne dezgustă, dilatăm nările când adormim sau când fremătăm de dorință sau de teamă. Dacă nu suntem antrenați să mișcăm, atunci când o facem totuși sau avem ceva de ascuns, tindem să ne atingem nasul cu mâna, căutând autoatingerea. O privire atentă poate bănuia minciuna.

▣ Plânsul și lacrimile

Ochii se umezesc și lacrimile pot curge atunci când intră un corp străin în ei, ca și atunci când trăim un sentiment de neajutorare, tristețe sau rușine, astfel încât ni se face insuportabil de milă de noi înșine. Unele persoane pot plânge nu doar când sunt supărate, ci și atunci când sunt extrem de bucuroase sau încăpățânate.

▣ Tenul

Pielea reacționează chiar și la unii stimuli afectivi foarte slabi. Cearcănele închise la culoare, de pildă, sugerează oboseală, uzură sau unele afecțiuni cardiace. Pielea se face „ca de găină” când ne trec fiori de spaimă. Fruntea se acoperă de broboane de sudoare în momentele de mare tensiune. Un om bolnav „arată rău”, prea palid sau prea vânat.

▣ Gestica

Kinezica este o știință recentă, cu o vârstă de doar câteva decenii. Ea nu dispune de formule magice care să decodifice limbajul trupului într-o manieră precisă și riguroasă, ca un manual de chimie, de exemplu, dar ne poate ajuta să devenim ceva mai conștienți de semnificația propriilor gesturi, în afaceri și în viața cotidiană. Registrul gesticii cuprinde mișcările trupului întreg, ale mâinilor și degetelor, ale picioarelor, umerilor, gâtului și capului, ca și felul cuiva de a acționa mai apăsător sau mai ușor, mai rapid sau mai lent,

atunci când deschide o ușă, salută, stinge țigara, strânge mâna, culege o scamă și așa mai departe. Spre deosebire de omul sănătos, un om bolnav gesticulează slab și ezitant.

▣ Tensiunea mișcărilor

Fiecare gând și fiecare sentiment constituie un impuls interior care transpare într-o anumită tensionare musculară a corpului nostru. Mincinosul, de pildă, va da semnale de teamă că va fi descoperit. Astfel de semnale apar mai ales la periferia trupului, sub forma agitației degetelor, a încordării degetelor picioarelor, tremurului ușor al mușchilor gâtului, lovirii podelei ca pentru fugă, respirației neregulate, tendinței de a-și drege vocea, a uscăciunii gurii și sub multe alte forme. Pentru a evalua corect atitudinea unei persoane prin semnalele pe care le emite corpul, este util să apreciem gradul de tensionare a trupului său. Ritmul respirației constituie un prim indiciu al gradului de tensionare. Atunci când ne autoevaluăm în oglindă, este important să ne controlăm respirația și să avem grijă să respirăm adânc. Aproape orice mișcare efectuată în stare de încordare excesivă riscă să devină inestetică. Mișcărilor spontane au darul de a elimina tensiunile din corp.

▣ Viteza mișcărilor

În raport cu viteza mișcărilor, apreciată prin amplitudinea și durata lor, percepem măcar câteva categorii de mișcări: lente, bruște, calme, echilibrate, regulate și neregulate. Mișcările lente par să decurgă una din alta și dau impresia de continuitate. Cele foarte lente indică moliciune, resemnare sau un temperament flegmatic. Mișcările bruște sunt separate una de alta și creează rupturi. Ele indică energie, bucurie, entuziasm sau un temperament sangvin. Fiecare mișcare este efectuată într-un anumit spațiu și într-o anumită durată de timp, cu o anumită tensiune musculară. Impulsul necesar efectuării lor spune multe despre persoana care le execută cu regularitate. Persoanele care fac cu plăcere mișcări predominant de *apăsare* și greoaie sunt mai robuste, tenace și rezistente. Persoanele care fac mai curând mișcări bruște, de *împingere*, sunt adesea agresive și nepăsătoare. În schimb, persoanele care fac mișcări predominant de *plutire* sunt

visătoare, cu „capul în nori”, relaxate și oarecum rupte de realitatea prezentă aici și acum. Persoanele care fac mișcări predominant de *fluturare*, ușoare, dar bruște, ca niște păsări fluturând din aripi, sunt mai curând instabile, neliniștite, nemulțumite și nervoase.

