

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Do koszyka



Do przechowalni



Nowość



Promocja

Znam Cię na wylot. Jak rozpoznać treść i emocje mowy ciała

Autor: Gregory Hartley, Maryann Karinch
Tłumaczenie: Olga Kwiecień-Maniewska
(wstęp, rozdz. 1 - 4), Anna Kucharczyk-Barycza
(rozdz. 5 - 12)
ISBN: 978-83-246-1651-0

Tytuł oryginału: I Can Read You Like a Book:
How to Spot the Messages and Emotions People
Are Really Sending With Their Body Language

Format: A5, stron: 264



Człowiek, czyli otwarta księga

- Demaskuj ukryte intencje
- Kontroluj każdą sytuację
- Nie daj sobą manipulować

*Najlepsi szpiedzy mogli pochwalić się niezwykłą, intuicyjną znajomością ludzkiej psychiki.
Ta książka pozwoli każdemu zastosować ich umiejętności w codziennym życiu*

Thomas Boghardt,

historyk z International Spy Museum, Washington D.C.

Szpieg czai się w Tobie

Umiejętność odpowiedniej interpretacji języka, jakim przemawia do Ciebie ludzkie ciało, daje niezwykłą władzę. Pozwala przejąć kontrolę nad dowolną sytuacją, zarówno podczas spotkania towarzyskiego, jak i ważnej rozmowy biznesowej. Umożliwia Ci zdemaskowanie wszelkich skrywanych uczuć i intencji Twojego rozmówcy, czyniąc go całkowicie bezbronnym wobec tego tajnego oręża. Co więcej, daje szansę manipulowania przeciwnikiem, nieświadomym, jak wpływają na niego Twoje gesty, mimika, pozornie niewiele znaczące słowa.

Wiedza, którą oferuje Ci ta książka, to nie żaden akademicki bełkot. Jest ona wynikiem wielu lat doświadczeń — negocjacji w biznesie, rozmów kwalifikacyjnych z kandydatami na kierownicze stanowiska oraz pracy w warunkach szkodliwych dla zdrowia. Nie daj się nabrać na rady ekspertów piszących o ludzkich wzorcach zachowań. Nie ma czegoś takiego, jak uniwersalny szyfr, którym można rozpracować każdego. Zdobądź praktyczne umiejętności, poufne informacje i nie pozwól sobie w kaszę dmuchać.

Dowiedz się, jak:

- odczytywać pierwsze oznaki zniecierpliwienia;
- szybko nawiązywać nić porozumienia z klientem;
- zauważać prawdziwą miłość lub szczerą przyjaźń;
- budzić zaufanie i przekonywać ludzi bez słów;
- rozpoznawać osoby kompetentne i uczciwe.

Podziękowania	7
Wstęp: Dlaczego potrzebujesz tej książki?	9
Część I: Podstawowe informacje na temat mowy ciała	
Rozdział 1: Etapy odczytywania mowy ciała	15
Rozdział 2: Kultura i jej wpływ na mowę ciała	33
Część II: System R.E.A.D (Rozpoznanie, Estymacja, Analiza, Decyzja) — czyli nauka czytania mowy ciała	
Rozdział 3: R jak rozpoznanie — ogląd od stóp do głów	57
Rozdział 4: Świadoma i nieświadoma gestykulacja	101
Rozdział 5: Podejście całościowe: E jak estymacja	113
Rozdział 6: Filtry: pleć i inne błędne przekonania	147
Rozdział 7: Personalizacja: „A” w systemie R.E.A.D	169

S

P

I

S

T

R

E

Ś

C

I

Część III: Zastosowanie umiejętności w praktyce	187
Rozdział 8: Politycy, eksperci i gwiazdy: „D” w systemie R.E.A.D.	189
Rozdział 9: Zwykły, szary człowiek	209
Rozdział 10: Mowa ciała w biznesie	223
Rozdział 11: Język ciała w życiu prywatnym	235
Część IV: Wnioski	
Rozdział 12: System R.E.A.D w praktyce	247
Słowniczek	251
Skorowidz	253
O autorach	261

Świadoma i nieświadoma gestykulacja

Podczas lektury niniejszego krótkiego rozdziału miej w pamięci informacje z rozdziału poprzedniego, poświęconego rozpoznaniu. Wciąż będziemy się zajmować indywidualnymi gestami, jednak spojrzymy na nie pod innym kątem. Czasem będziemy zastanawiać się nad intencją danego ruchu, a czasem będziemy badać to, dlaczego dany gest „po prostu się zdarza”, czyli nie kryje się za nim świadomy zamiar.

