

Rozdział 10

JAK NOGI UKAZUJĄ TO, CO CHCEMY ZROBIĆ



Mark siedział z szeroko rozstawionymi nogami, gładząc krawat i bawiąc się solniczką. Nie zauważył, że od 20 minut skrzyżowane nogi jego rozmówczyni zwrócone są w stronę najbliższego wyjścia ewakuacyjnego

Im bardziej jakaś część ciała jest oddalona od mózgu, tym mniej zdajemy sobie sprawę, co ona robi. Na przykład większość ludzi ma świadomość tego, co mówi ich twarz, jaką ma mimikę i wyraz, możemy przecież „zrobić dobrą minę do złej gry”, „spojrzeć na kogoś z wyrzutem”, „zaciśnąć zęby ze złości” czy „wyglądać na zadowolonego”, kiedy babcia po raz kolejny obdarowuje nas na urodziny parą okropnych gaci. Zdecydowanie mniej wiemy, co się dzieje z naszymi rękami i dłońmi, a w następnej kolejności - z klatką piersiową i brzuchem. Najmniej zaś jesteśmy świadomi naszych nóg, a niemal zupełnie nieświadomi tego, co robią nasze stopy.

Oznacza to, że nogi i stopy są nośnikiem kluczowych informacji o naszym zachowaniu i postawie, ponieważ większość ludzi nie jest świadoma, co z nimi robi, i nigdy nie stara się wykonywać nimi fałszywych ruchów, tak jak to jest w wypadku mimiki twarzy. Na pierwszy rzut oka może się wydawać, że mamy do czynienia z osobą spokojną i opanowaną, ale jej nerwowe ruchy nogą lub wymachiwanie stopą w powietrzu wyraźnie zdradzają jej frustrację i chęć ucieczki.

.....
*Wymachiwanie stopą to sygnał, że mózg stara się uciec
od tego, czego w danej chwili doświadczamy.*
.....

Sposób chodzenia

Sposób, w jaki ludzie machają rękami podczas chodzenia, obrazuje ich osobowość - albo to, co dana osoba chciałaby, żebyśmy o niej pomyśleli. Młodzi, zdrowi i tryskający energią ludzie chodzą znacznie szybciej niż osoby starsze, zamazyście wymachują rękami, czasami wyglądają wręcz jak maszerujący żołnierze. Wynika to częściowo z ich szybkości poruszania się i większej elastyczności mięśni. Wojskowy marsz to właśnie przesadzony sposób chodzenia mający na celu zaprezentowanie młodzieńczości i wigoru żołnierzy. Podobny krok przejęło wielu polityków i osób publicznych, chcących podkreślić swoją witalność, dlatego też tak wielu z nich chodzi zamazyśnym krokiem. Kobiety na ogół machają rękami szerzej niż mężczyźni, ponieważ ich ramiona, lepiej przystosowane do noszenia niemowląt, bardziej wyginają się do tyłu.

Stopa prawdę ci powie

Przeprowadziliśmy serię eksperymentów wśród menedżerów, którzy mieli przekonująco kłamać podczas zainscenizowanych rozmów kwalifikacyjnych. Odkryliśmy, że niezależnie od płci, radykalnie zwiększali oni liczbę nieświadomych ruchów stóp w trakcie kłamania. Większość zdołała udać wyraz twarzy i starała się kontrolować dłonie, ale prawie wszyscy byli nieświadomi, co w tym samym czasie robią ich stopy i nogi. Wyniki te zostały zweryfikowane przez psychologa Paula Ekmana, który zauważył, że kłamiący ludzie nie tylko częściej poruszali dolną częścią ciała, ale że jeśli ktoś miał możliwość obserwowania całego ich tułowia, z większą skutecznością odkrywał blef. To tłumaczy, dlaczego większość dyrektorów wyższego szczebla czuje się swobodnie, tylko siedząc za biurkiem z zabudowanym przodem, zza którego nie widać ich nóg.

.....
*Jeśli nie jesteś pewien, czy ktoś cię okłamuje czy nie,
zajrzyj pod biurko.*
.....

Stoły ze szklanym blatem wywołują w nas większe poczucie dyskomfortu niż te nieprzejrzyste, ponieważ nasze nogi znajdują się na widoku i przez to nie możemy w pełni panować nad sytuacją.

