

## IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

## KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

## CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

## CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

# POTĘGA MOWY CIAŁA. JAK ODNIEŚĆ ZAWODOWY I TOWARZYSKI SUKCES

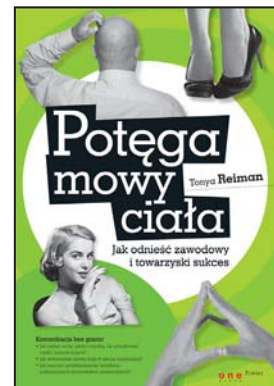
Autor: Tonya Reiman

Tłumaczenie: Olga Kwiecień-Maniewska

ISBN: 978-83-246-2770-7

Tytuł oryginału: [The Power of Body Language: How to Succeed in Every Business and Social Encounter](#)

Format: 158 × 235, stron: 320



### Komunikacja bez granic

- Jak badać ruchy, gesty i mimikę, by odszyfrować myśli i uczucia innych?
- Jak wykorzystać mowę ciała w sztuce manipulacji?
- Jak nauczyć naszą podświadomość wysyłania potężniejszych komunikatów niewerbalnych?

### Czy wiesz, że 93% Twojej komunikacji ma charakter niewerbalny?

To, jak porusza się Twoje ciało, jaki masz wyraz twarzy, jak szybko mówisz, a nawet to, gdzie stoisz lub siedzisz, jak mocno się perfumujesz, jaką nosisz biżuterię, czy masz długie, czy krótkie włosy – wszystko mówi o Tobie więcej niż marne 7% komunikatu słownego, który wydobywa się w tym czasie z Twoich ust.

Dzięki tej książce nauczysz się umiejętnie wykorzystywać swoją naturalną zdolność do rozumienia mowy ciała i stosowania sztuki manipulacji poprzez kontrolowanie podświadomych myśli i wrażeń, jakie inni ludzie mają na Twój temat. Przystawając sobie kilka podstawowych sztuczek i zasad, zaczniesz korzystać z umiejętności, jakie posiada Twój mózg, by w pełni panować nad swoją mową ciała i przekazywać tylko te informacje, które chcesz zdradzić, pozostałe zachowując dla siebie.

- Jak nauczyć się wywierać korzystne pierwsze wrażenie?
- Jak wysyłać światu informacje wzmacniające Twój autorytet?
- Jak odróżnić szczerłość od oszustwa?
- Jak efektywnie rozmawiać z klientami i prowadzić skuteczne negocjacje?
- Jakie sygnały wysyłać, by uwodzić bez słów?

Poznaj również autorską „metodę porozumienia Reiman”, która pozwoli Ci w szybki i łatwy sposób połączyć wszystkie istotne sygnały, pozwalające nawiązać porozumienie z każdym i w każdej sytuacji.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja



# Potęga mowy ciała

Tonya Reiman

Jak odnieść zawodowy  
i towarzyski sukces



## Komunikacja bez granic

- Jak badać ruchy, gesty i mimikę, by odszyfrować myśli i uczucia innych?
- Jak wykorzystać mowę ciała w sztuce manipulacji?
- Jak nauczyć podświadomość wysyłania potężniejszych komunikatów niewerbalnych?



# Spis treści

Podziękowania .....	9
Wstęp .....	11
<b>1 Potęga mowy ciała .....</b>	<b>27</b>
Odzyskać utraconą intuicję .....	28
Początki mowy ciała .....	33
Uniwersalne aspekty mowy ciała .....	34
Neurobiologiczne aspekty mowy ciała .....	36
Rodzinne aspekty mowy ciała .....	40
Kulturowe aspekty mowy ciała .....	43
Indywidualne aspekty mowy ciała .....	44
Pięć niezmiennych prawd o mowie ciała .....	45
Twój plan zostania Mistrzem Komunikacji .....	48
<b>2 Mowa twarzy .....</b>	<b>51</b>
Billboard duszy .....	52
Siedem uniwersalnych emocji .....	53
Odczytywanie indywidualnych wyrazów twarzy .....	58
Sygnały oczu i brwi .....	58
Uśmiechy .....	74
Negatywne sygnały .....	80
Usta .....	85
Nos i podbródek .....	88
<b>3 Mowa ciała .....</b>	<b>93</b>
Prawdziwe źródło informacji .....	94
Głowa .....	96
Gesty dłoni i głowy .....	103
Tułów .....	109
Ramiona i dłonie .....	117
<b>4 Mowa przestrzeni i dotyku .....</b>	<b>137</b>
Odszyfrowywanie przestrzeni i dotyku .....	139
Cztery strefy przestrzeni osobistej .....	140
Trzydzieści sposobów na dotyk, który sprzyja bliskości .....	157

<b>5</b>	<b>Dźwięk mowy</b> .....	<b>181</b>
	Wsluchaj się w parążyk .....	183
	Odszyfrowanie wskazówek wokalnych .....	185
<b>6</b>	<b>Jak zrobić dobre pierwsze wrażenie?</b> .....	<b>203</b>
	Udoskonalenie pierwszego wrażenia .....	204
	Jak sprawić, by każdy element pierwszego wrażenia był pozytywny? .....	205
	Krok 1.: Szybki osąd — pierwszych kilka sekund .....	206
	Krok 2.: Przeszukiwanie bazy danych — pierwsze 3 – 4 minuty .....	217
	Krok 3.: Nawiązywanie porozumienia — pierwsze 5 minut i później .....	227
<b>7</b>	<b>Odczytywanie tajemnych sygnałów</b> .....	<b>233</b>
	Ustalanie linii bazowej .....	234
	Czy on lub ona kłamie? .....	236
	Czy on lub ona stara się mnie zdominować? .....	239
	Czy on lub ona nie ma do mnie zaufania? .....	240
	Czy dostanę tę pracę? .....	241
	Czy zostanę zwolniony z pracy? .....	242
	Czy on lub ona zamierza mnie zaatakować? .....	243
	Czy ona stara się mnie uwieść? .....	245
	Czy on stara się mnie uwieść? .....	246
	Czy on lub ona mnie zdradza? .....	247
	Czy to prawdziwa przyjaźń? .....	248
<b>8</b>	<b>Wykorzystanie sekretnych sygnałów dla swoich potrzeb</b> .....	<b>251</b>
	Znajdź ich „CJZTBM”, czyli „co ja z tego będę miał?” .....	252
	Jak wzbudzać zaufanie (albo: jak być dobrym kłamcą)? .....	253
	Jak zmotywować innych (albo: jak manipulować innymi)? .....	254
	Jak skutecznie negocjować? .....	256
	Jak sfinalizować umowę? .....	258
	Jak stworzyć zgrany zespół? .....	259
	Jak go uwieść? .....	260
	Jak ją uwieść? .....	264
	Jak podejść do grupy ludzi? .....	265
	Jak nawiązywać i utrzymywać prawdziwe przyjaźnie? .....	266
	Jak być lepszym rodzicem? .....	267

<b>9 Zostań Mistrzem Komunikacji — Metoda Porozumienia Reiman ....</b>	<b>271</b>
1. Rozluźnij swoją twarz .....	272
2. Zachowuj wyraźną symetrię w swoim ciele .....	273
3. Błyśnij uśmiechem .....	274
4. Udoskonal swój uścisk dłoni .....	275
5. Kiwaj głową, naśladuj i prowadź .....	276
6. Wykorzystaj silne, niezbyt obszerne gesty .....	277
7. Zmieniaj wysokość swojego głosu .....	279
8. Szanuj przestrzeń osobistą innych .....	280
9. Stwórz kotwicę dla pozytywnych uczuć .....	281
10. Stwórz plan działania (PD) .....	283
<b>Dodatek: Najczęściej zadawane pytania .....</b>	<b>287</b>
<b>Bibliografia .....</b>	<b>303</b>
<b>Autorzy zdjęć .....</b>	<b>311</b>

# 1

## Potęga mowy ciała

*Reagujemy na gesty z niesłychaną gotowością,  
można nieomal powiedzieć, że zgodnie ze skomplikowanym kodeksem,  
nigdzie niezapisanym, przez nikogo niepoznanym,  
a jednak zrozumiałym dla wszystkich.*

— EDWARD SAPIR

**K**iedy milion lat temu dzieci prosiły matki o więcej jedzenia, myśliwi współpracowali ze sobą podczas polowania, a jeden człowiek pokazywał drugiemu, jak rozpalic ogień — wszystko to odbywało się bez jednego choćby słowa. Niektórzy eksperci są zdania, że język mówiony rozwinął się dopiero od 160 000 do 350 000 lat temu. Biorąc pod uwagę, że ludzie jako gatunek pojawili się na Ziemi mniej więcej dwa miliony lat temu, przez długi czas komunikacja polegała jedynie na gestach i chrząknięciach. I najwyraźniej ten system doskonale się sprawdzał.

