



[Fragment książki](#)

MOWA CIAŁA – CZYLI DLACZEGO WYGLĄD MA ZNACZENIE

JAK NAPRAWDĘ WYGLĄDASZ?

Wprowadzenie

Każdy Kolor ma własną mowę ciała. Określoną mowę ciała uruchamiamy między innymi wobec różnych „mówców”. Rodzi się jednak pytanie: czy można grać kogoś, kim się nie jest? Naukowcy nie są w tej kwestii zgodni.

Przyjrzyjmy się mowie ciała.

Mowa ciała odnosi się do wszelkich form komunikacji niewerbalnej, zarówno świadomych, jak i nieświadomych. Specyficzna mowa ciała charakteryzuje poszczególne jednostki i poszczególne grupy ludzi. Mowa ciała funkcjonuje także jako wyznacznik społeczny i kulturowy, choć podstawy biologiczne są wspólne wszystkim.

Język składa się z około 100 tysięcy słów – większość ludzi regularnie używa mniej więcej 5 tysięcy. W codziennych kontaktach wystarcza około tysiąca słów. Porównajmy to z mową ciała, która według niektórych naukowców obejmuje blisko 700 tysięcy sygnałów. Można oczywiście dyskutować, czy te liczby są prawdziwe, ale nie o to chodzi. Wysyłamy ogromną liczbę sygnałów, których w większości nie jesteśmy świadomi.

Nie będę analizował wszystkich sygnałów, ale chciałbym przyrzeć się różnicom między Kolorami. Pamiętajmy, że

nastrój, sytuacja, poczucie bezpieczeństwa lub zagrożenia mogą mieć kluczowy wpływ na to, co wyrażamy mową ciała.

Postawa

Rozluźniona, naturalna – ale nie niedbała – postawa sprawia, że inni odbierają nas jako osoby o dobrej samoocenie. Przygarbiona, skurczona sylwetka może być postrzegana jako przejaw rezygnacji i rozczarowania. Sztywna, wyprostowana poza prawdopodobnie świadczy o skłonności do dominacji, czyli inaczej mówiąc – chęci budzenia respektu. A ten wyprostowany jak struna człowiek być może jest absolwentem akademii wojskowej...

Spojrzenie

Oczy służą wielu celom. Rozbiegane sugeruje, że dana osoba raczej jest myślami gdzie indziej. Niektórzy nieruchomo wbijają wzrok w rozmówcę – nawet nie mrugną. Wrażenie jest zupełnie inne. Mówi się, że kłamcy nie potrafią patrzeć prosto w oczy i uciekają spojrzeniem w lewo lub prawo – zależnie od tego, czy są mańkutami, czy nie. Ale ponieważ kłamcy to wiedzą, najbardziej przebiegłi nauczyli się kłamać i patrzeć prosto w oczy. A więc nie ma tu sytuacji oczywistych. (Kłamcy bez powodu łapią się za szyję – taka opinia jest prawdopodobnie bardziej trafna). W zetknięciu z czymś strasznym lub nieprzyjemnym wiele osób zasłania oczy. A w chwili namysłu często przymykamy powieki.

Głowa i twarz

Rozmawiając z innymi, zwykle kiwamy lub kręcimy głową, zależnie od tego, czy zgadzamy się z interlokutorem, czy nie. Kiedy bardzo uważnie przysłuchujemy się dyskusji, przekrzywiamy głowę. Przygnębienie sygnalizuje spuszczone głowa lub zmarszczone czoło. Zdziwienie przekłada się na uniesione brwi, a kiedy nie jesteśmy z czegoś zadowoleni, marszczymy nos. W samej tylko twarzy mamy dwadzieścia cztery

mięśnie, którymi możemy poruszać na niezliczoną liczbę sposobów.

Ręce

Jak mocno ściskasz czyjąś dłoń na powitanie? Zwykły uścisk ręki może dużo powiedzieć o człowieku. Wiotka dłoń i słaby chwyt często cechują osoby uległe, więc może dobrym pomysłem byłoby energiczniej potrząsać dłonią rozmówcy. Z drugiej strony mocny uścisk sprawia wrażenie, że mamy do czynienia z kimś zdecydowanym. Jeśli ktoś zbyt silnie ściska naszą dłoń, zapewne należy do pierwszej kategorii, a chciałby – do drugiej. Zaciśnięte pięści rzadko są zapowiedzią dobrych wiadomości – przeważnie oznaczają agresję. Niektórzy nerwowo skubią ubranie, poprawiają włosy, strzepują niewidoczne nitki. To także sygnalizuje, że chętniej zajęliby się czymś innym niż to, co akurat robią. Ręce splecione z tyłu często wyrażają władzę i poczucie bezpieczeństwa.