Persoanele care nu se exteriorizează prin mișcări, în limbajul trupului, atunci când sunt supărate sau nervoase, acumulează tensiuni și sunt susceptibile de reacții violente în situații total inadecvate.

▣ Proximitate și poziție

Am văzut în capitolul I ce semnificații pot avea distanțele la care ne plasăm față de interlocutor. Mesaje în plus aduc orientarea și poziția : în picioare sau așezat, de aceeași parte a mesei (parteneri) sau față în față, cu masa între noi (adversari). Oamenii care doresc să coopereze au tendința involuntară de a veni mai aproape, de a se așeza alături sau de aceeași parte. Cei care tind spre adversitate se așază față în față. Este mai ușor să te certă cu oponentul de dincolo de masă. Ai observat, desigur, la ședințe, petreceri sau alte ocazii de acest gen, că altercațiile, ironiile și certurile apar cu predilecție între persoanele aflate față în față, de o parte și cealaltă a mesei. Rareori se contrazic cei aflați de aceeași latură ; se află de aceeași parte a „baricadei”.

▣ Orientarea

Orientarea corpului sau a părților sale în raport cu partenerul poartă mesaje subtile, greu de controlat în mod conștient. Tendința de a orienta corpul, privirea și palmele deschise către partener este pozitivă pentru comunicare. Orientarea corpului și a privirii către ușă semnaleză dorința de a pleca. Privirea ceasului indică grabă, nerăbdare sau plictis. Întoarcerea dosului palmelor, a capului, a spatelui sau a fundului are semnificații ce merită nuanțate.

▣ Mișcările capului

Capul sus indică siguranță de sine și acțiune. Poziția ostentativă a capului sus poate indica și o persoană arogantă și greu abordabilă. Capul lăsat în piept poate fi o dovadă a lipsei de voință și de speranță. Poziția capului poate spune dacă cineva ascultă, tolerează, detestă

sau este indiferent. Întoarcerea capului de la partener indică respingere. Poziția de ascultare cu mare interes este aceea în care capul este ușor înclinat lateral. Clătinarea capului (discretă sau nu) în sus și în jos semnifică aprobare, înțelegere, încurajare. Gestul are aceste semnificații aproape pretutindeni în lume (în Balcani există excepții). Clătinarea capului la dreapta și la stânga neagă, dezaprobă, descurajează.

Clătinarea abia perceptibilă a capului, orizontal sau vertical, poate fi un instrument de manevrare a unei runde de negocieri sau a unui interviu. În general, putem câștiga mai ușor pe cineva dacă imităm insesizabil poziția capului său.

▣ Măinile și degetele

Măinile și mișcările lor nu pot minți cu ușurință, pentru că sunt expresive și la nivel inconștient. Uneori, le ascundem sub braț ca să nu ne divulge secretele, mai ales în stări de neliniște și anxietate. Ducerea lor la spate semnifică un plus de siguranță, chiar dacă este dobândită prin autoatingere, apucând încheietura unei mâini cu cealaltă.

Amploarea și ritmul mișcărilor transmit o altă categorie de semnale. Gesturile ample și liniștite (mari) au ceva aristocratic și impunător. Reflectă patos și grandoare. Totuși, gesturile ample care sunt repezite și febrile reflectă agresivitate și dorința de a ieși repede în evidență. Sunt caracteristice ambițioșilor, dar și fanfaronilor, lăudăroșilor.

Gesturile și mișcările simple reflectă, de cele mai multe ori, modestia, simplitatea, reținerea și tendința de a nu ieși în evidență. Cei șireți pot recurge deliberat la ele pentru a părea modești și inocenți.