Użyteczność mowy ciała wcale się nie zmniejszyła. Gdybyś teraz znalazł się pośrodku afrykańskiej sawanny, w południowoamerykańskiej dżungli albo na krze dryfującej po północnym Atlantyku, mógłbyś z łatwością poprosić miejscowych ludzi o pomoc, jedzenie, ubranie, schronienie czy wskazanie kierunku — nie mówiąc ani słowa. Takie porozumienie jest możliwe tylko dzięki temu, że mowa ciała to nasz pierwotny wspólny język. Ten skuteczny, dużo starszy niż mowa sposób komunikacji łączy nas nie tylko z innymi ludźmi, lecz również z innymi naczelnymi, a nawet innymi ssakami, takimi jak psy czy konie.

Na język ciała składają się mimika, sposób ułożenia rąk, postawa ciała, gesty i sposób poruszania się, a nawet wysokość i ton głosu — wszystko, co jesteś w stanie zrobić ze swoim ciałem, by bez słów powiedzieć to, co chcesz przekazać. Albo, co równie interesujące, by czegoś *nie* powiedzieć.

Sygnaly mowy ciała — te szczerze i te, które mają zamaskować prawdę — mogą mieć ogromny wpływ na nasze życie. Niewłaściwe zachowanie podczas rozmowy kwalifikacyjnej może Cię kosztować posadę. Niespójne sygnaly podczas pierwszej randki mogą zabić kiełkujący romans. Gest rodem z innej kultury może zniweczyć szansę na międzynarodową umowę. Z drugiej strony, wspólne sygnaly porozumienia mogą zapoczątkować satysfakcjonującą relację na całe życie.

Niemal każdy rodzi się z umiejętnością posługiwania się mową ciała — tak właśnie komunikujemy się ze światem jako dzieci, zanim jeszcze nauczymy się mówić. Gdy jednak już przyswoimy sobie mowę, zwykle to na niej polegamy, by przekazać światu to, co mamy do powiedzenia. Niewątpliwie słowa są niezastąpione, jeśli chodzi o udzielenie szczegółowych informacji lub omawianie złożonych pojęć. Jednak słowa mogą nas też rozpraszać i prowadzić w pułapkę.

## Odzyskać utraconą intuicję

W pewnym momencie daliśmy się nabrać i uwierzyliśmy, że mowa musi być najwyższą formą komunikacji, ponieważ jesteśmy jedyną formą życia, która posiada tę zdolność. Jako gatunek stojący wysoko na drabinie ewolucyjnej nie zawsze pamiętamy o czasach sprzed rozwoju mowy, kiedy porozumiewaliśmy się gestami i nieartykułowanymi chrząknięciami. W latach dzielących dzieciństwo od dorosłości zapominamy umiejętności, których nauczyliśmy się jako niemowlęta — i często przez to odczuwamy frustrację, zostajemy odrzuceni lub zdradzeni.

Możemy spędzać długie godziny na analizowaniu naszych rozmów — „Ciekawe, co miał na *myśli*, mówiąc, że chodzi nie o mnie, tylko o niego?” — chociaż tak naprawdę poznaliśmy prawdę w sekundzie, w której usłyszeliśmy daną wypowiedź. Nasze ciała zawsze „wiedzą” lub „przeczuwają”, czy ktoś nas kocha, czy też kłamie. Jednak czy zawsze ich słuchamy? Niestety nie.

I to właśnie teraz się zmieni.

## Jego sygnały i jej sygnały

### *Nic nie umknie jej uwagi*

Połączenia pomiędzy dwiema półkulami mózgu są bardziej rozbudowane u kobiet, dzięki czemu są one w stanie szybciej przyswajać więcej informacji. Mężczyźni zwykle korzystają w danym momencie tylko z jednej półkuli. W sytuacji interakcji społecznych pozwala to kobietom uzyskać wiele informacji z męskiej mowy ciała i otoczenia jednocześnie, podczas gdy mężczyźna dostrzega te informacje pojedynczo.

Mowa ciała bywa świadoma — wiemy, że powinniśmy stać prosto i uśmiechać się, wymieniać uściski z jednymi ludźmi, a innym podawać rękę. Kiedy jednak nauczysz się dostrzegać bardziej subtelne sygnały mowy ciała, otworzy się przed Tobą zupełnie nowy świat. Kiedy poznasz ludzkie myśli, zrozumiesz, co ludzie *naprawdę* czują. Nietrudno dostrzec, że to, co dana osoba mówi, niekoniecznie jest zgodne z jej uczuciami. Wiemy też, że inni potrafią dostrzec taki sam rozdźwięk w nas, dlatego tak ważne jest, by wysyłać odpowiednie sygnały w odpowiednim czasie. Ta dwutorowa komunikacja, ten intymny, delikatny taniec, który prowadzimy niemal nieświadomie, to komunikacja w swojej najbardziej szczerzej i najwięcej mówiącej formie.

Idąc ulicą, nieustannie i nieświadomie unosisz brwi na widok ludzi zupełnie Ci obcych. Oni odpowiadają Ci tym samym. Prawdopodobnie żadne z Was nie uświadomiło sobie, co zaszło, jednak właśnie wymieniliście nieme oznaki zainteresowania i uznania. Robisz to pewnie jakiegoś czterdzieści lub pięćdziesiąt razy dziennie. Może zdarzyło Ci się kiedyś przybrać niewinny wyraz twarzy i zarzekać się: „Panie władzo, nie miałem pojęcia, że jechałem ponad 100 km na godzinę”, podczas gdy Twoje oczy mrugały i rzucały niespokojne spojrzenia w kierunku lewego ramienia policjanta. Niezależnie od tego, jak bardzo zarzekasz się, że jesteś niewinny, Twoje nerwowe mruganie i rozbiegane spojrzenie Cię zdradzają.

Wszyscy jesteśmy w stanie odczytywać mowę ciała i wysyłać odpowiednie sygnały zawsze i wszędzie. Możemy nauczyć się tej umiejętności. Tak samo jak niektórzy z nas ledwo radzą sobie z przygotowaniem grzanek, a inni potrafią przyrządzić *crème brûlée*, tak samo znajomość mowy ciała i opanowanie jej stanowią pewne kontinuum.



Dowiedzmy się teraz, jaka jest Twoja pozycja w tym kontinuum. Rozwiąż poniższy test, by się dowiedzieć, jak dobrze rozumiesz mowę ciała i jak się nią posługujesz:

**1. Wchodząc na przyjęcie, zawsze najpierw:**

- a) Podchodzisz prosto do baru i głośno zamawiasz drinka, żartując z barmanem.
- b) Idziesz w najbliższy róg i znajdujesz miejsce, z którego możesz obserwować całe pomieszczenie.
- c) Zatrzymujesz się na chwilę, rozglądasz dookoła, a potem podejmujesz decyzję, gdzie chcesz iść.

**2. Dziesięć minut przed zaplanowaną prezentacją:**

- a) Wykonujesz trzyminutowe ćwiczenia oddechowe, by się uspokoić.
- b) Przeglądasz notatki, by upewnić się, że pamiętasz wszystko, co chcesz powiedzieć.
- c) Chodzisz z kąta w kąt i ukradkiem zerkasz na zbierających się słuchaczy.

