

W prostocie tkwi siła

Wydanie III

# Mowa ciała

DLA

# BYSTRZAKÓW™

## Dowiedz się, jak:

- odczytywać mowę ciała
- interpretować ruchy oczu, wyraz twarzy, ruchy rąk i inne gesty
- rozumieć sygnały niewerbalne i dzięki nim wykryć oszustwo
- wykorzystać mowę ciała w uwodzeniu
- porozumiewać się z wykorzystaniem mowy ciała

**septem**  
septem.pl

Elizabeth Kuhnke



Tytuł oryginału: Body Language For Dummies, 3rd Edition

Tłumaczenie: Olga Kwiecień z wykorzystaniem fragmentów książki „Mowa ciała dla bystrzaków” w tłumaczeniu Marty Czub

ISBN: 978-83-283-2800-6

Original English language edition Copyright © 2015 John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, West Sussex. All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part any form. This translation published by arrangement with Wiley Publishing, Inc.

Oryginalne angielskie wydanie © 2015 John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, West Sussex. Wszelkie prawa, włączając prawo do reprodukcji całości lub części w jakiegokolwiek formie, zarezerwowane. Tłumaczenie opublikowane na mocy porozumienia z Wiley Publishing, Inc.

Translation copyright © 2016 by Helion S.A.

Wiley, the Wiley Publishing Logo, For Dummies, Dummies Man, and related trade dress are trademarks or registered trademarks of John Wiley and Sons, Inc. and/or its affiliates in the United States and/or other countries. Used by permission.

Wiley, the Wiley Publishing logo, For Dummies, Dla Bystrzaków, Dummies Man i związana z tym szata graficzna są markami handlowymi John Wiley and Sons, Inc. i/lub firm stowarzyszonych w Stanach Zjednoczonych i/lub innych krajach. Wykorzystywane na podstawie licencji.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://septem.pl/user/opinie/mocia3>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [septem@septem.pl](mailto:septem@septem.pl)

WWW: <http://septem.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

# Spis treści

---

<b>O autorce .....</b>	<b>11</b>
<b>Podziękowania od autorki .....</b>	<b>13</b>
<b>Wstęp .....</b>	<b>15</b>
O książce .....	16
Naiwne założenia .....	16
Ikony użyte w książce .....	17
Co dalej .....	17
<b><i>Część I: Wprowadzenie do mowy ciała .....</i></b>	<b>19</b>
<b>Rozdział 1: Definicja języka ciała .....</b>	<b>21</b>
Jak język ciała przekazuje informacje .....	21
Kilka chwil na wywarciu pierwszego wrażenia .....	23
Przekaz nieświadomy .....	23
Zastępowanie słów gestykulacją .....	24
Gesty podkreślające wypowiedź .....	26
Fizyczne wzmocnienie wypowiedzi .....	27
Ujawnianie uczuć, nastawienia i przekonań .....	28
Podstawowe rodzaje gestów .....	31
Gesty mimowolne .....	31
Gesty charakterystyczne .....	32
Falszywe gesty .....	34
Mikrogesty .....	34
Gesty przemieszczające .....	35
Gesty uniwersalne .....	36
Jak w pełni wykorzystać język ciała .....	38
Świadomość przestrzenna .....	38
Przewidywanie ruchu .....	39
Osiąganie porozumienia dzięki gestom odzwierciedlającym .....	39
Stawanie się tym, kim chcesz .....	40
Odczytywanie znaków i odpowiednia reakcja .....	41
Docenianie różnic kulturowych .....	42

### **Rozdział 2: Bliższe spojrzenie na zachowania niewerbalne ..... 43**

Historia języka ciała .....	43
Małpowanie przodków .....	44
Najpierw gesty, potem mowa .....	44
Praktyczne wykorzystanie języka ciała .....	44
Kinezyka: kategorie gestów .....	45
Reakcje wrodzone .....	48
Gesty wyuczone .....	49
Ostatnie słowo w kwestii zachowań niewerbalnych .....	50

### **Część II: Zaczynając od góry ..... 53**

#### **Rozdział 3: Rusz głową! ..... 55**

Demonstracja władzy i autorytetu .....	55
Sygnalizowanie wyższości .....	56
Demonstrowanie arogancji .....	56
Okazywanie agresji .....	56
Wyrażanie dezaprobaty .....	57
Przekazywanie odmowy .....	58
Zastraszająca pozycja katapulty .....	58
Odrzucanie głowy na znak sprzeciwu .....	59
Skinięcie .....	59
Dotykanie czyjejs głowy .....	60
Okazywanie zgody i zachęty: potakiwanie .....	60
Zachęta do dalszego mówienia .....	61
Okazywanie zrozumienia .....	61
Mikropotakiwanie .....	62
Okazywanie uwagi i zainteresowania .....	62
Uklon .....	63
Tête-à-tête .....	63
Wskazywanie uległości lub niepokoju .....	63
Pochylenie .....	64
Pocieszający gest kołyski .....	64
Obejmowanie głowy .....	65
Okazywanie znudzenia .....	65
Okazywanie głębokiego namysłu .....	66
Głowa opierająca się na dłoni .....	67
Gładzenie podbródka .....	67

#### **Rozdział 4: Mimika ..... 69**

Komunikowanie uczuć w sytuacjach, gdy użycie słów jest niestosowne .....	69
Rozpoznawanie mimiki wzmacniającej przekaz werbalny .....	71
Maskowanie emocji .....	74
Wyrażanie różnorodnych emocji .....	74
Okazywanie szczęścia .....	75
Okazywanie smutku .....	76
Demonstrowanie odrazy i pogardy .....	76

Wyrażanie złości .....	77
Rozpoznawanie zaskoczenia i ujawnianie strachu .....	77
Demonstrowanie zainteresowania .....	79
<b>Rozdział 5: Siła spojrzenia .....</b>	<b>81</b>
Moc uporczywego spojrzenia .....	81
Okazywanie zainteresowania .....	84
Tworzenie dobrych stosunków .....	84
Tworzenie intymności .....	85
Okazywanie dezaprobaty, niezgody i innych mało przyjemnych uczuć .....	86
Okazywanie dominacji .....	86
Skuteczne spojrzenia w środowisku biznesowym .....	88
Wędrujący wzrok: przerywanie kontaktu wzrokowego .....	89
Wzrok wahadłowy .....	90
Spojrzenie z ukosa .....	90
Opuszczenie oczu .....	91
W jaki inny sposób oczy przekazują informacje .....	92
Mruganie i puszczanie oka .....	92
Aktywne brwi: unoszenie brwi .....	94
Rozszerzanie oczu .....	94
Zerkanie, błyskanie i trzepotanie .....	95
<b>Rozdział 6: Czytanie z ust .....</b>	<b>97</b>
Ujawnianie myśli, uczuć i emocji .....	97
Zaciśnięte usta .....	98
Luźne wargi .....	98
Zagryzanie warg .....	98
Sztywna górna warga .....	99
Efektowne wydymanie ust .....	100
Napinanie ust i gryzienie się w język .....	101
Zmiana poglądów i zachowania .....	102
Rozróżnianie uśmiechów .....	102
Uśmiech przez zaciśnięte wargi .....	102
Szeroki uśmiech z zamkniętymi ustami .....	103
Krzywy uśmiech .....	103
Uśmiech z opuszczoną szczęką .....	104
Uśmiech z ukosa .....	104
Pełny uśmiech .....	105
Śmiech to najlepsze lekarstwo .....	106
<b>Część III: Tułów, kończyny górne i dolne .....</b>	<b>109</b>
<b>Rozdział 7: Co mówi tułów .....</b>	<b>111</b>
Trochę więcej na temat wpływu postawy ciała .....	111
Ocena własnej postawy i tego, co o Tobie mówi .....	112
Okazywanie intensywności uczuć .....	113
Ujawnianie osobowości i charakteru .....	115

## 6 Mowa ciała dla bystrzaków

---

Trzy główne typy postawy ciała .....	115
Stanie .....	116
Siedzenie .....	117
Leżenie .....	117
Zmiana nastawienia za pomocą zmiany pozycji .....	118
Postawa jako wspomaganie komunikacji .....	119
Ujawnianie statusu za pomocą pozycji ciała .....	119
Nachylanie się jako oznaka zainteresowania i sympatii .....	120
Wzruszanie ramionami .....	121
Sygnalizowanie niewiedzy .....	122
Okazywanie niechęci do zaangażowania .....	123
Sugerowanie pełnych uległości przeprosin .....	123

### **Rozdział 8: Walka wręcz ..... 125**

Budowanie murów obronnych .....	125
Ręce skrzyżowane na piersi .....	125
Dotykane siebie: uścisk, poklepywanie i cała reszta .....	129
Umieszczanie przed sobą przedmiotów .....	130
Chłodne przyjęcie .....	130
Okazywanie przyjaźni i szczerości .....	130
Dotykane jako sposób przekazywania informacji .....	132
Tworzenie więzi .....	133
Okazywanie dominacji .....	134
Wzmacnianie przekazu .....	135
Zwiększanie swoich wpływów .....	136
Obejmowanie podczas powitania i pożegnania .....	136

### **Rozdział 9: Niech przemówią ręce ..... 137**

Do góry czy w dół: czytanie z ręki .....	137
Otwarte wnętrza dłoni .....	138
Wnętrze dłoni skierowane w dół .....	140
Zamknięte wnętrza dłoni z wycelowanym palcem .....	142
Ręce do góry! .....	143
Ukrywanie dłoni .....	143
Zacieranie rąk: dobre dla Ciebie czy dobre dla mnie? .....	143
Splatanie rąk .....	144
Zaciśnięte dłonie .....	144
Co mówią palce .....	145
Precyzyjny uchwyt .....	146
Silny uścisk .....	147
Silny cios .....	148
Iglica .....	149
Chwytywanie dłoni, nadgarstków i rąk .....	149
Gestykulacja kciukami .....	149

Analiza uścisków dłoni .....	151
Kto pierwszy wyciąga dłoń .....	151
Przekazywanie nastawienia .....	152
Przemieszczenie energii .....	155
Ulga w bębieniu .....	155
Pokrzepienie w zabawie .....	156
Ręka do nosa .....	156
Ręka do policzka .....	157
Ręka do brody .....	157
<b>Rozdział 10: Stań do walki .....</b>	<b>159</b>
Okazywanie nastawienia i stopnia zaangażowania za pomocą postawy .....	159
Stawanie w rozkroku .....	160
Stanie na baczność .....	161
Pozycja przypory .....	162
Pozycja nożyczek .....	163
Zaplatanie nóg .....	164
Odzwierciedlanie uczuć poprzez pozycję stóp .....	165
Wskazywanie w pożądanym kierunku .....	165
Stopa wierzpięta .....	166
Zaplatanie kostek u nóg .....	167
Podrygiwanie, machanie lub robienie kólek .....	168
Style chodzenia .....	168
<b>Rozdział 11: Akcesoria .....</b>	<b>169</b>
Używanie akcesoriów w celu odzwierciedlenia stanu umysłu .....	169
Okazywanie wewnętrznego niepokoju .....	170
Chwila namysłu .....	171
Po drugiej stronie okularów .....	171
Zyskiwanie na czasie .....	172
Badanie sytuacji .....	172
Kontrolowanie rozmowy .....	173
Okazywanie oporu .....	173
Dystans i luz .....	173
Okulary w biurze .....	174
Makijaż .....	175
Makijaż w biurze .....	175
Makijaż w trakcie zabawy .....	175
Ubranie — okrywanie części ciała .....	175
Kobiece dodatki .....	175
Męskie dodatki .....	176