Pamiętacie, co powiedziałem o kłamcach? Sami się obnażają, kładąc rękę na piersi – najczęściej prawa dłoń wędruje na serce – z pełnym oburzenia westchnieniem, kiedy ktoś im zarzuci mówienie nieprawdy. Ja miałbym skłamać? Jak możesz tak mówić! Gest ma podkreślić szczerą intencję, jednak natychmiast budzi czujność otoczenia, gdyż jest niepotrzebny i przesadny. Podejrzana sprawa.

Terytorium

Każdy człowiek ma osobistą przestrzeń, każdy potrzebuje własnego terytorium. To terytorium wyznacza odległość od rozmówcy. Osobista przestrzeń wynosi zwykle od pół do jednego metra, a przestrzeń społeczna to jeden do czterech metrów. Mówiąc o przestrzeni osobistej, myślę na przykład o rozmowie znajomych. Przestrzeń społeczna odnosi się do wymiany zdań między osobami obcymi. Odległości te zależą w znacznym stopniu od strefy kulturowej, z jakiej się

wywdzimy. Mieszkańcy krajów skandynawskich potrzebują zdecydowanie większej przestrzeni osobistej niż ta akceptowana na przykład w kulturze śródziemnomorskiej.

I CO Z TYM WSZYSTKIM ZROBIĆ?

Czym różnią się odmienne formy zachowania? Z pewnością nie wszystkie „powszechnie znane” fakty dotyczące mowy ciała odnoszą się do każdego z nas. Ktoś, kto spogląda z ukosa i kieruje wzrok lekko w lewą stronę, kłamie – może i prawda, ale równie dobrze może być mańkutem i za chwilę popatrzy w prawo. Przykładem różnic jest zachowanie osób niepewnych. Niepewny Zielony odchylił się do tyłu. Niepewny Czerwony pochylił się do przodu, ponieważ z pewnością radzi sobie, usiłując zdominować rozmowę. Na następnych stronach przytaczam kolejne przykłady różnic. Starajcie się obserwować innych w codziennym życiu i próbujcie wychwycić różne formy zachowania. Pamiętajcie jednak: każdy ma własną mowę ciała. Oczywiście są przejawy zachowania wspólne ludziom na całym świecie – typowym tego przykładem jest twarz. Powątpiewanie rozpoznamy od razu, na każdym kontynencie, jednak trzeba uważnie obserwować bliźnich, by nauczyć się czytać mowę ciała, a następnie doskonalić te umiejętności. Oto krótki przewodnik.

ZACHOWANIE CZERWONEGO

Charakterystyczne zachowania Czerwonych:

- zachowują dystans,
- mocno ściskają dłonie,
- często pochylają się do przodu,
- patrzą prosto w oczy,
- wykonują władcze gesty.

Jak już wspominałem, Czerwonych charakteryzuje czytelna i specyficzna mowa ciała. Czerwonego można łatwo rozpoznać nawet z daleka.

Kiedy człowieka otacza mrowie ludzi, widzi dookoła tych, którzy dokądś się spieszą, stoją bez ruchu, rozmawiają z innymi albo sprawdzają, co i gdzie się dzieje w całym tłumie. O co chodzi w tym zamieszaniu? Przyjrzyjmy się tętniącemu życiu miejskiemu rynkowi, na którym roi się od ludzi. Popatrzmy na nich przez lupę. Jakiś człowiek przebiega do przodu, nie przejmując się, że potrąca innych, stojących mu na drodze. Ze wzrokiem wbitym w jakiś nieodległy punkt ów Czerwony przyspiesza i bez problemu pokonuje plac. Nie ustępuje innym, lecz zmusza ich, by schodzili na bok. Tak idzie władza. Kroczy pewnie, zdecydowanie. Oczekuje, że wszyscy inni mu się podporządkują.

