

MINISTERUL EDUCAȚIEI AL REPUBLICII MOLDOVA
UNIVERSITATEA DE STAT „A. RUSSO” DIN BĂLȚI
FACULTATEA de ȘTIINȚE ALE EDUCAȚIEI, PSIHOLOGIE ȘI ARTE
CATEDRA de ȘTIINȚE ALE EDUCAȚIEI

**CURS DE PRELEGERI LA DISCIPLINA „LIMBAJUL CORPULUI PENTRU
MANAGERI ”**

Pentru studenții ciclului II – studii superioare de master

**Elaborat: Maria Pereteatcu,
dr., conf. univ.,**

“Discutat și aprobat ”
la ședința catedrei de Științe ale
Educației
Procesul verbal N-6 din 19.05.2015
Șef Catedră _____
Conf., univ., dr., Lora Ciobanu

CUPRINS.....	Pag.
UNITATEA DE CURS 1. ABORDARE PSIHO-PEDAGOGICĂ A PROBLEMEI COMUNICĂRII NON-VERBALE	
1.1.Introducere în comunicarea nonverbală.....	5
1.2.Tipuri de comunicare. Delimitări conceptuale.....	10
1.3.Importanța comunicării non-verbale pentru manageri.....	17
UNITATEA DE CURS 2. COMUNICAREA NON-VERBALĂ ÎN CONTEXTUL PROCESULUI EDUCAȚIONAL	
2.1. Introducere.....	20
2.2.Mișcările profesorului.....	22
2.3.Expresiile faciale.....	24
2.4.Strategiile profesorului.....	25
2.5.Încorporarea strategiilor în procesul predării.....	27
2.6.Producerea indiciilor non-verbale.....	27
2.7. Manierele frumoase ale pedagogului.....	30
UNITATEA DE CURS 3. PERCEPEREA SEMNALELOR LIMBAJULUI CORPULUI	
3.1.Clasificarea semnalelor limbajului corpului.....	34
3.2.Capacitatea de transpunere.....	37
3.3.Criterii de evaluare.....	37
UNITATEA DE CURS 4. INTERPRETAREA SEMNALELOR LIMBAJULUI CORPULUI. ȚINUTA	
4.1. Despre poziția stând în picioare.....	40
4.2. Despre poziția șezând. Trunchiul (bust/tors, umeri și bazin).....	45
4.2.1. Picioarele în poziția șezând.....	49
4.2.2. Picioarele și scaunul.....	51
4.3. Despre mers.....	51
4.4. Despre poziția culcat.....	55
UNITATEA DE CURS 5. TERITORII ȘI ZONE	
5. 1. Importanța respectării teritoriului.....	60
5. 2. Zone. Zona intimă.....	61
5. 2.1. Siguranța și zona intimă.....	65
5. 2.2. Statutul personal și zona intimă.....	67

5.3. Zona personală (privată).....	73
5.4. Zona socială.....	75
5. 5. Zona publică.....	77
UNITATEA DE CURS 6. MIMICA	
6.1. Mimica și fizionomia. Delimitări conceptuale.....	81
6.2. Trei zone ale feței.....	83
6.2.1. Zona frunții (Interpretare).....	85
6.2.2. Mișcările sprâncenelor.....	87
6.2.3. Ochii – Privirea.....	87
6.3. Nasul.....	95
6.4. Gura.....	96
6.5. Buzele/Mimica.....	98
6.6. Zâmbetul.....	101
6.7. Limba.....	104
6.8. Dinții.....	106
UNITATEA DE CURS 7. GESTICA	
7.1 Limbajul mâinilor.....	107
7.1.1 Brațele și mâinile.....	110
7.1.2.Pozițiile mâinilor.....	113
7.2. Degetele.....	126
7.2.1. Cum se țin degetele.....	126
7.2.2. Semnificația fiecărui deget.....	127
7.2.3.Combinații privind folosirea degetelor.....	129
UNITATEA DE CURS 8. LIMBAJUL PARAVERBAL	
8.1.Ritmul și modulația vocii.....	132
8.1.1.Ritmul vorbirii.....	134
8.1.2. Modulația vorbirii.....	135
8.2. Viteza vorbirii.....	135
8.2.1.Viteze „absolute”.....	135
8.2.2. Viteze relative.....	136
8.3.Pauzele.....	137
8.4.Intensitatea sonoră și claritatea.....	139
8.4.I. Intensitatea sonoră.....	139
8.4.2. Claritatea.....	140
8.5. Accentul.....	141

8.6. Râsul.....	142
8.7. Exprimări sonore fără conținut verbal.....	143
UNITATEA DE CURS 9. LIMBAJUL CORPULUI LA DISCURSURI ȘI PRELEGERI	
9.1. Introducere.....	145
9.2. Gestică.....	149
9.2. 1. Gesturile voluntare și involuntare.....	150
9.2.2. Gesturile singular.....	150
9.2.3. Gesturile simbolice.....	151
9.3. Comportamentul față de auditoriu.....	154
UNITATEA DE CURS 10. LIMBAJUL CORPULUI ÎN DIFERITE SITUAȚII SOCIALE	
10.1. Întâlnirile.....	156
10.2. Cultivarea unei relații.....	160
10.3. Tipuri de legături.....	162
10.4. Limbajul corpului în procesul de rezolvare a problemelor, zona obiectivă și zona relațiilor.....	169
10.5. Discuții sau negocieri.....	176
10.6. Reacții verbale la stimulii produși de limbajul corpului.....	180
UNITATEA DE CURS 11. GESTURILE ÎMPRUMUTATE DE LA STRĂINI	
11.1. Specificul conversației la diverse popoare.....	181
11.2. Indicatori în conversație.....	182
11.3.. Specificul acțiunii la diverse popoare.....	184
11.4. Specificul salutului și a sărutului la diverse popoare. Îmbrățișarea și indicatorii faciali.....	185
11.5. Semnificația gesturilor în diverse țări.....	189
UNITATEA DE CURS 12. LIMBAJUL CORPULUI ÎN RELAȚIILE CU SUBORDONAȚII	
12.1. Conducerea eficientă folosind limbajul corpului.....	193
12.2. Comunicarea.....	194
12.3. Timpul afectat conducerii.....	195
12.4. Grupa sau echipa.....	197
12.5. Principiile care influențează succesul unei organizații.....	198
12.6. Recunoașterea și lauda sau critica și cearta.....	200
Bibliografie.....	203

UNITATEA DE CURS 1.

ABORDARE PSIHO-PEDAGOGICĂ A PROBLEMEI COMUNICĂRII NON-VERBALE

1. Introducere în comunicarea nonverbală
2. Tipuri de comunicare. Delimitări conceptuale
3. Importanța comunicării non-verbale pentru manageri

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- să identificați importanța comunicării non-verbale în procesul educațional și în viața cotidiană;
- să dezvăluiți caracteristicile tipurilor de comunicare;
- să caracterizați funcțiile pe care le realizează comunicarea non-verbală;
- să caracterizați limbajul non-verbal pozitiv și limbajul non-verbal negativ
- să argumentați importanța comunicării non-verbale pentru manageri

Concepte-cheie: kinezica; codurile gestuale; proxemica; semiotica tăcerii; limbaj verbal, limbaj nonverbal, limbaj paraverba; limbaj nonverbal pozitiv; limbaj nonverbal negativ; limbaj nonverbal negativ defensiv-închis; limbaj nonverbal negativ agresiv-deschis;

1. Introducere în comunicarea nonverbală

Comunicarea nonverbală prezintă un interes deosebit atât pentru faptul că rolul ei este adesea minimalizat, dar și pentru că se apreciază că într-o comunicare orală 50% din informație este percepută și reținută prin intermediul limbajului nonverbal.

De o mare bogăție și varietate sunt *mijloacele de comunicare gestuală*. Importanța acestora a fost subliniată încă din antichitate, în contextul oratoriei, care acordă o atenție deosebită *funcției persuasive a gesticii*. Remarcând că „*gesturile sunt un limbaj pe care-l înțeleg și barbarii*”, omul politic, oratorul, filozoful și scriitorul roman Cicero (106-43 î.e.n.) ale cărui tratatele de retorică și stil au ridicat la un înalt nivel proza și elocința latină, susținea că „*absolut toate mișcările sufletului trebuie însoțite de mișcări ale trupului*” și, ca atare, recomanda oratorilor să-și mobilizeze toate resursele fizice, punând la contribuție, în realizarea efectului retoric, întregul trup, de la mișcările ochilor și degetelor, până la bătăile din picior în momentele de vârf ale discursului.

Știința comunicării non-verbale sau *kinezica* (gr. *kinesis* 'mișcare') a apărut ca necesară în primul rând în cadrul cercetărilor de antropologie culturală. Ea studiază *codurile gestuale* cu instrumente care sunt, în primul rând, ale semioticii. Ruda apropiată a *kinezicii* este *proxemica*, ramură ce se ocupă cu analiza relațiilor spațiale dintre agenții comunicării (emițător, receptor), precum și de situarea acestora în raport cu obiectele înconjurătoare.

Asemănător lingvisticii generale, *kinezica* subliniază caracterul arbitrar, convențional și, până la un punct, nemotivat al *semnului gestual*. Apărând ca rezultat al unui anumit contract social, acesta se poate asocia unor semnificații diferiți, chiar opuși, în zone geografice ori culturi diferite, cum se întâmplă cu semnul de încuviințare din cap care, în Bulgaria, se face printr-o mișcare pe orizontală, exact în felul în care restul europenilor exprimă negația.

Deși, pentru popoarele civilizate, *gestica* este un simplu auxiliar al *comunicării lingvistice*, alcătuit din elemente disparate ce nu se leagă într-un sistem de sine stătător, pentru unele popoare primitive, *limbajul gestual* ocupă un loc mult mai însemnat și prezintă un nivel de organizare și codare superior celui întâlnit la popoarele considerate civilizate.

Populațiile care posedă un *limbaj gestual elaborat* îl folosesc fie atunci când distanța prea mare dintre interlocutori face inoperante *mijloacele verbale de comunicare* (de exemplu, Pieile Roșii comunicau cu ajutorul fumului, pe care îl ațâtau sau îl înăbușeau în funcție de un cod numai de ei cunoscut), fie în cazul întâlnirii unor vorbitori alogloți (este cazul oricărei perechi de străini care comunică unul cu celălalt oricum numai lingvistic nu), fie în perioadele de interdicție lingvistică, când, de regulă, din motive de ordin religios, utilizarea limbii este un tabu (este cazul călugărilor aparținând mai multor grupări creștine).

Un domeniu în care *codurile gestuale convenționale* ocupă un loc de seamă este cel al etichetei. Diferențierile geografice și culturale sunt, și aici, bine marcate. Spre exemplu, în Orient, cel ce se deplasează călare sau într-un vehicul este dator să-l salute primul pe pieton, după cum cel ce se află în picioare se cade să îi adreseze salutul celui ce stă pe scaun. De asemenea, este considerat deplasat chiar și la noi un tânăr care stă jos și dă primul „*bună ziua*” unei persoane în vârstă ce intră în cameră. Intrându-ne „*în reflex*”, regulile de politețe încetează de-a mai fi purtătoare de informație. Încălcarea lor, însă, este percepută drept o „*comunicare*” cu adresă precisă. Exemplul ne atrage atenția asupra unei posibile *semiotici a tăcerii* pe care, cu mijloace empirice, slujitorii teatrului au exploatat-o încă de la începutul artei spectacolului.

Ființa umană este o mașină foarte complexă. Acțiunile/ reacțiile fiecărei persoane pot varia în funcție de naționalitatea sa, de cultura, credințele și tabuurile sale, dar și în funcție de mediu, de moment, de dispoziția sa, de vârstă, sex și personalitate.

În afară de cazul în care o cunoaștem perfect - și poate chiar și atunci! este aproape imposibil de prezis că, într-o situație dată, o persoană va acționa sau va reacționa într-un fel sau

în altul, va spune adevărul sau va minți, - va izbucni în râs sau va plânge, se va înfuria sau va leșina. Fiecare om este mobilizat, stimulat de propriul bagaj de experiențe, de ceea ce a trăit și de temperamentul său; fiecare se însuflețește în felul lui, în funcție de observațiile, reflecțiile, emoțiile și intuițiile sale.

Cu toate acestea, dacă pare improbabil să se poată emite, generalizând, pronosticuri exacte cu privire la comportamentele oamenilor, fiecare supunându-se propriului său cod moral, este nu doar posibil, dar și relativ ușor să ghicim, în spatele celor nespuse, ceea ce gândește și simte cu adevărat un individ. Căci fiecare dintre noi exprimă, cel mai adesea în mod inconștient, cu figura, cu mâinile, cu picioarele, cu trupul, prin postura corporală, o întreagă serie de emoții și sentimente diferite. Un vechi proverb spune că „**faptele sunt mai grăitoare decât vorbele**”, iar acest suport de curs vă va face demonstrația!

Studierea gesturilor, posturilor și a mimicii ne dezvăluie multe lucruri despre natura umană. Ea este deosebit de interesantă în special pentru cunoașterea stării emoționale a persoanei căreia ne adresăm sau pentru mascarea propriilor noastre stări sufletești. Ne este utilă pentru a ști dacă suntem mințiți și este indispensabilă în lumea afacerilor.

Comunicarea este un proces complex cu care ființa umană are legătură pe parcursul întregii vieți, deoarece este astfel structurată încât să caute cea mai elocventă și profundă formă de manifestare care să contribuie într-o mare măsură la formarea personalității.

În același timp cu comunicarea verbală, participanții la procesul de comunicare folosesc și alte coduri ne-verbale, ce au rolul de a acompania și nuanța semnificațiile, de a ușura înțelegerea intențiilor emițătorului. Orice individ învață prin imitație și impregnare înaintea codurilor lingvistice, o serie de simboluri non-verbale prin adoptarea cărora se afirmă apartenența la grup.

Tot ceea ce se află în jurul nostru comunică, iar omul se implică aducând cu el: valorile moștenite, valorile dobândite, experiențele trăite, credința, scopul pe care îl are în viață.

Experți în probleme de comunicare au stabilit ca în relațiile interumane se pot deosebi următoarele tipuri:

- comunicarea verbală care însă poate fi fără sens dacă nu e însoțită de trăiri, fapte. Se pare că doar 7% din comunicarea noastră este verbală;
- comunicarea non-verbală care se referă la: tonul vocii, gesturi, mișcările trupului și care are întotdeauna un mesaj care spune foarte multe despre natura celui care-l transmite;
- comunicarea contextuală. Mesajul poate suferi în sens pozitiv sau dimpotrivă datorită contextului în care se fac afirmațiile;

- comunicarea “pe două niveluri” care se referă la cei care transmit mesaje de genul: “una simt și alta spun” (sensul duplicitar al informației foarte dăunător unei bune comunicări).

Am pornit de la una din regulile pentru realizarea unei comunicări eficiente:

“Ține cont de discrepanțele dintre comunicarea verbală și cea non-verbală.” [69].

Putem avea adesea în fața noastră persoane care folosesc dublu-mesaj și numai conștientizând diferențele dintre comunicarea verbală și gesturile, mișcărilor, mimica lui vom înțelege mai bine problemele ce îl frământă.

Încă din antichitate s-a subliniat importanța mimicii și gesturilor în comunicare. Cicero spunea că: “gesturile sunt un limbaj pe care îl înțeleg și barbarii” și recomanda oratorilor să-și utilizeze toate resursele corporale în momentele culminante ale discursului. E adevărat însă, că de-a lungul timpului oamenii au evoluat și nu de multe ori suntem puși în situații când comunicarea non-verbală nu ne atrage suficient atenția datorită contextului sau mai rău a nepăsării. Conform celor afirmate de Cicero ar părea foarte ușor de interpretat gesturile celorlalți, dar într-o societate în care sinceritatea nu mai are valoare, se pare că și gesturile de multe ori nu simbolizează ceea ce ar trebui și de aceea este necesară o cunoaștere profundă a lor.

Grija față de cel de lângă tine dar și teama de autodemascare stau de multe ori la baza dorinței de falsificare a trăirilor. Un jucător de poker are capacitatea de a inhiba reacția emoțională din dorința de a câștiga. Prin inhibarea kinetetică împiedică scurgerea informației. Dar să nu uităm faptul că putem să dăm în vileag sentimente prin alți indicatori corporali rămași nesupravegheați: tremurul mâinilor, mișcarea ochilor, a picioarelor pot trăda trăirile la un moment dat.

Putem să întâlnim și exagerări ale reacțiilor mimico - gestuale tot în dorința subiectului de a falsifica informația afectivă. Putem râde la glumele șefului chiar dacă gândim despre ele ca sunt nesărate numai din dorința de a-i face pe plac.

Întâlnim și simularea stării contrare din dorința celui din fața noastră de a nu fi compătimit, sau din dorința de a-i menaja pe apropiați. Este cazul celui care a suferit o pierdere (poate fi decesul cuiva drag) și “se ține tare”.

Am prezentat mai sus modalități de disimulare a comunicării non-verbale deoarece un bun pedagog trebuie să le recunoască și să acționeze în cunoștință de cauză căci așa cum spunea Freud “Cel ce are ochi de văzut și urechi de auzit constată că muritorii nu pot ascunde nici un secret. Cel ale cărui buze tac, pălăvrăgește cu vârful degetelor, se trădează prin toți porii” [41, p.236].

În contextul comunicării non-verbale subliniem importanța gesturilor care sunt mișcări făcute cu întregul corp sau doar cu unele segmente ale acestuia și pot îndeplini funcții diferite:

- ilustratoare – de întărire a mesajului verbal (negarea prin mișcarea capului sau a mâinii);
- adaptoare – când se indică stări emoționale, dar care nu fac parte decât vremelnic din comportament (întoarcerea capului atunci când nu dorim să vedem ceva);
- gesturi emblemă – care înlocuiesc mesajul verbal și constituie convenții specifice pentru anumite grupuri (semnul victoriei V folosit de români la Revoluția din 1989, salutul milităresc);
- contactul vizual dintre persoane, în cazul nostru, profesorul și elevul, furnizează de asemenea o serie de informații importante pentru interpretarea mesajelor parvenite pe alte canale:
 - direcția privirii poate indica intențiile sau interesul;
 - mișcările oculare sugerează trăirile, intențiile;
 - privirea directă, semnalează atenția.

Privirea are importante funcții de comunicare îndeosebi în registrul afectiv:

- frecvența și durata pot avea valențe pozitive semnificând simpatie, atracție, sau valențe negative atunci când frecvența excesivă poate fi interpretată ca agresiune;
- mărirea pupilei ca automatism poate provoca simpatie (dilatarea ei), sau antipatii (contractarea pupilei). Diferențele nu sunt conștientizate de emitent dar contribuie la formarea percepției și la interpretarea celuilalt.

Privirea are o forță necunoscută putând fi în același timp emițătoare și receptoare a mesajului interpersonal. În timpul discuțiilor participanții se privesc cam jumătate din timpul alocat spre deosebire de îndrăgostiți care de obicei se privesc tot timpul dovedind că persoana din fața lor are un statut aparte ce îi interesează.

Pentru cadrele didactice privirea elevilor este un adevărat barometru. Dacă înțeleg ceea ce le este transmis privesc cu multă atenție, dacă nu-i interesează se uită în altă direcție iar dacă nu știu răspunsul la o întrebare privesc cu încăpățănare podeaua. Cu privirea sa, educatorul poate să-și invite elevul la tablă și poate chiar să-i interzică să vorbească (acest lucru numai atunci când cele două părți se cunosc destul de bine).

De asemenea privirea poate transmite mesaje pozitive sau negative. S-a descoperit că interesul pentru ceva anume poate să ducă la creșteri spectaculoase ale pupilei. Este interesant de observat o femeie la cumpărături (atunci când admiră un anumit articol de vestimentație, accesorii, bijuterii) sau bărbații atunci când urmăresc scenele erotice ale unor filme. Dar pupila se contractă atunci când individul se află în situații limită, pus față în față cu adversarul.

Poziția corpului este, de asemenea, importantă în procesul comunicării. O persoană care se sprijină de perete sau stă aplecată înainte pe scaun poate transmite un mesaj ce surprinde neplăcut, demonstrează o atitudine de oboseală, plictiseală, neglijență sau toate la un loc.

Înfățișarea exterioară reflectă modul în care ne privim pe noi înșine, respectul de sine și față de cei din jur. O ținută vestimentară îngrijită este deosebit de importantă în anumite situații. Oamenii privesc pe cel care se prezintă în fața lor și acesta este judecat după felul cum arată. Deseori încercăm să ghicim ocupația, problemele, gândurile celor din fața noastră după felul în care se îmbracă.

În cadrul comunicării non-verbale o problemă aparte o constituie “limbajul tăcerii”. Se zice că “**tăcerea e de aur**”, dar oare așa este? Când cineva ne pune o întrebare și nu reușim să răspundem de fapt noi comunicăm ceva. Este foarte dificil de interpretat această tăcere: neștiință, indiferență, dezaprobare, respingere, aprobare. Nefiind un răspuns clar, tăcerea este ambiguă și vorbitorul este lăsat să ghicească ce poate însemna ea. Uneori interpretarea poate fi greșită.

Totuși, folosind cu atenție tăcerea în momentele - cheie putem încuraja vorbitorul să continue sau să-și exprime sentimente, atitudini pe care de altfel nu le-ar fi făcut. Tăcerea este un instrument puternic de comunicare, dar care trebuie folosit cu abilitate.

Informația non-verbală este conținută și în elementele formale ale comportamentului verbal:

- tonul discursului – monoton, puternic, slab, ezitant;
- dinamica discursului – lent, rapid;
- volumul vocal –tare, încet.

În încercarea de a răspunde la întrebarea dacă este sau nu actuală cunoașterea comunicării non-verbale gestual – kinestezice dorim să atragem atenția asupra unei situații: Dumnezeu ne-a dat două urechi, doi ochi și o singură gură, pentru că El dorește să ascultăm și să privim de două ori mai mult decât vorbim. Aceasta vine în sprijinul afirmației că un bun pedagog trebuie să aibă capacitatea de a fi un fin observator și un ascultător activ pentru că nu există metode mai bune de a evalua nivelul trebuinței elevului. De asemenea prin această observare a gesturilor trebuie să-i acceptăm pe oameni așa cum sunt ei, să trăim empatia și să facem distincție între cauze și simptome. Pedagogul are datoria să folosească cu înțelepciune întrebările, dar să și urmărească cu multă atenție gesturile. Iar în dorința de a-l ajuta pe elev să nu se grăbească să tragă concluzii pripite. Empatia trebuie să fie activă și să fie transmisă celui alt.

2. Tipuri de comunicare. Delimitări conceptuale

Comunicarea umană operează cu un ansamblu de stimuli aparținând la trei mari categorii de limbaj :

1. **limbaj verbal** – graiul articulat și înțelesurile transmise cu ajutorul cuvintelor
2. **limbaj paraverbal** – înțelesurile dincolo de cuvinte, întregul bagaj de stimuli și semnale transmise prin tonul, volumul și ritmul vocii
3. **limbajul trupului** – totalitatea semnalelor transmise prin postură, fizionomie, mimică, gestică, privire și distanțe. [32].

Variatele forme de comunicare pot fi clasificate de fapt după mai multe criterii:

CRITERIU	TIP DE COMUNICARE
Tip de limbaj folosit	<ul style="list-style-type: none"> ▪ verbală ▪ nonverbală ▪ paraverbală
Numărul de indivizi participanți la procesul de comunicare	<ul style="list-style-type: none"> ▪ comunicare intrapersonală (comunicare cu sinele) ▪ comunicare interpersonală (cu alții) ▪ de grup ▪ comunicare de masă (prin institutii specializate, cu adresabilitate generală)
Contextul spațio-temporal al mesajelor	<ul style="list-style-type: none"> ▪ directă (față în față) ▪ indirectă (mediată)
Intenționalitatea comunicării	<ul style="list-style-type: none"> ▪ intenționată ▪ neintenționată
Obiectivele comunicării	<ul style="list-style-type: none"> ▪ comunicare incidentală (fara scop bine stabilit) ▪ comunicare consumatorie (consecință a stărilor emoționale) ▪ comunicare instrumentală (când este urmarit un scop precis)
Poziția ierarhică în organizație	<ul style="list-style-type: none"> ▪ comunicare ascendentă (cu superiorii) ▪ comunicare descendentă (cu subalternii) ▪ comunicare orizontală (emitătorul și receptorul au poziții egale)

Câteva **caracteristici** ale acestor tipuri de comunicare:

1. comunicarea intrapersonală (dialogurile cu sine,,vocea interioară”) - este necesară pentru echilibrul psihic și emoțional;
- 2.comunicarea interpersonală (relația „de la om la om” și „între patru ochi”) – oferă șansa unei adevărate cunoașteri a interlocutorului și are frecvent ca obiectiv influențarea interlocutorului. Limbajul non-verbal are aici un teren fertil de manifestare.

3.comunicarea de grup (într-un anturaj intim, în interiorul echipei, al familiei, adunări adhoc) – cea în care indivizii își petrec mare parte din viața socială și profesională, se împărtășesc cunoștințe, se rezolvă nevoi etc.

4.comunicarea publică – orice tip de cuvântare, expunere sau prezentare în fața unui grup mai mare de 3 persoane. Este tipul de comunicare cel mai atent studiată de-a lungul timpului. De cele mai multe ori obiectivul ei nu este transmiterea de informații, ci *câștigarea publicului* – de aceea depinde de ambele capete ale relației: vorbitor și public.

5.comunicare de masă – producerea și difuzarea mesajelor scrise, vizuale sau audiovizuale printr-un sistem mediatic instituționalizat către un public variat și numeros, caracterizată de folosirea de mijloace impersonale de comunicare, cunoscute generic sub numele de massmedia.

➤ **Comunicarea verbală**

Un mesaj transmis prin cuvinte reprezintă o **comunicare verbală**.

Cuvintele pot fi rostite sau scrise – corespunzător există:

- **comunicarea orală** (convoorbirile telefonice, prezentările formale sau discuții informale, întâlniri, reclame radio etc.);
- **comunicarea scrisă** (emailul și comunicarea prin Internet, comunicatele de presă, reclama prin tipărituri, rapoartele și notele interne etc.).

Ambele tipuri de comunicare prezintă avantaje și dezavantaje – de exemplu, *comunicarea orală* este mai rapidă decât cea scrisă, și permite obținerea unui feedback instantaneu. Permite de asemeni și corectarea instantanee a mesajului, ca și sublinierea sau accentuarea lui prin elemente de comunicare non-verbală.

Comunicările scrise cer mai mult timp pentru realizare, nu primesc un feedback instantaneu, dar pot fi analizate mai atent și sunt mai persistente – mesajul rezistă în timp. Emițătorul unui mesaj scris trebuie să fie sigur de cuvintele scrise în document – ca urmare precizia de limbaj este foarte importantă, căci greșelile dintr-un mesaj scris nu pot fi corectate prea ușor.

➤ **Comunicarea paraverbală**

Este reprezentată de modul în care sunt rostite cuvintele, prin folosirea caracteristicilor vocii.

Altfel spus, comunicarea paraverbală se referă la: tonul vocii, viteza vorbirii, ritmul și inflexiunile rostirii, intensitatea, volumul vocii, pauzele, sublinierile, alte sunete produse (onomatopoe, geamăt, mormăit, oftat, râs). Modul de folosire a vocii și mai ales tonul pot să:

- susțină/întărească mesajul verbal
- contrazică mesajul
- deformeze mesajul

- înlocuiește mesajul

De obicei paraverbalul sprijină mesajul verbal și arată natura relațiilor dintre expeditor și receptor; poate fi utilizat și pentru a diferenția sensul cuvintelor.

Comunicarea prin e-mail și-a dezvoltat un para-limbaj specific: stilul în care sunt comunicate ideile, ritmul și repetiția pentru a completa mesajele comunicate.

Comunicarea nonverbală

Este reprezentată de **comportamentul fizic (body language)** care însoțește vorbirea; poate fi intenționată sau neintenționată.

Conform dicționarului de psihologie de Roland Doron **comunicarea non-verbală** este opusă comunicării verbale, „ea este concepută de multă vreme ca limbaj” [31, p. 85]. În această viziune, toate celelalte forme de comunicare (chiar și scrisul) sunt considerate ca secundare, derivate sau substitutive.

În opinia lui S. Freud „**comunicarea non-verbală** este comunicare de la inconștient la inconștient, exprimând prin aceasta faptul că indivizii sunt capabili să perceapă semne subtile, neconștiente încă” [41, p. 426].

Lucia Savca definește **comunicarea non-verbală** ca transmiterea mesajului informațional fără cuvinte sau simboluri care înlocuiesc comunicarea verbală și se utilizează adesea inconștient. Ea se exprimă prin contactul vizual, mimică, gesturi, postură [78, p. 94].

Include multitudinea de gesturi pe care oamenii le folosesc pentru a-și acompania sau uneori chiar pentru a-și înlocui cuvintele: felul în care strângi mâna cuiva atunci când ești prezentat, felul în care ții mâinile, cum îți încrucișezi picioarele, postura generală a corpului, tonalitățile vocii, zâmbetul. Include felul în care te îmbraci, stai sau pășești. Aspectele non-verbale de care ținem seamă atunci când comunicăm sunt:

- înfățișarea
- contactul vizual
- poziția corpului
- gesturile
- timbrul și tonurile vocale
- contactul fizic
- spațiul personal.

Caracteristici ale comunicării non-verbale

- Comunicarea non-verbală este **neintenționată**, ea ne trădează emoțiile sau atitudinea chiar dacă nu dorim acest lucru, deci trebuie să fim conștienți că mesajele non verbale uneori pot contrazice ceea ce afirmăm;

- Comunicarea non-verbala este alcătuită dintr-un număr de **coduri separate** pe care trebuie sa învățăm sa le folosim. Anumite coduri non verbale sunt universale, fiind înțelese la fel în culturi diferite;
- Abilitatea de comunicare non-verbala crește odată cu vârsta, cu experiența. Cei care comunică bine non-verbal, stăpânesc în aceeași măsură și codurile non verbale și de obicei sunt acei care reușesc mai bine în societate, construiesc relații bune cu semenii lor și au un statut social mai bun;
- Mesajele transmise prin comunicarea non verbală ne furnizează informații despre problemele personale sau de relaționarea la alți indivizi, despre care am fi jenați să discutăm.

Tipuri de comunicare non-verbala

Există un tip de **comunicare non-verbală** numit **sezonier**, care se bazează la mesajele recepționate cu ajutorul simțurilor văzului, auzului, mirosului, tactil și gustativ; Un alt tip de comunicare non-verbală este și ceea ce se numește **comunicarea non-verbala estetica** (pictura, muzica, dans, imagine, etc.) care are loc prin intermediul diferitelor forme de exprimare artistică și comunică diferite emoții artistice;

Comunicarea non-verbală bazată pe folosirea însemnelor (steaguri, insigne, uniforme, etc.) și a simbolurilor specifice, ca de exemplu, cele legate de religie (cruce, altar, icoane, etc.) sau statut social (gradele la ofițeri, titulatura, decorațiile, etc.).

Principalele funcții în comunicarea non-verbală

- comunicarea non-verbală are menirea **de a o accentua** pe cea verbală; astfel, profesorul poate întări prin anumite elemente de mimică sau de gestică importanța unei anumite părți din mesaj din ceea ce transmite, în timpul orelor elevilor;
- comunicarea non-verbală poate **să completeze** mesajul transmis pe cale verbală; În acest mod, să ne închipuim același material înregistrat și audiat apoi de elevi și, în al doilea caz, prezentat de cadrul didactic la propriu; anumite părți ale mesajului verbal pot fi nu doar accentuate, ci, ele pot fi completate fericit cu un impact considerabil asupra sporirii motivației învățării; cineva care spune o glumă zâmbește în timp ce face acest lucru, cineva care anunță o veste tristă are o mimică în concordanță cu aceasta;
- comunicarea non-verbală poate, în mod deliberat, **să contrazică** anumite aspecte ale comunicării verbale; atunci când, spre exemplu, trebuie să efectuăm o critică, un zâmbet care contravine aspectului negativ al mesajului verbalizat poate să instaureze o atmosferă pozitivă și relaxantă, care să facă - aparent paradoxal - critica mai eficientă în urmărirea scopurilor acesteia privind schimbări comportamentale la nivelul persoanei mustrate;
- o altă funcție a comunicării non-verbale este aceea **de a regulariza** fluxul comunicațional și de a pondera dinamica proprie comunicării verbalizate;

- comunicarea non-verbală **repetă sau reactualizează** înțelesul comunicării verbale, dând posibilitatea receptorului comunicării să identifice în timp real un îndemn aflat în „spatele” unei afirmații.

EXEMPLU : imaginați-vă o colegă care pășește în prima zi de lucru la instituția în care lucrați.

N-ați mai văzut-o niciodată, este prima oară că o vedeți acum și percepeți diferite mesaje non-verbale. Zâmbește atunci când face cunoștință cu colega de birou, pășește sigură de ea, și-a asortat hainele cu atenție... Chiar înainte de a o auzi vorbind, ajungeți la concluzia că este o persoană sigură de sine, activă și organizată.

De fapt, nici mesajele nonverbale nu transmit întotdeauna adevărul: în exemplul de mai sus, ai putea constata că noua colegă este de fapt timidă, egoistă și dezorganizată. Poate că percepția ta inițială a fost greșită, sau poate că ea a învățat cum să folosească limbajul nonverbal astfel încât să-și ascundă slăbiciunile. Nici un tip de comunicare nu transmite mesaje de absolută încredere – de aceea un bun comunicator este conștient de diferențele existente între aceste tipuri de comunicare și învață să le folosească eficient.

Limbajul tăcerii poate fi semnificativ într-o discuție – momentul, locul și durata tăcerii pot fi utilizate ca elemente de comunicare non-verbală de mare impact.

Limbajul non-verbal poate fi pozitiv și negativ.

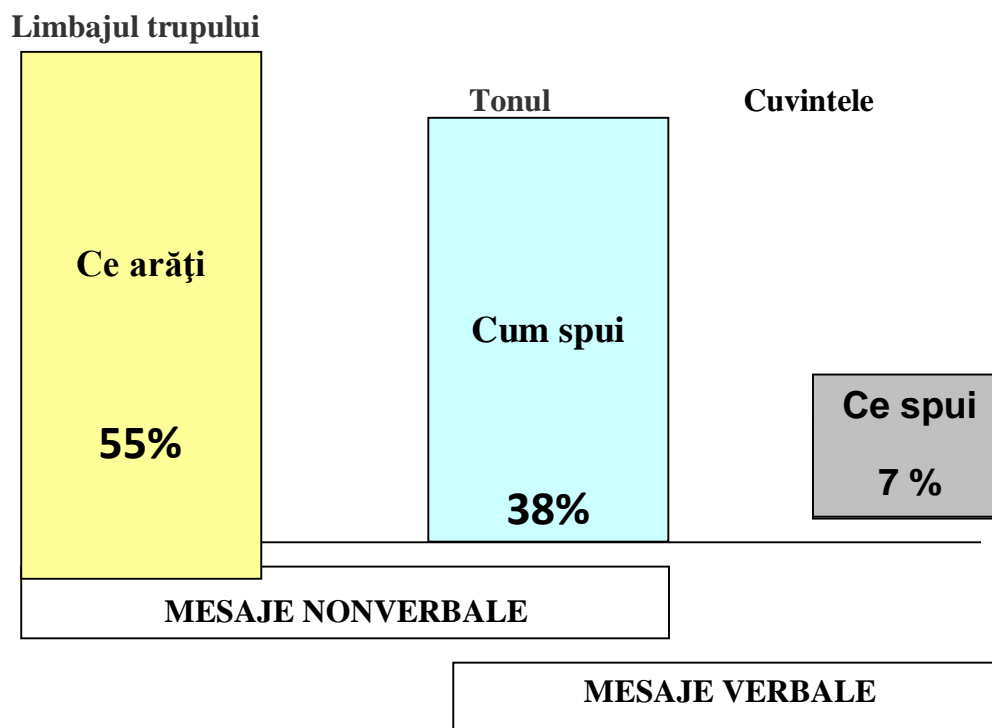
Limbajul non-verbal pozitiv se manifestă prin:

- atitudine deschisă și cooperantă
- zâmbet – nimeni nu poate face acest lucru în locul dumneavoastră !
- expresie a feței interesată
- contact vizual moderat
- brațele susțin ceea ce se spune
- volum al vocii suficient și variat

Limbajul non-verbal negativ se manifestă ca:

Defensiv-închis	Agresiv-deschis
- voce tremurată	- voce puternică
- vorbit rar	- vorbit rapid
- expresie de îngrijorare	- expresie de furie
- brațele defensive	- contact vizual permanent
- privire evazivă	- postură dominantă
- gura acoperită cu mâna	- degetul flutură prin aer
- distanță excesiv de mare	- invadarea spațiului personal

Specialiștii au concluzionat că ponderea celor trei moduri de transmitere a mesajelor este în realitate următoarea:



Ceea ce spunem este mult mai puțin important decât felul cum spunem, pentru că oamenii tind să creadă mai degrabă mesajele non-verbale decât pe cele verbale.

În literatura de specialitate se întâlnesc următoarele **cinci categorii** de identificare a comportamentului non-verbal:

Ținuta.

Prin aceasta se înțelege atât ținuta pe care un om o adoptă într-un anumit moment, cât și mișcărilor care modifică, influențează poziția corpului, cum ar fi, de deplasarea greutatea corpului prin aplecarea înainte sau înapoi, balansul pe vârfuri și pe călcâie, poziția picior peste picior etc.

Mimica.

Prin aceasta se înțelege toate semnele și fenomenele pe care le putem observa pe fața cuiva.

Gestica.

Prin aceasta se înțeleg toate gesturile brațelor, limbajul mâinilor s.a. acțiuni cum ar fi de exemplu deschiderea unei uși, stingerea unei țigări etc.

Distanța.

Prin aceasta înțelegem distanța pe care o păstrăm față de ceilalți (uneori și față de animale sau de obiecte), cât și mișcărilor bruște, care au drept scop modificarea distanței față de un obiectiv, de ex.: săritul brusc cu-n pas înapoi etc.

Intonația.

Prin aceasta înțelegem toate aspectele care se manifestă în timpul vorbirii așa cum ar fi intonația, modulațiile, pauzele de vorbire, intensitatea sonoră, ritmul vorbirii etc. În sfera intonației intră și manifestările sonore lipsite de conținut verbal, cum ar fi de ex.:, plescăitul din limbă, oftatul, gemutul etc.

REȚINE !..

Nu vei avea niciodată o a doua șansă ca să produci prima impresie.

Primele 90 de secunde ale unei întâlniri reprezintă 90% din impresia pe care o produceți asupra celorlalți.

1.3. Importanța comunicării non-verbale pentru manageri

De ce este necesar să cunoaștem limbajul non-verbal pentru manageri? Deoarece în urma cercetărilor s-a constatat ca 80-90 % din activitatea zilnică a unui manager o reprezintă comunicarea, iar din aceasta, aproape 50% le reprezintă discuțiile individuale cu subordonații. Tot cercetările mai arată că aproape 90 % din comunicare este non-verbală (55 % limbaj non-verbal + 37 % caracteristici ale vocii), în timp ce doar 7-8 % este comunicare verbală (conținutul exprimat prin cuvinte).

Așadar, “șeful” pe lângă mesajul verbal transmite și unul corporal (mimica, gesturi, ținuta, privire, respirație, miros și alte semnale emise de așa-numitele “obiecte-semnal”, cum ar fi tipul de îmbrăcăminte, accesoriile vestimentare etc.) Gândiți-vă ce impact mare au asupra subordonaților un gest făcut din cap, stimulat, un zâmbet prietenesc, interesul manifestat pentru munca lor, bătăutul admirativ pe umăr după realizarea unei sarcini. Toate aceste elemente non-verbale pozitive au un impact mult mai mare asupra lor decât o discuție. Nici să nu ne gândim la elementele non-verbale negative, care sunt de evitat atunci când dorim să motivăm echipa: ridicarea tonului vocii, încruntarea, arătarea unor gesturi de amenințare sau intimidare.

Ochii, mâinile, felul în care privești, în care te miști, toate vorbesc despre tine, despre ce fel de om ești. Limbajul corpului te trădează, indiferent dacă ești subaltern ori șef. În relația manager-angajat, limbajul trupului este extrem de important pentru că, spun specialiștii, cele două „părți” interacționează frecvent și direct, față în față. În funcție de ce anume dorește să transmită, managerul poate adopta o poziție de autoritate, una de prieten sau „coach“, (preparator, mentor) prin care să sprijine eforturile subalternului. Rezultatul studiilor arată că impactul limbajului corpului asupra unei persoane este mult mai puternic decât cel al limbajului verbal. Așadar, cu cât calificarea, în special în recunoașterea și folosirea semnalelor limbajului corpului, este mai mare, cu atât va fi mai bine atât pentru manager cât și pentru subordonați, pentru că discuțiile vor fi cu atât mai scurte, mai eficiente și mai pline de satisfacții.

V-ați întrebat vreodată cum ar trebui să se folosească un manager de limbajul corpului astfel încât să-și fidelizeze și responsabilizeze angajații? Managerul care dorește să își fidelizeze

angajații poate folosi elementele de limbaj al corpului în primul rând pentru a stabili o relație cu aceștia. Pentru ca persoanele implicate într-o relație, fie ea și profesională, vorbesc în aceeași manieră și chiar adoptă același mod de a se comporta non-verbal. De exemplu, când stau de vorbă, adoptă poziții similare, cum ar fi: stau picior peste picior sau cu brațele încrucișate.

Daca managerul înțelege modul de a gândi și limbajul corpului unui angajat, poate folosi una dintre tehnicile de comunicare non-verbală, numită “în oglindă” (mirroring în engleză), folosind același limbaj și făcând aceleași gesturi față de angajat tocmai pentru a crea un raport optim de comunicare. Această tehnică este un semn de recunoaștere a celeilalte persoane, indiferent de poziția ei în cadrul organizației și arată dorința de înțelegere și de îmbunătățire a comunicării.

Comportamentul non-verbal al managerului, fie că se manifestă în timpul unei ședințe, într-o negociere, într-o pauză de cafea poate să creeze o impresie foarte puternică, fie ea pozitivă sau negativă, în rândul angajaților. De aceea pentru fidelizarea și responsabilizarea lor este recomandat să se utilizeze elemente pozitive de comportament non-verbal.

Felul în care sunt folosite mișcările capului și ale mâinilor, distanța față de ceilalți, postura, comunicarea din priviri, mimica, zâmbetul managerului, toate pot influența angajații. Dar acesta trebuie să fie atent nu numai la propriul comportament non-verbal, ci și la cel al angajaților. Deoarece managerii pot afla mult mai multe informații despre regulile de funcționare internă a unui grup (din cadrul organizației lor), dacă observă cu atenție alegerile pe care angajații le fac în privința comportamentului și a folosirii spațiului. Și urmărind cu atenție, pot descifra care este “șeful” grupului respectiv, decodificând semnalele non-verbale emise de acesta sau de ceilalți colegi.

Astfel, receptarea semnalelor non-verbale ale unor grupuri de oameni este esențială în multe situații de muncă, iar managerii ar trebui să fie primii care să fie antrenați să le decodifice, tocmai pentru a putea să își gestioneze mai eficient echipa.

Specialiștii apreciază că influența limbajului non-verbal al șefului este imensă asupra comportamentului angajaților, pentru că performanța și respectul acestora sunt direct afectate. „Performanța ridicată a angajaților se poate datora unui comportament non-verbal pozitiv, ceea ce se traduce prin gesturi deschise, de încurajare și de răsplătire a performanței, cum ar fi bătutul pe umăr cu palma, privirea directă drept în ochi”, spune trainerul în comunicare nonverbală Alin Ghizasan, managerul ARG Design.

El recomandă managerilor care vor să câștige respectul angajaților să înceapă cu o mică schimbare de mobilier, chiar la ei în birou. Este suficientă, uneori, așezarea unei mese rotunde, la care să se țină ședințele. „In felul acesta, angajații se pot simți pe aceeași poziție cu el. Practic, trebuie eliminate orice bariere, astfel încât să existe o deschidere către comunicare. Subordonatul trebuie să intre fără teamă, dar cu respect, în biroul șefului”, mai spune Alin Ghizasan.

Concluzii:

- Limbajul corpului este la fel de complex ca și cel verbal, fiind structurat pe zone anatomice și avându-și propria gramatică, fiind un mijloc de comunicare bogat în informații, nuanțat și sensibil.
- Cel mai important lucru de reținut încă din start, este acela că dialogul dintre două persoane nu se poartă numai în plan verbal ci în egală măsură și în plan non-verbal.
- Cunoașterea acestuia e o artă și se deprinde în timp, necesitând o observație sistematică a celorlalți și consecutiv un efort constant de interpretare a celor observate. Tot ceea ce facem se constituie în fapt într-un mijloc de comunicare. Practic comunicarea non-verbală nu poate fi blocată dar nici nu este de dorit. Limbajul non-verbal în unele situații ne poate trăda, dar soluția nu este în nici un caz suprimarea acestuia prin supracontrol, ci deprinderea regulilor de baza, deprinderea gramaticii și vocabularului specific acestui mijloc de comunicare.
- Limbajul corporal este un limbaj universal și natural, propriu tuturor oamenilor, care dincolo de mici diferențe culturale, poate fi regăsit identic pe întreaga planetă.
- Felul în care arăți, gesturile, zâmbetul, felul în care ești îmbrăcat și cum te miști are cel mai mare impact asupra atitudinii unei alte persoane față de tine. Chiar înțelepciunea populară confirmă aceste date, deoarece din bătrâni se spune că un gest - face cât o mie de cuvinte. Felul în care vorbește o persoană este de trei ori mai important decât cuvintele pe care le folosește.

