

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE  
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

## Mowa ciała. Praktyczne wprowadzenie

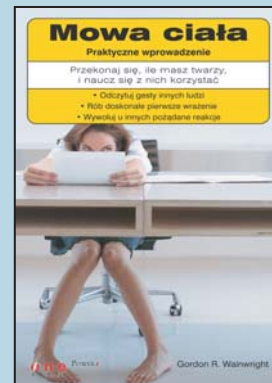
Autor: Gordon R. Wainwright

Tłumaczenie: Joanna Sugiero

ISBN: 83-246-0150-3

Tytuł oryginału: [Teach Yourself  
Body Language \(Teach Yourself\)](#)

Format: 122×194, stron: 248



### *Dlaczego powinieneś poznać mowę ciała?*

Ile razy padłeś ofiarą prostej sztuczki? Zbyt szybko przystałeś na czyjąś propozycję? Pozwoliłeś komuś przejrzeć swoje myśli? Niepotrzebnie dałeś się zastraszyć? Ktoś świadomie wyprowadził Cię z równowagi?

A ile razy doświadczyłeś fenomenu „chemii”? Spotkałeś kogoś, kto znalazł się w grupie nieznanym sobie ludzi, i w mgnieniu oka zdobył ich sympatię? Czy jest ktoś, kto bez konkretnego powodu doprowadza Cię do szału? Czy znasz kogoś, komu potrafisz godzinami wylewać żale?

Jeśli na którekolwiek z tych pytań odpowiedziałeś twierdząco, to znaczy, że już przekonałeś się, jak potężnym narzędziem jest mowa ciała. Może warto poświęcić trochę czasu i wysiłku, aby ją poznać i opanować? Mógłbyś zjednywać sobie ludzi, przyciągać ich uwagę i sterować ich emocjami. Miałybyś równe szanse w starciu z tymi, którzy stosują mowę ciała przeciwko Tobie. Wiedziałbyś, co mówią ludzie, gdy milczą.

### *Dlaczego powinieneś wybrać akurat tę książkę?*

Bo jest intuicyjna, pełna wnikliwych obserwacji, a uczenie się z niej to dobra zabawa. Czytając o zachowaniach i gestach, otworzysz umysł na nowy wymiar komunikacji. Zaczyniesz dostrzegać wokół siebie różne spojrzenia: dłuższe, krótsze, zabójcze, pełne sympatii, fałszywe i znudzone. Potem sam zaczniesz stosować podobne gesty i sprawdzać, jak reagują na nie inni. Co z tego wyniknie? Po pierwsze, będziesz się dobrze bawić. Po drugie, zrozumiesz język gestów. Po trzecie, zaczniesz świadomie używać więcej niż jednej twarzy (a masz ich wiele).

Z tej książki dowiesz się:

- jak wyrażać podstawowe stany emocjonalne: zadowolenie, smutek, zdziwienie, niesmak, strach i gniew;
- jak przełamywać lody podczas pierwszego spotkania;
- jak kontrolować mimikę, spojrzenie, postawę i ruchy ciała;
- jak skłaniać innych ludzi do słuchania albo mówienia;
- jak dotyk i bliskość fizyczna wpływają na emocje;
- w jakim tempie mówić: harmonijna wymiana zdań, pauzy i milczenie;
- jak dojść do słowa podczas burzliwej dyskusji.

# Spis treści

<b>Wstęp</b>		<b>7</b>
<b>Część pierwsza</b>	<b>Umiejętności i techniki</b>	<b>13</b>
<b>01</b>	<b>Kontakt wzrokowy</b>	<b>15</b>
	Gramatyka oka	20
	Wykorzystanie kontaktu wzrokowego	22
	Badania nad kontaktem wzrokowym	24
	Czego mogą nas nauczyć nasze źrenice	25
	Lepsze wykorzystanie naszych oczu	27
	Ćwiczenia i eksperymenty	28
<b>02</b>	<b>Wyraz twarzy</b>	<b>31</b>
	Zakres wyrazów twarzy	35
	Twarze i pierwsze wrażenie	38
	Mowa twarzy	39
	Fakty na temat twarzy	41
	Uśmiechnij się, a poczujesz się lepiej	43
	Ćwiczenia i eksperymenty	44
<b>03</b>	<b>Ruchy głowy</b>	<b>47</b>
	Gadające głowy	50
	Słuchające głowy	52
	Zależy, jak na to spojrzysz	53
	Jak używać swojej głowy	55
	Potakuj, jeżeli chcesz, żebym mówił dalej	56
	Ćwiczenia i eksperymenty	57