Kiedy pierwszy raz spotykasz Czerwonego, zwykle zachowuje dystans. Żadnych serdecznych uścisków dłoni – ma być widać, kto tu rządzi. Nastaw się na to, że Czerwony – kobieta lub mężczyzna, płeć nie jest w tym przypadku ważna – może lekko przegiąć. (To się nazywa zachowanie samca alfa, ale dotyczy także kobiet. Czerwony czuje nieprzepartą potrzebę demonstrowania, że to z nim trzeba się liczyć).

Uśmiechy? Zapomnij. Zacięty wyraz twarzy? Prawdopodobne, zwłaszcza jeśli czeka was spotkanie w interesach. Jednak nawet podczas spotkania towarzyskiego oschłość nie jest wykluczona. Czerwony nie przywita się „na misia” (dopóki jest trzeźwy; pod wpływem alkoholu jest zdolny do wszystkiego).

Kiedy robi się nieprzyjemnie – a przy Czerwonych dzieje się tak dość często – facet (lub facetka) nachyli się do nas (nad stołem) i dobitnie będzie przedstawiał swoje argumenty. Kontakt wzrokowy, wzrok wbity w rozmówcę. Język władzy? Czerwoni nie znają innego. Przygotujcie się na to.

Nastawcie się także na ograniczoną gestykulację, a gesty, które zauważycie, będą demonstracją władzy. Czerwoni ochoczo celują w innych palcem. Nie obchodzi ich to, że

takie wytykanie jest niegrzeczne. Pokażą palcem albo gestem dłoni. Bardzo często Czerwoni wyciągają rękę w stronę danej osoby, otwartą dłonią do dołu. Chcecie sprawdzić, jaki jest efekt? Poproście, żeby ktoś wykonał taki gest w waszym kierunku, a zobaczycie, jak to jest. Czujecie się komfortowo?

Wyraźnie widać, że Czerwoni – nie są w tym odosobnieni – aż się palą, żeby wam przerwać. Nabierają powietrza w nadziei, że zdołają się wtrącić. Jeśli rozmowa się przedłuża, głośno włączają się do dyskusji i po prostu przejmują inicjatywę.

Głos

Co można powiedzieć o głosie Czerwonych? Zawsze donośny. Wyraźnie ich usłyszymy, ponieważ mówią głośno bez zahamowań, wręcz gromko krzyczą, jeśli trzeba. Bywa oczywiście, że nawet Czerwony się zdenerwuje i zmartwi, ale nie da tego poznać po sobie. Głos mu nie zadrży.

To jeden z sekretów Czerwonych. Nieważne, co się dzieje, Czerwony zachowa pewny siebie wyraz twarzy i będzie brzmiał przekonująco. Nie zająknie się, nie zawaha. Trzyma rękę na pulsie. Nie słuchasz? Powtórzy głośniej. W końcu do rozmówcy dotrze, co chciał powiedzieć.

Potok słów i czynów

Jak wspomniałem, Czerwony zawsze się spieszy. Szybko znaczy dobrze. Dotyczy to również mówienia i działania. Wszystko toczy się w szalonym tempie. Dla Czerwonych szybkość jest miarą sukcesu, więc pędzą. Jeśli trzeba, gwałtownie zmieniają kierunek w pełnym biegu.

ZACHOWANIE ŻÓŁTYCH

Charakterystyczne zachowania Żółtych:

- dotykają innych,
- są wyluzowani i uśmiechnięci,

- utrzymują przyjazny kontakt wzrokowy,
- ekspresyjnie gestykują,
- lubią bliskość.

Mowa ciała Żółtych wyraża otwartość i zachęca do kontaktu. Uśmiechają się nawet wtedy, kiedy nie ma powodów do radości. Żartują i są odprężeni. Odwiedzając sąsiada – nawet dalekiego znajomego – potrafią rozwalić się na kanapie. To dla nich typowe. Kiedy Żółty czuje się bezpiecznie, od razu to widać. Można w nim czytać jak w otwartej księdze.

Przypomina Czerwonego, ponieważ także lubi szybkie tempo. Żółty porusza się gwałtownie i jest widoczny. Często promieniuje pewnością siebie.

Całe to gadanie o osobistej przestrzeni to dla niego rzecz względna. Niektórzy nie lubią, kiedy ktoś siądzie zbyt blisko. A Żółty? Jeszcze się przysunie. Spontanicznie bierze w objęcia każdego, kto się nawinie. Mężczyzna, kobieta, wszystko jedno. Liczy się tylko to, w jakim nastroju akurat jest Żółty.