Întrebări și sarcini pentru reflecție:

1. Comentați expresia „un gest - face cât o mie de cuvinte”;
2. Caracterizați funcțiile pe care le realizează comunicarea non-verbală;
3. Dezvăluiți caracteristicile tipurilor de comunicare;
4. Caracterizați limbajul non-verbal pozitiv și limbajul non-verbal negativ;
5. Argumentați importanța și necesitatea limbajului non-verbal pentru manageri?

UNITATEA DE CURS 2.

COMUNICAREA NON-VERBALĂ ÎN CONTEXTUL PROCESULUI EDUCAȚIONAL

- 2.1. Introducere
- 2.2. Mișcările profesorului
- 2.3. Expresiile faciale
- 2.4. Strategiile profesorului
- 2.5. Încorporarea strategiilor în procesul predării
- 2.6. Producerea indiciilor non-verbale.
- 2.7. Manierele frumoase ale pedagogului

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- să definiți conceptele-cheie: mișcări de instruire: de conducere, de interpretare și de mânuire; mișcările personale; indicațiile nonverbale insuficiente; indiciile nonverbale excesive: mișcare improprie; mișcare personală care abate atenția; mișcare de suprastimulare; indiciile ineficiente.
- să identificați categoriile mișcărilor de instruire;
- să argumentați rolul expresiilor faciale pentru obținerea comportamentului de atenție al elevilor;
- să descrieți strategiile comunicării nonverbale în procesul predării;
- să identificați manierele frumoase ale pedagogului.

Concepte-cheie: kinezica; mișcări de instruire: de conducere, de interpretare și de mânuire; mișcările personale; indicațiile nonverbale insuficiente; indiciile nonverbale excesive: mișcare improprie; mișcare personală care abate atenția; mișcare de suprastimulare; Indiciile ineficiente.

2.1. Introducere

Comportamentul non-verbal al cadrelor didactice este un bun promotor al mesajelor transmise de aceștia. Analiza surselor științifice ne-a permis să sintetizăm studiile dedicate comunicării non-verbale a cadrelor didactice. Activitatea non-verbală are mai multe semnificații. De multe ori, ceea ce se petrece în cadrul interacțiunii de tipul „față în față” are o semnificație mai mare decât ceea ce se spune verbal. Pentru a comunica o nuanță specifică, vorbitorul folosește, în mod intenționat, un gest al mâinii sau o mișcare a capului, acest gest

putând întări ceea ce spune vorbitorul, sau putând acorda cuvintelor o semnificație suplimentară. Uneori, vorbitorul comunică numai la nivel non-verbal, fără cuvinte, numai printr-o privire. Deoarece profesorul este preocupat de comunicarea semnificațiilor, în întâlnirea dintre profesor și elev mișcărilor fizice sunt chiar mai semnificative decât în întâlnirea nestructurată dintre persoane. Deși profesorul comunică la nivel verbal prin răspunsuri la întrebările elevilor, punând întrebări și reacționând cu un „da” sau „nu”, el comunică non-verbal prin indicarea cu degetul, înclinarea capului, ridicarea mâinilor, deplasarea către elev. Importanța comunicării non-verbale în procesul de predare se evidențiază chiar și în cele mai scurte eșantioane de predare. De exemplu, într-o secvență de timp foarte scurtă derulată în clasă, indiferent de forma de învățământ sau de disciplina predată, un profesor: se deplasează de la tablă spre elevi; deschide o carte; își pune mâna stângă pe cartea deschisă; privește elevii din clasă; se uită în carte pentru a verifica o întrebare; se întoarce la tablă; închide cartea ținând degetul în ea; ridică mâna ca să scrie pe tablă; subliniază un cuvânt; se întoarce spre clasă.

Este ușor ca cineva să-și dea frâu liber dorințelor, emoțiilor, plăcerilor fizice, exprimate prin maniere urâte, prin apucături și năravuri exagerate. Numai un om cu suflet, cu gânduri bune, cu fața și haina curată, un om cu o cultură spirituală înaltă nu-și poate permite să recurgă la forme urâte de comportare.

Trebui să recunoaștem, însă, că există o strânsă legătură între cultura interioară și cea exterioară, tot așa cum există o strânsă legătură și între respectarea normelor comportamentale și educația emoțiilor, dorințelor, voinței. Cultura exterioară, ca și cea interioară, poate fi și trebuie educată.

Respectând normele de comportare nu din simplă datorie, ci și din necesitatea de a te comporta frumos, îți educi, fără să vrei, sufletul, voința cultura interioară. Marele pedagog J. Locke a observat că „omul rău devine un educator brutal, erudiția lui se transformă în pedantism, agerimea minții lui în scamatorie, simplitatea în grosolanie, bunătatea în măgulire” [52, p.112]. Fără o cultură exterioară, adică fără respectarea normelor exterioare de comportare, nu poate exista nici cultura interioară.

Un semnal că „totul este corect și frumos” ar fi să fie, de fapt, dispoziția pe care transmitem altora în timpul comunicării prin expresia exterioară, prin ținută, gest sau mimică...

Unii pedagogi consideră că este suficient să lucrezi conștiincios, să fii sincer cu elevii, să acorzi atenția cuvenită fiecăruia dintre elevi, să-ți cunoști obiectul și să-l predai cât mai bine. Tot ei susțin că asemenea însușiri constituie esența muncii de educație și instruire. Nu încape îndoială că aceste lucruri au o importanță deosebită în munca pedagogică, ele alcătuind baza fundamentală a muncii profesionale, dar de un succes mai rar se bucură, totuși, acei pedagogi

care iau în considerație atât particularitățile exterioare, (ținuta vestimentară, manierele frumoase), cât și particularitățile individuale sau psihologice.

„Nu este cazul nici să exagerăm, nici să minimalizăm rolul și efectul exterior, imaginea omului în procesul comunicării. Ar trebui să ținem cont de legitatea psihologică a receptivității: predispunerea noastră de a percepe, de a însuși, de a asimila, de a ne înțelege cu alte persoane. Procesul comunicării începe, de fapt, cu sensibilitatea, cu atitudinea față de exteriorul, imaginea persoanei cu care stabilim relațiile. O mare importanță are și reacția noastră la tot ce este atrăgător, frumos; atrăgând și trezind interesul față de orice persoană, indiferent de vîrstă, nivelul sau postul pe care îl ocupă. Nu degeaba în popor se zice că omul se întîmpină după îmbrăcăminte și se petrece după minte. Această legitate psihologică a procesului de cunoaștere nu trebuie neglijată de către profesor. Respectînd-o, el poate deveni un model pentru elevii săi datorită culturii interioare și exterioare, un exemplu de formare a gustului estetic, acurateței, modestiei, frumuseții și eleganței” [85, p. 214].

2.2. Mișcările profesorului

Mișcările profesorului pot fi clasificate ca fiind *de instruire* sau *personale*. (Această clasificare a făcută în anul 1977 de către B.M. Grant și G.D. Hennings, în lucrarea „Mișcările, gestică și mimica profesorului”, sugestivă pentru această temă și asupra căreia ne vom opri în paginile următoare.)

a.) *Mișcările de instruire* sunt exemplificate de autoarele cărții prin următoarele situații: când profesorul trage în jos harta, ia creta ca să scrie pe tablă, sau întoarce pagina unei cărți, el își pregătește materialele pentru procesul predării; când arată pe hartă sau scrie pe tablă un cuvânt, el concentrează atenția elevilor săi. Atunci când arată către el, profesorul poate întreba: „X, care e răspunsul?”. Fiecare dintre aceste mișcări este o mișcare de instruire, deoarece înlesnește predarea și constituie o parte a unei succesiuni prin care profesorul îi îndrumă pe elevi să învețe.

Aceste constituie o parte tot atât de integrantă a actului de predare cum sunt și componentele verbale. Ele comunică semnificații esențiale în procesul predării. Mișcările pot spune: „*Privește aici!*”, „*Foarte bine!*”, „*Aceasta este partea importantă*”, „*Fii liniștit!*”, „*Hai să ne pregătim*” și sunt executate în mod conștient de către profesor. Pe baza studierii comportamentului profesional înregistrat pe bandă video, autoarele au identificat trei categorii de mișcări de instruire: *de conducere*, *de interpretare* și *de mânuire*.

1) **Conducerea.** Un profesor conduce fizic o clasă implicând pe unul, pe unii sau pe toți elevii în lecție.

- *Controlul participării.* Mișcările fizice controlează participarea prin concentrarea atenției asupra materialelor, obiectelor, persoanelor sau chiar asupra reprezentărilor simbolice. Aceste mișcări mai indică și cine anume trebuie să fie participant, când trebuie să participe și pentru cât timp; într-un anumit sens, ele opresc sau exclud interacțiunea, obțin un răspuns fizic, evaluează un răspuns sau răspund la întrebările verbale ori non-verbale ale elevilor. Exemple de astfel de mișcări: mișcă capul în scopul de a supraveghea grupul; utilizează degetul arătător pentru a lega observațiile unui elev de cele ale altui elev; se apleacă în față spre un elev; își ridică capul brusc într-un mod interogativ; își pune mâna în formă de pâlnie la spatele urechii; ridică din umeri.

- *Obținerea comportamentului de atenție* reprezintă un alt aspect al actului de conducere. Mișcările care obțin comportamentul de atenție intervin, de obicei, înainte de începerea lecției. Ele sunt folosite cu scopul de a obține un moment de tăcere, care se extinde asupra întregii clase, sau un moment de liniște, în care toți ochii elevilor sunt îndreptați spre profesor, cu rol pregătitor. Exemple: bate din palme pentru a obține atenția grupului; cântă o notă la pian; își pune degetul pe buze; bate elevul pe umăr; ridică mâna spre elev pentru a indica: “*încetează!*”.(ibidem).

2) **Interpretarea.** Un profesor utilizează de mișcări corporale pentru a amplifica și clarifica intențiile pe care încearcă să le comunice. Aceste mișcări subliniază sau ilustrează:

- *Sublinierea.* Pentru a *sublinia* un cuvânt sau un grup de cuvinte, un profesor poate: să-și miște mâna în timp ce spune cuvintele importante; balansează capul pentru a accentua un cuvânt, așa cum procedează când îi spune unui elev „*nu!*”; face gesturi cu o cretă sau cu o baghetă pentru a sublinia un aspect al lecției.

- *Ilustrarea.* Pentru a *ilustra*, un profesor își poate folosi mâinile în scopul descrierii non-verbale a unui cuvânt, concept sau obiect, luat în considerare; exemple: ilustrează mișcarea vântului; indică mărimea sau forma unui obiect; indică ora exactă; numără pe degete.

- *Interpretarea unui rol sau a unei pantomime.* În această situație, profesorul se prefăce efectiv că este un obiect, un animal sau un personaj. Pentru a realiza acest lucru, întregul său corp (cap, membre) participă la acțiune. Exemple: preia rolul unui crainic; imită un tigru; efectuează o săritură ca iepurașul din poveste.

3) **Mânuirea.** Profesorul interacționează cu obiectele, materialele sau părți ale sălii de clasă prin folosirea *mișcărilor de mânuire*.

- *Mânuirea directă.* Un profesor poate *mânui direct*, prin atingerea, manipularea sau manevrarea “lucrurilor” din clasă. El *mânuiește direct* atunci când:

- ia o carte, un pix, un creion, etc;
- răsfoiește paginile unei cărți;
- dă drumul la magnetofon, casetofon, televizor;
- folosește șterge tabla;

- scrie pe tablă .

- *Mânuire indirectă*. Un profesor poate *mânui un obiect indirect* prin examinarea, studierea sau „citirea” unor lucruri din mediul clasei. Astfel, în activitatea de zi cu zi la catedră, un profesor *mânuieste indirect* atunci când:

- examinează materialele necesare activității didactice ;
- aruncă privirea pe o carte pentru a căuta răspunsul;
- aruncă o privire spre ceas pentru a vedea cât este ora.

- *Mânuirea instrumentală*. Profesorul *mânuieste*, de asemenea, atunci când efectuează mișcări care îi permit să interacționeze cu mediul fizic al clasei. Indiferent de disciplina predată și de nivelul de învățământ, profesorul *mânuieste instrumental* atunci când:

- se îndreaptă spre colțul tematic al clasei;
- se deplasează la microscop pentru a fixa preparatul ;
- se întoarce să scrie pe tablă.

Faptul că, uneori, corpul unui profesor vine în contact cu un obiect, nu înseamnă că mișcarea lui implică un act de mânuire. Când atinge tabla exact sub un cuvânt scris acolo, el poate că vrea să concentreze atenția elevilor asupra aceluși cuvânt și astfel acest act este mai degrabă un act de conducere, decât unul de mânuire.

b). Mișcările personale

Mișcările personale sunt mișcările de autoreglare și care definesc aspecte ale caracterului de ființă umană a profesorului; ele nu sunt folosite ca să ajute în mod direct în procesul de învățare.

În categoria mișcărilor personale intră acțiunile corporale cunoscute sub numele de *ticuri*. Fiecare dintre noi își amintește de câte un profesor la care puteau fi surprinse asemenea ticuri (scărpinatul în ureche, răsucirea inelelor sau a ceasului în mod repetat, de o doamnă profesoară care își aranjează părul etc.). Corespondentele verbale ale unor asemenea mișcări personale nu sunt la fel de frecvente. Profesorii rostesc cuvintele: „*Sunt obosit*”, „*Îmi vine să strănut*”, „*Scuză-mă*”, „*Oh, mi-a căzut un cerceș*”, dar într-un procent mult mai mic.

2.3. Expresiile faciale.

În folosirea actelor de conducere faciale cu scopul controlului participării elevilor la lecție, profesorul: zâmbește unui elev cu sensul: „*Răspunde tu*”; surâde unui elev cu sensul: „*Ai răspuns bine*”; își încruntă fruntea, cu sensul: „*Mai gândește-te la ceea ce spui*”.

În folosirea actelor de conducere faciale pentru obținerea comportamentului de atenție, profesorul:

- se încruntă la elev, cu sensul „*Oprește-te din joacă!*” sau „*Te rog să fii atent!*”;
- își ridică sprâncenele, cu sensul „*Ce te-ai apucat să faci acolo, în spate?*”.

În folosirea interpretărilor faciale în scopul sublinierii, profesorul:

- deschide ochii mari privind spre un enunț important, indicând „*Acest lucru e semnificativ*”;
- deschide mai mult gura în timp ce rostește un cuvânt important, un cuvânt cheie.

Cercetătorul Arno Bellack (Herbert Klieband, „*The language of the Classroom*”, 1966) împarte pe categorii actul de predare în patru funcții pedagogice: *structurarea, solicitarea, darea unui răspuns și reacționarea*. Potrivit lui Bellack, un profesor *structurează* atunci când stabilește contextul pentru o secvență care se va desfășura în clasă – de exemplu, când spune unele lucruri pentru a deschide o discuție sau pentru a îndrepta atenția către o idee sau către o problemă. Profesorul acționează ca un inițiator al *interacțiunii elev-profesor*, ca și al *interacțiunii elev-elev*. Un profesor *solicită* atunci când spune unele lucruri cu scopul de a obține răspunsurile elevului. El este un solicitator când pune întrebări, face o cerere sau dă un ordin.

Un profesor *dă un răspuns* într-o clasă atunci când răspunde la întrebările elevului, la o comandă a elevului sau la o cerere a acestuia.

Profesorul *reacționează* când evaluează pozitiv sau negativ un răspuns al elevului, când reformulează un răspuns al elevului pentru a-l clarifica sau a-l dezvolta.

Capacitatea de a exercita funcțiile pedagogice în aceste moduri reprezintă arsenalul de rezervă al profesorului în situația tipică din clasă. Profesorul se joacă cu cravata, se scarpină în cap, își împinge înapoi scaunul, își potrivește ochelarii, își pune mâna în buzunar, se mișcă încoace și încolo etc. În plus, el arată cu mâna spre un elev, trece în revistă cu privirea clasa, scrie pe tablă răspunsul unui elev, trage în jos o hartă, își clatină capul. Totuși, indiferent dacă mișcărilor sale sunt de natură personală ori sunt legate de procesul de instruire, profesorul nu este, în general, conștient de modul în care își folosește corpul sau de faptul că mișcărilor sale întăresc semnificațiile pe care intenționează să le comunice; el nu-și folosește probabil mișcărilor fizice într-un scop bine determinat, ca parte integrantă a strategiei sale instrucționale. Pentru a face față, profesorul trebuie să împrumute ceva din secretele meseriei de actor, el trebuie să studieze modul cum poate să folosească mișcarea fizică pentru a întări, sau chiar înlocui, comunicarea verbală.

2.4. Strategiile profesorului

a) Măinile expresive.

Măinile îi pot servi profesorului în multe din situațiile în care ele servesc actorului. Mai întâi, acesta din urmă își folosește mâinile pentru a „*descrie*”, în special mărimea, forma, poziția relativă și starea de mișcare. O mișcare expresivă a mâinilor poate spune „*E mare*”, „*E rotund*”, „*E până aici*” sau „*Se târăște de-a lungul...*”. Acestea sunt idei pe care profesorul, ca și actorul, trebuie să le comunice. Gestul mai are o utilizare, aceea de a sprijini enunțurile relațiilor logice:

o comparație, o opoziție, o ipoteză. Cu o mișcare a mâinii stângi, orice executant sau profesorul poate indica „*În acest caz...*”, cu o mișcare a mâinii drepte, executantul indică „*În acel caz...*”. Tot astfel, un gest al mâinii stângi îl poate sprijini pe „*dacă...*”, iar un gest al mâinii drepte îl poate sprijini pe “*atunci...*”.

Folosirea sincronică a ambelor mâini ajută la efectuarea distincției sau a relației de tipul „*dacă..., atunci...*”. Pentru a accentua mai mult un aspect, intră în joc și mâinile. Actorul sau profesorul efectuează cu forță unele gesturi pentru a sugera că acesta este aspectul pe care îl subliniază pentru a evidenția cuvintele mai importante.

Când profesorul dorește o oprire a interacțiunii, este adevărată palma întoarsă către clasă, iar când dorește să coboare nivelul zgomotului, poate recurge la poziția în jos a mâinii. Când ilustrează o succesiune de pași care trebuie realizați – „*Mai întâi, vom..., apoi vom... și, în cele din urmă, vom...*”, este adecvat ca spatele mâinii, întors spre clasă, să fie mișcat cu câte un pas mai aproape de vorbitor, în timp ce se rotește fiecare parte a succesiunii. Palma în sus cu degetele ușor arcuite poate fi folosită pentru a spune: „*Vino aici*”, în timp ce un gest similar, dar cu degetele întinse, poate fi folosit împreună cu „*Dă-mi acest lucru*”.

b) *Sublinierea prin intonație.* Profesorul mai poate să sublinieze rândurile sau cuvintele prin schimbarea vitezei de exprimare, a volumului sau a înălțimii vocii. Profesorul care vrea să scoată în evidență un rând, poate să-l pronunțe mai lent sau mai încet decât rândurile precedente. Poate, de asemenea, să-și coboare vocea pentru a sublinia acel rând. Acest procedeu indică elevului faptul că rândurile respective sunt semnificative. Un exemplu în care intonația, accentul, pauza, oferă pe rând, alte semnificații aceluiași mesaj verbal este următorul:

Ø STUDENȚII anului IV participă activ la practica pedagogică.

Ø Studenții ANULUI IV participă activ la practica pedagogică.

Ø Studenții anului IV PARTICIPĂ ACTIV la practica pedagogică.

Ø Studenții anului IV participă activ la PRACTICA PEDAGOGICĂ.

De asemenea sunt cercetări actuale în pedagogie care urmăresc valoarea comunicativă a tăcerii (a pauzelor de vorbire). Fiecare cadru didactic știe din experiență că există la clasă tăceri-nedumeriri, tăceri-vinovății, tăceri-proteste, tăceri-aprobări, tăceri-provocatoare, tăceri-indiferente, tăceri-obositoare, tăceri stimulative, tăceri-condamnări, tăceri-zgomotoase, tăceri-pedeapsă etc., manifestate atât de elevi cât și de profesori [7,58,64].

c) *Pauza dramatică.* Profesorul poate întrebuița pauza dramatică în mod intenționat, ca și actorul de comedie. El o poate folosi foarte simplu, spunând „*Privește aici...*”. În timp ce vorbește, poate arăta un loc de pe hartă, își poate ține mâna în sus în mod premeditat și poate aștepta. Pauza sa în mișcarea verbală și în cea corporală le acordă elevilor timpul necesar pentru a-și concentra atenția asupra acelei hărți. Se poate recurge la pauză după ce a fost pusă o

întrebare și înainte de a fi fost indicat elevul care să răspundă, sau după ce a fost făcută o remarcă semnificativă.

2.5. Încorporarea strategiilor în procesul predării.

Când un profesor planifică o lecție, el ia în considerare: ceea ce speră el ca elevii să învețe; ce procedee generale va întrebuiți; de ce materiale va avea nevoie; ce activități va desfășura; care vor fi observațiile sale introductive; care vor fi întrebările sale cheie; cum va evolua progresul elevului. Totuși, el își planifică foarte rar cum își folosește corpul în clasă. Desigur, este tot atât de lipsit de înțelepciune să planifice fiecare mișcare corporală care va fi efectuată la o lecție, pe cât este să planifici fiecare comentariu care va fi rostit în acea lecție. Profesorul poate, totuși, să planifice cum să-și folosească mâinile pentru a introduce o noțiune principală, să se gândească dacă, pentru a realiza o anumită dispoziție de spirit a clasei, se va cocoța pe un scaun înalt, va sta în picioare sau va sta jos la catedră în timpul unei discuții; să ia în considerație faptul dacă va arăta pe hartă cu degetul, cu o bucată de cretă sau cu o baghetă.

Profesorul care își folosește mâinile doar într-o mică măsură pentru a înlesni procesul de comunicare, care nu recurge la procedeele ce țin de instrucție pentru a sublinia unele rânduri, sau care nu recurge la pauză pentru a spori efectul scontat, poate începe să-și îmbunătățească propria predare non-verbală prin efectuarea a ceea ce face actorul – prin încercarea pronunțării enunțurilor și a efectuării mișcărilor. În mod similar, profesorul care nu a încorporat în stilul său de predare mișcărilor de interpretare a unui rol, poate încerca activități cu caracter de pantomimă reprezentând situații ipotetice. Apoi, când în clasa lui apar situații în care sunt potrivite efectuarea unei pantomime, sublinierea prin intonație, efectuarea de gesturi sau de pauze, el se va simți mai în largul său, iar mișcărilor corporale îi vor apărea ca fiind firești.

2.6. Producerea indiciilor non-verbale.

În modul său de a preda, un profesor produce în mod continuu indici în legătură cu ceea ce consideră a fi important, ce model de comportament așteaptă de la elevi, ce tipuri de participare dorește, ce calitate de activitate va accepta. Unele dintre indiciile unui profesor sunt verbale, altele nonverbale.

Unele sunt produse conștient de către profesor, altele nu se află nici măcar în sfera conștiinței lui. Dar, indiferent dacă indiciile sunt verbale sau non-verbale, conștiente sau inconștiente, elevii își modelează comportamentul ca reacție la ele. În unele situații, există profesori care comunică „*Acesta este elementul important*” sau „*Aceasta este o chestiune urgentă*”. Totuși, ei nu folosesc simultan gesturi pentru a sublinia, iar atitudinea lor corporală generală nu comunică deloc sentimentul de importanță sau de urgență. În acest caz, indiciile contradictorii provenind de la

comportamentul lor verbal și de la cel non-verbal ridică, în mod legitim, o problemă în mintea elevilor: oare acest lucru este într-adevăr atât de important sau atât de urgent?

Indicațiile nonverbale insuficiente. Abordați un prieten și, pretinzând că, într-adevăr, nu-l cunoașteți, întrebați „*Ce este o scară în spirală?*”. Vă putem aproape garanta că prietenul dumneavoastră va recurge la mișcări circulare ale mâinii pentru a explica noțiunea. În acest caz, pentru a parafraza o binecunoscută expresie, un gest valorează cât o mie de cuvinte. De aceea, fiecare profesor trebuie să se oprească și să se întrebe dacă:

- produce prea puține indicii non-verbale care duc la îndeplinire funcțiile pedagogice;
- produce prea puține indicii non-verbale care sprijină comunicarea sa verbală;
- este excesiv de inactiv în clasă sub aspect fizic.

Dacă răspunde „*da*” la oricare din aceste întrebări, el ar trebui să se gândească cum poate substitui cu un gest o mie de cuvinte.

Indiciile nonverbale excesive. Orice aspect forțat poate căpăta un rol de abatere a atenției – și așa se întâmplă și cu indiciile non-verbale produse în sălile de clasă.

Trei tipuri de mișcări corporale pot avea un posibil efect negativ:

- mișcare improprie;
- mișcare personală care abate atenția;
- mișcare de suprastimulare.

a). *Mișcarea improprie.* Există un moment în orice clasă când o tăcere crescândă produce un efect general care întărește ceea ce face profesorul. Această tăcere este atât o liniște fizică, cât și una verbală. Profesorul face pauză, își menține corpul nemișcat și așteaptă, procedând astfel pentru a-și disciplina elevii.

Văzând un grup de elevi într-o stare de semi-dezordine, profesorul se oprește la mijlocul unei propoziții și își concentrează privirea asupra elevilor într-un mod care sugerează „*Suspendăm orice activitate la această lecție până când vă veți alătura nouă din punct de vedere emoțional*”. Există, totuși, unii profesori care consideră că o suspendare completă a activității este destul de neplăcută pentru ei înșiși. Ei se grăbesc să umple vidul cu o mișcare non-verbală sau cu un cuvânt și pierd efectul pe care intenționează să-l realizeze. Adesea, ei sugerează că, la urma urmelor, nu pot aștepta la nesfârșit, și că pauza pe care au făcut-o li s-a părut a fi un timp interminabil.

b). *Mișcarea personală care abate atenția.* Mișcările personale excesive pot influența indirect succesul unui profesor. Vorbim acum de profesorul care se poate scărpină, se poate juca cu un obiect, astfel încât elevii să devină extrem de conștienți de această manifestare a personalității sale. Totuși, profesorul însuși e aproape inconștient de această activitate a sa.

c). *Mișcare de supra-stimulare.* Un rezultat al modului de a preda al unui profesor extrem de activ este nivelul înalt de tensiune. Starea de mișcare aproape continuă a profesorului îi împiedică pe elevi să se relaxeze. Unor astfel de profesori le vine greu să-i lase singuri pe elevi în timpul lecțiilor de scriere; pe tot parcursul unei astfel de *“perioade liniștite”*, continuă bombardamentul de mișcări, iar observatorul se miră cum de mai pot să se concentreze elevii în această ambianță.

Indiciile ineficiente. Ce înțelegem printr-un indiciu ineficient? Un profesor înclină capul spre un elev pentru a indica faptul că acesta trebuie să răspundă la lecție. Dar nu intervine simultan nici un contact vizual cu elevul, astfel că alți trei din locurile învecinate dau răspunsul. Alt profesor, în încercarea de a indica unui elev unde poate să găsească o pereche de foarfece, face un gest vag către partea din față a sălii de clasă. Această mișcare non-verbală difuză se dovedește tot atât de nefolositoare ca și înclinarea capului efectuată de primul profesor. Mișcările care nu comunică ceea ce intenționează profesorul – mișcările care nu-și îndeplinesc, deci, misiunea – se numesc *ineficiente*.

Așa cum profesorii folosesc indicii non-verbale, tot astfel procedează și elevii. Aceștia își exprimă facial opiniile și sentimentele: înclină și-și scutură capul, fac gesturi cu mâinile, își orientează corpul, își concentrează privirile, privesc cu ochii pierduți în văzduh și se uită pe furiș unul la celălalt. Se ridică și se plimbă, își mișcă scaunele și pupitrele, se amuză cu obiectele și cu ei înșiși. Profesorul cu experiență, care-și cunoaște elevii, poate, în general, *„citi mesajul”* trimis prin intermediul activității lor non-verbale. Un profesor știe, de pildă, că o aproape imperceptibilă ridicare bruscă a capului semnifică faptul că „X” a obținut răspunsul și dorește să răspundă, în timp ce o schimbare a poziției pe scaun a lui „Y” este un semn că el nu este gata să participe. El știe că un anumit tip de expresie de pe fețele anumitor elevi semnifică faptul că sunt, în general, pierduți și că nu ajung la rezolvare, în timp ce un alt tip de expresie reprezintă siguranța că aspectul esențial a fost, în general, înțeles. Tot astfel, el știe că privirea pe furiș spre ceas, ochii elevilor pierduți în zare, continua schimbare a pozițiilor în bănci sunt semne ale neliniștii elevilor și ale lipsei lor de interes; că neîntreruptul contact vizual al elevului cu profesorul și atitudinea atentă a celui dintâi înseamnă, probabil, manifestarea unui interes din partea acestuia. Profesorul cu experiență nu numai că *„citește”* comunicarea non-verbală a elevului, dar și reacționează la ea. El poate schimba ritmul lecției sau poate reorganiza pe loc ceea ce efectuează. Se poate uita la ceas și poate spune: *„Da, ne-au mai rămas doar zece minute din lecție”*. Fiecare cadru didactic știe din experiență că și tăcerile pot avea valoare comunicativă. Există astfel tăceri-nedumeriri, tăceri-vinovății, tăceri-protest, tăceri aprobări, tăceri-provocări, tăceri-indiferențe tăceri-condamnări, tăceri-pedepse etc., manifestate atât la elevi cât și la profesori.

2.7. Manierele frumoase ale pedagogului:

Mersul. Ținuta

Pentru orice om, mersul este nu doar o necesitate vitală, ci și o mișcare ce-i produce plăcere, bucurie, fericire. A merge astfel încât întreg organismul să poată profita de pe urma acestui mers e o întreagă știință. La mersul corect participă și se antrenează aproximativ 650 mușchi ai corpului omenesc. În timpul mersului se îmbunătățește funcția plămânilor, inimii etc.

Un mers armonios necesită pași siguri, mâini angajate în ritmul mersului. Și dacă “frumosul este simbolul binelui moral”, atunci mersul omului include nu doar frumusețea exterioară, ci și pe cea morală. Dacă omul scund dorește să-și dea importanță, va merge cu capul și umerii ridicați, cu pași uriași. Această impresie nefavorabilă trezește celor din jur gândul că acel om se află în crâncenă înfruntare cu sine însuși. Mersul cu capul în jos, cu umerii, sau brațele balansându-se, cu mâinile în buzunare sunt dezagreabile celor din jur. Unii încearcă să-și explice propriul mers aplecat, deșănțat sau, mai bine-zis, incorect prin o “moștenire de la părinți”.

Nu orice om posedă capacitatea de a merge, de a sta, de a se mișca frumos. Dar așa cum virtutea, cât și viciul îi sunt proprii firii omenești, putem, deci, să învățăm nu doar a merge frumos, ci și a avea o ținută, o gestică, o mimică plăcută și adecvată.

Gestul.

Este un detaliu care pare lipsit de importanță și care nu este întotdeauna luat în serios în contextul activității pedagogului, în procesul de pregătire a viitoarelor cadre didactice. Or, gestul, mimica și ținuta sunt oglinda exprimării omului, a culturii interioare sau exterioare. Prin intermediul gestului (ridicarea sprâncenelor, a degetului arătător (care simbolizează pauza), clătinarea capului omul își poate exprima expresiv gândul. E necesar să mai știm că gestul, ca și alte mișcări trebuie să precedeze gândurile, nu să urmeze acestora.

Pedagogia și etica umanistă, orientată spre educația prin descătușare, libertate, aprofundare, sugerează pedagogilor să apeleze la gesturi pentru a exprima pauza, pentru a accentua importanța unei idei, pentru a exprima sentimentul de satisfacție sau de acceptare, pentru a atrage atenția etc.

Studiind și învățând limbajul gesticii, pedagogul trebuie să cunoască atât particularitățile psiho-fiziologice, cât și pe cele fiziologice ale elevilor cu care comunică. În formarea culturii profesionale a comunicării, ar trebui să se țină cont de tipologia psiho-fiziologică a oamenilor (extravertitul-tipul expresiv în comunicare, introvertitul - tipul inexpressiv în comunicare). „În educația expresivității gestului ar trebui să se ia în considerație temperamentul, caracterul, voința omului. De multe ori se întâmplă că pedagogii folosesc unele gesturi care nu au nimic comun cu esența și sensul comunicării. Gesticulația exagerată, cu mișcări abundente, trădează caracterul coleric, agitația, nervozitatea persoanei și creează o atmosferă încordată, slăbește atenția elevilor.

Un gest lipsit de eleganță și sens este la fel de dăunător ca și un cuvânt nepotrivit spus la locul nepotrivit. Pentru a înțelege mai profund sensul acestor cuvinte, ar trebui să ne întrebăm dacă pedagogul are dreptul de a arăta cu degetul spre o persoană, dacă are dreptul să-și ridice pantalonii în prezența elevilor” [73, p.152].

Comunicarea gestuală

Renumitul avocat, rector și pedagog Quintilianus a fost primul cercetător adevărat al semnificației gesturilor, alcătuind chiar și un dicționar special. Dacă pentru educația oratorilor faptul a avut o anumită importanță, în educația pedagogilor el a fost dat uitării [74].

O nouă eră a studiului gestului a început abia în anul 1945, când, la Universitatea din Toronto, Ray Birdwhistell pune bazele unei discipline ce ține de sfera științelor comunicării: kinezica[5].

Gesticulația reprezintă un component al culturii personalității umane, prin gest omul punând punct pe terminologia și limbajul comunicării. Cercetările gestului au demonstrat că diversitatea și multitudinea gesturilor se află în strânsă legătură cu diversitatea limbajului. Dar în același rînd, în diferite zone geografice, unul și același gest este interpretat diferit. Astfel, alcătuirea unui cerc cu ajutorul degetului mare și a celui arătător, unite la vîrf înseamnă „O.K.” în America, „zero” în Franța, „bani” în Japonia etc.

Mimica

Mimica este arta de a transmite prin mișcarea mușchilor feței diferite stări sufletești, dispoziții, sentimente, gânduri. Expresia feței trebuie să corespundă caracterului vorbirii, esenței și sensului celor spuse. În popor se spune că fața este oglinda sufletului. Psihologii și medicii mai adaugă că ochii sunt o continuare a creierului ieșită la suprafața chipului. Într-adevăr, pe față sau în ochi poți citi starea sufletească, psihică a omului, bucurie, tristețe, îngrijorare, satisfacție, etc. Expresia feței sau a ochilor produc asupra copiilor o impresie mult mai puternică decît cuvîntul. Etica umanistă ne orientează spre educația libertății și a descătușării, adică ne sugerează să avem o mimică, o față deschisă, o reacție spontană la influențele de dinafară.

„Comunicarea în baza eticii umaniste îi permite pedagogului să-și exprime sincer sentimentele, să admire sincer calitățile tuturor copiilor. Mimica, în care copii pot citi mărinimie, cinste, blîndețe, sinceritate, exigență etc , îl învață pe elev să recunoască bucuroș și fără teamă ceea ce simte, vede și înțelege.

Mimica, acest instrument profesional, servește profesorului pentru a-și expune cît mai rafinat, mai expresiv, gândurile și trăirile și, totodată, pentru a-l ajuta să dirijeze gândurile și sentimentele celor ce ascultă. Pentru a cunoaște măsura și posibilitățile folosirii acestui „instrument”, viitorul pedagog studiază posibilitățile educației mimice, al ținutei, mersului și gestului” [73, p. 176].

Pantomimica

Pantomimica este mișcarea corpului, mâinilor, capului, picioarelor cu scopul de a sublinia, de a „desena” și a crea chipuri cât mai clare în procesul comunicării. Armonia mișcării capului, gâtului, mâinilor, picioarelor, corpului exprimă cultura internă și externă a personalității. Gesticulația reținută, ținuta liberă, alte elemente comportamentale au o deosebită importanță în sublinierea demnității personalității. Expresia feței, ținuta corectă, sunt semne ale încrederii pedagogului în forțele proprii. Expresivitatea pasivă, capul plecat, umerii și mâinile libere dau niște știri despre neîncredere, teamă, nesiguranță.

Ținuta vestimentară

După aprecierea dată de I. Kant, moda este o formă provizorie de standardizare a comportării, care apare stihnic, sub înfrîurirea dispozițiilor, gusturilor și ocupațiilor oamenilor în societatea dată. Eleganța și rafinamentul în îmbrăcăminte nu pun în conflict omul cu moda, dacă el are bunul gust de a se îmbrăca într-un anumit mod, cu scopul de a-și exprima personalitatea. Principalul e ca omul să-și poată educa bunul gust, propria înțelegere a modei și deprinderea de a o respecta, pentru a-și schimba, a-și desăvârși înfățișarea exterioară, găsind mereu trăsături noi. Îmbrăcăminte, coafura este cartea de vizită a omului și arta „cine și ce este”. Sunt, însă, cerințe principale, unice, care trebuie să fie cunoscute de oricine:

- Acuratețea hainei. Îmbrăcăminte trebuie să fie îngrijită, călcată, încheiată la nasturi, bine aranjată.
- Îngrijirea încălțăminte. Dacă vom purta încălțăminte curată, comodă, frumoasă vom reuși să fim eleganți.
- Coafura trebuie să fie întotdeauna îngrijită.

Expresivitatea și ținuta

În lucrarea sa “ABC-ul comportării civilizate”, Nicolae Mareș afirmă că « pentru a avea ținuta frumoasă e necesar a se practica sistematic și corect gimnastica sau orice alt sport” [53, p.54]. Specialiștii renumiți în domeniul tehnicii pedagogice (A. S. Makarenko) și a tehnicii pedagogice teatrale (K. S. Stanislavski) le recomandau pedagogilor și actorilor controlul și exersarea ținutei corecte prin acțiuni din domeniul autoreglării psiho-fizice.

Ținuta și expresivitatea sunt strâns legate de starea psihică și dispoziția omului, de regimul de relaxare și încordare a mușchilor corpului, de dispoziția de lucru, de cultura externă.

Concluzii

Analiza surselor științifice ne permite să conchidem că:

- În comunicarea didactică când avem de prezentat conținuturi implicite, comunicarea non-verbală trebuie să susțină comunicarea verbală pentru a- l ajuta pe școlar să descopere și să înțeleagă aceste conținuturi;

- Rezultatele studiilor științifice dovedesc că indiciile verbale și nonverbale ale profesorului modelează comportamentul elevului, nu toți profesorii sînt bine informați asupra celor care le produc, în special în legătură cu indiciile lor nonverbale;
- În munca pedagogică contează deci nu numai ce se spune, dar și ce sentimente, ce reprezentări, ce imagini sugerează rațiunea pedagogului, ce gânduri vor avea elevii în baza improvizării plastice și expresive cu ajutorul nu doar a cuvîntului, ci și a gestului, mimicii, pantomimicii;
- În comunicarea și relația profesor- elev, pedagogul simte permanent necesitatea de a fi „sfânta treime”, scriitor (deoarece își alcătuiește scenariul propriei lecții), regizor (pentru că fiecare lecție este într-o anumită măsură o premieră) și actor (pentru că el este protagonistul), potrivindu-și gestul, mimica, pantomimica în corespondență cu sentimentele, intonația, tembrul, melodia vocii;
- Cunoscînd respectivul limbaj, pedagogul poate să înțeleagă mai ușor copilul, poate să comunice mai expresiv cu el;
- Comunicarea non-verbală este cumulum de mesaje, care nu sunt exprimate prin cuvinte, dar care pot fi decodificate creînd înțelesuri. Aceste semnale pot repeta, contrazice, înlocui, completa sau accentua mesajul transmis prin cuvinte.
- Limbajul non-verbal, concretizat în gesturi, mimică, postură, prezența personală poate înlocui comunicarea non-verbală.
- În comunicarea didactică cînd avem de prezentat conținuturi implicite, comunicarea non-verbală trebuie să susțină comunicarea verbală pentru a-l ajuta pe școlar să descopere și să înțeleagă aceste conținuturi.
- În munca pedagogică contează deci nu numai ceea ce se spune, dar și ce sentimente, ce reprezentări, ce imagini sugerează rațiunea pedagogului, ce gânduri vor avea elevii în baza improvizării plastice și expresive cu ajutorul nu doar a cuvîntului, ci și a gestului, mimicii, pantomimicii.
- Cunoscînd respectivul limbaj, pedagogul poate să înțeleagă mai ușor copilul, poate să comunice mai expresiv cu el.

În comunicarea didactică, comunicarea verbală și cea nonverbală formează un întreg bine structurat, complex și convergent. Deși nu au aceleași regimuri și ritmuri de decodare, lipsa uneia sau altelea îngreunează comunicarea. Comunicarea non-verbală este de 4,5 ori mai rapid decodificată (interpretată, înțeleasă) decît comunicarea verbală; comunicarea non-verbală dă sens mesajului (un gest , o clipire, o mimică etc.).

Întrebări și sarcini pentru reflecție:

Realizați în fiecare zi un exercițiu personal de comunicare nonverbală. Scopul unor astfel de exerciții este cel de a vă îmbunătăți abilitățile în așa fel încât să nu se mai simtă nimic construit sau fals în comportamentul dumneavoastră de comunicator. În acest sens sugerăm:

- a) conștientizați modul dumneavoastră de comportament nonverbal. Încercați să respectați cerințele pentru a fi un bun comunicator (le găsiți explicitate în unitatea de curs)
- b) explicați unui prieten sau membru de familie aceste cerințe; rugați-1 apoi să vă urmărească în timpul comunicării și să vă corecteze atunci când este cazul;
- c) urmăriți cu atenție modul de comportament nonverbal al oamenilor din jurul dumneavoastră și încercați să identificați tipul de temperament sau chiar de personalitate pe care acesta îl denotă.

UNITATEA DE CURS 3.

PERCEPEREA SEMNALELOR LIMBAJULUI CORPULUI

3.1. Clasificarea semnalelor limbajului corpului

3.2. Capacitatea de transpunere

3.3. Criterii de evaluare

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

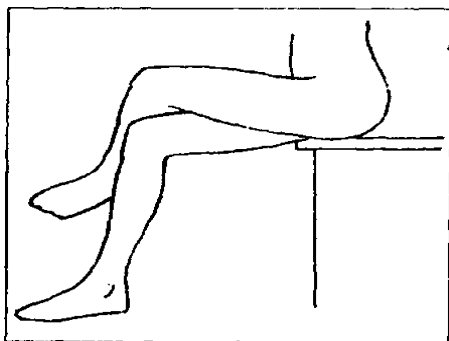
- Să definiți categoriile limbajului corpului;
- Să identificați principalele semnale ale limbajului corpului;
- Să exercitați capacitatea de transpunere;
- Să caracterizați criteriile de evaluare a limbajului corpului.

-
- **Concepte-cheie:** ținută, gestică, mimică, distanța, intonația, capacitatea de transpunere, congruență / incongruență
-

3.1. Clasificarea semnalelor limbajului corpului

Semnalele limbajului corpului cuprind cinci categorii.

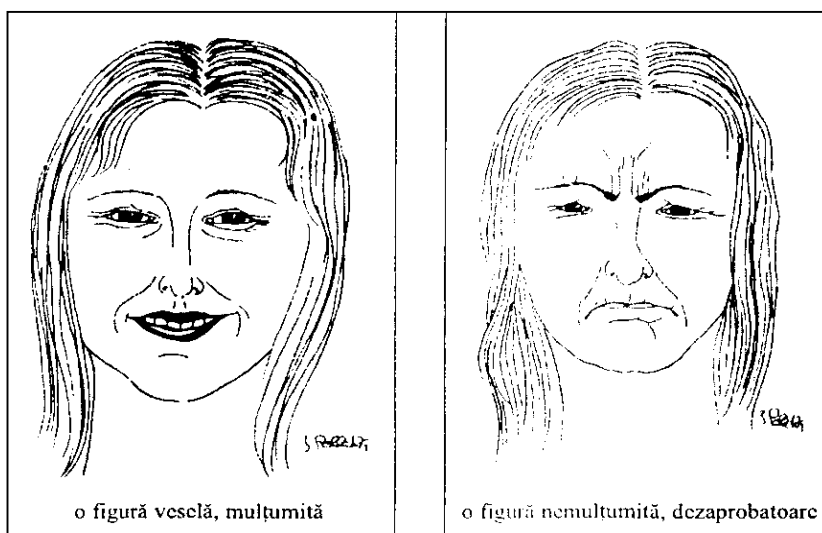
➤ **Ținuta:**



Prin aceasta înțelegem atât ținuta pe care un om o adoptă într-un anumit moment, cât și mișcările care modifică, respectiv influențează poziția corpului, cum ar fi, de exemplu, deplasarea greutății corpului prin aplecarea înainte sau înapoi, balansul pe vârfuri și pe călcâie, poziția picior peste picior etc.

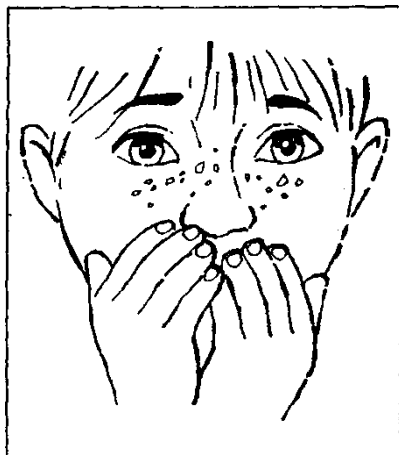
➤ **Mimica:**

Prin aceasta înțelegem toate semnele și fenomenele pe care le putem observa pe fața cuiva, inclusiv procesele psihosomatice, cum ar fi, de pildă, îmbujorarea.