W dalszym ciągu mamy tu do czynienia z tym, co oficerowie śledczy nazywają „bierną obserwacją”, czyli przyglądaniem się źródłu, by zebrać jak najwięcej pożytecznych informacji. Następnym etapem jest „aktywna obserwacja”, oznaczająca wypytanie osób bliskich źródłu, na przykład współwięźniów i strażników więziennych. Dopiero po ukończeniu tych etapów można posunąć się dalej, do estymacji, analizy i decyzji — czyli części E.A.D. systemu R.E.A.D. Wszystko związane z etapem „R” jest procesem zewnętrznym, podczas gdy etapy E.A.D. odzwierciedlają procesy wewnętrzne.

Ucząc rozumienia mowy ciała, gesty o standardowym znaczeniu dzielę na kilka kategorii: emblematy, ilustratory, regulatory, adaptatory i gesty odgradzające. Razem z nimi omawiam odzwierciedlanie (mirroring), ponieważ jest to standardowa

R

O

Z

D

Z

I

A

Ł

4

technika, która może być używana świadomie lub mimowolnie w celu stworzenia więzi z drugą osobą. Emblematy i gesty odzwierciedlające są uwarunkowane kulturowo, podczas gdy pozostałe są bardziej uniwersalne. Zamierzam omówić tu również rytuały, które są gestami powtarzanymi wielokrotnie (mogą być to gesty standardowe dla danej kultury lub tylko dla danej osoby). Rytuały mogą mieć ogromne znaczenie, ale równie dobrze mogą być zupełnie nieistotne.

Emblematy

Przykładami emblematów są symboliczne gesty, które przekazują konkretne uczucia, takie jak pocałunek, wystawienie języka czy machanie ręką na powitanie. Są wyuczonym sposobem na wyrażanie myśli i mogą drastycznie różnić się od siebie w poszczególnych kulturach. W każdym przypadku jednak przekazują one całą myśl i mają standardowe znaczenie, jeśli odtworzony jest kontekst. Jeśli na przykład zadasz mi pytanie, na które odpowiedź brzmi „tak”, to właściwie odczytasz moje kiwnięcie głową, o ile spełnione będą następujące warunki:

- ⇒ Rozumiem język, którym mówisz.
- ⇒ Jestem Amerykaninem, a kiwnięcie głową w moim kraju oznacza „tak”.
- ⇒ Ruchy głowy w górę i w dół następują stosunkowo szybko po sobie.

Mimo że emblematy są uwarunkowane kulturowo, wraz z rozszerzaniem się wpływu danej kultury niektóre z nich mogą stać się ponadkulturowe. Przykładem tego jest wystawienie kciuków w górę, używane przez oddziały pokojowe na całym świecie, mimo że ich członkowie nie mają ze sobą wspólnego języka. Zupełnie inna sytuacja ma miejsce w przypadku palców uniesionych w znak „V”. Dla Amerykanów, którzy walczyli w II wojnie światowej, oznacza to „zwycięstwo”, ale dla zrodzonego po wojnie pokolenia *baby boom* jest to znak pokoju. Z kolei dla wielu Brytyjczyków takie ustawienie palców (przy dłoni zwróconej

wierzchem do drugiej osoby) to wulgarny gest mający na celu pokazanie komuś, że jest zbyteczny. Prawdopodobnym źródłem tego ostatniego znaczenia jest to, że uniesione w ten sposób dwa palce wojownicy pokazywali umierającym wrogom, których właśnie trafili z łuku. Unosili do góry te dwa palce, którymi przed chwilą zwolnili cięciwę.

Gesty o znaczeniu symbolicznym mogą się rozwinąć w obszerny język, w którym mają one jasno określone i związane znaczenie, tak jak ma to miejsce w przypadku wojskowych sygnałów nadawanych za pomocą dłoni (patrz gest oznaczający „Oślaniaj mnie”, o którym pisałem w poprzednim rozdziale). Istotne jest to, że za pośrednictwem jakichś procesów kulturowych wszystkie zainteresowane strony uczą się akceptowanego znaczenia danego gestu.