<b>04</b>	<b>Gesty i ruchy ciała</b>	<b>59</b>
	Niech Twoje ciało zacznie mówić	64
	Mapa gestów Morrisa	66
	Obserwowanie ludzi	68
	Psychologia gestów	70
	Jak mówić w języku ciała	72
	Ćwiczenia i eksperymenty	73
<b>05</b>	<b>Postawa i poza</b>	<b>77</b>
	Czytanie w myślach na podstawie sylwetki	80
	Jestem panem w swoim domu	83
	Jestem skłonny cię polubić	84
	Badania postawy	85
	Wylobrzymione pozy	87
	Ćwiczenia i eksperymenty	88
<b>06</b>	<b>Dystans i kierunek</b>	<b>91</b>
	Układ miejsc siedzących	96
	Skąd pomysł kozetki u psychiatry	98
	Status, dystans i kierunek	100
	Nie podchodź bliżej	101
	Ułatwianie wzajemnych kontaktów	104
	Ćwiczenia i eksperymenty	105
<b>07</b>	<b>Kontakt fizyczny</b>	<b>109</b>
	Kontakt fizyczny i dotykanie	113
	Potrzebujesz rąk	116
	Przytulanie i całowanie	117
	Nie naciskaj	119
	Lepszy kontakt fizyczny	120
	Ćwiczenia i eksperymenty	121
<b>08</b>	<b>Wygląd zewnętrzny i budowa ciała</b>	<b>123</b>
	Pierwsze wrażenie	126
	Musisz mieć styl	127
	Oddzielamy kobiety od mężczyzn	129
	Wymiary ciała i sylwetka	131
	Ludzie się zmieniają	133
	Poprawa wizerunku	134
	Ćwiczenia i eksperymenty	135
<b>09</b>	<b>Wycucie czasu i synchronizacja</b>	<b>139</b>
	Upływ czasu	142
	Raz na wozie, raz pod wozem	143
	Cisza i paury	144

	Harmonijna dyskusja	145
	Aby dojść do słowa	147
	Jak skutecznie wykorzystywać czas	148
	Ćwiczenia i eksperymenty	150
<b>10</b>	<b>Mowa ciała i język mówiony</b>	<b>153</b>
	Poparcie wypowiedzianych słów	156
	Błędy w mowie	157
	Zaprzeczanie temu, co mówimy	158
	Mowa ciała w polityce	158
	Śmieć się, a świat będzie się śmiał razem z Tobą	162
	Ćwiczenia i eksperymenty	162
<b>Część druga</b>	<b>Konteksty</b>	<b>165</b>
<b>11</b>	<b>Mowa ciała na świecie</b>	<b>167</b>
	Różnice kulturowe	170
	Uniwersalne zachowania niewerbalne	172
	Style negocjowania	173
	Jak zwykle biznes	175
	Co robić, gdy nie znamy języka	177
	Ćwiczenia i eksperymenty	178
<b>12</b>	<b>Mowa ciała w pracy</b>	<b>179</b>
	Zawodowa mowa ciała	181
	Skuteczne zebrania	185
	Postawa wobec kolegów z pracy	187
	Mowa ciała a zarządzanie w przemyśle	187
	Motywowanie innych	188
	Tworzenie zespołów	188
	Ćwiczenia i eksperymenty	189
<b>13</b>	<b>Codziennie spotkania</b>	<b>191</b>
	Pierwsze pięć minut	193
	Rozpoczynanie i kończenie rozmowy	195
	Jak rozpoznać kłamcę	196
	Rozmowy towarzyskie	197
	Ćwiczenia i eksperymenty	200
<b>14</b>	<b>Pociąg fizyczny</b>	<b>203</b>
	Chłopak spotyka dziewczynę	207
	Spójrz na swoich przyjaciół	210
	Radzić sobie z innymi	211
	Cechy gwiazdy	212
	Jak być bardziej atrakcyjnym	214
	Ćwiczenia i eksperymenty	216

15	<b>Rozwój osobisty</b>	<b>217</b>
	Nawiązywanie dobrych stosunków	220
	Otwarcie się	221
	Umiejętności komunikacyjne	222
	Synergia	223
	Robienie notatek na temat mowy ciała	224
	Ćwiczenia i eksperymenty	225
	<b>Zakończenie</b>	<b>229</b>
	<b>Bibliografia</b>	<b>233</b>
	<b>Skorowidz</b>	<b>237</b>

# 04

## Gesty i ruchy ciała

### **W tym rozdziale dowiesz się:**

- o tym, że gesty i ruchy ciała są najważniejsze;
- o tym, że są gesty, które mają w określonych kulturach szczególne, stałe znaczenie;
- o tym, że istnieje wiele języków gestów, do których należy między innymi język migowy.

Spośród wszystkich elementów mowy ciała gesty mają największą wymowę. Kontakt wzrokowy, wyrazy twarzy i ruchy głowy są bardzo ważne, jednak mają pewne ograniczenia. Użycie gestów pozwala na osiągnięcie takiego stopnia ekspresji i subtelności, który nie jest możliwy w przypadku żadnego innego aspektu komunikacji niewerbalnej. To właśnie za pomocą gestów przekazujemy informacje, które większość ludzi kojarzy z mową ciała. W tym rozdziale omówimy rozmaite komunikaty, jakie możemy przekazać przy użyciu gestów.

Kilka osób próbowało sklasyfikować gesty według kategorii. Michael Argyle zaproponował podział gestów w oparciu o pięć funkcji, jakie mogą pełnić:

- ilustratory i inne sygnały związane z mową;
- znaki konwencjonalne i języki znaków;
- ruchy, które wyrażają emocje;
- ruchy, które wyrażają osobowość;
- ruchy, które są wykorzystywane w różnych religiach i rytuałach.

Paul Eckman i Wallach Friesen również wyróżnili pięć grup, ale ich kategorie są zupełnie inne:

- emblematy (ruchy, które zastępują słowa);
- ilustratory (ruchy, które towarzyszą mowie);
- regulatory (ruchy, które podkreślają rolę osoby słuchającej lub mówiącej albo sygnalizują jej zmianę);
- adaptory (ruchy, takie jak drapanie się po głowie, zacieranie rąk albo bawienie się przedmiotami, które zazwyczaj wskazują na stan emocjonalny danej osoby);
- oznaki emocji (ruchy, które ujawniają emocje w sposób bardziej bezpośredni, takie jak wyrazy twarzy).