## ***Część IV: Ciało w kontekście towarzyskim i zawodowym* ..... 179**

### **Rozdział 12: Prawa i obowiązki terytorialne ..... 181**

Wpływ przestrzeni .....	181
Poznaj swoją przestrzeń .....	182
Pięć stref .....	182
Inne pozycje terytorialne .....	183
Użytkowanie przestrzeni .....	185
Demonstrowanie przynależności .....	185
Okazywanie uległości .....	185
Pilnowanie własnej przestrzeni .....	186
Okazywanie stopnia komfortu .....	186
Zachowywanie przestrzeni osobistej .....	187
Aranżowanie pozycji siedzącej .....	188
Rozmowa w luźnej atmosferze .....	188
Współpraca .....	189
Walka i obrona .....	190
Trzymaj się z daleka .....	190
Tworzenie równości .....	190
Orientacja w przestrzeni .....	191
Horyzontalnie .....	191
W pionie .....	191
Asymetria .....	193

### **Rozdział 13: Podrywanie i randkowanie ..... 195**

Zwracanie na siebie uwagi .....	195
Pięć stopni uwodzenia .....	197
Podkreślanie różnicy płci .....	199
Pokazywanie, że jesteś wolny .....	202
Jak uwodzą kobiety .....	203
Jak uwodzą mężczyźni .....	208
Uniwersalna oznaka zainteresowania: rozszerzone źrenice .....	209
Rozwój związku uczuciowego .....	210
Odzwierciedlanie swoich zachowań .....	210
Okazywanie, że jesteście dla siebie stworzeni .....	210

### **Rozdział 14: Rozmowy rekrutacyjne, wpływy i zabawa w politykę ..... 213**

Pierwsze wrażenie: rozmowa rekrutacyjna .....	213
Perfekcyjna rozmowa kwalifikacyjna .....	214
Minimum gestów, maksimum efektów .....	217
Tworzenie sprzyjającego środowiska .....	218
Okazywanie szacunku .....	218
Nawiązywanie więzi .....	219
Wzrost a utrzymywanie pozycji .....	221
Poruszanie się w sposób celowy .....	223



Kierowanie ciała we właściwą stronę .....	224
Tworzenie luźnej atmosfery za pomocą kąta 45 stopni .....	225
Pozycja twarzą w twarz a poważne odpowiedzi .....	226
Wybieranie miejsc władzy .....	226
Style negocjacji .....	228
Anektowanie przestrzeni .....	229
Okazywanie pewności siebie .....	230
Unikanie nerwowych gestów .....	231
<b>Rozdział 15: Przekraczanie barier kulturowych .....</b>	<b>235</b>
Różne ruchy dla różnych ludzi .....	236
Właściwe położenie i stawianie barier .....	237
Bliskie i osobiste kontakty .....	237
Perfekcyjne powitania .....	238
Zasada unikania dotyku .....	239
Kilka słów na temat machania na pożegnanie .....	240
Zachowania związane z niskim i wysokim statusem .....	241
Kłanianie, klękanie i dyganie .....	242
Stawanie na baczność .....	242
Te same gesty, różne interpretacje .....	243
Kciuk do góry .....	243
Gest „okej” .....	243
Śmiech .....	243
Unikanie problemów i obrazy .....	244
Łagodzenie trudnych sytuacji .....	244
Postępowanie zgodnie z miejscowymi zasadami gry: kontakt wzrokowy .....	245
Dopasowywanie się a czytelna komunikacja .....	246
<b>Rozdział 16: Odczytywanie znaków .....</b>	<b>249</b>
Zainteresowanie innymi ludźmi .....	249
Wnioski z obserwacji .....	250
Suma wszystkich gestów .....	251
Sposoby radzenia sobie ze sprzecznością między przekazem werbalnym a niewerbalnym .....	252
Uwzględnianie kontekstu .....	253
Praktyka czyni mistrza: doskonalenie interpretacji .....	254
<b>Część V: Dekalogi .....</b>	<b>255</b>
<b>Rozdział 17: Dziesięć sposobów na wykrycie oszustwa .....</b>	<b>257</b>
Chwywanie ulotnych wyrazów twarzy .....	257
Tłumienie wyrazu twarzy .....	258
Mierzenie kogoś wzrokiem .....	258
Ukrywanie źródła oszustwa .....	259
Dotykание nosa .....	259
Wymuszanie uśmiechu .....	260
Minimalizowanie gestykulacji dłońmi .....	260

Zwiększanie kontaktu fizycznego z własnym ciałem .....	261
Zmiana pozycji i podrygujące stopy .....	261
Zmiana sposobu wypowiedzania się .....	262

### **Rozdział 18: Dziesięć sposobów na zaprezentowanie swojej atrakcyjności ..... 263**

Kontakt wzrokowy .....	263
Ożywienie na twarzy .....	264
Zachęta .....	264
Otwarta gestykulacja .....	265
Zainteresowanie wyrażone w postawie .....	265
Właściwa pozycja .....	265
Więź poprzez dotyk .....	266
Punktualność .....	266
Synchronizacja gestów .....	267
Równoważenie niewerbalnych aspektów wypowiedzi .....	267

### **Rozdział 19: Dziesięć sposobów na to, by bez zadawania pytań dowiedzieć się czegoś o kims ..... 269**

Obserwacja oczu .....	269
Mimika .....	270
Ruchy głowy .....	270
Gestykulacja dłońmi i rękami .....	271
Obserwacja postawy .....	271
Odległość i kierunek .....	272
Dotyk .....	272
Reakcja na wygląd .....	273
Czas i synchronizacja .....	273
Niewerbalne aspekty wypowiedzi .....	274

### **Rozdział 20: Dziesięć sposobów na udoskonalenie Twojej bezgłośniejszej komunikacji ..... 275**

Zainteresowanie .....	275
Świadomość tego, co chcesz wyrazić .....	276
Czerpanie z doskonałego wzorca .....	276
Odzwierciedlanie cudzych gestów .....	277
Ćwiczenie gestów .....	277
Rozwijanie wycucia czasu i synchronizacji .....	278
Ubranie .....	278
Wcielanie się w pożądaną rolę .....	278
Demonstrowanie świadomości .....	279
Prośba o informacje zwrotne .....	279

### **Skorowidz ..... 281**

## Rozdział 15

# Przekraczanie barier kulturowych

### *W tym rozdziale:*

- ▶ Rozumienie różnic kulturowych.
- ▶ Stosowanie się do konwencji związanych ze statusem.
- ▶ Potencjalnie problematyczne gesty.
- ▶ Postępowanie zgodne z zasadami gry, by nikogo nie obrazić.

**W**dobie globalnej gospodarki, studentów przemierzających świat i mediów, za pomocą których obce kraje codziennie goszczą w domach zwykłych ludzi, żadna społeczność nie może już dłużej żywić przekonania, że jej zwyczaje i kultura są jedynie słuszne. Jak śpiewa Paul Simon: „Sufit w domu jednego człowieka jest podłogą w domu drugiego”. Pomimo, a może ze względu na to, że świat coraz bardziej się kurczy, różne grupy kulturowe z dumą i determinacją trzymają się własnych zwyczajów. Zachowania tak banalne jak wyliczanie za pomocą palców, spacerowanie ulicą czy uścisk dłoni przybierają na całym świecie różne formy.

Znając reguły, które panują w kulturach innych niż ta, z której się wywodzisz, możesz uniknąć popełnienia poważnych błędów, które mogłyby nie tylko obrazić Twojego gospodarza, ale nawet doprowadzić do kryzysu dyplomatycznego — a co najmniej niezręcznej sytuacji. Na świecie istnieje mnóstwo krajów, kultur i zwyczajów, tak więc nie jestem w stanie omówić ich tu wszystkich. W tym rozdziale dam Ci przedsmak tego zagadnienia: kilka przykładów, wskazówek i technik, które pozwolą Ci przemierzać świat z pewnością siebie.

Z pewnością nie chciałbyś narazić się na śmieszność, obrazić swojego gospodarza lub wywołać kryzysu międzynarodowego tylko dlatego, że nie potrafisz rozróżnić dopuszczalnych i niedopuszczalnych zachowań. Jeśli masz zatem jakiegokolwiek wątpliwości, pytaj. Miejscowi z ogromną przyjemnością poprowadzą Cię przez meandry kulturowe swojego kraju, a zadając pytania, pochlebisz im. Jeden z gestów, którego zawsze możesz bezpiecznie użyć bez względu na to, gdzie się znajdujesz, to uśmiech. To jedyny naprawdę uniwersalny gest, który jest zrozumiały zarówno dla wyrafinowanego mieszkańca metropolii, jak i dla nomady z pustyni.



## Różne ruchy dla różnych ludzi

Ponieważ obecnie dochodzi do częstszych niż kiedykolwiek wcześniej interakcji kulturowych, poznanie akceptowalnych zachowań niewerbalnych, jak również tych, które są absolutnie niedopuszczalne, może pomóc Ci nawiązać przyjaźnie lub dobić targu. Nie musisz wprawdzie znać wszystkich kulturowych subtelności na całym świecie, jednak poznanie podstaw — takich jak sposób witania się i żegnania, wręczania wizytówek, zarządzania przestrzenią osobistą oraz nawiązywania i utrzymywania kontaktu wzrokowego — ułatwi Ci kolejny awans lub pozwoli nawiązać przyjacielskie relacje z ludźmi różnych ras, religii i plemion.

Niektóre nacje, na przykład Irlandczycy i Włosi, słyną z wylewnego zachowania, podczas gdy inne, na przykład Japończycy i Szwedzi, znani są z tego, że zachowują swoje emocje dla siebie i są powściągliwi. Niektóre kultury (na przykład hiszpańska) zachęcają do otwartości, podczas gdy Anglicy, Szkoci i Skandynawowie wolą chronić swoją prywatność. Nawet w tym samym kraju zachowania mogą się różnić. Na przykład Niemcy mieszkający na północy swojego kraju zazwyczaj są bardziej powściągliwi w gestach i mimice niż ich południowi kuzyni, cechujący się większą swobodą zachowania.

Akceptując tego typu różnice i odpowiednio dostosowując swoje zachowanie, by spełnić oczekiwania innej kultury niż Twoja, możesz zbudować relacje oparte na szacunku i płynnie żeglować po burzliwych wodach różnych kultur.

Zwracaj uwagę na to, jak zachowują się rdzenni mieszkańcy danego obszaru. O ile ich zachowanie nie jest rażąco sprzeczne z Twoimi wartościami, staraj się ich naśladować. Traktuj ich wierzenia i zwyczaje z szacunkiem, by móc komunikować się szczerze i otwarcie.