Po co nam nogi

U ludzi nogi rozwinęły się z dwóch przyczyn: abyśmy mogli się poruszać i wędrować naprzód w celu zdobycia jedzenia oraz abyśmy potrafili uciec przed niebezpieczeństwem. Ponieważ ludzki mózg jest zaprogramowany na owe dwa cele - zmierzania w kierunku tego, co chcemy zdobyć, oraz ucieczki od sytuacji dla nas niekorzystnej - sposób, w jaki ktoś używa nóg i stóp, zdradza, w którą stronę tak naprawdę chce podążyć. Innymi słowy, obserwując nogi, możemy się dowiedzieć, czy nasz rozmówca chce dalej z nami rozmawiać, czy marzy tylko o tym, by uciec. Pozycja otwarta, czyli nie skrzyżowane nogi, wyraża otwartość lub dominującą postawę, pozycja ze skrzyżowanymi nogami zaś świadczy o zamknięciu lub niepewności.

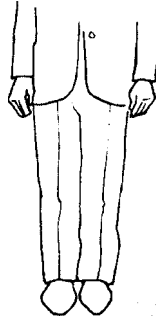
Kobieta, która nie jest zainteresowana mężczyzną, skrzyżuje ramiona na piersiach i założy nogę na nogę jak najdalej od niego, dając mu do zrozumienia mową ciała, że „nic z tego nie będzie”, podczas gdy kobieta zainteresowana przyjmie otwartą postawę, zwróconą w jego stronę.

Cztery główne pozycje stojące

I. Na baczność

To oficjalna postawa, która wyraża neutralny stosunek do sytuacji, bez chęci pozostania czy odejścia. Na spotkaniach damsko-męskich częściej przyjmują ją kobiety niż mężczyźni, ponieważ pozwala ona złączyć nogi i w ten sposób wysłać sygnał: „Nie mam nic do powiedzenia”. Dzieci w wieku szkolnym stają w takiej pozycji w trakcie rozmowy z nauczycielem, policjanci - gdy rozmawiają z przełożonym, ludzie na spotkaniu z przedstawicielem rodziny królewskiej oraz pracownicy w kontaktach z szefem.

Pozycja na baczność



2. Szeroko rozstawione nogi

Jak wspomnieliśmy wcześniej, taka postawa jest typowa dla mężczyzn i jej celem jest **e k s p o n o w a n i e** krocza w pozycji stojącej. Obie stopy opierają się mocno na ziemi, co jasno daje do zrozumienia, że dana osoba nie ma zamiaru odejść. Pozycja ta jest sygnałem dominacji w męskim wydaniu, ponieważ podkreśla organy płciowe i przydaje mężczyźnie charakteru macho.

Eksponowanie krocza — prezentowanie męskości



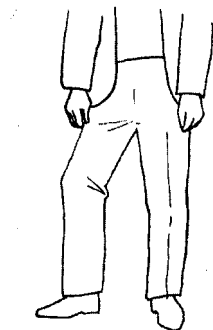
W przerwie meczu sportowcy stają w ten sposób obok siebie i co jakiś czas poprawiają sobie spodenki w kroku. Nie ma to nic wspólnego ze swędzeniem, a jedynie podkreśla ich męskość i pokazuje solidarność z pozostałymi członkami zespołu, którzy również powtarzają ten gest.



Typy macko i tak zwani twardziele często eksponują krocze

3. Stopa do przodu

Ciężar ciała przeniesiony jest na jedno biodro, przez co jedna stopa wysuwa się do przodu. Średniowieczni malarze często w tej pozycji przedstawiali mężczyzn o wysokim statusie, ponieważ pozwalała ona zaprezentować ich wytworne pończochy, buty i spodnie.



*Stopa wysunięta do przodu —
wskazuje, dokąd chcemy iść*

Pozycja ta stanowi również cenną wskazówkę w odczytywaniu intencji, ponieważ kierunek wyznaczany przez wysuniętą stopę jest tym, w którym dana osoba chciałaby podążyć - to tak, jakby już zaczynała iść. Kiedy mamy do czynienia z grupą ludzi, stojąc w takiej pozycji, wysuwamy stopę w stronę najbardziej interesującej lub najatrakcyj-

niejszej osoby, kiedy zaś chcemy wyjść, kierujemy ją ku najbliższemu wyjściu.

4. Krzyżowanie nóg

Gdy następnym razem będziesz brał udział w spotkaniu z udziałem mężczyzn i kobiet, zapewne zauważysz, że w niektórych grupkach ludzie stoją ze skrzyżowanymi rękami i nogami. Jeśli bliżej się im przyjrzyj, zauważysz też, że zachowują wobec siebie większy dystans, niż nakazywałyby to zwyczajowe normy społeczne.