Jakkolwiek je sklasyfikujemy, nie ulega wątpliwości, że gesty mogą wyrażać szereg różnych emocji, postaw, a także przekazywać wiele innych komunikatów. Michael Argyle opisał kilka konwencjonalnych gestów, których znaczenie jest niemalże uniwersalne. Należą do nich na przykład potrząsanie pięścią w okazywaniu

złości, zacieranie rąk w oczekiwaniu na coś, klaskanie na znak aprobaty, podnoszenie ręki w celu zdobycia czyjejś uwagi, ziewanie z nudów, klepanie kogoś po plecach na znak zachęty i pocieranie brzucha z głodu. Gerard Nierenberg oraz Henry Calero twierdzą, że za pomocą gestów wyrażamy między innymi postawę otwartą, defensywną, a także gotowość, otuchę, frustrację, pewność siebie, zmieszanie, akceptację, oczekiwanie, podejrzanie oraz wskazujemy na relacje z innymi ludźmi. Udowodnili oni, że ludzie używają tych gestów nawet w sytuacjach, w których nie mogą zobaczyć swojego rozmówcy, na przykład podczas rozmowy telefonicznej albo kiedy nagrywają swój głos na dyktafonie.

Teraz przyjrzymy się bogactwu niemej komunikacji. Ale najpierw, tak samo jak w poprzednich rozdziałach, przeprowadzimy ćwiczenie, które przygotuje nas na to, o czym będzie mowa.

### **Ćwiczenie: Codzienna pantomima**

Spróbuj zaobserwować dwie osoby, które nie mogą komunikować się ze sobą przy użyciu słów z dowolnego powodu: jest zbyt głośno, muszą zachować ciszę, są zbyt daleko od siebie, aby się usłyszeć itp. Komunikacja ta może odbywać się na przykład w hałaśliwej fabryce, w restauracji, na placu budowy, w bibliotece albo na sali egzaminacyjnej. Obserwuj te osoby i notuj swoje uwagi na temat gestów, które wykonują, aby przyciągnąć czyjąś uwagę, skierować kogoś w określone miejsce, powiadomić kogoś, że ma odebrać telefon, przywołać drugą osobę, przywitać się i pożegnać, wskazać na upływ czasu, zachować ciszę, a także przekazać dowolną inną informację.

Jakie podobieństwa i różnice zauważyłeś? Czy napotkałeś przykłady zastosowania specjalnych kodów? Czy sądzisz, że gesty są skutecznym środkiem komunikacji? Jakie są ich zalety? Jakie są ich ograniczenia?

Jak bardzo są przydatne gesty w komunikacji z kimś, kto nie zna naszego języka? Jakie potrzeby i prośby najłatwiej jest przekazać za pomocą gestów? Które z nich jest najtrudniej wyrazić?



Których w ogóle nie da się wyrazić? Czy słowa dobrze przekładają się na gesty? Czy za pomocą gestów można wyrazić emocje? Czy można przekazać szczegółowe informacje?

Jeżeli masz możliwość przeprowadzenia doświadczenia w grupie osób (na przykład jesteś jednym z uczestników kursu, który wykorzystuje tę książkę), możesz zaproponować grę w „rebusy”, w której dwie drużyny będą zgadywały tytuły książek, filmów, programów telewizyjnych i radiowych. Jeżeli drużyna zgadnie tytuł w określonym czasie, powiedzmy — w ciągu dwóch minut, otrzymuje punkt. Jest to nie tylko wspaniałe ćwiczenie na wykorzystywanie gestów, ale również świetna zabawa — kto w końcu powiedział, że nauka nie może być przyjemna?

Jakie sytuacje i jakie tytuły najłatwiej jest zgadnąć na podstawie samych gestów? Jacy ludzie najlepiej komunikują się przy użyciu gestów? Dlaczego niektórzy nie są w stanie zrozumieć komunikatu, który jest przekazywany za pomocą gestów? Jaki jest sekret zwycięstwa w „rebusy”? W jaki sposób identyfikujesz kluczowe elementy sytuacji albo tytułu, aby zaprezentować je w formie gestów i mowy ciała?

## Omówienie ćwiczenia

Jeżeli zauważyłeś, że obserwowani przez Ciebie ludzie wykorzystywali te same gesty w bardzo różnych kontekstach, prawdopodobnie miałeś do czynienia z gestami „uniwersalnymi” albo konwencjonalnymi — mówiliśmy o nich nieco wcześniej. Z pewnością zwróciłeś uwagę na to, że im większa jest odległość między osobami, które starają się porozumieć, tym bardziej wyraźne stają się ich gesty — nieraz nawet robią wrażenie przesadnych. Być może zauważyłeś różnicę między gestami wykonywanymi wewnątrz budynku, a tymi na zewnątrz — te pierwsze są bardziej kontrolowane i subtelne. A może zwróciłeś uwagę na różnice w wykonywaniu gestów przez kobiety i mężczyzn, dorosłych i dzieci (fascynującym przedmiotem badań gestów są małe dzieci na placach zabaw) oraz ludzi reprezentujących różne klasy społeczne; na to, że gesty wykonywane w ciągu dnia różnią się od tych, które są wykorzystywane w nocy, podobnie jak różnią się między sobą gesty wykonywane w pracy oraz poza nią.

