

Richard Webster



Współczesna mowa ciała



Kompletny
przewodnik
jakiego
potrzebujesz



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro



O Autorze

Richard Webster to autor pięćdziesięciu księzek, wydanych przez amerykańskie wydawnictwo Llewellyn. To także jeden z najpłodniejszych pisarzy nowozelandzkich. Napisał między innymi takie bestsellery, jak *Czytanie z dłoni dla początkujących*, *Magia wieczna dla początkujących*, a także serię księzek 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 księbkę 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.).



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

*Książki 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
a 50 moich książek!*

SPIS TRECI

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 występowania wspólnie / 113
- Jak zrobić dobre wrażenie / 119
- Pierwsze wrażenie / 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 j zyk przemawia do ucha,
tak gest do oka.*

JAKUB I STUART

WST P

Ludzie porozumiewaj si ze sob na ró ne sposoby. Najbardziej oczywistym jest, rzecz jasna, mówienie. Niezwykle wa ne s tutaj słowa – zarówno pisane, jak i mówione. Interpretacji mo na tak e podda ton głosu. Komunikacja mo e jednak przebiega bezgłownie – na podstawie ekspresji ciała, w tym tak e twarzy. Interpretacji poddaje si sposób stania, poruszania, siedzenia oraz gestykulowania – w ten sposób robimy pierwsze wra enie.

Proces komunikowania zachodzi na długo przed wypowiedzeniem przez dziecko pierwszego słowa. Istnieje wysokie prawdopodobie stwo, e od momentu narodzin wpływa ono przy pomocy wrodzonych zdolno ci oraz komunikacji niewerbalnej na swoich rodziców i innych wa nych dla niego ludzi. Zanim nauczy si mówi , jest ju ekspertem od mowy ciała.

Wyobra my sobie, e jeste my na przyj ciu, na którym znale li my si w ród wielu nieznanym sobie ludzi. Jedna osoba, rozmawiaj c z nami, unika bezpo redniego kontaktu wzrokowego, patrz c w dal, inna za zachowuje si zupełnie inaczej – cz sto si do nas u miecha, a słuchaj c nas, co jaki czas kiwa głow , daj c znak, e rozumie, co do niej mówimy. Która z tych osób jest nami zainteresowana? To przecie oczywiste, jednak istnieje du e praw-

dopodobieństwo, że żadna z nich nie miała wiadomości 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 mowie ciała. Sposób, w jaki ktoś stoi, trzyma głowę, układa ręce i nogi, zdradza myśli, uczucia i emocje, i to wyrażają nie liczone liczba wypowiedzianych słów.

Niektórzy, rzecz jasna, chcą 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 twórczo przez takie osoby fasady, a w ich gestach po prostu czegoś brakuje.

Podam przykład. Ludzie często sztucznie uśmiechają się, aby pokazać innym, że są szczęśliwi. Szczęśliwy 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 cz ci drugiej poka , jak wykorzysta powy sze informacje w yciu codziennym: innymi słowy, jak wykorzysta mow ciała, aby zrobi na innych dobre wra enie, nawi za z nimi pozytywne relacje i wzbudzi do swojej osoby sympati ; jak, przy u yciu technik niewerbalnych, pomóc sobie w karierze zawodowej czy w miło ci. Poka ponadto, jak za pomoc mowy ciała rozpoznawa osoby, które kłami lub chc nas oszuka .

*Wyd te wargi****Wydymanie warg***

Wyd cie ust powstaje na skutek zrelaksowania podbródka oraz doci ni cia obu warg. Zwykle w takim przypadku dolna warga nieco wystaje. Wyd cie wiadczy o uczuciu poirytowania, przykro ci, frustracji i rozczarowaniu. Co ciekawe jednak, mo e ono tak e wskazywa na zainteresowanie o charakterze seksualnym.

*ci gni te wargi****ci gni cie warg***

ci gni te wargi to oznaka niezgody i sprzeciwu wobec wypowiedzianych słów. Może tak być wskazywana na głębię myśli przed zabraniem głosu. ci gni cie warg nie jest atrakcyjnym gestem, poza tym może z biegiem czasu spowodować tworzenie się zmarszczek. Kiedy chodziłem do podstawówki, jedną z nauczycielek przezywaliśmy „suszonką”, ponieważ ilekroć denerwowała się zachowaniem uczniów, w charakterystyczny sposób marszczyła swoje usta.

Zaci ni cie warg

Zaciskanie warg jest powodowane złości 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. Ci ni te wargi zawsze sygnalizują coś negatywnego.

Oblizywanie warg

Oblizywanie warg może wskazywać na uczucie podenerwowania, ponieważ w sytuacji stresu czy poczucia niepokoju pojawia się suchy w ustach. Czasami może tak być i stanowi oznakę kłamstwa lub wstydu. Z tego powodu nie radzimy wyrażać pochopnych wniosków i swoje obserwacje poszerzyć o inne gesty czy znaki sygnalizowane przez ciało.

