

Kūno kalba

Išmanydami kūno ir judesių kalbą, galite ne tik daug sužinoti, bet ir daryti įtaką deryboms ar asmeniniams santykiams, geriau pažinti žmones bei išvengti netikėtų konfliktinių situacijų. Pasitaiko, kad bendraudami su žmogumi netikime tuo, ką jis sako, intuityviai jaučiame, kad jis yra nenuoširdus arba kažką slepia. Kartais net nesuvokiame, iš kur tas supratimas atsiranda. Dažniausiai apie tai praneša ne žodiniai signalai: kai tarp žodžių turinio ir kūno kalbos yra neatitikimų, teisybė mums byloja pastaroji.

Kaip sėsti prie stalo

Kokią įtaką pokalbiui daro sėdėjimas prie stalo, vienas pirmųjų tyrė Kalifornijos universiteto psichologas Robertas Sameris. Pasirodo, vieta prie stalo kartais būna svarbesnė negu žodžiai. Ji iškart sudėlioja akcentus, atskleidžia slaptus lūkesčius ir nustato lyderį. Tad kaip geriau susėsti?

Padėtis vienas priešais kitą – gynybinė. Jeigu ateinate pas viršininką ketindami prašyti padidinti atlyginimą, jokiū būdu nesėskite priešais. Būtent su tuo žmogumi, kuris svečiuose atsėdo priešais jus, veikiausiai susiginčysite. Neblaivūs vyrai, linkę į agresiją,

dažniausiai susikivirčioja būtent su sėdinčiuoju priešais. Ši padėtis tinka tuomet, kai sąmoningai ketinama varžytis, pavyzdžiui, žaidžiant šachmatais. Šioje pozicijoje prabunda varžovo jausmas, ypač vyrams. Jeigu svarbaus pokalbio metu atmosfera kaista, verčiau persėskite ar pasislinkite į šalį. Tai reikš: „Esu nepriklausomas, neutralus.“

Pati geriausia padėtis – sėdėti kampu akis į akį. Taip sėdėti geriausia, kai kalbatės su viršininku ar žmogumi, nuo kurio priklauso svarbus sprendimas. Taip jūsų argumentai bus greičiau išgirsti ir suprasti. Jeigu atsisėsite priešais, pašnekovas laikysis savo pozicijos. Juk tokioje padėtyje svarbiausia pergalė. Sėdėti šalia, šiek tiek pasisukus vienas į kitą – tai artumo ir netgi intymumo padėtis, ideali įsimylėjėliams. Žmogus iš dešinės nesąmoningai traktuojamas kaip autoritetingesnis, taigi stenkitės atsisėsti taip, kad asmuo, kurio nuomonė jums svarbi, sėdėtų jums iš kairės. Kita vertus, jeigu jus labiau jaudina jausmų aspektas, sėskite iš kairės. Pastebėta, kad mylimi mokiniai visada sėdi mokytojams iš kairės.

Pats sudėtingiausias deryboms – stačiakampis stalas, nes visi sėdintieji atsiduria gynybinėse pozicijose.

Prie apskrito stalo atmosfera kur kas laisvesnė ir paveikesnė, bet ir čia yra niuansų, su kuriais susidūrė dar kara-



lius Artūras. Juk jo statusas buvo aukščiausias, ir tai iš esmės keitė padėtį. Asmuo, sėdėjęs jam iš dešinės, savaime tapdavo antras pagal svarbą. Kuo toliau sėdėjo riteris, tuo menkesnė buvo jo padėtis. Riteris, sėdėjęs priešais karalių, paprastai atsidurdavo opozicijoje. Tačiau jeigu jūsų draugų kompanijoje nėra karaliaus, bet yra apskritas stalas, vakarėlis tikrai nusiseks.