**3. [dla kobiet] Flirtując z mężczyzną:**

- a) Uśmiechasz się krótko, opuszczasz wzrok i odchodzisz w przeciwnym kierunku.
- b) Nawiązujesz kontakt wzrokowy, na chwilę opuszczasz wzrok, po czym ponownie nawiązujesz kontakt wzrokowy i uśmiechasz się z ukosa.
- c) Nawiązujesz długi kontakt wzrokowy, uśmiechasz się i zaczynasz rozmowę.

**4. [dla mężczyzn] Flirtując z kobietą:**

- a) Uśmiechasz się.
- b) Uśmiechasz się, odwracasz w jej kierunku i masz nadzieję, że Cię zauważy.
- c) Uśmiechasz się, podchodzisz do niej i proponujesz, że postawisz jej drinka.

**5. Kiedy wchodzisz na zebranie, które się jeszcze nie zaczęło, natychmiast instynktownie:**

- a) Podchodzisz i zaczynasz rozmowę z osobą, która ma prowadzić zebranie.
- b) Kładziesz swoje rzeczy w widocznym miejscu na stole, by zająć sobie miejsce.
- c) Siadasz w kącie i czekasz na rozpoczęcie zebrania.

**6. Jesteś wolny i masz ochotę na nawiązanie znajomości. Zgodziłeś się wyjść z przyjaciółmi na miasto. Siedzisz przy barze i:**

- a) Zaczynasz rozmowę z barmanem.
  - b) Ruszasz na parkiet i zaczynasz wyzywający taniec.
  - c) Siedzisz przy barze, zwracając się w kierunku osób, które wydają Ci się interesujące.
7. Przemawiasz i zauważasz, że niektórzy słuchacze spoglądają na zegarki i zaczynają zdradzać objawy znudzenia, jednak masz jeszcze dziesięć minut swojej prezentacji.
- a) Spoglądasz na te osoby i mówisz: „Mam wrażenie, że macie jakiś problem ze zrozumieniem tego, o czym mówię — może mógłbym wyjaśnić to lepiej?”.
  - b) Starasz się unikać kontaktu wzrokowego z tymi osobami, nie chcesz ich zdenerwować.
  - c) Zaczynasz mówić głośniej i szybciej.
8. Wsiadasz do samolotu wypełnionego ludźmi. Podróż będzie długa, a Ty nie masz ochoty z nikim rozmawiać. Nagle kobieta siedząca obok Ciebie przyjacielskim tonem pyta Cię o godzinę.
- a) Zamykasz oczy i odpowiadasz, że nie wiesz.
  - b) Patrzysz na zegarek, potem na kobietę, podajesz jej godzinę, a następnie utrzymujesz kontakt wzrokowy, podczas gdy ona rozpoczyna jakąś długą opowieść — nie chcesz być niegrzeczny.
  - c) Spoglądasz na zegarek i podajesz jej godzinę, nawiązując jedynie krótki kontakt wzrokowy i rzucając jej szybki uśmiech.
9. Zbliża się spotkanie w restauracji z potencjalnym klientem. Wiesz, że aby dobić targu, musisz skupić na sobie całą jego uwagę.
- a) Siadasz przy barze w pobliżu telewizora wyświetlającego mecz — chcesz, by poczuł się wygodnie i swobodnie.
  - b) Siadasz przy stoliku, wybierając krzesło od ściany — Twój klient będzie widział jedynie Twoją uśmiechniętą twarz.
  - c) Wybierasz stół pośrodku restauracji — nie chcesz, by klient czuł się klaustrofobicznie.
10. Jesteś w trakcie spotkania z szefem, na którym omawia on Twoje wyniki pracy. Sprawy nie układają się tak, jak na to liczyłeś, a szef niesłusznie Cię krytykuje.
- a) Zachowujesz spokój i utrzymujesz kontakt wzrokowy, Twoja postawa ciała jest otwarta. Pozwalasz szefowi skończyć, po czym, trzymając ramiona w pozycji otwartej, po kolei omawiasz sporne kwestie.
  - b) Splatasz ręce, przerywasz szefowi i omawiasz każdą z poruszanych przez niego kwestii.

- c) Pozwalasz szefowi skończyć, przepraszasz i wychodzisz z pomieszczenia z wysoko uniesioną głową.

Teraz podlicz swoje punkty, korzystając z poniższego klucza. Zsumuj punkty uzyskane ze wszystkich odpowiedzi i przeczytaj interpretację poniżej.

- |                         |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| 1. a — 1; b — 3; c — 2. | 6. a — 3; b — 1; c — 2.  |
| 2. a — 2; b — 1; c — 3. | 7. a — 2; b — 3; c — 1.  |
| 3. a — 3; b — 2; c — 1. | 8. a — 1; b — 3; c — 2.  |
| 4. a — 2; b — 3; c — 1. | 9. a — 1; b — 2; c — 3.  |
| 5. a — 1; b — 2; c — 3. | 10. a — 2; b — 1; c — 3. |

**Jeśli uzyskałeś od 9 do 16 punktów:** To Ty rozkręcasz wszystkie imprezy, prawda? Cóż, może powinieneś trochę zwolnić. Nie mając takich zamiarów, możesz onieśmiać innych. Prawdopodobnie mógłbyś się wiele nauczyć na temat tego, czego pragną inni i jak możesz im to dać, słuchając ich uważnie i starając się bardziej odzwierciedlać ich język ciała.

**Jeśli uzyskałeś od 17 do 23 punktów:** Masz zrównoważone podejście, które prawdopodobnie nieźle Ci służy. Potrafisz wykorzystywać mowę ciała, by realizować swoje potrzeby i zaspokajać potrzeby ludzi wokół Ciebie. Łatwo przychodzi Ci nawiązanie porozumienia i prawdopodobnie jesteś gotowy na bardziej zaawansowane techniki.

**Jeśli uzyskałeś od 24 do 27 punktów:** Twoje intencje są dobre, jednak musisz trochę bardziej się wyróżniać. W tej chwili grozi Ci wtopienie się w ścianę. Musisz poćwiczyć mowę ciała wyrażającą większe zdecydowanie, dzięki czemu ludzie będą Cię bardziej szanować i liczyć się z Tobą.

Bardziej świadome posługiwanie się mową ciała i dostrajanie się do innych ludzi może Ci pomóc we wszystkich obszarach Twojego życia. *Nigdy nie dowiemy się więcej o innych ani o tym, jak jesteśmy postrzegani, dopóki nie poznamy siły mowy ciała.*

Jak możemy to zrobić? Najpierw musisz zrozumieć, skąd się biorą sygnały mowy ciała, by wiedzieć, które z nich możesz kontrolować, a w przypadku których jest to trudne albo w ogóle niemożliwe.

## Początki mowy ciała

Głęboko w zakamarkach naszego mózgu mamy czujnik, który natychmiast mówi nam, czy osoba stojąca przed nami jest naszym wrogiem, czy przyjacielem. Czy pomoże mi zdobywać jedzenie, czy też je ukradnie? Czy pomoże mi obronić się przed wilkami, czy też rzuci mnie im na pożarcie?

Mowa ciała to suma wszystkich wysyłanych przez nas sygnałów, na podstawie których inni mogą podjąć takie decyzje. Gdy ktoś wydaje się cieszyć na nasz widok, te pozytywne sygnały sprawiają, że zaczynamy się czuć bezpiecznie. To miłe uczucie, dlatego chcemy spędzać więcej czasu z taką osobą. Gdy ktoś wysyła, celowo lub nie, sygnały gniewu, czujemy się zagrożeni i wolimy unikać tej osoby, ponieważ nie czujemy się przy niej bezpiecznie.