Prawdopodobnie zauważyłeś, że ludzie zatrudnieni w tym samym miejscu pracy mają swoje własne kody na określenie znaczenia poszczególnych gestów. Jest to szczególnie widoczne w takich miejscach jak studia telewizyjne, w których osoby odpowiedzialne za obsługę sprzętu są zobowiązane do zachowania ciszy. Być może doszedłeś do wniosku, że gesty są przydatne, ale mają pewne ograniczenia. Zaletą gestów jest to, że towarzyszą komunikacji w sytuacjach, w których ludzie nie mogą porozumiewać się przy użyciu słów, a także to, że mogą służyć jako przydatne skróty myślowe, dodając ekspresji do naszych codziennych kontaktów z innymi ludźmi. Ograniczeniem jest to, że za pomocą gestów możemy przekazać niewiele informacji. Niektórych rzeczy nie da się powiedzieć przy użyciu gestów (spróbuj przekazać informacje o swoim nazwisku i adresie, korzystając wyłącznie z gestów), a w określonych kontekstach gesty mogą być po prostu nie na miejscu (na przykład kiedy ostrzegamy kogoś przed zbliżającym się niebezpieczeństwem). Jeżeli miałeś możliwość zaobserwowania ludzi mówiących w różnych językach, którzy próbowali porozumieć się ze sobą, z pewnością zauważyłeś, że w dużym stopniu polegali oni na gestach.

Dużo łatwiej jest powiadomić o prostych, podstawowych potrzebach znanych każdemu (takich jak głód czy pragnienie), niż przekazać informacje bardziej złożone i wyszukane (na przykład położenie najlepszego nocnego klubu albo określona marka produktu, której nie ma na wystawie sklepowej). Niektóre komunikaty są tak długie i zawite, że nie da się ich przedstawić za pomocą gestów. Ogólnie rzecz biorąc, łatwiej jest pokazać rzeczowniki i czasowniki niż przymiotniki, przysłówki i inne słowa. Gesty są najbardziej przydatne w wyrażaniu postaw i emocji — tak samo jak w przypadku większości aspektów mowy ciała.

Jeżeli grałeś w „rebusy” i zgadywałeś tytuły pokazywane przez uczestników zabawy, przekonałeś się, że sytuacje lub tytuły, które odnosiły się do czynności albo ruchu były łatwiejsze do przedstawienia za pomocą gestów niż te, które dotyczyły pojęć abstrakcyjnych (takich jak prawda, sprawiedliwość, demokracja czy wiara) albo przedmiotów nieruchomych (takich jak dom, droga, płot czy krzesło — musiałeś pokazywać gestami ich kształt, co było pewnym oszustwem). Prawdopodobnie okazało się, że ludzie otwarci i towarzyscy lepiej radzili sobie w grze niż osoby nieśmiałe, chociaż te bardzo często mają wiele ukrytych talentów. Niektórzy ludzie czują się skrępowani i nie

potrafią komunikować się w ten sposób. Nasza książka pomoże im się odprężyć, nawet jeżeli nie wykonają żadnych zaprezentowanych tutaj ćwiczeń. Sekretem udanego pokazywania tytułów i zwycięstwa w grze w „rebusy” jest koncentrowanie się na czynnościach i ruchu, następnie na kształtach i na elementach podobnych do czynności, które można łatwo przekazać za pomocą gestów (na przykład przedstawienie słowa „ogon” poprzez ruch machania ogonem).

## Niech Twoje ciało zacznie mówić

Gesty mogą być wykonywane przy użyciu dowolnej części ciała. Omówiliśmy już wykorzystanie głowy (zobacz rozdział 3.), a teraz uzupełnimy tę wiedzę o pozostałe elementy ciała. Dzięki temu będziemy potrafili zidentyfikować większość gestów i ruchów ciała, które mają wartość komunikacyjną.

Ten aspekt mowy ciała jest zazwyczaj określany jako *kinezyka*. Twórcą tego terminu jest amerykański naukowiec, Ray Birdwhistell, który jako jeden z pierwszych zajął się badaniem komunikacji niewerbalnej, gdy psychologowie zaczęli poważnie interesować się tym tematem pod koniec lat czterdziestych. *Kine* jest najmniejszą jednostką ruchu ciała, którą można zaobserwować, a słowo „kinezyka” oznacza badania naukowe gestów oraz innych ruchów ciała.

Jeżeli chodzi o ramiona, najbardziej popularnym ruchem jest ich wzruszenie, które zazwyczaj niesie ze sobą informacje: „Nie wiem”, „Nie obchodzi mnie to”, „Wątpię” albo „Nic na to nie poradzisz” (kiedy sytuacja jest naprawdę beznadziejna). Wzruszenie ramion to krótki ruch obu ramion w górę i w dół. Może mu towarzyszyć odpowiedni wyraz twarzy, a także ruch głowy. Wzruszenie tylko jednym ramieniem zazwyczaj oznacza: „Zabierz rękę z mojego ramienia (albo z mojej ręki)” albo „Zostaw mnie w spokoju”.