### Nowozelandzka haka

Maoryska haka to rodzaj przedstawienia taneczno-wokalnego, obejmującego gestykulację dłońmi i przytupywanie. Nowozelandzka drużyna rugby, All Blacks, wykonuje ją tradycyjnie przed międzynarodowymi eliminacjami. Haka wykonywana była początkowo przez wojowników przed bitwą, a jej celem była manifestacja siły i męstwa. Stanowiła rodzaj wyzwania rzucanego oponentom. Najbardziej znana haka, „Ka Mate”, opowiada o przebiegłym podstępie, do którego uciekł się wódz Maorysów, chcąc wywieść w pole swoich wrogów. Za jej pomocą świętuje się zwycięstwo życia nad śmiercią.

Przed meczem z RPA 28 sierpnia 2005 roku drużyna All Blacks nieoczekiwanie wprowadziła do swojego repertuaru nową hakę, „Kapa o Pango”. Jej moment kulminacyjny odznaczał się szczególną agresją, jako że każdy zawodnik, wpatrując się w drużynę przeciwną, wykonywał gest podrywania gardła. Odpierając zarzuty, że gest ten jest niezwykle obraźliwy, Nowozelandczycy wyjaśnili, że zgodnie z maoryską tradycją haka gest podrywania gardła oznacza napelnianie serca i płuc życiodajną energią. Drużyna All Blacks wygrała mecz w stosunku 31 do 27.

## Właściwe położenie i stawianie barier

Jedną z problematycznych kwestii różniących mieszkańców poszczególnych krajów jest dystans osobisty. W Ameryce Łacińskiej powszechnym i naturalnym zachowaniem jest stawianie blisko siebie, podczas gdy w krajach anglosaskich normą jest trzymanie się z daleka od rozmówcy. Obserwując Hiszpanów lub Włochów pograżonych w rozmowie, zauważysz, że stoją blisko siebie, a przelotne dotyknięcie ramienia czy ręki rozmówcy jest normą. Bliscy przyjaciele często witają się uściskiem lub pocałunkiem, a osoby tej samej płci idące ulicą ramię w ramię są powszechnym zjawiskiem. Jeśli się cofniesz podczas rozmowy z Włochem czy Argentyńczykiem, pomyśli, że jesteś nieśmiały, i przysunie się bliżej, żeby zapęłnić pustą przestrzeń. Australijczycy natomiast potrzebują większego dystansu — jeśli podejdziesz bliżej niż na odległość wyciągniętej ręki, poczują się osaczeni. Mieszkańcy krajów skandynawskich mają dość ograniczoną gestykulację. W przeciwieństwie do kuzynów z południa, którzy chętnie korzystają z kontaktu fizycznego, ludzie z północy wzdragają się przed wylewną gestykulacją i uważają publiczne obejmowanie się za coś niedozwolonego.

Jeśli nie chcesz zawstydzić przyjaciela lub znajomego z północy, szczególnie w miejscu publicznym, powstrzymaj się od okazywania osobistych uczuć. Zachowaj uściski na domowe zacisze.

Jeśli byłbyś dokumentalistą ukrytym w zakładzie produkcyjnym w Ameryce, zauważyłbyś, że kierownik fabryki przechadza się i wdaje się w luźne rozmowy z pracownikami. Może być ubrany w garnitur, jeśli ma w planie spotkanie biznesowe, lub w bardziej codzienne ubrania. We Francji dla odmiany kierownik zawsze nosi garnitur i zaczyna dzień od przywitania się uściskiem dłoni ze wszystkimi w biurze i na hali produkcyjnej. Wskazuje to na hierarchiczną strukturę zakładów francuskich w przeciwieństwie do bardziej płaskiej struktury zarządzania w Ameryce.

W wielu krajach zachodnich przyjaciele wykonują przy powitaniu „pocałunek w powietrzu”. W geście tym pocałunek w prawy i lewy policzek skierowany jest raczej w powietrze niż na skórę twarzy. Podobnie jak mieszkańcy południowej Europy, a w przeciwieństwie do sąsiedniej Japonii czy Korei, Chińczycy okazują względy przedstawicielom tej samej płci poprzez publiczne trzymanie się za ręce i inne formy kontaktu fizycznego. Osoby przeciwnej płci nie okazują sobie publicznie uczuć.

## Bliskie i osobiste kontakty

Niezależnie od tego, czy całujesz, kłaniasz się, czy podajesz dłoń na powitanie i pożegnanie, sposób, w jaki to robisz, wskazuje na nastawienie kulturowe względem kontaktu fizycznego. W niektórych krajach, takich jak Francja, Włochy czy Grecja, dotyk jest czymś naturalnym, podczas gdy w innych, takich jak Nowa Zelandia, Australia, Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone, postrzegany jest jako brak wychowania i natarczywość.

W krajach islamskich mężczyznom i kobietom zabrania się kontaktu fizycznego w miejscach publicznych i biada temu, kto zostanie przyłapany na złamaniu tego zakazu. Grozić mu może więzienie lub publiczna chłosta. Czymś zupełnie zwyczajnym są za to pary tej samej płci wędrujące po ulicach i trzymające się za ręce, pod ramię lub obejmujące się. Jest to wyrazem jedynie przyjaźni i zażyłości, niczego więcej (dwóch mężczyzn wędrujących pod ramię w centrum Dallas mogłoby budzić zdziwienie, podczas gdy w Dubaju nikt nie zwróciłby na to uwagi).



## Żadnego całowania, jesteśmy Niemcami

Towarzystwo Knigge w Niemczech, które zajmuje się zasadami dobrego wychowania i etykietą społeczną, optuje za zakazem całowania się w miejscu pracy. Prezes Towarzystwa Hans-Michael Klein twierdzi, iż rzekomo otrzymywał e-maile od pracowników, którzy wyrażali swoje zaniepokojenie tą formą spoufalania się. W odpowiedzi radzi, by trzymać się tradycyjnego uścisku dłoni. Mimo że przyznaje, iż natychmiastowy zakaz całowania się może nie być możliwy do wprowadzenia, uważa, że społeczeństwo powinno chronić ludzi, którzy nie życzą sobie, by ich całowano. Sugeruje, że jeśli dany pracownik nie ma nic przeciwko całowaniu, powinien umieścić odpowiednią kartkę na swoim biurku. Pan Klein twierdzi podobno, że pocałunek nie jest zachowaniem

typowym dla Niemców i jest praktyką, która przyszła z miejsc takich jak Włochy, Francja czy Ameryka Południowa. Uważa, że ta praktyka ma swoje miejsce w określonym kontekście kulturowym, i mówi, że Niemcy nie lubią pocałunków w miejscu pracy.

W przeprowadzonej ankiecie niemieccy pracownicy twierdzili, że pocałunek zawiera podtekst erotyczny i że ten gest służy mężczyznom, by zbliżyć się do kobiet. Towarzystwo Knigge zajmuje się też takimi sprawami jak odpowiedni sposób zakończenia znajomości za pośrednictwem wiadomości tekstowej czy też co należy zrobić, gdy leci nam z nosa w miejscu publicznym. Co ciekawe, rosyjski zwyczaj całowania się przez mężczyzn nie został przejęty przez Niemców prowadzących interesy z tym krajem.

Jeśli miałeś kiedykolwiek okazję bawić w krajach latynoskich, od Południowej Ameryki po rejon śródziemnomorski, wiesz, że tamtejsi ludzie bez problemu okazują sobie bliskość i poufalskość. Ciepłe uściski i mokre całusy na policzkach rodziny i przyjaciół to norma. Nawet w miejscu pracy zdarzają się uściski i pocałunki zamiast zdawkowego uścisku dłoni.

W 2009 roku, gdy Michelle i Barack Obama wzięli udział w kolacji podczas szczytu G20, Silvio Berlusconi, wówczas prezydent Włoch, miał wielką ochotę objąć Michelle, która pokazała się w sukni z odsłoniętymi ramionami i wyglądała bardzo atrakcyjnie. Nagrania wideo na YouTube ukazują całą trójkę: Berlusconi wydyma wargi, unosi ramiona i porusza palcami w pozie „chodź do padre”. Prezydent Obama uważnie przygląda się Berlusconiemu z napiętymi ustami i bez cienia uśmiechu. Jego prawe ramię, najbliższe Berlusconiemu, jest napięte i wyprężone. Pierwsza Dama uśmiecha się jedynie ustami, uważnie obserwując włoskiego prezydenta. Jej prawa ręka wyciągnięta jest do przodu niczym stalowy pręt, palce zaciśnięte w geście powitania, który nie zachęca do wylewności. Wyraźnie widać, że państwo Obama przekazują komunikat „Nawet o tym nie myśl!”.

## Perfekcyjne powitania

Powitania czasem są niełatwe: czy pocałunek jest odpowiedni, czy nie? Należy podać rękę czy nie? Poniżej przedstawiam kilka przykładów powitań, z jakimi można się spotkać w różnych rejonach świata:

- ✓ **W Brazylii:** na początku i na końcu spotkania zwyczajowo podaje się dłoń każdej obecnej osobie. Kiedy relacje robią się bardziej przyjacielskie, możesz spodziewać się objęcia.

Brazylijki całują się naprzemiennie w policzki: dwukrotnie, jeśli są zamężne, trzykrotnie, jeśli są pannami. Trzeci pocałunek ma przynieść szczęście w poszukiwaniach dobrego męża.





- ✓ **W Chinach:** Lekkie kiwnięcie głową lub ukłon jest również powszechnie przyjętą formą powitania i pożegnania. Poczekaj, aż miejscowi pierwsi zainicjują gest i postępuj podobnie. Chińczycy są też bardziej niż ludzie z innych krajów Dalekiego Wschodu przyzwyczajeni do powitania za pomocą uścisku dłoni.

Chińczycy nie lubią, kiedy dotyka ich ktoś nieznamy. Odnosi się to szczególnie do osób starszych i zajmujących wysokie stanowiska. W razie wątpliwości lepiej unikać uścisku za pomocą obydwu dłoni.

- ✓ **We Francji:** jeśli przyjaźnisz się z Francuzem lub Francuzką, możesz spodziewać się, że pocałuje Cię w policzek trzykrotnie przy powitaniu i pożegnaniu.
- ✓ **Na Bliskim Wschodzie i w Zatoce Perskiej:** w krajach Bliskiego Wschodu i Zatoki Perskiej dotyk przy powitaniu jest dość częsty. Poczekaj, aż spotkana osoba zainicjuje powitanie, ponieważ istnieje kilka jego stylów.

W przypadku uścisku dłoni niektórzy ludzie wydają się przedłużać uścisk bez końca, podczas gdy inni ledwo muskają końce palców. Standardowy uścisk dłoni trwa 10 – 12 sekund i jest raczej lekki. Tak długie trzymanie ręki stanowi kontrast z tym, jak wymienia się uścisk dłoni w Stanach Zjednoczonych, gdzie trwa to 3 – 4 sekundy, jednak uścisk jest mocny (więcej na temat uścisku dłoni przeczytasz w rozdziale 9.).