Przygryzanie wargi

Przygryzanie dolnej wargi wskazuje na niechęć lub zażenowanie. Może być tak i sygnalizować poczucie niepokoju i brak pewności siebie. Niektóre kobiety przygryzają dolną wargę w geście zaproszenia do wstydu.

Zasłanianie ust

Wiele osób zasłania usta, aby nie powiedzieć czegoś, czego potem by żałowało. Jeśli ktoś rozczepiera palce, a potem przysłania nimi usta, to znaczy, że skutecznie „przesiewa” słowa. Omawiany gest może jednak tak być oznaczać kłamstwo. Czy warto zachowywać się w ten sposób małe dzieci.

Zasłanianie ust to niekiedy równie pół artobliwy gest. Ludzie po wypowiedzeniu słów, których by 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 miewając, ponieważ w kulturach azjatyckich pokazywanie wnętrza buzi uznaje się za niegrzeczne.

Ziewanie

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

Ziewają czasami ludzie zajmujący dominujące pozycje, ponieważ w ten sposób chcą utrzymać swój władz, ale te tacy, którzy do omińnięcia rozmowy powodującej stres lub ból.

*Szyderczy u miech****Szyderczy u miech***

Szyderczy u miech to oznaka drwin i lekceważenia. Tworzy się on, gdy mięsie nie znajduje się po bokach twarzy kurczaka, powodując rozciąganie kciaków ust w stronę uszu. Zwykle towarzyszy temu wywinięcie warg. Ten wyraz twarzy zazwyczaj trwa tylko przez chwilę i wskazuje na brak szacunku i pogard. Czasem jednak celowo utrzymywany jest dłużej, aby wyrazić niechęć do wywołanej antypatii, drwinach i kpinach.

Wzdychanie

Wzdychanie w momencie wydychania powietrza to oznaka odprężenia. Inaczej jest, kiedy ktoś wzdycha, wciąga 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 nieszczerliwy. Dzieje się tak, gdy zazwyczaj nie jest w stanie inaczej wyrazić przeżywanych stanów albo tego 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 tak 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 uśmiechać.

Uśmiech mogą „usłyszeć” nawet osoby niewidome, ponieważ potrafią wykryć go w głosie uśmiechających się ludzi. Szczęry, ciepły uśmiech, który rozświetla całą twarz, to sygnał przyjaznego nastawienia, uczciwość i otwartość. Nieszczery może na poznał po tym, że uwidacznia się tylko w ruchu warg, podczas gdy wyraz oczu pozostaje niezmienny i nie tworzy wokół nich charakterystyczne zmarszczki.

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

Nawet one nie zawsze są w tym szczere. Eksperyment przeprowadzony z udziałem trzydziestu dziesięciu młodych niemowląt wykazał, że potrafią one uśmiechać się do zupełnie sobie obcej osoby i nie wykorzystują do tego możliwości widzenia 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 każe nam uśmiechać się bardzo różnie i to w zależności od sytuacji. Najbardziej znany jest tak zwany uśmiech przeproszący, 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 przeprosząco za spowodowane niedogodności. W wielkim mieście przeciętnie robimy to w ciągu dnia setki razy. Ten uniwersalny uśmiech nie jest jednak szczery.

Inny rodzaj uśmiechu, taki jest 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 kogoś niemal każdego wypowiedzanego zdania. To znak, że nie czuje się ona komfortowo, bo brak jej pewności siebie.

Uśmiech słyszysz czy ukrywaniu uczuć i emocji. Przegrany tenisista też się przeciętnie uśmiecha, gratuluje swemu przeciwnikowi.

Uśmiechają się również osoby pracujące z ludźmi – w ten sposób chcą się sobie zjednać. Dobrym tego przykładem są stewardesi 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 uśmiech.

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

Kiedy spotyka się dwoje ludzi i uśmiecha do siebie, nawiązuje kontakt wzrokowy, odsłaniając im swoje górne siekacze.

Szeroko uśmiechają się osoby, które dobrze się bawią w swoim towarzystwie, uwidaczniając im 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 się wietnie bawić, lub którzy ukrywają to, co myślą, i nie mówią czego wprost. Rozpoznają to młodym 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 taki zwany zaciśniętym uśmiech powstający za sprawą spięcia 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 szczere, czy nie. Warto wspomnieć o osobach, które chcą zdominować innych, rzadko się uśmiechają, a jeżeli nawet, to zwykle mają przy tym zamknięte usta.

Innym uśmiechem z kolei towarzyszy sytuacja, 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, zdenerwowanych ludzi.

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



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
www.studioastro.pl

Bestsellerowy amerykański Autor – **Richard Webster** – przekazuje Ci kompletną wiedzę na temat mowy ciała współczesnego człowieka. Prosty 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.

Cena: 34,30 zł

ISBN 978-83-7377-679-1



9 788373 776791

**ŚWIAT
NA DŁONI**

