

Richard Webster



Współczesna mowa ciała



Kompletny
przewodnik
jakiego
potrzebujesz



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro



Współczesna
mowa
ciała

O Autorze

Richard Webster to autor pięćdziesięciu książek, wydanych przez amerykańskie wydawnictwo Llewellyn. To także jeden z najpłodniejszych pisarzy nowozelandzkich. Napisał między innymi takie bestsellery, jak *Czytanie z dłoni dla początkujących*, *Magia świec dla początkujących*, a także serię książek poświęconych tematowi feng shui*. W 2008 roku otrzymał od Magic NZ nagrodę Lifetime Achievement Award w uznaniu za „znakomitą literaturę magiczną”. W 2012 roku przyznano mu także nagrodę COVR Award, za książkę pod tytułem *Spirit and Dream Animals*. W 2013 roku nowozelandzcy magowie mianowali go Wielkim Mistrzem Magii. Richard Webster wystąpił w wielu programach telewizyjnych, na przykład w „Hard Copy” oraz w „20:20”. Jego książki przetłumaczono na trzydzieści jeden języków.

* Szeroki wybór książek Richarda Webstera znajduje się w sklepie www.talizman.pl (przyp. wyd. pol.).

Richard Webster

Współczesna
mowa
ciała

Kompletny
przewodnik
jakiego
potrzebujesz



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

REDAKCJA: Mariusz Warda
SKŁAD: Iga Maliszewska
PROJEKT OKŁADKI: Piotr Pisiak
TLUMACZENIE: Katarzyna Karczewska
KOREKTA: Urszula Wołos
ILUSTRACJE WEWNĄTRZ KSIĄŻKI: Mary Ann Zapalac

Wydanie I
BIAŁYSTOK 2014
ISBN 978-83-7377-679-1

Przetłumaczono z: Body Language Quick & Easy
Copyright © 2014 Richard Webster
Published by Llewellyn Publications Woodbury, MN 55125 USA
www.llewellyn.com

© Copyright for the Polish edition by Studio Astropsychologii, Białystok 2014
All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych bez pisemnej zgody posiadaczy praw autorskich.



Bądź na bieżąco i śledź nasze wydawnictwo na Facebooku.
www.facebook.com/Wydawnictwo.Studio.Astropsychologii



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII

jeszcze lepsze jutro

15-762 Białystok

ul. Antoniuk Fabr. 55/24

85 662 92 67 – redakcja

85 654 78 06 – sekretariat

85 653 13 03 – dział handlowy – hurt

85 654 78 35 – www.talizman.pl – detal

strona wydawnictwa: www.studioastro.pl

sklep firmowy: Białystok, ul. Antoniuk Fabr. 55/20

Więcej informacji znajdziesz na portalu www.psychotronika.pl

PRINTED IN POLAND

*Książkę dedykuję wspaniałym, nieocenionym pracownikom
wydawnictwa Llewellyn – nie tylko tym obecnym,
ale również tym, których już w nim nie ma.
Jestem wdzięczny Wam wszystkim za ogromną pomoc
okazywaną mi przez te wszystkie lata!
Dziękuję Wam za to, że światło dzienne mogło ujrzeć
aż 50 moich książek!*

SPIS TREŚCI

Wstęp / 9

Część pierwsza. Sztuka mowy ciała

- 1: Mowa ciała / 15
- 2: Górna część ciała / 23
- 3: Od szyi w dół / 79

Część druga. Jak interpretować mowę ciała

- Jak interpretować cechy występujące wspólnie / 113
- Jak zrobić dobre wrażenie / 119
- Pierwsze wrażenia / 131
- Moc dotyku / 137
- Mowa ciała a biznes / 141
- Mowa ciała a miłość / 167
- Mowa ciała a rozwój własny / 181
- Kłamstwo i oszukiwanie / 189

Wnioski / 205

Dodatek. Mowa ciała a zdrowie / 209

Przypisy / 217

Zalecana lektura / 225

*Jak język przemawia do ucha,
tak gest do oka.*

JAKUB I STUART

WSTĘP

Ludzie porozumiewają się ze sobą na różne sposoby. Najbardziej oczywistym jest, rzecz jasna, mówienie. Niezwykle ważne są tutaj słowa – zarówno pisane, jak i mówione. Interpretacji można także poddać ton głosu. Komunikacja może jednak przebiegać bezgłośnie – na podstawie ekspresji ciała, w tym także twarzy. Interpretacji poddaje się sposób stania, poruszania, siedzenia oraz gestykulowania – w ten sposób robimy pierwsze wrażenie.