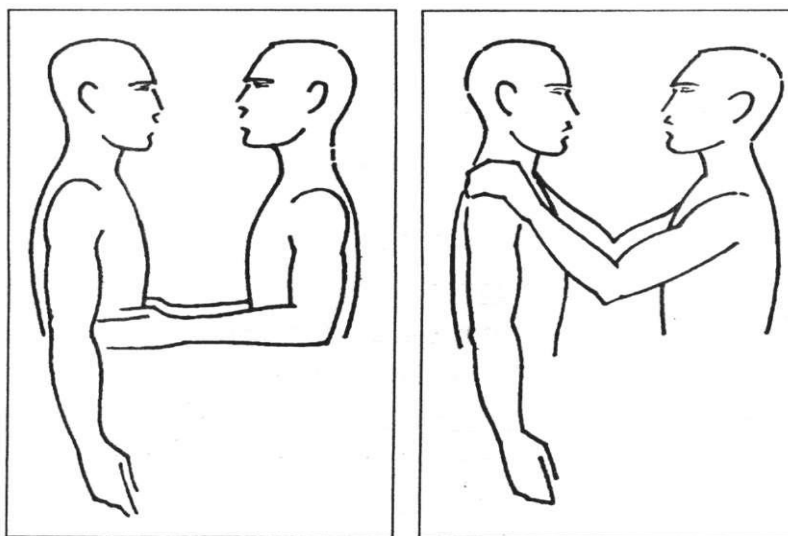
➤ **Gestica:**

Prin aceasta înțelegem toate gesturile brațelor, „limbajul mâinilor”, cât și multe acțiuni, cum ar fi, de exemplu, deschiderea unei uși, stingerea unei țigări, și așa mai departe.



➤ **Distanța**

Prin aceasta înțelegem distanța pe care o păstrăm față de ceilalți (uneori și față de animale sau de obiecte), cât și mișcările bruște, care au drept scop modificarea distanței față de un obiectiv, de pildă săritul brusc cu un pas înapoi, etc.



➤ **Intonația:**

Prin aceasta înțelegem *toate* aspectele care se manifestă în timpul vorbirii, în măsura în care analiza noastră nu se concentrează asupra conținutului a ceea ce se spune. Așadar, intonația, modulațiile, pauzele de vorbire, intensitatea sonoră, ritmul vorbirii, etc. În sfera intonației intră și manifestările sonore lipsite de conținut verbal, cum ar fi, de exemplu, plescăitul din limbă, oftatul, gemutul, etc.

3.2. Capacitatea de transpunere

Comentați următoarea regulă:

Cineva care nu poate deveni conștient de propriile sale semnale ale limbajului corpului, nu va putea niciodată să înregistreze prea exact semnalele altora.

- Analiza semnalelor corpului presupune nu numai o privire „ascuțită” și o ureche „bună”, ci și, probabil, un „simț” special, în bună măsură. Acest cuvânt din urmă descrie o bună capacitate de transpunere în situația altuia, fără de care nu funcționează nici o metodă de autocunoaștere sau de cunoaștere a oamenilor. Înregistrarea propriilor senzații și semnale non-verbale înseamnă, de fapt, trecerea prin două procese esențiale:
- **În primul rând**, percepem un semnal, de exemplu faptul că ne mușcăm, nervoși, buzele.

În al doilea rând, înregistrăm cum ne simțim exact în acel moment. Această combinație ne ajută, mai târziu, să ghicim ce senzație le poate declanșa altora un anumit semnal. Această ghicire este numită, de cele mai multe ori, „interpretare” (sau tălmăcire), deoarece acest termen sună mai „științific”.

- Capacitatea de transpunere în situația altuia se poate exercita, deci, prin înregistrarea proceselor proprii. Putem exprima această idee, din nou, printr-o regulă: **Cu cât este mai mare capacitatea de transpunere a unui om în propria sa lume senzorială, cu atât mai mult își va putea dezvolta această capacitate și pentru alții.**

3.3. Criterii de evaluare

Pentru a evalua, analiza și interpreta ceva, avem nevoie de criterii. Fără etaloane, nu se poate măsura, fără a da o indicație asupra a ceea ce vrem să cercetăm, nu putem obține nici un fel de rezultate. Noțiunile noastre de ținută, mimică, gestică, distanță și intonație sunt criterii ale percepției, care ne servesc (asemeni liniilor auxiliare) să ne formăm o „imagine”.

Criterii:

- **Onestitate / Sinceritate** (Cât de onest înseamnă „onest”? Sinceritatea „absolută” nu ar putea răni uneori și în ce măsură merită să tindem spre ea? Sunteți atât de siguri că *dumneavoastră* înșivă nu îi mințiți *niciodată* pe alții?)

➤ **Congruență / Incongruență**

Orice semnal se referă întotdeauna, firește, la situația în care se află în acel moment persoana în discuție. În acest context, incongruența poate însemna următoarele:

1. O *discrepanță față de cuvântul vorbit*
2. O *discrepanță* între semnalul analizat și *orizontul nostru de așteptare*: Să presupunem că oferiți cuiva un cadou și așteptați o reacție de bucurie din partea respectivului, dar constatați că acesta are o privire dezamăgită sau abătută. Aceasta ar fi o astfel de incongruență.
3. O *discrepanță* între un semnal analizat și așteptările noastre poate duce și la o *incongruență aparentă*, când celălalt nu are idee ce am așteptat noi de la el. În exemplul de mai sus, cel care primește cadoul știe că acela care i l-a oferit, speră ca el să se bucure. Altfel se întâmplă atunci când așteptați o reacție, pe care celălalt nu are cum să o bănuiască. Fie, deoarece credeți că ar dispune de niște informații, pe care el, totuși, (încă) nu le are. Fie, pentru că el provine din alt mediu cultural și, în consecință, va emite semnale „neașteptate”, care nouă ne-ar putea părea incongruente, chiar dacă, (din perspectiva lui), nu sunt astfel.
4. O *discrepanță față de persoană*. De la FRANZ JOSEF STRAUSS se așteaptă, în anumite situații, ca să spunem așa, anumite grupe de semnale. Cu cât cunoaștem mai bine un om, cu atât suntem mai siguri că putem anticipa semnalele sale analoge. Dacă acestea sunt, totuși, complet diferite, atunci spunem că persoana respectivă nu ar fi „ea însăși” în acea zi. Prin aceasta, înțelegem incongruența față de persoană.
5. În fine, rezultă un factor de incongruență din *gesturile care, în sens riguros, nu există*. Unele persoane gesticulează în aer absolut nemotivat, atunci când vorbesc, sau bat ritmul uniform în masă. Chiar dacă nu spun nimic, ceea ce trebuie „întărit”. Aceste semnale analoge par să nu fie în nici un fel de relație față de cuvinte și tocmai de aceea sunt receptate ca incongruente.

➤ **Spontaneitate / Autodisciplină**

Cu cât este mai spontană o reacție, cu atât este mai negândită. Când se pune mare preț pe sinceritate sau onestitate, spontaneitatea va fi receptată mai curând „pozitiv”, față de cazul când este apreciată mai mult autodisciplina. Semnalele sunt întotdeauna „încorporate” în situația generală, astfel încât pot exista momente în care atitudinea deschisă, liberă, neconstrânsă și spontană poate părea „mai pozitivă” decât un comportament reținut, disciplinat.

➤ **Pozitiv / Negativ**

Bineînțeles că noi receptăm semnalele individuale ca fiind „bune” sau „rele”, adică le clasificăm imediat și, de cele mai multe ori, în mod inconștient, drept „pozitive” sau „negative”. Trebuie să fie limpede, că această receptare reprezintă o *descriere* deosebit de subiectivă *a lumii și a semenilor noștri*. Dacă o atitudine este spontană sau controlată, se stabilește cu ajutorul *altei norme*, în afara aprecierii semnalelor drept „bune” sau „rele”. Așadar, dacă cineva categorisește căscatul cuiva ca dezinteres, deci ca semnal negativ, aprecierea sa este foarte subiectivă.

În primul rând, pleacă de la premisa că respectivul cască numai atunci când nu îl interesează ceva (probabil extinde la ceilalți propria lui atitudine?)! În al doilea rând, se poate întâmpla să recepteze acest semnal drept „negativ”, deoarece este „nepolitic”. Referitor exact la această etichetă de „nepolitic”, trebuie să ne fie clar că toate regulile de comportament sunt stabilite în funcție de anumite medii culturale și de anumite epoci.

➤ **Glumă și ironie**

Există oameni care iau totul foarte „în serios”. De aceea, nici măcar nu le vine ideea că ar putea face cineva o glumă. Când „tonul ironic” este numai ușor sugerat, este posibil ca astfel de persoane „să cadă în capcana” semnalelor digitale. Tocmai de aceea le și ia lumea cu plăcere „peste picior”. Pentru astfel de oameni, întrebarea *cât de serios* a spus cineva ceva, ar fi un criteriu util în anumite împrejurări. Mai ales când avem de-a face frecvent cu persoane al căror „umor sec” se insinuează prin semnale analoge atât de slabe, încât numai un om experimentat ar putea depista ironia, respectiv sarcasmul.

Ar putea fi enumerate mai multe criterii. Dar, în primul rând, multe altele intră în subgrupele pe care tocmai le-am amintit și, în al doilea rând, în acest cadru nu putem accepta, din păcate, sistemele etice, care trebuie să fie supuse oricărei selecții a criteriilor. Mica noastră expunere are doar scopul de a vă ajuta să stabiliți conform căror criterii puteți face aprecierea. Această decizie este, desigur, la latitudinea dumneavoastră!

Ar mai trebui să discutăm încă un criteriu, de un alt fel, până să trecem la semnalele propriu-zise:

➤ **Numai un singur semnal?**

Un semnal de unul singur nu are putere de expresie!
--

Acest principiu este valabil, în special, pentru semnalele „minore”, cum ar fi ridicatul din sprâncene, care poate avea cele mai diverse cauze. Din acest motiv, considerăm drept periculoase anumite enunțuri ale unor autori care vor să interpreteze, de pildă, *de unul singur*, gestul de a băga mâna în buzunar, sau care presupun că *numai* felul în care ține cineva țigara, are putere de expresie în sine.

Nici o ținută sau mișcare a corpului nu are o semnificație specială în sine. Limbajul corpului și limba sunt interdependente.

Întrebări și sarcini pentru reflecție:

1. În baza vizionării filmelor propuse determinați incongruența dintre limbajul verbal și limbajul nonverbal;
2. Caracterizați criteriile de evaluare a limbajului corpului.

UNITATEA DE CURS 4.

INTERPRETAREA SEMNALELOR LIMBAJULUI CORPULUI. ȚINUTA

4.1. Despre poziția stând în picioare

4.2. Despre poziția șezând. Trunchiul (bust/tors, umeri și bazin)

4.2.1. Picioarele în poziția șezând

4.2.2. Picioarele și scaunul

4.3. Despre mers

4.4. Despre poziția culcat

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili să:

- Identificați aspectele ținutei;
- Caracterizați diverse tipuri de ținută în poziția stând în picioare;
- Interpretați diverse poziții șezând;
- Determinați principalele tipuri de mers și semnificația lor;
- Interpretați poziția persoanelor în timpul somnului.

Concepte-cheie: ținută, ținută încrezătoare, ținută închisă, deschisă, piciorul indicator,

Tipurile de mers: ritmic, sacadat, mersul cu trunchiul țeapăn, mersul împiedicat, relaxat, pe vîrfuri, poziție de foetus, poziție semifoetală,

Ținuta:

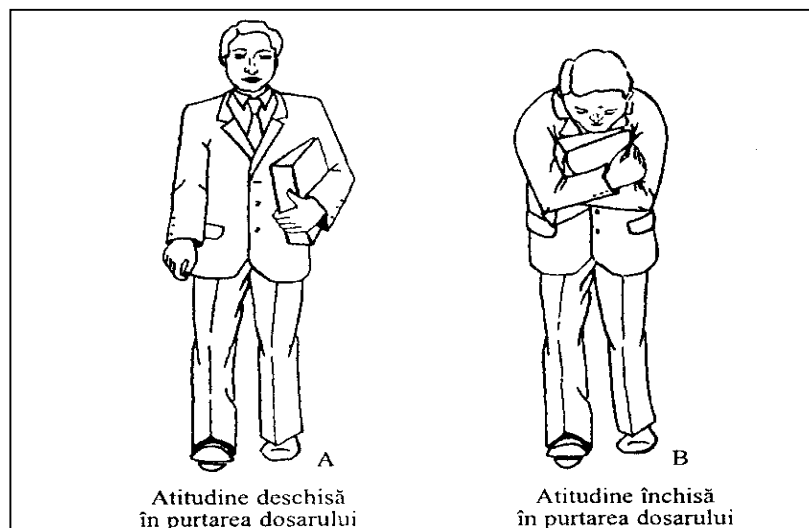
Prin aceasta înțelegem atât ținuta pe care un om o adoptă într-un anumit moment, cât și mișcările care modifică, respectiv influențează poziția corpului, cum ar fi, de exemplu, deplasarea greutății corpului prin aplecarea înainte sau înapoi, balansul pe vârfuri și pe călcâie, poziția picior peste picior etc.

4.1. Despre poziția stând în picioare

Primul lucru asupra căruia trebuie să ne îndreptăm atenția este modul în care oamenii își deplasează greutatea corpului. Stă drept omul pe care îl studiem (fară, însă, a fi rigid), sau greutatea corpului său este deplasată în față sau în spatele bazinului? (Dacă aveți vreun dubiu, trasați o linie imaginară de la bazin în sus; la o poziție dreaptă, urechea se află cam pe această linie, chiar și dacă spatele ar fi puțin adus).

Teoria limbajului corpului exprimă, de fapt, ceea ce se spune și în popor: cu cât cineva se ține mai drept, cu atât mai verticală este și ținuta sa morală. Tot astfel, un om este fie nesigur (înclinare în față), fie încrezut (înclinare spre spate). Cu toate acestea, se recomandă precauție la aceste aprecieri. Multe persoane foarte înalte s-au obișnuit cu o poziție ușor înclinată înainte, pentru că nu vor să se uite mereu „de sus”. La fel, oamenii foarte mici de statură au învățat să adopte o poziție înclinată ușor spre spate, pentru a nu trebui să ridice tot timpul capul. Prin urmare, în ceea ce privește aspectul discutat, ținuta corpului poate reprezenta un semnal, dar numai unul. Abia când și alte aspecte întăresc impresia formată, se poate presupune că înțelegem semnalele cuiva. Un al doilea aspect de acest fel, la care putem fi atenți, este caracterul deschis, respectiv închis, al ținutei. Prin aceasta se face referire la zona gâtului și a toracelui. Din vremuri imemorabile, orice ființă își apără instinctiv carotida (două artere principale, ramuri ale aortei, situate de o parte și de alta a gâtului care transportă sângele de la inimă la cap), în caz de pericol. Omul face acest lucru ridicându-și umerii și/sau trăgându-și capul între umeri. În anumite situații, se ascunde (suplimentar) în spatele brațelor, respectiv al unui obiect (de exemplu, un dosar), pe care îl folosește ca pe un scut (Fig. 1). Cu siguranță cunoașteți oameni care, în acest sens, nu se ascund aproape niciodată sau care, dimpotrivă, se ascund în mod cronic. Unul umblă prin firmă purtând dosarul la vedere, având o atitudine deschisă (Fig. 1A), altul are o atitudine închisă (Fig. 1 B).

Fig. 1

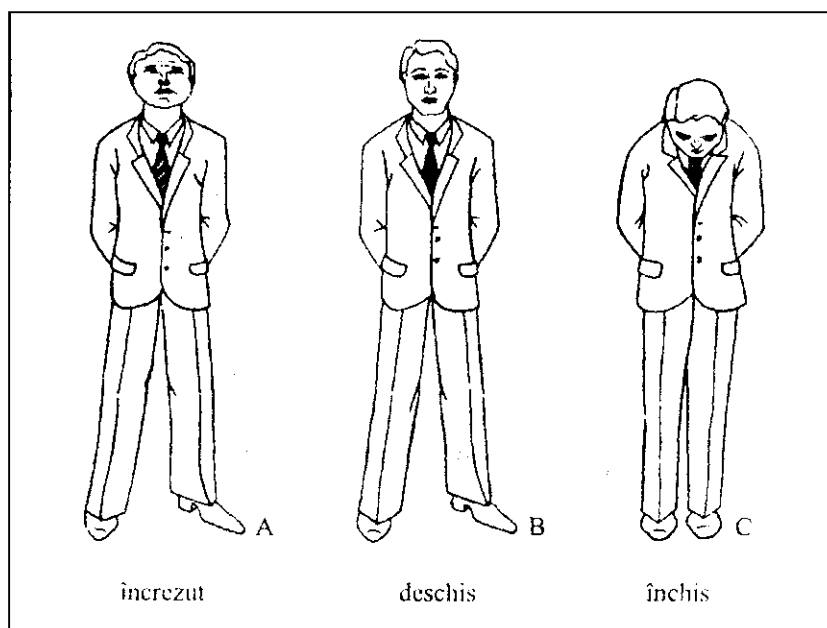


Contrariul ultimei ținute menționate îl observăm la un înfumurat. În acest caz, omul emite semnale indicând cât de sigur pe sine se simte. Sau poate vrea să capete această siguranță tocmai prin această ținută? De aceea, un astfel de om trece adesea drept „arogant” în fața celorlalți. Din acest motiv, numim ținuta dreaptă și ținută deschisă. Ea semnalizează atât un caracter deschis față de ceilalți și față de lume, cât și o poziție grație căreia se poate reacționa în ambele direcții, în funcție de împrejurări. Deci și o ținută flexibilă!

Dar ținuta se mai asociază și cu alte semnale, de pildă cu felul în care cineva ne **privește** (sau nu ne privește).

Fig. 2

Ținuta A, pe care am desemnat-o drept „încrezută”, produce abia atunci această



impresie, când, simultan, direcția vizuală merge de sus în jos. Și anume, înregistrăm la celălalt un „sentiment-de-cu deasupra, - tu-dedesubt”. Interesant ni se pare faptul că există tendința de a se enerva din cauza unei ținute „încrezute” a altcuiva. Poate că ar

trebui să ne pară rău de cineva care este nevoit să adopte această ținută. Măreția, atunci când o are cineva cu adevărat, nu mai trebuie demonstrată în mod special, după părerea mea!

Ținuta B, pe care am desemnat-o drept „deschisă”, se asociază, de obicei, cu o privire dreaptă (producând impresia de caracter deschis). Așadar, sesizăm acest semnal nu ca pe unul negativ, în afară de cazul în care celălalt ne „fixează” cu privirea.

Ținuta C, numită în general „ținuta umilă”, se asociază fie cu o privire de jos în sus, fie cu lipsa unui contact vizual. Receptăm ambele atitudini, dar cum le receptăm? Există oameni cărora le place ținuta umilă a altora și oameni care nu se simt bine cu un astfel de interlocutor. Adoptarea ținutei umile este ceva dezagreabil, s-ar putea spune, care se recomandă față de unele autorități, atunci când se dorește să se obțină ceva...

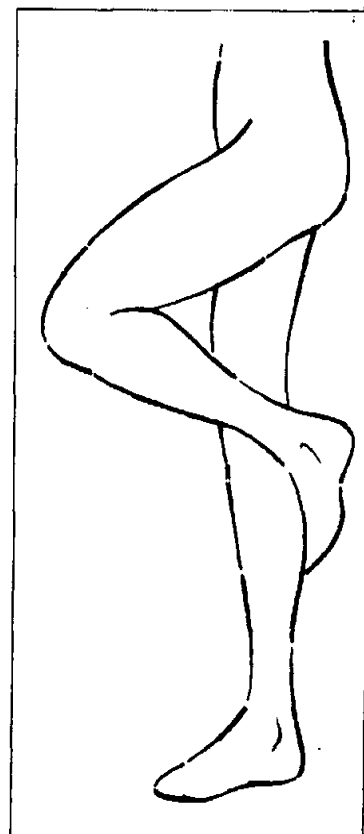
Ceea ce mai putem studia la ținuta unei persoane, este dacă aceasta stă liber, fără a se ține de ceva sau dacă este în căutarea unui sprijin. Există oameni care mereu trebuie să se rezeme de ceva. Alții, dimpotrivă, nu se folosesc de mijloacele de sprijin, chiar și când acestea există. Acest lucru îl puteți observa cel mai bine la un bufet expres sau în unele baruri. Din nou, limba populară ne dă un indiciu, când spune că cineva ar avea nevoie de sprijin. Pentru că un om care „stă în scheletul său”, se sprijină pe centrul său de greutate sau se simte sigur prin faptul că este foarte cu picioarele pe pământ”, va dori, totuși, câteodată - în nici un caz permanent - să se sprijine.

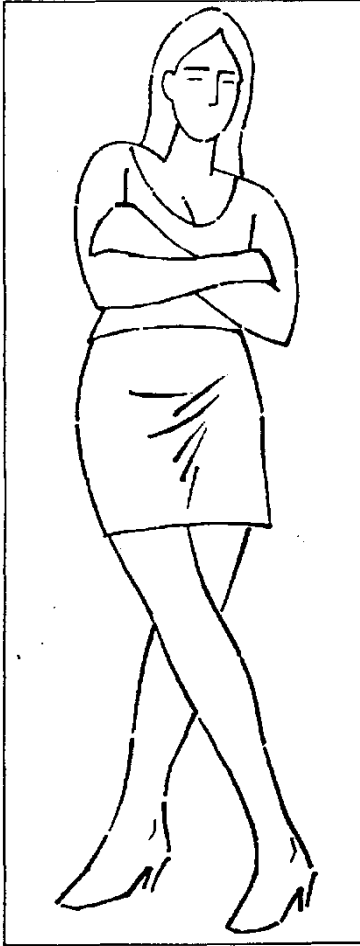
Acest aspect poate fi observat foarte bine la profesori, la conferențieri sau la oratori. Unii vorbitori se agață, pur și simplu, de tribună, alții par să „se țină bine”, în mod normal, de poziția lor, iar alții stau, în cea mai mare parte a timpului, fără să se sprijine. Când una dintre aceste poze exprimă o ținută obișnuită, atunci se presupune, în general, că această ținută uzuală reflectă și ținuta interioară a individului.

Un alt aspect al poziției stând în picioare (ca și al poziției șezând) este distanța pe care o luăm față de (sau de la?) celălalt.

De asemenea, poate fi interesant să observăm cât de (ne)liniștit este cineva atunci când stă în picioare. Se agită încoace și încolo, se leagănă pe vârfuri și pe călcâie sau se sprijină solid pe picioare?

In poziția stând - Șoldurile care se balansează In general, dacă interlocutorul tău, stând în picioare, își balansează fără încetare bazinul de la dreapta la stânga sau înainte și înapoi, înseamnă că abia așteaptă să





plece sau să te vadă plecând. Mișcările bazinului exprimă dorința sa de a pune distanță între tine și el. În prezența unei asemenea balansări, ar fi mai bine să nu insiști și să pui capăt discuției. Postura persoanei care își mută întreaga greutate pe un singur șold poate, ocazional, să exprime același lucru, deși în acest caz este vorba deseori despre o postură destinată odihnirii corpului.

În planul seducției,

Unduirea șoldurilor este o mișcare destinată să atragă privirea celuilalt asupra propriului bazin și, în consecință, asupra sexului și a feselor. Conștient sau nu, este un gest de provocare sexuală; un gest ațâțător menit să agaseze să excite.

Măinile pe șolduri: bărbat ca și la femeie reprezintă în egală măsură o postură provocatoare, menită să seducă ori să excite.

Picioarele încrucișate.

Atunci când o persoană își încrucișează picioarele în poziția stând, înseamnă că nu se simte în largul său, este timidă sau rezervată.

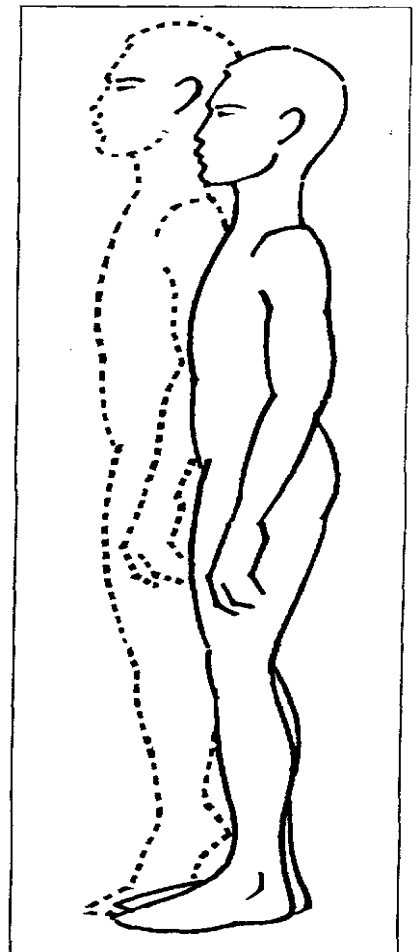
Picioarele încrucișate, cu laba piciorului înnodată în jurul unei glezne

Postură esențialmente feminină, laba piciorului înnodată în jurul unei glezne, în poziția stând, este dovada unei hipertimidități. Persoana respectivă este introvertită și vei avea fără îndoială mult de furcă pentru a o determina să iasă din puternica sa rezervă.

Labele picioarelor: Bătăile mărunte din picior

Atunci când interlocutorul tău începe să bată mărunț din picior, înseamnă că s-a săturat, nu mai suportă. Spusele tale sau tu însuși îl agasați cumplit. Exasperarea sa se manifestă în aceste bătăi din picior, și ai face bine să încerci să descoperi ce anume îl aduce în această stare, înainte să te lase vorbind singur sau, mai rău, să-și lase furia sau frustrarea să izbucnească.

Aceste bătăi mărunte din picior se produc deseori atunci când o persoană se simte în poziție de inferioritate față de



interlocutorul său, chiar dacă acesta din urmă nu a făcut nici un gest și nu a rostit nici un cuvânt pentru a provoca această stare.

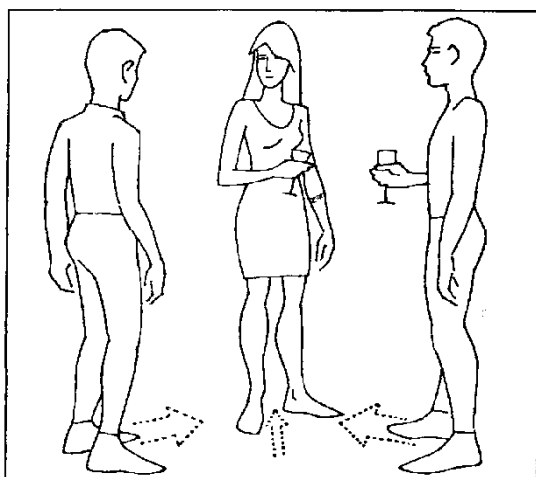
Ridicarea în vârful picioarelor

Dacă, în timp ce-ți vorbește, interlocutorul tău se ridică pe vârfurile picioarelor, cel mai adesea într-un soi de balansare verticală lentă, încearcă să înțelegi ce anume așteaptă de la tine. Există, în discuția voastră, ceva ce el nu reușește să priceapă. Există un decalaj între nivelul tău de limbaj și al său. Acest decalaj se poate situa în planul cuvintelor, al gesturilor sau al ideilor. Dacă balansul vertical nu încetează, întrevăderea voastră riscă să sfârșească în coadă de pește și, adesea, cu o neînțelegere.

Piciorul indicator

În prezența mai multor persoane, poți cunoaște dorințele masculine (sexuale sau pur și simplu de comunicare) observând direcția indicată de vârful piciorului lor, al celui care este mai în față; dacă Claude își dorește să o seducă pe Estelle, vârful piciorului său va fi îndreptat spre ea. Dacă Denis îl ascultă vorbind pe Dan, dar cu Alexei ar vrea de fapt să discute, piciorul său va avea vârful îndreptat în direcția lui Alexei.

În mod curios, s-ar părea că acest indiciu al preferinței este apanajul bărbaților; în cazul femeilor, trebuie observată mai mult orientarea proeminenței osoase a gleznei.



4.2. Despre poziția șezând. Trunchiul (bust/tors, umeri și bazin)

Bustul/torsul și umerii

La femeie, bustul este expresia propriei feminități, în timp ce la bărbat, unde vom vorbi mai mult despre tors, el este o evocare a virilității sale. Piept de femeie sau piept de bărbat, de mamă, de tată, de amant sau de amantă, e vorba deseori despre un loc unde e bine să-ți culci capul. Sediul emoțiilor, bustul își are propriile mișcări, iar dintre acestea, înclinările sale sunt cele purtătoare de mesaje.

1. Bustul aplecat în față

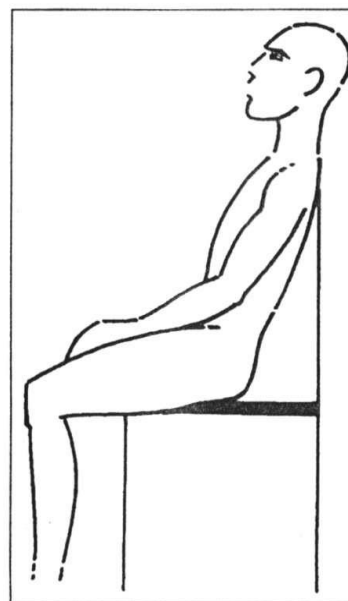
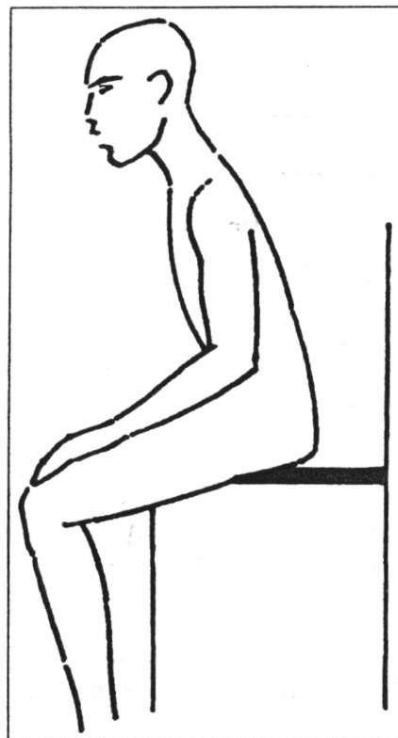
Atunci când bustului interlocutorului tău se apleacă în față, în timp ce conversați, există șanse mari să fie vorba despre o manieră de a se angaja mai puternic în dialog, de a se implica mai mult. Este postura celui care, adesea în mod inconștient, vrea să-și apropie o parte a corpului de al tău, ca pentru a auzi și a înțelege mai bine ceea ce îi spui.

Pe de altă parte, un bust aplecat înaintea poate exprima și o tendință combativă, un acces de agresivitate. Va trebui să fii în măsură să percepi cu ușurință această stare negativă, observând privirea și buzele interlocutorului. Dacă prima este dură, iar cele din urmă strânse, grăbește-te să dezamorsezi această situație tensionată.

În plus, poziția bustului aplecat în față poate semnifica faptul că interlocutorul tău este pe punctul de a pleca. Dacă îți semnaleză intenția de a te părăsi ÎNAINTE de a se ridica, înseamnă că discuția voastră l-a satisfăcut, că e mulțumit de tine și de el. Dimpotrivă, dacă adoptă această postură, cu bustul aplecat în față și mâinile pe genunchi, fără nici un preaviz, în mijlocul unei conversații, înseamnă că vrea să plece **acum**. Într-un astfel de caz, ai de ales: ori schimbi subiectul, dacă crezi că acesta este cauza dorinței sale de a dispărea cât mai iute, ori te ridici tu însuși pentru a-i indica astfel că întrevăderea s-a încheiat. Această din urmă atitudine este în general aceea a persoanelor care vor să păstreze în permanență controlul și care preferă să-și trunchieze discursul decât să suporte afrontul (insultă) de a-l lăsa trunchiat de altcineva.

Pentru a încheia, să mai notăm că o persoană aflată pe punctul de a te concedia, de a-ți arăta ușa, de a te zvârli afară, va adopta aceeași poziție. Dar, cum nu se întâmplă prea des ca o concediere așa intempestivă (neprevăzută) să se facă fără indicii prealabile, rareori semnificația acestei posturi poate fi confundată cu alta.

In planul seducției, dacă te afli în plină operațiune de fermecare a partenerului de discuție, iar acesta își apleacă pieptul spre tine, vei fi îndreptățit să crezi într-o tentativă de apropiere, chiar într-un fel de



ofrandă (prinos, dar) de sine. De altfel, îți poți confirma această ipoteză observându-i dilatarea pupilelor și ritmul respirației.

2. Bustul retras spre înapoi

Dacă interlocutorul tău își trage bustul spre înapoi, într-o poziție de repliere, înseamnă că se disociază de ceea ce se spune. Este un gest de neimplicare prin excelență.

Prin acest gest de recul, cel din fața ta se îndepărtează fizic de tine, mărește distanța care vă separă pentru a-și exprima dezinteresul sau dezangajarea.

3. Bustul încovoiat, umerii căzuți

Exemplu:

Jeanne se află într-un bar, împreună cu vreo zece prieteni.

Și-au petrecut seara dansând și bând, iar acum, la ora două dimineața, nu-și mai dorește decât un lucru: să se strecoare în așternuturi curate și... să doarmă! Iată însă că ceilalți decid să meargă să mănânce.

Fiindcă e venită în vizită la sora ei și nu are propria mașină, Jeanne știe că va trebui să-i urmeze, căci pentru taxi nu prea are bani. Umerii îi cad, bustul

i se încovoieie : „O, nu...! își spune. E abătută... Așa cum se va remarca, oboseala și decepția sunt cele care provoacă această „tasare”, în timp ce sentimentul de înfrângere este perceptibil în postura capului aplecat.

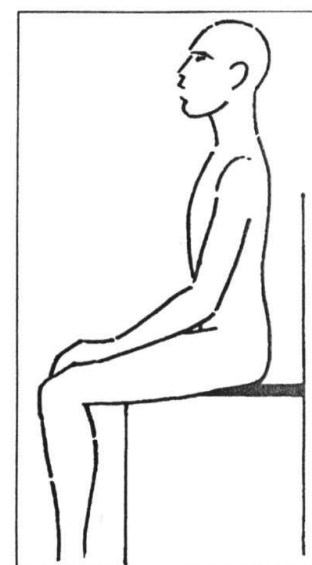
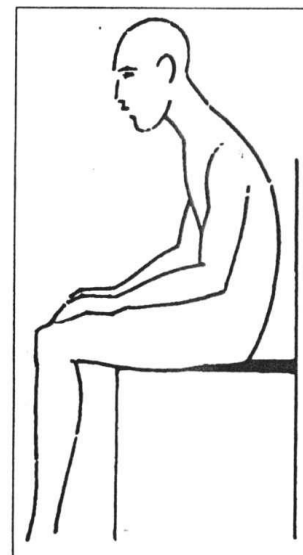
4. Bustul și umerii dreupți

Dacă, în imaginea precedentă, din aplecarea umerilor și curbura bustului se puteau citi dezamăgirea și oboseala, din cea de aici se va citi exact opusul.

Când un individ încearcă un sentiment de mândrie sau de satisfacție, când este mulțumit de sine, când dorește să-și scoată silențios în evidență demnitatea sau când are un sentiment de intrepiditate (curaj, îndrăzneală) în fața unei persoane ori a unui eveniment, își va bomba torsul și-și va îndrepta umerii. Este, într-un fel, postura cuceririi, ba chiar a victoriei.

Totuși, poate fi vorba și despre o postură adoptată dintr-un elan de a se proteja de un atac sau de o insultă. Omul, de la cel mai mic la cel mai mare, de la cel mai slab la cel mai puternic, femeie sau bărbat, aflat pe punctul de a combate (fizic sau psihologic), își va bomba astfel torsul.

Atunci când situația de înfruntat este de tip fizic, iar



individul stă în picioare, în afara faptului că bustul și umerii i se îndreaptă, mâinile i se postează instinctiv pe șolduri, într-o postură de atac. Este o postură a determinării, a voinței sau a agresivității. Este postura provocării aduse de o situație, o competiție sau un obstacol.

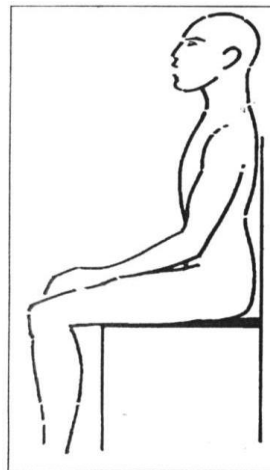
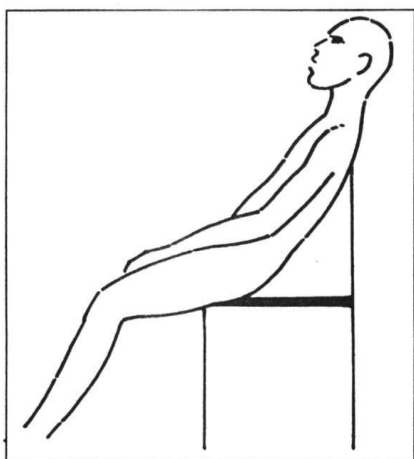
5. Ridicările din umeri

Ridicatul din umeri poate avea diferite semnificații. Trebuie să se țină seama de contextul în care este făcut acest gest, de viteza de execuție și de cuvintele sau mimica ce îl însoțesc.

O ridicare rapidă a umerilor exprimă în general iritarea. Persoana pe care ceva sau cineva o agasează (enervează) va face acest gest ca pentru a se debarasa de sursa agasării sau de intrus.

O ridicare lentă a umerilor poate avea numeroase semnificații. Este un gest ce poate exprima indiferența, ignoranța, detașarea și, uneori, descurajarea. Poate să însemne:

- Ce mă privește pe mine asta?
- Nu știu!
- Puțin îmi' pasă !
- Sunt sătul până-n gât!



Bazinul

Sediul organelor genitale, bazinul se referă și la șezut (la fese) și la șolduri.

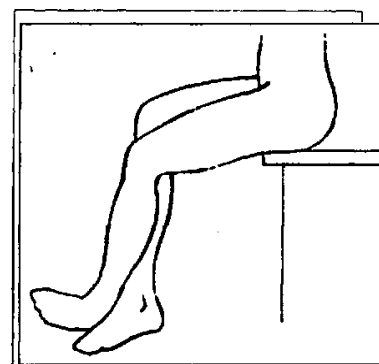
In poziția șezând. Bazinul aplatizat

Bazinul aplatizat se referă la acea postură cel puțin nonșalantă a persoanei care este aproape culcată pe scaun, cu capul sprijinit confortabil pe spătar, cu picioarele întinse, uneori chiar până la a-ți invadea zona intimă. Individul care își permite să adopte o asemenea postură în prezența ta, cu excepția cazului în care se numără printre apropiații tăi, demonstrează lipsă de respect față de tine. Postura sa te avertizează că ai în față o ființă ce practică o remarcabilă detașare. Nu aștepta de la această persoană, atunci când stă așa tolănită, o implicare prea mare. Este o postură de repaus, chiar de lene.

Bazinul pe tăblia scaunului

Poziția șezând, cu bazinul bine sprijinit pe tăblia scaunului, demonstrează o respectare scrupuloasă a regulilor politetei și a conveniențelor. Cu cât bazinul interlocutorului tău este mai lipit de tăblia scaunului pe care stă, cu atât mai mari sunt rezerva și formalismul său.

Dacă urmărești să-l atragi de partea ta, să-și schimbe părerea, să accepte o acțiune riscantă, atunci va trebui să-l faci mai întâi să se decontracteze puțin.



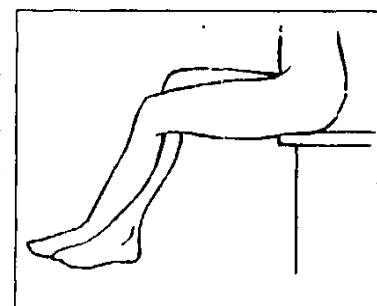
4.2.1. Picioarele în poziția șezând

Încrucișări ale picioarelor

Există patru variante principale de încrucișare a picioarelor, în poziția șezând.

Încrucișarea la nivelul genunchiului

Este tipul cel mai obișnuit de încrucișare, cel pe care educația aleasă l-a înculcat femeilor și pe care mulți bărbați l-au adoptat. Este dificil să-i atribuim o semnificație precisă, întrucât a devenit, pentru un mare număr de persoane, o postură spontană, cea care se adoptă din oficiu în societate, în cadrul unei întrevederi, la restaurant etc.

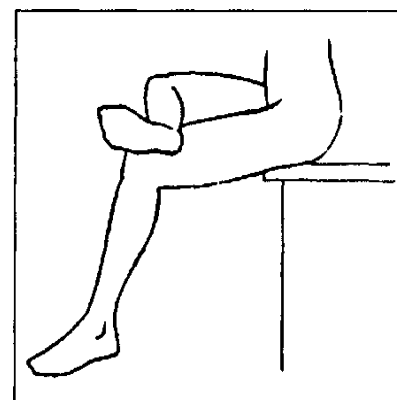


Acest tip de încrucișare va trebui deci studiat în funcție de alte elemente gestuale.

Încrucișarea la nivelul coapsei

(când o gleznă este așezată exact pe genunchi)

La fel ca în cazul precedent, acest tip de încrucișare, întrucât îmbracă două semnificații opuse, va trebui să fie studiat în funcție de alte elemente gestuale.



Prima interpretare ce poate fi dată acestui tip de încrucișare a picioarelor este aceea a unei închideri medii: interlocutorul nu este complet închis față de tine, dar nu este încă deplin încrezător. Conversația voastră îi provoacă o anume nervozitate.

În al doilea caz, pentru că este vorba despre o postură adoptată de foarte multă vreme de către bărbați și, de când pantalonii sunt admiși, și de către femei, acest tip de încrucișare trebuie acceptat ca o dovadă de stare de bine și de destindere.

Încrucișarea la nivelul gleznelor sau al labelor picioarelor

Încrucișarea la nivelul gleznelor, în calitate de încrucișare (deci, repliere și închidere), poate fi analizată la limită ca un fel de minibaraj compus în principal dintr-un pic de nervozitate și un pic de ezitare.

Totuși, dacă tot restul corpului este decontractat, bazinul este depărtat de tabla scaunului, picioarele sunt întinse, atunci trebuie să vedem în această postură imaginea însăși a repausului, a destinderii și a stării de bine.

Dubla încrucișare sau picioarele înnodate

Dacă te afli în compania unei persoane care adoptă această postură a dublei încrucișări a picioarelor, vei avea mult de lucru pentru a-i insufla încredere, întrucât se prezintă ca o veritabilă fortăreață.

Este posibil, desigur, ca tu (tu, vorbele tale, gesturile tale) să fii responsabil de nervozitatea sa intensă, dar adesea, în acest tip de închidere, este vorba mai curând despre o problemă legată direct de persoana închisă.

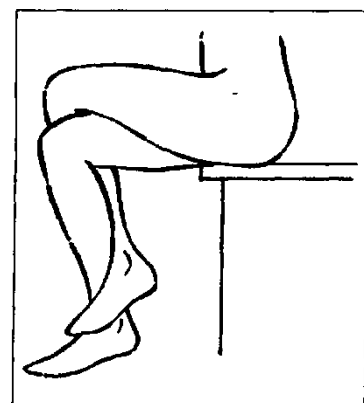
Într-un atare caz, dubla încrucișare este deseori un fel de gest de autoprotecție.

Picioarele încrucișate, cu laba piciorului agitându-se

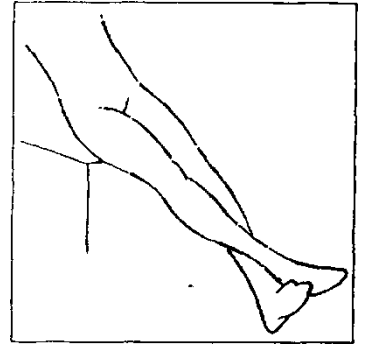
Laba piciorului sau gamba care se agită constituie aproape întotdeauna un semn de dorință sau de nerăbdare de a pleca, de a fi în altă parte.

Totuși, câteodată, poate fi vorba și despre o reacție de nervozitate la ceea ce se spune sau se întâmplă. În acest din urmă caz, laba piciorului nu se agită decât atât timp cât durează cauza stresului.

Picioarele întinse parțial



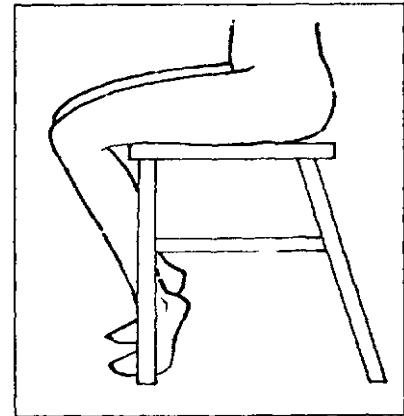
În timpul unei întrevederi în care interlocutorii sunt în largul lor, picioarele se destind puțin câte puțin și se îndepărtează de scaun. Aceasta înseamnă, în general, că încrederea s-a instalat și că fiecare se simte egalul celuilalt. Totuși, dacă numai unul dintre cei doi interlocutori își întinde picioarele, în timp ce celălalt le menține aproape de scaun, înseamnă că primul are, față de ce de-al doilea, un sentiment de superioritate.