Măinile adunate lângă trup, cu umerii strânși și capul între umeri, trădează timiditate, nesiguranță, complexe de inferioritate.

Direcția gesturilor cu mâna spune alte lucruri interesante. Persoanele egoiste gesticulează mai mult înspre propriul corp. Când oferă ceva, o astfel de persoană trage mâna spre sine, de parcă ar vrea să păstreze ceea ce oferă. În general, în momentul în care o persoană se gândește la sine, indiferent de ceea ce spune, are tendința să indice cu mâinile spre piept.

Împreunarea mâinilor și încheștarea acestora pot fi semne de încordare, frustrare sau agresivitate, dacă gestul este la înălțimea pieptului sau mai sus. Pe măsură ce mâinile împreunate coboară, scade și intensitatea încordării.

Încrucișarea mâinilor pe piept este un gest de închidere. Răbdarea s-a sfârșit. O metodă de demontare a acestui gest este oferirea unui obiect (pix, revistă, fotografie), care obligă la desfacerea barierei.

Gestul de împreunare a degetelor în formă de boltă sau de coif cu vârful în sus, în timpul negocierilor, semnaleză siguranță de sine la o persoană nesociabilă. Când degetele sunt împreunate la nivelul ochilor, iar partenerul este privit printre degete, gestul vădește aroganță și neîncredere. Din contra, așezarea coatelor pe masă și îndoirea antebrațelor în formă de piramidă, cu împreunarea brațelor în dreptul gurii, fie că persoana vorbește, fie că ascultă, semnifică dificultate, slăbiciune și nesiguranță. Când dobândește siguranță și ia decizia, persoana așază ferm mâinile pe masă. Coiful îndreptat în jos este tipic mai degrabă celui gata să asculte, și nu să vorbească.

Etalarea degetului mare poate fi un semn de superioritate sau de curtenire. Are semnificația crestei de cocoș, dar este mai curând pozitiv. Gestul vine în contrast cu mesajul verbal când cineva își prinde reverul hainei, cu degetul mare etalat cocoșește în afară, și spune: „După umila mea părere...”. Aroganța gestului contrazice modestia vorbelor, probabil dintr-o tendință inconștientă de compensare. Femeile dornice să domine etalează degetul mare, copiind comportamente masculine. Contactul fizic obținut prin strângerea de mână este abordat pe larg într-un alt capitol.

▣ Contactul corporal

Pentru majoritatea oamenilor, contactul fizic ușor generează reacții interne pozitive. Explicația pare a fi legată de evocarea atingerilor materne din copilărie, ocrotitoare, mângâietoare. În viața unui cuplu, de pildă, scăderea frecvenței atingerilor e semn de deteriorare a relației și motiv de îngrijorare.

Contactul corporal la nivelul atingerilor ușoare, mai mult sau mai puțin erotice, poate însemna mângâiere, frecare, gâdilare, zgâriere, bobârnac, masare, ciupire și plesnire. Strângerea mâinii este un gen de contact fizic mai mult sau mai puțin ritual, însoțit sau nu

de atingerea cotului și de o ușoară bătaie pe spate sau pe umăr. Ghidarea și prinderea umerilor, a mijlocului, brațului, reverului sau gulerului sunt alte contacte cu semnificații importante asupra intențiilor de apropiere, cooperare, intimitate, posesiune sau agresivitate. Urmează contactele cu grad ridicat de intensitate și intimitate, precum masajul, îmbrățișarea și sărutul. Ultimele sunt însoțite și de schimburi de substanțe chimice care cresc atracția și răscolesc pasiunea. În sexualitate, atingerile evoluează treptat, oferind și primind stimuli tot mai puternici și culminând cu penetrarea, masajul sexual și orgasmul.

Decodificate cu discernământ, contactele corporale traduc chiar atitudinile și intențiile nedeclarate ale partenerului. În orice caz, s-a dovedit faptul că atingerea fizică poate fi manipulativă.