Bywa, że inni się odsuwają, co Żółtego irytuje. Ale ma w repertuarze nie tylko uściski. Dobry jest każdy rodzaj kontaktu fizycznego. Ręka położona na ramieniu, klepnięcie w udo – bez żadnych ukrytych zamiarów. Żółty po prostu chce podkreślić to, co właśnie powiedział. To, co dla niego jest spontaniczne i naturalne, inni niekiedy odbierają jako zachętę. A to może się źle skończyć...

Jeśli kończy się dobrze, w obecności Żółtego będą panować śmiech, żarty i niezmacona radość. Kontakt wzrokowy? Bez problemu: intensywny, radosny i przyjazny.

Głos

Głos Żółtego wyraża głębokie zaangażowanie, i to od początku do końca. Bo Żółci się angażują. (A jeśli nie mają na coś ochoty, po prostu nie przychodzą). Z daleka słychać wybuchy śmiechu, odgłosy zabawy, wrzawę. Entuzjizm. Radość. Wszędzie panuje dobra energia.

Można powiedzieć, że empatia Żółtych jest oczywista. Albo są z tobą na sto procent, albo wcale. Słyszać to w ich głosie: zmienia się ton, tempo mówienia, ożywienie, napięcie. Żółci często mówią bardzo melodyjnie.

Nieważne, jakie uczucie owładnęło Żółtym – wszystko odbije się w jego głosie.

Potok słów i czynów

Tempo, tempo! Forma działania inna niż u Czerwonego, ale zdecydowanie szybka. Spotkaliście ludzi, którzy tak się spieszą, by coś powiedzieć, że niemal potykają się o własny język? Czyli – lekko się zacinają lub nawet jękają? Tylko w połowie przypadków wychodzi im tak, jak by chcieli. Można się domyślić, o co im chodzi, ale czasem bełkot jest kompletnie niezrozumiały. To Żółci, których wargi nie nadążają za tym, co mają do powiedzenia. Usta nie dotrzymują kroku mózgowi.

ZACHOWANIE ZIELONYCH

Charakterystyczne zachowania Zielonych:

- są wyluzowani, nie boją się bliskości,
- działają metodycznie,
- chętnie odchylają się do tyłu,
- nawiązują przyjazny kontakt wzrokowy,
- są doskonali w drobnych gestach.

Zieloni często – choć nie zawsze – bywają ociężali. Kiedy są rozluźnieni i zadowoleni, ich mowa ciała świadczy o pełnym zrelaksowaniu, harmonii i zaufaniu. Żadnych gwałtownych ruchów, żadnego potrząsania głową czy wymachiwania rękami. Miło i spokojnie.

Ich gesty są często subtelne, pasują do niewielkich grup. Zielony nie czuje się dobrze w tłumie. Zamyka się wtedy,

sprawia wrażenie zdystansowanego. Zdradza go mowa ciała. Zieloni starają się ukrywać prawdziwe uczucia, ale nie zawsze im wychodzi – od razu widać, kiedy są poruszeni lub spięci.

Przy stole Zieloni odchyliły się do tyłu. To zakrawa na paradoks, ponieważ w rzeczywistości nie mają problemu z bliskością. Podobnie jak Żółci lubią dotykać innych – ale tylko tych, których znają. Spróbuj dotknąć Zielonego, który nie dał wyraźnego znaku, że znacie się wystarczająco dobrze! Łatwo przekroczyć granicę. Zieloni twardo bronią przestrzeni osobistej.

Kiedy Czerwony przechodzi przez salę, nie sposób go nie zauważyć. Ponieważ Zieloni pod wieloma względami są zupełnym przeciwieństwem Czerwonych, dyskrecja jest dla nich kwestią honoru. Często chcą stać się niewidzialni.

Dlaczego? Żeby nie zwracać na siebie uwagi.

Zielony niemal zawsze pokazuje przyjazną twarz. W ostateczności – neutralną. Nie oczekujcie szerokich uśmiechów ani wylewnych powitań. „Miło mi” – i wystarczy. Jednak wszystko się zmienia, jeśli jesteś bliskim znajomym Zielonego. Kiedy uzna, że jesteście zaprzyjaźnieni, staje się ciepły i serdeczny. Ale jeżeli dopiero się poznaliście, musisz trochę poczekać.

Niech to Zielony do ciebie podejdzie. Nie narzucaj mu się. Z czasem, kiedy zdobędziesz jego zaufanie, odpręż się i znacznie się zachowywać naturalnie.