Krzyżowanie nóg w pozycji stojącej



Jeżeli mają na sobie płaszcze lub marynarki, najprawdopodobniej są one zapięte. Ludzie na ogół przyjmują taką właśnie pozycję, znajdując się wśród osób, których nie znają zbyt dobrze. Jeżeli z nimi porozmawiasz, odkryjesz, że jeden lub wielu członków grupy nie zna pozostałych.

Podczas gdy rozsunięte nogi sugerują otwartość lub dominację, nogi skrzyżowane świadczą o postawie zamkniętej, uległej i obronnej, ponieważ symbolicznie zamykają dostęp do narządów płciowych.

Nożyczki — „Nie ma nic do powiedzenia”, ale pozostaje na miejscu



U kobiety pozycja n o ż y c z e k i taka jak na poprzedniej ilustracji wysyłają dwa komunikaty: „Mam zamiar tu zostać” i „Odmawiam prawa do kontaktu”. Gdy natomiast przyjmuje je mężczyzna, również prezentuje w ten sposób swój zamiar pozostania, ale chce się także upewnić, że „nie kopniesz go w czułe miejsce”. Rozsunięte nogi eksponują męskość, złączone - chronią ją. Jeżeli mężczyzna znajduje się w towarzystwie innych mężczyzn o niższym statusie, dobrze się czuje, eksponując krocze, jednak jeżeli przyjmuje taką pozycję wśród mężczyzn o wyższym statusie, sprawia wrażenie, jakby chciał z nimi rywalizować, i czuje się narażony na ich atak. Według badań p o z y c j ę s k r z y ż o w a n y c h n ó g przyjmują również ludzie niepewni siebie.

.....
W wypadku mężczyzn rozsunięte nogi wyrażają pewność siebie, złączone - powściągliwość.
.....

Teraz wyobraź sobie, że na tym samym spotkaniu zauważasz inną grupę, której członkowie nie krzyżują ramion na piersiach, mają widoczne wnętrza dłoni, porozpinane marynarki, sprawiają wrażenie zrelaksowanych i opierają ciężar ciała na jednej nodze, wysuwając drugą w stronę pozostałych rozmówców. Wszyscy gestykują, wchodząc i wychodząc z przestrzeni osobistej innych osób. Bliższe zbadanie łączących ich relacji z pewnością wykaże, że masz do czynienia z grupą przyjaciół lub znajomych. Członkowie pierwszej grupy zaś mogą mieć rozluźnione twarze i swobodnie ze sobą rozmawiać, ale ich skrzyżowane ręce i nogi mówią wyraźnie, że w rzeczywistości nie są tak zrelaksowani i pewni siebie, jak by chcieli.

Spróbuj zrobić tak: przyłącz się do grupy, w której nikogo nie znasz, i stań z rękami i nogami ściśle skrzyżowanymi, zrób też poważną minę. Rozmówcy, jeden po drugim, będą również krzyżować ramiona i nogi i trwać w tej pozycji, dopóki ty, czyli nieznajomy, nie odejdziesz. Po jakimś czasie odejdziesz i przyglądaj im się z pewnej odległości, a zobaczysz, jak kolejno powracają do pierwotnej, otwartej postawy.

Krzyżowanie nóg nie tylko świadczy o negatywnych uczuciach czy pozycji obronnej, ale sprawia, że dana osoba wygląda niepewnie i wywołuje taką samą reakcję u innych.

Przyjmuje pozycję obronną, jest jej zimno czy „po prostu wygodnie”?

Niektórzy ludzie twierdzą, że wcale nie są nastawieni defensywnie i nie czują się niepewnie, kiedy krzyżują ręce lub nogi, lecz robią to dlatego, że jest im zimno. Kiedy ktoś chce ogrzać sobie ręce, wkłada je pod pachy, a nie wciska pod łokcie, jak w przypadku obronnego krzyżowania ramion na piersiach. Ponadto, gdy komuś jest zimno, obejmuje tułów rękami, a gdy skrzyżuje nogi, zazwyczaj są one proste, sztywne i mocno ściśnięte, w przeciwieństwie do bardziej swobodnej pozycji nóg w postawie obronnej.