Każda interakcja to wybór pomiędzy bezpieczeństwem a zagrożeniem, pomiędzy „tak” i „nie”. Brzmi to bardzo prosto, prawda? Jednak czynniki, które pozwalają nam podjąć tę decyzję, są fascynująco złożone. Kiedy po raz pierwszy kogoś spotykamy, nasz mózg dokładnie go bada, szukając setek oznak, które mogą nam coś więcej powiedzieć o nim i o tym, w jaki sposób może nam pomóc lub nas skrzywdzić. Niektóre z tych sygnałów są wrodzone i głęboko wryte w nasz system nerwowy, innych uczymy się od rodziców, a niektóre są związane z kulturą, w jakiej żyjemy. Uważnie obserwujemy, na jaką odległość dana osoba podchodzi, zbliżając się do naszej strefy osobistej, jaki jest jej wyraz twarzy, na ile płynne są jej ruchy. Szacujemy wiek, płęć, rasę, ubiór, szukając oznak statusu społecznego. Przyglądamy się proporcjom twarzy. Jak szeroko rozmieszczone są oczy? Jak wysokie czoło? Jakie gesty ta osoba wykonuje i jak powinniśmy na to zareagować? Cała ta ocena następuje w ciągu kilku sekund.

Często słyszę pytanie, czy dokonywane przeze mnie analizy mowy ciała mają podstawy naukowe, czy są to tylko moje opinie. Odpowiedź brzmi: jedno i drugie. Interpretacja mowy ciała jest subiektywna i czasem może być przedmiotem sporu. Jednak badanie ludzkiego zachowania — tego, co robimy codziennie, i tego, jak jesteśmy odbierani przez innych — interesuje ludzi od setek lat.

## Uniwersalne aspekty mowy ciała

Mowa ciała fascynowała badaczy od wieków. Najważniejsza debata koncentrowała się wokół zagadnienia pochodzenia mowy ciała — czy o tym, jak porozumiewamy się bez słów, przesądza natura, czy kultura?

W swojej książce *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*<sup>1</sup>, opublikowanej po raz pierwszy w 1872 roku, Charles Darwin dał wyraz swojemu przekonaniu, że naczelne rodzą się ze zdolnością odczuwania określonych emocji, które znajdują odbicie w mowie ciała i mimice. Książka ta była w swoich czasach bestsellerem. Jednak mimo ogromnego zainteresowania nią przez większość kolejnego stulecia niemal każdy badacz, antropolog czy psycholog uważał, że mowa ciała jest wynikiem wyłącznie zewnętrznych wpływów — czyli kultury, a nie natury. Ekspersi, od Zygmunta Freuda do Margaret Mead, upierali się, że to wychowanie dzieci i kultura definiują mowę ciała — i kropka.

Pogląd ten utrzymywał się aż do połowy XX wieku, mniej więcej do czasu, gdy dominacja freudowskiego poglądu „wiń matkę za wszystko — włącznie z językiem ciała”, zaczęła się kruszyć i rozpadać. W połowie lat 60. psycholog i badacz Paul Ekman przedsięwziął we współpracy z innymi naukowcami z 21 krajów ambitny międzykulturowy plan badawczy, by ustalić, czy emocje rzeczywiście są uniwersalne. Ekman dowiódł, że wyraz twarzy oznaczający sześć uczuć — zaskoczenie, lęk, gniew, smutek, obrzydzenie i szczęście — był odczytywany tak samo w każdym z badanych krajów. W późniejszym czasie Ekman dodał do powyższej listy jeszcze jedną emocję — pogardę. Na jego przeciwnikach nie zrobiło to jednak wrażenia, twierdzili bowiem, że owe podobne wyrazy twarzy muszą być wynikiem wpływów kulturowych, na przykład filmów i telewizji. Innymi słowy, sądzono, że wszyscy marszczymy brwi pod wpływem gniewu, ponieważ widzieliśmy filmy z Johnem Wayne'em!

Pragnąc zakończyć tę dyskusję raz na zawsze, Ekman udał się w miejsce, gdzie ludzie nigdy nie słyszeli o Johnie Wayne, a tym bardziej nie widzieli żadnego z jego filmów. W swoim słynnym badaniu plemienia Fore z Papui Nowej Gwinei, które do tego czasu utrzymywało co najwyżej sporadyczne kontakty ze światem zewnętrznym, Ekman dowiódł, że jego członkowie

---

<sup>1</sup> Państwowe Wydawnictwa Naukowe, Warszawa 1988.

potrafili zidentyfikować i wyrazić gniew, podobnie jak pięć pozostałych uczuć, w taki sam sposób jak ludzie z 21 pozostałych krajów objętych badaniem.

Wyniki badań Ekmana całkowicie obaliły teorię kulturowego pochodzenia mowy ciała. Wielu ekspertów z niechęcią musiało ostatecznie przyznać, że Darwin miał rację, twierdząc sto lat wcześniej, iż dzielimy wiele naszych emocji z naczelnymi, od których się wywodzimy.

Twierdzenie to wciąż budzi kontrowersje w niektórych kręgach i wielu przedstawicieli świata nauki się z nim nie zgadza. Sądzę jednak, że dowody wypisane są na naszych twarzach i ciałach.



Jak sama nazwa wskazuje, mowa ciała to nie tylko wyraz twarzy. Niektórzy eksperci sądzą wręcz, że twarz nie zawsze zdradza nasze prawdziwe emocje. Dlaczego? Ponieważ nad twarzą najłatwiej jest nam zapanować. Mowa naszego ciała zwykle jest bardziej prawdziwa niż to, co wyraża nasza twarz.

Gdy staramy się ukryć nasze prawdziwe uczucia, łatwo przychodzi nam unieruchomienie górnej części ciała, jednak jego dolna część nas zdradza. Możemy się uśmiechać i kiwać głową podczas rozmowy z kimś, kogo nie szanujemy, jeśli jednak nasze stopy zwrócone są w kierunku drzwi, to nasza mowa ciała zdradza, że nie możemy się doczekać, by się wymknąć. Takie mimowolne zdradzenie prawdziwych uczuć i myśli nazywa się „przeciekaniem”. Nasze prawdziwe uczucia „wyciekają” z nas.

## Jego sygnały i jej sygnały

### *Mistrzynie mowy ciała*

Badania prowadzone na całym świecie ciągle dowodzą, że kobiety znacznie lepiej niż mężczyźni radzą sobie z odczytywaniem niewerbalnych przekazów bliźnich. Nie ma znaczenia, czy osoba wyrażająca dane emocje jest kobietą, czy mężczyzną — kobieta zawsze dokładniej odczytuje niewerbalne sygnały.

Równie ważnym elementem mowy ciała są niewerbalne informacje przekazywane przez głos — w jego wysokości, tonie, głośności i prędkości mówienia kryją się dziesiątki informacji. Badania wskazują, że mimo iż ludzie starają się kontrolować swój głos, kiedy kłamią, jest on poważnym źródłem przecieków — szacuje się, że nawet 38% całej komunikacji odbywa się za pośrednictwem sygnałów głosowych *innych niż* mowa.

Wiemy, że język ciała jest w dużej mierze uniwersalny, jednak dzięki podróżom do innych krajów zdajemy sobie sprawę, że niektóre aspekty mowy ciała różnią się w różnych kulturach. Cechy rodzinne, kulturowe, środowiskowe i związane z wykształceniem wpływają na sposób, w jaki ludzie wyrażają siebie. Być może, jak sugerował genetyk i behawiorysta David Lykken, musimy nie tyle rozstrzygnąć dylemat, czy mowa ciała ma swoje korzenie w naturze, *czy* w kulturze, lecz zrozumieć, w jaki sposób pozwala ona przejawiać się naturze *poprzez* kulturę.