Proces komunikowania zachodzi na długo przed wypowiedzeniem przez dziecko pierwszego słowa. Istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że od momentu narodzin wpływa ono przy pomocy wrodzonych zdolności oraz komunikacji niewerbalnej na swoich rodziców i innych ważnych dla niego ludzi. Zanim nauczy się mówić, jest już ekspertem od mowy ciała.

Wyobraźmy sobie, że jesteśmy na przyjęciu, na którym znaleźliśmy się wśród wielu nieznanym sobie ludzi. Jedna osoba, rozmawiając z nami, unika bezpośredniego kontaktu wzrokowego, patrząc w dal, inna zaś zachowuje się zupełnie inaczej – często się do nas uśmiecha, a słuchając nas, co jakiś czas kiwa głową, dając znak, że rozumie, co do niej mówimy. Która z tych osób jest nami zainteresowana? To przecież oczywiste, jednak istnieje duże praw-

dopodobieństwo, że żadna z nich nie miała świadomości własnej mowy ciała, chyba że pierwszy rozmówca celowo zachował się wobec nas niegrzecznie.

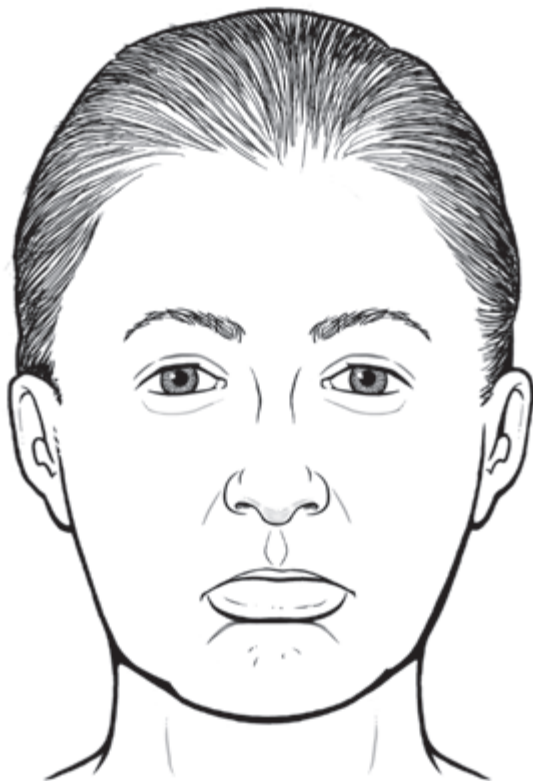
Niewerbalne informacje o danej osobie docierają do nas nieprzerwanie. W ciągu kilku sekund od zapoznania kogoś podejmujemy decyzję, bazując na wyrazie twarzy danej osoby i jej mowy ciała. Sposób, w jaki ktoś stoi, trzyma głowę, układa ręce i nogi, zdradza myśli, uczucia i emocje, i to wyraźniej niż niezliczona liczba wypowiedzianych słów.

Niektórzy, rzecz jasna, chcąc ukryć swoje prawdziwe uczucia, wykonują fałszywe gesty. Te jednak nigdy nie mają stuprocentowej skuteczności. Znawca mowy ciała szybko to odkryje – zjawisko to określa się mianem „przeciekania”. Prawdziwe uczucia bowiem „przeciekają” w takich przypadkach przez tworzona przez takie osoby fasadę, a w ich gestach po prostu czegoś brakuje.

Podam przykład. Ludzie często sztucznie uśmiechają się, aby pokazać innym, że są szczęśliwi. Szczery uśmiech odzwierciedla się i w oczach, i w ustach, ten fałszywy natomiast ogranicza się jedynie do ust – łatwo go zatem rozpoznać. Podam inny przykład. Sam, podobnie jak większość ludzi, na pytanie: „Jak się masz?”, często odpowiadam: „W porządku”, podczas gdy tak naprawdę wcale tak nie jest. Mimo wypowiedzianych słów i próby ukrycia prawdziwych uczuć, moje kłamstwo byłoby wykryte przez każdą osobę studiującą mowę ciała. Niedawno znajomy próbował mnie zapewnić, że ma mnóstwo wolnego czasu – problem w tym, że kiedy wypowiadał te słowa, nerwowo stukał palcami o blat biurka.