Picioarele întinse total

Ferește-te să-ți etalezi picioarele în toată lungimea lor, căci asta antrenează rapid acea postură indolentă, ce este percepută, cel mai adesea, ca o lipsă de respect și de politețe.

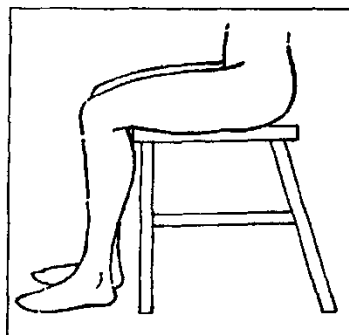
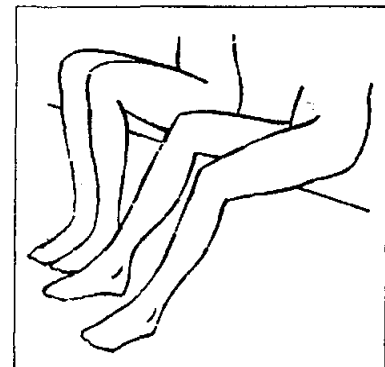
Dacă, în cursul unei conversații, interlocutorul tău își întinde astfel picioarele spre tine, a-i de-a face cu acea tentativă, inconștientă, de a-ți încălca teritoriul, de a pătrunde în sfera ta de intimitate.

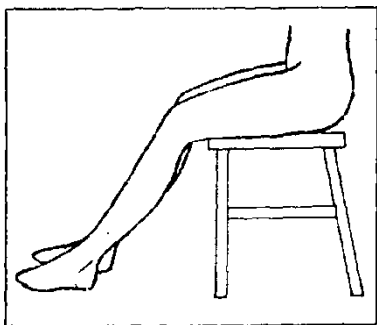


4.2.2. Picioarele și scaunul

Așa cum tocmai am arătat, picioarele întinse denotă în general o lipsă de jenă evidentă. A *contrario*, atunci când picioarele interlocutorului tău sunt strânse sub scaun, înseamnă fie că are o fire timidă și rezervată, fie că există câteva elemente ale discursului tău care îi scapă, care nu sunt suficient de clare. Dacă, în plus, gleznelor îi sunt încrucișate sub scaun, atunci te afli în prezența unei persoane introvertite și care se simte destul de rău în propria piele.

Pe de altă parte, încrucișarea gleznelor cu picioarele scaunului dovedește lipsă de încredere în sine. Picioarele scaunului joacă aici rolul centurii de siguranță sau al vestei de salvare. Este postura persoanelor care nu-și asumă riscuri și pentru care speculația, progresul și experiențele noi nu prezintă nici o atracție.





4.3. Despre mers

Mersul

Mersul ca modalitate de deplasare este definit ca: "a te deplasa pe propriile picioare, în poziție verticală" sau prin "a parcurge o anumită distanță cu ajutorul picioarelor". Cele mai importante aspecte ale unui mers sunt următoarele:

- tempoul;
- lungimea pasului;
- tensiunea mișcării;
- ținuta trunchiului și a capului;
- cât de dreaptă este traiectoria mișcării;
- mișcarea cu pas măsurat;
- poziția vârfulor picioarelor;
- tactul și ritmul.

Există autori care consideră că direcția privirii unui om mergând spune foarte mult despre acesta. Astfel, un extravertit privește înainte, atât spre drumul pe care merge, cât și la ceea ce i se pare interesant în drumul său. În timp ce un introvertit privește mai curând „înăuntrul” său. Merge cu capul plecat și nu percepe nici drumul, nici obstacolele din calea sa (alte persoane sau lucruri interesante) [21,33,77].

Și felul în care cineva își duce picioarele poate avea efectul unui semnal. O persoană care arată precum un „cocoștârc pe arătură”, își trage genunchiul înainte, astfel încât primul punct al corpului care iese în evidență, ca să spunem așa, este genunchiul. Această manieră de a merge este corelată cu precauția, respectiv cu nesiguranța. În acest fel ar merge, de pildă, un soldat pe un teren minat sau cineva care s-ar teme să nu se izbească de ceva pe întuneric.

În contrast cu acest stil de mers, se poate umbla și cu vârful picioarelor aruncate înainte. În acest caz, se calcă apăsător pe călcâie, spre deosebire de „mersul cocoștârcului”, la care trebuie să se calce pe toată talpa (centrul de greutate fiind în partea anterioară a tălpii).

Prin urmare, mersul cu vârfurile în sus este un mers puternic, care ocupă spațiul. Așa merge cineva căruia nu îi este frică să nu se rănească. Cineva care are un țel precis de îndeplinit, cineva care se grăbește. Cele mai potrivite puncte de observație sunt piețele, gările, ieșirile de la biserică după slujbă, cât și șoselele în orele de vârf.

Mersul în doi sau în mai mulți poate fi, și el, revelator. Unii autori pretind că, atât capacitatea de transpunere în situația altuia, cât și egoismul, pot fi exprimate prin modul în care cineva merge împreună cu una sau cu mai multe persoane. Îi pasă respectivei persoane dacă celălalt merge prea repede sau prea încet? Își dă măcar seama, când alții au rămas mult în urmă, pentru că nu pot ține pasul? Trebuie să fie rugată, în mod repetat, să țină seama și de ceilalți?

Dar, întrucât cea mai mare parte a timpului o petrecem șezând atunci când suntem împreună cu alte persoane, vom folosi mai multe elemente de interpretare pentru acest aspect.

Funcție de intensitatea diferitelor aspecte ale mersului, se pot deduce scopul, valoarea și posibilitatea de orientare. O creștere a lungimii pasului și a tempoului indică atingerea mai rapidă a țintei și, totodată, arată dorința, nerăbdarea de a ajunge la țintă.

Alte tipuri de mers sunt: mărșăluitul; hoinăreala; mersul egal; târârea picioarelor; pășitul; mersul agitat și neglijent etc. Felul în care merge cineva pe drumul său depinde de ce are în față și de scopul propus.

Tipurile de mers:

- **Mersul ritmic.** La acest mers, pasul este mai puțin orientat spre o anumită țintă și mai mult avântat și de entuziasm. Astfel, rezultă un mers alert, expresie a bucuriei, a trăirilor plăcute a unei situații de moment.
- **Mersul sacadat.** (cu întreruperi scurte, bruște și dese) Acest tip de mers apare atunci când sunt activate motivele care aduc brusc, în prim plan, o țintă anumită în detrimentul mediului înconjurător. Cel ce merge sacadat este posibil să fi reacționat la un stimul, iar acum se îndreaptă cu siguranță către o anumită țintă. Mersul sacadat apare și la persoana care merge ritmic dar își aduce brusc aminte că mai are ceva urgent de rezolvat.

Acest tip de mers poate să devină ritmic atunci când obiectivul propus dispare, pentru un timp, din planul apropiat al gândurilor.

- **Mersul cu trunchiul țeapăn.** Cine merge astfel și își accentuează pasul produce o impresie de persoană "înțepată" sau "țanțoșă" exprimând mândrie, orgoliu, aroganță.

Dacă pașii sunt stăpâniți, plini de putere și arcuiți și dacă recunoaștem echilibrul în mișcare, atunci mersul exprimă siguranța de sine și conștiința propriei valori. Persoana care merge astfel pășește cu fermitate, cu mândrie.

Dacă mersul este neconvingător, chiar dacă avem voința de a păși, dar nu putem concretiza mișcarea, atunci capătă un aspect teatral. Voința incapabilă să se impună face ca pașii să fie mai mici decât ar trebui să fie la o pășire corectă, demascând în acest fel contrafacerea mersului.

- **A merge repede sau încet.** O persoană merge repede sau încet, funcție de forța de care dispune și de temperament. Chiar și motivațiile de scurtă durată pentru atingerea unei anumite ținte au efect de mărire a pasului.

Drumul la capătul căruia ne așteaptă o premieră este parcurs mai repede decât cel la capătul căruia ne așteaptă ceva neplăcut.

- **Mersul cu "pași de uriaș".** Acest tip de mers indică extraversie, dorința de a atinge cât mai repede o țintă, râvna, neboseala și capacitatea de a trata în foia.

Persoana care face o mișcare cu pași foarte mari, însoțită de pendularea brațelor sau a trunchiului, este intuitivă și nu se lasă influențată de alții.

Dacă brațele se mișcă sacadat, apare o mișcare de mărșăluire. Când pașii devin mai mari, problemele legate de menținerea echilibrului își găsesc rezolvarea în mișcarea periodică a brațelor. Deoarece prin mărșăluire corpul aflat în deplasare poate căpăta o mișcare armonioasă, rezultă un tip de mișcare relativ puțin obositoare, cu care se pot parcurge distanțe destul de lungi. Deplasarea cu schimbarea permanentă a direcției și a ritmului este mai obositoare decât marșul forțat.

Din dorința de a arăta mai bine și de a fi mai rapizi, din mărșăluire a rezultat pasul de paradă, de defilare. Inițial, acest pas a fost necesar pentru evitarea neuniformității caldarâmului, dar astăzi el nu mai este folosit decât în scopul de a produce impresie.

- **Pașii scurți sau mici.** Cine merge astfel este o persoană introvertită, care "ține la ea", precaută, calculată dar și abilă. În mod inconștient, acest tip de mers exprimă dorința de a schimba mai repede direcția de deplasare sau faptul că se poate lua mai târziu decizia de schimbare a direcției.

Dacă la un astfel de mers lipsește un tact clar, rezultă un "lipăit" al mersului, fricos și nervos, ceea ce denotă că persoana în cauză vrea să evite, pe loc, orice pericol sau risc.

- **Mersul împiedicat.** Acest mers denotă faptul că dorința de a ajunge cât mai repede la țintă se confruntă cu impulsuri contrarii. Astfel se merge când trebuie îndeplinită o sarcină dificilă. Acest mers reflectă nesiguranța și conflictul interior exprimând, totodată, timiditatea și sfiala.
- **Mersul relaxat.** Poate fi rezultatul anulării unei probleme dificile sau urmarea găsirii unei soluții la o problemă dată. Astfel, tensiunea nu mai apare sau nu dorim să o lăsăm să apară. Mersul devine agale, tacticos, uneori târât, indolent și nedirecționat (funcție de starea de moment).

Lipsa de tensiune este expresia lipsei de interes. O stare de tristețe poate fi, de asemenea, cauza unui asemenea mers. Persoana care merge agale, nedirecționat, savurează mediul înconjurător, neavând practic o țintă anume. Acest mers poate fi asemuit cu munca înceată și cu pierderea de timp. Din acest motiv, angajații care merg astfel sunt apreciați într-un mod negativ și ca fiind nesiguri pe ei.

Mersul agale este un tip de mers încet, fără țintă. În acest caz se face un pas/secundă, în timp ce la mersul normal se fac doi pași/secundă. Cine merge agale (tacticos) se mișcă de dragul mișcării. Mersul agale este un tip de mers care se pretează la mersul în grup. În cele din urmă, hoinăreala este un mers încet, fără țintă, de plimbare voită fără țel. Cine hoinărește vrea să vadă și să fie văzut.

➤ **Mersul pe vârfuri.** Cine merge pe vârful degetelor are două avantaje: se poate mișca atât de încet încât este posibil să se apropie de cineva sau de ceva, fără a fi simțit; din acest mod de mers se poate trece rapid la sprint, putând astfel urmări pe cineva sau ceva.

➤ **Mersul legănat.** Dacă trunchiul se leagă puternic la fiecare pas și, în plus, umerii și coapsele sunt împinse înainte, avem de a face cu un mers demonstrativ al "forțașului", care amintește de oamenii - maimuță.

Dacă întregul corp se leagă în ritmul mersului, atunci mersul pare afectat. Dacă, în plus, mișcarea este tensionată, cel în cauză afișează siguranță de sine, lipsă de griji și de forță, în mod demonstrativ. Dacă mersul este lipsit de tensiune, se spune că este un mers moale, legănat, în prim-plan apărând mișcările degajate.

➤ **Mersul nepotrivit (inadecvat).** Acesta este tipul de mers însoțit de un elan nejustificat, cuplat cu pași foarte mari, făcuți intenționat, cu o viteză relativ mare și cu mișcarea brațelor, care atrage atenția. La acest gen de mișcare, se pare că se dorește consumarea întregii energii de care se dispune, astfel că cel în cauză demonstrează lipsa de preocupare, de a întreprinde ceva concret.

Dacă în timpul mersului cineva se saltă în sus, aceasta indică dorința de mărire, de a se impune. "Înfumurarea" în sensul propriu al cuvântului poate fi motivul de a sălta în timpul mersului, sau atunci când se stă pe scaun.

4.4. Despre poziția culcat

V-ați întrebat vreodată dacă poziția dumneavoastră în timpul somnului ar putea avea efectul unui semnal? Ce credeți că exprimă cineva care se face ghem când doarme sau cineva care „ia în stăpânire” tot patul, de-a latul, încât nu mai are loc nimeni lângă

el? Credeți că dormitul pe burtă, respectiv pe spate, poate spune ceva despre cel care doarme?

Un psihiatru american, Samuel DUNKELL, crede în acest lucru. În cartea sa, „Limbajul corpului în timpul somnului”, deplânge faptul că, în ciuda unui număr de peste 600 de studii publicate anual pe tema somnului, nu se spune nimic despre pozițiile de dormit, cu toate că primele aprecieri timide în acest domeniu s-au făcut deja acum câteva decenii. Dar aceasta înseamnă și faptul că, actualmente, există doar propria noastră evaluare. Să sperăm că specialiștii în kinetică vor aborda curând și această temă. Deși această lucrare izolată este încă tratată cu precauție, merită, după părerea mea, să te confrunți cu ea. Unele dintre concluziile autorului le găsesc foarte convingătoare, mai ales când spune „că există o relație strânsă între pozițiile de dormit ale unui om și alți factori cunoscuți în legătură cu el. Adică: *acea* poziție a corpului, care îi mijlocește unui om un astfel de sentiment de siguranță, încât o adoptă în lumea somnului, este pentru modul său de viață... concludent.” (Pag. 66)

Despre oamenii *care dorm în poziție de fetus* (complet ghemuiți, o poziție absolut închisă), afirmă:

„Astfel de oameni manifestă în lumea diurnă (cât și nocturnă) o puternică nevoie de ocrotire și dorința de a avea un punct central, un nucleu, în jurul căruia să își construiască viața și pe care să se poată sprijini.” Despre persoanele care dorm pe burtă, spune: „De asemenea, (și în stare de veghe) (el) se simte constrâns să determine singur ambientul (său) cotidian. (EI) nu apreciază surprizele... „

Și, în fine, despre cei care dorm pe spate (în „poziția regească pe spate”), afirmă „că (aceștia) își receptează întregul univers diurn ca regi sau regine ale somnului și chiar mai mult... Cei care dorm pe spate se caracterizează, în general, printr-un... simț al siguranței, prin încredere în sine și o personalitate atât de puternică, încât le vine ușor să accepte lumea și ofertele sale.”

Un studiu întreprins în anul 1909 (Universitatea Harvard) a arătat, așa cum susține DUNKELL, că 75 % din subiecții testați, dormeau în așa-numita poziție *semi-foetală*. Această poziție de dormit este poziția culcat pe o parte, cu genunchii ușor trași spre piept: „Are avantajul că se conservă căldura, în timp ce aerul poate circula totuși liber în jurul întregului corp. În afară de aceasta, principalele părți ale trunchiului, în primul rând punctul psihologic central, inima, sunt protejate. În plus, poziția semi-foetală oferă o mai mare mobilitate decât celelalte poziții uzuale, deoarece persoana care doarme se poate întoarce de pe o parte pe alta - fără a fi nevoie să schimbe poziția de somn obișnuită - ... Așadar, această poziție este nu numai comodă, ci și practică,

într-un cuvânt, absolut „rezonabilă”. Corespunzător cu aceasta, oamenii care preferă poziția sus-amintită, sunt și niște ființe rezonabile, adaptate acestei lumi. Sunt, în general, oameni echilibrați, siguri de ei, care știu să se împace cu realitatea, fără probleme psihice deosebite... Vreau să spun că merită pe deplin să reflectăm la pozițiile în care dormim, chiar dacă nu suntem de acord cu toate aspectele enunțurilor lui DUNKELL. Deoarece pare cert faptul că trebuie să existe o legătură între ținuta noastră din timpul zilei și cea din timpul nopții, pentru că *suntem* corpul nostru - chiar și în somn. Întrucât limbajul corpului este, în parte, „vorbit” inconștient, ar trebui ca și „limbajul inconștient” din timpul nopții să aibă putere de expresie. Rămâne, totuși, întrebarea, cât de „bine” poate fi tălmăcit acest limbaj, presupunând că se îndrăznește o asemenea încercare!

În încheierea capitolului despre ținută, aș dori să subliniez încă o dată că *grupele* de semnale au cea mai mare putere de expresie. De aceea, informațiile precedente vor trebui înțelese, în marea lor majoritate, în raport cu semnalele pe care le vom mai discuta, ca informații ale limbajului corpului.

> **Rezumat**

Legendă:

~ : Neutru; +: Pozitiv; - : Negativ;

Bustul aplecat în față

- + interes, curiozitate;
- + dorință sexuală, tentativă de seducție;
- agresivitate, respingere; ~ intenția de a pleca.

Bustul retras spre înapoi

- dezangajare, neimplicare, recul, retragere.

Bustul încovoiat

- plictiseală, oboseală, decepție, descurajare.

Bustul și umerii dreupți

- + mândrie, satisfacție, siguranță, stimă de sine, afirmare de sine;
- + sentiment de intrepiditate;
- agresivitate;
- ~ pregătire de atac, determinare, voință de a învinge, sfidare.

Ridicare din umeri rapidă:

- iritare, agasare.

Ridicare lentă din umeri:

- indiferență, detașare, descurajare ; ~ ignoranță.

Bazinul aplatizat:

- neimplicare, dezinteres, familiaritate, lipsă de jenă.

Bazinul pe tăblia scaunului:

- formalism, rigiditate;

~ respectarea conveniențelor.

Balansarea șoldurilor:

- nerăbdare, dorința de a pleca, plictiseală.

Unduirea șoldurilor:

~ provocare sexuală.

➤ Rezumat**Legendă:**

~ : Neutru; +: Pozitiv; -: Negativ;

• În poziție stînd sau șezînd**Picioarele strînse:**

- autoprotecție, lipsă de încredere sau de siguranță, nervozitate.

Picioarele depărtate:

+ abandonare, încredere absolută.

Bătăile mărunte din picior:

- nerăbdare, agasare, exasperare ;
- sentiment de inferioritate.

• În poziție șezînd**Încrucișarea la nivelul genunchiului:**

~ bună creștere, postură tradițională.

Încrucișarea la nivelul coapsei:

- + stare de bine, destindere ;
- închidere medie.

Încrucișarea la nivelul gleznelor sau al labelor picioarelor:

- + stare de bine, destindere, repaus;
- nervozitate maximă, ezitare.

Dubla încrucișare, picioarele înnodate:

- închidere totală, nervozitate intensă, autoprotecție.

Picioarele încrucișate, cu laba piciorului agitându-se:

- dorință și nerăbdare de a pleca;

- nervozitate.

Picioarele întinse parțial:

- + deschidere, încredere;
- sentiment de superioritate.

Picioarele întinse total:

- lipsă de respect și de maniere ;
- dorință inconștientă de a invada sfera de intimitate a celuilalt.

Picioarele sub scaun:

- timiditate, rezervă;
- incomprehensiune (incapacitate de a înțelege sau de a fi înțeles).

Picioarele sub scaun, cu gleznelor încrucișate:

- introversiune, disconfort.

Picioarele sub scaun, cu gleznelor în jurul picioarelor scaunului:

- lipsă de încredere în sine, conservatorism.

• In poziție stând

Picioarele încrucișate:

- timiditate, indispoziție;
- ~ rezervă.

Picioarele încrucișate, cu laba piciorului în jurul unei glezne:

- retragere, introvertire, hipertimiditate.

Picioarele care se balansează:

- nerăbdare, dorință de a pleca, plictis ;
- ~ ezitare.

Ridicarea pe vîrfurile picioarelor:

- incomprehensiune, decalaj între două niveluri de limbaj.

Întrebări și sarcini pentru reflecție:

1. Comentați ținuta persoanelor din filmulețele vizionate;
2. Interpretați semnificația poziției stând sau șezând;
3. Caracterizați mersul propriu și a persoanelor apropiate;
4. Determinați și caracterizați poziția corpului propriu în timpul somnului.

UNITATEA DE CURS 5.

TERITORII ȘI ZONE

5. 1. Importanța respectării teritoriului
5. 2. Zone. Zona intimă
 5. 2.1. Siguranța și zona intimă
 5. 2.2. Statutul personal și zona intimă
- 5.3. Zona personală (privată)
- 5.4. Zona socială
5. 5. Zona publică

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- Să argumentați importanța respectării teritoriului;
- Să identificați cele patru zone și caracteristicile lor;
- Să caracterizați principalele simptome observate la persoanele a căror sferă de intimitate a fost violată;
- Să prezentați exemple ce țin de siguranța în zona intimă și statutul personal și zona intimă;
- Să descrie reacțiile persoanei la încălcarea distanței-limită;
- Să promovați regulile pentru respectarea teritoriilor și a zonelor celuilalt.

Concepte-cheie: Proxemica, Zona intimă, Zona personală (privată), Zona socială, Zona publică,
--

5.1. Importanța respectării teritoriului

Comunicarea spațială și prin atingere. Comunicarea spațială, numită și proxemică, este definită ca „studiul modului în care omul concepe și utilizează spațiul (Hall) sau ca „știința spațiului între ființe animate și a organizării spațiului în care trăiesc acestea” (Rey-Debouvé). Termenul descrie câteva comportamente legate între ele. Câteva din comportamentele cel mai des studiate include durata de timp în care oamenii mențin contactul vizual atunci când comunică, cantitatea de căldură corporală percepută de alții, posibilitatea ca o persoană să atingă altă persoană în timp ce comunică, sinceritatea fizică a celor care comunică și distanța de la care o persoană poate simți mirosul corporal al celeilalte persoane.

Proxemica se ocupă cu studiul relațiilor spațiale, de apropiere, de depărtare, pe care le întrețin subiecții între ei și de semnificațiile non-verbalizante pe care le au aceste relații.

În general, **un teritoriu** este o întindere a suprafeței terestre pe care trăiește un grup uman; din punctul de vedere al studiului nostru, teritoriul va fi definit ca locul pe care o persoană și-l însușește punând pe el obiecte personale. Prin urmare, se poate conchide că dacă o țară, un oraș, un sat sau o enclavă pot fi desemnate drept teritorii, la fel pot fi desemnate și o casă, o încăpere, un birou, un fotoliu, sau un pat.

Considerăm *teritoriul* și *suprafața* sau *locul* pe care o persoană îl consideră ca fiind al său ca fiind o prelungire a trupului său. Fiecare om își are teritoriul personal care cuprinde suprafața din jurul posesiunilor sale ca, de pildă, casa proprie împrejmuită de gard, interiorul mașinii, dormitorul sau scaunul personal, precum și, după cum a descoperit Hall, un anumit spațiu aerian în jurul trupului său. Există trei feluri principale de încălcare teritorială – *violarea*, *invadarea* și *contaminarea* teritoriului:

- *Violarea teritoriului* constituie folosirea nejustificată a teritoriului altei persoane (intrarea într-un birou sau într-o casă particulară fără a cere permisiunea, pătrunderea în camera de odihnă a unei persoane de sex opus);

- *Invadarea teritorială* înseamnă pătrundere pe un teritoriu străin și, prin aceasta, schimbarea statutului acelu teritoriu. De exemplu, dacă părinții intră în locul preferat al adolescenților, ei schimbă destinația acelu teritoriu;

- *Contaminarea teritorială* are loc atunci când cineva face rău unui teritoriu străin; de exemplu, o persoană care fumează o țigară poate contamina locul, dar chiar și obscenitățile unei persoane pot contamina un teritoriu.

Oamenii reacționează diferit la invadarea teritoriului personal. Cei mai mulți îi gonesc pe cei care le încalcă spațiul lor personal, la fel cum fac gangsterii când o bandă rivală apare pe teritoriul lor. O a doua categorie de oameni încearcă să ridice un fel de barieră între ei și invadatori (purtând ochelari de soare pentru a evita contactul vizual sau ridicând garduri pentru a-i face pe ceilalți să înțeleagă că nu sunt bine veniți dacă nu au fost invitați). A treia categorie de persoane se folosesc de o limbă străină sau de un jargon profesional necunoscute "*invadatorilor*". O ultimă categorie de persoane folosesc retragerea (părăsesc teritoriul). La fel ca și animalele, oamenii își marchează teritoriul prin *marcaje centrale* (un pahar pe masă sau o haină pe un scaun), *marcaje de margine* (scaunele de plastic din autobuz sau tren) și *marcajele „pe ureche”* – termen împrumutat de la înfierarea animalelor pe urechi (mărcile fabrici, inițialele de pe cămașă etc.).

Numeroși oameni, deși conștienți de noțiunea de teritoriu așa cum este ea recunoscută și observată în cazul animalelor, nu realizează, din păcate, că la fel se întâmplă și în cazul ființelor

umane. Această ignorare a existenței teritoriului celuilalt este sursa multor conflicte, neînțelegeri și acte de agresivitate, chiar de violență.

Dacă o pancartă așezată la intrarea casei tale, indicând „Trecerea oprită, proprietate privată”, reprezintă un mesaj clar pentru oricine știe să citească, nu la fel stau lucrurile în toate cazurile. Poate că ți s-a întâmplat deja să fii invitat la niște prieteni și, în momentul în care ai vrut să te așezi într-un fotoliu foarte primitiv, să auzi spunându-ți-se, uneori puțin în glumă: „Nu, nu ! Nu în fotoliul acela. E preferatul lui Vlad. Așează-te mai bine pe celălalt”. Chiar dacă tonul se vrea glumeț, e mai bine să nu insiști, pentru că aici cuvântul **preferat** înseamnă în mod clar rezervat, iar faptul că Vlad nu este în cameră și nici măcar în casă nu-l schimbă cu nimic pe acela că fotoliul îi aparține și că trebuie să rămână liber, în caz că...!

Copiii au camera lor de joacă sau pătratul lor de nisip și bombănesc repede dacă li se impun camarazi; adolescenții aproape că fac crize de nervi atunci când unul dintre părinți îndrăznește să pătrundă, fără să fi fost poftit, în acea tainiță care este dormitorul lor.

Poate că le-ai explicat deja clar celor din anturajul tău că nu sunt bine veniți în biroul tău... Sau că bucătăria este teritoriul *tău* și vai de cel ce și-ar permite să-i calce pragul atunci când trebăluiești acolo...

În realitate, fiecare individ posedă teritoriul *său* ori, cel mai adesea, teritoriile *sale*, pe care le marchează în felul lui. Reflectează și vei realiza că le ai și tu pe ale tale. Gândește-te la locul unde îți place să stai, la scaunul preferat din barul pe care îl frecventezi, la masa ta de la cantina întreprinderii unde lucrezi. Și gândește-te la ce simți atunci când cineva violează acel teritoriu. Frustrare ? Exasperare ? Furie ? Din păcate, nu e întotdeauna evident că un teritoriu este rezervat și ni se întâmplă tuturor să-l încalcăm, adesea din neștiință, dar uneori și din nepăsare față de accesul interzis. Procedând astfel, indispunem imediat victima infracțiunii, care va încerca automat față de noi neîncredere și resentiment.

Așadar, începând de acum, amintește-ți că pentru a stabili relații armonioase cu ceilalți trebuie să înveți să le respecti teritoriul sau teritoriile și că este relativ ușor, cu bună credință și bunăvoință, să descoperi acele teritorii. O fotografie de familie așezată pe un birou indică limpede că locul e ocupat, la fel și o ceașcă personalizată, o jachetă, o pălărie sau o geantă de mână, un portchei, o luminare, o pilă de unghii etc. Și dacă ai dubii în privința dreptului tău de a pătrunde într-un teritoriu sau de a te așeza pe un scaun sau altul, întrebă, ce naiba! Ține de cea mai elementară politețe !

Codul distanțelor

M.A. Descamps distinge opt distanțe care definesc tipul de relații permise: *intimă mică*, *intimă mare*, *personală mică*, *personală mare*, *socială mică*, *socială mare*, *publică mică* și *publică mare*.

- *distanța intimă mică* (0-15 cm), care este distanța dintre mamă și copil în timpul alăptatului, dintre femeie și bărbat în timpul ceremonialului de curtare, dintre femeie și bărbat în timpul actului sexual, distanța în mijloacele de transport aglomerate; se caracterizează prin contact real, resimțirea mirosului celuilalt, bună viziune asupra detaliilor și voce șoptită;
- *distanța intimă mare* (15-45 cm), care este distanța dintre copil și părinte, dintre membrii unei familii, dintre doi sau mai mulți foarte buni prieteni: se caracterizează prin căldură și miros adesea resimțite, voce catifelată, viziunea detaliilor;
- *distanța personală mică* (45-75 cm), care este distanța confidențelor, a dialogului psihiatru-pacient: se caracterizează prin căldură și miros rar resimțite, voce joasă, viziune a detaliilor;
- *distanța personală mare* (0,75 m-1,25 m), care este distanța secretelor, a confesiunilor: se caracterizează prin voce ridicată fără a se striga, bună viziune a detaliilor;
- *distanța socială mică* (1,25-2,10 m), care este distanța față de un străin, distanța în afaceri: se caracterizează prin voce blândă, prin bună viziune a corpului și feței;
- *distanța socială mare* (2,10-3,60 m), care este distanța când probăm haine, distanța grupurilor mici: se caracterizează prin voce ridicată și privire constantă;
- *distanța publică mică* (3,60-7,50 m), care este distanța reuniunilor, a conferințelor, distanța când învățăm: se caracterizează prin voce foarte puternică, debit lent, viziune centrală a persoanei;
- *distanța publică mare* (mai mare de 7,50 m), care este distanța discuțiilor pasionante din politică: se caracterizează printr-o voce puternică și un debit lent.

Spațiul de comunicare este influențat de:

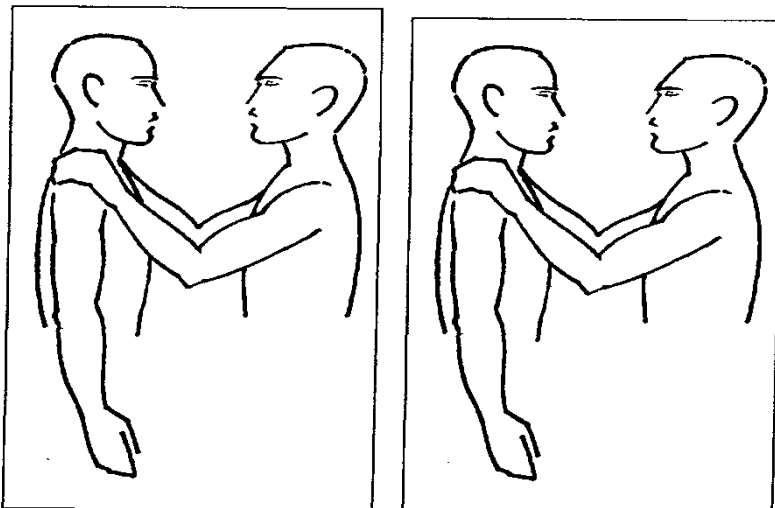
- statutul social;
- cultură;
- context (stradă, acasă, etc.);
- subiectul conversației (secrete, etc);
- sex și vârstă;
- evaluarea pozitivă sau negativă.

Noi ne vom opri la descrierea a patru zone stabilite de Edward Hali.

5.2. Zone. Zona intimă

Aceasta corespunde de la distanța la braț, circa 60 cm. și până la contactul cu pielea. **Un antropolog american, Edward Hali**, este cel care a stabilit pentru prima dată faptul că ființa umană se mișcă în interiorul a patru zone distincte. Cunoașterea acestor zone este esențială dacă dorim să evoluăm armonios în societate. Nerespectarea lor riscă nu doar să antreneze la interlocutorii noștri un reflex de neîncredere adesea urmat de o respingere, ci și să ne expună judecăților semenilor în ceea ce privește educația noastră.

În anglo-saxonă, **zona intimă este numită și „bubble”**, ceea ce înseamnă „bășică”. Ea ne înconjoară trupul ca un al doilea înveliș. Înăuntrul acestui înveliș ne simțim siguri. Pe cei care nu au voie să incalce zona noastră intimă, îi ținem la o distanță de circa o jumătate din lungimea unui brați față de „trup”, pentru a nu se putea atinge prea mult de „înveliș” (= piele).



Zona intimă este zona cea mai apropiată de corp, căruia îi este un fel de prelungire (este ceea ce unii numesc „aură”). Este o zonă de energie care nu-ți aparține decât ție, un loc ultrapersonal, un spațiu pe care îl transporti cu tine, orice ai face, oriunde te-ai duce și în care nimic nu trebuie să pătrundă fără autorizare.

Este sfera TA protectoare și, chiar dacă este invizibilă și intangibilă, rămâne întru totul reală. În plus, constituie un fel de scut și, chiar dacă ne-o imaginăm ca pe un balon de săpun, se dovedește, la nevoie, mai dură și mai rezistentă decât cea mai solidă dintre roci. A pătrunde cu nepăsare în sfera cuiva fără să fii invitat declanșează în mod sistematic la acel cineva un sistem de alarmă ce antrenează imediat o creștere a nivelului de adrenalină. Emoțiile suscitade de violarea zonei noastre de intimitate - despre care se spune că este cuprinsă **între 15 și 45 cm** - sunt întotdeauna intense, dar într-un grad ce variază în funcție de personalitatea fiecăruia.

Se mai pune, de asemenea, problema modului în care a fost comis delictul și a intenției care se ascunde în spatele său; sfera ta poate fi asediată din greșeală, într-o busculadă, de exemplu, din ignoranță, din indolență, din dorința de apropiere, de a stabili cu tine relații mai strânse, din dorința de a te seduce, pentru a-ți încredința un secret etc.

1. Rețineți că această măsură și toate celelalte care urmează sunt, bineînțeles, aproximative și pot varia în funcție de temperamentul fiecăruia. Astfel, dacă o persoană se va simți perfect **într-o sferă de 15 cm, o alta va avea nevoie de 90 cm** (distanță considerată totuși ca ținând mai mult

de zona privată decât de cea intimă) pentru a respira în voie și a se simți în siguranță. In consecință, distanțele propuse trebuie utilizate ca indicii și nu ca reguli absolute).

Condiția conform căreia lăsăm de bună voie pe cineva să pătrundă în zona noastră intimă este **încrederea**.

Termenii acestui enunț nu au voie să fie inversați: Nu lăsăm să pătrundă în zona noastră intimă pe oricine în care avem încredere! Dacă, însă, lăsăm pe cineva să pătrundă, o facem numai pentru că avem încredere.

Cuvântul-cheie al ultimei regule este „de bună voie”. Știți că, în practica zilnică, nu intră în zona noastră intimă numai oameni pe care i-am lăsat de bună voie să se apropie de noi atât de mult. Astfel încât, se întâmplă adesea să se apropie cineva de noi prea mult, făcându-ne să ne simțim presați sau chiar amenințați de persoana respectivă. Nu ne place atunci când cineva ne abordează „neautorizat” într-un mod prea „apropiat”.

5.2.1. Siguranța și zona intimă

Din păcate, siguranța unui om este adesea agresată, în momentul în care se pătrunde în zona sa intimă. Acesta este un păcat săvârșit de multă lume, mai ales de următoarele categorii de oameni: șefi, vânzători, prestatori de servicii, cât și educatori, instructori, profesori și membri ai familiei, respectiv prieteni apropiați, care „aproape fac parte din familie”.

Exemplu: o dată o femeie pigulea într-una pe băiețelul de circa nouă ani, în timp ce acesta se răsucea și își rotea ochii disperat, parcă pentru a semnala întregii lumi cât îi era de neplăcut acest lucru și, în cele din urmă, mama a fost întrebată, de ce făcea acest lucru. „Ce vreți să spuneți?”, m-a întrebat ea. Și a adăugat: „Doar este fiul *meu!*” Tot la fel, mulți părinți cred că ar avea *dreptul* să pătrundă oricând în zona intimă a copiilor lor (chiar dacă aceștia au crescut între timp), numai pentru că sunt părinții lor. Mulți parteneri consideră că, acum, celălalt nu ar mai avea dreptul la zona sa intimă, din moment ce a intrat în acest parteneriat. Nenumărați copii suferă din cauza „apucăturii de obraz”, respectiv din cauza „bătutului bărbătesc pe umăr” din partea anumitor „prieteni de familie”, care nu știu să se poarte cu copiii. In mod interesant, astfel de agresiuni în zona intimă sunt adesea însoțite de observații cum ar fi: „Doamne, cât a crescut!”, care nu sunt adresate copilului, ci reprezintă un enunț *despre* copil, ca și cum acesta nu ar fi de față (cu toate că, în același timp, este lezată zona intimă a copilului!!!). La fel se petrece și la școală: Cu ce drept profesorii pun mâna pe elevi,

apropiindu-se prin spatele lor și bătându-i pe umăr (părintește)?! De remarcat este faptul că pe mulți copii îi bucură acest gest - în vreme ce pe alții îi face să sufere această intruziune în „învelișul” lor intim, fără a îndrăzni totuși să *spună acest lucru*: Dar limbajul corpului lor se „exprimă” clar împotriva acestui fapt, numai că mulți profesori nu îl pot interpreta. La fel li se întâmplă și nenumăraților învățăcei cu educatorii lor.

Cu cât un om este mai nesigur, cu atât mai mult *suferă* în cazul unei astfel de agresiuni. Întrucât însă educatorii doresc adesea să îi „încurajeze” tocmai pe cei nesiguri, nu fac altceva decât să accentueze spaimile copilului sau ale tânărului respectiv, prin acțiunea lor bine intenționată. De aceea, trebuie să exersăm interpretarea semnalelor distanței, pentru a fi siguri că acest copil anume receptează gestul nostru *prietenesc* într-adevăr drept pozitiv! Pentru că un om a cărui zonă intimă este lezată, se simte desconsiderat și ca om. Nu degeaba este folosită, la interogarea prizonierilor, strategia pătrunderii cu forța în „învelișul” intim al acestora, deoarece se urmărește constrângerea lor, pentru a-i „supune” [60]. Din două filme polițiste de la televizor, unul vă va oferi precis asemenea scene. În afară de aceasta, cei care vor să „umilească” pe cineva, vor folosi, ca parte a strategiei lor, pătrunderea intenționată în zona intimă a celui vizat, care nu îndrăznește să se apere. Această strategie are succes, măcar pentru faptul că acela în al cărui „înveliș” se pătrunde neinvitat, suferă din această cauză!

Am amintit și despre acei prestatori de servicii care nu păstrează distanța necesară față de clienții lor. Acest pericol apare îndeosebi la meseriile în care prestatorul de servicii trebuie să lucreze în zona intimă a clientului, de exemplu **la coafor, la masaj, la croitorie** ș.a.m.d. Cu cât astfel de persoane sunt mai sensibile la semnalele emise de clienții lor cu privire la distanță, cir atât mai mic este pericolul de a-i supăra pe oamenii respectivi. La probatul hainelor, de pildă, am observat că un croitor priceput întreabă mai întâi: „**Îmi dați voie?**”, apoi așteaptă datul din cap afirmativ (semnalul non - verbal), înainte de a atinge clientul.

Am menționat, de asemenea, categoria vânzătorilor. Deși, teoretic, orice persoană care sfătuiește pe altcineva într-o problemă **ar trebui să păstreze întotdeauna distanța față de client**, prea puțini respectă acest lucru! De aceea, mulți clienți care au un „înveliș” al zonei intime mai întins, preferă să primească un sfat care să vină de la o persoană din spatele tejghelei! Pentru că, în acest fel, pericolul agresiunii este mai jalnic (cu toate că am observat deja multe persoane de la tejghea care se apleacă în față atât de mult, încât clientul trebuie să se tragă înapoi, pentru a-și putea menține intactă zona intimă!).

Din păcate, există și mulți șefi care consideră că au voie să pătrundă în zona intimă a colaboratorilor lor, pur și simplu pentru că sunt „șefi”.

5.2.2. Statutul personal și zona intimă

Am spus mai înainte că întinderea zonei intime ar depinde de doi factori: propria dispoziție (respectiv siguranță) și statutul partenerului de discuție. Aici ar trebui, poate, să ne gândim din când în când la o veche regulă: „**Ce ție nu-ți place, altuia nu-i face!**” Pentru că, astfel, un șef oarecare „își permite anumite lucruri” (urmărindu-i prea îndeaproape pe „oamenii săi”) pe care el însuși le-ar respinge energic. Lucruri pe care el însuși le-ar accepta numai scrâșnind din dinți de la *superiorul său*, dacă și acesta ar ignora zona intimă a subalternului său. Deoarece: cu privire la statut există o regulă, care însă nu poate fi și invers valabilă:

Cu cât statutul unei persoane este mai înalt, cu atât mai întinsă devine zona sa intimă, pe care ceilalți i-o recunosc.

Ceea ce, firește, nu trebuie să însemne că superiorii în rang le pot recunoaște celorlalți numai o „zonă intimă nulă”.

Noii recruți din armata americană sunt adesea întrebați de cei cu vechime: „Știi în ce împrejurări îi poți trage unui ofițer un pumn în față, fără să fii pedepsit?” Răspunsul constă în numirea unui ordin care prevede că nici măcar un superior în grad **nu are voie să atingă** pe cineva cu un grad inferior, fără a cere permisiunea și a primi-o! Astfel, dacă un „sergent- major” vrea să corecteze cuiva poziția mâinii pe armă, mai întâi (teoretic) trebuie să întrebe dacă i se permite. Desigur că, în practica zilnică, acest „regulament” nu este respectat întotdeauna, dar „regulamentul” care urmează este totdeauna aplicat. „Dacă un soldat se ferește de o astfel de atingere, inclusiv corporală, această atitudine este considerată drept auto-apărare și **nu poate fi pedepsită**!”

Din păcate, nu există în cadrul firmelor noastre o asemenea *lege*, la care angajații, a căror zonă intimă este afectată, să poată face apel. Dar unui „șef care se apropie prea mult de colaboratorii săi în acest sens, trebuie să îi fie clar că aceste agresiuni pot avea urmări (impredictibile): Când colaboratorul se „comută” pe atitudinea de luptă sau de fugă (adică produce hormonii respectivi ai stresului) dar, în același timp, nu îndrăznește, de cele mai multe ori, să lupte sau să fugă, atunci acești hormoni rămân în sistem și dăunează corpului. Dacă nu pot fi dezactivați rapid, ei sunt o adevărată *otrăvă* pentru organism. La fel de bine, i-am putea da respectivului să bea puțin *arsenic*, doar că, în acest caz, am fi foarte conștienți de efectul dăunător. Majoritatea șefilor nu au

însă idee cât de mult îi pot afecta pe alții acțiunile lor necugetate, făcându-i nesiguri, enervându-i sau rănindu-i! Așadar, cu cât învățăm mai multe despre semnalele non - verbale, cu atât este mai mic pericolul de a intra „neinvitat” în zona intimă a altora. Deoarece: Așa cum s-a arătat deja, împotriva apropierii față de propria persoană nu poate fi întreprins nimic, atâta timp cât nici unul din cei doi inși implicați nu suferă din pricina acestei apropieri. „Invitația” are loc totuși sub forma unor semnale ale limbajului corpului, exact la fel ca și informația că se află cineva în spatele tău, care îți „suflă în ceafa”.

Cu privire la tema statutului unei persoane și a zonei sale intime, ne putem gândi și la dotările de birou sau la mesele de scris: Cu cât masa este mai mare, cu atât este mai înalt, de obicei, statutul posesorului ei; dar, totodată, cu cât este mai mare masa, cu atât mai mare este și distanța care îi desparte pe interlocutori de posesorul ei. De aceea, multe cadre de conducere au două variante de purtare a discuțiilor: Fie la masa lor de lucru, pe care o folosesc numai în ocazii „formale”, fie într-un colț intim sau într-o sală de conferințe.

Excepție fac oamenii timizi, care le atribuie celorlalți un „statut” mai înalt decât lor înșile, cât și situațiile în care una din persoane are cu adevărat un statut superior.

Iată câteva dintre **principalele simptome** observate la persoanele a căror sferă de intimitate a fost violată:

- creșterea subită a nivelului de adrenalină (cunoscută mai ales ca hormon „de urgență” în diverse agresivități);
- accelerarea ritmului cardiac;
- creșterea tensiunii arteriale;
- atitudine corporală defensivă: reculul corpului, brațele în dreptul pieptului, mâinile ținute ca un scut, poziție de fugă; sau, dimpotrivă, atitudine corporală ofensivă: poziție de atac, dorința de a brusca, de a lovi.