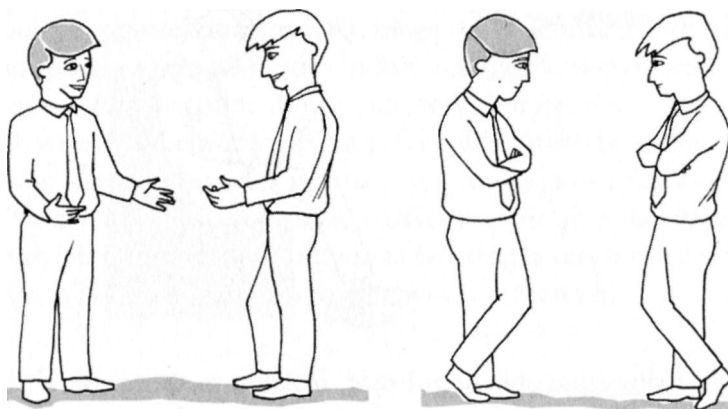
*Najprawdopodobniej jest jej zimno
lub musi iść do toalety*



Ludzie, którzy mają zwyczaj krzyżowania rąk i nóg, wolą twierdzić, że jest im zimno, niż przyznać się, że są spięci, niespokojni czy przyjmują postawę obronną. Inni zaś mówią po prostu, że „jest im tak wygodnie”. To z pewnością prawda, ponieważ jeżeli ktoś przyjmuje postawę obronną lub czuje się niepewnie, jest mu wygodnie ze skrzyżowanymi rękami i nogami, gdyż taka pozycja pasuje do jego stanu emocjonalnego.

Jak przejść z pozycji zamkniętej do otwartej

Kiedy ludzie w grupie zaczynają czuć się bardziej swobodnie i coraz lepiej się poznają, wykonują serię ruchów, które przeprowadzają ich od defensywnej pozycji skrzyżowanych rąk i nóg do rozluźnionej pozycji otwartej. Procedura otwierania się w pozycji stojącej wygląda wszędzie tak samo.



1. Są niepewni wobec siebie nawzajem

2. Otwartość i akceptacja

Pozycję wyjściową stanowi postawa zamknięta, ze skrzyżowanymi rękami i nogami (rysunek 1). W miarę jak osoby zaczynają czuć się ze sobą coraz lepiej i nawiązują kontakt, najpierw rozplatają nogi, a stopy łączą jak w pozycji na baczność. Następnie ręka, która przy skrzyżowaniu była na wierzchu, otwiera się, podczas mówienia raz na jakiś czas ukazuje się wnętrze dłoni i ręka ta nie służy już do odseparowania się od rozmówcy. Może też chwycić drugie ramię, tworząc barierę jednej ręki. Następnie mówiący rozprostowuje obie ręce i zaczyna jedną gestykulować, opiera ją na biodrze lub chowa do kieszeni. Wreszcie jeden z rozmówców wysuwa stopę do przodu, okazując tym samym drugiej osobie akceptację (rysunek 2).

Europejskie skrzyżowanie nóg

Jedna noga jest starannie przełożona przez drugą - 70% osób krzyżuje lewą na prawej. Taką pozycję skrzyżowanych nóg przyjmują zwykle Europejczycy i Azjaci.

Europejskie skrzyżowanie nóg



Kiedy ktoś skrzyżuje obie nogi i ręce, oznacza to, że zamknął się w sobie i nie chce brać udziału w rozmowie. Nasze próby przekonania go do nawiązania bliższego kontaktu mogą spełznąć na niczym.

Nie jest otwarta, aby porozumiewać się na jakimkolwiek poziomie



Odkryliśmy, że w środowisku biznesowym osoby siedzące w takiej pozycji wypowiadają krótsze zdania, odrzucają więcej ofert i zapamiętują mniej szczegółów z prowadzonych rozmów niż ci, którzy przyjmują otwartą pozycję rąk i nóg.

„Amerykańska czwórka”

Jest to wersja eksponowania krocza w pozycji siedzącej, ponieważ uwydatnia narządy płciowe. Jest stosowana zarówno przez Amerykanów, jak i mężczyzn z każdej innej zamerykanizowanej kultury, na przykład młodych Singapurczyków, Japończyków i Filipińczyków. Wskazuje ona na zadziorne i rywalizacyjne nastawienie. Małpy i szympansy przyjmują podobną pozę, gdy zachowują się agresywnie, ponieważ jeśli dobrze zaprezentują genitalia, mogą uniknąć uszczerbku na zdrowiu, spowodowanego zaangażowaniem w walkę. U wszystkich naczelnych samiec najlepiej prezentujący „klejnoty” jest uznawany przez innych za zwycięzcę. Mieszkańcy Nowej Zelandii i Australii zarówno krzyżują nogi na sposób europejski, jak też stosują „amerykańską czwórkę”. Podczas II wojny światowej naziści bacznie przyglądali się osobom przyjmującym tę pozę, ponieważ świadczyła ona o tym, że na pewno nie są Niemcami lub długo przebywali w Stanach.