Głos

Zielony nie podnosi głosu. Nie zdominuje zespołu. Nawet jeśli Zielony przemawia do licznej grupy (gdy nie ma wyboru, wystąpi), będzie mówił tak, jakby siedział z dwiema osobami przy stoliku. Może się nawet wydawać, że nie zauważa pozostałej setki zgromadzonych w sali. Mówi cicho, czasem trudno go usłyszeć.

Ale ton głosu zawsze będzie ciepły i łagodny. Zielony mówi wolniej i nie tak gwałtownie jak na przykład Żółty.

Potok słów i czynów

Zieloni nie są tak szybcy jak Czerwoni i Żółci, ale i nie tak powolni jak Niebiescy. Prędkość sama w sobie nie ma dla nich znaczenia. Jeśli pośpiech niesie ryzyko zaburzenia współpracy, Zielony przyhamuje. Terminy nie są najważniejsze. Najważniejsze, żeby ludzie dobrze się czuli.

ZACHOWANIE NIEBIESKICH

Charakterystyczne zachowania Niebieskich:

- najchętniej trzymają innych na dystans,
- siedzą albo stoją,
- mają ograniczoną mowę ciała,
- patrzą prosto w oczy,
- nie gestykują.

Mowę ciała Niebieskiego można opisać krótko: nie istnieje. No dobrze, może ciut przesadziłem. Chodzi mi o to, że w odniesieniu do Niebieskich nie trzeba za wiele interpretować. Ani twarz, ani ciało specjalnie wiele nie ujawniają. Kiedy opowiadam handlowcom o mowie ciała, przeważnie komentują, że niektórych ludzi nie da się wyczuć. Kiedy dopytuję, czy chodzi o takich, którzy siedzą nieruchomo i nawet twarz im nie drgnie, potakują i dodają, że to godne uwagi.

Coś mi się zdaje, że mówią o Niebieskich. Ktoś, kto się nie porusza i ma zastygłe oblicze, niczego po sobie nie pokazuje. Ale w tym przypadku właśnie brak mowy ciała ujawnia to, co potrzebujemy wiedzieć.

Wielu Niebieskich potrafi wygłaszać poruszające oświadczenia z kamienną twarzą. Sam widziałem, jak Niebieski szef ogłaszał zamknięcie działu i konieczność zwolnienia trzystu osób. Nawet okiem nie mrugnął.

Stąd pewnie płynie powszechne przekonanie, że Niebiescy są bez serca. Oczywiście to nieprawda. Pozwólcie, że

przypomnę: Niebieski to introwertyk, czyli uczucia buzują, ale pod powierzchnią.

To działa i w drugą stronę. Wiele lat temu byłem świadkiem wielkiej wygranej. Jakaś kobieta zdobyła pięć milionów koron szwedzkich (565 tysięcy dolarów) w TV4. Zza kamery dochodziły radosne krzyki jej męża, a ona spokojnie siedziała z chłodnym uśmiechem. Prowadzący śmiał się i machał rękami tak, że przez chwilę można było mieć wątpliwości, kto naprawdę zwyciężył. A laureatka powiedziała tylko: „Dziękuję, to miłe”. Nawet nie drgnęła. Nie przypuszczam, żeby trafiło na milionerkę. Chyba była Niebieska. Oni już tacy są. W głębi ducha zapewne bardzo się cieszyła. Muszę zadzwonić do telewizji i spytać, czy zachowali nagranie, bo to wspomnienie mnie nie opuszcza.

Niebieskiego mówcę można rozpoznać od razu. Podobnie jak Zieloni nie ma potrzeby przykuwania uwagi. Jednak są i różnice. Występując przed dużym audytorium, Zielony chciałby zapaść się pod ziemię. A Niebieski? Z nieporuszoną twarzą, bez drgnienia powiek, stara się porwać tłum...

Prywatna przestrzeń Niebieskich jest raczej rozbudowana. Lepiej się czują, trzymając innych na dystans. Oczywiście to zależy od stopnia zażyłości, ale odległość musi być znacznie większa niż na przykład u Żółtych.

Jeśli inni podchodzą zbyt blisko, ciało Niebieskiego się zamyka. Niebieski krzyżuje ręce i nogi, podkreślając, że zachowuje rezerwę.