Niniejsza książka składa się z dwóch części. Pierwsza dotyczy sztuki mowy ciała i dogłębnej analizy różnych gestów. W rozdziale pierwszym przeczytamy o wielu formach komunikacji niewerbalnej, która dotyczy głowy i twarzy. W kolejnych dwóch rozdziałach zajmiemy się resztą ciała: od szyi aż do stóp.

W części drugiej pokażę, jak wykorzystać powyższe informacje w życiu codziennym: innymi słowy, jak wykorzystać mowę ciała, aby zrobić na innych dobre wrażenie, nawiązać z nimi pozytywne relacje i wzbudzić do swojej osoby sympatię; jak, przy użyciu technik niewerbalnych, pomóc sobie w karierze zawodowej czy w miłości. Pokażę ponadto, jak za pomocą mowy ciała rozpoznać osoby, które kłamią lub chcą nas oszukać.



Wydęte wargi

Wydymanie warg

Wydęcie ust powstaje na skutek zrelaksowania podbródka oraz dociśnięcia obu warg. Zwykle w takim przypadku dolna warga nieco wystaje. Wydęcie świadczy o uczuciu poirytowania, przykrości, frustracji i rozczarowaniu. Co ciekawe jednak, może ono także wskazywać na zainteresowanie o charakterze seksualnym.



Ściągnięte wargi

Ściągnięcie warg

Ściągnięte wargi to oznaka niezgody i sprzeciwu wobec wypowiedzianych słów. Może także wskazywać na głęboki namysł przed zabraniem głosu. Ściągnięcie warg nie jest atrakcyjnym gestem, poza tym może z biegiem czasu spowodować tworzenie się zmarszczek. Kiedy chodziłem do podstawówki, jedną z nauczycielek przywaliśmy „suszonką”, ponieważ ilekroć denerwowała się zachowaniem uczniów, w charakterystyczny sposób marszczyła swoje usta.

Zaciśnięcie warg

Zaciskanie warg jest powodowane złością lub stresem. Usta przekształcają się wówczas w cienką napiętą linię. To oznaka dużej frustracji. Osoba, która zaciska wargi, próbuje ukryć swoje uczucia, aby zapobiec w ten sposób wypowiedzeniu słów lub zrobieniu czegoś, czego potem by żałowała. Ściśnięte wargi zawsze sygnalizują coś negatywnego.

Oblizywanie warg

Oblizywanie warg może wskazywać na uczucie podenerwowania, ponieważ w sytuacji stresu czy poczucia niepokoju pojawia się suchość w ustach. Czasami może także stanowić oznakę kłamstwa lub flirtu. Z tego powodu nie radzę wyciągać pochopnych wniosków i swoje obserwacje poszerzyć o inne gesty czy znaki sygnalizowane przez ciało.

Przygryzanie wargi

Przygryzanie dolnej wargi wskazuje na nieśmiałość lub zażenowanie. Może także sygnalizować poczucie niepokoju i brak pewności siebie. Niektóre kobiety przygryzają dolną wargę w geście zaproszenia do flirtu.

Zaślanianie ust

Wiele osób zaślania usta, aby nie powiedzieć czegoś, czego potem by żałowało. Jeśli ktoś rozczapierza palce, a potem przysłania nimi usta, to znaczy, że skutecznie „przesiewa” słowa. Omawiany gest może jednak także oznaczać kłamstwo. Często zachowują się w ten sposób małe dzieci.

Zasłanianie ust to niekiedy również półzartobliwy gest. Ludzie po wypowiedzeniu słów, których być może nie powinni byli wypowiedzieć, czasami zasłaniają usta, tak jakby próbowali powstrzymać to, czego już, niestety, nie zdołają zatrzymać.

Wielu Azjatów przysłania usta, uśmiechając się lub śmiejąc, ponieważ w kulturach azjatyckich pokazywanie wnętrza buzi uznaje się za niegrzeczne.

Ziewanie

Ogólnie rzecz biorąc, ziewanie uznaje się za oznakę znużenia. Zwykle ziewają osoby wykonujące powtarzalne zadania lub stojący w długich kolejkach, ale także ci, którzy są spięci, poddenerwowani lub muszą stawić czoła trudnemu zadaniu. Jest to tak zwane ziewanie w sytuacjach stresowych, które bardzo się wówczas przydaje, gdyż na pewien czas odwraca uwagę od przyczyny poczucia niepokoju.