Padėtis prie stalo veidu į duris suteikia žmogui papildomą svarbos. Sėdinčiųjų nugarą į duris statusas – menkiausias. Jeigu derybų metu norite „sunaikinti“ konkurentą, sodinkite jį nugarą į duris. Jis jausis neužtikrintai, nes įsijungs racionaliai mąstyti trukdantis atavistinis signalas „pavojus už nugaros.“ Gestai gali suteikti papildomo pasitikėjimo savimi, tad atsisėskite patogiai, remkitės į kėdės atkalnę, rankas drąsiai padėkite ant ranktūrių arba ant stalo „namelio“ forma, taip pat galima suglausti delnus ir nuleisti rankas ant kelių lygiagrečiai grindims – tai dėmesio ženklas. Alkūnių prie savęs nespauškite – tai nepasitikėjimo savimi požymis. Veido be reikalo nelieskite. Kita vertus, nepersistenkite demonstruodamas pasitikėjimą savimi. Tarpusavio pasitikėjimą skatina papildomi gestai: prasegtas švarkas, atviri delnai. Ir, žinoma, nesukryžiuokite rankų ant krūtinės.



Perkelta į 2 psl.

Kūno kalba

Atkelta iš 1 psl.

Kaip naudotis... rankomis

Aukštą padėtį užimantys žmonės gestikuliuoja mažiau. Norite įtvirtinti savo statusą – elkitės kaip Švarcnegeris filme „Terminatorius“. Kita vertus, emocišgesni, labiau linkę bendrauti žmonės (aktyvus gestikulavimas – vienas iš požymių) kelia pasitikėjimą, žadina teigiamas emocijas. Lengvas prisilietimas prie peties ar alkūnės pokalbio metu – ženklas, kad žmogus tikisi jūsų palankumo, bet kartu tai – įsiveržimas į asmeninę erdvę. Paprastai neartimi asmenys laikosi socialinės distancijos, siekiančios maždaug pusantrą metro. 25 cm – asmeninė distancija. Į asmeninę erdvę įsileidžiame tik pačius artimiausius žmones. Apskritai žmonės priešiška reaguoja į svetimų įsiveržimą jų asmeninę erdvę, todėl taip nemėgstame perpildytų autobusų ir troleibusų. Kita vertus, į delikatų prisilietimą paprastai reaguojama teigiamai, tai – labai geras būdas pagerinti tarpusavio supratimą. Psichologai kažkoku paslaptingu būdu apskaičiavo, kad dėl vieno lengvo prisilietimo pokalbio metu draugiškumo laipsnis padidėja tris kartus.

...galvos judesiais

Jeigu jums svarbu, kad žmogus išsikalbėtų, o galbūt netgi apie kažką prasitarėtų, lėtai linkčiokite galvą į jo pasakojimo taktą. Jeigu jums nusibodo klausytis, o pašnekovas niekaip nenutyla, linkčiokite greičiau, neva „taip, aš viską supratau, iki.“

Vizualinis kontaktas. Nors dėmesys kalbėtojui ryškiausiai parodomas stebint jį, tačiau vienas iš sudėtingesnių bendravimo etiketo klausimų – kur žiūrėti pokalbio metu. Pašnekovui svarbi žvilgsnio kryptis. Norėdami pamatyti, kaip pašnekovas reaguoja į sakomus žodžius, stengiamės sugauti jo žvilgsnį ir išskaityti jame reakciją: iš akių matome pritarimą, susidomėjimą, priešiškumą, nerimą ir pan. Nenoras ar negalėjimas žiūrėti pašnekovui į akis gali reikšti nepakankamą pašnekovų pagarbą,

slepimą priešiškumą, nekultūringumą arba tam tikras asmenines savybes.

Galvos purtymas – neigimo ir nepasitenkinimo ženklas. Jūs galite nenorėti tiesiai išsakyti savo nuomonės, bet visada galite papurtyti galvą. Šiek tiek į šoną palenkta galva – nuolankumo ženklas. Šitaip galvą laikančios moterys sukelia vyrams daugiau seksualinių emocijų. Jeigu jus už pažeidimą sustabdys kelių policijos patrulis, šitokia poza taip pat pravars. Palenkite galvą, rankomis atvirais delnais skėstelkite į šalis – ir galima nieko nebesakyti. Pasak socialinių psichologų, taip kas antram pavyksta išvengti baudos.