Ilustratory i regulatory

Ilustratory i regulatory podkreślają odpowiednie elementy wypowiedzi werbalnej. Ich siły można się nauczyć, obserwując rodziców lub ludzi w telewizji (innymi słowy, kultura wpływa na to, jaki kształt przyjmują), jednak są to wciąż gesty, które przychodzą nam „naturalnie”. Przykładem ilustratora jest wskazywanie palcem na osobę, którą o coś się oskarża, lub taktowanie ramieniem, by podkreślić znaczenie tego, co się mówi. Regulatorem jest z kolei pokazanie dłonią znaku „stop” czy przesunięcie nią po gardle, by przedstawić cięcie.

Jednym z typowych form akcentowania wypowiedzi jest taktowanie, czyli rytmiczne ruchy wykonywane dla wzmocnienia przekazu. Prezydent Bill Clinton wykorzystał ten ilustrator, odpierając publicznie zarzuty, że miał romans z Moniką Levinsky. Jego dłoń i przedramię podkreślały każde wypowiedziane przez niego słowo. Taktowanie było też częścią dzikiej gestykulacji Adolfa Hitlera, które zmuszało jego słuchaczy do podporządkowania się. Telewizyjni kaznodzieje wykorzystują taktowanie dla podkreślenia każdego słowa w istotnych cytatach biblijnych.

Ilustratorów, w odróżnieniu od emblematów, nie trzeba się uczyć. Każdy ruch może stać się ilustratorem, wspomagającym wyrażenie treści. Przyjrzyj się, jak zbuntowana nastolatka rzuca koszulkę na ladę i ze wzburzeniem wypada ze sklepu. Mimo że nie mówi: „Nie mam czasu, by czekać na miejsce w przymierzalni”, jej zachowanie doskonale wyraża tę myśl. Nawet taki gest jak pokazanie środkowego palca może stać się ilustratorem, jeśli zostanie użyty dla wyrażenia myśli.

Inne przykłady ilustratorów:

- ⇒ Wskazywanie palcem, zarówno jeśli chodzi o oskarżenie, jak i określenie, o kogo chodzi.
- ⇒ Wykorzystanie jakiegokolwiek części ciała do taktowania. Ilustratorem może być przechylenie głowy, potrząsanie palcem, huśtanie stopą lub kiwanie całą górną połową ciała.
- ⇒ Szerokie otwieranie ust, by przesadnie wymawiać każdy wyraz.
- ⇒ Zamknięcie oczu i przechylenie głowy w trakcie powolnego tłumaczenia czegoś komuś, kto nie może tego zrozumieć.
- ⇒ Złożenie dłoni jak do modlitwy dla zaakcentowania swojej prośby.
- ⇒ Kładzenie palca na ustach w czasie namysłu.

Podobnie jak wielu innych gospodarzy programów publicystycznych, którzy uwielbiają dyskusję, Bill O'Reilly cały czas używa regulatorów. Kiedy ma już dosyć wypowiedzi swojego gościa, podnosi rękę i czasem lekko przechyla głowę, następnie odgradza się, zamykając powieki, i wcina się ze swoim komentarzem. Jeśli to nie zadziała, może pojawić się u niego gest obydwu dłoni w połączeniu z wyrazem twarzy, który oznacza „dosyć”: uniesione brwi, wydęte usta, zaciśnięte szczęki.

Regulatory nie muszą być ani szczególnie złożone, ani też zrozumiałe. Nawet kwestionowanie czyjejs wiarygodności spowalnia konwersację:

- ⇒ W języku angielskim występuje wyrażenie: „Talk to the hand (because the face won't listen)”, czyli: „Powiedz to mojej ręce, bo twarz i tak Cię nie słucha”, któremu często towarzyszy gest

ustawienia komuś mówiącemu dłoni tuż przed nosem, co w niezbyt delikatny sposób daje mu do zrozumienia, że nie ma się ochoty go słuchać.

- ⇒ Głośne wciągnięcie powietrza jako wyraz zaskoczenia czy szoku.
- ⇒ Przewracanie oczami.
- ⇒ Przytknięcie dłoni do mięśnia bólu pomiędzy oczami.
- ⇒ Zwrócenie oczu do góry połączone z wypuszczeniem powietrza.

Inne proste warianty regulatorów obejmują:

- ⇒ Wskazanie na kogoś w znaczeniu „teraz twoja kolej”.
- ⇒ Położenie dłoni na kimś.
- ⇒ Przekrzywienie głowy, by wyrazić zainteresowanie (gest bardzo kobiecy).
- ⇒ Kiwanie głową, gdy ktoś mówi, by zachęcić tego kogoś do kontynuacji.
- ⇒ Potrząsanie głową, by zniechęcić kogoś do danego zachowania.