Am întâlnit cu toții, măcar o dată în viața noastră, „pipăitori”, acei oameni care nu se pot exprima fără să te atingă, care-și trec mâna prin părul tău, te ciupesc de obraz, te bat pe un umăr sau își sprijină de-a dreptul brațul pe el ca niște proprietari, sau își tot plimbă degetele pe pielea ta, sau care își apropie mai mult sau mai puțin deschis bazinul sau pieptul de ale tale. I-am considerat cu toții nepoliticoși, nerușinați, indiscreți. Am reacționat cu toții, fie retrăgându-ne atât cât să nu ne mai poată atinge, fie respingându-i, brutal sau nu, după caracterul fiecăruia dintre noi. De ce? Pentru că, așa cum o indică numele, zona intimă este rezervată intimilor; nu sunt admiși în ea decât partenerul de viață, copiii noștri, părinții, prietenii, pe scurt, cei pe care îi iubim și în care avem încredere.

Zona intimă este deci zona contactelor fizice, a confidențelor, a vorbelor de dragoste, a sărutărilor, a mângâierilor, a relațiilor sexuale.

În această zonă, toate simțurile sunt solícitate, într-adevăr, în interiorul acestui mic spațiu, mirosurile corporale sunt ușor perceptibile; punându-ți mâna pe pieptul celui din fața ta, îi poți simți bătăile inimii; cu pielea ta „o poți atinge pe a lui; respirația lui devine audibilă pentru tine și a ta pentru el; și tot în această zonă este cel mai ușor să observi ochii, ai trupului și ai sufletului, acești mari dezvăluitori ai gândurilor și emoțiilor.

Zona intimă este și o zonă de destindere, unde fiecare se abandonează, acceptă să se lase la mila celuilalt, să fie oricât de vulnerabil dorește.

Este cât se poate de clar, prin urmare, că nu lăsăm să pătrundă aici pe oricine vrea!

Încălcarea distanței-limită. Cine încalcă "granița domeniului" unei persoane trebuie și să se aștepte la următoarele reacții:

- mișcări neliniștite stânga-dreapta, care semnalizează dorința de îndepărtare.
- punerea unui picior peste celălalt, într-o direcție opusă celui ce a violat intimitatea, privirea într-o altă direcție și pregătirea de fugă;
- "baterea tobei" cu degetele, ceea ce semnifică neliniștea;
- sprijinirea mâinii pe obiectele din jur, în vederea ridicării și plecării;
- închiderea ochilor: "Nu vreau să văd cât de mult v-ați apropiat de mine";
- bărbia în piept: "Eu mă supun, îmi este frică și îmi feresc gâtul! Lăsa-mă în pace!";
- ridicarea umerilor pentru protejarea gâtului: "Apropierea ta o percep ca pe o agresiune și, ca atare, îmi protejez gâtul";
- apucarea de obiecte, în special de creioane care, de regulă, sunt orientate cu vârful spre intrus: "Eu mă țin tare, sau mă înarmez pentru a te respinge";
- ridicarea în picioare: "Nu accept să mi se întâmple așa ceva, nu suport consecințele și de aceea plec".

Ocazional, dacă sunt detectate la timp, din limbajului corpului, intențiile pozitive ale persoanei intruse, atunci aceasta poate fi acceptată în zona intimă, chiar recompensată, recunoscută sau lăudată.

Legat de acest aspect, Julius FAST descrie experimentul făcut de cineva cu el: Un experiment cu privire la zona intimă (după FAST)

„De curând luam masa de prânz cu un prieten, un psihiatru. Ne aflam într-un restaurant cochet, la o măsuță... El și-a scos pachetul de țigări, a tras din el o țigară, pe care a aprins-o, apoi a pus pachetul pe masă, la o distanță de trei sferturi din lățimea acesteia, în fața farfuriei mele.

În tot acest timp, vorbea mai departe, iar eu îl ascultam, dar într-un anume fel nedefinit, nu mă simțeam prea în largul meu, cu toate că nu puteam să îmi dau seama de ce. Această senzație s-a accentuat în momentul în care interlocutorul meu a început să își împingă tacâmul înspre mine, așezându-l lângă pachetul de țigări și ocupând, din ce în ce mai mult, partea mea de masă. Apoi s-a aplecat peste masă spre mine, în timp ce spunea ceva cu glas răspicat. Nu am înregistrat exact ce spunea, pentru că în acea clipă aveam o senzație foarte neplăcută.

În cele din urmă, prietenul s-a îndurat de, mine și mi-a spus: „Tocmai ți-am făcut o demonstrație, din punctul de vedere al limbajului, ca să zicem așa, referitoare la o trăsătură de bază a comunicării non-verbale!”

L-am întrebat uimit: „Ce trăsătură de bază?”

„Te-am agresat și, prin aceasta, te-am provocat. Te-am adus în situația în care trebuia să te impui și acest lucru te-a deranjat.”

Încă neînțelegând, am întrebat: „Dar cum asta? Ce ai făcut?”

„Mai întâi, am mișcat pachetul de țigări”, mi-a explicat el, „însă printr-o lege nescrisă, masa este împărțită în două, adică pe jumătate este a ta și pe jumătate a mea”.

„Dar nu eram conștient de o asemenea împărțire.”

„Bineînțeles că nu. Cu toate acestea, regula există. Fiecare din noi și-a „marcat” mental teritoriul. În mod normal, am fi „împărțit” masa conform acestei reguli. Totuși, împingând pachetul meu de țigări pe jumătatea ta de masă, eu am încălcat acest contract nescris. Cu toate că nu-ți dădeai seama, în mod conștient, de ceea ce făceam cu, nu te simțeam prea în largul tău... Apoi a urmat cea de-a doua intruziune a mea, când mi-am împins tacâmul și farfuria spre tine. Și, în fine, a urmat corpul meu, aplecându-se înainte... Te simțeam din ce în ce mai prost, dar de fapt, încă nu știai de ce.”

Pentru a putea repeta experimentul cu alte persoane, trebuie mai întâi să ne formăm ochiul, cu privire la modul în care cineva își poate delimita „teritoriul”, deoarece anumite persoane fac acest lucru foarte clar (chiar dacă, de cele mai multe ori, inconștient). Cu cât este mai evidentă delimitarea zonei intime la masă, cu atât mai acut va reacționa mai târziu cineva la încălcarea ei.

Câteva exemple:

Se folosesc chiar *obiecte* pentru a „trage” granița. Acestea pot fi obiectele existente în imediata apropiere (sarea sau piperul, zaharnița, scrumiera), precum și obiectele aduse cu sine (țigările, bricheta, pixul sau stiloul).

Uneori sunt folosite *coatele*, așezându-le pe masă cât se poate de depărtate, mai ales când se dorește să nu se așeze alături celălalt, pentru că zona intimă este mai ușor de apărat față de o persoană așezată vizavi, după cum vom mai vedea!

Și *mâinile* se pot folosi pentru a-ți delimita „propriul teritoriu”, în special imediat după ce persoanele s-au așezat, când, ca să zicem așa, teritoriul abia se stabilește.

Dacă acum repetați experimentul pe care prietenul lui FAST 1-a făcut cu acesta, veți învăța să recunoașteți *primele* semnale ale distanței, cu ajutorul cărora persoana din fața dumneavoastră vă semnalează că vă apropiați prea mult de ea. În momentul în care percepeți un asemenea semnal, vă retrageți ultimul demers și observați reacția de ușurare a partenerului dumneavoastră de discuție. Imediat după aceea, repetați ultima dumneavoastră mișcare și observați din nou ce se întâmplă. Numai așa învățați să vă dezvoltați „al șaselea simț” pentru semnalele de apărare.

Ce fel de semnale observați? Am explicat deja că hormonii de luptă „finanțează” atitudinea de luptă sau de fugă, deci veți observa semnalele de *luptă*, respectiv de *fugă*! FAST [7] nu pare să fi adoptat *atitudinea de fugă* nicidecum, când prietenul său făcea experiențe cu el. Dar avea o senzație neplăcută, ceea ce prietenul său a simțit! Acest lucru înseamnă că primele semnale de fugă apar chiar în modificările minime de atitudine, respectiv în expresiile mimice, pe care putem învăța să le recunoaștem, cu toate că sunt greu de descris. Cineva poate închide ochii sau gura, dar poate întrerupe și contactul vizual sau poate ridica o barieră, până să „fugă” vizibil, rezemându-se pe spate ostentativ. Prin această rezemare, ceea ce se întâmplă întotdeauna într-un anumit moment, *dacă* persoana cealaltă tinde spre atitudinea de fugă, cel care se rezemă a obținut un avantaj interesant: Chiar dacă nu a fugit, și-a lărgit zona intimă, astfel că fuga deschisă nu mai pare necesară. Acest „respiro” creat între el și masă mărește, pe de o parte, teritoriul, iar pe de altă parte, mai are avantajul că în acest spațiu nu poate fi interpus nimic, în afara propriei mâini, respectiv a propriului corp, în momentul în care respectivul se apleacă mult înainte (cum a făcut la sfârșit prietenul lui FAST). Dacă veți încerca să aplicați acest experiment, veți constata adesea că persoana cealaltă își va trage scaunul mult înapoi, pentru a se rezema apoi cu spatele, la mare distanță. În această situație, ar trebui să fiți pe jumătate pe masă, pentru a putea pătrunde în teritoriul său. Prin urmare, respectiva persoană se simte acum (destul de) sigură!

Atitudinea de luptă se manifestă cu totul altfel: Mai întâi, celălalt va începe, de multe ori încă inconștient, *să împingă înapoi* obiectele pe care le-ați pus în teritoriul lui. Dumneavoastră le împingeți la loc în teritoriul său, iar el le împinge din nou înapoi.

Aceasta se poate repeta o dată, de două sau de trei ori, până când celălalt devine conștient de acest proces. Atunci el va începe „lupta”, de exemplu exclamând agresiv: „Dar mai *lasă* asta odată!” sau „lovind” cu agresivitate unul dintre obiectele aliate pe teritoriul dumneavoastră ș.a.m.d.

Cu cât faceți mai des acest experiment, cu atât învățați mai bine să percepeți conștient și să interpretați toate nuanțele posibile!

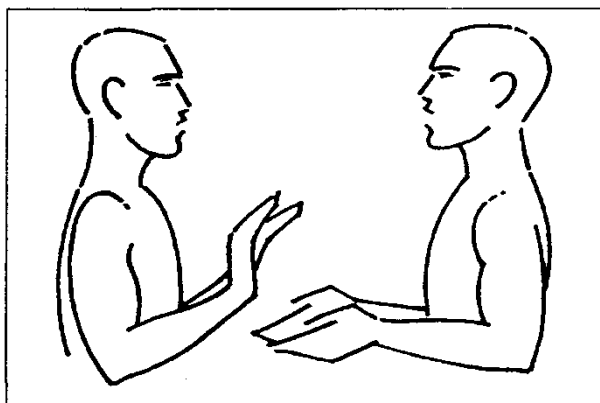
Variațiuni ale experimentului

Desigur că puteți face testele și fără masă. De pildă, dacă stați la o coadă așteptând ceva, vă puteți apropia, pe nesimțite, pica mult de cel din fața dumneavoastră, observându-i primele reacții și apoi dându-vă înapoi. Dar tot ați învățat ceva! Acest experiment îl puteți face aproape mereu, când vă întrețineți cu cineva. În special cu noi parteneri de discuție, acest lucru poate fi revelator, dar abia atunci când sunteți siguri că recunoașteți imediat, chiar de la început, semnalele de indispoziție și vă puteți „retrage”! Altfel, firește, vă veți enerva interlocutorul, se înțelege de la sine!

Dacă experimentați frecvent în acest fel, puteți fi o dată atenți, în ce măsură vi se pare justificată *presupunerea* mea: În timp, mi-am format părerea că tocmai acest experiment ar putea lămuri dacă partenerul de discuție tinde mai curând spre fugă sau spre luptă, atunci când hormonii săi de stres „se revarsă”. Cineva care, în caz de dubiu, reacționează agresiv, va reacționa și la experimentul dumneavoastră mai curând nemulțumit, față de cineva care, în caz de dubiu, înclină mai mult spre fugă. Dacă presupunerea s-ar dovedi corectă, acesta ar fi un prim indiciu pentru noii parteneri de discuție. Deoarece, așa cum s-a arătat în cartea „Cum să negociem corect din punct de vedere psihologic”, „tipurile de persoane puse pe fugă” ne creează uneori dificultăți, dacă se sustrag *verbal sau indirect*, de exemplu făcând promisiuni sau concesii pe care, mai târziu, nu le mai pot respecta. Dacă, așadar, ar exista un indiciu asupra cuiva, că ar fi un astfel de tip pus pe fugă, partenerii de discuție ar putea fi avizați să fie deosebit de atenți tocmai în privința deciziilor, a promisiunilor și a altor probleme similare. În afară de aceasta, experimentul - dacă îl faceți frecvent - mai are un avantaj pentru dumneavoastră: învățați mai întâi să recunoașteți semnalele de neplăcere ale mimicii, deoarece acestea, ca trăsături secundare, însoțesc orice agresiune în zona intimă. A recunoaște aceste semnale mai repede, nu poate fi decât un avantaj în orice situație, fie că este vorba de o discuție profesională, fie de una particulară!

5.3. Zona personală (privată)

Chiar dacă nu posedă caracterul riguros intim al zonei precedente, zona privată este totuși un spațiu personal. Distanța în cazul ei variază de la 45 cm la 1,20 m. Este spațiul pe care se cuvine să îl lăsăm între noi și ceilalți atunci când evoluăm în societate. Este și distanța pe care o păstrează între ei, pentru a conversa, colegii de serviciu, amicii, vecinii, prietenii prietenilor tăi, pe scurt, toți oamenii cu care împărți un pic din viața de zi cu zi, altfel decât în stricta intimitate.



Limita exterioară a zonei intime se află la o distanță de jumătate de braț până la o întreagă lungime braț față de corpul nostru. Iar zona personală începe întotdeauna acolo unde se sfârșește zona intimă. Pentru a defini cercul de persoane care au voie să zăbovească în zona noastră personală, putem spune următoarele:

Lăsăm de bună voie să pătrundă în zona noastră personală toate acele persoane cu care nu suntem atât de intime, încât să le permitem să intre în zona noastră intimă, dar care nici nu ne sunt atât de străine, încât să rămână în afara zonei noastre imediat apropiate.

Așadar: prietenii buni, membrii familiei, colegii de care suntem legați sufletește, cât și toți semenii cu care comunicăm „bine” și cu plăcere.

Zona personală definește și acel domeniu în care șefii, educatorii și profesorii au voie să se întrețină, *dacă* au o relație deosebit de bună unii cu alții. În mod normal însă, abia zona următoare este „reședința” dumneavoastră. Prin urmare, cu cât învățați mai mult, prin experimente repetate, despre semnalele de apărare, cu atât mai ușor vă va fi să intuiți distanța corectă față de ceilalți.

În acest context, V. Birkenbihl face referire la celebrul exemplu al lui NIETZSCHE, cu porcii spinoși: “Pentru a nu îngheța, aceștia se strâng unii în alții. Dacă, însă, se apropie prea tare, se înțepă reciproc cu ghimpii. Deci, trebuie găsită acea distanță, la care să nu „îngheți” și să eviți acea intimitate care, în unele cazuri, „rănește”!

Dar există un fenomen interesant, care se referă atât la zona personală, cât și la cea exterioară: Și anume, când, *forțați de împrejurări*, trebuie să ne apropiem atât de mult

de altcineva, încât ne aflăm în zona sa intimă (exterioară) sau în zona sa personală (interioară), atunci ne comportăm...

Cum ne comportăm atunci? încercați, mai întâi, să formulați singuri răspunsul: Cum ne comportăm, în mod normal, când trebuie să stăm la o coadă, când suntem într-un lift sau în tramvai și trebuie să ne apropiem prea mult unii de alții?

Ați făcut vreo încercare de formulare? Iată-o pe a noastră:

Când, forțați de împrejurări, trebuie să ne apropiem prea mult de alții, ne comportăm conform unui „contract” nescris, ca non-persoane.

Acest contract „nescris” este, oricum, cultivat prin educație (a întipări în mintea cuiva, prin repetare o idee, o concepție) și, din acest motiv, diferit din punct de vedere cultural. Anumite popoare (de pildă japonezii) suferă mai puțin din cauza aglomerației, decât altele. În ariile noastre culturale vestice (Europa de Vest, America de Nord) funcționează, totuși, această „normă”, pe care copiii trebuie să o învețe: Evităm contactul ochi-în-ochi, ne rigidizăm, nu vorbim deloc sau foarte puțin unii cu alții (și dacă vorbim, spunem doar strictul necesar). Copiii, dimpotrivă, se uită țintă la femeia grasă din lift, încă fără nici o jenă, sau chiar își întreabă „unchiul”, cui îi va dăruia frumoasele flori pe care le ține în mână (poate chiar cu oarecare stânjeneală)...

Inchipuți-vă cinci manageri care nu se cunosc între ei. Toți locuiesc la același hotel, pentru că trebuie să participe la un seminar. Încă nu știu că, peste câteva minute, vor constata că fac parte din aceeași grupă. Așteaptă cu toții liftul. Fiecare a venit singur din sala unde a luat micul dejun, se îndreaptă acum spre ascensor, vede că acesta este pe drum și așteaptă.

Managerii germani sau cei americani (de cele mai multe ori în haine închise la culoare) vor arăta precum cinci pinguini, stând tăcuți unul lângă altul, sau unul în spatele altuia, vor păstra o distanță cât mai mare posibil între ei și, în majoritatea cazurilor, vor privi fascinați micul bec indicator, care semnalizează traiectoria liftului. Când se deschid ușile, se vor urca, fără să se atingă între ei, și se vor repartiza în cabina liftului în așa fel, încât fiecare să își poată proteja zona intimă cât mai mult posibil. Vor aștepta rigizi, cu o mină impasibilă, să se pună liftul în mișcare, privind din nou fix la becul indicator. Când, în sfârșit, se deschid ușile, vor ieși din lift, vor citi tăblița indicatoare care îi arată fiecăruia că trebuie să se îndrepte spre sala nr. 15 și vor porni așadar înainte, păstrând, din nou, aceeași distanță între ei. Odată ajunși în sala de curs, își vor căuta mai întâi locul (presupunând că locurile sunt marcate cu numele fiecăruia). *Abia acum* vor arunca o privire în jur. *Abia acum* își vor da seama că se cunosc deja

între ei, într-o oarecare măsură, pentru că se vor saluta unii pe alții dând ușor din cap (poate chiar vor schița un zâmbet), până când să își întoarcă privirile, foarte scurt, spre ceilalți, „absolut străini”.

Pentru că tot vorbim de seminar, vom atrage fugitiv atenția asupra unui fenomen din care se poate deduce comportamentul de stăpânire și apărare a teritoriului, manifestat de om. Cel mai târziu după pauza de cafea, fiecare și-a fixat locul „său”. Fără a ezita măcar o secundă, se întoarce, după pauză, la acest loc. În cadrul unor anumite tipuri de seminare, am schimbat între ele plăcuțele cu numele câtorva cursanți, cât și hârtiile acestora la alte locuri, pentru a demonstra grupei cât de „acid”, respectiv cât de recalcitrant sau neplăcut reacționează majoritatea oamenilor în astfel de situații! Pentru că: Am spus că ne simțim "siguri în interiorul „învelișului” nostru (în zona intimă). Același lucru este însă valabil și pentru „locul nostru”, el devenind teritoriul nostru, adică parte a zonei intime extinse. De aceea și este atât de interesant și de concludent experimentul cu masa. De altfel, în acest caz, ospătarii și personalul de serviciu fac deseori greșeli grave, sprijinindu-se de masă sau, pur și simplu, luând de pe masă o scrumieră, o solniță sau altceva, fără a întreba. Dacă clientul are nevoie de acestea sau nu, nu are importanță. El percepe această agresiune în teritoriul său drept neplăcută. Data viitoare când luați masa în oraș, puteți face observații interesante pe această temă.

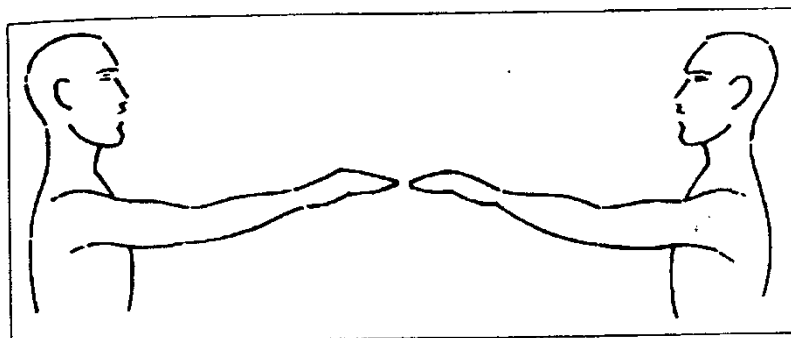
Zona personală, în combinație cu acest comportament de stăpânire și apărare a teritoriului, poate fi bine observată și în biblioteci. Fiecare își caută un loc care să fie cel puțin la o distanță față de celălalt, care să corespundă zonei personale. Dacă se așează cineva mai aproape decât permite legea nescrisă, acela va putea fi martor al comportamentului de stăpânire și apărare a teritoriului. Aceste semnale de apărare vor fi cu atât mai puternice, cu cât sala de lectură va fi mai goală, altfel spus, cu cât va fi disponibil mai mult spațiu!

5.4. Zona socială

Zona socială corespunde sumei a două zone private și este cunoscută ca fiind distanța convenabilă și de bun-simț ce trebuie păstrată între două persoane străine.

Este cuprinsă între 120 și 300 cm. Această distanță se interpune în mod normal între prieteni atunci când ei stau la un birou sau în jurul unei mese. La această distanță au loc discuțiile, negocierile sau tratativele, nedorindu-se o apropiere mai mare între parteneri și la care nu se discută, aproape de loc, despre oameni.

De exemplu, dacă începi o discuție cu o persoană necunoscută (un trecător căruia îi ceri o informație, o nouă cunoștință într-un bar sau una cu care schimbi rețete într-un supermarket etc.), vei vedea probabil reducându-se puțin câte puțin distanța care vă separă și, dacă energia trece bine și contactul se stabilește, vă veți regăsi în scurt timp în zona privată.



Acesta este domeniul care se învecinează cu zona personală. Cine ar trebui să ia această distanță față de noi?

Zona noastră socială este rezervată contactelor sociale de natură superficială, de exemplu cunoscuților, majorității colegilor și majorității șefilor!

În această zonă *ar trebui* să se plaseze un șef, cu condiția ca relația sa cu colaboratorul să fie bună peste medie! Tot aici se situează și majoritatea colegilor și, tot aici, ar trebui să se afle toți consilierii atâta vreme, până când clientul semnalizează clar, că li se permite o apropiere mai mare!

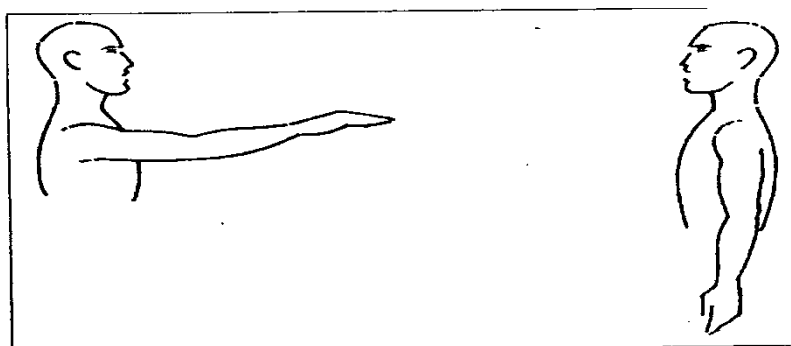
Se poate învăța sub forma unui joc unde este granița dintre zona personală și cea socială: Dacă sunteți într-un grup al cărui membri se cunosc, în parte, foarte bine și, în parte, doar superficial, câte un jucător, pe rând, se poate așeza în mijlocul camerei. Un al doilea se îndreaptă spre el încet, până când cel din mijloc îi arată, prin cuvântul „stop” că s-a „apropiat destul”. Dacă dumneavoastră și prietenii dumneavoastră vreți să învățați mai mult, tema poate consta și în faptul că persoana care stă în mijlocul camerei trebuie să exprime *non-verbal* când este „destul de aproape” celălalt și că al doilea jucător acționează tocmai în virtutea acestor semnale! În această variantă, jucătorul din mijloc ar putea da un semnal clar (de pildă cu mâna) celui din spatele lui, pentru ca privitorii (care sunt plasați în spatele lui) să vadă când celălalt a fost „destul de aproape” și câți pași a mai făcut acest jucător, până când să își dea singur seama.

Am recomanda oricui lucrează într-un domeniu de consultanță, să facă asemenea exerciții cât mai des posibil. Aceste jocuri pot fi, pe de o parte, foarte amuzante, iar pe de altă parte, pot forma ochiul pentru acele semnale pe care mulți clienți le emit (și se

enervează că nu li se acordă atenție!). Aici trebuie să fie clar faptul că majoritatea clienților reacționează la fel de *inconștient*, prin *senzații vag neplăcute*, cum descrie, atât de frumos, Julius FAST. Acest lucru înseamnă că enervarea care îl cuprinde pe client *pare* să se refere, câteva momente mai târziu, la conținutul cuvintelor consilierului.

5.5. Zona publică

Aceasta se întinde de la 300 cm la infinit. Zona publică se situează dincolo de zona socială. Este în general zona privilegiată a oratorilor care se adresează unei mulțimi sau unui auditoriu numeros. De obicei, vorbitorii care se adresează unor grupuri mici vor prefera zona socială, întrucât aceasta are meritul, dacă nu de a crea legături strânse, cel puțin de a favoriza un efect de sinergie între orator și auditori.



În afară de cele arătate, prin zona publică înțelegem și intervalul care îl desparte pe un profesor de clasa lui, pe un șef de participanții la o conferință de a sa (când se află în fața unui grup), cât și distanța dintre un orator și publicul său. În ceea ce privește mărimea acestei zone, s-ar putea formula cu dificultate un enunț: Mărimea zonei publice se poate întinde (aproape) la infinit, adică atât de departe cât pot înregistra aparatele foto imaginile oamenilor.

În prezent, așadar, zona publică se poate întinde, ca să spunem așa, până în lună, fiindcă, până acum, acesta era cel mai îndepărtat loc, din care veneau imaginile noastre televizate.

Poate părea de mirare că introducem în definiție (diferită față de cea a lui HALL) aparatul foto, dar acest fapt are un motiv anume: Mulți actori, cât și oameni ai „vieții publice” se plâng că publicul „se apropie prea mult” de ei, când îi întâmpină. Acest lucru este valabil atât în privința distanței fizice, cât și în sens figurat: De exemplu, un actor care jucase ani de zile rolul tatălui într-un „serial de familie” la televiziunea germană, povestea în cadrul unui interviu: „Oamenii citesc prin reviste despre viața mea privată. Apoi mă recunosc prin magazine și își permit să îmi dea sfaturi, respectiv să mă critice în legătură cu viața mea privată! Cu ce drept face lumea acest lucru?!”

Lumea nu are nici un drept, desigur, dar există un fenomen care, cel puțin, poate explica acest comportament: Acest actor vă intră adesea, săptămână de săptămână, în camera de zi, "adică în zonele mai restrânse. Din punctul lui de vedere, dumneavoastră aparțineți zonei sale publice. Sunteți spectatori TV, pe care nu îi cunoaște (și pe care, poate, nici nu ar vrea să îi cunoască). El, dimpotrivă, a fost atât de des „la dumneavoastră”, în camera de zi, încât îl simțiți mai „apropiat” decât vă va considera el pe dumneavoastră vreodată!

Am văzut așadar, în acest exemplu, că o persoană se poate apropia prea mult de o alta, atât în sensul distanței fizice, cât și în sens figurat. Cercetările în acest domeniu încă nu s-au încheiat și nici măcar nu au fost începute intens, dar se poate de emis o ipoteză care e considerată foarte probabilă:

Există o relație directă între desconsiderarea zonei spațiale a celuilalt și faptul de a te apropia prea mult de acesta în sens figurat.

S-a constatat, în mod repetat, că oamenii care nu au simțul *sferei intime* a celuilalt, încalcă și *zona intimă* a acestuia, fără a înregistra semnalele sale de apărare! Și, de asemenea vom menționa că oamenii care se apropie prea mult de ceilalți (de exemplu, șefii care pătrund în zona personală a subalternilor lor), adesea se bagă prea mult și în sufletul lor! Este ca și cum ar avea o platoșă, pentru a nu putea fi răniți de „înțepăturile” altora, în timp ce ei îi rănesc deseori pe alții, dacă ar fi să folosim încă o dată analogia cu exemplul porcului spinos al lui NIETZSCHE.

Rezumat

Reguli de urmat pentru respectarea teritoriilor și a zonelor celuilalt

1. Distanțele

Învață să păstrezi distanțele. Mai bine să păstrezi ceva mai mult spațiu între tine și celălalt decât să riști să calci într-o zonă în care el nu este neapărat pregătit să te primească. Pe măsură ce interlocutorul tău îți va acorda încredere, îți va da el însuși de înțeles că o apropiere fizică este autorizată. Nu forța NICIODATĂ limitele zonelor celuilalt.

2. Atingerea

Nu atinge niciodată o persoană care îți este străină sau pe care abia ai cunoscut-o. Anumiți oameni au mania detestabilă ca, imediat ce primul surâs ori prima strângere de mână au avut loc, iar uneori chiar fără să te cunoască absolut deloc, să se comporte de parcă ați fi „pășcut oile” împreună ! Chiar dacă în general este bine intenționată, această atitudine se poate dovedi extrem

de șocantă pentru un mare număr de oameni, bărbați și femei deopotrivă. În consecință, în afara unei contraindicații dincolo de orice confuzie, **ȚINE-ȚI MÎINILE ACASĂ!**

3. Îmbrățișările

Atunci când îți este prezentat cineva sau în timpul unei recepții unde îmbrățișările/sărutările sunt acceptate, fii atent! Chiar dacă - și mai ales dacă - ai un temperament afectuos, învață să rămâi cu rigurozitate respectuos. Nu-1 săruta niciodată pe buze pe celălalt, decât dacă s-a convenit tacit sau explicit că doriți amândoi acest lucru, și ține-ți bazinul la distanță de zona intimă a celui din fața ta; șoldurile „acaparatoare” sunt de un gust cum nu se poate mai îndoielnic. Îmbrățișările/sărutările nu sunt întotdeauna pe placul tuturor. Numeroase persoane le acceptă doar pentru că așa vor tradițiile. Atenție însă! În nici un caz nu trebuie să profiți de aceste ocazii pentru a te comporta necuviincios.

4. Gesturile de recul

Învață să descifrezi și să respecti gesturile de recul ale interlocutorului tău. Ele îți indică limitele ce nu trebuie depășite, dacă nu vrei să riști să suporti consecințele acestei transgresări. Recomandarea este valabilă atât în cazul „contactelor” cu persoane străine, cât și cu cei apropiați. În ciuda afecțiunii ori dragostei care vă unește, aceștia din urmă nu sînt întotdeauna dispuși să-și împartă sfera cu tine. În loc să forțezi accesul într-o zonă, mai bine așteaptă să fii invitat să-i treci pragul.

5. Promiscuitatea forțată

Ni s-a întîmplat deja tuturor, într-un moment sau altul, să fim forțați să ne împărțim spațiul vital, zona noastră intimă cu străini, într-un autobuz, în metrou, într-un ascensor sau într-o mulțime compactă formată la ieșirea de la un spectacol sau la un festival ținut în aer liber. În acele momente, toată lumea se află în aceeași situație: aceea a unei promiscuități forțate și, fără doar și poate, dezagreabilă. Nimeni nu se simte bine, dar, prin forța lucrurilor, fiecare trebuie să suporte aceste momente proaste. Dacă unii le suportă cu răbdare, indulgență și respect, alții, dimpotrivă, o fac cu o mare doză de intoleranță. La aceștia din urmă, reacțiile agresive, violente chiar, nu sînt niciodată greu de declanșat și, de aceea, e mai bine să previi decît să vindecî, căci nu se știe niciodată cu cine ai de-a face. Iată cîteva sfaturi care te vor ajuta, pe de o parte, să-ți protejezi puțin intimitatea și, pe de altă parte, să nu-i indispui pe cei din jurul tău.

Evită să privești fix oamenii. Unele persoane au obiceiul enervant de a se uita insistent la toată lumea. În locurile în care spațiul vital este redus la minimum, această practică este riscantă, fiindcă toți stau ca pe cărbuni aprinși și unele firi sînt, categoric, foarte susceptibile. Tine minte că, în interiorul unei mulțimi compacte, există mereu una sau mai multe persoane care devin, din cauza acestei vecinătăți constrîngătoare, veritabile bombe cu ceas pentru declanșarea cărora e de ajuns un singur gest nepotrivit sau o privire un pic mai insistentă. Astfel, dacă îți este imposibil

să citești un ziar sau o carte, impune-ți să privești fie un afiș publicitar, fie harta rețelei de metrou sau panoul cu numerele etajelor din ascensor. Dacă nu e nimic la care să te poți uita, ține capul aplecat. De asemenea, ai grijă să-ți păstrezi o figură impasibilă.

6. Trecerea de la o zonă la alta

Mișcările omului exterior dezvăluie schimbările survenite în omul interior.

Bernard de Clairvaux

Trecerile de la o zonă la alta, în cursul unei discuții, sunt foarte importante. Trebuie să fii atent la ele, pentru că aceste treceri dau indicații excelente asupra gândurilor ascunse, intime ale interlocutorului tău. Orice mișcare de apropiere poate fi interpretată ca un acord, o atracție, stabilirea unei complicități. *A contrario*, orice mișcare de îndepărtare echivalează cu un dezacord, cu o dezangajare sau cu un disentiment. Dacă, în timpul unei conversații, interlocutorul tău trece fără încetare dintr-o zonă în alta, pune-ți niște întrebări. Această lipsă de astâmpăr poate avea, în principal, trei explicații.

1. Îi lipsește convingerea, are îndoieli asupra spuselor sale.
2. Este o ființă inconstantă sau frământată de incertitudini - stare ce poate să țină de personalitatea sa ori să fie în raport direct cu subiectul conversației voastre.
3. E o capcană menită să te destabilizeze, să te zăpăcească până într-atât încât să nu mai știi unde ești de fapt în relația cu el și nici în ce sferă trebuie să te situezi față de el.

Întrebări și sarcini pentru reflecție:

1. Argumentați importanța respectării teritoriului în comunicarea cu alte persoane;
2. Caracterizați cele patru zone distincte;
3. Prezentați exemple ce țin de siguranța și zona intimă și statutul personal și zona intimă;
4. În baza pozelor prezentate analizați care reguli pentru respectarea teritoriilor și a zonelor celuilalt au fost încălcate.
5. Comentează spusele lui Bernard de Clairvaux „Mișcările omului exterior dezvăluie schimbările survenite în omul interior”

UNITATEA DE CURS 6.

MIMICA

6.1. Mimica și fizionomia. Delimitări conceptuale.

6.2. Trei zone ale feței

6.2.1. Zona frunții (Interpretare)

6.2.2. Mișcările sprâncenelor

6.2.3. Ochii - Privirea

6.3. Nasul

6.4. Gura

6.5. Buzele/Mimica

6.6. Zâmbetul

6.7. Limba

6.8. Dinții

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- Să identificați noțiunile de mimică și fizionomie;
- Să interpretați semnificația ridurilor verticale și orizontale de pe frunte, tipurile de priviri ;
- Să improvizați o situație conform sarcinii;
- Să interpretați conținutul unei pantomime.

Concepte-cheie: Mimica și fizionomia, tipuri de priviri, privirea evazivă, privire piezișă, tipurile de zâmbet, congruență,

6. 1. Mimica și fizionomia

Prin mimică vom înțelege toate fenomenele pe care le putem observa pe fața cuiva. Prin aceasta înțelegem atât trăsăturile feței, contactul vizual și

direcția privirii, cât și procesele psihosomatice, cum ar fi, de pildă, pălirea. În fine, ne referim și la toate mișcările capului, cum ar fi, de exemplu, datul din cap, înclinarea capului (ultima manifestare putând fi încadrată, desigur, și la ținută, în funcție de context).

Mimica se referă la acele modificări ale fizionomiei, acele expresii ale feței care constituie adesea discursuri în sine. Mimica înlocuiește uneori verbalul, alteori punctează discursul, întăresc o afirmație, subliniază o declarație. În general, oamenii care suscită o anumită fascinație la semenii lor, acei despre care se spune că au carismă și că sunt buni comunicatori, sunt oameni care stăpânesc perfect arta expresiei, atât la nivelul gestului, cât și la cel al privirii și al mimicii.

Un subiect poate să fie oricât de interesant, chiar pasionant, dar dacă discuți despre el cu o „față împietrită”, își va pierde inevitabil toată savoarea și interesul.

A *contrario*, unele persoane exagerează, subliniindu-și spusele cu atâtea contorsiuni faciale, încât devin curând imposibil de urmărit. Nu-i înțeptoșă creierul interlocutorului cu o sumedenie de grimase inutile. Învață să-ți dozezi mimica. Exagerarea ei trebuie să rămână apanajul mimilor și al umorului în general.

După ce am aruncat o privire rapidă spre fața unei persoane putem spune că, *la prima vedere*, are o figură plăcută sau dezagreabilă, că are o mină bună, tristă sau indiferentă, că are un aer morocănos, fericit, furios; că este simpatică sau antipatică. Desigur, toate acestea nu pot fi decât aparențe și, în nici un caz, nu trebuie să te mulțumești doar cu această primă aruncătură de ochi pentru a-ți stabili concluziile.

În general, când este vorba de aprecierea semnalelor, ne referim la **congruență**. Atâta vreme cât mimicii îi corespund expresiile verbale, de cele mai multe ori nici nu o percepem. Când incongruența este însă accentuată, ea le sare în ochi până și celor mai neexperimentați. Dar cel experimentat poate sesiza o mulțime de forme de expresie ale mimicii, înregistrând și cele mai mici perturbări sau incongruența incipientă (respectiv, firește, primele semnale de ușurare, de aprobare, etc.). Adesea, doar o mustăceală aproape imperceptibilă arată că se face o glumă. Sau se poate întâmpla ca o sprânceană ridicată (întrebător) să fie singurul indiciu al incongruenței, când celălalt răspunde: „Da, înțeleg exact ce vreți să spuneți.”

Este, totuși, deosebit de dificil să ai controlul asupra mușchilor feței. Astfel, se poate constata de multe ori cum cineva acționează cu calm în exterior, pentru că a învățat să își controleze mâinile (de exemplu, împreunându-și degetele, pentru a evita să le miște nervos). Cu toate acestea, va ieși la iveală o neliniște interioară (dacă există) și anume, cel mai curând, ca se va exprima pe față. De ce este atât de greu să ne manipulăm mușchii feței? Termenul „a manipula” cuprinde cuvântul „manus” (lat. mână). Pentru a putea *mânui* ceva cu pricepere, trebuie să cunoști bine acel lucru. Mușchii feței ni-i cunoaștem prea puțin, pentru a-i putea controla bine. Nu știm, în general, cum arătam, respectiv ce impresie le facem celorlalți.

Știința asupra dificultății de a ne manipula propria mimică este importantă nu numai atunci când dorim să avem controlul asupra mimicii noastre (unde prea mult control, dacă acest lucru reușește, are ca urmare o mină robotizată, lipsită de viață!), ci și când dorim să interpretăm semnalele altora, întrucât celălalt este la fel de puțin conștient de mimica sa, ne putem încrede destul de bine, în general, în jocul mimicii.

De altfel, studiul expresiei feței se împarte în două domenii, cel al **mimicii** în sine și cel al **fizionomiei**. Prin ultimul domeniu nu se înțelege expresia momentană, în continuă schimbare, ci trăsăturile feței, pe care un om le prezintă în general. Numesc acest aspect „mimica înăscută”. Când un om exprimă permanent deznădejde, cu buzele strânse și cu colțurile gurii îndreptate în jos, nu este de mirare dacă, peste ani, îi apar așa-numitele cute ale deznădejdii. Acestea sunt „linii” săpate adânc, care pleacă de la colțurile gurii în jos. Cine a privit vreodată chipul tânărului SCIOPENHAUER și a comparat apoi această imagine cu cea a chipului sau bătrân, poate recunoaște clar aceste semne. **Din fizionomie face parte și interpretarea formei feței și a nasului**, deși aici nu este clară separarea de frenologie, întemeiată de Gall. Cu toate acestea, nu putem să nu înregistrăm, de exemplu, cutele adânci de descurajare întipărite pe față, atunci când percepția noastră este conștientă. Dar chiar și un astfel de semnal, dacă este izolat, nu are putere de expresie. Și anume, însăși formarea ridurilor este înregistrată fără echivoc, astfel încât știm că respectiva persoană trebuie să își fi strâns buzele și să își fi coborât colțurile gurii deseori, dar nu știm de ce s-a petrecut acest fenomen. Desigur, este posibil ca omul cu pricina să fie un „ursuz”, căruia nu îi place nimic. Dar, la fel de bine, s-ar putea ca omul să fi suferit o boală gravă sau să fi avut o soartă nefericită. Ne gândim la oamenii care au pierdut pe cineva drag, la oamenii care și-au petrecut mulți ani în lagărele de concentrare sau la oamenii care (cum se întâmplă încă în mod frecvent în unele colțuri ale lumii) au fost torturați etc.

6. 2. Trei zone ale feței

S-a împământenit sistemul de a se porni de la următoarea împărțire:

- 1) Zona frunții (inclusiv sprâncenele)
- 2) Mijlocul feței, adică: zona ochilor, a nasului și a obrazilor (la majoritatea autorilor, inclusiv buza superioară)
- 3) Zona gurii (inclusiv buza inferioară) și a bărbiei (Fig. 1).

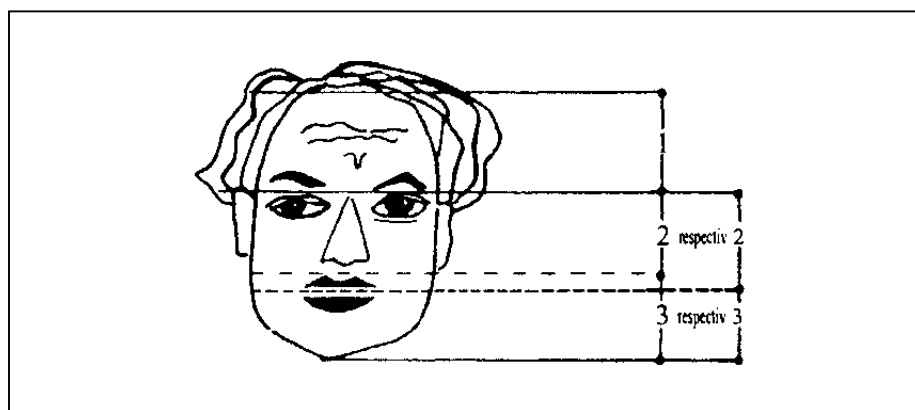


Fig. 1

Zona frunții

Se pleacă de la premisa că fruntea, cu ridurile și cu sprâncenele sale, oferă explicații cu privire la procesele gândirii și ale analizei. Deși această părere pare a fi o rămășiță a frenologiei lui GALL (94), considerăm totuși potrivite afirmațiile de referitoare la zona frunții. Cu toate acestea, se cere și în acest caz foarte necesara prudență în ceea ce privește „caracterul științific” al unor astfel interpretări.

Mijlocul feței

Zona ochilor, a nasului și a obrazilor este caracterizată și drept simț al văzului. Majoritatea autorilor includ aici și buza **superioară**, întrucât fac afirmații de detaliu mai diferențiate decât ale noastre. De obicei vorbim despre **buze**, despre **gură**, astfel încât, în cadrul discuției noastre, nu este atât de important unde trebuie fixată exact granița.

Despre simțul văzului se spune că ne-ar da indicii asupra receptării lumii exterioare. Acest lucru este evident, în parte, deoarece ochii reprezintă „ferestrele spre lume”. Dar ochii sunt în mod îndreptățit numiți și „ferestrele spre suflet”, astfel încât deducem că și informații ale vieții interioare pot fi vizibile în această zonă. În plus, trebuie să ne gândim că și gura participă considerabil la procesele de înregistrare a lumii înconjurătoare (vezi mai jos).

Zona gurii și a bărbiei

Gura s-a dezvoltat din gâtlejul primordial, care are o structură foarte simplă. Ea reprezintă relația cu lumea înconjurătoare, organismul primirii, în același timp, eliminând prin intermediul său. La copiii mici se poate bine observa că duc totul la gură, pentru a apuca. De aceea, nu este de mirare că gura are un rol esențial, atât atunci când nu se vrea să „pătrundă” informații din lumea exterioară, cât și atunci când nu este dorită sau permisă exprimarea. Mai departe, zonei bărbiei (inclusiv a buzei inferioare) îi este atribuită viața afectivă și instinctuală, cât și - în special bărbiei - capacitatea de a se impune. Un om care intenționează să se impună în mod energic, își

va împinge bărbia înainte, ca semnal mimic. (În timp ce aprecierea formei bărbiei cu privire la trăsătura de caracter a capacității de a se impune aparține, din nou, domeniului frenologiei.)

Și acum ne vom dedica interpretării celor trei zone ale mimicii.

6.2.1. Zona frunții (Interpretare)

Întrucât nu dorim să analizăm forma frunții, ne vom ocupa de posibilitățile de expresie mimică ale ridurilor frunții, care pot fi orizontale și/sau verticale. De cele mai multe ori, ridurile orizontale se asociază cu ridicatul din sprâncene. Dâr există și o ridicare abia perceptibilă a uneia sau a ambelor sprâncene, care nu duce la formarea ridurilor.