Wydęcie klatki piersiowej może oznaczać dumę z jakiegoś osiągnięcia i często używane jest żartobliwie albo autoironicznie. Jeżeli ktoś wykonuje ten gest na poważnie, inni prawdopodobnie uznają go za osobę przemądrzałą.

Wciągnięty brzuch to informacja, że „Jestem w świetnej kondycji” albo „Nie jestem taki gruby, na jakiego wyglądam”. Mimo że mężczyźni często nieświadomie wciągają brzuch, kiedy znajdują się w towarzystwie atrakcyjnych kobiet, gest ten ma raczej żartobliwy charakter.

Gesty można wykonywać również za pomocą miednicy i pośladków, jednak tego rodzaju ruchy ciała są najczęściej uważane za nieprzyzwoite i większość ludzi interpretuje je jako zaproszenie o podtekście seksualnym. Jeżeli używasz takich gestów, Twoja znajomość języka ciała jest, mówiąc łagodnie, mało wyszukana.

Ramiona, dłonie i palce są wykorzystywane w rozmaitych gestach. Niektórym z nich przyjrzymy się dokładnie w następnym podrozdziale. Nie jesteśmy w stanie omówić wszystkich gestów wykonywanych przy użyciu rąk, ponieważ jest ich zbyt wiele. Jednym z najciekawszych gestów rąk jest *wieżyczka*, która polega na tym, że łączymy czubki palców (jak w modlitwie), a dłoń nie rozdzielamy. Nierenberg i Calero uważają ten gest za oznakę pewności siebie, albo przynajmniej chęć sprawienia, żeby rozmówca odebrał nas jako osobę pewną siebie.

Nogi można krzyżować lub nie. Wielu badaczy próbowało przypisać tym gestom różne znaczenia. Przesadą byłoby stwierdzenie, że kobieta, która kładzie nogę na nogę i naciąga spódnicę w dół, aby zakryć kolana, daje innym sygnał, że nie chce, aby ktokolwiek do niej podchodził. Jednak, co ciekawe, kobiety układają nogę na nogę nawet wtedy, gdy mają na sobie dzinsy lub inne spodnie. Z kolei mężczyźni są zadowoleni, gdy mogą usiąść swobodnie, nie łącząc ani nie krzyżując nóg.

Stopy to ciekawy temat. Delikatne przytupywanie albo potrząsanie nogą może zostać odebrane jako *wyciek*, czyli jako nieudana próba ukrycia określonych informacji przed rozmówcą. Doświadczony gracz w pokera zawsze potrafi rozpoznać, że jego przeciwnik ma dobre karty po tym, że jego noga drży — nawet jeżeli ten przybrał kamienną twarz pokerzysty. Wycieki są charakterystyczne dla dolnej części ciała, prawdopodobnie dlatego że

koncentrujemy się przede wszystkim na najbardziej widocznych elementach ciała, takich jak wyraz twarzy.

Innym interesującym fenomenem jest *echo gestów*. Przyjrzyj się grupie rozmawiających ze sobą osób i zwróć uwagę na to, w jaki sposób członkowie grupy używają gestu, który wcześniej został wykonany przez jednego z nich. W kolejnym rozdziale przekonasz się, że podobnie dzieje się z całą sylwetką. Na marginesie dodam, że taka sama zasada dotyczy wypowiadanych słów.

## Mapa gestów Morrisa

Desmond Morris jest autorem wielu popularnych publikacji na temat komunikacji niewerbalnej. Razem z zespołem badaczy z Uniwersytetu Oksfordzkiego opracował podręcznik na temat pochodzenia i zastosowania 20 wybranych gestów. Na podstawie informacji zebranych w 40 miejscach Europy określili oni, jak często ludzie wykonują poszczególne gesty i jakie jest ich znaczenie. Okazało się, że znajomość kontekstu, w którym dana osoba wykonuje określony gest, jest niezbędna do tego, aby trafnie go zinterpretować. Badania te wykazały również, że jeden gest może oznaczać coś zupełnie innego w dwóch różnych miejscach kontynentu. Niektóre z przykładów zostały zilustrowane na rysunku 4.1.

Pierwszym gestem, który zbadał zespół Morrisa, był *pocałunek koniuszków palców*. Gest ten polega na tym, że łączymy palce jednej ręki, całujemy ich końcówki, a następnie szybko odsuwamy dłoń od ust i rozpościeramy palce. Jest to symbol pocałunku w usta, który na całym świecie oznacza sympatię. W Hiszpanii, Francji, Niemczech i Grecji gest ten oznacza pochwałę. Z kolei w Portugalii, na Sardynii i Sycylii jest wykonywany podczas powitania. Rzadko możemy go spotkać w Wielkiej Brytanii oraz we Włoszech.

Gestem, który ma takie samo znaczenie w całej Europie, jest *kciuk przy nosie*: dotykamy kciukiem czubka nosa i rozkładamy pozostałe palce, czasami wachlując nimi. Gest ten oznacza drwinę albo zniewagę.



**Rysunek 4.1.** Niektóre popularne gesty

*Skrzyżowanie palców*, czyli splecenie palca wskazującego i środkowego i umieszczenie pozostałych palców pod kciukiem, może

mieć kilka znaczeń. Głównym z nich jest ochrona: kiedy mówimy kłamstwo, krzyżujemy dwa palce (czasami w obu rękach), wierząc przesądnie, że to uchroni nas od gniewu bogów za nasze oszustwo. To znaczenie jest najbardziej popularne w Wielkiej Brytanii i w Skandynawii. Z kolei w Turcji gest ten oznacza zerwanie przyjaźni. W jeszcze innych kręgach kulturowych może znaczyć, że wszystko jest w porządku; wyrażać przysięgę albo symbolizować kopulację.