## Neurobiologiczne aspekty mowy ciała

Jedno ze stosunkowo niedawnych odkryć w neurologii może tłumaczyć interakcje pomiędzy naturą i kulturą w powstawaniu mowy ciała i wyjaśniać nie tylko to, dlaczego naczelne mają wspólne sposoby wyrażania emocji, lecz również to, w jaki sposób środowisko może radykalnie zmienić nasz język ciała. W 1996 roku włoscy badacze Giacomo Rizzolatti i Vittorio Gallese z Uniwersytetu w Parmie dokonali odkrycia, które często bywa nazywane neurologicznym odkryciem dekady. Zidentyfikowali w mózgu grupę komórek, którą nazwali „neuronami lustrzanymi”. Początkowo odkryto je u małp,

później również u ludzi. Są to neurony ruchowe kontrolujące mięśnie i w rezultacie sposób poruszania się ciała. Jednak neurony lustrzane kontrolują tak wiele funkcji interpersonalnych, że możemy o nich mówić jako o uniwersalnym narzędziu mowy ciała.

Te wrażliwe komórki nerwowe, czasem nazywane neuronami „małpowania”, uruchamiają się nie tylko wtedy, gdy podejmujemy określone działanie, lecz również gdy tylko widzimy, słyszymy lub podejrzewamy, że ktoś inny zamierza je podjąć, sprawiając tym samym, że dosłownie „czujemy” to działanie w swoim ciele. Jeśli kiedykolwiek poczułeś, jak drga Ci ręka podczas oglądania meczu tenisowego lub skrzywiłeś się i zakryłeś swoje podbrzusze, widząc, jak gracz obrywa piłką w czułe miejsce, to doświadczyłeś działania neuronów lustrzanych. Te komórki nerwowe, przypuszczalnie stanowiące biologiczne źródło empatii, uruchamiają się, kiedy odczuwamy coś bezpośrednio (na przykład zostajemy uderzeni piłką w podbrzusze) lub gdy obserwujemy takie działania albo nawet tylko je *słyszymy*.

Od dziesięcioleci psychologowie sportowi wykorzystywali działanie neuronów lustrzanych, by poprawić wyniki sportowców. Kiedy trener koszykówki pokazuje swojej drużynie nagranie ostatniego meczu, oczy graczy śledzą wydarzenia na boisku, a ich neurony lustrzane sprawiają, że odpowiednie mięśnie kurczą się. Tylko dlatego, że oglądają nagranie, ich mięśnie „ćwiczą” określone zagrania, a mózg czuje się, jakby znowu znajdował się w grze.

Neurony lustrzane znajdują się w kilku miejscach w mózgu i pełnią różną funkcję. Neurony lustrzane znajdujące się w prawym wierzchu ciemieniowym pozwalają śledzić zachowanie innych ludzi i dostosować się do ich ruchów. Każdego dnia doświadczasz skutków działania neuronów lustrzanych — ziewasz na zebraniu, ponieważ Twój szef ziewa, czerwienisz się, gdy kolega spartaczy swoje wystąpienie. Wykorzystują to nawet producenci telewizyjni — nagrany śmiech w sitcomach ma na celu stymulowanie naszych neuronów lustrzanych, tak by pobudzić nas do śmiechu. Śmiech — podobnie jak ziewanie, czerwienienie się czy płacz — jest zaraźliwy. Badania nad neuronami lustrzanymi sugerują, że jesteśmy stworzeniami biologicznie empatycznymi. Być może dlatego pociągają nas ludzie promieniejący szczęściem i pewnością siebie — ich obecność automatycznie sprawia, że czujemy się pewni siebie i szczęśliwi.



## Jego sygnały i jej sygnały

### *Neurony lustrzane a pornografia*

Działanie neuronów lustrzanych — komórek, które pozwalają nam odczuwać empatię — może pomóc wyjaśnić, dlaczego pornografia jest uzależniająca. Gdy dana osoba ogląda inne osoby uprawiające seks, chociażby na ekranie telewizora czy komputera, część jej mózgu odbiera to tak, jakby również do pewnego stopnia w tym uczestniczyła (trudno winić facetów za to, że im się to podoba).

W miarę jak dorastamy i kontaktujemy się z różnymi ludźmi, stopniowo wypełniamy naszą bazę danych wspomnieniami własnych i cudzych emocji. Nawigując w przyszłości po morzu interakcji społecznych, możemy się odwoływać do tej bazy danych, co pomaga nam zrozumieć zachowanie ludzi, przewidywać ich kolejne kroki i odpowiednio reagować.

Niektórzy ludzie mogą mieć wrodzoną, instynktowną umiejętność odczytywania tych społecznych sygnałów i reagowania na nie. Powiedzmy, że jesteś na przyjęciu w zakładzie pracy. Przedstawiasz się nowej koleżance i pytasz ją o jej ostatnią pracę. Słyszysz, że była zatrudniona w firmie A, i pytasz, jak jej się tam pracowało. Ona lekko się wzdryga, uśmiecha się szeroko i mówi: „Fantastycznie, ale przyszedł już czas na zmianę”. Ponieważ Twoje neurony lustrzane są bardzo aktywne, zauważasz subtelne niewerbalne wskazówki — szybkie odwrócenie wzroku, fałszywy uśmiech, zdawkową wypowiedź i nagle wyprostowanie postawy — oznaczające, że nie ma ochoty mówić o swojej byłej pracy. Porzucasz więc ten temat i przedstawiasz ją koleżance stojącemu obok. Widzisz, że nowa koleżanka odczuwa wyraźną ulgę — uśmiecha się szczerze, jej spojrzenie jest zrelaksowane, podejmuje ponownie kontakt wzrokowy — i jest wdzięczna, że nie drażyłeś tematu. Z uwagi na aktywność swoich neuronów lustrzanych z natury jesteś bardziej zdolny do empatii i intuicyjnie odczytujesz uczucia nowej koleżanki na podstawie subtelnych sygnałów niewerbalnych.

Co by się stało, gdyby brakowało Ci umiejętności odczytywania takich społecznych informacji? Być może to pierwsza impreza w pracy, na której jesteś. Czujesz zdenerwowanie i nie wiesz, jak sobie poradzić w rozmowach z innymi, by wypaść profesjonalnie. Rozmawiając z nową koleżanką, pytasz:

„Dlaczego odeszłaś z firmy A? Słyszałem, że to niesamowite miejsce”. Ona sztywnieje, robi uniki, Ty jednak nie zauważasz tych niewerbalnych wskazywek i drażysz temat: „Zmiana? Naprawdę? Co robiłaś w dawnej pracy? Co ci się w niej nie podobało?”. Nowa koleżanka patrzy na Ciebie z oburzeniem, stojący obok przyjaciel rzuca Ci piorunujące spojrzenia mające oznaczać: „Zamknij się!”. Czujesz, że się czerwienisz. Jeśli Twój system neuronów lustrzanych jest w pełni sprawny, to po wprowadzeniu tego nieprzyjemnego doświadczenia do wewnętrznej bazy danych w przyszłości będziesz miał mniejszą skłonność do zadawania wścibskich lub osobistych pytań w środowisku pracy.

Nie zawsze jest to jednak takie proste. Badacze zaczynają odkrywać dowody na to, że u niektórych ludzi neurony lustrzane nie funkcjonują w pełni prawidłowo, co upośledza ich zdolność do prawidłowego zachowania się podczas interakcji społecznych. Na przykład neurony lustrzane u autystycznych dzieci i dorosłych w ogóle nie wykazują żadnej aktywności w czasie, gdy starają się oni zidentyfikować emocje innych. Badania te są jeszcze na wczesnym etapie, jednak badacze mają nadzieję, że doprowadzą one do stworzenia metody terapii dla dzieci autystycznych, która poprawi ich zdolność empatii i odczytywania mowy ciała. Naukowcy sądzą, że terapia oparta na wykorzystaniu naśladowania może zwiększyć aktywność neuronów lustrzanych i wzmocnić połączenia nerwowe związane z odczuwaniem empatii.