Ridurile orizontale ale frunții

Ca regulă empirică, putem spune:

Ridurile orizontale ale frunții exprimă faptul că atenția este foarte încordată.
--

Fără îndoială, această concentrare a atenției poate avea aspecte foarte felurite. Zeddies le numește, de pildă, pe următoarele:

1. Spaimă
2. Teamă
3. Incapacitate de înțelegere
4. Uimire
5. Mirare
6. Confuzie
7. Surprindere

Din nou este clar faptul că semnalele izolate trebuie să fie interpretate (de cele mai multe ori) împreună cu alte semnale. Acest lucru este valabil și în cadrul unei categorii, cum ar fi aceea a mimicii.

Pentru că formarea cutelor de pe frunte merge, automat, mână în mână cu alte mișcări ale mușchilor feței, care apoi pot avea ca rezultat, printre altele, ochii cășcați (sau gura căscată). O astfel de combinație reprezintă, de pildă, următoarele: **riduri orizontale și ochii cășcați**. După Zeddies, cele două semnale, interpretate împreună, înseamnă următoarele: "Atitudinea sufletească este o atitudine atentă, de așteptare a unui oarecare dat, care se oferă conștientului."

O altă variantă de combinare a două semnale mimice ar fi, de exemplu, formarea **ridurilor orizontale în combinație cu ochii întredeschiși** (= ușor strânși). Această combinație poate fi observată, ca exemplu, când cineva își dă osteneala să asculte ceva, respectiv să fie atent la ceva; la cei care nu aud bine, de pildă, sau în situații în care nu ajunge până la noi intensitatea sunetului emițătorului (inclusiv sursele sonore, cum ar fi un aparat de radio). În popor, acest fenomen este descris prin expresia „a ciuli

urechile". Această formulare nu face însă numai o descriere „în sens figurat”, ci indică și procese fiziologice. Și anume, când ciulim urechile, ne mișcăm într-adevăr mușchii urechii, foarte atrofiați. În mod reflex, ceea ce la câini și pisici, cât și la iepuri, este foarte evident. De multe ori, ne străduim chiar să „mișcăm din urechi”, făcând în plus și alte gesturi ajutătoare și/sau modificându-ne ținuta. Gestul ar consta în ducerea mâinii la pavilionul urechii, pentru a o mări și a o îndrepta înainte. (Acest gest este absolut analog urechii ascuțite, ciulite a câinelui.)

Modificarea ținutei constă într-o aplecare înspre „sursa sunetului”, de pildă spre vorbitor, pe care tocmai vrem să îl înțelegem mai bine. Firește, această aplecare a poziției poate fi observată și spre sursele mecanice ale sunetului, cum ar fi, de exemplu, un televizor.

Întrucât cadrul analizei noastre, în mod necesar foarte vaste, ar fi depășit dacă s-ar face o lista cuprinzând toate combinațiile posibile a două sau a mai multor semnale, ne vom limita la semnalele simple. Exemplele enumerate mai sus au doar menirea de a ne forma o idee despre cât de detaliat pot fi concepute chiar și cercetările științifice luate „în mare”.

Cel mai mult învățați despre zona frunții dacă învățați să înregistrați conștient semnalele primare (= principale), în timp ce, printr-un exercițiu regulat, vă dezvoltați un simț inconștient pentru semnele secundare. Cel mai ușor este **dacă, asemeni unui om de știință, învățați să provocați altora, în mod deliberat, semnalele pe care doriți să le studiați!** Ulterior, acestora s-ar putea să devină clar faptul că au fost folosiți drept „cobai” (scuzați, drept subiecți) sau poate nu, dacă procedați cu abilitate. *Una* dintre posibilitățile unei observații cu un scop precis este oferită de următorul experiment, pe care ar trebui să îl repetați cât mai des posibil.

Ridurile verticale ale frunții

Am spus că ridurile verticale indică o mare concentrare a atenției. Ce sugerează ridurile verticale, se spune în următoarea frază:

Ridurile verticale ale frunții indică faptul că întreaga atenție este îndreptată, cu mare concentrare, spre ceva (cineva).

Ca și la ridurile orizontale, și la cele verticale există diverse posibilități de interpretare. Concentrarea înseamnă întotdeauna „comprimare”. Aceasta poate însemna comprimarea, într-un punct, atât a forței spirituale, cât și a celei fizice, astfel încât se pot înregistra riduri verticale atât ca rezultat al concentrării spirituale, cât-și în urma activităților fizice dificile, complicate sau obositoare. Exact la fel, se va putea stabili că

fermitatea, ca indiciu secundar, se recunoaște după asemenea riduri, în timp ce indiciile primare se vor afla în zona gurii și a bărbiei. De asemenea, supărarea sau iritarea pot fi un prilej de formare a cutelor verticale ale frunții. Chiar și suflatul nasului poate provoca această apariție a ridurilor verticale. Numai observația orientată spre un scop precis, cât și înregistrarea conștientă a ridurilor de pe frunte duc (prin exercițiu repetat) la o percepție *simultană* a celorlalte semnale.

6.2.2. Mișcările sprâncenelor

O mare parte a mișcărilor sprâncenelor se produc în relație cu formarea ridurilor sau ca o pregătire a acestui fenomen. Dacă, însă, numai se ridică dintr-o sprânceană sau din amândouă, acest lucru reprezintă deja un semnal în, direcția celor care sunt emise mai accentuat la formarea ridurilor. În afară de aceasta, în acest cadru putem opera numai simplificând lucrurile în linii mari. Prin urmare, nu vom face o analiză detaliată a posibilelor mișcări de câte o jumătate de milimetru, oricât de fascinantă ar fi această întreprindere. Cel mai mult învățați despre sprâncene printr-o observație cu un scop precis. Să facem un mini-experiment: priviți o dată sprâncenele unei persoane, căreia vă adresați (în mod intenționat) spunându-i pe nume, dar stâlcind ușor acest nume. În loc "de Marcu, spuneți, de exemplu, „Ei, Marco" sau ceva de acest fel.

6.2.3. Ochii - Privirea

Ochii schimbă priviri și ființele există. Proverb chinez

Dintre toate componentele corpului omenesc, ochii (și, odată cu ei, privirea) sunt fără nici un dubiu cei mai buni revelatori ai emoțiilor. Pare că totul poate fi spus cu acești doi globi oculari protejați de pleoape tivite de gene și surmontați de fire de păr numite sprâncene.

Așa cum am mai amintit o dată, ochiul poate fi considerat atât o „fereastră spre lume", cât și o „fereastră spre suflet", așadar spre procesele psihice interioare. Aceste procese sunt însă într-o strânsă legătură cu procesele intime sufletești și de gândire ale omului. Aceasta, pentru că ochiul nu e un organ obișnuit. El reprezintă contactul cel mai direct cu viața, cu natura și cu toate celelalte, cu tot ceea ce este vizibil. Datorită privirii, știm că lucrurile și oamenii există, iar privirea pe care și-o îndreaptă ceilalți asupra noastră ne confirmă că existăm noi înșine.

Se pot atribui privirii tot atâtea calificative câte emoții calificabile există: privire blândă, tandră, iubitoare, languroasă sau dură, implacabilă, dușmănoasă; privire temătoare, neliniștită, nervoasă, fugară; privire acuzatoare, amenințătoare, terifiantă; privire scânteietoare, luminoasă,

pătimașă; privire goală, inexpresivă, ternă; privire pătrunzătoare, scrutătoare, fulgerătoare, furioasă; privire pierită, stinsă... și așa putea continua așa pagini după pagini.

Pentru a ajunge un bun „gestualist”, trebuie să fii capabil să descifrezi dintr-o ochire ceea ce se ascunde în spatele privirii interlocutorului tău. Invidie, mânie, dorință? Privirea îi este directă, deschisă sau, dimpotrivă, alunecoasă și piezișă? Ți se uită drept în ochi, sau o face cu coada ochiului ori pe sub sprâncene? Îți face cu ochiul? Privirea lui te sfredeleşte într-atât încât te face să te simți stânjenit sau e simpatcă?

Privirea îți „vorbește” pe larg despre gândurile, emoțiile și intențiile, nu întotdeauna evidente, ale persoanei cu care conversezi.

Bineînțeles, decodificarea unei priviri nu se poate face cu succes decât dacă există condiții de observare propice. Așa cum vom vedea un pic mai încolo, pupila ochiului - dilatare/retractare - are o importanță capitală în această decodificare. Una dintre principalele condiții de reușită este, cu siguranță, zona de schimb în care te afli. Astfel, cu cât vei fi mai îndepărtat de interlocutorul tău, cu atât mai puțin vei putea sesiza variațiile din mișcarea pupilelor sale.

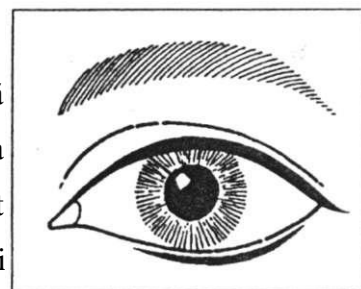
Un alt factor esențial de reușită este claritatea expunerii; cel din fața ta trebuie să stea în lumină. Degeaba ți-ar sta chiar „sub ochi”, dacă e noapte, n-ai cum să „vezi” dacă spusele lui sunt sincere sau nu. Și apoi, trebuie să reușești să-i prinzi privirea. Dacă îți vorbește uitându-se în altă parte, aplecându-și capul, tușind ușor, îți va fi destul de greu să-i verifici dimensiunea pupilei și nuanțele privirii.

➤ **Dilatarea pupilei**

Pupila dilatăată exprimă disponibilitatea emoțională și afectivă a individului față de tot ce-l înconjoară. Plăcerea, dorința, excitația sexuală sau orice alte percepții, viziuni ori reprezentări agreabile pot determina creșterea în dimensiune a pupilei până la de patru ori dimensiunea sa normală.

Odinioară, femeile care voiau să-și exprime dorința (sau trebuiau să o exprime, fără să o simtă, cum era cazul prostituatelor) își instilau în ochi picături de atropină, un alcaloid extras din mărăgună, pentru a-și dilata pupilele. În acest fel, ele emanau dorința și păreau încă mai dezirabile.

În altă ordine de idei, vecinii noștri orientali, în special chinezii și mai precis bijutierii și negustorii de jad, știau (și știu neîndoielnic și astăzi) că e de ajuns să observe pupilele eventualilor cumpărători pentru a afla dacă aceștia sunt gata să-și dezlege baierle pungii. Într-



adevăr, dorința de a avea giuvaierul mult râvnit provocându-le o dilatare a pupilelor cu totul incontrolabilă, buticarului nu-i mai rămâne decât să laude peste măsură calitățile obiectului și, la nevoie, să negocieze un pic pentru ca târgul să fie ca și făcut!

Pupilele se dilată atunci când vezi:

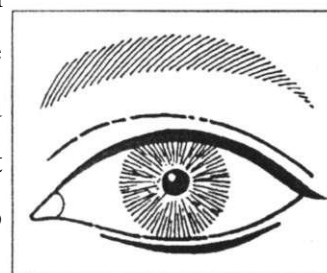
- un minunat apus de soare ;
- un copil dormind ;
- persoană iubită ;
- un bilet de loterie câștigător;
- felie mare de prăjitură cu ciocolată (dacă îți place, desigur!).

În general, privești o persoană în ochi atunci când:

- încerci un sentiment de simpatie, de prietenie, tandrețe sau iubire pentru ea;
- ești convins de ceea ce spui;
- spui adevărul;
- vrei să vinzi un produs sau un serviciu;
- vrei să convingi pe cineva să adere la cauza ta sau să subscrie la cererea ta;
- vrei să-ți împărtășești pasiunea pentru partenerul de viață, pentru copiii tăi, pentru munca sau hobby-ul tău.

➤ **Retractarea pupilei**

Retractarea este o îngustare a pupilei. Ea se produce atunci când o persoană e furioasă sau când resimte emoții negative. Pupilele se retractează la persoana dezinteresată, dezgustată, indiferentă sau arogantă. În anumite situații de agresivitate intensă, pupilele pot deveni minuscule cât un vârf de ac. Se remarcă, de asemenea, o retractare a pupilei la oamenii care se fac vinovați de minciună sau înșelătorie.



In planul seducției, atunci când o persoană simte dorință pentru o altă persoană, această dorință se manifestă, printre altele, prin dilatarea pupilelor. Dorința emițătorului este resimțită, atunci când privirile li se intersectează, de către receptor. Dacă acesta din urmă reacționează pozitiv, pupilele sale se dilată, la rândul lor.



Asistăm atunci la întâlnirea a două priviri. Este un fel de undă de șoc; nu un cutremur de pământ, ci mai curând un tremur al inimii și al trupului. E șocul îndrăgostirii!

Dacă, dimpotrivă, receptorul nu este sensibil la dorința emițătorului, dacă privirea sa nu întârzie deloc asupra acestuia (indiferență) sau dacă îi semnalează clar că nu e deloc interesat (dispreț), va avea loc o retractare a pupilelor.

Cîteva tipuri de priviri:

Privirea somnolentă

Privirea somnolentă, fixă, cu ochii deschiși și pleoapele imobile, privirea persoanei care e „în Lună”, atonă, îndreptată spre tine sau în altă parte, se poate traduce în mai multe moduri:

- lehamite sau oboseală: propune-i interlocutorului tău, care are fără îndoială nevoie de somn, să reluați altă dată conversația;
- plictiseală: admite evidența, ești pe cale să-ți adormi interlocutorul; schimbă subiectul și încetează să acaparezi dreptul la cuvânt;
- deprimare: fii empatic! Invită-ți interlocutorul să vorbească despre ceea ce nu merge. Îți va fi recunoscător;
- apel la memorie: dă-i timp interlocutorului să găsească informația pe care încearcă să și-o amintească;
- animozitate: poate fi vorba de o antipatie instinctivă a cuiva față de tine (ei, da, se întâmplă !);
- refuzând să te privească, această persoană neagă prezența și chiar existența ta. Dar poate fi vorba și de resentiment pentru ceva de care te-ai făcut vinovat față de acea persoană.

Atitudinea privirii fixe exprimă atunci închiderea și dovedește atât o furie rece și interioară, cât și o amărăciune reprimată. Dacă îți este imposibil să-l faci să spună ce anume nu e în regulă, abține-te să insiști, măcar pentru moment. Lasă-i timp să revină la sentimente mai bune.

Privirea fixă

Privirea fixă, dură, aceea care se sudează parcă de a ta și o susține, privirea care te străpunge, aceasta exprimă agresivitatea, ostilitatea și chiar ura implacabilă pe care interlocutorul o simte pentru tine. Un sfat: pentru moment, păstrează-ți calmul; rămâi cât mai blând și mai destins cu putință. Dacă îți este imposibil să pleci, nu cădea în capcana ce ți se întinde, nu te lăsa provocat, nu răspunde printr-o privire agresivă la rândul tău. Acest tip de privire stă la originea multor bătăi prin baruri și pe străzi și a multor conflicte/drame conjugale și familiale.

Pe de altă parte, privirea fixă poate fi și a celui care minte și care încearcă, în acest fel, să te facă să-i înghiți minciuna cu aerul că spune: „Vezi bine că spun adevărul... te privesc drept în ochi”.

Atenție, a nu se confunda privirea fixă cu privirea somnolentă. Aceasta din urmă poate să fie fixată asupra ta, fără însă să te vadă. Este vorba atunci despre o evadare, pasageră de cele mai multe ori.

Privirea mobilă

Privirea mobilă, instabilă, cea care hoinărește la dreapta și la stânga, care se oprește ici și colo, revine la tine, pleacă iar, greu de interceptat, denotă, desigur, o mare energie și o la fel de mare curiozitate, dar dovedește pe de altă parte trăsături de caracter și sentimente care pentru tine, ca interlocutor, nu sunt foarte îmbietoare.

Acest tip de privire aparține individului inconstant, instabil pentru care există mereu ceva mai interesant de văzut sau de auzit în altă parte. Ea te face să simți că, într-un fel, conversația cu tine îl plictisește sau îl lasă rece. În plus, privirea mobilă este deseori observată la oamenii care doresc să pună o distanță între ei și interlocutorul sau interlocutorii lor.

Privirea înălțată

Privirea îndreptată în sus exprimă o nevoie de evadare. Este privirea visătorului, a utopistului, a celui care și-a făcut din propria imaginație partenera de moment. Dacă persoana căreia i te adresezi te ascultă îndreptându-și privirea în sus, întreab-o dacă o interesează ceea ce-i spui.

Privirea coborâtă. Privirea coborâtă (nu neapărat însoțită de aplecarea capului) este un semn de tensiune. Persoana care își pleacă astfel ochii este poate stânjenită, crispată sau rușinată. Cert este că se află într-o stare de încordare.

Pe de altă parte, privirea coborâtă poate fi și o tentativă de a masca adevărul. Ea poate fi asociată atunci cu perfidia, disimularea sau minciuna.

Privirea evazivă

Privirea evazivă este adesea cea a unei persoane care are ceva de ascuns și care „fuge” de privirea celuilalt; poate fi și privirea cuiva care minte.

Atenție, totuși! Unele persoane au mari dificultăți în a-și privi interlocutorul în ochi. Privirile pe care ți le adresează sunt întotdeauna scurte, uneori cu coada ochiului sau pe sub sprâncene. Nu trebuie să te gândești imediat că un om cu privire evazivă este ascuns, mincinos sau ipocrit, nici măcar că te evaluează ori te judecă. El poate pur și simplu să sufere de o mare timiditate. Acordă-i o șansă! Privește-l mai puțin intens atunci când vorbește, pentru a-l împlânzi și a-i da încredere. Oferă-i cu amabilitate cuvântul și ascultă-l. Îl vei vedea destinzându-se puțin câte puțin. Poți să fii persoana cea mai simpatcă de pe pământ, poți fi animat de cele mai bune intenții posibile, dar dacă, în prezența unei persoane timide, comportamentul tău ocular nu se adaptează la pudoarea și la jena sa, nu vei suscita nici o reacție pozitivă.

Privirea cu coada ochiului

Semnificația privirii cu coada ochiului depinde de poziția sprâncenelor și de mișcările gurii.

Atunci când o persoană îți adresează acest tip de privire, iar aceasta este însoțită de o ridicare a sprâncenelor și de un surâs, înseamnă fie că acea persoană încearcă să te seducă, fie că i-ai trezit curiozitatea, fie că o amuzi prin spusele sau mimica ta sau că încearcă pentru tine o mare bunăvoință. În oricare dintre cazuri, este vorba despre o privire pozitivă. Dacă însă deasupra

acestei priviri, sprâncenele coboară sau se încruntă, dacă gura se subțiază într-un rictus rău, cu colțurile coborâte, ai grijă ! Această privire încărcată de animozitate nu spune nimic bun: este o privire răuvoitoare și agresivă:

Privirea piezișă

De obicei, oamenii aruncă priviri pe sub sprâncene atunci când își țin capul aplecat. Capul aplecat, cu o privire piezișă, când postura face ca bărbia să împungă pieptul, nu e de prea bun augur. În general, această poziție indică faptul că interlocutorul tău este departe de a fi convins de ceea ce-i spui, că simțul său critic este în alertă, că îți judecă performanțele sau discursul și că, deocamdată, nu îi ești tocmai în grații. Dacă vrei să-l convingi, va trebui să-ți reglezi mai bine tonul.

Semnul cu ochiul

Clipitul din ochi, această mișcare rapidă a pleoapei, este întotdeauna un gest menit să atragă atenția. El este, din partea celui care îl face, o invitație la conivență, la complicitate.

Atunci când între interlocutori nu s-a schimbat nici un cuvânt, semnul cu ochiul este o mărturie a bunelor sentimente, a simpatiei, a amicitiei. Atunci când se grefează pe o frază, el îi modifică (uneori complet) conținutul. Atenție însă! Repet: este capital, atunci când vrei să-ți modifice semnificația cuvintelor printr-un semn făcut cu ochiul, să te asiguri că acesta va fi recepționat de persoana căreia îi este adresat.

Ochii închiși sau mijiți

N-ar trebui în nici un caz să credem că, dacă are ochii închiși sau mijiți, o persoană doarme sau e pe punctul de a adormi. Aceasta poate închide complet sau pe jumătate ochii ca să se concentreze mai bine, pentru că îți acordă o atenție susținută sau, pur și simplu, pentru a oferi propriului organism câteva momente de repaus.

Totuși, nu trebuie exclusă total ideea că, de fapt, discursul tău îl plictisește pe interlocutor. Dacă așa stau lucrurile și dacă vrei să-i recâștigi atenția, schimbă subiectul!

Pe de altă parte, ochii închiși sau mijiți exprimă, în anumite circumstanțe, dorința de a se îndepărta. Dacă simți la interlocutorul tău această dorință, nu încerca să-l reții. Lasă-l să plece și poate vei face o nouă încercare în alt moment. Atunci când este dezinteresat de ceea ce-i spui până într-atât încât închide ochii, ar fi mai bine să aduci vorba... altă dată.

Nu pot închide acest subiect înainte de a vă oferi un citat din Jiang Zilong, care propune altă semnificație pentru închiderea ochilor: „Se cuvine ca ochii să se închidă atunci când dezvăluie gândurile”.

Bineînțeles, închiderea ochilor poate fi cauzată și de o oboseală accentuată, dar atunci gestul este involuntar și, în general, autorul său își cere scuze interlocutorului pentru aceasta.

Lentilele fumurii

Unele persoane, precum Aristotel Onasis, celebrul armator grec, sau actorul american Jack Nicholson, ca să-i numim doar pe aceștia, își disimulau sau își disimulează în permanență privirea în spatele unor ochelari cu lentile fumurii. Poți să faci și tu la fel, dar atenție! Purtarea unor astfel de ochelari constituie o armă cu două tăișuri. Dacă, pe de o parte, îți permite să-ți camuflezi mai bine jocul (amoros, în afaceri sau de cărți) ori sentimentele (dragoste, ură, dorință), pe de altă parte, riscă să inspire o neîncredere instinctivă interlocutorului sau interlocutorilor tăi. Ochelarii fumurii măresc, într-adevăr, considerabil aspectul sobru și distant al indivizilor, deoarece persoana care poartă astfel de lentile se disociază, într-o anumită măsură, de conversația la care totuși participă. Dacă ascunderea expresiei ochilor se poate transforma într-un avantaj, în general ea nu inspiră decât suspiciune și neîncredere.

In grup

- Trece constant în revistă oamenii, oprindu-te câteva clipe asupra fiecărui chip pentru a stabili un contact. Pentru a face o persoană să înțeleagă că este importantă pentru tine, privește-o în ochi ceva mai mult timp. Procedează în același fel cu toți oamenii pe care dorești să-i implicii în conversație.
- Nu fixa niciodată intens sau prea mult timp aceeași persoană. Rezultatul nu va fi decât o stânjeneală generală, resimțită de persoana respectivă și de toți ceilalți deopotrivă.
- Nu-ți fixa privirea asupra unei persoane care nu-ți acordă nici o atenție, chiar dacă face parte din grupul cu care conversezi. Poate avea o mie de motive întemeiate să nu urmărească discuția și nu trebuie să remarci tu asta, în public, indiferent că o faci verbal sau atrăgând atenția asupra sa prin privirea ta insistentă.

➤ **Rezumat**

Legendă:

~: *Neutru*

+: *Pozitiv*

- : *Negativ*

+ Pupile dilatate : plăcere, euforie, atracție fizică, dorință.

- Pupile contractate: neplăcere, nemulțumire, contrariedade, mânie.

Privirea somnolentă, atonă (fixă, ochii deschiși, pleoapele imobile):

~ oboseală;

~ apel la memorie ;

- plictiseală, deprimare, animozitate, resentiment.

Privirea fixă:

- minciună.

Privirea fixă, dură:

- agresivitate, ostilitate;
- tentativă de ingerință.

Privirea mobilă:

- + energie, curiozitate;
- inconstanță;
- plictiseală, indiferență;
- ~ dorința de a se distanța.

Privirea înălțată:

- ~ evadare ; imaginație ; lipsă de interes.

Privirea coborâtă:

- încordare, stânjeneală;
- perfidie, disimulare.

Privirea evazivă:

- ipocrizie, minciună;
- sentiment de culpabilitate ;
- ~ timiditate, pudoare.

Privirea cu coada ochiului:

- + tentativă de seducție, curiozitate, interes, amuzament, bunăvoință;
- animozitate, rea-voință; agresivitate.

Privirea piezișă:

- îndoială, insatisfacție.

Semn cu ochiul:

- + conivență, complicitate;
- + simpatie, amiciție.

Ochii închiși (sau mijiți):

- ~ concentrare, reflecție, atenție susținută ;
- ~ pauză, repaus fiziologic;
- plictiseală, dezinteres;
- neimplicare, dorința de a se distanța;
- dorința de a-și ascunde sentimentele, emoțiile, gândurile;
- ~ oboseală accentuată.

Amintește-ți că o persoană sinceră, deschisă, sigură pe ea îl privește întotdeauna pe celălalt cu seninătate și în mod constant.

6.3. Nasul

Expresii ca: "se vede după vârful nasului" sunt fundamentate pe faptul că: pălirea și înroșirea nasului se produc relativ repede, dezvăluind astfel gândurile.

Umflarea nărilor. Modificarea dimensiunilor nărilor semnifică oscilațiile în sentimente și senzații. Această modificare este în conexiune cu faptul că prin nări intră o cantitate mai mare sau mai mică de aer și, în consecință, există mai mult sau mai puțin aer la dispoziție, pentru acțiunile planificate.

Dacă nările sunt umflate este posibil să aibă loc și o diagnosticare a mirosurilor. Totodată, nările umflate sunt expresia unor trăiri stimulative, excitante. În mod nemijlocit, umflarea nărilor se produce ca urmare a unor mirosuri plăcute sau la enervare și furie, în acest caz fiind necesară o cantitate mai mare de aer pentru o eventuală luptă.

Este posibil ca nările să se umfle fără să se miște sprâncenele, însă, invers. acest lucru nu este posibil. De fiecare dată când se ridică sprâncenele, se mărgesc și nările, chiar și atunci când are loc o concentrare asupra unor imagini, deoarece, în mod suplimentar, se dorește și prelucrarea senzațiilor olfactive, pentru a putea diagnostica exact situația.

A strâmba din nas. Dacă strâmbăm nasul, se formează cute perpendiculare sau oblice pe părțile laterale ale nasului. Ele semnifică: neplăcere; indispoziție, jenă; confuzie; perplexitate; aversiune; silă; dezgust.

În partea de sus a rădăcinii nasului se găsește mușchiul care face posibilă strâmbarea nasului. El se întinde drept în jos, denumirea sa latină exprimând rostul său: *musculus levator labil superioris* alaege nași, ceea ce înseamnă "mușchiul ridicător al buzei superioare și al aripilor nasului". Deci, dacă mișcăm acest mușchi, se ridică buza superioară și aripile nasului. Ca urmare a acestei mișcări apar două cute caracteristice între nas și gură, precum și cute tipice pe și lângă părțile laterale ale nasului. Acest mușchi intră în funcțiune, în cazul unei puternice nemulțumiri sau al unor mirosuri neplăcute. Starea de nemulțumire indicată în acest mod nu trebuie absolutizată, pentru că, de exemplu, cineva poate fi nemulțumit de propria-i persoană sau, într-o măsură mai mică, de colaboratorii săi; în ambele cazuri, calea de acces a aerului urmează a fi închisă. Toată mișcarea descrisă anterior este, de asemenea, parte componentă a reacției de amăreală, prin aceea că buza superioară este trasă în sus, iar colțurile gurii în jos. Mișcarea în sus a buzei obligă și la ridicarea aripilor nărilor. Aceasta sună ca: "iih" sau "igitt - igitt".

În cazul în care se exprimă scârba, dezgustul, prin "iih", nasul se strâmbă imediat.

Irenăus Eihl - Eihesfeld a filmat, în vestul Noii Guinee, o indigenă care își strâmba nasul și și-a tras buza inferioară în jos, atunci când cercetătorii i-au dat să miroase usturoi, acesta fiind un indiciu că această expresie a nasului este un model universal pentru confirmarea scârbei. Derularea acestor

mişcări arată că o poziție activă este înlocuită cu o stare de neajutorare, pe care cineva este nevoit să o suporte, printr-o mișcare de îndepărtare a obiectului/faptului neplăcut și o închidere în sine. Folosirea foarte frecventă a acestor mușchi conduce la apariția "cutei sensibilității", la persoanele foarte sensibile. În acest caz, cutele dintre părțile laterale ale nasului și buza superioară sunt mult adâncite. O astfel de cută poate indica și un stomac mai sensibil.

O interpretare mai dificilă se produce atunci când un obraz mai umflat sau o iluminare laterală face să pară cuta mai adâncă decât în realitate. Dacă această cută, care se întinde de pe partea laterală a nasului spre buză, este adâncită nu numai în dreptul nasului, ci este puternic marcată și în dreptul gurii, ea se numește "cuta tăriei", indicând: vitalitate, energie și rezistență la efort.

Strâmbatul din nas, alternat cu un zâmbet, generează o notă de cochetărie, în special la femei, dând un aspect de farmec persoanei respective.

6.4. Gura

Gura servește atât la îngurgitarea alimentelor și la mestecarea acestora, cât și la vorbire. Ea este strâns legată de expresiile feței. Gura este cea mai mobilă zonă a feței, este centrul bucuriei și al durerii.

Buzele împinse înainte semnifică darea la o parte și dușmănie, în timp ce buzele trase înapoi semnifică închiderea în sine, retragere și dau impresia de fiică, dacă mai sunt tensionate și presate, atunci ele semnifică furie neputincioasă.

Dacă în timpul vorbirii sau al râsului gura este contorsionată, iar mișcările sunt lipsite de armonie, aceasta indică emoții și trăiri negative, chiar dacă toate celelalte semnale ale feței sugerează un comportament prietenos. Dacă gura este trasă într-o parte, fără o motivație medicală (pareză), aceasta înseamnă: scârbă și ignorare. Psihologul Ernest Korff a stabilit că buzele și gura emit permanent semnale conștiente sau inconștiente ce pot fi evaluate. Mișcarea scurtă și nervoasă și tremurăturile mușchiului gurii sunt un semnal de alarmă, indicând o nervozitate deosebit de acută; în acest caz, sunt necesare măsuri medicale preventive.

Gura poate fi deschisă mai mult sau mai puțin ca "poartă" de intrare a senzațiilor" - în special în cazul copilului mic. Gura este un important organ de simț care testează obiectele din jur. Există o legătură strânsă între pozițiile gutn și dorința de a introduce sau de a scoate ceva din ea.

Gura deschisă. Atunci când bărbia atârână, gura deschisă indică: o lipsă de pregătire pentru luarea unei poziții; o lipsă de activitate; o stare de repaus relativ. Deși bărbia atârână indică, în general, lipsa unei tensiuni nervoase, aceasta mai sugerează mirarea și imposibilitatea de a înțelege ce se petrece.

Dacă gura este însă deschisă într-un mod mai tensionat, aceasta indică faptul că suntem pregătiți pentru luarea unei poziții; gura este pregătită să vorbească.

Gura închisă. În mod normal, gura este închisă fără a exprima ceva, iar buzele sunt destinse. Dacă gura este însă închisă în mod voit, buzele indică tensiune iar activitatea nu este atât de intensă încât să se manifeste dorința de a vorbi; există dorința unor negocieri tăcute.

Dacă gura închisă devine expresia de bază a feței, ea indică un comportament sărac în vorbe, manifestându-se, astfel, dorința de a respinge orice contact verbal. Gura închisă cu buzele strânse. Dacă strângerea gurii crește în intensitate, buzele sunt presate.

Strângerea dinților și presarea buzelor generează o impresie de tensiune crescândă. Cine afișează o asemenea mimică arată că are de rezolvat o problemă deosebit de dificilă, că dorește să rețină un obiect sau o idee, că vrea "să muște" din ele.

Buzele presate formează și ceea ce se numește "gura legată", în această situație buzele servind pentru etanșizarea gurii. Corespunzător gradului de tensiune, aceasta indică o închidere în sine, până la o dureroasă separare de lume. Acest mod de a închide gura semnifică o închidere totală în sine și absență. Sugarul folosește această poziție a gurii pentru a refuza hrănirea, acesta fiind un mod de a spune lumii NU!

Această poziție a gurii este afișată, în mod curent, de persoanele: deosebit de sensibile și timide; solitare; excentrice; dârze; încăpățânate; prost dispuse; care îi ignoră pe ceilalți și întreaga lume.

Deseori, buzele sunt strânse, în timp ce colțurile sunt lăsate. Trăsăturile rezultate în urma acestor mișcări pot fi reacția la trăirile interioare, în acest fel ele fiind efectiv exprimate prin această mimică. Sărăcia de senzații a asceților și stăpânirea de sine în cazul unei bucurii sau dureri se exteriorizează în acest mod. Deseori, această expresie apare și în afect, în cazul furiei, al fricii sau poate fi un afect combinat. În cazul persoanelor irascibile și temperamentale, buzele presate și gura închisă indică suferința.

În situații de pericol sau de luptă, acest mod de manifestare este un semn al disponibilității corpului de a face față efortului și este rezultatul unei tensionări suplimentare a mușchilor masticației. Astfel, gura emite semnale suplimentare de "mișcare" și împreună cu expresia ochilor și capul plecat rezultă un semnal a cărui semnificație este clară. Dacă, însă, nu ne putem manifesta efectiv, atunci descărcarea nervoasă se face printr-un scrâșnet de dinți și reprezintă modul prin care dorim să ne zdrobim adversarul.

Dacă dorim să depășim un *lapsus linguae*, atunci ne mușcăm limba sau buzele. De asemenea, acest gest se poate observa în situații surpriză, în care încă nu vrem să vorbim, deoarece nu am înțeles pe deplin și suficient ce se petrece.

Prin presarea buzelor dispare roșeața acestora, iar expresia "o tăcere rece ca gheața" își găsește în acest fel justificarea, astfel încât grupuri întregi de persoane își pierd bucuria când văd o asemenea fizionomie.

6.5. Buzele/Mimica

Buzele sunt perechea de formațiuni carnoase care delimitează fanta gurii. Ele sunt formate din mușchii circulari care închid gura și care conțin un număr foarte mare de vase de sânge, nervi și mici glande salivare.

Funcția buzelor este în strânsă legătură cu modul în care sunt formați mușchii care servesc la tensionarea și forma buzelor; terminațiile nervoase ajută la sesizarea gustului. Dacă buzele sunt închise sau presate, mesajul este de a refuza orice. La fel ca oricare alți mușchi și mușchii buzelor sunt supuși unui îndelungat exercițiu ajungând, în final, să se miște conform scopului propus. Acest lucru este foarte vizibil la copilul mic, când buzele zvâcnesc în căutarea poziției dorite.

Începutul zâmbetului unui copil mic se manifestă prin tragerea laterală a guriței, după care buzele se mișcă puțin, rămânând într-o poziție indecisă. Zâmbet sau plâns? Conflictul este soluționat de comportamentul persoanei de referință, iar mișcarea buzelor se oprește în momentul în care trebuie să se ia decizia de râs sau de plâns. Indecizia se manifestă în mișcarea nedusă până la capăt a buzelor.

Poziția buzelor este strâns legată de gradul de deschidere a gurii. Numai când gura este închisă, buzele își pot îndeplini funcția primară de producere a expresiilor. Când gura este deschisă, buzele se conformează tensiunii nervoase și formei gurii.

Corespunzător diverselor situații, se pot întâlni următoarele **mimici ale gurii și buzelor**:

- de degustare;
- de savurare;
- de protest;
- de îngrijorare.

Mimica de degustare. În acest caz, poziția buzelor este ca atunci când vrem să gustăm un lichid, de exemplu: o probă dintr-un vin. Prin împingerea buzelor înainte se câștigă un spațiu suplimentar în care lichidul poate fi împins înainte și înapoi. Astfel, poziția buzelor indică faptul că ceva urmează să fie evaluat.

Mimica de savurare. Și în acest caz, poziția buzelor creează un spațiu suplimentar în gură; se spune că avem de a face cu o "figură de guorwand". Ea se deosebește de mimica de degustare prin aceea că colțurile buzelor sunt trase în sus, în așa fel încât lichidul care se află în contact cu papilele gustative nu poate curge în afară. Dacă cineva privește niște obiecte valoroase, mimica este aceeași, fiind însoțită, în plus, de absorbția aerului printr-un șuierat.

Salutul japonez însoțit de absorbția zgomotoasă a aerului semnifică un deosebit respect.

Savurarea și prețuirea pot fi și expresia plăcerii, în cazul mângâierilor și al rostirii de vorbe tandre.

Mimica de protest. În acest caz, buzele sunt puțin întredeschise și împinse înainte, poziție care semnifică respingerea. Această mimică exprimă: ura ascunsă; proastă dispoziție; încăpățănare;

cicăleală și protest. Acestei mimici i se asociază expresia: "își țuguie buzele" sau "mutră bosumflată".

Cu toate că mimica de protest este foarte asemănătoare cu cea de savurare, ea, practic, nu poate fi confundată cu aceasta, deoarece la situații diferite și mimica feței este diferită. De regulă, mimica de protest este însoțită de sunete de protest ca: "oho!" sau "oh!".

Cele mai multe moduri de exprimare a limbajului corpului au evoluat conform propriilor legități. Figura de protest își are originile în comportamentul sugarului. Cu buzele împinse înaintea sugarului împinge sânul mamei atunci când s-a săturat. Aceeași poziție o iau și buzele copilului mic, când acestuia nu-i place o anumită băutură. Buzele sunt împinse mult înaintea, până când apare o deschidere circulară prin care poate fi scos lichidul nedorit. La fel se comportă și adulții când scuipă. Mimica de protest este, de regulă, amplificată de o privire fixă și holbată.

Buzele cu colturile lăsate

După Charles Darwin, această poziție a buzelor este un "rudiment al feței plângătoare", care face parte integrantă din reacția la senzația de amăreală. Mușchiul triunghiular, cunoscut sub numele de "mușchiul tristeții", trage colțurile gurii în jos. Deoarece această mișcare poate fi controlată, în situații de negocieri, rareori, este dusă până la capăt. Din această cauză este necesară o observare foarte atentă. Deja, cele mai mici modificări ale unghiului gurii, în raport cu linia gurii, sunt de importanță deosebită. Din psihologia copilului este cunoscut faptul că atunci când unui copil mic i se desenează o față cu două puncte, pe post de ochi, și cu o linie curbă cu marginile lăsate, ca fiind gura, acesta începe să plângă.

Colțurile gurii atârând netensionat indică: neplăcere; tristețe; dezamăgire și renunțare dureroasă. Deseori, această mimică este expresia unor stări negative. Uneori, această mimică este exprimată prin expresia: "a face o față lungă". Dacă colțurile buzelor sunt trase în jos tensionat, aceasta se datorează intervenției active a mușchiului triunghiular. Astfel, într-un mod activ se exprimă: starea de desconsiderare; subevaluarea; aversiunea; invidia; batjocura; reaua-voință; cicăleala; neîncrederea; ironia și mâhnirea. Dacă colțurile gurii trase în jos sunt însoțite de un zâmbet, acesta corespunde unei expresii batjocoritoare.

Reacția la amăreală. Atunci când se încearcă eliminarea din gură a ceva neplăcut, mișcările au drept scop, pe cât posibil, să împiedice contactul cu papilele gustative. Se constată că:

- gura este deschisă în așa fel încât acel ceva neplăcut să poată fi dat afară.
- unghiul gurii se lasă în jos, astfel încât să poată fi eliminată saliva impurificată;
- buzele se răsfrâng în afară;
- limba se trage înapoi.

Aceste mișcări corespund scopului, dar nu constituie o luptă activă împotriva substanței ci o fugă de ea, motiv pentru care aceeași mimică apare în cazul durerilor; neputinței și a unor trăiri amare. Dacă o asemenea mimică apare în cazul unor stimuli slabi, înseamnă că putem fi lipsiți de voință, moi și infantili. Deseori, aceste mișcări sunt însoțite și de o expresie plângărească a feței. Astfel, senzația la amăreală este premergătoare plânsului și corespunde momentului în care gura începe să plângă.

Neajutorarea dureroasă se exprimă, în general, astfel: din ochii strâns închiși încep să curgă lacrimi, fruntea se acoperă de riduri, iar colțurile buzelor sunt trase în jos.

Reacția la acru. Mișcări asemănătoare sunt făcute de buze și în cazul unei substanțe acre, dar în acest caz mișcărilor sunt mai tensionate, dinții strânși puternic, iar colțurile buzelor sunt trase mult înapoi. De regulă, printre dinți se șuieră un: "sss" ca reacție acustică la senzația de acreală.

Ca și în cazul amărelii, în special în situații de pasivitate, ochii sunt strânși. Și senzația de scârbă se exprimă la fel ca reacția la acreală. În acest caz, suplimentar, se aude un "ee", "eh" sau "beh", sunetele fiind scoase pe gura mai deschisă decât în cazul reacției de amăreală; în caz contrar acest sunete nu ar putea fi produse.

Deosebirea esențială dintre reacțiile de amăreală sau de acreală constă în aceea că reacția la acru se manifestă printr-o defensivă activă. Aceasta se manifestă prin scuturări ale corpului sau ale unor părți din acesta, manifestări care exprimă refuzul energic al stimulului, astfel că neplăcerea este depășită de furie.

Buzele cu colțurile ridicate

Opusul buzelor cu colțurile lăsate, care simbolizează "fața plângărească", îl reprezintă buzele cu colțurile ridicate simbolizând "fața zâmbitoare".

Reacția la dulce. Reacția la amăreală este de a da afară, în timp ce reacția la dulce este de a reține. Reacția la dulce este însoțită de următoarele mișcări:

- buzele sunt strânse cu colțurile trase în sus, presând asupra dinților, astfel încât gura este închisă ermetic;
- limba presează puternic dinții, astfel încât papilele gustative să fie cât mai mult în contact cu substanța dulce;
- colțurile buzelor sunt trase în sus și au menirea de a împiedica scurgerea substanței dulci din gură.

Tot acest set de mișcări este însoțit de un sunet lung, "hmmmm"! care subliniază senzația de savurare. Din acest motiv, acest "hmmmm" este cunoscut sub numele de: "subreacție acustică". Atunci când se produce acest sunet, fără a avea nimic în gură, gura ia forma descrisă mai sus. Și unele "vorbe dulci" sunt exprimate ținând gura în această formă.

Reacția la dulce este generată și de unele cuvinte care sugerează: mângâiere; plăcere sau vanitate. În mod normal, reacția la dulce durează un timp scurt. Dacă această poziție a gurii a devenit o obișnuință, ea indică o nuanță de sentimentalism dulceag.

6.6. Zâmbetul

Conform concepției actuale, zâmbetul își are originea în gesturile de amenințare, evoluând apoi în gestul de dezvelire a dinților și în rânjetul de frică, acestea fiind o caracteristică a mamiferelor superioare. Uneori, acest mod primitiv de a râde se poate vedea la vorbitorul stresat, sau, în unele țări asiatice, în cazul persoanelor care amenință. Evoluția rânjetului datorat fricii spre zâmbetul de astăzi indică faptul că *homo sapiens* are tendința de a se comporta prietenos și de a comunica. Din acest motiv, doza corectă de zâmbet este foarte importantă. Diferitele tipuri de zâmbete ocupă o paletă foarte largă, de la mișcări abia vizibile ale mușchilor gurii până la zâmbetul deschis și de la zâmbetul dezarmant până la rânjetul prostesc.

Aproximativ în a cincia săptămână de viață, sugarul schițează zâmbetul ca răspuns la mimica mamei. Zâmbetul de răspuns marchează, astfel, un stadiu de evoluție a inteligenței, el având drept scop să determine părinții să rămână în preajma sa. Așadar, zâmbetul servește, încă din perioada timpurie a copilăriei, drept "armă" pentru obținerea simpatiei și a acordului adulților. Omul poate zâmbi într-o mare varietate de moduri. Paul Ekman a studiat, catalogat și măsurat diferite tipuri de zâmbete, ajungând la concluzia că zâmbetul a fost unul dintre cele mai ignorate moduri de expresie a feței, fiind mult mai complicat decât s-a bănuț. Acest cercetător a stabilit că există 18 tipuri de zâmbete care nu sunt simulate. Aceste forme de zâmbete sunt pur și simplu inventate de persoana care zâmbește, ele deosebindu-se de zâmbetele artificiale create prin aceea că mușchii din jurul ochilor se încordează, în timp ce mușchii zonei feței rămân imobili. Un zâmbet natural durează mai mult decât unul fals, la realizarea mimicii zâmbetului natural participând atât mușchii obrazilor, cât și cei ai ochilor. Zâmbetul este mai intens atunci când stimulul declanșator este mai puternic. Referitor la zâmbetul artificial se găsesc, în literatura de specialitate, un întreg șir de expresii care confirmă observația că pentru realizarea acestuia contribuie partea inferioară a feței. Iată câteva exemple de expresii: "ea a zâmbit numai cu buzele, dar nu și cu ochii"; "zâmbetul nu a ajuns până la ochi"; "gurii zâmbitoare i s-a opus privirea rece din ochi".

Zâmbetul adevărat implică o contracție a mușchilor circulari din jurul ochilor, care ridică obrazii, astfel încât apar ridurile de la coada ochilor ("laba gâștii").