▣ Manifestările ostile

Scrâșnetul dinților, pumnul strâns, rânjetul, capul plecat în poziția „împunge”, mâinile încleștate, întoarcerea capului, spatelui sau fundului către interlocutor, congestia feței, încordarea mușchilor gâtului, scânteierea metalică a privirii, privirea de sus în jos și indicarea agresivă cu degetul sunt tot atâtea semne de posibilă ostilitate. Ele se regăsesc la om, ca și în toată lumea animală, unde se atacă cinstit, cu colții și cu ghearele. Gestul de a indica pe cineva cu arătătorul, având mâna închisă cu podul palmei în sus, este resimțit ca o împunsătură psihologică.

▣ Puterea palmei

Palma deschisă către celălalt este semnul asigurării, sincerității și onestității. Un om sincer gesticulează, expunând palmele către partener. Ridicatul din umeri și sprâncene, cu palmele deschise, transmite, în modul cel mai nevinovat, faptul că cineva nu știe sau nu poate face ceva anume.

Mi s-a întâmplat cândva să întreb un bărbat, care avea un pepene în brațe, dacă știe unde este o stradă anume. S-a uitat la mine încurcat și mi-a cerut să țin pepenele. Apoi, eliberat, a ridicat din umeri, cu brațele desfăcute și palmele goale, spunând: „Nu știu, domnule”. A simțit nevoia să spună asta cu tot trupul.

Agenții comerciale, negociatorii și vânzătorii sunt învățați să observe poziția palmelor clientului, atunci când acesta argumentează ceva. Ei știu că motivele întemeiate nu pot fi expuse altfel decât cu palmele deschise. Palma deschisă are conotații pozitive care, transpuse în limbaj verbal, au efecte asemănătoare cu cele ale cuvintelor magice : frumos, ieftin, durabil, sexy. Palma transmite și mesaje de dominare (orientată în jos) sau supunere (orientată în sus).

▣ Acoperirea gurii

Gestul de a acoperi gura cu mâna (vizibil la copii) indică faptul că cineva minte, spune prostii, falsifică ceva sau este surprins. La adulți, gestul s-a mai rafinat ; când adultul minte, mâna sa primește comanda inconștientă de a acoperi gura păcătoasă, dar, în ultima clipă, intervine controlul conștient care face mâna să alunece peste față, să frece nasul, bărbia sau să atingă buzele (mai ales în cazul adolescenților). Banalul gest de a freca ușor nasul cu degetul arătător poate fi interpretat și ca un semn de nesinceritate, nehotărâre, atitudine ostilă sau intenție de negare. Dacă este făcut imediat ce partenerul pune o întrebare, gestul indică dubiul cu privire la răspuns : va răspunde sau nu, va fi corect sau incorect, va alege sau nu calea morală ?

▣ Susținerea gestuală a discursului

Susținerea discursului verbal cu elemente nonverbale ce țin de limbajul trupului este o altă problemă ce merită atenție. În timp ce vorbește, oratorul are o anumită mimă și pantomimă : se mișcă, dă din mâini, din cap, pune în mișcare mușchii feței, schimbă poziția picioarelor... Mișcările capului, ale corpului și ale brațelor subliniază și dau un înțeles mai clar cuvintelor. Mesajul trupului face parte din discurs. Totul este OK când mesajele trupului se corelează cu cele verbale. Un vorbitor poate spune ceva de genul : „Avem trei obiective importante...”. Elocința sa crește dacă ridică brațul, într-un gest elegant, arătând trei degete. Ulterior, va putea descrie obiectivele, indicând ordinul acestora prin numărul degetelor ridicate. Gesturile din timpul discursului sunt ca „semnele de punctuație” care ajută lectura unui text. În grup, gesturile permit sincronizarea vorbitorilor ; o mână ridicată indică dorința de a interveni. Gestul cu palma în sus indică cea mai blândă invitație.

Există și un limbaj magic al gesturilor de susținere a discursului, regăsit în arsenalul euforizant și isterizant al unor personaje carismatice : Churchill, Hitler, Juan Perón etc.