Na Bliskim Wschodzie mężczyźni stają bardzo blisko siebie, dość typowe jest też trzymanie się przez nich za ręce. Jeśli nie chcesz obrazić swojego towarzysza, powinieneś na to pozwolić, a nawet objąć go w odpowiedzi.

W Arabii Saudyjskiej musisz być przygotowany na rozbudowany rytuał powitalny. Choć Saudyjczycy, którzy przesiąkli nieco kulturą Zachodu, witają się z innymi mężczyznami uściskiem dłoni, zwyczajowe powitanie między mężczyznami jest bardziej złożone. Po tradycyjnych słowach „salam alejkum” następuje uścisk dłoni i słowa „kaif halak”. Następnie Saudyjczycy kładą sobie nawzajem lewą rękę na prawym ramieniu i całują w policzki. W końcu Twój nowo poznany przyjaciel bierze w swoje ręce Twoją dłoń. Oczywiście jeśli jesteś kobietą, żaden kontakt fizyczny nie jest dozwolony. (Nie obraż się więc, jeśli Saudyjczyk nie uściśnie Ci dłoni na powitanie).

Jeśli kobiecie zasłaniającej twarz towarzyszy Saudyjczyk, to zgodnie z tradycją nie przedstawia się jej. Możemy się zastanawiać, dlaczego kobiety skrywają się za czarnymi burkami, jednak daje im to możliwość obserwowania innych, jednocześnie zaś niewiele zdradzają o sobie.



## Zasada unikania dotyku

Choć w wielu krajach dalekowschodnich ludzie witają się za pomocą uścisku dłoni, Japończycy żywią awersję do nieformalnego kontaktu cielesnego. Kiedy udają się w interesach na Zachód, zmuszają się do uścisku dłoni, choć robią to dość niechętnie. W ich kraju zwyczajowe powitanie składa się z głębokiego, długiego skłonu w talii i oficjalnej wymiany wizytówek.

Choć młodzi odrzucają normy swoich rodziców, należy pamiętać, że tradycja japońska nie pozwala na publiczny dotyk mężczyzny i kobiety.





Jeśli konieczność skłonienia się przed kolegą lub klientem z Japonii sprawia, że czujesz się nieswojo, ponieważ uważasz takie zachowanie za oznakę uległości, zapomnij o własnych odczuciach i wykonaj ten gest. Oczywiście pod warunkiem, że zależy Ci na zdobyciu przychylności drugiej osoby. Gest ten mówi bowiem, że cenisz jej doświadczenie i mądrość.



Kiedy się kłaniasz, podajesz dłoń lub przemawiasz, pod żadnym pozorem nie wkładaj ręk do kieszeni, ponieważ w Japonii uważane jest do za niezwykle obraźliwe, chociaż jest to akceptowane w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii.



Miasta w Japonii są bardzo zatłoczone. Być może będziesz zmuszony iść w ślady Japończyków i przeciskać się przez tłum. Robi się to, trzymając dłoń przed twarzą ze zgiętym łokciem, niczym dziecko udające rekina lub markujące cios karate. Należy też się uklonić i powiedzieć „przepraszam”.

Podając Japończykowi wizytówkę, należy trzymać ją w obydwu dłoniach i podać ją tak, by zawarte w niej dane skierowane były w jego stronę. Gdy osoba z Dalekiego Wschodu daje Ci swoją wizytówkę, odbierz ją obydwiema dłońmi i uważnie ją obejrzyj, nim ponownie z uśmiechem spojrzysz na osobę, która Ci ją dała. Uklonij się lekko. Nigdy nie pisz na otrzymanej wizytówce!

Niezależnie od tego, czy znajdziesz się na Półwyspie Indyjskim, w środkowej Azji, czy też w innym kraju Dalekiego Wschodu, unikaj poklepywania swoich współpracowników po plecach, zamykania ich w niedźwiedzim uścisku lub żartobliwego wymierzania ciosów, bo będziesz postrzegany jako osoba niegrzeczna, pozbawiona szacunku i naruszająca zasady dotyczące przestrzeni osobistej.

## *Kilka słów na temat machania na pożegnanie*

Pozornie prosty gest machania na pożegnanie nie jest wcale prosty. To, co uważasz za zwykłe machanie, oznaczające „ciao bella” lub „à bientôt”, może zostać uznane za obraźliwe lub za gest zapraszający do powrotu. Jeśli na przykład wygłaszasz prezentację w Argentynie i pomachasz swoim słuchaczom na pożegnanie, to przygotuj się, że będziesz musiał powiedzieć jeszcze coś, bo Twój gest oznacza, że chcesz, by pozostali na miejskach.

Większość Europejczyków kieruje wnętrze dłoni na zewnątrz i kiwa palcami w górę i w dół, z sztywno wyciągniętą ręką. Amerykanie wyciągają rękę i machają skierowaną do przodu dłonią na boki.



W większości zakątków Europy gest ten oznacza „nie”. Wyjątkiem jest Grecja, gdzie jest on bardzo obraźliwy i powinieneś liczyć się z tym, że jeśli go wykonasz, z dużym prawdopodobieństwem będziesz musiał tłumaczyć się przed lokalną policją.



## Zachowania związane z niskim i wysokim statusem

Pojęcie statusu odnosi się do tego, jak istotną rolę dana osoba odgrywa w społeczeństwie. Ludzie o wysokim statusie są postrzegani jako cenni i dominujący i często pełnią funkcje przywódcze. Ludzie o niskim statusie uważani są za zbędnych, nawet jeśli tak naprawdę odgrywają istotne role społeczne. W różnych kręgach kulturowych na różnych kontynentach ludzie o niższej pozycji okazują poważanie ludziom o wyższym statusie. Ich mowa ciała jest wtedy zamknięta, starają się zajmować jak najmniej miejsca, by nie stwarzać zagrożenia (patrz podrozdział 15.1). Ludzie o wysokim statusie wypełniają przestrzeń. Są pewni, że poradzą sobie z tym, co ich spotka, i nie boją się wyglądać na groźnych. Ich mowa ciała zdradza zarówno odprężenie, jak i stanowczość, nawet w chwilach paniki i napięcia.



**Rysunek 15.1.**

Ludzie o niższym statusie przyjmują postawy zdradzające podporządkowanie

To, jak postrzegasz siebie, wpływa na Twoje zachowanie. Jeśli masz zdrowe poczucie własnej wartości i odczuwasz pewność siebie, to Twoje ciało odzwierciedla ten stan wewnętrzny, niezależnie od tego, w jakim zakątku świata mieszkasz. Podobnie jest wtedy, jeśli uważasz się za kogoś mniej wartego od nędznego robaka. Czynniki zewnętrzne, takie jak Twoja praca, status finansowy i kwalifikacje, nie wpływają na Twój obraz siebie, jednak zmieniają to, jaką wartość i status przypisują Ci inni.



Aby ustalić, co dana osoba sądzi na własny temat, obserwuj jej zachowania niewerbalne podczas interakcji z innymi, zwłaszcza gdy jest zestresowana lub działa pod presją. W takich sytuacjach pojawiają się reakcje instynktowne, które zdradzają prawdziwe nastawienie do siebie danej osoby. Ten, kto potrafi zachować spokój pod presją, prawdopodobnie ma pozytywny obraz siebie. Ten, kto krzyczy, wrzeszczy i biegnie w panice, okazuje stres i prosi o ochronę.



Gdy oficer dowodzący wchodzi do wojskowych baraków, żołnierze stają, prostując ramiona i wciągając brzuch, kierują wzrok przed siebie i nie pozwalają sobie nawet na cień uśmiechu. Gdy otrzymują komendę „spocznij”, rozstawiają szerzej nogi i zaplatają dłonie za plecami. W żadnym momencie nie spoufalają się z przełożonym. Podobnie uczniów w szkołach uczy się, by wstawali, gdy osoba dorosła wchodzi do klasy, a podwładni prostują się, gdy ich szef przechodzi przez biuro. W krajach azjatyckich podwładni nigdy nie patrzą przełożonym w oczy, podczas gdy w krajach zachodnich kontakt wzrokowy jest normą (zerknij do sekcji „Postępowanie zgodnie z miejscowymi zasadami gry: kontakt wzrokowy” w dalszej części rozdziału, by dowiedzieć się więcej o tym, gdzie należy kierować spojrzenie w zależności od tego, w której części świata się znajdujesz).

## ***Kłanianie, kłęknięcie i dyganie***

Kłanianie się, kłęknięcie, dyganie i pochylanie głowy to zachowania charakterystyczne dla niskiego statusu. Na dworze królewskim dworzanie kłaniają się lub dygają, kiedy przechodzi monarcha. Zwijając ciało i pochylając je, optycznie się pomniejszasz w stosunku do drugiej osoby. Zachowanie to można zaobserwować również w królestwie zwierząt, kiedy atakowane zwierzęta kulą się i przykucają, żeby się osłonić.

W Japonii można określić status człowieka względem innej osoby na podstawie tego, jak długo i nisko się kłania. Ktoś o niższej pozycji kłania się niżej i dłużej. Jeśli równe sobie osoby składają sobie ukłon, dopasowują go do siebie nawzajem. Jeśli jedna z osób chce okazać więcej szacunku, dodaje jeszcze jeden ukłon. Japończycy składają również dodatkowy ukłon osobie starszej oraz klientowi, którego mają nadzieję pozyskać.



Kiedy kłaniasz się komuś, kto zajmuje wyższą pozycję, upewnij się, że kłaniasz się głębiej niż on i z szacunkiem spuszczasz wzrok. Jeśli nie jesteś pewien, kto z was zajmuje wyższą pozycję, ukiłoń się odrobinę płycej niż druga osoba. Kiedy kłaniasz się Japończykowi, ręce ześlizgują się z przodu w kierunku kolan lub z boku nóg. Plecy i szyja są sztywne, a wzrok odwrócony.

## ***Stawanie na baczność***

Stawanie z wyprostowanymi plecami, nogami jedna przy drugiej, ciężarem ciała równomiernie rozłożonym pomiędzy nogami, rękami opuszczonymi po bokach i nieruchomymi dłońmi to oznaka poważania. Jeśli wezwano Cię kiedyś do dyrektora w szkole, jeśli stałeś przed sądem lub służyłeś w wojsku, dobrze znasz tę pozycję. Patrzysz prosto przed siebie i ani drgniesz, dopóki ktoś się do Ciebie nie odezwie.



W niektórych zachodnich społeczeństwach młodszy ludzie wstają, gdy dorosły wchodzi do pomieszczenia. Powinni wtedy patrzeć starszym w oczy, wymienić uścisk ręki i przywitać się uprzejmym „Dzień dobry”. Gdy w restauracji ktoś podchodzi do czyjegós stolika, by się przywitać, mężczyźni powinni wstać na powitanie, a kobiety siedzieć dalej. To trochę skomplikowane, skoro mamy mieć takie same prawa, czyż nie?