Ludzie, którzy są szczęśliwymi posiadaczami prawidłowo funkcjonującego systemu neuronów lustrzanych, lecz potrzebują drobnego podszlifowania swoich umiejętności, również mogą wykorzystać podobne strategie. Wiemy, że mózg rozwija się i zmienia przez całe nasze życie. Zwiększenie liczby naszych kontaktów społecznych i zadbanie o ich różnorodność może wzmocnić połączenia nerwowe i pomóc nam dostroić się do naszej wewnętrznej umiejętności porozumienia się z innymi. Jeśli w przeszłości miałeś problemy z życiem towarzyskim, najgorsze, co możesz zrobić, to chować się w kącie. Wyjdź z niego, stań prosto, uśmiechnij się i spójrz ludziom w oczy. Słuchaj ich opowieści, postaraj się postawić w ich sytuacji. Ćwicz odczuwanie empatii i wysyłaj im pozytywne wibracje, które będą chcieli odzwierciedlić, wysyłając je Tobie. Twoje neurony lustrzane mogą pomóc Ci stać się Mistrzem Komunikacji, o ile będziesz ćwiczyć, ćwiczyć i jeszcze raz ćwiczyć!

## Jego sygnały i jej sygnały

*Ja się opiekuję, ty walczysz*

Wiele kobiet reaguje na stres, troszcząc się o innych i szukając u nich wsparcia — jest to mechanizm „troszcz się i przyjaźnij”. Mężczyźni reagują na stres bardziej konfrontacyjnie — poprzez mechanizm „walki lub ucieczki”. Przed laty badacze sądzili, że kobiety i mężczyźni doświadczają jedynie reakcji walki lub ucieczki, jednak teraz wiemy już, że dzięki działaniu hormonu oksytocyny, który pełni ważną rolę w karmieniu piersią i opiece nad dziećmi, kobiety mają większą skłonność do szukania pomocy u innych i starają się tworzyć sojusze, które pomogą im chronić siebie i ich dzieci. Być może ta skłonność do opiekowania się innymi i zawierania przyjaźni stanowi przyczynę tego, że kobiety znacznie lepiej radzą sobie z odczytywaniem sygnałów społecznych.

Oczywiście neurony lustrzane nie są jedyną częścią mózgu, która jest zaangażowana w nasze interakcje społeczne. Wiele innych części naszego systemu nerwowego jest potrzebnych do zinterpretowania choćby najprostszych emocji. Na przykład gdy widzimy, że ktoś inny się boi, aktywowane zostaje nasze ciało migdałowate — inna struktura w mózgu, która przechowuje wspomnienia emocji. Tak naprawdę miejscem, w którym zachodzi proces wyrażania natury poprzez kulturę, jest dom rodzinny.

## Rodzinne aspekty mowy ciała

Mowa ciała nie sprowadza się jedynie do chemii ludzkiego mózgu, odziedziczonej po naczelnym. Sygnały docierające do nas od ludzi, którzy nas otaczają już od dnia naszych narodzin, nieustannie kształtują naszą mowę ciała.

Gdy niemowlę przychodzi na świat, wkracza do emocjonalnego gabinetu luster. Niektórzy badacze twierdzą, że gdy niemowlę widzi uśmiechy rodziców, wchłania pozytywne emocje i jest w stanie je odczuwać w swoim ciele. Jego neurony lustrzane sprawiają, że mięśnie naśladowują ruchy rodziców, najpierw poprzez nawiązywanie kontaktu wzrokowego, następnie przez uśmiechy. Rodzice na ten widok okazują radość, co wzmacnia te lustrzane reakcje. Dziecko odczuwa pozytywne emocje rodziców w swoim ciele i automatycznie stara się powtórzyć to doświadczenie.

Już w pierwszych dniach, a nawet może godzinach po narodzinach dziecko zaczyna naśladować gesty swoich opiekunów. Mimo że wcześniej nie widziało żadnych twarzy, niemowlę ma wrodzoną zdolność do naśladowania mimiki. Niemowlęta znacznie bardziej interesują się dorosłymi, którzy naśladują ich mimikę — obserwują takie osoby przez dłuższy czas i częściej się do nich uśmiechają niż do tych, którzy zachowują się inaczej niż one.

Andrew Meltzoff, psycholog dziecięcy z Uniwersytetu w Waszyngtonie, nazwał tę fazę rozwoju dziecka fazą „tacy, jak ja”. Twierdzi on, że niemowlęta nieustannie oceniają zachowanie innych ludzi, by potwierdzić, że są oni tacy jak one, i zaczynają to robić na długo przed tym, nim będą w stanie używać języka. Umiejętność postrzegania innych jako takich samych jak one pozwala im przywiązywać się do rodziców, jak również przyczynia się do doskonalenia umiejętności odczytywania mowy ciała innych i reagowania na nią. Dlatego tak ważne jest, by uśmiechać się do niemowląt i okazywać im czułość poprzez mowę ciała — w ten sposób kształtujesz ich umiejętność reagowania na innych w taki sam, empatyczny sposób, pozwalający na tworzenie więzi.

W miarę jak dzieci dorastają, ich neurony lustrzane nieustannie gromadzą doświadczenia — jak to jest pęłzać, chodzić, jeździć na rowerze, czego można oczekiwać od innych ludzi, jakie uczucia oni w nas wywołują. Język ciała, którym posługuje się rodzic, będzie tym samym, którego będzie używać dziecko, gdy dorośnie — i którego będzie poszukiwać u innych. Okazując dzieciom miłość, zaufanie i czułość, zwiększamy ich szanse na to, że w późniejszym życiu będą szukać przyjaciół i partnerów, którzy okażą im te same uczucia.

## Jego sygnały i jej sygnały

*Dziewczęta są mistrzyniami mowy ciała od najmłodszych lat*

Dziewczęta i chłopcy rodzą się z dokładnie taką samą umiejętnością odczytywania mowy ciała. Jednak gdy dziewczęta wyrastają z niemowlęctwa, lepiej radzą sobie z rozpoznawaniem twarzy niż chłopcy. W wieku ośmiu lat większość amerykańskich dziewczynek jest w stanie lepiej nazywać niewerbalne reakcje niż chłopcy. Ta przewaga utrzymuje się w dorosłości.

Gdy dorastamy i opuszczamy gniazdo rodzinne, nie przestajemy oceniać innych pod kątem tego, czy są tacy sami jak my. Ta postawa pozwala nam wybierać kolegów szkolnych, pracowników czy partnerów życiowych. Niezależnie od tego, czy chodzi o podobne gusta muzyczne, czy wyznanie, wolimy przebywać w towarzystwie tych, którzy nas przypominają. To odzwierciedlenie pierwotnej lustrzanej relacji między rodzicem a dzieckiem, która rozciąga się coraz bardziej na zewnątrz, dzięki czemu powstają grupy podobnie myślących ludzi, którzy wzajemnie się naśladują.



Ludzie z jednej rodziny często naśladują nawzajem swoje zachowania, tak że staje się to nieświadomym nawykiem. Na zdjęciu moje dzieci Christian, Jaidan i Stephanie, naśladujące się wzajemnie przed obiektywem aparatu.

Przez wieki grupa blisko związanych ze sobą ludzi może wytworzyć pewne specyficzne zachowania, które odróżniają ją od ludzi mieszkających w sąsiednim mieście. Tym zjawiskiem można tłumaczyć kulturowe różnice w mowie ciała.

## Kulturowe aspekty mowy ciała

Nasza mowa ciała w dużej mierze jest definiowana przez naszą kulturę. To, czy witamy się, podając sobie ręce, całując się w policzek, dotykając dłonią czoła, czy skinieniem głowy, zależy wyłącznie od kultury.