Ziewają czasami ludzie zajmujący dominujące pozycje, ponieważ w ten sposób chcą utrzymać swoją władzę, ale też tacy, którzy dążą do ominięcia rozmowy powodującej stres lub ból.



Szyderczy uśmiech

Szyderczy uśmiech

Szyderczy uśmiech to oznaka drwin i lekceważenia. Tworzy się on, gdy mięśnie znajdujące się po bokach twarzy kurczą się, powodując rozciągnięcie kącików ust w stronę uszu. Zwykle towarzyszy temu wywinięcie warg. Ten wyraz twarzy zazwyczaj trwa tylko przez chwilę i wskazuje na brak szacunku i pogardę. Czasem jednak celowo utrzymywany jest dłużej, aby wyraźnie dać znać o żywionej antypatii, drwinach i kpinach.

Wzdychanie

Wzdychanie w momencie wydychania powietrza to oznaka odprężenia. Inaczej jest, kiedy ktoś wzdycha, wciągając powietrze, a wydycha je, wydając przy tym charakterystyczny dźwięk. Wówczas możemy być pewni, że jest to spowodowane stresem i zmartwieniami oraz że ktoś robi to celowo, aby pokazać otoczeniu, jak bardzo jest nieszczęśliwy. Dzieje się tak, gdyż zazwyczaj nie jest w stanie inaczej wyrazić przeżywanych stanów albo też po prostu nie chce tego zrobić.

Uśmiech

Uśmiech, jako znak miłego powitania, znany jest na całym świecie. To gest, który natychmiast się rozpoznaje, bez względu na miejsce, w którym przebywamy. Uśmiech wywiera także bardzo pozytywny wpływ. Nawet ten wymuszony sprawia, że czujemy się lepiej. Uśmiechanie się powoduje, że organizm zaczyna wydzielać endorfiny, serotoninę i naturalne substancje przeciwbólowe, dzięki którym odczuwamy radość i szczęście. Poza tym zmniejsza stres i wspomaga funkcjonowanie układu immunologicznego. Dlatego wszyscy powinniśmy się więcej uśmiechać.

Uśmiech mogą „usłyszeć” nawet osoby niewidome, ponieważ potrafią wykryć go w głosie uśmiechających się ludzi. Szczery, ciepły uśmiech, który rozświetla całą twarz, to sygnał przyjaznego nastawienia, uczciwości i otwartości. Nieszczery można poznać po tym, że uwidacznia się tylko w ruchu warg, podczas gdy wyraz oczu pozostaje niezmienny i nie tworzą się wokół nich charakterystyczne zmarszczki.

Dzieci uczą się uśmiechać już w życiu płodowym, mniej więcej do siódmego miesiąca ciąży. Ponieważ są zdane na innych, muszą rozwinąć mięśnie odpowiadające za uśmiechanie się, aby dzięki temu wzbudzać w innych pozytywne uczucia i zyskać opiekę⁹.

Nawet one nie zawsze są w tym szczerze. Eksperyment przeprowadzony z udziałem trzydziestu dziesięciomiesięcznych niemowląt wykazał, że potrafią one uśmiechać się do zupełnie sobie obcej osoby i nie wykorzystują do tego mięśni leżących wokół oczu. Kiedy jednak w polu widzenia pojawia się ich mama, wyraz twarzy od razu ulega zmianie¹⁰.

Uśmiech kojarzy się zazwyczaj z uczuciem szczęścia, ale nie da się ukryć, że każdy z nas uśmiecha się bardzo różnie i to w zależności od sytuacji. Najbardziej znany jest tak zwany uśmiech przepraszający, stosowany ilekroć wpadniemy przypadkowo na kogoś, na przykład na dworcu kolejowym. Kiedy wciskamy się do przepełnionej windy, zazwyczaj unikamy kontaktu wzrokowego, ale mimo to uśmiechamy się przepraszająco za spowodowane niedogodności. W wielkim mieście przeciętnie robimy to w ciągu dnia setki razy. Ten uniwersalny uśmiech nie jest jednak szczerzy.

Inny rodzaj uśmiechu, także nieszczerego, to nerwowy półuśmiech, powodowany brakiem pewności siebie. Czasem uśmiechnięta jest tylko połowa twarzy, co wskazuje na uczucie lęku. Znam osobę, która uśmiecha się w ten sposób na końcu niemalże każdego wypowiedzianego zdania. To znak, że nie czuje się ona komfortowo, bo brak jej pewności siebie.