Gotowy do uzasadnienia swojego punktu widzenia — „amerykańska czwórka”

„Amerykańska czwórka” wciąż jest niezbyt popularna w wśród starszego pokolenia Europejczyków, ale zyskuje popularność w różnych krajach, takich jak Rosja, Japonia, Sardynia i Malta, wśród młodzieży uzależnionej od amerykańskich filmów i telewizji. Siedzący w ten sposób mężczyźni nie tylko są postrzegani jako bardziej dominujący, ale ta pozycja przydaje im również zrelaksowanego i młodzieńczego wyglądu. Jednak w pewnych regionach Bliskiego Wschodu i Azji taką postawę uważa się za obraźliwą, ponieważ odsłania się wtedy podeszwę buta, czyli część garderoby, która ma styczność z brudem.

Kobiety noszące spodnie także czasami przyjmują tę pozycję, ale

zazwyczaj jedynie w towarzystwie innych kobiet, a nie mężczyzn, żeby nie sprawiać wrażenia zbyt męskich lub nie sygnalizować dostępności seksualnej.

Badania wykazują również, że większość ludzi, podejmując ostateczną decyzję, opiera obie stopy na ziemi, tak więc „amerykańska czwórka” nie sprzyja prośbie o zdecydowanie się na coś.

Kiedy ciało się zamyka, zamyka się umysł

Pewnego razu uczestniczyliśmy w konferencji, w której publiczność - połowę stanowili mężczyźni, połowę kobiety - składała się z około 100 menedżerów i 500 sprzedawców. Omawiano właśnie bardzo kontrowersyjny problem - sposób traktowania sprzedawców przez korporacje. Poproszono o zabranie głosu znanego przedstawiciela handlowego, przewodniczącego stowarzyszenia sprzedawców. Gdy stanął on przed audytorium, niemal wszyscy menedżerowie płci męskiej i około 25% menedżerów płci żeńskiej przyjęło pozycję obronną ze skrzyżowanymi rękami i nogami, co pokazało, jak bardzo obawiają się tego, co zaraz mogą usłyszeć. Ich obawy były uzasadnione. Sprzedawca wściekał się z powodu niskich kwalifikacji kadry zarządzającej, mówił też, że jest to podstawowa przyczyna problemów firm z personelem. W trakcie całego jego wystąpienia większość zgromadzonych na widowni sprzedawców albo pochylała się do przodu, wyrażając zainteresowanie, lub wykonywała gesty oceny. Menedżerowie do końca utrzymywali pozycje obronne.

*Kiedy umysł się zamyka,
ciało robi to samo.*

Wtedy sprzedawca zaczął mówić, na czym według niego powinna polegać rola kierownika względem sprzedawców. Większość menedżerów płci męskiej, niemal jak na komendę, zmieniła pozycję na „amerykańską czwórkę”. Było oczywiste, że zastanawiają się nad przedstawionym przez mówcę punktem widzenia, co zresztą wielu z nich

później potwierdziło. Zauważyliśmy, że niektórzy menedżerowie nie zmienili pozycji. Okazało się, że choć większość również nie zgadzała się z poglądami prelegenta, niektórzy nie byli w stanie przyjąć „amerykańskiej czwórki” z powodów zdrowotnych: otyłości, problemów z nogami czy artretyzmu.

Jeżeli próbujesz przekonać kogoś, kto siedzi w jednej z omówionych pozycji, powinieneś spróbować sprowokować go do jej otwarcia, zanim przejdziesz do dalszej części rozmowy. Jeśli masz tej osobie coś do pokazania, poproś ją, aby usiadła obok ciebie albo coś zrobiła, lub daj jej coś do przytrzymania, tak aby pochyliła się do przodu, żeby coś zapisać lub wziąć do ręki broszury i próbki. Zaoferowanie herbaty lub kawy również dobrze działa w takiej sytuacji: trudno skrzyżować ręce i nogi, nie parząc się przy tym gorącym napojem.