▣ Bariera picioarelor

Asemănător cu încrucișarea brațelor, gestul de încrucișare a picioarelor poate semnifica uneori atitudine defensivă și de închidere. Adesea, mai ales în cazul femeilor, el nu este concludent ; se pune picior peste picior pentru că „așa procedează o doamnă”, pentru că e frig sau scaunul este incomod. Când piciorul este așezat peste genunchi și prins cu mâna, avem de-a face cu o atitudine rigidă, cu încăpățănare și rezistență la argumente.

Încrucișarea gleznelor, eventual însoțită de strângerea brațelor scaunului în mâini sau de așezarea pumnilor pe genunchi, poate fi un semnal negativ, de nervozitate, frică sau disconfort. Este un gest care ține loc de „mușcarea buzelor”.

▣ Gesturi deschise sau închise

Tehnica *gesturilor deschise* este folosită profesional de către vânzători, agenți de protocol sau reporteri. Între altele, acestea constau în orientarea palmelor deschise către acesta, orientarea corpului și a feței către acesta, evitarea încrucișării brațelor și picioarelor, înclinarea corpului către interlocutor, susținerea privirii etc. Când partenerul și-a încrucișat brațele, oferă-i ceva pentru a-i da ocazia să le deschidă. Vei anihila o barieră.

Atitudinea de închidere sau de apărare este semnalată prin încrucișarea brațelor și picioarelor, prin lăsarea pe spate și pe spătarul scaunului sau prin distanțarea de interlocutor. Mesaje agresive și frustrante pot fi găsite în încheștarea mâinilor sau încălcarea teritoriului propriu de către, de pildă, cineva care pune geanta și se sprijină de biroul altcuiva. Plictiseala și indiferența pot fi indicate de gestul de a sprijini obrazul pe toată palma. Manifestările de acest gen sunt *gesturi închise*. Ele arată că interlocutorul nu dorește comunicarea. Creează bariere și privirea orientată în altă parte sau peste interlocutor. Evitarea contactului vizual, ascunderea ochilor și a feței în spatele ochelarilor sau al unor bucle de păr pot fi alte gesturi de închidere. Dacă partenerul ia distanță, se lasă pe spătarul

scaunului și are brațele încrucișate, nu mai insista ; nu mai este cu tine.

Pe cât posibil, se recomandă sincronizarea sau oglindirea, prin copierea discretă a gesturilor și a posturii partenerului. Intrând în ritmul mișcărilor sale, sincronizând respirația, privirea, orientarea trupului, putem intensifica raportul interpersonal. Partenerul te va simți mai aproape, mai asemenea lui, atunci când se va regăsi în oglindă. La nivel inconștient, se va identifica mai ușor cu interesele și dorințele tale. Va trece mai ușor de partea ta.

▣ Înfățișarea exterioară

Nu-l face haina pe om, dar îl prezintă. Îmbrăcămintea este o completare a corpului nostru, ca blana pentru animale sau penele pentru păsări. Mai întâi suntem văzuți și abia după aceea auziți. Prima impresie este puternic influențată de înfățișarea exterioară, privită ca întreg. Îmbrăcămintea, limuzina, postura, privirea, fizionomia și gesturile de salut concură la cristalizarea primei impresii, care rămâne fundamentală pentru întreaga comunicare ulterioară. În special în mediul bancar și în asigurări, *business dress*-ul este deja obligatoriu.

Îmbrăcămintea se poate adapta mereu situației. Cea oficială și protocolară reflectă adesea un caracter conservator, rigid, dar impune, respectă și nu creează probleme. Un bluzon trăsniț și niște *jeans* confortabili pot comunica relaxare și simplitate, dacă sunt adecvate mediului.

Tendința unor persoane de a se „împodobi” și vopsi excesiv este interpretată ca o „voce” a trupului, care țipă disperat după atenție.