Uśmiech służy często ukrywaniu uczuć i emocji. Przegrany tenisista też się przecież uśmiecha, gratulując swemu przeciwnikowi.

Uśmiechają się również osoby pracujące z ludźmi – w ten sposób chcą ich sobie zjednać. Dobrym tego przykładem są stewardzi i stewardesy, choć trzeba dodać, że w tym przypadku uśmiech dodatkowo dodaje otuchy bojącym się latać pasażerom.

Można wyróżnić wiele różnych rodzajów uśmiechów, począwszy od łagodnego, z wyeksponowanymi zębami, a skończywszy na szerokim, towarzyszącym sytuacjom powodującym śmiech.

U osoby uśmiechającej się do siebie jest on łagodny, a usta są zamknięte.

Kiedy spotyka się dwoje ludzi i uśmiecha do siebie, nawiązując kontakt wzrokowy, odsłaniają się ich górne siekacze.

Szeroko uśmiechają się osoby, które dobrze się bawią w swoim towarzystwie, uwidaczniają się wówczas ich dolne siekacze i nawiązywany jest bezpośredni, ale zarazem nie nachalny kontakt wzrokowy.

Uśmiech, który trwa przez dłuższy czas, pojawia się u uprzejmych, sympatycznych ludzi, takich, którzy udają, że świetnie się bawią, lub którzy ukrywają to, co myślą, i nie mówią czegoś wprost. Rozpoznać to możemy po wyglądzie warg, które są wówczas rozciągnięte, ale usta pozostają zamknięte. Taki uśmiech można określić mianem milczącego albo zaciśniętego.

Jego odmianą jest szeroki uśmiech z zamkniętymi ustami, oznaczający celowe ukrywanie czegoś. Istnieje także tak zwany zaciśnięty uśmiech powstający za sprawą spiętych mięśni wokół ust. Sprawia to wrażenie, jakby ktoś chciał się uśmiechnąć, ale udało mu się powstrzymać.

Tego rodzaju uśmiechy mogą frustrować, ponieważ utrudniają zidentyfikowanie, czy są szczerze, czy nie. Warto wspomnieć, że osoby, które chcą zdominować innych, rzadko się uśmiechają, a jeśli nawet, to zwykle mają przy tym zamknięte usta.

Inny uśmiech z kolei towarzyszy sytuacjom, gdy spotkamy znajomych. Jest to, można by rzec, swego rodzaju konwencjonalna czynność: wargi unoszą się, usta są nieznacznie otwarte, ukazując górne siekacze.

Uśmiech przesadzony, nieznajdujący odzwierciedlenia w wyrazie oczu, jest często typowy dla zaniepokojonych, załkniionych ludzi.

A teraz coś o politykach. Ich szeroki uśmiech powoduje opuszczenie dolnej szczęki – chcą oni w ten sposób pokazać wszystkim, jak świetnie się bawią. Wyraz twarzy sprawia wrażenie, jakby dana osoba miała się za chwilę roześmiać, co wpływa korzystnie na innych w otoczeniu. Warto zatem się go nauczyć.



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
www.studioastro.pl

Bestsellerowy amerykański Autor – **Richard Webster** – przekazuje Ci kompletną wiedzę na temat mowy ciała współczesnego człowieka. Prostim językiem i przy pomocy ilustracji zdradza prawdziwe znaczenie gestów i ludzkiej mimiki.

Odkryj współczesny kod podświadomej komunikacji, dzięki któremu będziesz odporny na wszelkie próby manipulacji. Wykorzystaj wiedzę dotyczącą mechanizmów rządzących mową ciała do rozszyfrowania sekretnych motywacji innych ludzi, wzmocnienia poczucia własnej wartości oraz osiągnięcia sukcesu na dowolnym polu. Korzystając z wiedzy Autora poprawisz relacje w związku, rozbudzisz pewność siebie, zrozumiesz przyjaciół i znajomych, a nawet nauczysz się odkrywać, kiedy ktoś kłamie.

Dzięki tej książce rozszyfrujesz:

- ✓ emocje wypisane w oczach
- ✓ zainteresowany wyraz twarzy
 - ✓ szczery uśmiech
 - ✓ skrzyżowane ręce
 - ✓ obnażone zęby
 - ✓ rozszerzone źrenice
- ✓ zachęcające spojrzenie.

Czy jesteś gotów poznać całą prawdę?

Patroni:



Cena: 34,30 zł

ISBN 978-83-7377-679-1



9 788373 776791