## Te same gesty, różne interpretacje

Choć byłeś przekonany, że wiesz, co oznacza śmiech, „kciuk w górę” oraz sygnał „okej”, nagle okazuje się, że popełniasz fatalne *faux pas*. Jedyne, co Cię usprawiedliwia, to ignorancja. Słaba wymówka. W tej części poznasz informacje, które nie pozwolą Ci wpaść w tarapaty.

### Kciuk do góry

Kciuk skierowany w górę w różnych kręgach kulturowych oznacza różne rzeczy. W Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii znaczy tyle co „dobrze”. W Nigerii i niektórych częściach Ameryki Południowej ma jednak negatywne konotacje. W Niemczech oznacza po prostu liczebnik „jeden”.



Jeśli zwiedzasz Japonię i chcesz pokazać, że wszystko idzie świetnie, unieś kciuk w górę i zaciśnij pięść.

### Gest „okej”

Podróżniku, strzeż się. Mieszkańcy Ameryki Północnej, żeby pokazać aprobatę, tworzą kółko za pomocą palca wskazującego i kciuka z lekko uniesionymi pozostałymi palcami. W Brazylii zaś zachowanie takie uważane jest za wulgarnie. Żeby sprawy skomplikować jeszcze bardziej, kiedy Japończycy wykonują ten gest, mają na myśli pieniądze, a we Francji natomiast symbol ten oznacza zero.



Zapytaj swojego gospodarza lub dowiedz się wcześniej, co oznacza gest „okej” w danym kraju. W Ameryce to pozytywny sygnał oznaczający sukces. W kręgach arabskich uważany jest z kolei za zachowanie wulgarnie o podtekście seksualnym, podobnie jak w Japonii, gdy połączony jest z jednoczesnym potrząśnięciem pięścią. Sygnał „okej” może być błogosławieństwem, ale i przekleństwem. Bezpieczniej jest więc w ogóle z niego zrezygnować!

### Śmiech

Na Zachodzie, kiedy ktoś się śmieje, możesz bezpiecznie uznać, że jest szczęśliwy. Jeśli słyszysz ten sam śmiech — o lekko zmienionym zabarwieniu — w Azji, nie wszystko jest w porządku. Śmiech w kulturze azjatyckiej może być sposobem na kontrolowanie niezadowolenia lub maskowanie zażenowania, zmieszania lub szoku. Młoda Japonka, Koreanka czy Wietnamka może zdradzać swoje zakłopotanie, chichocząc za dłońmi ustawionymi pionowo przy twarzy wnętrzem dłoni do środka.



Każdy krąg kulturowy, tak jak każdy człowiek, ma swoją osobowość. Niektóre są otwarte, przyjacielskie i ekstrawertyczne. Inne są mniej ekspresyjne, a towarzysząca im gestykulacja jest bardziej ograniczona, pohamowana i bliższa ciału. Usiądź w restauracji w Rzymie i przypatrz się śmiejącym się ludziom, przerywającym sobie nawzajem i często się dotykającym. A teraz udaj się do Sztokholmu i przekonaj się, jak duże są różnice. Tamtejsi ludzie są cisi, bardziej opanowani w gestykulacji i mniej emocjonalni.

Obydwie grupy są równie przyjacielskie i troskliwe, a mimo to swoje uczucia i dobrą wolę wyrażają w zupełnie inny sposób.

Uważaj, opowiadając dowcipy w różnych kulturach. To, co spodoba się w arktycznej tundrze, może spotkać się z chłodnym przyjęciem w afrykańskim Kongu. Mimo że humor może przekraczać granice, czasem trudno jest uchwycić pewne subtelności. Jeśli znajdujesz się w kulturze innej od własnej i masz wątpliwości, co jest zabawne, a co nie, obserwuj, jak zachowują się tubylcy, i naśladuj ich. Możesz też poprosić znajomych, by opowiedzieli Ci o swoich doświadczeniach z humorem w innych kulturach.

## *Unikanie problemów i obrazy*

W tej sekcji koncentrujemy się na tym, jak unikać kłopotliwych sytuacji i irytowania ludzi w innych kulturach i krajach.

### *Łagodzenie trudnych sytuacji*

Różne kultury w różny sposób radzą sobie z trudnymi lub zawstydzającymi sytuacjami. Brazylijczycy na przykład unikają przekazywania złych wieści i udzielania odpowiedzi odmownej. Zmieniają temat, naginają prawdę albo tak przekręcają fakty, że nie zauważasz negatywnych aspektów. Wcale nie zamierzają Cię oszukać ani nie boją się stracić twarzy. Po prostu starają się, żeby wszystko było pozytywne, i nie chcą sprawić Ci zawodu.

W mroźny zimowy dzień Carol, Amerykanka zamieszkała w Tokio, jechała w godzinach szczytu zatłoczonym metrem. Była ciepło ubrana w wełniany płaszcz i czapkę. Nie było wolnych miejsc i pomimo że była w ciąży, nikt nie ustąpił jej miejsca. Musiała stać, przyciśnięta do jednych ze szklanych drzwi rozdzielających wagony. Inni podróżni opierali się o siebie nawzajem, zamiast trzymać się uchwytów.

W pewnym momencie pociąg szarpnął i wszyscy pasażerowie przechyliли się w stronę Carol i napanarli na nią. Ona zaś rozbiła plecami szybę, obsypując się szkłem. Pomimo jej stanu ludzie ją zignorowali. Kiedy pociąg przyjechał na stację, jedni pasażerowie wysiedli, a inni wsiedli. Kilka minut później młody Japończyk, który był w wagonie w chwili wypadku, podszedł i wytłukł resztę szkła, żeby zminimalizować niebezpieczeństwo. Inna osoba usunęła się i ustąpiła miejsca Carol. Wszystko to nastąpiło bez żadnego kontaktu wzrokowego. Carol przekonała się, że nieumyślnie narobiła rabanu, Japończycy zaś, nie zwracając na nią uwagi, starali się pomóc jej „zachować twarz”. Ich brak reakcji emocjonalnej był metodą, jaką stosowali dla złagodzenia zawstydzającej sytuacji, pomimo że całe wydarzenie było wynikiem nieszczęśliwego wypadku. Poprzez takie zachowanie starali się zachować harmonię, nie urażając przy tym Carol.

Jeśli znajdziesz się w podobnej sytuacji jak Carol, zachowuj się zgodnie z własnymi wartościami i zwyczajami. Jeśli to oznacza, że chcesz ustąpić ciężarnej kobiecie miejsca, zrób to bez zbytniego zwracania uwagi na ten gest. Nawiąż kontakt wzrokowy z daną osobą, uśmiechnij się i wskaż dłonią miejsce przeznaczone dla niej. Staraj się nie nawiązywać kontaktu z innymi osobami w wagonie, ponieważ to sprawi, że poczują się niezręcznie i stracą twarz.



## Potpourri lokalnych zwyczajów

Wiele konwencji i codziennych gestów może stać się przyczyną problemów w podróży. Oto których z nich powinieneś unikać:

- ✓ W Azji i na Bliskim Wschodzie przy powitaniu i jedzeniu używaj wyłącznie prawej ręki. Lewa ręka uznawana jest bowiem za „nieczystą”. Podając ją na powitanie lub używając jej przy jedzeniu, zachowałbyś się bardzo obraźliwie.
- ✓ Muzułmanie uważają za niegrzeczne wskazywanie kogoś lub czegoś palcem.
- ✓ Azjaci i Arabowie uważają stopy za nieczyste. Przebywając w krajach arabskich i azjatyckich, upewnij się, że siedzisz ze stopami ułożonymi płasko na ziemi. Pokazywanie podeszwy butów jest niezwykle obraźliwe. Nigdy nie zakładaj stóp na meble, takie jak biurko lub krzesło, ani nie zakładaj ich na kolano.
- ✓ W Tajlandii nie wolno stawać na progu, kiedy wchodzisz do czyjegoś domu. Tajowie uważają, że pod spodem mieszkają przyjazne duchy.
- ✓ W niektórych kulturach azjatyckich, w tym w Tajlandii i w Indiach, głowa uważana jest za obszar święty, w którym ulokowana jest dusza. Dotknięcie głowy Taja lub Hindusa, nawet jeśli jest to dziecko lub bliski przyjaciel, może zakończyć znajomość.

## Postępowanie zgodnie z miejscowymi zasadami gry: kontakt wzrokowy

W Ameryce Północnej i większości krajów europejskich kontakt wzrokowy jest niezbędnym składnikiem okazania szacunku i tego, że jesteś silnym partnerem biznesowym. W większości krajów azjatyckich, w Afryce i Ameryce Łacińskiej jest wręcz przeciwnie i jest to uważane za niegrzeczne, za oznakę braku szacunku lub wyzwanie. W Afryce, Chinach i Japonii, aby okazać szacunek przełożonym, należy unikać kontaktu wzrokowego.

Podobnie jak w przypadku wielu zagadnień, które omawiam w tym rozdziale, sprawa kontaktu wzrokowego jest dość złożona. Na Bliskim Wschodzie kontakt wzrokowy jest oznaką zaufania i otwartości, jednak muzułmanie uważają nawiązywanie kontaktu wzrokowego pomiędzy osobami przeciwnej płci za niewłaściwe (akceptowany jest jednak kontakt wzrokowy pomiędzy osobami tej samej płci).

Gdy jeździsz po świecie, generalnie unikaj wpatrywania się w kogoś, ponieważ często może to być odczytane jako dążenie do konfrontacji.

Kiedy rozmawiasz z kimś z Dalekiego Wschodu, unikaj kontaktu wzrokowego, z wyjątkiem sporadycznych spojrzeń w celu upewnienia się, że rozmówca nadal jest na miejscu. Pamiętaj jednak, że potem musisz jak najszybciej odwrócić wzrok.

W niektórych kulturach oczy odgrywają istotną rolę w komunikacji. Z tego powodu zawsze obserwuj mowę ciała związaną z oczami, ponieważ może podkreślić lub podważyć wypowiedziane słowa.

Julia pracowała w japońskim kolegi nad prezentacją dla klienta. Spytała go, czy jest zadowolony z pracy, którą wspólnie wykonali. Odpowiedział jej, że tak. Kilka dni później dowiedziała się pocztą pantoflową, że wcale nie był zadowolony z efektów pracy i chciał jeszcze raz przygotować prezentację. Kiedy spytała go, dlaczego



powiedział jej, że wszystko jest w porządku, skoro nie było, odparł: „Ale powiedziałem ci to ze smutnym wzrokiem, Julio”. Julia zastanawiała się, jak u licha miała to dostrzec, skoro przez większość czasu unikał jej spojrzenia.

W krajach skandynawskich, w Niemczech i w Wielkiej Brytanii kontakt wzrokowy to podstawa, jeśli chce się okazać szczerłość i zaufanie. Jeśli kiedykolwiek zostaniesz zaproszony na obiad do skandynawskiego domu, przygotuj się na intensywny kontakt wzrokowy (patrz ramka „Wznoszenie toastów”).