Adaptatory

Adaptatory to sposoby, jakie znajduje sobie ciało, by zwiększyć swój poziom komfortu. Podstawowym źródłem dyskomfortu jest realne lub urojone zagrożenie albo nuda. Ciało może wymyślić niezliczone sposoby na radzenie sobie z dyskomfortem, jednak na swój prawdziwie ludzki sposób wymyśliliśmy również metody standardowe. Adaptatory często są charakterystyczne dla danej płci, dlatego dokładniej omówię je w części poświęconej filtrom. Na tym etapie wystarczy, jeśli będziesz wiedział, że sposoby na radzenie sobie ze stresem często polegają na znalezieniu ujścia dla energii.

Dlaczego gracz w baseball wyciera dłonie o spodnie, zanim chwyci pałkę?

- a) wyciera dłonie z potu,
- b) wyciera dłonie z brudu,
- c) stara się zmniejszyć stres.

Ponieważ wiemy, że nosi rękawice i ma dłonie posmarowane dziegiem, więc możemy wykluczyć odpowiedzi a) i b). Ten gest jest adaptatorem.

Inne przykłady:

- ⇒ właściwie każdy rodzaj nerwowego kręcenia się,
- ⇒ pocieranie czubków palców o siebie,
- ⇒ machanie nogami do przodu i do tyłu podczas siedzenia (typowo męski adaptator),
- ⇒ postukiwanie,
- ⇒ drapanie się,
- ⇒ gesty pielęgnacyjne,
- ⇒ skubanie,
- ⇒ pocieranie części ciała.

Gesty odgradzające

Gesty odgradzające zdradzają poczucie dyskomfortu w obliczu zagrożenia. Ludzie znajdują mnóstwo różnych sposobów, by odgrodzić się od osoby, która je u nich wywołuje. Poniżej znajdziesz kilka przykładów, jednak zawsze podkreślam, że fakt, iż dana osoba tak się zachowuje, nie oznacza jeszcze, że stara się odgrodzić. Niezwykle istotny jest kontekst. Przykłady gestów odgradzających:

- ⇒ stanięcie za stołem,
- ⇒ skrzyżowanie ramion,

- ⇒ stanięcie bokiem podczas rozmowy,
- ⇒ ustawienie torebki lub walizki pomiędzy sobą a rozmówcą,
- ⇒ przymknięcie powiek w trakcie rozmowy,
- ⇒ położenie ręki na stole pomiędzy sobą a osobą siedzącą obok,
- ⇒ odgrodzenie się czymś do czytania.

Jak pisałem w rozdziale 3., mężczyźni często wykonują gest osłaniający genitalia, krzyżując na nich dłonie. Przyjrzyj się mężczyznom nieprzyszwyczajonym do kamer, którzy biorą udział w teleturniejach. Nawet jeśli stoją za jakiegoś rodzaju pulpitem, wielu z nich będzie ustawiało ręce w pozycji „listka figowego” — tworząc w ten sposób podwójną barierę. Ten gest jest naturalny dla mężczyzn poddanych jakimkolwiek działaniu stresu.

W Kalifornii w 2005 roku wiadomości doniosły, że w rezerwacie dla zwierząt pewna małpa zaatakowała mężczyznę, który przyniósł tort urodzinowy dla innej małpy. Na torcie było 39 świeczek, więc musiał on lśnić osłepiającym blaskiem. Atakująca małpa zareagowała w sposób całkowicie naturalny: chwyciła mężczyznę niosącego tort za genitalia. Samce alfa często zachowują się w podobny sposób, dlatego chronienie genitaliów wszyscy mężczyźni mają niejako we krwi. Jest to czysto instynktowna reakcja, nie kryje się za nią żadna świadoma myśl.

Zeszłego lata, jadąc przez przedmieścia niewielkiego miasteczka, natrafiłem na trzy samochody zatrzymane przez kobietę regulującą ruch. Kilkaset metrów dalej stała jej koleżanka, a ruch odbywał się naprzemiennie: jedna z nich machała znakiem „stop”, podczas gdy druga, przepuszczając samochody, pokazywała w tym czasie znak „powoli”. Z jakiegoś powodu kobieta ze strony, z której sam nadjeżdżałem, znak „stop” trzymała w górze przez ponad minutę. Kierowcy stojący przede mną zaczęli się niecierpliwić i zawracać.