Te kulturowe wyrazy mowy ciała są podyktowane tzw. kulturowymi regułami okazywania emocji, czyli oczekiwaniami, jakie dana grupa społeczna ma co do mowy ciała. Wystarczy stanąć na przystanku autobusowym w San Francisco, by zobaczyć indywidualne różnice w postrzeganiu osobistej przestrzeni. Jeśli znajdziesz się na przystanku na Market Street (dzielnica biznesowa) w godzinach szczytu, to przyjdzie Ci stać w bardzo uporządkowanej kolejce i nikt nie podejdzie do Ciebie bliżej niż na 90 cm, tak jakby otaczała Cię niewidoczna bariera. Wszyscy będą zajęci swoimi smartfonami BlackBerry i nie zaszczyca Cię nawet spojrzeniem. Jeśli jednak wsiądziesz do autobusu parę przecznic dalej, w Chinatown, staniesz się częścią tłumu, ściśniętego tak, że brzuchy napierają na plecy współpasażerów, z których każdy chce usiąść na tym samym siedzeniu.

### Jego sygnały i jej sygnały

*Empatia zaczyna się w kołysce*

Niemowlęta płci żeńskiej częściej płaczą w odpowiedzi na płacz innych dzieci niż niemowlęta płci męskiej.

Kulturowe reguły okazywania emocji zmieniają się w zależności od kraju, regionu czy nawet miasta. W Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach, kiwanie głową jest interpretowane jako potwierdzenie. Używamy tego sygnału dla wzmocnienia naszego werbalnego „tak” lub po prostu, by niewerbalnie wyrazić zgodę. W Bułgarii jednak to kręcenie głową z lewa na prawo oznacza „tak”, a kiwanie nią oznacza „nie”. To ważna różnica, o której powinniśmy pamiętać, gdyby zdarzyło Ci się utknąć na bułgarskiej stacji kolejowej w środku nocy.

Gdy zaczniesz zauważać ogrom różnic w mowie ciała w różnych rejonach świata, zrozumiesz, że normy wyrażania emocji rzeczywiście muszą mieć swoje

źródło w kulturze, a nie w biologii. Powód, dla którego pary w Portoryko dotykają się 180 razy częściej niż pary w Anglii, nie ma nic wspólnego z biologią, lecz wyrasta ze sposobu wychowania, z tego, jak rodzice dotykali ich jako dzieci, jak ich rodzice byli dotykani przez ich dziadków i tak dalej i tak dalej... aż do prehistorii.

W miarę jak stajemy się społeczeństwem globalnym, z każdym kolejnym pokoleniem normy kulturowe zaczynają coraz bardziej zbliżać się do siebie. Im więcej kontaktu dzieci mają z ludźmi z różnych kultur, tym większa szansa, że będą postrzegać różnorodne osoby jako „takie, jak ja”. Badania wskazują, że ci, którzy mają najwięcej kontaktów z ludźmi z innych kultur, są też najbardziej tolerancyjni w stosunku do innych. Najpierw widzimy człowieka, potem dopiero Bułgara. Uświadamiamy sobie, że ich kiwanie głową oznaczające przeczenie nie jest „niewłaściwe” czy „odwrotne”, tylko po prostu inne. Możemy też okazać wielki szacunek (i tym samym zyskać nieco punktów), ucząc się tych kulturowych norm wyrażania emocji, *zanim* zaczniemy prowadzić interesy z ludźmi z innych kultur. Amerykański gest oznaczający „okay”: złączenie kciuka i palca wskazującego, tak by tworzyły kółko, w Grecji czy Turcji jest bardzo obraźliwy i mógłby narazić Cię na pobicie. Poznanie kulturowych norm odnoszących się do mowy ciała i szanowanie ich jest wielkim krokiem do przełamania barier.

## Indywidualne aspekty mowy ciała

Normy kulturowe mają niezaprzeczalny wpływ na naszą mowę ciała, jednak zwykle to nasz indywidualny temperament najbardziej wpływa na nasze zachowanie. Niektóre cechy mogą mieć podłoże genetyczne, na przykład tendencja do bycia pewnym siebie, pełnym współczucia lub agresywnym. Inne cechy, na przykład introwersja czy nieśmiałość, mogą nie być uwarunkowane genetycznie, jednak niewątpliwie mają wpływ na nasz sposób komunikowania się. Im bardziej dana osoba jest ekstrawertyczna, tym większy rozmach będą miały jej gesty i tym większa będzie jej skłonność do angażowania całego ciała w komunikowanie się. Introwertycy natomiast używają mniej gestów i są one mniej zamaszyste.

Inne indywidualne różnice wynikają z płci. Mężczyźni i kobiety inaczej wysyłają i postrzegają sygnały mowy ciała — wystarczy odwiedzić pierwszą lepszą restaurację czy nocny klub, by to zaobserwować. Podobnie jak w przypadku innych sygnałów mowy ciała, niektóre z tych różnic mają podłoże biologiczne, na przykład hormonalne, a inne są rezultatem wpływów kulturowych (przyjrzymy się tym intrygującym różnicom w ramach, które pojawiają się w treści książki, zatytułowanych „Jego sygnały i jej sygnały”).

Na szczęście osobiste nawyki i skłonności dotyczące mowy ciała można w razie konieczności zmienić — dzięki samoświadomości oraz wielu ćwiczeniom. Zapewniając sobie pozytywne wzorce osobowe, od których możemy się uczyć, budując dobre relacje z innymi i odnosząc sukcesy, które wzmacniają naszą wiarę w siebie, stajemy się coraz bardziej świadomi siebie, empatyczni i bardziej biegli w posługiwaniu się mową ciała.

Czas teraz, byś zaczął się uczyć, jak wykorzystać mowę ciała dla swoich celów. Abyś mógł zacząć rozszyfrowywać mowę ciała sekunda po sekundzie, musisz najpierw poznać pięć podstawowych prawd na jej temat.

## Pięć niezmiennych prawd o mowie ciała

Pamiętaj o nich, gdy znajdziesz się między ludźmi i będziesz miał okazję do interpretowania mowy ciała. Ułatwią Ci one jasną ocenę tego, co widzisz, dokonywanie właściwych osądów i zaufanie swoim instyktom. Gdy poznasz te prawdy, będziesz gotowy na szczegółowe lekcje zamieszczone w kolejnych rozdziałach.

**Prawda nr 1: Mowa ciała nigdy nie ustaje.** Zawsze się komunikujesz. Niezależnie od wszystkiego Twoja postawa, wyraz twarzy, krój Twoich ubrań zawsze coś mówią. Nawet jeśli starasz się wyrazić, że nie masz ochoty na komunikację, też coś przekazujesz — w tym przypadku swoją obojętność.

Nie możesz przed tym uciec. Zmierz się z tym i uwierz w to — jesteś „odczytywany” za każdym razem, gdy znajdujesz się między ludźmi. Komunikujesz się nawet wtedy, gdy śpisz — poprzez to, czy śpisz na plecach, czy w pozycji płodowej.



**Prawda nr 2: Język ciała zawsze zależy od kontekstu.** To, co jest zupełnie normalne podczas nieformalnego spotkania w barze z przyjaciółmi, nie będzie właściwe na formalnym przyjęciu w pracy. Kontekst — normy społeczne, wpływy kulturowe, oczekiwania danej grupy — odgrywa dużą rolę w tym, jaka mowa ciała będzie w Twoim przypadku odpowiednia, a jaka będzie działać przeciwko Tobie.

Instynktownie zdajemy sobie z tego sprawę, jednak ciągle zaskakują mnie klienci, którzy mówią: „Cóż, taki po prostu jestem (to znaczy: mam wiecznie skrzywioną minę, żółte zęby i nieustannie nerwowo podryguję). Nie mogę przecież być kimś, kim nie jestem”.

Zaufaj mi: zawsze będziesz sobą, niezależnie od tego, gdzie się znajdziesz. Jednak dlaczego nie wykorzystać niepisanych zasad tak, by działały na Twoją korzyść, zamiast przeciwko Tobie? Możesz mrugnąć do swojej córki podczas jej występu tanecznego, ale chyba nie będziesz mrugał do królowej angielskiej, prawda? (O ile oczywiście nie jesteś prezydentem Stanów Zjednoczonych).