Zablokowana „amerykańska czwórka”

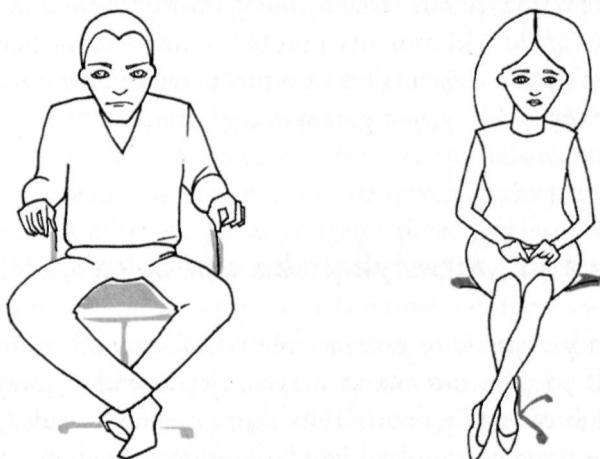
Osoba, która przyjmuje tę pozycję, nie tylko jest nastawiona rywalizacyjnie, ale niejako utrwała „amerykańską czwórkę”, przyciskając nogę jedną lub obiema rękami. Taka grupa gestów świadczy o tym, że mamy do czynienia z osobnikiem bezkompromisowym i upartym, który odrzuca jakąkolwiek opinię oprócz własnej.



Zablokowanie nogi w „amerykańskiej czwórce” — zamknięta postawa, rywalizacyjne nastawienie

Krzyżowanie nóg w kostkach

Męskiej wersji skrzyżowanych kostek często towarzyszą zaciśnięte pięści oparte na kolanach lub dłonie kuczowo ściskające podłokietniki krzesła oraz eksponowanie krocza w pozycji siedzącej (zobacz poniżej). Kobięca wersja trochę się od niej różni: kolana są złączone, jedna stopa może być bardziej wysunięta w bok, a dłonie spoczywają obok siebie - lub jedna na drugiej - na udach.



Krzyżowanie nóg w kostkach: kobieta minimalizuje przestrzeń między rozsuniętymi nogami, mężczyzna — wręcz przeciwnie

Od ponad trzydziestu lat, odkąd przeprowadzamy rozmowy kwalifikacyjne i zajmujemy się sprzedażą, zauważamy, że kiedy kandydat krzyżuje nogi w kostkach, w myślach „gryzie się w język”. Gest ten świadczy o tym, że ktoś skrywa negatywną emocję, niepewność lub lęk. Zazwyczaj stopy są wówczas wsunięte pod krzesło, pokazując, że osoba ta zamknęła się w sobie. Kiedy bowiem ludzie są zaangażowani w rozmowę, ich stopy również się w nią włączają.

Zaobserwowaliśmy również, że oskarżeni siedzący poza salą rozpraw tuż przed ogłoszeniem wyroku trzykrotnie częściej niż powodzi mocno krzyżowali nogi w kostkach pod krzesłem, próbując panować nad swoimi emocjami. Nasze badanie 319 pacjentów poradni stomatologicznych

wykazało, że 88% krzyżowało nogi w kostkach od razu po wejściu na fotel dentystyczny. Pacjenci, którzy przyszli jedynie na rutynową kontrolę, mieli skrzyżowane kostki przez 68% czasu, podczas gdy osoby przechodzące poważniejszy zabieg robiły to przez 98% czasu.

.....
*Więcej ludzi krzyżuje nogi w kostkach na widok
poborcy podatkowego niż dentysty.*
.....

W wyniku naszej pracy z policjantami i pracownikami rządowymi, takimi jak celnicy i urzędnicy skarbowi, przekonaliśmy się, że większość przesłuchiwanym ludzi krzyżuje nogi w kostkach na początku rozmowy, co może wynikać zarówno z lęku, jak i z poczucia winy.

Pracując z personelem działów kadr, odkryliśmy, że większość kandydatów krzyżuje kostki na pewnym etapie rozmowy kwalifikacyjnej, co świadczy o tym, że skrywają jakieś emocje lub nastawienie. Nierenberg i Calero wykazali, że kiedy ktoś wykonywał ten gest podczas negocjacji, często oznaczało to, że nie chce iść na ustępstwa. Odkryli też, że za pomocą technik zadawania pytań w wielu przypadkach udaje się zachęcić taką osobę do rozplecenia nóg i zmiany zdania.

.....
*Zadawanie pozytywnych pytań na temat uczuć danej osoby
może skłonić ją do rozplecenia nóg skrzyżowanych
w kostkach i przyjęcia otwartej pozycji.*
.....