Wiele Azjatek, z którymi pracowałam, mówiło, że patrzenie przełożonemu lub współpracownikom w oczy jest dla nich trudne, ponieważ w ich przekonaniu sugeruje arogancję i brak szacunku ze strony młodszej osoby. Jednak pracując z osobami z Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych lub Europy, muszą się tego nauczyć, jeśli chcą, by ich kariera się rozwijała. Gdy pracuję z ludźmi Zachodu, którzy udają się w takie zakątki świata, gdzie kontakt wzrokowy jest tradycyjnie ograniczony, jak Afryka, Azja czy Bliski Wschód, uczę ich tworzenia relacji z klientami, przełożonymi i współpracownikami z odwróconym lub opuszczonym wzrokiem.



Gdy spotykasz się z ludźmi z innych kultur, zwracaj uwagę na ich mowę ciała i postaraj się jak najwięcej dowiedzieć o tym, jak zachowują się w różnych sytuacjach. Robienie tego na pewno przyniesie Ci korzyści zarówno w życiu zawodowym, jak i prywatnym.

## Dopasowywanie się a czytelna komunikacja

Na potencjalne pytanie: „Dlaczego to ja muszę się dopasować? Czemu oni nie mogą tego zrobić?” w głowie rozbrzmiewa mi Aretha Franklin, śpiewająca: „S-Z-A-C-U-N-E-K, jak wiele dla mnie znaczy!”. Wielu ludzi nie potrafi zrozumieć związku pomiędzy dopasowaniem swojego zachowania do lokalnych reguł a dobrą komunikacją z osobami z odmiennego kręgu kulturowego. Zastanów się przez chwilę, do czego prowadzi takie myślenie. W interesach konkurujemy z innymi, jednak nigdzie nie dojdiesz, celowo okazując innym brak szacunku. Prędej czy później to się zemści na Tobie. Nigdy też nie wiesz, czy nie przyjdzie Ci z kimś pracować w przyszłości. Jeśli na przykład nie uściśniesz ręki kobiecie z Zachodu, z którą prowadzisz interesy, nie zdziwisz się, jeśli nie będzie odpowiadać na Twoje e-maile i odbierać od Ciebie telefonów.



### Wznoszenie toastów

Nasz przyjaciel z Norwegii, Thomas, zaprosił nas do swojego domu w Oslo na długi weekend. W sobotni wieczór urządził formalne przyjęcie dla 16 osób. W ciągu kolacji wielokrotnie wznoszono toasty. Za każdym razem, gdy nasz hojny i uprzejmy gospodarz unosił kieliszek, patrzył każdemu z gości prosto w oczy, a my w odpowiedzi wznosiliśmy nasze

kieliszki. Nikt nie unikał kontaktu wzrokowego z Thomasem ani z innymi gośćmi przy stole. Na szczęście gdy podano gorące potrawy, wznosiliśmy toast tylko raz.

Mimo że szczegóły wznoszenia toastów mogą się różnić w poszczególnych krajach skandynawskich, bezpośredni, długi kontakt wzrokowy jest podczas nich wymagany.

To, co Tobie wydaje się dziwne, dla kogoś innego jest zupełnie normalne. Przykładowo Ameryka Północna i Europa to kontynenty, na których normą są męsko-damskie kontakty towarzyskie, zarówno indywidualne, jak i grupowe. Przyjaźń między kobietą a mężczyzną nie jest niczym dziwnym ani niekonwencjonalnym. Inaczej ma się rzecz w krajach muzułmańskich, w których tylko mężczyźni witają się nawzajem uściskiem dłoni, objęciem lub zbliżeniem policzków. Zachowanie muzułmanek wśród przyjaciółek jest również ciepłe i serdeczne. Obie grupy nigdy jednak się nie spotkają. Mężczyźni przebywają z mężczyznami, kobiety z kobietami.



Pamiętaj, że możesz przedobrzyć, chcąc objąć kolegę ramieniem i uściskać go, kiedy go widzisz. Zachowanie takie jest dobre w krajach latynoskich i akceptowalne w Chinach. Jeśli nie chcesz jednak zawstydzić kumpla z Norwegii, wystarczy uprzejme „cześć”. Nie okażesz się niemiły. Po prostu uszanujesz normy panujące w jego kraju i sprawisz, że będzie się dobrze czuć. A czyż nie o to właśnie chodzi w przyjacielskim zachowaniu?

Przyjacielski styl bycia oznacza, że przestrzegasz zasad kulturowych innej osoby, szanujesz jej tradycje i zwracasz uwagę na to, czy Twoje zachowanie jest dobrze widziane w odmiennym kręgu kulturowym.





# Skorowidz

---

## A

adaptator, 45, 48, 156  
agresja, 56, 127, 142  
akcesoria, 169, 206  
okulary, 169, 171  
czyszczenie, 171, 172  
kontrolowanie rozmowy, 173  
oprawki, 174  
patrzenie ponad, 169, 172  
przeciwsłoneczne, 173  
ssanie oprawek, 171, 172  
pióro, 169  
teczka, 169  
torebka, 169, 206  
w pobliżu ust, 170  
amulet, 88  
arogancja, 56  
autoprezentacja, 111, 112

## B

Banderas Antonio, 269  
Beckham Victoria, 33, 100, 185  
Beyoncé, 208  
bezbronność, 164  
Birdwhistell Ray, 39, 45, 116, 149  
Bishop Daniel, 40  
biżuteria, 176  
Blair Tony, 131  
Bolt Usain, 33  
bonobo, 45  
brak pewności siebie, 126  
broda  
gładzenie, 35, 67, 79, 261  
marszczenie, 98  
uniesienie, 198  
wysunięta do przodu, 55, 56, 79

Brown Daniel James, 141  
Brown Gordon, 157  
brwi  
gładzenie, 32, 33  
marszczenie, 34, 74, 199, 277  
obniżone, 70  
ściągnięte do wewnątrz, 77, 250  
uniesienie, 48, 94, 95, 250  
uniesione, 122  
wygięte łukowato, 78  
Bulwer John, 23  
bunt, 169  
Bush George, 62, 97  
buty, 207

## C

Cable Daniel, 193  
Calero Henry, 167, 171  
Cameron Samantha, 176  
Cattrall Kim, 94  
Chaplin Charlie, 50  
Chaplin William, 152  
chodzenie, 168, 199  
kobieta, 200, 201  
kołysanie biodrami, 200, 201  
mężczyźni, 200  
Churchill Winston, 46  
ciało, 111, *Patrz też*: postawa, tułów  
leżenie, 116, 117  
siedzenie, 116, 117  
stanie, 116  
Cirrus Miley, 32  
Clegg Nick, 148  
Clinton Bill, 73, 86  
Clinton Hillary Rodham, 176  
Cooper Bradley, 269  
Craig Daniel, 269

Cruise Tom, 221  
Cruz Penelope, 95  
Cuddy Amy, 160

**D**

Darwin Karol, 23, 44, 63, 105  
De Niro Robert, 228  
de Waal Frans, 44, 45  
dezaprobata, 57, 58, 86, 100  
di Caprio Leonardo, 115  
dłoń, 60, 76, 78, 168, *Patrz też:* ręce  
  chwyтана za plecami, 149  
  pięść, *Patrz:* pięść  
  podniesiona  
    z palcami blisko siebie, 24, 47, 240  
    z palcami rozłożonymi, 139  
położona na sercu, 30  
ukrywanie, 139, 143  
uścisk, 151, 216, 239  
  czas trwania, 154  
  dominujący, 153  
  lewostronna przewaga, 155  
  oburącz, 133, 153, 154  
  siła, 152  
  styl, 152  
  unikanie, 239  
w okolicy  
  brody, 157, 259  
  nosa, 156, 259, 260  
  policzka, 157  
  ust, 144, 259, 271  
w pozycji topora, 148  
wciśnięta pod pachę, 164, 260, 271  
wnętrze skierowane w dół, 140, 153  
zacieranie, 143, 271  
zaciśnięta, 144  
  blisko ust, 144  
  w połowie wysokości, 145  
  w pozycji listka figowego, 145  
zadająca cios, 148  
założona na karku, 29, 64  
zwiniała, 147  
dominacja, 86, 87, 134, 141, 150, 161, 169  
dopasowywanie, 220, 221, 223, 246  
dotyk, 135, 136, 204, 237, 239, 266, 272  
  nieproszony, 132  
  szybki i bezosobowy, 132

dotykanie  
  kogoś, 132, 134, 199  
  czas trwania, 134  
  dzieci, 132  
  kobieta, 134  
  męczyzna, 134  
  molestowanie, 134  
  osoba o niższej randze, 134  
  osoba o tej samej randze, 133  
  siebie, 129, 136, 156, 204, 208  
  twarz, 156  
Duchenne de Boulogne Guillaume, 75  
dyganie, 242  
dyskomfort, 89

**E**

Eastwood Clint, 86  
Eibl-Eibesfeldt Irenaus, 48  
Ekman Paul, 24, 45, 75, 168  
ekspresja, 45, 47  
emblemata, 45  
emocje, 36, 74, 250  
  intensywność, 113  
  maskowanie, 74  
  powstrzymywanie, 98

**F**

Facial Action Coding System, *Patrz:* FACS  
FACS, 24  
fallus, *Patrz:* penis  
Farah Mo, 33  
flirt, 62, 90, 95, 103, 195, 208, 210, *Patrz też:* zainteresowanie  
  dotyk, 199  
  kontakt wzrokowy, 197  
  popis, 198  
  rozmowa, 198  
  ubranie, 202  
  uśmiech, 198  
Fonda Jane, 228  
Ford Harrison, 103  
fotel, 226  
  na kótkach, 227  
Freeman Martin, 115  
Friesen Wallace V., 24, 45, 75, 168  
frustracja, 100

## G

Gable Clark, 63  
 gardło, *Patrz też:* szyja  
 gładzenie, 32, 251  
 gest, 24, 43, 44, 112, 265  
 bolting, 33  
 charakterystyczny, 32  
 ćwiczenie, 277  
 fałszywy, 34  
 hierarchiczny, 134  
 kontekst, 45, 253  
 macho, 131  
 Merkel-Raute, 33  
 mieszany, 105  
 mimowolny, 31  
 nieśmiała Di, 33  
 obronny, 123  
 odzwierciedlający, 39, 49, 218, 220, 267,  
 273, 277, 278  
 okej, 46, 146, 243  
 opistujący  
 emocje, 27  
 kolejność, 27  
 kształt, 26  
 wysiłek, 26  
 otwartych dłoni, 140  
 pocieszenia, 29  
 pokoju, 127  
 przemieszczający, 35  
 różnice kulturowe, 45, 46  
 rytuał religijny, 29  
 shaka, 32  
 sprzeczny, 71  
 To Di World, 33  
 trójkąt władzy, *Patrz:* gest Merkel-Raute  
 uniwersalny, 36  
 wyuczony, 49  
 gestykulacja, *Patrz:* gest  
 gładzenie  
 brody, *Patrz:* broda gładzenie  
 brwi, *Patrz:* brwi gładzenie  
 głaskanie  
 siebie, 129, 171, 261  
 się po gardle, *Patrz:* gardło gładzenie  
 głos, 71  
 głowa, 55, 60, 251  
 dotykanie, 60  
 kręcenie, 58

obejmowanie, 65  
 odchylenie w tył, 105  
 odrzucanie, 59, 203  
 odwracanie, 186  
 opieranie na ręce, 65, 66, 67  
 opuszczona, 29, 159  
 pochylanie, 62, 63, 64, 105, 270  
 przechylanie, 62, 79, 84, 203, 270  
 przytakiwanie, 60, 79, 264,  
*Patrz też:* potakiwanie  
 powolne, 79  
 szybkie, 79  
 skinięcie, 59, 61, 62, 64  
 unoszenie, 62  
 gniew, 77, 95, 173  
 kolor twarzy, 77  
 Grant Cary, 40  
 Greenwooda Ramona, 66  
 gruzlica węzłów chłonnych,  
*Patrz:* skrofuloza