**Prawda nr 3: Nigdy nie można wyrokować o mowie ciała w oparciu o pojedynczy sygnał.** Gdy przeczytasz tę książkę, poznasz znaczenie wielu konkretnych sygnałów mowy ciała. Musisz oprzeć się pokusie „diagnozowania” ludzi w oparciu o wyizolowany sygnał. Być może słyszałeś, że zakrywanie ust dłonią może sygnalizować kłamstwo. Nowicjusz mógłby więc powiedzieć: „Zobacz, zakrywa sobie usta, na pewno kłamie!”. Być może jednak dana osoba zakrywa usta, ponieważ właśnie coś przeżuwa, a jest dobrze wychowana.

Czasami cygaro to tylko cygaro. Musisz odczytać kilka sygnałów, które wskazują na daną myśl czy emocję, nim będziesz mógł z przekonaniem powiedzieć, że dany sygnał jest „prawdziwy”. W kolejnych rozdziałach nauczę Cię szukać grup gestów i przyglądać się im, aż będziesz potrafił rozpoznawać pewne wzorce. Proces ten nazywamy ustalaniem indywidualnej linii bazowej lub indywidualnej normy.

**Prawda nr 4: Mowa ciała zdradza różnice pomiędzy tym, co dana osoba mówi, a tym, w co naprawdę wierzy.** Aby poznać prawdziwą treść przekazu danej osoby, musisz wsłuchać się zarówno w jego aspekty werbalne, jak i niewerbalne, przyglądając się mowie ciała, słuchając tonu, napięcia, rytmu, prędkości i wysokości jej głosu. Kiedy ktoś mówi prawdę, jego mowa ciała jest

spójna — ruchy, wyraz twarzy i ton głosu będą zgodne z tym, co dana osoba mówi. Tacy ludzie postrzegani są jako godni zaufania, ponieważ wszystkie wysyłane przez nich informacje są takie same.

Kiedy jednak czyjaś mowa i język ciała nie pasują do siebie, powstaje rozdźwięk, a wysyłana informacja staje się niespójna. Niespójność jest jednym z najbardziej istotnych aspektów mowy ciała, ponieważ zwraca naszą uwagę na to, że przekaz werbalny to nie wszystko.

Nie oznacza to jednak, że każda osoba, której mowa ciała jest niespójna, jest oszustem lub nie jest godna zaufania. Czasami można zauważyć taką niespójność u kogoś, kto wypowiada tzw. „niewinne kłamstwo” („Babciu, to jest pyszne!” połączone z powolnym kręceniem głową albo: „Strasznie się cieszę, że tu jestem”, podczas gdy krzyżujesz ramiona i nogi).

Doświadczeni kłamcy są czasem w stanie zamaskować tę niespójność, jednak tylko do pewnego stopnia. Większość ludzi, nawet jeśli jest w stanie kontrolować wyraz swojej twarzy, pozwala, by oznaki ich prawdziwych uczuć „wyciekały” poprzez sygnały wysyłane przez resztę ich ciała. Psycholog Robert Rosenthal z Uniwersytetu Harvarda opracował ranking sygnałów niewerbalnych pod względem tego, jak wiele informacji zdradzają:

1. **Niespójność** — jest najbardziej istotnym sygnałem, ponieważ wskazuje na wewnętrzny konflikt, wahanie, oznaki oszustwa itp.
2. **Krótkie sygnały płynące z twarzy i reszty ciała** — „wycieki”, które natychmiast są korygowane.
3. **Głos** — o dziwo, lepiej zdradza ukrywane emocje niż twarz.
4. **Ciało** — łatwo je kontrolować, jeśli wiesz, co robić.
5. **Twarz** — najmniej „zdradliwa”, ponieważ najłatwiej nam ją kontrolować.

W książce znajdziesz wiele wskazówek, jak wykrywać, odczytywać i interpretować sygnały „wycieku” lub niespójności.

**Prawda nr 5: Mistrzowskie posługiwanie się mową ciała wyczuli Cię na „mikroekspresje”, czyli krótkie gesty lub wyrazy twarzy zdradzające prawdziwe emocje.** Te przebliski bardzo intensywnych wyrazów twarzy (nazywane przez niektórych ekspertów „gorącymi punktami”) mogą utrzymywać się na niej przez czas krótszy niż jedna czwarta sekundy. Te niewielkie potknięcia, „wycieki” i gesty, które staramy się zatuszować, są niemal niemożliwe do opa-

nowania. Dlatego właśnie mikroekspresje to sposób na prawdziwą komunikację. Pojawiają się one jednak tak szybko i na tak krótko, że świadomie możesz ich w ogóle nie zauważać. Eksperci spędzają długie godziny na oglądaniu nagrań, aby wykryć poszczególne mikroekspresje i dotrzeć do ich znaczenia, jednak podczas zwykłej rozmowy nie masz takich możliwości. Wskażę Ci jednak narzędzia, które wspomogą Twój wewnętrzny dekodery, tak że będziesz w stanie wsłuchać się w te sygnały. Gdy staniesz się Mistrzem Komunikacji, automatycznie zaczniesz wykrywać i odszyfrowywać mikroekspresje, których Twój świadomy umysł nie zauważa. Od razu będziesz wiedział, gdy ktoś próbuje Cię okłamać lub w inny sposób wprowadzić w błąd — i będziesz umiał odpowiednio dopasować do tego swoją mowę ciała.

## Twój plan zostania Mistrzem Komunikacji

Czytając tę książkę, zdobędziesz wiedzę i władzę, ponieważ opanujesz tajniki mowy ciała. Nauczysz się, jak odczytywać sygnały wysyłane przez innych ludzi, i dowiesz się, jakie sygnały stosować i w jaki sposób. W miarę jak będziesz robił postępy, możesz uświadomić sobie istnienie konkretnego problemu z własną mową ciała, który chciałbyś rozwiązać. Jeśli tak, skup się na tym aspekcie przez trzy tygodnie. Wyznaczaj sobie cele na każdy dzień. Na przykład kiedy pracuję z ludźmi, którzy nie potrafią nawiązywać kontaktu wzrokowego, mówię im: „Uśmiechnij się i nawiąź kontakt wzrokowy z czterema osobami dziennie przez 21 kolejnych dni. Gdy to zrobisz, wróć do mnie, a ja wyznaczę ci kolejne zadanie”. Pod koniec tych trzech tygodni ludzie zwykle mówią: „Nie myślę już nawet o nawiązywaniu kontaktu wzrokowego, przychodzi mi to zupełnie naturalnie”. Zwykle też zaczynają się lepiej czuć sami ze sobą i zauważają, że dzięki temu inni też bardziej ich lubią. Są gotowi do podjęcia następnego kroku, a potem jeszcze kolejnego, aż uda im się zostać Mistrzami Komunikacji. Pod koniec książki dowiesz się, jak połączyć wszystkie przedstawione w niej kroki dzięki Metodzie Porozumienia Reiman, uniwersalnej i skutecznej metodzie poprawiania stosunków ze wszystkimi ludźmi w Twoim życiu.

W procesie rozwijania Twoich umiejętności mowy ciała staraj się przebywać w towarzystwie osób, które podziwiasz. Obserwuj je uważnie, a Twoje

neurony lustrzane wchłoną mnóstwo pożytecznych informacji o mowie ciała, jaką sam chciałbyś stosować. Następnie zacznij naśladować ludzi, którzy są dla Ciebie wzorem. Spróbuj chodzić w taki sam sposób, trzymać tak samo głowę, uśmiechać się równie często i równie szeroko. W końcu nauczysz się robić to wszystko automatycznie i nie będziesz musiał udawać, że jesteś bardziej pewny siebie, odważniejszy i masz bardziej magnetyczną osobowość, ponieważ stanie się to rzeczywistością. Być może zaczniesz od grania, jednak wkrótce w pełni wejdziesz w swoją rolę.

Twarz jest pierwszym miejscem, w którym szukamy informacji o uczuciach innych ludzi. Przyjrzyjmy się teraz najczęściej spotykanym wyrazom twarzy i temu, co mogą nam powiedzieć — lub co mogą przed nami ukrywać.