Już mówiłem, że Niebiescy ruszają się mniej niż inni. Kiedy stoją, to bez ruchu. Żadnego kiwania się czy drep-tania. Przemawiając, potrafią całą godzinę tkwić w tym samym miejscu. Kiedy już usiądą, to przez długi czas nie zmieniają pozycji. Bezruch – to słowo najlepiej oddaje ich zachowanie.

Co za tym idzie, nie stosują zbyt wielu gestów. Wyobraźcie sobie Żółtego: otwarty, pozytywnie nastawiony. A teraz pomyślcie o jego przeciwieństwie. Żadnych ruchów oprócz

absolutnie niezbędnych (a według Niebieskiego prawie wszystkie są zbędne)... i już coś nam świta. Kamienna twarz, jak ktoś powiedział.

Niebiescy mają coś, co innym trudno znieść: patrzą prosto w oczy. Kontakt wzrokowy to dla nich rzecz normalna.

Głos

Nie całkiem słaby, ale z pewnością przytłumiony i niepewny. Nie robią wokół siebie zamieszania. Kontrolują swoje oddziaływanie na otoczenie. Mówią w sposób wyważony, jakby zastanawiali się nad każdym słowem.

Ton głosu Niebieskiego prawie się nie zmienia. Cały czas brzmi tak samo – niezależnie od tego, czy Niebieski odczytuje program telewizyjny, czy wygłasza przemówienie po wygraniu wyborów parlamentarnych. Zawsze sprawia wrażenie, jakby czytał książkę telefoniczną: ani rytmu, ani intonacji.

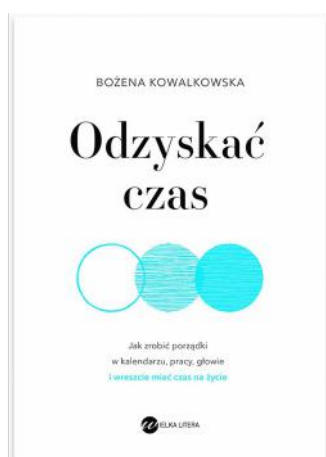
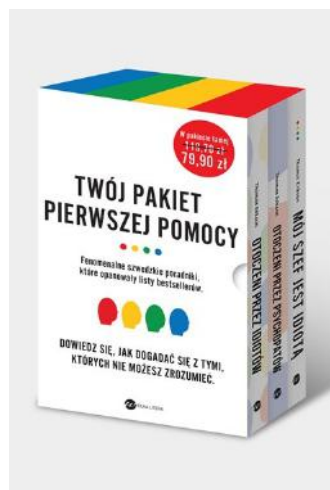
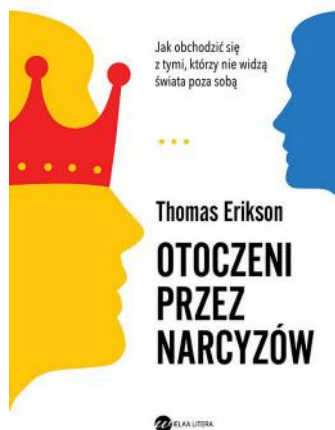
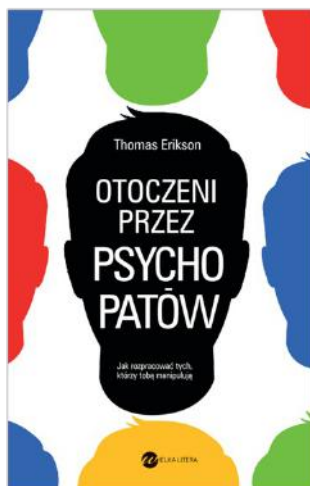
To stanowi problem dla muzyków. Uważają, że Niebiescy mówią, jakby fałszowali.

Potok słów i czynów

Powolutku. W każdym razie w porównaniu z innymi. Weźmy Czerwonego albo i Żółtego: nadają z prędkością ponaddźwiękową. Niebieski ma zupełnie inne tempo. Działanie? Potrwa, ile potrwa. Prędkość kompletnie go nie obchodzi.

Nie tak dawno temu poznałem bardzo Niebieskiego młodego człowieka. Mówił, że wszystko, czym się zajmuje, zabiera bardzo dużo czasu. Nic nie podkreślał, po prostu stwierdzał fakt.

Mogą Cię także zainteresować:



Sprawdź nasze [NOWOŚCI](#)
Zapraszamy na wielkalitera.pl