## H

haka, 236  
 Hall Edward, 38, 182  
 Hecht Marvin, 102  
 Hess Eckhard, 209  
 Hitler Adolf, 141  
 Hoffman Dustin, 228

## I

iglica, 149  
 ilustrator, 45, 46  
 ironia, 103  
 irytacja, 98, 169

## J

jedzenie, 35, 245  
 język  
 ciała, 21, 24, 38, 40, 41, 43, 249, 275  
 ćwiczenie, 277, 278  
 historia, 43  
 odczytywanie, 41, 251  
 polityka, 27, 28  
 praktyczne wykorzystanie, 44  
 różnice kulturowe, 27, 36, 42, 45, 46,  
 47, 50, 94, 102, 120, 122, 235

język  
 ciała  
     samoświadomość, 213, 279  
     wyćwiczony, 27, 28, 40  
 mówiony, 44, *Patrz też:* komunikacja  
 werbalna  
 niewerbalny, *Patrz:* język ciała  
 wystawianie, 32

joga, 194  
 John Elton, 174  
 Johnson Dakota, 208  
 Jolie Angelina, 185  
 Judge Timothy, 193

## K

katecholaminy, 259  
 kciuk, 48  
     gestykulowanie w kierunku drugiej  
     osoby, 150  
     w górę, 128, 150, 243  
     wystający z kieszeni, 150  
     założony za pasek, 161, 208  
 Kennedy John, 37  
 kinezyka, 39, 45  
     adaptator, *Patrz:* adaptator  
     ekspresja, *Patrz:* ekspresja  
     emblem, *Patrz:* emblem  
     ilustrator, *Patrz:* ilustrator  
     regulator, *Patrz:* regulator  
 klęknięcie, 242  
 kłamstwo, 156, 168, 257, 258, 259, 260,  
 261, 262  
 kłanianie się, 242  
 Knightley Keira, 36  
 kolano, 207  
 komunikacja, 267  
     niewerbalna, *Patrz:* język ciała  
     werbalna, 21, 43, 88  
     aspekty niewerbalne, 262, 267, 274  
 kontakt  
     fizyczny, 132, 133, 153, *Patrz też:*  
     dotykanie kogoś  
     wzrokowy, 39, 84, 197, 242, 245, 263,  
     *Patrz też:* oczy, spojrzenie, wzrok,  
     źrenice  
     przerywanie, 89  
     unikanie, 245

królowa Elżbieta, 269  
 krzesło, 226, 229  
     oparcie, 227  
     ustawianie, 228  
 książę William, 135, 185  
 księżna Cambridge Catherina, 135, 176  
 księżna Diana, 33, 92, 103, 204, 270

## L

La France Marianna, 102  
 Lawrence Jennifer, 36, 208  
 LeBron James, 135

## Ł

łzy, 37

## M

Madonna, 208  
 makijaż, 174, 175, 203  
     starożytnych, 174  
     w biurze, 175  
 Mandela Nelson, 46  
 marszczenie brwi, *Patrz:* brwi marszczenie  
 marynarka, 233  
 McConaughey Matthew, 269  
 medytacja, 67  
 Mehrabian Albert, 22, 24, 120  
 Merkel Angela, 33  
 metoda Stanisławskiego, 228  
 miesiąc  
     bródkowy, 98, 100  
     dźwigacza, 98  
     jarzmowy większy, 75  
     okrężny oka, 75  
     okrężny ust, 98, 100  
 mikrogesty, 24, 34  
 mikropotakiwanie, 62  
 mimika, 21, 24, 41, 43, 69, 71, 75, 112,  
 202, 270  
 Mona Lisa, 102  
 Monroe Marilyn, 94, 200, 201  
 Moore Demi, 206  
 Morris Desmond, 23, 49, 77, 122, 170,  
 181, 206  
 mowa ciała, *Patrz:* język ciała  
 mózg układ limbiczny, 81

mruganie, *Patrz:* oczy mruganie  
 mrugnięcie okiem, 25  
 Murray Andy, 32

## N

Nadal Rafael, 33  
 namysł, 66, 100, 157, 171, 172, 270  
 nastrój, 118  
 nerw twarzowy, 70  
 neuron lustrzany, 40  
 niechęć, 95  
 niedowierzanie, 121  
 niepewność, 90, 100, 130, 145, 164  
   zakamuflowana, 56  
 Nierenberg Gerard, 167, 171  
 nieugiętość, 126  
 nieuprzejmość, 83  
 nieustępliwość, 126  
 niewiedza, 37  
 niezadowolenie, 86, 100  
 niezgoda, 86, 100, 114  
 Nixon Richard, 37  
 nogi, *Patrz też:* stopy, stanie, chodzenie  
   krzyżowanie, 49  
   skrzyżowane, 31, 125, 163, 164, 165,  
     167, 271  
   zakładanie nogi na nogę, 207  
   zaplatanie, 164  
 nos, 69  
   marszczenie, 76  
   pocieranie, 261, *Patrz też:* dłoń w okolicy  
     nosa  
 nuda, 251, 252

## O

Obama Barack, 238  
 Obama Michelle, 176, 238  
 obojętność, 37  
 obrzydzenie, 76  
 oczy, 69, 73, 76, 81, 83, 168, 245, 263, 269,  
   *Patrz też:* kontakt wzrokowy, spojrzenie,  
   wzrok, źrenice  
   białka, 78, 250  
   błyszczące, 75  
   kierunek spojrzenia, 259  
   mruganie, 32, 92, 93  
   mruczenie, 76, 88, 198, 250, 258

opuszczanie, 91, 269  
 pocieranie, 258  
 szeroko otwarte, 36, 94, 121, 196, 250  
 unikanie spojrzenia, 186, 258  
 źrenice, *Patrz:* źrenice  
 odchrząkiwanie, 259  
 oddech, 24, 29, 71  
 odgrywanie roli, 228  
 odmowa, 58  
 odrzucenie, 100, 186, 187  
 odzwierciedlanie, 220, 221, *Patrz też:* gest  
   odzwierciedlający  
 okulary, *Patrz:* akcesoria okulary  
 oszustwo, *Patrz:* kłamstwo

## P

Pacino Al, 221  
 palec  
   bębnienie, 155, 251  
   kciuk, *Patrz:* kciuk  
   środkowy, 46  
   uchwyt precyzyjny, 146  
   w ustach, 145, 259  
   wskazujący  
     na ustach, 24, 25, 31, 259  
     przyściśnięty do kciuka, 146  
     skierowany w czyjąś stronę, 24, 32,  
       137, 142, 245  
     w pobliżu kciuka, 146  
   wskazujący i mały, 46  
   wskazywanie, 245  
 palenie, 35  
 Paz Octavio, 194  
 paznokcie, 266, 271  
   obgryzanie, 157, 170  
 penis, 161, 206, 209  
 pewność siebie, 149, 150, 230, 231, 270  
 pierwsze wrażenie, 23, 213  
 pięść, 147  
   podniesiona, 46  
   zaciśnięta, 127, 147  
 pióro, *Patrz:* akcesoria pióro  
 Pistorius Oscar, 99  
 płacz, 34, 37  
 pobudzenie seksualne, 98  
 pocałunek, 238  
   w powietrzu, 237

pocieszenie, 64  
 podbródek, 76  
 podporządkowanie, 62, 89, 90  
 pogarda, 37, 76, 77, 130  
 poirytowanie, 74  
 pokasływanie, 259  
 policzki, 69, 76, 250  
 Pollick Amy, 45  
 postawa, 112, 119, *Patrz też:* ciało, tułów,  
   pozycja  
     królewska, 195  
     na baczność, *Patrz:* stanie na baczność  
     obronna, 126  
     odchylona w tył, 120, 121, 265  
     pochylona  
       do przodu, 120, 121  
       w czyms kierunku, 120  
     stojąca, 231  
     wyprostowana, 116, 265, 271  
     zgarbiona, 116  
 potakiwanie, 60, 61, 79  
   mikro, 62  
   powolne, 61  
   siła, 61  
   szybkie, 61  
 powieki  
   opuszczone, 94  
   uniesione, 78  
 powitanie, 136, 238, 245  
 powściągliwość, 99  
 pozycja, 272, *Patrz też:* postawa  
   asymetryczna, 193, 194  
   katapulty, 58  
   leżąca, 116, 117, 191  
   listka figowego, 129, 130, 144, 145, 222  
   nożyczek, 31, 163  
   obronna, 163  
   przypony, 162  
   siedząca, 116, 117, 188, *Patrz też:*  
     siedzenie  
   siły, *Patrz:* iglica  
   stojąca, 116, 191, 215  
     niżej, 192  
     stopy rozstawione na szerokość  
       bioder, 159  
     wyżej, 191, 192  
   z rękami założonymi na piersi, 128  
   władzy, 215

    złamanego ostrza, 163  
     zmiana, 118  
 pożegnanie, 136, 240  
 prezentacja, 88  
 proksemika, 38, 182  
 przeczesywanie włosów, *Patrz:* włosy  
   przeczesywanie  
 przeprosiny, 121, 123  
 przerażenie, 258  
 przestrzeń  
   anektowanie, 186, 187, 214, 229, 230  
   najbliższa zewnętrzna, 183  
   publiczna, 183  
   użytkowanie, 185  
   wewnętrzna, 183  
   współpracy, 225  
 przestrzeń osobista, 38, 120, 154, 155, 181,  
   237, 265, 272  
   bardzo intymna, 182  
   intymna, 182  
   naruszenie, 181, 186, 187  
   osobista, 183  
   publiczna, 183  
   społeczna, 183  
   stopień komfortu, 186, 187  
 przewidywanie ruchu, 39, 41  
 przygnębianie, 76, 113, 118  
 punktualność, 266, 273