*Pociągnięcie powieki*, czyli położenie palca wskazującego na kości policzkowej i pociągnięcie skóry w dół, aby oko otworzyło się nieco szerzej, we Francji, Niemczech, byłej Jugosławii i Turcji oznacza: „Jestem czujny”. W Hiszpanii i we Włoszech gest ma nieco inne znaczenie: „Bądź czujny”. Z kolei w Austrii wskazuje na znudzenie.

*Dotknięcie nosa*, czyli dotykanie palcem wskazującym jednej strony nosa, oznacza w Wielkiej Brytanii i na Sardynii współudział, dyskrecję albo polecenie zachowania tajemnicy. We Włoszech znaczy: „Bądź czujny”. Jeżeli ktoś dotyka nosa z przodu, osoba mieszkająca w Wielkiej Brytanii, Holandii i Austrii może to odczytać jako: „Pilnuj swoich interesów”.

Mapa gestów skonstruowana przez Desmonda Morrisa i jego zespół, obejmująca 20 wybranych gestów, jest co najmniej fascynująca. Ma ona również wartość praktyczną. Na przykład jeden z gestów, *podniesiony kciuk*, jest powszechnie używany przez autostopowiczów na całym świecie. Jeżeli jednak podróżują oni w niektórych miejscach Belgii, Sycylii, Sardynii, Malty albo Grecji, powinni uważać, ponieważ ich gest może zostać zinterpretowany jako obelga o podtekście seksualnym.

## Obserwowanie ludzi

Ludzie zajmują się obserwowaniem i badaniem gestów od co najmniej 1600 roku, choć w rzeczywistości badania gestów sięgają aż starożytnego Rzymu — wtedy to Cynceron napisał słynne

dzieło *De Oratore* (*O mówcy*). A zatem ludzie od dawna obserwują się nawzajem i próbują interpretować swoje gesty.

Badania prowadzone obecnie mają charakter bardziej naukowy i systematyczny. Większość z nich koncentruje się na tym, co dzieje się, gdy mowa ciała nie jest wykorzystywana w zwykły sposób. U osób cierpiących na choroby umysłowe możemy zaobserwować różne niewerbalne zachowania, których niecodziennosc ułatwia nam zdefiniowanie gestów, które są zwyczajowo przyjęte w codziennych interakcjach społecznych. Nieżyjący już Albert Scheflen, wybitny psychiatra amerykański, zdefiniował zachowania, którym nadał nazwę *quasi-zalotnych*. Są to zachowania normalne w relacjach między osobami, które się do siebie zalecają, jednak u pacjentów chorych psychicznie obserwujemy je w kontaktach z terapeutami oraz z innymi pacjentami. W życiu codziennym w ten sposób zachowują się ludzie, którzy czują do siebie pociąg fizyczny. Gotowość do zalotów jest sygnalizowana za pomocą takich elementów jak silnie napięte mięśnie, zmniejszone worki pod oczami, opuszczona żuchwa, wyprostowana sylwetka i ramiona oraz wciągnięty brzuch. Możemy również zaobserwować zachowania stanowiące swego rodzaju „muskanie piórek”: przeczesywanie włosów, prostowanie krawata i innych elementów ubrania czy poprawianie makijażu. Inne zachowania sygnalizujące pociąg fizyczny i stanowiące swoiste zaproszenie to flirtujące spojrzenia, kładzenie nogi na nogę ukazujące udo i tak dalej.

Inny badacz zidentyfikował fenomen znany jako *synchronia gestów*. Kiedy człowiek mówi, jego ciało wykonuje swoisty taniec w rytm wypowiedzianych słów. Ruchy osoby, która go słucha, również tańczą do tej samej „melodii”. U pacjentów chorych psychicznie ten rytm ginie — to kolejny przykład na to, że zauważamy coś dopiero wtedy, gdy tego nie ma; można powiedzieć — ruch stał się widoczny przez swoją nieobecność.

Ekman i Friesen odkryli, że niektórym gestom towarzyszą określone postawy. Kołowe obracanie dłońmi zazwyczaj wskazuje na uczucie niepewności i zakłopotania. Jeżeli ktoś nagle potrząsa



dłonią, prawdopodobnie czuje, że nie kontroluje swojego zachowania. Powtarzane przesuwanie nóg jest często obserwowane u pacjentów, którzy rozpoczynają leczenie w zakładach dla umysłowo chorych. Gesty wykonywane stopami są dużo bardziej zróżnicowane i ożywione, gdy pacjenci opuszczają zakład po zakończonym leczeniu.

Pewien zespół badaczy odkrył, że ludzie aktywni, którzy wykonują wiele gestów i ruchów, są oceniani jako osoby ciepłe, swobodne, energiczne i skłonne do zgody. Kiedy ci sami ludzie robią się sztywni i zmniejszają ilość wykonywanych ruchów, zostają uznani za zimnych, logicznych i skłonnych do analitycznego myślenia. Ciekawe jest równanie ruchu i energii — najwyraźniej jeżeli chcesz zrobić wrażenie osoby entuzjastycznej i energicznej, powiedzmy — w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej, możesz to osiągnąć, zwiększając ilość wykonywanych gestów.