Conform rezultatelor cercetătorilor din domeniu, de foarte multe ori, zâmbetul fals este asimetric, numai o latură a gurii participând la el. Un zâmbet fals este lipsit de mișcarea mușchilor ochilor, el poate dispărea brusc sau treptat, însă, în ambele cazuri, durata sa este nefirească. Despre

zâmbetul artificial s-a mai observat că, în cazul în care se exprimă frica sau tristețea, aceste stări sunt lipsite de mișcările musculaturii frunții, care ar trebui, în mod normal, să apară. Dacă zâmbetul fals vrea să exprime senzația de fericire, atunci mimica este lipsită de antrenarea mușchilor ochilor.

În cazul unui zâmbet normal, mușchii râsului trag colțurile gurii spre lateral și puțin în sus. Zâmbetul care exprimă frica se caracterizează numai prin tragerea spre lateral a colțurilor gurii. Zâmbetul prietenos presupune tragerea spre lateral și puternic în sus a coifurilor gurii.

Spre deosebire de rânet, în cazul zâmbetului, dinții sunt dezveliți, această expunere a "dinților-arme" oferind posibilitatea celuilalt să perceapă corect situația, transmițând mesajul că "armele" nu vor fi folosite. Așadar, cine își afișează "armele" și în același timp zâmbește se dezarmează și totodată îl dezarmează și pe interlocutor, datorită transparenței și francheții.

Din punct de vedere social, rolul zâmbetului este acela de a liniști. Chiar și cuvintele neplăcute, dacă sunt însoțite de un zâmbet, pot acționa dezarmant. Cât de important este zâmbetul este confirmat și de faptul că el poate fi perceput, de la mare distanță (90 m), înaintea celorlalte forme de expresii ale mimicii feței.

Oamenii care zâmbesc sau râd mult capătă de-a lungul timpului, prin întărirea mușchilor râsului, o figură, pe ansamblu, mai prietenoasă.

Zâmbetul voit, fabricat, chinuit. În acest caz, de regulă, colțurile gurii trase drept nu sunt ridicate, iar buzele sunt drepte și lipite.

În cazul unui zâmbet chinuit, mușchiul bărbiei împinge buza inferioară a gurii înainte, aceasta demascând caracterul voit al acestei expresii.

Zâmbetul voit este o expresie realizată cu un anumit scop, dar care are un slab efect asupra partenerului. Deseori, el dispare tot atât de repede pe cât apare, intenția de simulare fiind astfel evidentă.

În categoria zâmbetelor voite sunt incluse și cele legate de jenă și acestea sunt lipsite de integrare în mimica generală a feței. Un astfel de zâmbet nu acționează organic, el nu evoluează treptat, ci apare brusc, fără viață, rigid și tot atât de brusc poate să dispară. Deoarece este lipsit de conținutul potrivit, se ajunge, mai degrabă, la o grimasă ștearsă, un astfel de zâmbet afișându-se deseori, de complezență.

Zâmbetul dulceag. În acest caz este foarte evidentă legătura dintre zâmbet și sub reacția la un "da" universal. În cazul unui zâmbet dulceag se observă o întindere și o subțiere a buzelor. Din acest motiv, el pare exagerat, nefiresc și exprimă mai mult decât este perceput în realitate. Sentimentalii și bigoții afișează în acest mod trăiri mai intense decât pretinde situația dată. Chiar și cel care "mângâie", într-o pantomimă, supraevaluează prin zâmbet dulceag modul în care persoana imaginată mângâiată percepe gestul.

A **zâmbi "pe sub mustață"**. Spre deosebire de zâmbetul normal, atunci când se zâmbește "pe sub mustață", buzele sunt relativ tensionate și rămân lipite; se ajunge ca prin acest mod de a zâmbi, la expresia generală a mimicii feței, să se exprime și voința. Tensiunea afișată poate să semnifice fie o atenție sporită, fie stăpânirea de sine. Buzele strânse exprimă reținerea.

Tensiunea și strângerea buzelor duc la o atenție sporită și la existența unor păreri proprii ale persoanei în cauză. O întovărășire "tăcută" fără manifestări pozitive se exprimă prin acest mod de a zâmbi. Deseori, zâmbetul conține și o expresie "ciuntită" și avem de a face cu o expresie a mimicii legată de ceva ce trebuie să rămână secret.

Râsul prostesc. Acesta este o grimasă a zâmbetului. Asemănarea cu reacția la senzația de acreală este evidentă. Tensiunea sporită exprimată de râsul prostesc demască faptul că "mintea ne coace ceva". Acest mod de a râde este caracteristic oamenilor obraznici, vicleni, provocatori și răutăcioși. Colțurile gurii trase în jos (reacție ca la acreală) generează o expresie de batjocură.

Zâmbetul depreciativ. În acest tip de zâmbet colțurile gurii sunt trase puțin în jos. Această poziție a gurii indică, în același timp, acord și dezacord. Acest zâmbet este o formă atenuată a râsului prostesc. Astfel se zâmbește în cazul umorului negru sau când cineva este nevoit să renunțe la ceva, cu ciudă. Acest tip de zâmbet este afișat de o persoană blazat - ironică, de cel atotștiutor și de cel ce se bucură de paguba sau necazul altora.

Zâmbetul relaxat. Cu cât zâmbetul este mai lipsit de tensiune, cu atât mai mult el este expresia unei bucurii trăite naiv. El exprimă o recunoaștere a valorii partenerului de discuție. Acest zâmbet cuprinde cei mai mulți stimuli din întreaga paletă a mimicii zâmbetului și are, prin excelență, un conținut de dragoste, de apreciere a partenerului.

Zâmbetul strâmb. În acest caz, un colț al gurii este tras în sus, iar celălalt în jos. Această brambureală organică este expresia conflictului interior, când dorința de respingere intră în conflict cu avantajele și utilitatea contactului, astfel încât părerea adevărată despre interlocutor este ascunsă în spatele unei amabilități fabricate.

Cine trebuie să suporte o pagubă sau o batjocură și disprețul reacționează ca și când nu ar reuși să înțeleagă umorul situației. Conflictul este exprimat de persoana care-l trăiește printr-o grimasă chinuită. Acest zâmbet l-am remarcat, deseori, atunci când diverși șefi spuneau câte o glumă, iar subalternii credeau că face parte din amabilitate să râdă, deși gluma era cunoscută sau nici nu exista un motiv real de a râde. Atunci când acest zâmbet devine expresia dominantă a conflictului intern, se ajunge ca aspectul gurii să se schimbe, cu un colț tras în sus, iar celălalt în jos. În limbajul popular se spune că avem de a face "cu o mutră strâmbă". Trebuie să avem grijă deoarece este posibil ca, uneori, numai unul din colțurile gurii să reflecte conflictul trăit.

Zâmbetul care exprimă frica. În cazul acestui zâmbet, buzele sunt trase spre lateral, iar gura este puțin deschisă. Colțurile gurii sunt ridicate în sus spre direcția urechilor.

Zâmbetul condenscent, reseminat. Deseori acest zâmbet se exprimă printr-o răsfrângere înainte a buzei inferioare a gurii. În multe cazuri, zâmbetul este însoțit de o înclinare a capului spre dreapta sau/și o tragere în sus a umerilor, respectiv de o tremură a acestora.

6.7. Limba

Este alcătuită dintr-un țesut muscular, hotărâtor pentru sorbire, înghițire și mestecare. Încă cu 1500 de ani în urmă, arabii au stabilit că limba este unul dintre cele mai importante elemente folosite în analiza umană.

Din punct de vedere comportamental, "limbajul" limbii face parte din gesturile orale. Scoaterea limbii poate să fie cauzată de următoarele: necesitatea de a da ceva afară din gură, tendința de "a astupa" gura sau de a culege ceva lipicios de pe buze.

Biologul profesor W. John Smith, de la Universitatea Pennsylvania, împreună cu asistentele sale Julia Chase și Anna Katz - Lieblich au studiat ani de zile mușcăritul limbii. Ei au ajuns la convingerea că oamenii își arată limba mult mai des decât se acceptă în general. În raportul lor, ei au tras concluzia că prin scoaterea limbii sau numai printr-o scurtă arătare a acesteia se indică mult mai mult decât pot percepe ochii în mod conștient. Expunerea vizibilă a limbii este în opinia cercetătorilor o dovadă importantă a faptului că cel în cauză refuză contactul cu cei din jur. În acest sens, au fost observați copii care desenau, concentrați, pe nisip, care se certau cu alți copii, care beau sirop sau care frământau din pământ umed cozonaci. Adulții în aceeași ipostază au fost observați pe stradă, în mijloacele de transport, în săli de așteptare, în magazine, cu ocazia unor evenimente sportive sau la diverse întruniri.

Dacă un copil este solicitat cu întreaga sa atenție la realizarea unei acțiuni mai dificile, de exemplu să se mențină în echilibru pe o bârnă, se constată că își scoate foarte des limba, acesta fiind un indiciu prin care se refuză perceperea oricărui stimul.

Studentul Gary Owens i-a urmărit pe colegii săi la un joc de biliard. El a constatat că primii trei jucători, cei mai buni, aproape că nu-și scoteau limba, în timp ce cei mai slabi își scoteau limba în permanență. La pozițiile dificile, ei își scoteau limba de două ori mai mult decât la cele ușoare.

Scoaterea limbii. Este un gest prin care sugarul îndepărtează sânul mamei. Utilitatea acestei mișcări se manifestă încă din copilăria timpurie. Studii întreprinse în grădinițe au arătat cum copiii își scot limba, atunci când vor să evite un contact cu o altă persoană. Funcție de intensitatea respingerii, limba poate fi scoasă puțin printre buzele strânse sau poate fi scoasă complet, având semnificația de a jigni. Limba scoasă puțin printre buze mai are și semnificația de: "lăsați-mă în pace", atunci când o persoană este antrenată în rezolvarea unor sarcini complicate și se dorește evitarea imixtiunii celor din jur. Astfel, stimulii din afară sunt dați la o parte. Cu cât limba este scoasă mai mult în afară, cu atât mai mult este dorită ecranarea față de cei din jur.

Scoaterea limbii face parte din comportamentul jignitor, supărător. Este important ca, atunci când se scoate limba, buzele să fie strânse, astfel ca o dată cu mișcarea de respingere sugerată de limbă să se obțină și o închidere a gurii.

Gestul de respingere este amplificat dacă buzele strânse, pe limba deja scoasă, sunt împinse înainte. Dacă și colțurile gurii sunt trase în jos, avem următorul mesaj de apărare: limba scoasă, figură de protest și reacție de amăreală. toate într-o singură expresie mimică, definită de onomatopeea "beeh".

Dacă limba este plasată într-unui din colțurile gurii și este reținută de dinți. aceasta semnifică: "eu nu aș fi vrut să scot limba", dar tu trebuie să înțelegi că nu accept ceea ce s-a întâmplat".

În cadrul seminariilor s-a constatat, în repetate rânduri, că vorbitorii care fac pauze, dar care vor totuși să-și presteze continuitatea gândurilor și a vorbelor, își arată limba, acest gest exprimând dorința de a nu fi întreruși. În afară de aceasta, prin scoaterea limbii se răspunde la stimulii primitivi. Fenomenul de scoatere a limbii se poate observa ca apărând foarte des în cazul discuțiilor sau al negocierilor în care apar stimuli ce produc răni subiective; prin acest gest, cei în cauză nu vor să permită pătrunderea stimulilor.

Lingerea buzelor. Lingerea buzei superioare este, în mod fundamental, un gest de savurare, de aici venind și expresia: "te lingi pe degete". Adesea, numai gândul la ceva plăcut determină, cu anticipație, linsul buzelor.

Dacă este linsă buza inferioară, aceasta semnifică îngândurate, meditație etc. După cum se linge partea stângă sau cea dreaptă a buzelor, aceasta poate semnifica faptul că gestul se datorează activităților emisferei cerebrale care controlează acea parte. Dacă o persoană își linge buzele în timp ce relatează despre un eveniment sau despre o întâmplare, avem de a face cu un metasemnal al limbajului corpului. După cum este linsă buza de sus sau cea de jos, înseamnă că trăirea evenimentului relatat produce bucurie, plăcere sau mâhnire, suferință.

Lingerea buzelor ca scop în sine se poate deosebi ușor de celelalte moduri de lingere a buzelor. Deoarece vârful limbii poate să transmită puțină umezeală, este necesar ca limba să fie împinsă mult mai mult în afară, curbată în sus și spre părțile laterale, iar buzele sunt trase spre interior, astfel încât limba să vină în contact cu o suprafață cât mai mare posibil a buzelor; buzele sunt ușor presate pe limbă și astfel se umezește și buza inferioară. Buzele se ling, de asemenea, în situații de stres, atunci când, sub acțiunea sistemului nervos simpatic și a adrenalinei din sânge, cantitatea de salivă din gură scade, deoarece apa este folosită la transpirație, în vederea răcirii corpului, care este astfel pregătit pentru luptă, fapt pentru care buzele se usucă. Mișcarea de umezire a buzelor cu limba demască starea de stres. Chiar și vorbitorii, care în timp ce citesc un document beau apă în cantități mici, dovedesc prin aceasta că sunt stresați.

Limba ca organ tactil. Dacă buzele sunt îndepărtate în jurul limbii, aceasta se poate mișca liber, fiind o poziție nu defensivă, ci de preluare a unor stimuli, în acest fel limba devenind un organ tactil. Funcția de "pipăire" precaută este folosită din fragedă copilărie, când limba este folosită ca senzor menit să se cunoască lumea exterioară. Copilul mic își folosește limba pentru a-și găsi drumul corect spre sânul mamei. În mod simbolic, funcția tactilă a limbii apare evidentă în cazul soluționării unor probleme dificile. Mulți școlari începători, în timp ce scriu, execută mișcări cu limba, aceasta datorându-se efortului de concentrare asupra mușchilor motori, ceea ce vrea să exprime faptul că se dorește mai multă claritate în ceea ce se face, folosind limba ca organ tactil. Astfel de mișcări "tactile" ale limbii indică, la adulți, întârzieri în maturizare, dar pot să semnifice dorința și osteneala pentru realizarea mai îngrijită a unui lucru, a unei activități. Se interpretează în mod diferit gestul prin care limba atinge buza inferioară sau pe cea superioară. Dacă limba atinge buza superioară urmează să fie preluată de pe ea substanța existentă și să fie introdusă în gură, prin aceasta urmărindu-se prelungirea savurării; de aceea acest mod de lingere este cunoscut sub numele de "lingere savuroasă".

6.8. Dinții

Din punct de vedere al dezvoltării istorice, dinții fac parte din grupa organelor de digerare, cu toate că din punct de vedere anatomic ei sunt considerați ca fiind oase.

Cine vrea să răzbată trebuie să strângă mai tare din dinți și în acest fel își întărește musculatura de masticatie. Nu degeaba se spune că o față musculoasă marchează o persoană energică. Amânarea deciziilor necesare unui comportament răzbatător are ca efect reducerea musculaturii de masticatie și a întăririi gingiilor, ceea ce este posibil să ducă la apariția unor dinți care se clatină.

În cazul limbajului corpului, dinții au și un alt rol; "arătutul dinților" este folosit și de unele persoane ca gest de amenințare și ca expresie a furiei. Atunci când oamenii stau față în față, privirile zăbovesc cel mai mult pe zona ochilor și a dinților. Din acest motiv, dinții îngrijiți și curați completează impresia generală de armonie a persoanei respective.

Întrebări și sarcini pentru reflecție.

1. Încercați singuri! Verificați-vă propria expresie a feței...

Un experiment corect la acest punct ar trebui să se desfășoare cam așa: Faceți rost de o oglindă de poșetă, pe care să o aveți mereu la îndemână. Încercați când și când să vă simțiți mai întâi expresia feței, apoi să vă uitați imediat în oglindă. Înainte și în timp ce vă priviți, întrebați-vă: „Cum arăt acum? Ce impresie le fac oamenilor?” (Respectiv ce impresie aș face eu acum asupra altora?)

Comentariu:

Veți avea niște surprize tulburătoare, cu toate că acestea nu au un caracter pozitiv-fascinant pentru oricine. Mulți oameni sunt îngroziți când constată cât de frecvent au trăsături nemulțumite, descurajate - în jurul gurii și al ochilor -, de care nici nu erau conștienți înainte! Cu cât, însă, știm mai puțin despre propria expresie a feței, cu atât o cunoaștem mai puțin și, prin urmare, cu atât mai puțin o putem manipula, deci controla.

3. În baza pozelor prezentate identificați sentimentele redată prin mimică
4. Vizionarea filmulețelor cu Charles Chaplin. Ce sentimente redă actorul prin expresia feței sale?
5. Dilatarea și contractarea pupilei – când se produce acest lucru?
6. Caracterizați tipurile de priviri.
7. Comentați proverbul: "Ochii schimbă priviri și ființele există". Proverb chinez

UNITATEA DE CURS 7.

GESTICA

7.1 Limbajul mâinilor

7.1.1 Brațele și mâinile

7.1.2. Pozițiile mâinilor

7.2. Degetele

7.2.1. Cum se țin degetele

7.2.2. Semnificația fiecărui deget

7.2.3. Combinații privind folosirea degetelor

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- Să identificați aspectele limbajului mâinilor;
- Să caracterizați diverse tipuri de gesturi;
- Să interpretați diverse tipuri de gesturi;
- Să determinați semnificația degetelor;

Concepte-cheie: gestică, comunicare corporală, gesturile-emblemă, gesturile ilustratoare, gesturi semnal sau manifestările emoționale, gesturile reglatoare și gesturile adaptatoare; gesturi deschise și gesturi închise

7.1 Limbajul mâinilor

Registrul gesticii cuprinde mișcările trupului întreg, ale mâinilor și degetelor, ale picioarelor, umerilor, gâtului și capului, ca și felul cuiva de a acționa atunci când deschide o ușă, salută, stinge țigara, strânge mâna, culege o scamă și așa mai departe. Un om bolnav gesticulează slab și obosit.

Dacă este adevărat că gesturile și mimica actorilor și ale oamenilor de televiziune trebuie studiate și planificate în cele mai mici detalii, lucrurile stau altfel în cazul muritorilor de rînd.

Gesturile prea studiate îți vor crea imaginea unei persoane false și afectate, cu o personalitate artificială. Niciodată, cu excepția cazurilor în care o faci cu un scop precis, nu trebuie să-ți înfrînezi spontaneitatea. Lasă teatrul în seama actorilor.

Mîinile tale, la fel ca restul corpului, trebuie să se anime în funcție de discursul pe care îl ții; ele trebuie să servească la a sublinia o expresie, o afirmație sau o negație, o recomandare, un îndemn etc. Mîinile trebuie utilizate pentru a sprijini, a susține, a invita, a puncta un cuvînt sau o idee. Gesturile începute (ca și frazele) trebuie duse pînă la capăt.

Ferește-te de gesturile vag schițate care ar risca să provoace un dezechilibru, atît interlocutorului tău, cît și ție.

Mișcările mîinilor nu trebuie niciodată să formeze o gesticulație neîntreruptă, căci în acest caz nu vor mai spune nimic.

Pentru că mîna poate atinge, mîngîia, masa; pentru că poate să ia și să se lase luată, să dea și să se dea; pentru că ea are acces la toate celelalte părți ale corpului,

Comunicare corporală. Prin mișcări ale trupului, mișcări faciale și oculare comunicăm celorlalți cu exactitate gândurile și sentimentele noastre. Psihologul american Paul Ekman [36-38]. (Universitatea din California) și cercetătorul american Wallace V. Friesen disting cinci clase de mișcări non-verbale, bazate pe originea, funcțiile și codarea comportamentului: *gesturile-blemă*, *gesturile ilustratoare*, *manifestările emoționale*, *gesturile reglatoare* și *gesturile adaptatoare*.

a) Gesturile-blemă sunt gesturi simbolice sau codate a căror semnificație este determinată cultural (pentru „bine” datul din cap în semn de aprobare, degetele arătător și mijlociu în „V” ca semn al victoriei sau semne pentru „vino aici” etc.); altfel spus, gesturile emblemă sunt comportamente non-verbale care „traduc” direct cuvintele sau frazele. Acestea sunt substitute non-verbale pentru anumite cuvinte sau fraze și sunt învățate, probabil, inconștient și în mare parte printr-un proces de imitare.

b) Gesturile ilustratoare nu există în afara limbajului și ele reprezintă rezultatul unei învățări sociale diferită de la o cultură la alta. După Birdwhistell (1984, p.168-171), acest tip de gesturi

caracterizează atât discuțiile dintre femei (pe teme de croitorie, modă, coafură), cât și discuțiile dintre bărbați (pe tema pescuitului, a diferitelor sporturi etc.) și apar atunci când lexemele folosite nu definesc în mod clar persoana, timpul, poziția, posesia sau pluralitatea. Există astfel *gesturi indicatoare* care indică un obiect sau o persoană cu ajutorul degetului arătător (pentru a traduce expresia „hai să urcăm !” putem mișca capul și mâna în sus); *gesturi pictografice*, care mimează obiectul, desenând-ul cu mâna; *gesturi spațiale*, care indică mărimea prin îndepărtarea mâinilor; *gesturi kinetografice*, care indică, de exemplu, starea de satisfacție a consumului unor alimente prin mișcări circulare în jurul abdomenului; *gesturi–baston*, care punctează discursul cu ajutorul virgulelor, al punctelor, al parantezelor etc.; *gesturi ideografice*, care marchează legătura dintre idei sensul acestora prin ridicarea sprâncenelor, clipiri ale pleoapelor, încruntare etc. De multe ori, oamenii sunt doar parțial conștienți de gesturile ilustratoare pe care le folosesc. Pentru că acestea sunt foarte răspândite peste tot în lume, este foarte probabil ca oamenii să le fi învățat, dar este posibil ca unele dintre ele să intre în categoria reflexelor.

c) Gesturile - semnal sau manifestările emoționale sunt acele mișcări faciale care transmit stări emoționale, indicând mânia și teama, bucuria și surpriza, satisfacția, nerăbdarea și oboseala celui care le face. Astfel de expresii faciale ne trădează atunci când încercăm să afișăm o imagine falsă. Putem, totuși, controla aceste stări emoționale la fel cum fac actorii atunci când joacă un rol. *Manifestările emoționale* sunt mai independente de mesajele verbale decât gesturile ilustratoare și sunt mai puțin controlabile în mod conștient decât gesturile emblemă și gesturile ilustratoare.

d) Gesturile reglatoare sunt gesturi non-verbale care „reglează”, monitorizează, mențin sau controlează vorbirea altui individ; deci, sunt gesturi care reglează debitul vorbirii și luările de cuvânt într-o conversație; astfel, *gestul rapid* poate sugera accelerarea ritmului, reluarea, detalierea, explicitarea, dezvoltarea, exemplificarea, răspunsul etc.; *gura deschisă*, *tusea*, *agitația*, *mâna ridicată* indică dorința de a vorbi; *mâna ridicată vertical* indică cererea de a nu fi întrerupt; *întreruperea discursului* însoțită de o *privire îndreptată spre un interlocutor care se mișcă* indică intenția de a acorda cuvântul. Când ascultăm o persoană vorbind, nu suntem pasivi; dăm din cap în semn de aprobare, ne țuguim buzele, ne „ajustăm” privirea sau scoatem sunete paralingvistice ca „mm-mm” sau „îhî”. *Gesturile reglatoare* sunt determinate cultural și nu sunt universale. De fapt, ele transmit vorbitorilor ceea ce am dori să facă sau să spună, cum ar fi: „Continuă!”, „Ce s-a mai întâmplat?”, „Nu cred asta”, „Mai repede”, „Mai rar” etc. Vorbitorii primesc, însă, aceste mesaje non-verbale fără a fi conștienți de existența lor. Depinde de gradul de sensibilitate al fiecărui vorbitor ca acesta să-și modifice comportamentul în funcție de indicațiile non-verbale date de gesturile reglatoare.

e) **Gesturile adaptatoare** sunt gesturi personale care și-au pierdut finalitatea inițială și s-au ritualizat : *gesturi de întrebuințare personală* (scărpinatul în cap, rosul unghiilor etc.); *gesturi făcute pentru celălalt* (luatul de mână, de braț, după umeri etc.); *gesturi exercitate asupra unui obiect*(deschiderea și închiderea pixului, mișcatul inelului, verighetei, aprinsul brichetei etc.). Aceste gesturi non-verbale atunci când sunt făcute în intimitate sau chiar în public, fără a fi văzute de alte persoane, servesc o necesitate.

Gesturi deschise sau închise

Limbajul gesturilor spune unele lucruri despre dorința de a comunica deschis și sincer, despre atitudine. Tehnica **gesturile deschise** este folosită profesional de către vânzători, agenți de protocol sau reporteri. Între altele, acestea constau în orientarea palmelor și brațelor deschise către partener, orientarea corpului și a feței către partener, evitarea încrucișării brațelor și picioarelor, înclinarea corpului către interlocutor, susținerea privirii etc. Când partenerul și-a încrucișat brațele, oferă-i ceva pentru a-i da ocazia să le deschidă. Vei anihila o barieră.

Atitudinea de închidere sau apărare este semnalată prin încrucișarea brațelor și picioarelor, prin lăsarea pe spătarul scaunului sau prin distanțare de interlocutor. Mesaje agresive și frustrante pot fi găsite în încheștarea mâinilor sau în încălcarea teritoriului propriu de către cineva care se sprijină de birou. Plictiseala și indiferența pot fi indicate de gestul de a sprijini obrazul pe toată palma. Manifestările de acest gen sunt **gesturi închise**. Ele arată că interlocutorul nu dorește comunicarea. Creează bariere și privirea orientată în altă parte sau peste interlocutor. Evitarea contactului vizual, ascunderea ochilor și a feței în spatele ochelarilor sau al unor bucle de păr pot fi alte gesturi de închidere. Dacă partenerul ia distanță, se lasă pe spătarul scaunului și are brațele încrucișate, nu mai insistă; el nu mai este cu tine.

Pe cât posibil, se recomandă copierea discretă a gesturilor și posturii partenerului. Intră în ritmul mișcărilor sale, sincronizează respirația, privirea, orientarea trupului. Te va simți mai aproape, se va regăsi în oglindă și, la nivel inconștient, se va identifica mai ușor cu interesele și dorințele tale. Va trece mai ușor de partea ta.

7.1.1. Brațele și mâinile

Brațele și mâinile sunt "uneltele" negocierilor. În poziție de repaus, la persoana care stă în picioare, ele atârnă liber în jos. Atunci când se stă pe scaun, brațele și mâinile stau relaxate în poală sau pe brațele scaunului.

Se pot deosebi mâini și brațe atârănânde și mâini și brațe tensionate. Mâinile și brațele atârănânde indică de la stări de destindere până la pasivitate, în timp ce brațele și mâinile tensionate exprimă dispoziția pentru negociere.

Nu este greu de stabilit că, atunci când mâinile și brațele tensionate sunt lăsate să cadă și să atârne, s-a făcut comutarea de la starea de predispoziție pentru negocieri, la o stare de resemnare.

Dacă lucrurile se desfășoară în ordine inversă, brațele și mâinile trec dintr-o stare relaxată într-una mai mult sau mai puțin tensionată, ceea ce înseamnă că are loc pregătirea pentru o anumită activitate.

În opoziție cu starea tensionată care exprimă acțiune, rigidizarea brațelor și a mâinilor indică teamă și frică paralizantă.

Mesaje suplimentare legate de ținerea și mișcarea brațelor și a mâinilor și înțelegerea semnificației acestora sunt date de comportamentul mâinilor. Mâinile pot fi în prelungirea brațelor, în poziția în sus, în jos sau îndoite de la încheietură.

Mâna ca instrument folosit pentru a ridica ceva sau a trimite ceva într-o anumită direcție permite interpretări legate de tendințele exprimate. Dacă mâna este îndreptată în sus, ea indică luminozitate, cer, exprimă frumosul, lucruri bune și chiar ideale.

Mâna îndreptată în jos invită la asocieri cu întunericul, murdarul, înjosirea, răul, groaznicul și cu nonvaloarea. În același mod se exprimă starea de depresie și de epuizare.

Mâna este cel mai des folosită în limbajul corpului, îndeplinind nenumărate funcții. Mâna este folosită pentru a atinge, a pipăi, a apuca în caz de luptă sau pentru a mângâia, dar și pentru alte mișcări care fac ca poziția acesteia să fie deosebit de interesantă, când se analizează limbajul corpului.

Modul în care se ține palma (se acoperă ceva, se ține ceva, se împinge ceva deoparte) arată modalități suplimentare ale limbajului corpului. Chiar și modul în care se ține degetele este o reflectare a trăirilor sufletești.

Cele arătate până acum indică multitudinea de moduri în care pot fi ținute mâinile în cadrul negocierilor precum și numeroasele moduri de exprimare simbolică.

În interpretarea gesturilor mâinilor, trebuie să se țină seama de următoarele particularități:

- activitatea mâinii stângi sau a celei drepte;
- mâinile pot fi înaintea, în spatele corpului sau în buzunare;
- zona în care acționează mâinile:
- inferioară, sub linia centurii;
- medie, între linia centurii și umeri;
- superioară, deasupra umerilor;
- gradul de tensiune al mișcării pe ansamblul corpului (destins, relaxat sau tensionat);
- viteza de mișcare (tărăgănat, încet, repede, fulgerător);

- modul de ținere a degetelor (strânse, sprijinite, întinse, curbate);
- aspectul palmei (boltit sau plat);
- utilizarea uneia dintre mâini (fața palmei în sus, oblic, înainte, în jos);
- distanța dintre mână și corp (mică, mare).

Aceste descrieri sunt valabile pentru mâini, fie că se stă în picioare fie așezat.

Mâinilor atârănânde din poziția verticală le corespund mâinile relaxate în poală, atunci când se stă pe scaun.

Diferitele grade de tensionare motivează comportamentul care reflectă calmul sau pregătirea pentru o acțiune.

Mâinile în fața corpului, brațele îndoite

O astfel de poziție exprimă o dispoziție pentru manipulare, trebăluire, meșteșugire. Mâinile, în această poziție, nu sunt plasate optim pentru desfășurarea diferitelor activități manuale, pentru apucare și luptă. Aceasta este, totodată, poziția mâinilor și a brațelor în cazul unui vorbitor care așteaptă să intervină în cadrul discuțiilor, prin care să sublinieze, să adauge, să înlocuiască sau să combată o altă declarație verbală.

Funcție de activitatea pe care o desfășoară, mâinile pot fi plasate în lateral, în partea de jos a trunchiului, în fața burții sau a pieptului. Distanța dintre mâini arată gradul de transparentă. Cu cât o mișcare are loc mai aproape de corp, cu atât mai mică este dorința internă de acțiune. Așa se exprimă: modestia, cumpătarea și obiectivitatea.

Mișcările efectuate la mare distanță de corp au drept scop să impresioneze și să atingă partenerul. Semnificația gesturilor poate să meargă de la tendința de apucare în scop de întrajutorare, până la reținerea cu forța (de către forțele de ordine).

Mâinile duse la spate

Această poziție semnifică reținerea, adică cine stă astfel așteaptă. Deseori, această poziție este observată la vorbitorii care așteaptă să le vină rândul la cuvânt, la persoanele care însoțesc personalitățile aflate în activitate sau la observatorii participanți la discuții. Cine are mâinile ocupate folosește rar această poziție.

Mâinile ținute la spate pot semnifica și faptul că nu se vrea să fie tulburați cei din jur. Astfel se exprimă un comportament de așteptare. Ținând mâinile la spate, persoana respectivă se poate retrage, pentru un timp mai scurt sau mai lung, din angrenajul lumii.

Această poziție este de durată la persoanele reținute, pasive și introspecte, dar numai atunci când se află în locuri în care se simt în siguranță.

Mâinile ținute la spate lasă neprotejată partea din față a corpului; pieptul scos înainte sau trunchiul aplecat înainte, în timpul mersului, indică forța și curajul de acțiune.

Mâinile în buzunare

Această poziție poate induce, partenerului de discuții, senzația de amenințare, astfel încât el nu mai poate observa mișcările dinaintea unei agresiuni. În mod compensator, ținerea mâinilor în buzunare poate să semnifice ascunderea nesiguranței de sine. Într-o formă de supracompensare, acest comportament indică următoarele: "Îmi pot permite să nu fiu amabil". Cine își ține mâinile în buzunare, chiar și atunci când ține pumnul strâns, arată un dezinteres pentru discuții sau negocieri.

În timpul discuțiilor, un astfel de comportament, cu mâinile în buzunare, poate genera mesaje false. El indică faptul că cel în cauză nu vrea sau nu trebuie să se pună de acord cu partenerul. Numai în cadrul discuțiilor relaxate, cu caracter pozitiv, ne putem permite o astfel de ținută.

Din cauza aspectului de indiferență pe care-l produce o astfel de ținută, în cazul unor discuții oficiale, este percepută ca o lipsă de amabilitate.

Dacă, în mod brusc, se învârt mâinile în buzunare, menținându-se astfel o tensionare a brațelor, aceasta indică un comportament contradictoriu și decizia de a rupe relațiile.

7.1.2. Pozițiile mâinilor

Palmele orientate în sus. Această poziție a mâinilor apare atunci când luăm în primire ceva valoros; în pantomimă este folosită pentru a exprima rugămintea și, în același timp, permisiunea. De asemenea, acest gest corespunde unei expuneri deschise sau prezentării unor idei pozitive, a unor produse valoroase unor cumpărători importanți. Cu cât mâinile sunt întinse mai mult în față, cu atât solicitarea este mai mare.

Dacă degetele sunt răsfirate, aceasta mărește suprafața palmei și semnifică dorința de a pune ceva în ea. Dacă degetele mai sunt și curbate în sus, palma capătă forma unei cești care amplifică și mai mult dorința de a pune ceva în ea. O "ceașcă" și mai mare se obține punând una lângă alta ambele mâini. În acest caz, marginile palmelor sunt fie în contact fie distanțate, după cât le permit degetele curbate. Mâinile astfel întinse, cu palmele în sus și ușor curbate, se pot observa și la prezentatorii care au ceva de comunicat sau care pretind ceva publicului (cer acordul la cele spuse).

Acest mod de a ține palmele poate fi fundamentat și din punct de vedere al dezvoltării istorice. Cine arată palmele în acest mod spune: "Eu vin fără arme, cu intenții prietenești".

Palmele în plan vertical. În această poziție, mâna poate fi folosită pentru a apuca obiecte sau simboluri sau pentru a rezolva gândurile încâlcite, diferite relații sociale.

Atunci când degetele sunt strânse se exprimă mai mult impresia de exactitate, iar dacă sunt răsfirate, exprimă angajamentul.

În cazul în care se folosesc ambele mâini, gestul amplifică trăirile interioare, sau nu mai sunt folosite ca instrument de lovire, ci de îngrădire.

Totodată, se poate indica, prin distanța dintre mâini, măsura unei mărimi.

Palma în poziție verticală se consideră un semnal neutru, între poziția mâinii cu palma în sus = semnul pozitiv și poziția mâinii cu palma în jos = semnul negativ.

Mâinile iau, de obicei, forma obiectului prezentat sau a spațiului ce-l delimitează. De multe ori, mișcarea ce urmează să fie făcută de către mâini și brațe permite recunoașterea obiectului sau a spațiului în cauză.

Dacă palmele în poziție verticală sunt orientate spre propriul corp, aceasta indică orientarea spre propria persoană, caz în care și degetele sunt orientate spre interior.

Palmele orientate înainte. Dacă palma este răsucită înainte, mâna devine un instrument al "refuzului", aceasta fiind expresia fundamentală prin care se exprimă refuzul și renunțarea. Așa ne ferim de lucrurile neplăcute. Totodată, prin acest gest auditoriul este calmat. Dacă degetele sunt răsfirate sau se folosesc ambele mâini, ca și mai înainte, se obține o mărire a suprafeței palmelor, amplificându-se refuzul.

Palma orientată în jos. La origini, această mișcare se datora folosirii mâinii ca instrument de lucra. Capacitatea omului de a apuca un obiect cu mâna este comună și multor animale, de exemplu la maimuțe.

Dorința de a apuca, apucarea simbolică și evaluarea șanselor conferă expresiei limbajului corpului, în gestul de apucare, semnificații suplimentare. Astfel, mâna care apucă poate exprima zgârcenia și lăcomia, dar și efortul de a găsi cuvintele potrivite și de a face ordine în gânduri.

Gestul de a apuca sau de a te agăța de ceva generează un sentiment de amenințare sau de pericol (ne agățăm de o șură de paie, vrem să ne ținem de ceva care nu ne asigură, însă, nici un fel de siguranță).

Gestul de a apuca este un simbol al voinței de afirmare, al tăriei de sine, dar și al fricii. Dacă degetele sunt puțin curbate sau de loc, palma orientată în jos acționează defensiv sau suprimă. Aceeași este poziția mâinii și în cazul în care încercăm să îndesăm ceva care se umflă.

Dacă mișcarea este executată cu tensiune redusă, ea are rolul de a liniști, de a calma și de a ține situația sub control. Dacă degetele sunt răsfirate, suprafața de acțiune a mâinii se mărește, astfel încât împingerea sau suprimarea devine mai eficientă. Folosirea ambelor mâini are același efect, adică mărește suprafața activă și simplifică acțiunea.

Poziții combinate ale palmelor. Aceste poziții pot fi:

- palma stângă în sus, palma dreaptă în jos, gest ce subliniază că relația este importantă, iar afacerea este minimalizată;
- palma dreaptă în sus și cea stângă în jos: afacerea are o valoare ridicată, iar relația nu prezintă importanță;
- palma stângă în poziție verticală, iar cea dreaptă îndreptată în sus, gest ce subliniază faptul că relația este neutră, iar afacerea este apreciată ca fiind pozitivă;
- palma dreaptă în poziție verticală, iar cea stângă orientată în sus, gest ce subliniază că afacerea este apreciată ca fiind neutră, iar relația ca fiind pozitivă.

Brațele - Autonome: În general, brațele fără contact între ele (care nu sînt încrucișate, mîinile nu sînt împreunate etc.) reflectă o persoană senină și care se simte în largul său.

Deschise: Brațele larg deschise, întinse spre cineva, sînt simbolul prieteniei, al dragostei, al plăcerii de a-1 vedea pe celălalt. Ele evocă disponibilitatea.

Încrucișate

Există numeroase moduri de încrucișare a brațelor.

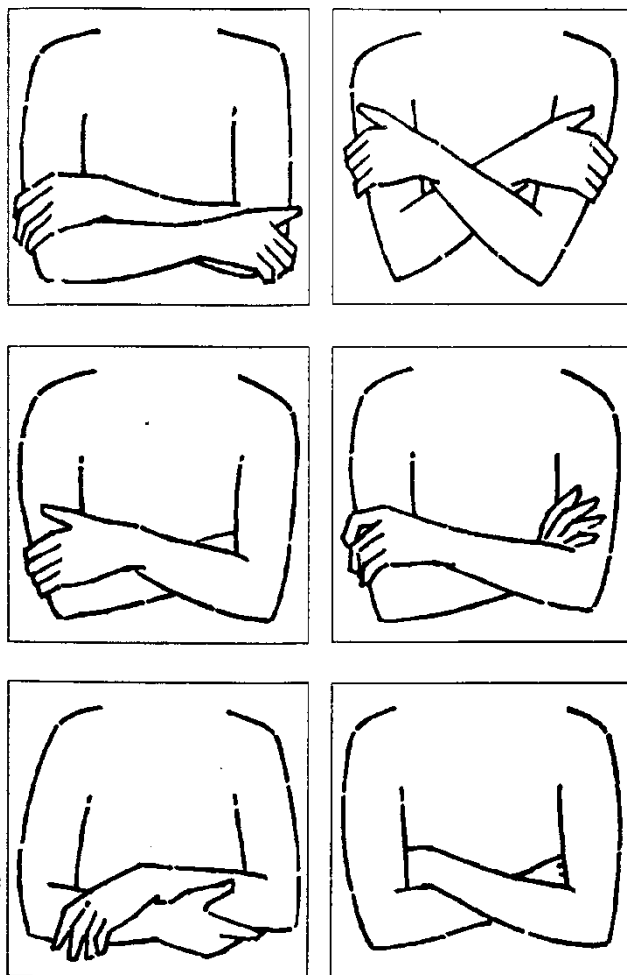
Le putem încrucișa ținîndu-le în față sau la spate, ni le putem pune unul peste altul pe o masă, să le încrucișăm pe sau sub piept, punîndu-ne mîinile pe brațe sau sub axile, sau împreunîndu-ne mîinile, sau doar cu o mîină pusă pe brațul opus, ca să numim doar cîteva modalități.

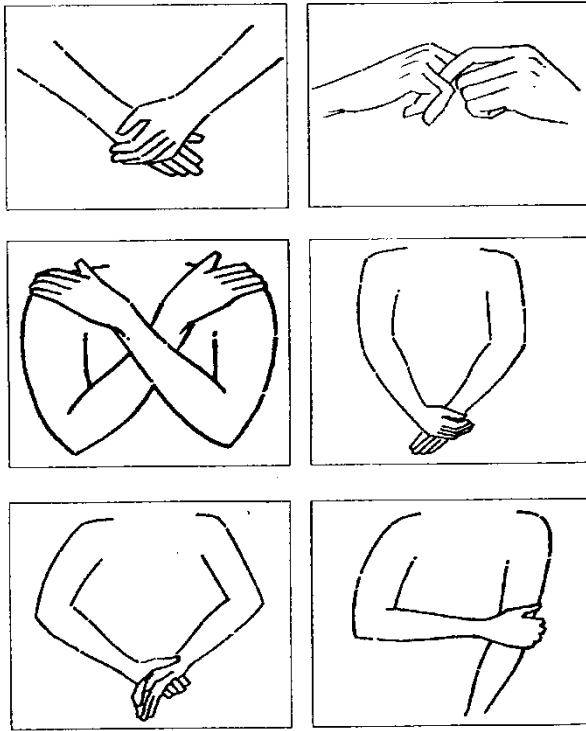
Toate aceste posturi au în comun scopul lor de a proteja individul. Brațele încrucișate reprezintă un sistem de apărare atunci cînd avem impresia că în aer plutește un pericol oarecare. Amenințarea astfel resimțită incită ființa umană la a se baricada.

Este vorba aici, desigur, de o postură de protecție esențialmente psihologică. Persoana astfel baricadată se simte mai puțin vulnerabilă.

Brațele încrucișate au întotdeauna o conotație negativă.

Ele indică invariabil și sistematic faptul că persoana respectivă este în defensivă, că se simte amenințată, stresată sau angoasată de ceva.

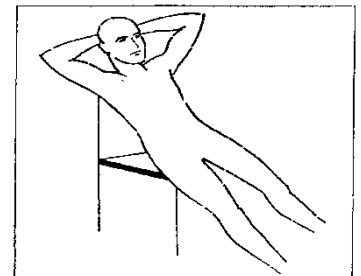




Atunci cînd interlocutorul tău  si ține brațele încrucișate cu degetele mari vizibile, ridicate în dreptul axilelor, înseamnă că are o mare încredere în sine  i că se simte confortabil în compania ta, în ciuda faptului că simte nevoia, într-un fel, de a se proteja (brațele încrucișate).

Pe ceafă

Brațele încrucișate la nivelul cefei compun de obicei o postură în care fac pereche cu un bazin dezlipit de tăblia scaunului şi cu picioarele puțin (deseori mult)  ntinse. Este postura oamenilor încrezători, în largul lor, uneori însă şi un pic arogan i, chiar ni eluş condescenden i. Sînt genul care- i îndreaptă spre anturaj o privire înrudită în același timp cu cea a păunului  i cu cea a... păsării de pradă!



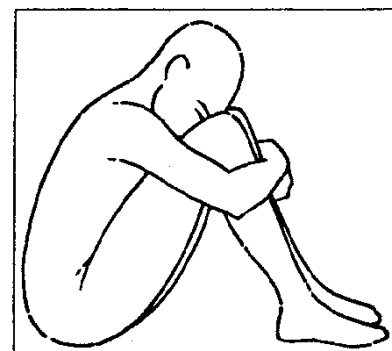
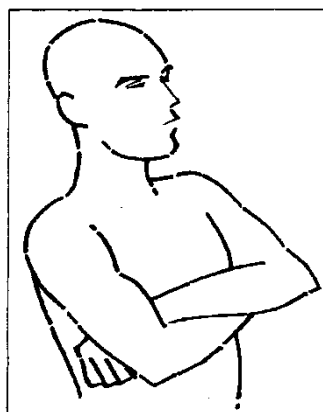
Atunci c nd vor să spună „nu”! Atunci când, în cursul unei conversa ii  i după o propunere din partea ta, interlocutorul tău  si  ncruci eaz  brațele, așteaptă-te la un refuz.

Autoconsolarea O persoană care, aflată în poziție  ez nd,  si  nl n uie cu brațele picioarele îndoite (adesea pun ndu- i capul pe genunchi) caută alinare.

➤ **Rezumat**

Legendă:

- : *Neutru*
- + : *Pozitiv*
- : *Negativ*



Brațele autonome:

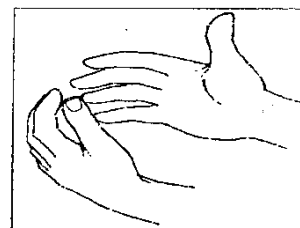
- + seninătate, stare de confort.

Brațele deschise:

- + disponibilitate.

Brațele încrucișate:

- închidere, retragere, atitudine defensivă;
- stres, tensiune, teamă, angoasă, disconfort;
- refuz.



Brațele în jurul genunchilor:

- ~ căutarea alinării, a consolării.