...stovėseną

Jeigu jums reikia skubiai sutvarkyti nedidelį, bet svarbų reikalą, geriau tai daryti ne sėdint prie stalo, o stovint, tik ne tiesiai priešais. Jeigu sprendimas priklauso nuo dviejų žmonių, geriau „pagauti“ juos abu kartu – pokalbio trise atmosfera kur kas palankesnė. Bū-



tent todėl daug svarbių dalykų nutinka įstaigų rūkomuosiuose, kur visi stovi. Jeigu stovite prieš auditoriją, svarbu pasirinkti tinkamą scenos pusę. Norite prajuokinti – stokitės kairėje. Taip stipriau veikssite kairiuosius klausytojų smegenų pusrutulius. Jeigu reikia prisibelsti iki širdžių ir ketinate kalbėti emociškai bei rimtai, laikykitės dešinės scenos pusės.

Besikalbančių žmonių santykių artumą

atspindi fizinis atstumas tarp jų. Kampas, kuriuo žmonės stovi pasisukę vienas į kitą, taip pat suteikia daug neverbalinės informacijos apie jų santykius ir nusiteikimą vienas kito atžvilgiu. Pavyzdžiui, daugelyje angliškai kalbančių kraštų eilinio draugiško pokalbio metu žmonės stovi pasisukę vienas į kitą 90 laipsnių kampų. Tokia besikalbančių pozicija yra kaip neverbalinis kvietimas prie jų tame taške prisijungti trečiajam asmeniui. Paveikslėlyje pavaizduotieji vyriškiai tarpusavyje tikriausiai užima lygiavertę padėtį – tai matyti iš panašių gestų ir pozos. Jų liemenų sudaromas status kampas byloja, kad pokalbio turinys tikriausiai nėra per daug asmenišką. Atviro trikampio suformavimas rodo kvietimą prie pokalbio prisijungti trečiam panašaus statuso asmeniui. Kai trijų besikalbančių asmenų grupė suformuoja kvadratą vienu laisvu kampų, tai rodo, kad jie kviečia prisijungti ketvirtąjį. Kviečiant prisijungti penktąjį žmogų, bus suformuotas neužbaigtas ratelis arba du trikampiai.

...detalėmis

Rūkymas – taip pat gana iškalbingas. Pučiate dūmus į viršų – esate nusiteikę draugiškai, žemyn – negatyviai, vos ne į veidą pašnekovui – be abejo, demonstruojate agresyvumą. Kita vertus, Sirijoje vyrai moterims pučia dūmus į veidą flirtuodami... Kuo greičiau dūmus išpučiate, tuo labiau pasitikite savimi. Jei pučiate pro lūpų kamputį – sumanėte kažkokią klastą. Bent jau taip filmų režisieriai parodo, kad vienas veikėjas galutinai nusprendė nužudyti kitą, pabėgti, atkeršyti priešams ir pan. Daug pasako ir akiniai. Kandžiojate auselę – jums reikia paramos ar laiko pagalvoti. Žmogus su akiniais apskritai traktuojamas kaip rimtas ir inteligentiškas. Juo labiau pasitikima. Masyvūs akinių rėmai suteikia autoritetingumo, o berėmiai akiniams puošiasi „savi vaikinai“. O štai tamsiais stiklais verčiau nepiktnaudžiauti – tai barjeras. Moterų lūpų dažai taip pat nėra nebylūs. Ryškesni tinka pasimatymui, bet darbe veikiausiai liksite nesuprasta. Išvis nepasidžiausite moteris dažnai traktuojama kaip nevykėlė. Pasteliniai atspalviai padeda moteriai atrodyti darbščiai ir rimtai.