Kobieta najwyraźniej uznała, że dla niej również trwa to zbyt długo. Najpierw ukryła twarz za znakiem, potem odwróciła się do mnie plecami i zaczęła rozmawiać przez krótkofalówkę. Widać było, że jest zakłopotana, czuje się winna i bezradna: traktowała tę sprawę osobiście. Jeszcze kilka słów przez krótkofalówkę. Mimo że nie słyszałem,

co mówi, jej język ciała mówił jasno: „Dajcie mi trochę władzy. Pozwólcie moim ludziom przejechać!”. Nie spojrzała mi w oczy, dopóki nie mogła pokazać, że mogę jechać.

Jej ruchy wskazywały, że szukała natychmiastowego wyjścia z niewygodnej dla niej sytuacji. Rozwiązaniem, na które się zdecydowała, było wykorzystanie wszystkiego, co miała pod ręką (znaku „stop/powoli”, krótkofalówki, kasku, który częściowo osłaniał jej oczy przed naszym wzrokiem, i własnych pleców), jako bariery odgradzającej ją od kierowców, którzy, jak jej się wydawało, osądzali ją.

Podobne zachowania często można zauważyć u osoby, która przemawia publicznie i ma wrażenie, że wszyscy na sali ją osądzają. Takiej osobie wydaje się, że bariery chronią ją przed publiczną krytyką: staje za mównicą, ustawia mikrofon w taki sposób, by częściowo osłaniał jej twarz, unosi rękami swoje notatki, by jeszcze bardziej się za nimi schować. Jeśli na dodatek nosi okulary, to słuchacze mogą widzieć jedynie jej uszy i czubek głowy.

Mirroring

Może to być zachowanie wyuczone, jednak zazwyczaj odzwierciedlanie służy asymilacji. Gesty odzwierciedlające są naturalną reakcją w naszej kulturze i służą jednorodności społecznej. Odzwierciedlanie zachowań grupy ponadprzeciętnej jest naturalną reakcją na normy społeczne.

Kiedy zachowujemy się podobnie jak inni ludzie w naszej kulturze, jesteśmy nagradzani: poprzez podwyżkę, komplementy czy zaproszenia na imprezy towarzyskie. Kiedy zaś tego nie robimy, spotyka nas kara. Sztywne normy społeczne wymuszają naśladowanie innych pod groźbą bardzo nieprzyjemnych konsekwencji. Na tym polega mechanizm działania syndromu sztokholmskiego. Podstawowe szkolenie armii amerykańskiej opiera się na modyfikacji tego syndromu. Jego składniki są następujące: ktoś wykorzystuje zrytualizowaną wściekłość, by Cię za-

straszyć, by kontrolować każdą chwilę Twojego życia i zmusić Cię, byś stał się taki jak on. Nowy osobnik jest w tej sytuacji niczym małpa wrzucona do klatki z 27 innymi małpami, które już wiedzą, kto jest alfa, i znają jego upodobania. Ty jesteś tą 28. małpą, która musi to dopiero ustalić, by alfa nie wyrwał Ci genitaliów. Zaczynasz więc go naśladować.

Odzwierciedlanie może być celowe lub adaptacyjne. Pozwala na manipulację, a w części III przeczytasz o tym, jak je wykorzystywać, by wyglądało naturalnie.

Rytuały

Pojęcie rytuałów jest bardzo szerokie i może obejmować zarówno sformalizowane ceremonie, jak i normy mikrokulturowe oraz osobiste nawyki. Czasem znane nam jest ich pochodzenie i cel, czasem nie, ale i tak je wykonujemy. Dlaczego większość Amerykanów po pokrojeniu mięsa odkłada nóż i w rękę, w której go przed chwilą trzymali, bierze widelec? W czasach amerykańskiej rewolucji lojaliści i separatyści gorąco się ze sobą sprzeczali. Jednocześnie byli to ludzie, którzy mieszkali w sąsiedztwie, razem robili zakupy, razem chodzili do kościoła i razem jadali posiłki. Stworzyli więc rytuał, który miał na celu zapobieganie możliwości pchnięcia kogoś nożem podczas jedzenia: po pokrojeniu mięsa nóż odkładano.