We wstępnej fazie badań nad tym gestem odkryliśmy, że zadawanie pytań o odczucia kandydata sprzyja jego rozluźnieniu i otwieraniu pozycji nóg - zrobiło to wówczas 42% kandydatów. Zauważyliśmy jednak, że jeśli pytający podejdzie do aplikanta i usiądzie obok niego, usuwając tym samym barierę biurka, większość kandydatów się rozluźnia i rozplata kostki, a rozmowa przechodzi na bardziej otwarty i osobisty ton.

Kiedy jakiś czas temu doradzaliśmy pewnej firmie, jak skutecznie przeprowadzać rozmowy telefoniczne z klientami, poznaliśmy mężczyznę, który miał pracę nie do pozazdroszczenia - był windykatorem

należności. Obserwowaliśmy, jak wykonuje kilka telefonów, i zauważyliśmy, że choć rozmawiał swobodnie, przez cały czas krzyżował nogi w kostkach pod krzesłem, czego nie robił w rozmowie z nami. Na pytanie „Jak ci się podoba ta praca?“, odpowiedział: „Lubię ją i doskonale się bawię!” Jednak pozostawało to w sprzeczności z wysyłanymi przez niego sygnałami niewerbalnymi, choć wyglądał i brzmiał przekonująco. Zapytaliśmy, czy jest tego pewien. Zamilkł na chwilę, po czym rozplótł nogi, otworzył dłonie i przyznał, że tak naprawdę doprowadza go to do szału. Powiedział, że kilkakrotnie w ciągu dnia odbiera telefony od klientów, którzy są niegrzeczni lub agresywni, a on stara się trzymać emocje na wodzy, tak aby klienci ich nie wyczuli. Zaobserwowaliśmy również, że sprzedawcy, którzy nie lubią rozmawiać z klientami przez telefon, często siadają wówczas ze skrzyżowanymi kostkami.

Syndrom minispódniczki

Kobiety, które noszą krótkie spódniczki, krzyżują nogi i kostki z oczywistych powodów. Z nawyku wiele starszych kobiet wciąż siada w tej pozycji, co może nie tylko wywoływać pewną powściągliwość w nich samych, ale może też zostać nieświadomie odczytane przez innych jako sygnał negatywny, przez co kobiety te będą traktowane z rezerwą.

.....
*Minispódniczka może sprawić, że kobieta
będzie wyglądała na nieprzystępną.*
.....

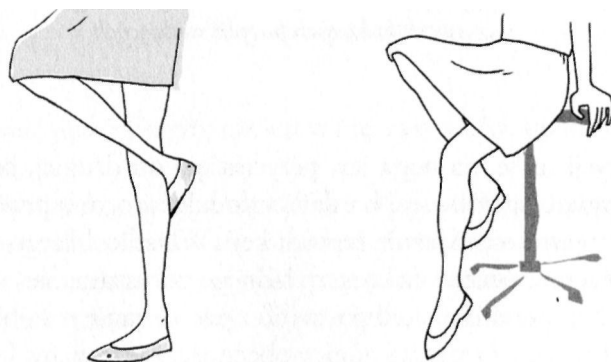
Zawsze znajdują się osoby, które będą twierdzić, że krzyżują nogi w kostkach lub przyjmują inną, wyrażającą negatywne nastawienie pozycję rąk czy nóg tylko dlatego, że „jest im tak wygodnie”. Jeśli jesteś jedną z nich, pamiętaj, że każda tego rodzaju pozycja nóg czy rąk będzie dla nas wygodna, jeżeli przyjmujemy postawę obronną, jesteśmy nastawieni negatywnie lub chcemy coś ukryć.

Negatywny gest może wzmocnić lub przedłużyć takąż postawę, a inni ludzie odczytają go jako dowód na to, że jesteś zaniepokojony, przyjąłeś postawę obronną lub nie chcesz uczestniczyć w rozmowie.

Ćwicz więc stosowanie gestów pozytywnych i otwartych, ponieważ dodadzą ci wiary w siebie i sprawią, że inni będą cię lepiej postrzegać.

Splatanie nóg

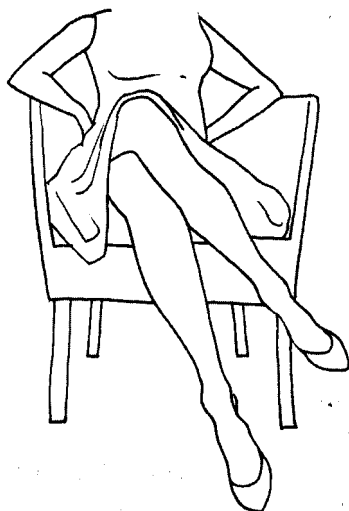
Ten gest stosują niemal wyłącznie kobiety, a stanowi on cechę charakterystyczną kobiet nieśmiałych i takich, które chcą sprawdzić, jak to jest być akrobatką. Wierzch jednej stopy mocno zaciska się na łydce drugiej nogi, co pogłębia niepewność i świadczy o tym, że dana osoba wycofała się do swojej skorupy jak żółw, bez względu na to, jak rozluźniona jest górna część jej ciała. Tylko serdeczne, przyjacielskie, taktowne zachowanie może ją otworzyć.