Przeprowadzono ciekawe badania na temat stałych cech charakteryzujących kończenie spotkania dwóch osób. W trakcie ostatniej minuty osoba, która chce zakończyć spotkanie, zrywa kontakt wzrokowy, pochyla się do przodu i często potakuje. Zachowanie takie w szczytowej formie obserwujemy w ciągu ostatnich 15 sekund przed wstaniem. Jeżeli druga osoba nie odczyta poprawnie tych sygnałów i nie przerwie spotkania, pojawi się frustracja, ponieważ całą procedurę trzeba będzie powtórzyć na nowo. Trudno byłoby znaleźć bardziej dobitny dowód na to, jak ważne jest to, abyśmy zwracali uwagę na sygnały wysyłane przez innych.

## Psychologia gestów

To, jakich gestów używamy, może zależeć od innych czynników natury psychologicznej. Na przykład osobowość danego człowieka ma ogromny wpływ na jego gestykulację — zarówno na jej częstotliwość, jak i na rodzaj wykonywanych gestów. Dlatego obserwujemy gesty, gdy chcemy ocenić charakter drugiej osoby.

Pewne badania wykazały, że większość kobiet, które siedzą z wyciągniętymi nogami, trzymając kolana oraz stopy złączone, dba o utrzymanie porządku w miejscu pracy, lubi planować, nie lubi zmian i niepewności i organizuje swoje życie według sztywnego schematu. Wyniki innych badań wskazują, że osoby despotypczne wykonują mniej ruchów niż ci, którzy są przeciwni autorytetom. Kobiety, które wychowywały się bez ojca, częściej dotykają się podczas wykonywania gestów niż te, które ojców mają. Córki rozwiedzionych rodziców częściej pochylają się do przodu, rozkładają ręce i nogi i wykonują ponad trzy razy więcej gestów niż dziewczyny, które straciły ojca przed ukończeniem piątego roku życia.

Jeden z badaczy odkrył, że kiedy słuchamy osób niepełnosprawnych fizycznie, gestykulujemy mniej niż zwykle, a nasze gesty są dużo skromniejsze. Prawdopodobnie wynika to z tego, że nie wiemy, jak powinniśmy komunikować się z niepełnosprawną osobą.

Jeżeli już mówimy o różnicach w stosowaniu gestów między kobietami a mężczyznami, warto wspomnieć, że mężczyźni częściej niż kobiety zmieniają pozycję siedzącą. Przeprowadzono doświadczenie, w którym mężczyźni udzielali dwóch wywiadów. Podczas drugiego wywiadu mężczyźni wykonywali mniejsze gesty i rzadziej poruszali stopami. Kobiety, które wzięły udział w takim samym doświadczeniu, zachowywały się odwrotnie. Wynika stąd, że podczas drugiego wywiadu mężczyźni czuli się bardziej rozluźnieni, a kobiety bardziej zestresowane.

Jeszcze inne badania wykazały, że ludzie, którzy — rozmawiając ze sobą — używają takich samych gestów i ruchów ciała, postrzegają się nawzajem jako osoby podobne do siebie i żywią do siebie większą sympatię. Na tej podstawie możemy stwierdzić, że jeżeli ludzie chcą się ze sobą porozumieć, podobieństwo w gestykulacji może im w tym pomóc. Tego rodzaju podobieństwa mogą zupełnie niezauważalnie przyczynić się do powstania przyjaznych stosunków między dwiema osobami.

Otwarte i pozytywne gesty oraz inne elementy mowy ciała mogą nam pomóc w przekonaniu kogoś do naszego punktu widzenia. Ruchy, które wyrażają otwarcie i pewność siebie, są uznawane przez większość badanych za oznakę aktywności, pozytywnego podejścia i silnego oddziaływania, podczas gdy gesty zamknięte i pełne wahania są interpretowane odwrotnie (zobacz ćwiczenie 4. na stronie 74).

## Jak mówić w języku ciała

Z tego, co dotychczas powiedzieliśmy na temat różnych sposobów wykorzystywania gestów do wyrażania swoich uczuć i emocji, możemy łatwo wywnioskować, że odpowiednia mowa ciała może pomóc nam w osiągnięciu pożądanego efektu.

Kiedy wykonujemy określony gest, powinniśmy zwrócić szczególną uwagę na kontekst i upewnić się, że nasz gest jest odpowiedni do danej sytuacji. Pamiętaj, że ludzie z innych części świata mogą przypisać Twojemu gestowi zupełnie inne znaczenie niż Ty. Unikaj wykonywania gestów, które inni mogą mylnie zinterpretować. Kobiety, które kładą nogę na nogę, ukazując w ten sposób swoje udo, mogą nieświadomie przekazywać komunikat, który wcale nie jest ich zamierzeniem. Gesty, zwłaszcza te wykonywane dolnymi częściami ciała, mogą ujawnić bystremu obserwatorowi uczucia, które dana osoba próbuje ukryć.

Jeżeli chcemy zrobić wrażenie osoby pewnej siebie, możemy sobie pomóc, wykonując gest wieżyczki — pod warunkiem że nasz gest nie będzie sztuczny i zbyt oczywisty. Echa gestów mogą być pomocne, gdy chcemy pokazać grupie osób, że ich lubimy albo się z nimi utożsamiamy. Nasze zachowanie nie może być jednak rzucającą się w oczy próbą naśladowania innych.