Jeśli nie jesteś katolikiem, a zdarzyło Ci się uczestniczyć w katolickiej mszy, to mogłeś jasno odczuć, że jesteś kimś z zewnątrz, ponieważ nie znałeś rytuałów, którym poddawały się setki innych osób zgromadzonych w kościele. Na drugim końcu skali jest prywatny przesąd mojej znajomej, która skacze ze spadochronem i zawsze nakłada najpierw lewą rękawiczkę, a potem prawą: nie ma to nic wspólnego z wymogami bezpieczeństwa, do których stosują się również inni spadochroniarze.

Pośrodku skali znajdują się normy społeczne związane z odległością od innych osób czy sposobami okazywania szacunku autorytetom. Jedna z takich norm, odnosząca się do przestrzeni i kontaktu wzrokowego,

wpływa na zachowanie ludzi w toaletach publicznych. W męskiej toalecie istnieje niepisany kodeks korzystania z pisuarów. Zasada 1: nie zaglądać za przegródkę. Zasada 2: rozmowa z nieznanym korzystającym z sąsiedniego pisuaru jest nie do pomyślenia. Zasada 3: jeśli chcesz nawiązać rozmowę z kimś, kogo spotkałeś w toalecie (może na przykład chcesz go zapytać, gdzie kupił swój krawat), musisz poczekać, aż oboydwa podejdziecie do umywalki i zaczniecie myć ręce. Czy wszyscy mężczyźni zachowują się w ten sposób? Oczywiście nie, jednak jest to wartościowe uogólnienie, ponieważ sprawdza się w przypadku dużej części populacji.

Dwoje ludzi będących w związku zazwyczaj tworzy swoje własne mikrokulturowe rytuały, które służą okazywaniu uczuć, wyrażaniu gniewu, sygnalizowaniu znudzenia itd. Kiedy wyzwalasz się z długotrwałego związku, częścią bagażu, który niesiesz ze sobą dalej, są właśnie sygnały i rytuały, które rozwinęliście. Mogą one nawiedzać Twój następny związek.

Czytając ludzką mowę ciała, od czasu do czasu natrafisz na gesty, co do których będziesz przekonany, że muszą one coś znaczyć, podczas gdy tak naprawdę są to jedynie osobiste rytuały. Najczęściej mamy tu do czynienia z sytuacją, w której dany gest jest tak często powtarzany w sferze prywatnej, że w końcu zaczyna się pojawiać publicznie. Być może stukasz paznokciem w przednie zęby, kiedy się zastanawiasz. Bardzo prawdopodobne, że pewnego dnia zrobisz to również na zebraniu w pracy. Ten dziwny nawyk może rozpraszać innych, podczas gdy Ty sam nawet nie będziesz zdawał sobie sprawy z tego, że to robisz.

Niektóre gesty nabrały znaczenia poprzez kontekst kulturowy i możesz je naprawdę zrozumieć jedynie jako element tej kultury. Biorąc pod uwagę rozpowszechnienie środków masowego przekazu i reklam, niektóre gesty i znaki stały się ponadkulturowe i wszechobecne. Przykładami są marka Coca-Cola, słowo „okay” czy kciuk uniesiony do góry.

Inne charakterystyczne gesty mogą być wynikiem ewolucji grupy. Zwróciłem na to uwagę, biorąc udział w aukcji koni. Przez kilka pierwszych wizyt na aukcjach ludzie w większości zachowują się sztywno niczym kołki, ponieważ boją się cokolwiek zaszygnalizować omyłkowo.

Dobry licytator jednak umie odróżnić podrapanie się po swędzącym nosie od podrapania się po nosie, które oznacza złożenie oferty — istotne jest intensywne spojrzenie i kontakt wzrokowy pomiędzy licytującym a licytátorem.

Aby opanować trudną sztukę czytania mowy ciała, musisz stać się taki jak dobry licytator. Oznacza to, że widząc określony gest, musisz wziąć pod uwagę inne elementy mowy ciała. Czy widzisz koncentrację energii? Czy osoba nawiązuje kontakt wzrokowy? Co mówi reszta ciała? Żaden oderwany gest czy poruszenie ciała niczego Ci nie powie, jeśli rozpatrujesz go indywidualnie, pomijając gesty, które stały się częścią języka symbolicznego, jak na przykład pokazanie środkowego palca. Nawet widząc tego typu symbol, musisz być jak ten licytator i zadać sobie pytanie: „Czy ta osoba jest regularnym licytátorem, czy tylko wpadła tu dla weekendowej rozrywki?”.