Antrenamentul nr. 23

MIM – „Cuvintele” trupului

Jocul numit „Mim” este cunoscut și jucat în școlile occidentale încă din clasele mici (în Norvegia și Suedia, de pildă, la disciplina numită Mimă-Pantomimă). Deși e infinit mai instructiv și mai înțelept decât pare la prima vedere, este prea puțin



cunoscut și jucat. La capătul unui capitol despre limbajul trupului va putea fi cu atât mai relevant.

Se joacă în fața unui public, deci în grup. Se fac atâtea bilețele câți membri numără grupul. Pe fiecare bilețel este înscris un cuvânt, preluat dintr-o listă de cuvinte alese tot de membrii grupului. Fiecare persoană alege câte un bilețel, la întâmplare. Rostirea cuvântului de pe bilet este interzisă. Apoi, pe rând, fiecare va exprima cuvântul de pe bilet, fără a-l rosti, adică exclusiv prin limbajul trupului său. Va continua pantomima până când cel puțin jumătate din public va decodifica înțelesul cuvântului. După ce tot grupul a jucat o listă de cuvinte, jocul se poate relua, cu aceleași cuvinte sau cu altele, dintr-o nouă listă stabilită de comun acord.



▣ Semnalele trupului în negocieri

Negocierea este un mozaic de cooperare, compromis, dominare, abandon și confruntare între indivizi și grupuri umane, care angajează în cel mai înalt grad limbajele comunicării interumane. În cadrul unei runde de negocieri directe, limbajul nonverbal constituie atât o armă de temut, cât și un călcâi al lui Ahile. Măcar pe ici, pe colo, mesajele sale pot fi descifrate, controlate, ascunse sau etalate, după împrejurări.

Una dintre marile greșeli pe care le pot face veleitariștii într-ale limbajului trupului este aceea de a interpreta semnale izolate de alte semnale și de context. După cum ne avertizează Allan Pease, „limbajul trupului constă în cuvinte, propoziții și o anumită punctuație. Fiecare gest este asemenea unui cuvânt, iar un cuvânt poate avea mai multe înțelesuri. Numai analizat într-o propoziție, alături de alte cuvinte, putem înțelege pe deplin sensul unui cuvânt” (Pease, 1995, p. 21). Doar sub rezerva acestui avertisment, informațiile etalate în următorul tabel ar putea fi de folos cuiva.

Tabelul V.1. *(Im)Posibila lectură a limbajului trupului în negocieri*

Nr.	Semnalul trupului	Mesajul probabil
1.	Pupile dilatate	Lumină slabă ; interes, atracție, ispită Se pot cere concesi, se poate ridica prețul.
2.	Unghiul intern al globului ocular este vizibil.	Aprobare, interes, atenție
3.	Pupile mici	Luminozitate mare ; interes scăzut, respingere
4.	Ochii mici ; unghiul intern ascuns	Dezacord, plictis, dezinteres
5.	Colțurile gurii arcuite în jos ; capetele exterioare ale sprâncenelor ridicate	Mânie, amărăciune, îngrijorare, amenințare. Nu vei cere mai mult.
6.	Colțurile gurii arcuite în sus ; sprâncenele cu capetele exterioare coborâte	Bucurie, aprobare, satisfacție, interes, sinceritate, înțelegere
7.	Linia buzelor dreaptă, sprâncenele drepte, pleoapele căzute	Lipsă de interes, lipsă de grabă
8.	Palmele deschise către partener	Sinceritate, onestitate, deschidere
9.	Palma deschisă în sus	Supunere
10.	Palma îndreptată în jos	Dominare
11.	Pumnul strâns	Agresivitate, încordare
12.	<ul style="list-style-type: none"> • evită privirea ; • se îndepărtează ; • încrucișează brațele ; • atinge, freacă nasul ; • privirea și trupul orientate spre ieșire ; • freacă ochii ; • încheie haina 	Neîncredere, suspiciune, sentiment de culpă. Partenerul ascunde ceva, are intenții ascunse.
13.	<ul style="list-style-type: none"> • respirație precipitată ; • produce sunetul „tt” ; • strânge pumnul, frământă mâinile, gesturi cu pumnul strâns ; 	Nemulțumire, agresivitate, frustrare, irascibilitate, amărăciune