Powinieneś uważnie obserwować gesty, które wykonują inni: podobnie jak pozostałe formy mowy ciała, mogą one stanowić cenne uzupełnienie wypowiedzianych słów. Na podstawie tego, jak aktywnie dana osoba gestykułuje, możemy wyciągnąć wiele

wniosków na temat jej osobowości i prezentowanych przez nią poglądów.

Gesty quasi-zalotne mogą pomóc nam w określeniu naszych relacji z osobą płci przeciwnej. Szukaj oznak braku synchronii między rytmem wypowiedzianych słów a rytmem ruchów ciała — mogą one nieść ze sobą informację o stabilności emocjonalnej tej osoby i o ogólnym stanie jej zdrowia psychicznego. Szczególną uwagę zwracaj na gesty Twojego rozmówcy, gdy wasze spotkanie dobiega końca. Nie ma powodu, żeby na siłę przeciągać spotkanie z osobą, która wyraźnie chce już wyjść.

Otwarte gesty i ruchy ciała to wspaniały sposób, aby okazać innym ciepło, zaufanie i życzliwość. Wcześniej powiedzieliśmy już, że zachowania te są szczególnie przydatne, gdy chcemy przekonać kogoś do tego, aby zmienił zdanie albo obrał zupełnie inny kierunek działań, niż zamierzał. Najważniejszą rolę odgrywają tutaj słowa, logiczne prezentowanie faktów i argumentów, ale nie powinniśmy lekceważyć mocy, jaką niesie ze sobą odpowiednia mowa ciała. Negocjatorzy i sprzedawcy ignorują tę kwestię, ale robią to na własne ryzyko.

## Ćwiczenia i eksperymenty

### 1. Pokerzysta

Obserwuj grupę ludzi grających w pokera albo w inną grę w karty. Najlepiej by było, gdybyś mógł widzieć karty przynajmniej jednego z graczy. Zwracaj uwagę na gesty i ruchy ciała gracza, gdy ten dostaje szczególnie dobre lub szczególnie złe karty. Charakterystyczne ruchy graczy są najbardziej widoczne, gdy gra idzie o dużą stawkę. Jeżeli nie masz możliwości przyglądania się grze w pokera, obserwuj ludzi w kasynie. Zanonuj wszystkie gesty, które wskazują na stan emocjonalny graczy wraz z informacją o ich częstotliwości. Czy zaobserwowałeś u jakiejś osoby gest charakterystyczny tylko dla niej?

## 2. Więcej codziennej mimiki

Zwracaj uwagę na sytuacje, w których słowa są niewystarczającym środkiem przekazu informacji. Obserwuj zakochanych, przyjrzyj się komuś, kto cierpi po utracie ukochanej osoby i wyraża swoją wdzięczność za pomoc i wsparcie, komuś, kto wygrał dużo pieniędzy, kto wygrał wyścig albo inne zawody sportowe albo komuś, kto jest szczęśliwy do szaleństwa. Zrób listę gestów, które wykonują te osoby, aby przekazać swoje uczucia. Czy gesty i ruchy ciała skutecznie uzupełniają słowo mówione? Dlaczego w tak wielu sytuacjach same słowa nie wystarczają?

## 3. Język migowy

Wykorzystaj dowolne źródło (miejscową bibliotekę, program telewizyjny albo osobę głuchoniemą), aby dowiedzieć się czegoś na temat języka migowego. Ile znaków można bez trudu zrozumieć? Które z nich mogą Ci się przydać, gdy będziesz chciał się porozumieć z osobą, która nie zna Twojego języka?

## 4. Nigdy nie zamykamy

Ćwicz otwarte gesty, takie jak trzymanie nóg obok siebie, niekrzyżowanie ramion na piersi, gesty otwartych dłoni i tym podobne. Jaka jest reakcja Twoich rozmówców? Jak się czujesz, wykonując te gesty? Jeżeli chcesz czuć się swobodnie i „bezpiecznie”, musisz nauczyć się komunikować się z innymi tak, aby nie czuć dyskomfortu, gdy Twoje ręce nie są skrzyżowane, a noga nie jest założona na nogę.

## 5. Mężczyzna i kobieta

Obserwuj ludzi w różnych sytuacjach społecznych. Wyszukuj przykłady takich gestów, które wykonują tylko mężczyźni albo tylko kobiety. Czy są gesty typowe dla gejów? Wypisz również gesty, które są wykorzystywane przede wszystkim przez jedną tylko płć. Jakie gesty są uniwersalne bez względu na płć? Czy są gesty charakterystyczne dla wyemancypowanych kobiet albo dla nowoczesnych mężczyzn odrzucających tradycyjny podział ról w rodzinie?

## 6. Ulubione gesty

Obserwuj gesty, jakie wykonuje Twój przyjaciel. Jaki jest jego ulubiony gest (taki, którego używa częściej niż jakiegokolwiek innego)? Drapie się po głowie, głaszcze brodę, ciągnie za ucho, dotyka nosa, zgina rękę, zawija nogi wokół siebie, gdy siedzi w pozycji „noga na nogę”, nerwowo oblizuje usta? Czy wiesz, jaki jest Twój najbardziej charakterystyczny gest? Zapytaj o to swoich najlepszych przyjaciół.