Nieśmiałe osoby splatają nogi

Nogi ułożone równolegle

Ponieważ kości nóg kobiet i mężczyzn są trochę inaczej zbudowane, większość mężczyzn nie jest w stanie usiąść w taki sposób, przez co pozycja ta stanowi wyraźną oznakę kobiecości. Nic więc dziwnego, że aż 86% mężczyzn uczestniczących w naszym badaniu oceny pozycji kobiecych nóg uznało właśnie tę za najbardziej atrakcyjną ze wszystkich pozycji siedzących.



Mężczyźni uznali tę pozycję za zdecydowanie najbardziej atrakcyjną ze wszystkich kobiecych pozycji siedzących

W pozycji tej jedna noga jest przyciśnięta do drugiej, co sprawia, że nogi wyglądają zdrowiej i bardziej młodzieńczo, a to przemawia do mężczyzn z punktu widzenia reprodukcji. Właśnie takiego układania nóg dziewczęta są uczone na kursach ładnego poruszania się i w szkołach modelek. Nie powinno się tego mylić z zachowaniem kobiety, która co chwilę krzyżuje i rozplata nogi w obecności mężczyzny, który jej się podoba - takie zachowanie bowiem ma zwrócić jego uwagę na jej nogi.

Wysuwanie i cofanie nogi

Kiedy jesteśmy zainteresowani albo rozmową, albo rozmówcą, wysuwamy jedną stopę w jego stronę, aby zmniejszyć dzielący nas dystans. Jeśli zaś czujemy niechęć lub nie jesteśmy zainteresowani, cofamy stopy, zwykle pod krzesło, jeżeli rozmawiamy, siedząc.

Na ilustracji obok mężczyzna próbuje okazać swoje zainteresowanie kobietą, stosując typowe dla przedstawicieli swojej płci gesty zalotne: wysuwa stopę, rozstawia nogi, eksponuje krocze i rozchyła ramiona,



On zdecydowanie wchodzi do gry, wysuwając w jej kierunku stopę i eksponując krocze, ona zaś albo nie podjęła jeszcze decyzji, albo nie jest zainteresowana

aby wydawać się większym, niż jest w rzeczywistości, i zajmować więcej przestrzeni.

Ona również stosuje typowo kobiecą pozę mówiącą „nic z tego”: nogi ma złączone, ciało skierowane w przeciwnym kierunku, skrzyżowane na piersiach ramiona - wszystko po to, aby zajmować jak najmniej miejsca. Mężczyzna prawdopodobnie tylko traci czas.

Podsumowanie

Nasze stopy wyraźnie mówią, dokąd chcemy podążyć oraz kogo darzymy sympatią, a kogo nie. Jeżeli jesteś kobietą, nie krzyżuj nóg podczas spotkań biznesowych z mężczyznami, chyba że nosisz sukienkę o fasonie w kształcie litery A lub twoja spódniczka sięga poniżej kolan. Widok kobiecych ud rozprasza prawie każdego mężczyznę i zmniejsza siłę tego, co kobieta chciałaby mu przekazać. Mężczyzna zapamięta wtedy kobietę, ale nie będzie w stanie powtórzyć, co mówiła. Wiele pań wkłada kuse spódniczki na spotkania biznesowe, ponieważ taki wizerunek narzucają im media - ponad 90% prezenterek telewizyjnych ma na sobie krótkie

spódniczki i odsłonięte nogi. Jest to spowodowane badaniami, które wykazują, że widzowie płci męskiej będą dłużej oglądali taki program. Ale te same badania dowodzą również, że im bardziej kobieta odsłania nogi, tym mniej mężczyźni pamiętają z tego, co mówiła. Reguła jest zatem prosta - na spotkaniach towarzyskich możesz eksponować nogi, natomiast lepiej nie rób tego w pracy. Z kolei jeżeli jesteś mężczyzną, który utrzymuje zawodowe kontakty z kobietami, obowiązuje cię ta sama zasada - trzymaj kolana razem.