## R

ramiona, *Patrz też:* ręce w otwartej pozycji  
   przygarbione, 122, 159, 271  
   skrzyżowane, 125, 126, 127, 129, 131, 251  
     wpływ na zapamiętywanie informacji,  
       127  
     z uniesionymi kciukami, 128  
   uniesienie, 121, 123  
   wzruszenie, 37, 121, 122  
     wzmocniacz, 122  
 Reagan Nancy, 270  
 reakcja  
   Pinokia, 259  
   wrodzona, 48  
   wyuczona, 49  
 regulator, 45, 47  
 ręce, 137, *Patrz też:* dłoń, ramiona  
   chwywane za plecami, 149  
   na biodrach, 120, 121

skrzyżowane, 31, 199, 265, 271  
 splatanie, 144  
 w kieszeni, 199  
 w otwartej pozycji, 126, 127, 130, 131, 271  
 wewnętrzna strona nadgarstków, 205  
 wymachiwanie powyżej ramion, 232  
 Roberts Julia, 36  
 Robinson Anne, 86  
 Rodney Fernando, 33  
 Romney Mitt, 93  
 rozmowa rekrutacyjna, 214, 218, 222, 228  
 rozpacz, 76, 113  
 rumieńce, 36  
 rzęsami trzepotanie, 95

## S

salutowanie, 139  
 nazistów, 141  
 Santorum Rick, 93  
 sarkazm, 103  
 Sarkozy Nicholas, 221  
 Schwarzenegger Arnold, 88  
 Siddons Henry, 67  
 siedzenie, 188, 226  
 miejsce, 229  
 pod kątem 45 stopni, 225, 228  
 przy stole, 188  
 naprzeciwko, 190, 224  
 obok siebie, 189, 224  
 okrągłym, 190  
 po przekątnej, 190  
 stół, 189  
 w rozkroku, 201  
 skrępowanie, 90, 170  
 skrofuloza, 131  
 Smith Maggie, 59  
 smutek, 29, 76, 100, 250  
 Sommer Robert, 38, 187  
 spojrzenie, 71, 73, *Patrz też:* wzrok  
 długość, 84, 86  
 kierunek, 84  
 przesywające, 87  
 unikanie, 89, 90  
 uporczywe, 82  
 z ukosa, 85, 90, 91  
 znad uniesionego ramienia, 206

stanie  
 na baczność, 161, 165, 191, 242  
 w rozkroku, 160, 161, *Patrz też:* stopy  
 stojące mocno na ziemi  
 Stanisławski Konstanty, 228  
 status społeczny, 241  
 Stone Sharon, 94  
 stopy, 159, *Patrz też:* nogi, stanie  
 do wewnątrz, 159  
 kierunek, 165, 166  
 stojące mocno na ziemi, 159, 161, 222  
 wierzące się, 166, 168, 171, 262  
 strach, 77, 78, 94, 97, 250, 258  
 stres, 251  
 Sugar Alan, 227  
 Swanson Gloria, 50  
 Swayze Patrick, 206  
 system  
 kodowania ruchów twarzy, *Patrz:* FACS  
 neuronów lustrzanych, *Patrz:* neuron  
 lustrzany  
 szacunek, 271  
 okazywanie, 218  
 szczęka, 69  
 opadnięta, 78  
 wysunięta, 74  
 zaciśnięta, 127, 258  
 szczęście, 75, 102, 250, 252  
 szyi odsłanianie, 204, 226  
 szympan, 44, 45

## Ś

śmiech, 106, 243  
 świadomość przestrzenna, 38

## T

teczka, *Patrz:* akcesoria teczka  
 testosteron, 197  
 Thatcher Margaret, 74  
 Thompson Emma, 185  
 torebka, *Patrz:* akcesoria torebka  
 Trump Donald, 86  
 tułów, 111, *Patrz też:* ciało, postawa  
 twarz, 69, 264  
 błada, 77  
 kobiety, 204  
 mężczyzny, 204

twarz

- opadająca, 73
- pokerowa, 258
- ponura, 73
- smutna, 73
- system kodowania ruchów, *Patrz:* FACS
- wyraz
  - otwarty, 71, 79
  - zamknięty, 71
- tyrania, 141

## U

- ubranie, 175, 191, 202, 266, 278
  - dotatki
    - kobiece, 175, 176
    - męskie, 176
    - marynarka, 233
  - uczciwość, 138
  - układ limbiczny, 81
  - ukłon, 63, 120
  - uległość, 63, 91, 92, 102, 117, 123, 127, 164, 185, 192, 202, 204, 271
  - upokorzenie, 192
  - uspokajanie siebie, 64
  - usta, 69, *Patrz też:* warga
    - drżenie, 98, 250
    - grymas, 76
    - oblizywanie, 204, 206, 261
    - otwarte, 78
    - rozchylone, 270
    - wydęte, 100, 199, 204
    - zaciśnięte, 31, 70, 77, 98, 99, 100, 101, 250
  - ustępstwo, 102
  - uśmiech, 34, 36, 70, 102, 106, 198, 215, 235, 251, 264
    - drwiący, 199
    - nieszczery, 75, 260
    - pełny, 105
    - usta zamknięte, 103
    - wargi zaciśnięte, 102
    - z opuszczoną szczęką, 104
    - z ukosa, 104
  - uwodzenie, *Patrz:* flirt
  - uznanie, 62

## W

- warga
  - dolna
    - drżenie, 97
    - zagryzanie, 73, 74, 99
  - drżenie, 76, 258
  - górna
    - uniesienie, 76
    - usztynwiona, 99
    - zagryzanie, 99
  - napięcie, 98
  - zagryzanie, 98, 99
  - zwisająca luźno, 98
- wargi sromowe, 206
- wizualizacja, 118
- wizytówka, 240
- włosy
  - przečesywanie, 35, 171, 195, 203, 261
  - zawijanie, *Patrz:* zawijanie pukła włosów wokół palców
- Woodley Shailene, 32
- wrogość, 83, 90, 127
- wskazywanie palcem, *Patrz:* palec wskazujący skierowany w czyjąś stronę
- wstydlivość, 169
- wściekłość, 86, 114
- wystawianie języka, *Patrz:* język
  - wystawianie
- wyższość, 149
- wzdychanie, 34
- wzrok, *Patrz też:* spojrzenie
- wzrok, 71, *Patrz też:* kontakt wzrokowy, oczy, spojrzenie, źrenice
  - spuszczony, 29
  - unikanie, 84
  - wahadłowy, 90
  - wędrujący po twarzy i ciele, 85
- wzrost, 192, 193, 221, 228
- wzruszenie ramion, *Patrz:* ramiona
- wzruszenie

## Z

- zabobon, 88, 133
- zachowanie
  - odkrywanie samodzielne, 49
  - udoskonalone, 49



wrodzone, *Patrz:* reakcja wrodzona  
wyuczone, *Patrz:* gest wyuczony,  
reakcja wyuczona  
zaabsorbowane, 49  
zainteresowanie, 70, 79, 82, 84, 85, 90, 209,  
264, 270, 275  
brak, 121, 123, 157  
seksualne, 100, 197  
zamyślenie, 67  
zaskoczenie, 35, 77, 78, 94, 250  
zawijanie pukla włosów wokół palców, 32  
zawstydzenie, 37, 99, 103  
zdenerwowanie, 131, 144, 156  
zdziwienie, 78  
zęby, 69  
zaciśnięte, 74, 77  
złość, 72, 74, 77, 82, 98, 250

zmęczenie, 157  
znak  
OK, *Patrz:* gezt okej  
rogacza, 46  
zwycięstwa, 46  
znudzenie, 65, 66, 67, 157

**ż**

żrenice, 81, 83, 209  
rozszerzone, 23, 82, 83, 209  
zwężone, 23, 81, 82, 86

**ż**

żał, 76



# PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



- 1. ZAREJESTRUJ SIĘ**
- 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI**
- 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ**

Zmień swoją stronę WWW  
w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**

# Bądź bystrzakiem, czytaj język ciała!

Zdarza się, że niemal od razu nabieramy zaufania do rozmówcy, nawet jeśli go nie znamy. Uznajemy, że mówi szczerze, a przedstawiane argumenty brzmią przekonująco. Niekiedy z kolei wyczuwamy, że usłyszane słowa nie są wiarygodne. Że mają drugie dno, że kryją się za nimi jakieś niejasne zamiary, a być może nawet próba oszustwa. Ta umiejętność odczytywania cudzych intencji, choć wydaje się magiczna, jest całkiem naturalna: polega na dostrzeganiu sygnałów płynących z mimiki, gestów, postawy ciała czy brzmienia głosu. Przeciętny człowiek nie zdaje sobie sprawy, jak wiele zdradza jego ciało.

Trzymasz w dłoni kolejne wydanie bestsellerowej książki, dzięki której szybko rozwinięsz swoje naturalne umiejętności odczytywania mowy ciała i... posługiwania się nią. Co prawda całkowite kontrolowanie własnych sygnałów pozawerbalnych jest niezwykle trudne, jednak dzięki tej książce będziesz bardziej świadomy, jaki przekaz wysyła Twoje ciało. Oprócz analizy roli, jaką poszczególne części ciała odgrywają w ukazywaniu myśli, emocji i nastawienia, znajdziesz tu także wskazówki, jak interpretować język ciała innych. Szybko przekonasz się, jak wartościowym narzędziem jest język ciała!

- **Ciało prawdę Ci powie** — poznaj różne rodzaje gestów, postaw i mimiki.
- **Strefa emocji** — odkryj, jak pozawerbalnie okazywać uczucia.
- **W życiu liczy się efekt** — praktyczne wykorzystanie języka ciała podczas negocjacji, rozmów rekrutacyjnych i... podrywania.
- **Co kraj, to obyczaj** — różnice kulturowe w przekazach pozawerbalnych.

**Elizabeth Kuhnke** to najwyższej klasy autorytet w dziedzinie komunikacji pozawerbalnej. Jest założycielką Kuhnke Communication, zrzeszającej ekspertów w dziedzinie komunikacji interpersonalnej. Prowadzi warsztaty, kursy i programy szkoleniowe, często też przemawia na międzynarodowych konferencjach. Jest uznanym praktykiem NLP. Posiada ogromne doświadczenie w coachingu umiejętności komunikowania się.



## W tej książce znajdziesz:

- informacje o roli mowy ciała w komunikacji i o znaczeniu pierwszego wrażenia w dalszych relacjach
- wskazówki, jak interpretować przekaz płynący z oczu, ust i gestów
- wyjaśnienie, jak rozumieć przekaz niewerbalny podczas spotkań wirtualnych
- opis reakcji związanych z zachowaniami terytorialnymi
- wskazówki, jak zachować się podczas rozmów rekrutacyjnych, negocjacji oraz jak dzięki mowie ciała wzmocnić swoją pozycję
- mnóstwo przydatnych porad, jak panować nad mową swojego ciała i wykorzystywać nieświadome sygnały dawane przez innych

PO ROZUM NA...

www.dlabysztrakoW.pl

Zamówienia telefoniczne:



0 801 339900



0 601 339900

septem  
septem.pl

Sprawdź najnowsze promocje: <http://dlabystrzakow.pl/promocje>  
Książki najchętniej czytane: <http://dlabystrzakow.pl/bestsellery>  
Zamów informacje o nowościach: <http://dlabystrzakow.pl/nowosci>

Helton SA: ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice, tel.: 32 230 98 63  
e-mail: [rady@dlabystrzakow.pl](mailto:rady@dlabystrzakow.pl) <http://dlabystrzakow.pl>

Cena 39,90 zł

ISBN 978-83-283-2800-6



9 788328 328006