Nr.	Semnalul trupului	Mesajul probabil
13.	<ul style="list-style-type: none"> • arată cu degetul ; • trece des mâna prin păr, freacă ceafa ; • lovește cu piciorul un balon imaginar 	
14.	<ul style="list-style-type: none"> • ține o mână la spate ; • strânge încheietura mâinii ; • ține pumnii strânși la spate 	Își impune autocontrolul, este ferm.
15.	<ul style="list-style-type: none"> • mângălește ceva ; • bate darabana pe masă ; • picior peste picior, mișcă ritmic laba piciorului ; • capul între mâini sau rezemat pe mână, privirea în gol 	Plictiseală, prudență, lipsă de grabă, așteptare
16.	<ul style="list-style-type: none"> • ciupește pielea obrazului ; • bagă mâinile în buzunare 	Gata să reafirme și să reargumenteze poziția anterioară
17.	<ul style="list-style-type: none"> • transpiră ; • pocnește degetele, zornăie banii în buzunare, se agită pe scaun ; • fluieră, își drege glasul, produce sunetul „phiu”, se bălbăie ; • fumează țigară după țigară ; • prinde și ciupește pielea de pe mână ; • strânge maxilarele, nu privește interlocutorul, clipește des ; • se trage de ureche, îndepărtează scame imaginare 	Nerăbdare, nesiguranță, nervozitate, criză de timp, lipsa autocontrolului, încordare
18.	<ul style="list-style-type: none"> • picioarele pe birou sau pe scaun ; • rezemat neconvențional de masă sau de altceva ; • suflă fumul țigării spre tavan ; • mâinile la ceafă, lăsat pe spate, privește de sus 	Poziție de relaxare, comoditate, dominare, sentimentul că se află acasă, stăpân pe situație, aroganță
19.	<ul style="list-style-type: none"> • descheie haina, desface brațele, gesturi dezinvolve 	Relaxare, degajare, încredere, dezinvoltură

Nr.	Semnalul trupului	Mesajul probabil
20.	<ul style="list-style-type: none"> • arată cu degetul ; • picior peste picior, pumni strânși, bătăi în masă ; • brațe încrucișate 	Apărare, pândă, circumspecție
21.	<ul style="list-style-type: none"> • mângâie bărbia, cu capul dat pe spate, trece mâna peste față ; • privește peste ochelari sau îi șterge, ține brațul ochelarilor în gură ; • umple pipa, modelează țigara 	Evaluarea partenerului, evaluarea concesiilor, evaluarea discursului, trage de timp
22.	<ul style="list-style-type: none"> • mâinile în șolduri sau pe genunchi ; • se apropie sau vine pe marginea scaunului ; • prinde marginea mesei cu mâinile 	Este hotărât, a luat deja sau va lua curând o decizie.
23.	<ul style="list-style-type: none"> • brațele deschise ; • haina descheiată ; • capul pe spate, fruntea sus, caută privirea 	Poziție conciliantă, deschisă, de cooperare, siguranță
24.	<ul style="list-style-type: none"> • ținută dreaptă, gesturi dezinvolt ; • mâinile la spate sau în buzunare, cu degetele mari în afară ; • prinde reverul hainei 	Încredere, deschidere, stăpânire de sine
25.	<ul style="list-style-type: none"> • freacă palmele ; • mâna la piept, gestul de a da mâna ; • se apropie ; • aranjează haina și lucrurile 	Satisfacție Acceptare

Reamintim avertismentul. Este greșit și riscant să interpretăm semnalele izolate ale trupului, altfel decât în context. *Ca și comunicarea verbală, limbajul trupului are sintaxă, se exprimă în poziții și fraze. Fiecare gest e un alt fel de „cuvânt”, cu multe înțelesuri. Sensul său deplin poate fi găsit doar alături de alte gesturi, care-l acompaniază, confirmând sau contrazicând.*