7.1.2. Mîinile în poziție stînd sau șezînd

Rezumat

Legendă:

~: *Neutru*

+: *Pozitiv*

-: *Negativ*

Mîinile de-a lungul corpului:

- + calm, stare de bine, absența încordării.

Mîinile în buzunare:

- rezervă, introversiune;
- aroganță;
- ipocrizie, viclenie, minciună.

Ascunderea palmelor:

- ezitare, dubiu, disimulare.

Ascunderea mîinilor între picioare:

- timiditate, lipsă de încredere în sine.

Mîinile care încearcă să se ascundă (persoana nu mai știe unde să și le pună...):

- nerăbdare, dorința de a pune capăt conversației.

Mîinile crispate sau care se frămîntă:

- nervozitate, tensiune, stînjeneală sau inhibiție;
- gest defensiv, atunci cînd planează o amenințare ;
- dorința de a-și controla deplin mișcările mîinilor.

Gestul de a se juca cu degetele :

- nervozitate.

Gestul de a se juca cu lobii urechilor sau cu cravata:

- nervozitate atribuibilă unei atracții fizice.

Gestul de a bate darabana cu degetele într-o masă:

- nerăbdare.

Punerea mâinilor pe masă, cu palmele lipite de tăblie:

- + energie, dinamism, încredere în sine;
- familiaritate.

Frecarea mâinilor una de alta:

- + mulțumire.

Mîna întinsă, cu palma orientată în sus:

- + spontaneitate, simpatie, spirit deschis și franc, spirit de decizie;
- + fidelitate, sinceritate, loialitate;
- + bună-credință.

Ambele mâini întinse, cu palmele orientate în sus:

- + pacifism, dorință de reconciliere, de apropiere ;
- ~ capitulare.

Mîna întinsă, cu palma orientată în jos:

- tentativă de dominare;
- dorință de a controla, de a supune.

Ambele mâini întinse, cu palmele orientate în jos:

- dorința de a reins- taura calmul

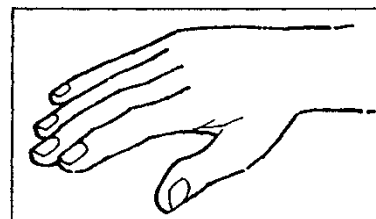
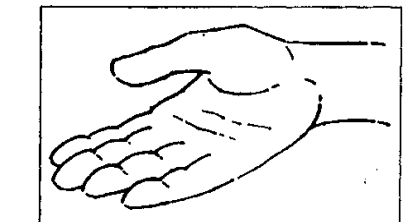
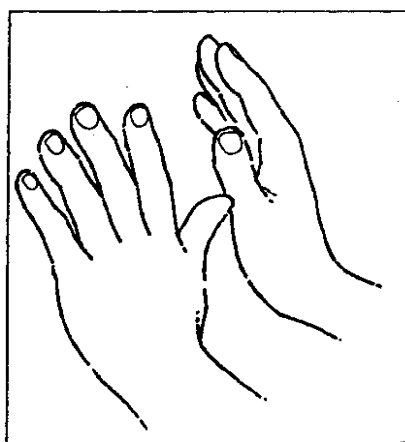
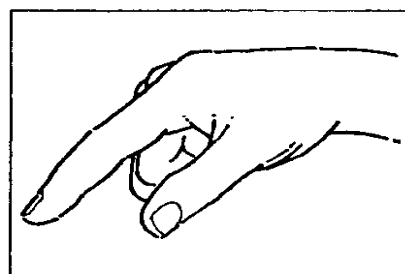
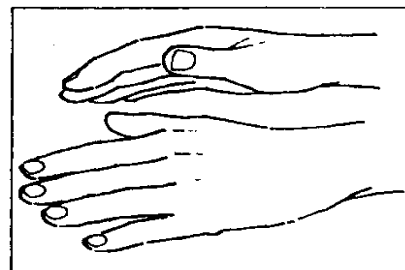
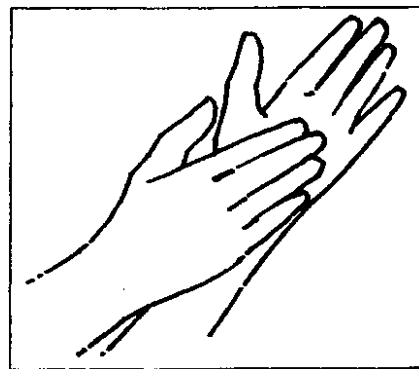
Mîna întinsă, cu palma orientată în jos și arătătorul întins:

- agresivitate, intenții răuvoitoare, violență, intimidare.

Mîna (mîinile) cu palma (palmele) îndreptate spre exterior (sau spre celălalt) :

- dezangajare, recul, respingere;
- gest de autoprotecție.

Mîna (mîinile) cu palma (palmele) îndreptate spre interior (spre



sine):

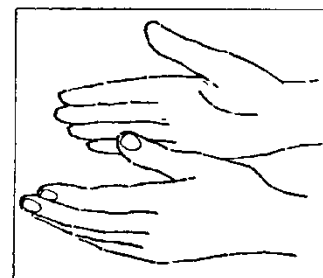
- + dorință de a convinge, de a face să i se împărtășească dorințele, ideile

Mâinile întinse, cu palmele față în față:

+ dorința de a emoționa, de a convinge atingând fibra afectivă a interlocutorului.

Mîna întinsă moale sau timid, cu palma orientată în jos:

- lipsă de sinceritate și de hotărîre;
- lipsă de atracție față de această întâlnire.

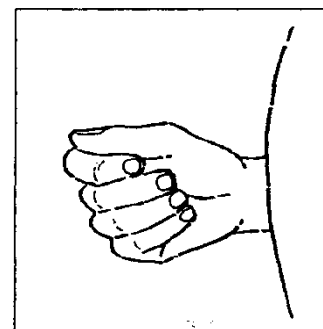
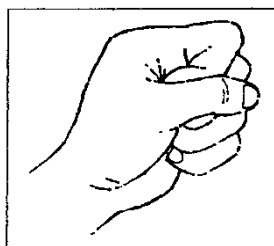


Mîna deschisă (cu palma orientată în sus și degetele ușor depărtate) care „mătură” oamenii:

- + dorința de a implica toți interlocutorii în conversație.

Mina închisă, strînsă pumn:

- + convingere, determinare, certitudine;
- agresivitate ;
- stres.



**Mina închisă, fără să fie strînsă pumn, direcționată
pieptul vorbitorului spre pieptul celui care**

ascultă: dinspre

- + dorința de a convinge, de a captiva;
- + determinare în discurs.

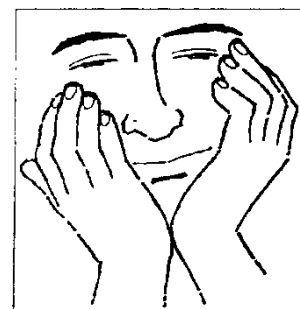


Pumnul în dreptul feței:

- agresivitate latentă;
- negativism, închidere, furie.

Mîna deschisă în dreptul feței:

- teamă, angoasă, nervozitate, încordare.

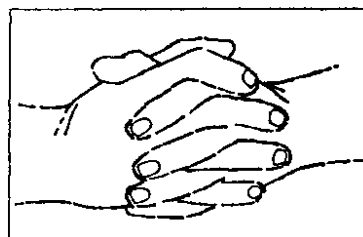


Fața sprijinită în mâinile deschise:

+ stare de bine, destindere, relaxare, repaus

Mâinile cu degetele încrucișate strâns:

- închidere, recul, retragere.



Mâinile cu degetele încrucișate sau doar împreunate, ca pentru rugăciune:

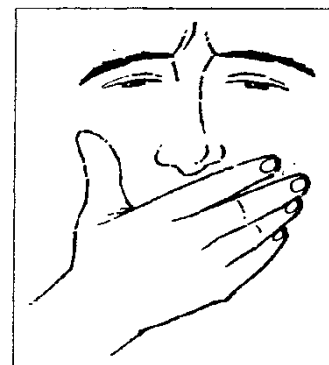
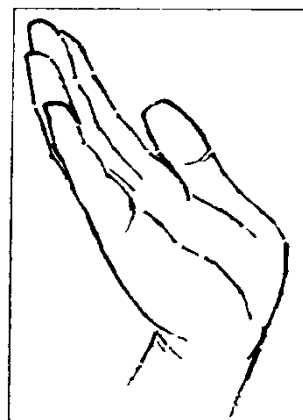
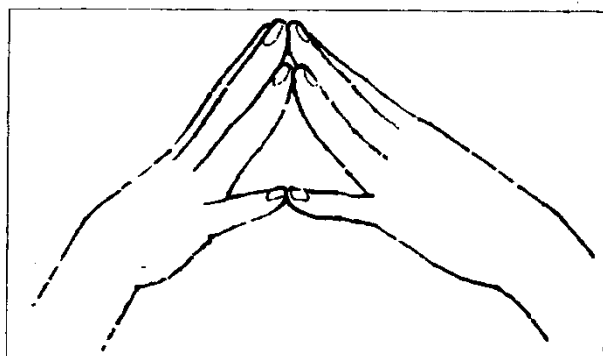
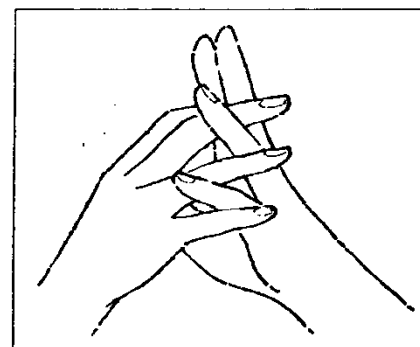
- gest de protecție.

Mâinile împreunate pe piept: ezitare

Mâinile cu degetele formând un triunghi cu vârful în sus:

+ încredere în sine, mare stimă de sine;

- vanitate, aroganță.

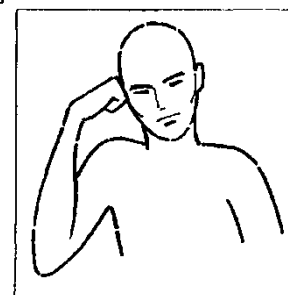
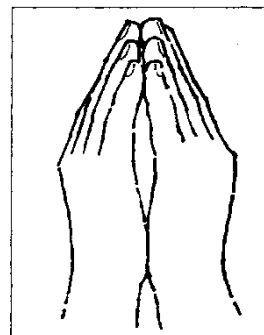


Mâna deschisă, prezentată pe lat:

agresivitate, tentativă de intimidare,

amenințare;

furie, dorința de a pune capăt unei situații deza-
greabile sau deranjante.



Mâinile la cap

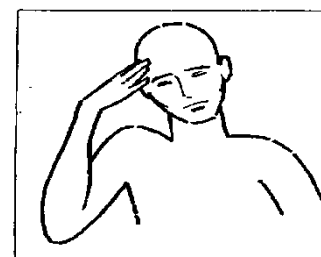
Sprijinirea capului în mâini:

- plictiseală, apatie.

Capul sprijinit într-un pumn:

- reflecții intense și problematice

Capul înclinat, susținut de o mână:



- lehamite, oboseală.

Capul între pumnii strânși:

- întoarcere totală spre sine.

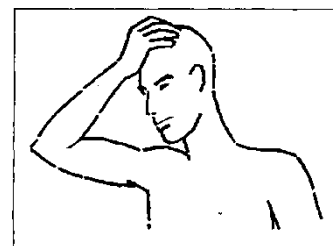
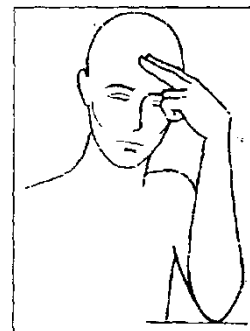
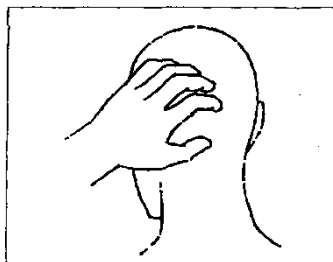
Scărpinarea capului:

- nervozitate.

Trecerea mâinii peste ceafă sau prin vârful capului:

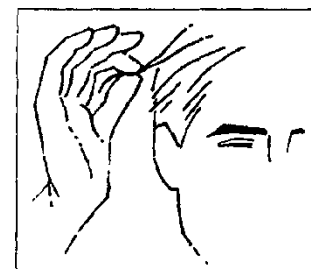
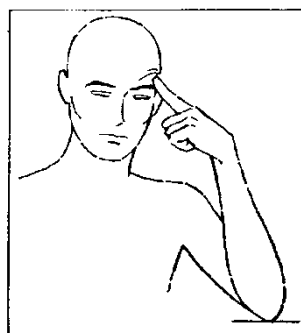
- dorința de a fugi;

- incapacitatea de a lua o decizie sau de a găsi o soluție.



Gestul de a se juca cu o șuviță de păr:

- + dorința de a seduce;
- îndoială, ezitări, tergiversări;
- plictiseală, deznădejde.



Trecerea constantă a mâinii prin păr:

+ atracție fizică, dorință sexuală, senzualitate

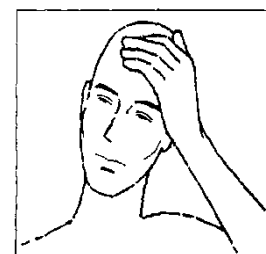
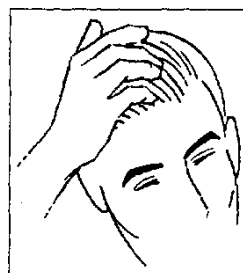
Mâinile la frunte

Mâna pe frunte:

+ concentrare, reculegere, reflecție

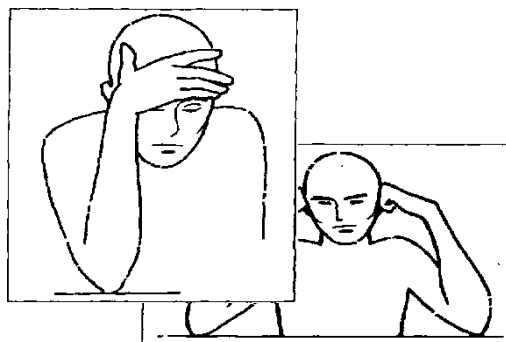
Unul sau două degete pe frunte :

+ concentrare, reculegere, reflecție, dar în măsură mai mică decât mai sus.



Fruntea sprijinită de palmă:

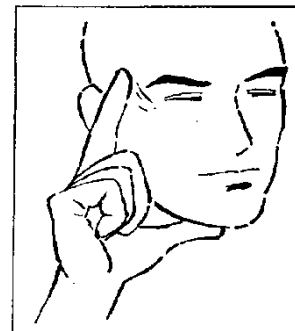
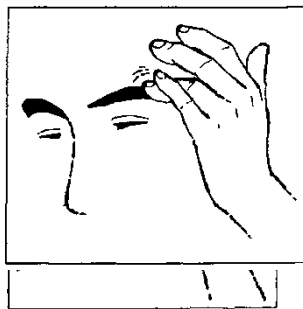
+ căutarea unei soluții.



Mâinile la tâmpile

Masarea tîmplelor:

~ retragere, introversiune.

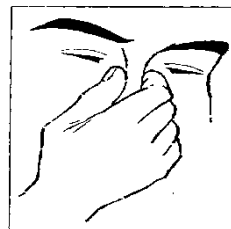


Arătătorul la tîmplă:

- reflecție marcată de agresivitate

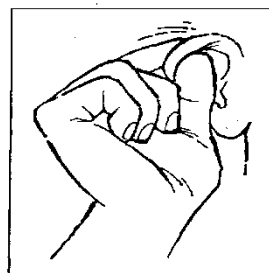
Arătătorul la tîmplă, degetul mare sub bărbie :

reflecție marcată de agresivitate și scepticism;
postura celui care evaluează și judecă.



Arătătorul la tîmplă, cu degetele îndoite pe față:

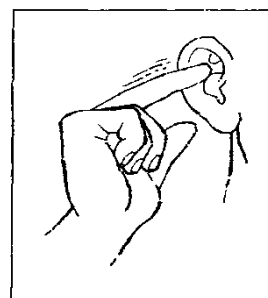
- plictiseală, neplăcere;
~ ești evaluat.



Mîinile la urechi

Gestul de a se trage constant de lobul urechii:

- îndoială;
- dezgust.

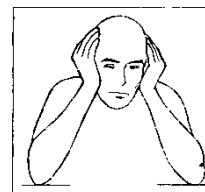


Mîinile pe urechi:

refuzul de a auzi sau de a participa;
intenția de a se baricada

Degetele ciupind sau scărpinînd urechea:

- + dorința de a-și pune ordine în gânduri;
- discurs deranjant, pe care ar prefera să nu-l audă.



Degetele mîngîind sau masînd urechea: + plăcere, frizînd

voluptatea, de a auzi ceea ce se spune.

uneori

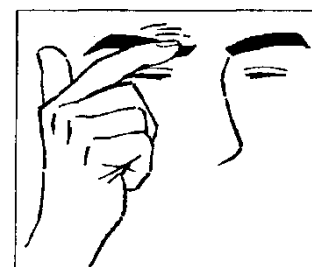
Mîinile la sprîncene

Masarea sprîncenelor:

- nevoie de odihnă;
- concentrare, reflecție.

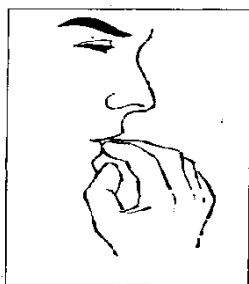
Mîngîierea sprîncenei spre tîmplă:

+ interes, curiozitate, reflecție ușoară.



Mîngîierea sprîncenei spre rădăcina nasului:

incomprehensiune, neînțelegere;

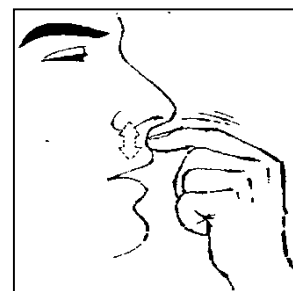


retragere în sine, închidere

Mîinile la



ochi



Scărpinarea ochiului:

dezinteres, dezangajare;

minciună.

Frecarea repetată a ochilor:

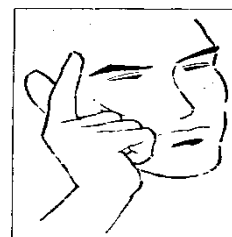
- disconfort.



Mîinile la nas

Mîncărimi la nivelul nasului:

+ interes, curiozitate, atracție.



Mîncărimi între nas și gură:

- minciună, înșelătorie, ipocrizie.



Arătătorul pus pe vârful nasului:

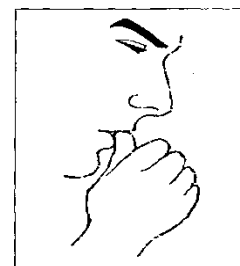
+ curiozitate, interogare; + reflecție, intere

Arătătorul sprijinit sub nas:

- îndoială și scepticism.

Frecarea spațiului dintre nas și gură:

- stînjeneală, disconfort față de interlocutor sau de ceea ce spune



Mîna acoperind nările:

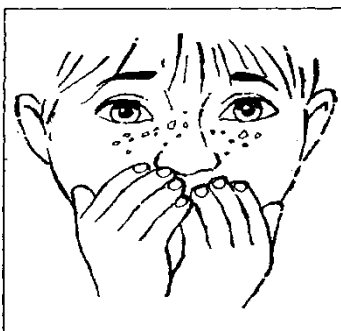
- încurcătură, stînjeneală.



Mîinile la gură

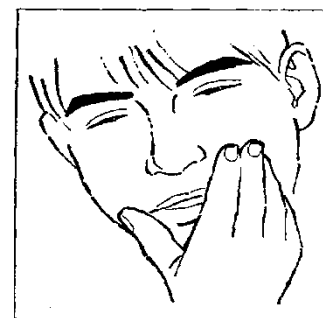
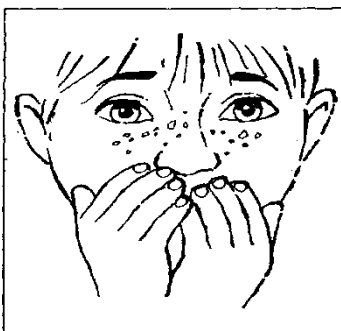
Mîna acoperind complet gura:

- închidere, refuzul de a vorbi.



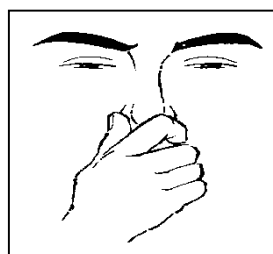
Ambele mîini acoperind complet gura:

- minciună la copilul mic.



Mîna acoperind parțial gura:

- minciună la adolescent.



Mîna sub bărbie, cu unul sau două degete în gură:

- anxietate, angoasă, tensiune.

Vîrfurile arătătorului în gură, cu pumnul închis:

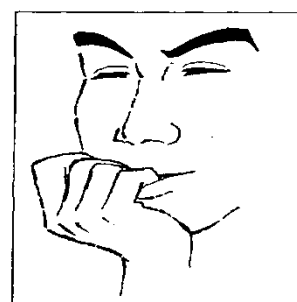
- tracasare, căutarea de soluții.



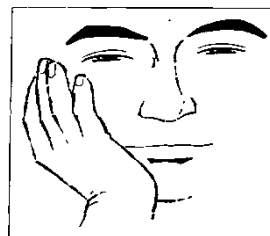
Degetele trăgînd de buza superioară:

+ dorința de a intra în raport cu celălalt.

Degetele împingînd buza inferioară:



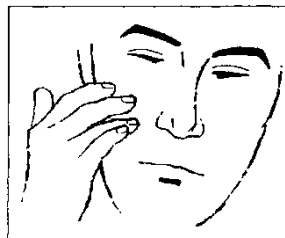
- refuzul de a spune ceea ce gîndește cu adevărat.



Mîinile la obraji

Mîna întinsă pe un obraz:

+ stare de bine, plăcere, mulțumire, destindere.



Frecarea unui obraz:

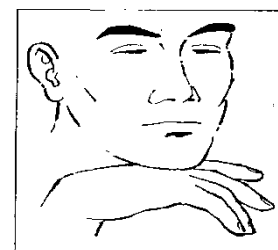
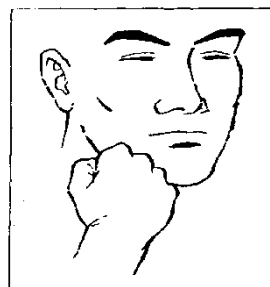
+ interes, curiozitate, atenție.

Mîinile la bărbie

Sprijinirea bărbiei în pumn:

+ atenție și concentrare ;

- stare latentă de tensiune.

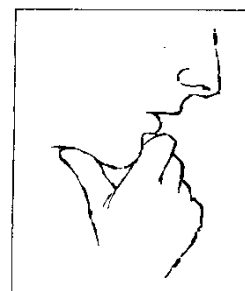


Sprijinirea bărbiei de dosul mîinii:

- retragere, recul, dezangajare.

Ținerea bărbiei între degetul mare și arătător:

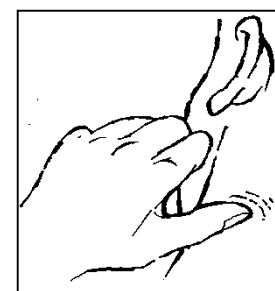
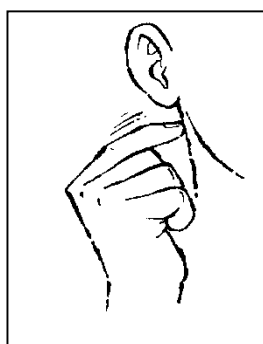
- atitudine dubitativă, plictiseală, îndoială, ezitare.



Mîinile la gît

Scărpinarea gîtului, la baza urechii:

- perplexitate.



Scărpinarea gîtului:

- enervare, agresivitate.

Trecerea degetelor prin spatele nodului de la cravată sau tragerea de gulerul cămășii:

- agresivitate refulată, frustrare, furie;

- stînjeneală;

- minciună.

7.2. Degetele

Degetele sunt acea parte a mâinii care, în general, subliniază și "exprimă" gesturile mâinilor. Deseori, gesturile mâinii capătă adevărata semnificație, prin poziția specifică a degetelor. Există, însă, și gesturi care se rezumă strict la degete, fără ca restul mâinii să-și aducă vreo contribuție.

În limbajul popular, importanța informațiilor comunicate de limbajul degetelor este subliniată prin zicala: "Pe ăsta trebuie să-1 privești la degete!"

Fiecare deget are propria sa zonă corespondentă în creier. Până după vârsta de 80 de ani, există o hartă corticală a acestor corespondente propriie fiecărui individ, care rămâne nemodificată de-a lungul întregii vieți.

Michael Merzenich, Jon Kaas, Randy Nelson și colegii lor au șocat lumea științifică, în cursul anilor 80, prin descoperirea conform căreia harta corticală somato-senzorică se modifică, atunci când degetele sunt solicitate mai intens. De exemplu, dacă ne frecăm sistematic buricul unui deget de ceva aspru, în zona corespondentă din creier sunt afectate un număr mai mare de celule. În același timp, celulele specializate inițial pe degetul în cauză se reduc ca număr. Astfel, au fost atribuite degetului în cauză celule care aparțineau inițial altor degete, sau care aparțineau unor senzori de pe față. Legătura dintre față și aceste celule multifuncționale a fost dezafectată și "reînvățată", având loc, astfel, conexiunea cu degetul respectiv.

Conform principiului după care: "modul de comportare generează matricea personalității și personalitatea generează comportamentul corespunzător", programarea creierului și, respectiv, limbajul corpului se maturizează în permanență. Astfel, fiecare individ se exprimă prin vorbire și prin limbajul corpului, în mod specific, conform cu propriile sale simboluri.

7.2.1. Cum se țin degetele

Fiecare mod în care se țin degetele (strânse, răsfirate, întinse sau curbate) are semnificația sa verbală. Degetele strânse unul lângă altul au efect tăios, dar "bat la ochi" mai puțin decât atunci când sunt răsfirate. Degetele întinse au un grad de cerere mai mic decât cele curbate.

Degetele curbate; pumnul. Pumnul se formează atunci când degetele sunt aduse în podul palmei. Această mișcare se face cu o tensiune crescută, recunoscându-se expresia voinței, o implicare mai mare a eu-lui și o reducere a efectelor exterioare. În timpul strângerii pumnului, temporar, se trece prin poziția intermediară în care mâna vrea să apuce sau să se agate de ceva. Aceasta poate fi și expresia dorinței de a reține un gând. Pumnul este, însă, și o armă. Atunci când este strâns, mâna a atins cea mai mică dimensiune; oasele și tendoanele degetelor protejează partea moale a podului palmei, ca un blindaj.

Semnificația dublă, respectiv mișcarea spre interior și pumnul ce rezultă, este pusă în evidență atunci când ne simțim amenințați de un comportament agresiv sau dacă suntem furioși. Ducerea până la capăt a gestului de amenințare trebuie să fie combinată cu dorința de a ataca și lupta.

De la degetele curbate la cele întinse. Dacă pumnul strâns nu finalizează acțiunea printr-un atac, sau motivele atacului au dispărut, tensiunea din pumn dispare. Mâna se relaxează mai repede sau mai încet, fiind mai mult sau mai puțin lipsită de putere. Deseori, mișcarea de deschidere se oprește la jumătate, într-o poziție în care mâna și degetele sunt relaxate, arătând ca și cum nu ar mai fi capabile să țină ceva. Starea finală denotă o stare de indecizie. Dacă, în plus, brațele atârână leneșe iar umerii sunt trași în sus, se creează impresia generală de renunțare și slăbiciune, de neîncredere și resemnare. Dacă, însă, deschiderea mâinilor și a degetelor se face brusc, podul palmei se orientează spre corp și, implicit, dosul palmei este orientat înafară, într-un gest ce amintește de acela prin care ne-am scutura de o insectă.

Motivul pentru gestul prin care vrem să gonim ceva nu trebuie să fie neapărat o insectă, ci poate fi și o stare de nemulțumire psihică. Deseori, în acest mod sunt "măturare argumentele de pe masă". Totodată, prin această mișcare vrem să scăpăm de o situație neplăcută. Cu cât mișcarea este făcută mai puțin energetic, cu atât speranța noastră în reușită se reduce. Dacă mișcarea de deschidere a pumnului este făcută în forță, iar în poziția finală degetele sunt răsfirate, înseamnă că trecem, în mod brusc, către o nouă trăire.

Dacă degetele rămân strânse după o bruscă și scurtă mișcare de deschidere, palma fiind orientată în sus, aceasta semnifică un mod demonstrativ de a arăta ceva, ce mai înainte era ascuns concret sau abstract. Folosirea acestui gest, în mod abstract, poate fi însoțită de cuvintele: "dar soluția se află în palmă!"

Dacă atunci când deschidem pumnul degetele rămân răsucite în sus, se formează ceea ce este cunoscut sub numele "de mână apucătoare".

7.2.2. Semnificația fiecărui deget

Fiecare deget este un simbol pentru o anumită caracteristică psihică.

Degetul mare. Întotdeauna, când mâna stă în poziție de repaus, pe masă, degetul mare este îndepărtat de restul degetelor. Degetul mare este cunoscut și ca degetul "apăsător". El simbolizează puterea și forța de dominare a unui individ. Degetul mare ridicat în sus înseamnă OK!, dar poate fi și o reacție la un stimul frustrant. Degetul mare culcat, în stare relaxată, nu are nici o semnificație. Dacă degetul mare este ascuns de celelalte degete, orice altă activitate este momentan suprimată, din motive pe care voința nu dorește să le exteriorizeze.

Deseori, copiii își ascund degetul mare în podul palmei, ceea ce semnifică putere de dominare redusă și slabă energie. Într-o astfel de poziție nu se pune problema negocierii unor dorințe. La adulți, gestul semnifică ratarea luării unei decizii dificile. Dacă starea este depășită, dispare această poziție a degetului mare. Din punct de vedere simbolic, această poziție poate fi pusă în legătură cu faptul că degetul care se îndepărtează cel mai mult, de restul mâinii, trebuie să fie protejat în mod deosebit. Dacă îl arătăm liber, înseamnă că nu ne așteptăm la nici un pericol. iar dacă apare o amenințare, un pericol, el este ascuns. "Puterea" degetului mare este arătată și de faptul că, atunci când urâm cuiva noroc, degetele mari se apasă unul pe celălalt.

Degetul arătător. Acest deget simbolizează voința și inițiativa, așa explicându-se de ce este folosit în indicarea direcțiilor, pentru indicarea exactă a unei ținte. Din punct de vedere simbolic seamănă cu o săgeată lansată asupra unei ținte, definind-o cu exactitate, dar atunci când direcția este imprecisă se folosește întreaga mână. Asocierea cu simbolul "săgeată" joacă un rol important și în cadrul gesturilor de amenințare. În acest caz, degetul arătător este folosit drept armă ("cuțit"), el fiind orientat spre obiectul în cauză, împungând de mai multe ori, dorind chiar să-1 găurească. Dacă degetul arătător execută repetat o mișcare de lovire, el simbolizează un "baston" cu care îl lovim pe celălalt. Deseori, se constată că unele obiecte se substituie degetului arătător, cum ar fi: pixul sau stiloul pentru că și cu acestea se pot executa gesturi de indicare, înțepare sau lovire. Aceste gesturi exprimă agresiune, de cele mai multe ori, fie că folosim degetul arătător fie obiectul care i se substituie.

Degetul arătător ridicat și menținut nemișcat semnifică atenție, el având un dublu efect: simbolul de bază este cel al unei arme, iar ca prelungire a mâinii ridicate, el semnifică amenințare, într-un mod mai accentuat decât numai simpla ridicare a mâinii. În timp ce degetul arătător ridicat drept semnifică o armă și o amenințare, dacă este curbat devine un "semnal" care indică o direcție.

Dacă îi facem cuiva cu mâna, degetul arătător capătă semnificația unui ordin: dacă chemăm pe cineva spre noi, cu degetul arătător, palma poate fi orientată în sus sau în jos, degetul fiind curbat. După cum palma este orientată în sus sau în jos, gestul de chemare a cuiva este amplificat, respectiv atenuat.

În țările latine, în special în Spania, chemarea cu palma orientată în jos este foarte des utilizată, aceasta fiind și expresia fostelor forme de conducere patriarhală.

Dacă chemarea cuiva cu degetul arătător nu este suficient de convingătoare, atunci se folosește întregul braț.

Uneori, degetul arătător este folosit pentru a ciocăni în masă, modul în care este curbat sugerând un cioc. Prin lovirea repetată a mesei, se pierde intonația cuvintelor.

Dacă degetul arătător este ridicat în sus și pendulat stânga - dreapta, se substituie mișcării capului de a spune "nu".

Degetul mijlociu. Acesta este cel mai lung și mai puternic deget de la mână, fapt ce ne determină să asociem degetului mijlociu mândria și conștiința de sine. Semnificația sa devine interesantă atunci când apucăm cu mai multă precizie obiectele pe care dorim să le manipulăm cu deosebită grijă și care, în alte condiții, sunt apucate de degetul arătător și de cel mare. Și aceste două degete pot apuca obiecte mici, fragile. Dacă, însă, înlocuim degetul arătător cu cel mijlociu, înseamnă că obiectul în cauză prezintă o importanță deosebită pentru noi. Degetul mijlociu poate fi folosit și în locul degetului arătător. Dacă el indică spre un fundal, spre o zonă anume sau spre o fotografie, înseamnă că, față de imaginea respectivă, există o afinitate deosebită. O persoană care și subliniază astfel declarațiile, pentru a contrazice, declanșează, de regulă, stări conflictuale.

Inelarul. Este subordonat vieții spirituale. Se numește inelar, deoarece pe el se pun bijuterii sub formă de inele, dar și verigheta, care exprimă, în plus, relația sa cu sentimentele dintre doi parteneri. Degetul inelar reprezintă indiferența pasivă dintre degetul mijlociu mai lung și degetul mic.

Degetul mic. Acest deget este ușor îndepărtat de restul mâinii, motiv pentru care și-a căpătat o semnificație specială pentru "relații externe". Degetul mic este cel care dă informații despre calitatea relației cu cei din jur. Dacă el este retras în podul palmei, înseamnă că se dorește întreruperea relației.

Semnificația este contrară atunci când el este îndepărtat mult de restul palmei, mergând uneori până la atingerea partenerului. Inelele purtate solitar pe degetul mic exprimă dorința acestora de a avea relații și a fi acceptați în diversele grupuri-țintă.

7.2.3. Comparații privind folosirea degetelor

Degetele pot fi folosite la metalimbaje (de exemplu: de cei orbi), însă, de regulă, degetele exprimă trăiri și sentimente.

În continuare se vor analiza unele comparații.

Atingerea dintre degetul mare și cel arătător (apucarea cu precizie) și degetul mic îndepărtat stabilește o legătură cu sunetul tactil și exprimă faptul că este vorba de un obiect valoros, mic și gingaș. Acest gest este tipic pentru gurmanzi, care țin un obiect mic (cu arătătorul și degetul mare) față de care au o trăire pozitivă (degetul mic îndepărtat).

Dacă degetele de la ambele mâini formează un acoperiș ținut, înseamnă că se protejează ceva, într-o asemenea poziție vârful degetelor atingându-se.

Un astfel de "acoperiș" poate fi realizat cu:

- toate degetele;
- numai cu o parte dintre degete.

Gradul de tensiune și numărul de degete folosite, precum și semnificația acestora și modul în care sunt răsfirate dau semnificația acestui "acoperiș". El poate fi destinat fie protecției, fie penetrării/spargerii unui obstacol, fie protecției față de o situație neplăcută ce "curge" pe lângă noi. Dacă degetele sunt răsfirate, ori apărarea este deosebit de puternică, ori mesajele ce urmează să le primim trebuie triate.

Gestul de apărare este subliniat prin următoarele: degetele sunt lipite unele de altele; forma "acoperișului" este foarte ascuțită și mușchii degetelor sunt tensionați.

O poziție foarte interesantă a degetelor am observat-o la un cursant de al meu. El a intrat în sală, s-a apropiat de un scaun, după care a rămas nedecis, degetul de la mâna sa stângă s-a întins peste vârful degetului inelar, trăgându-l înapoi, rezultând o deschidere în formă ovală. Cu alte cuvinte, degetul mijlociu tensiona, în direcția înapoi, degetul arătător. Cunoscând simbolistica degetelor implicate rezultă că: degetul "conștiinței de sine" suprimă degetul "sentimentelor" deoarece, fiind conștient de valoare, suprimă nesiguranța rezultată din întrebarea "unde să mă așez"?

Dacă degetul mare este ridicat în sus, iar arătătorul este îndreptat înainte, obținem gestul "pistolului" care permite să se tragă concluzia asupra unei agresivități interne și a unor argumente reținute ("gata pentru a fi trase"). Se poate amplifica acest gest, dacă ambele degete arătătoare sunt lipite unul de altul și îndreptate spre partener și degetele mari sunt unul lângă altul, îndreptate în sus.

Rezumat:

Degetul mare îndoit în palmă, ascuns de celelalte degete:

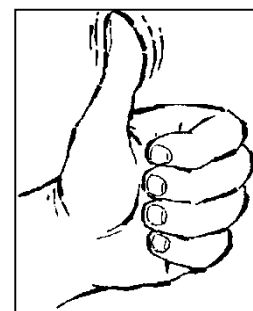
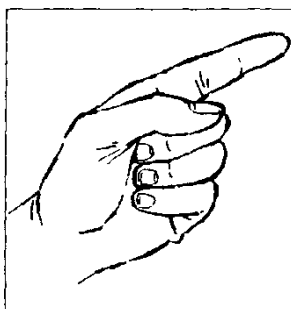
- plictiseală, încurcătură, neliniște, lipsă de energie, insuficientă forță, voință momentan slabă;
- retragere în sine, recul.

Degetul mare ridicat:

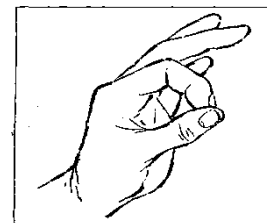
+ Super! Perfect!

Arătătorul întins :

+ siguranță în ceea ce emite ;



- infatuare ;
- agresivitate intensă, ostilitate, amenințare;
- dorința de a combate, de a domina;
- servește la a desemna un obiect.



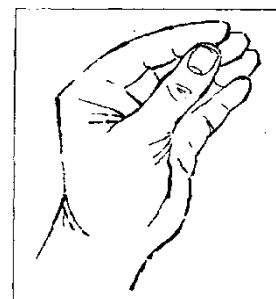
Arătătorul și degetul mare unite:

+ implică o idee de precizie.

Degetul mare unit cu celelalte patru degete:

+ implică o idee de precizie și mai accentuată decât în cazul precedent.

Dorința ca mesajul să fie *perfect* recepționat și înțeles.



Întrebări și sarcini pentru reflecție.

1.Sarcina: Citiți atent semnalul trupului și interpretați mesajul posibil transmis.

1. Privirea ceasului; încruntarea; frecarea cefei; culesul scamelor; fumul de țigară suflat în jos; spionatul peste ochelari; depărtarea de celălalt.
2. Strângerea mâinii de încheietură; încălecarea scaunului; sprijin în mâini pe masă; degetul la vestă.
3. Corpul dat pe spate; mâna la baza nasului; mângâierea bărbiei; introducerea unui obiect în gură; sprijinirea capului în mâini; un deget pe obraz, altul sub bărbie și celelalte îndoite.
4. Palma la bărbie; bătaie în masă; tropăit.
5. Lăsare pe spate în scaun, mâinile după ceafă.
6. Mâinile adunate cu degete sprijinite.
7. Palma pusă pe ceafă.
8. Încrucișarea brațelor și picioarelor.
9. Mâinile la spate; mâinile în buzunare.
10. Pumnul strâns; trece mâna prin par; respirație scurtă.
11. Agitare pe scaun; zornăit de bani în buzunar

2.Comentează mottoul:

„Fiecare gest este asemenea unui cuvânt, iar un cuvânt poate avea mai multe înțelesuri. Perspicace este acel om care poate citi «propozițiile» trupului. ”

(Allan Pease)

UNITATEA DE CURS 8.

LIMBAJUL PARAVERBAL

8.1. Ritmul și modulația vocii

8.1.1. Ritmul vorbirii

8.1.2. Modulația vorbirii

8.2. Viteza vorbirii

8.2.1. Viteze „absolute”

8.2.2. Viteze relative

8.3. Pauzele

8.4. Intensitatea sonoră și claritatea

8.4.1. Intensitatea sonoră

8.4.2. Claritatea

8.5. Accentul

8.6. Râsul

8.7. Exprimări sonore fără conținut verbal

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- Să identificați noțiunile de bază;
- Să caracterizați ritmul și modulația vocii;
- Să exemplificați categoriile de pauze;
- Să interpretați exprimări sonore fără conținut verbal și diverse categorii de pauze.

Concepte-cheie: Paralimbajul, ritmul și modulația vocii, viteza vorbirii, accentul, intensitatea sonoră, claritatea, exprimări sonore fără conținut verbal

8.1. Ritmul și modulația vocii

Limbajul paraverbal, adică ceea ce se comunică prin voce (volum, intonație, ritm, accent, pauze etc.) și prin manifestări vocale fără conținut verbal, cum ar fi: dresul vocii, râsul, tușea, geamătul, oftatul, râgâitul, țipătul etc.

Paralimbajul poate fi definit ca dimensiunea vocală (dar non-verbală) a vorbirii. El se referă la maniera în care un lucru este spus, mai degrabă, decât la ce este spus. Paralimbajul include caracteristici vocale ca viteza, volumul și ritmul, ca și vocalizele incluse în plâns, șoptit, gemut, râgâit, căscat și țipat. Cel care vorbește repede comunică ceva diferit de ceea ce comunică cel

care vorbește mai rar. Chiar dacă sunt folosite aceleași cuvinte, atunci când viteza vorbirii este diferită, și mesajele pe care le primim vor fi diferite.

Este în firea omului să tragă concluzii despre personalitatea unui confrate bazându-se pe diferite semnale paralingvistice. Uneori, aceste concluzii se dovedesc a fi adevărate, alteori false, dar acest fapt nu pare să influențeze frecvența cu care se trag concluziile. Spre exemplu, putem crede despre un individ care vorbește foarte rar, că are un complex de inferioritate (că nimic din ceea ce spune el nu este important și că nu interesează pe nimeni), cu excepția cazurilor în care vorbitul rar nu este cauzat de o boală psihică. Alți indivizi, care vorbesc extrem de tare ca volum, o fac probabil din cauză că se cred foarte importanți în ochii celor din jur și de aceea nu doresc ca cei inferiori lor să piardă vreun cuvânt măcar din „prețiosul” lor discurs. Cei care vorbesc fără nici o variație, într-o monotonie perfectă, par neinteresați de ceea ce spun și le transmit această lipsă de interes și ascultătorilor, dacă aceștia există.

Această categorie de indivizi este, în general, lipsită de interes în orice acțiune și sunt, mai degrabă, indivizi amabili. Cele mai importante funcții conversaționale cărora le servesc indicii paralingvistici sunt:

- funcția de a anunța că vorbitorul a terminat de vorbit și că este rândul altei persoane să vorbească, funcție materializată prin scăderea intonației mergând până la întreruperea discursului, printr-o pauză lungă sau prin întrebări adresate ascultătorilor;
- funcția de a atrage atenția vorbitorului că un ascultător vrea să intervină, acțiune desfășurată printr-un simplu „ă...” sau semnalată de gesturi faciale și ale gurii sau ale mâinii;
- funcția de a refuza preluarea rolului de vorbitor: un individ poate mormăi scurt, ceea ce înseamnă „Nu știu”, poate evita contactul vizual sau poate începe să tușească sau să-și sufle nasul.

Limbajul paraverbal propriu-zis. În registrul limbajului paraverbal, vocea se înalță mai presus de conținutul cuvintelor. Aici, *tonul face muzica*. Limbajul pur al vocii poate fi lipsit de conținut verbal, dar nu și de emoții.

Mesajul paraverbal este cel codificat în manifestările vocale și în elementele prozodice care însoțesc vorbirea, provocând reacții afective, dincolo de înțelesul cuvintelor. Intervenția lui peste conținutul verbal propriu-zis provoacă intensificarea, slăbirea, distorsionarea sau anularea semnificației cuvintelor.

Câteva exemple:

- a) *Hoțule!* Cuvântul *hoțule*, fie că e strigat cu ură cuiva care ne jefuiește, fie că e murmurat tandru cuiva drag, rămâne același, dar semnificația se schimbă o dată cu tonul.

- b) Fraza: *îmi face mare plăcere să te întâlnesc!* Ce spune ea de fapt atunci când este rostită pe un ton repezit și batjocoritor ?

Asta nu înseamnă - Doamne ferește ! - că înțelesul cuvintelor nu mai contează. Contează, desigur, dar este ca miezul dintr-o nucă; ajungem la el numai dacă spargem coaja.

Mesajul paraverbal nu pare a fi adresat atât rațiunii și conștientului, cât inteligenței emoționale. Mănuit cu abilitate, el devine un puternic instrument de influențare a auditoriului sau anturajului de orice natură, de la cei dragi din jurul nostru până la clienți sau partenerii de negocieri.

Mesajul paraverbal empatizează, încurajează, intimidează, menține presiunea, cedează controlul, obține autoritatea, aprobarea sau refuzul cu mai mare ușurință decât cel verbal.

8.1.1.Ritmul vorbirii

Viteza cu care vorbesc oamenii este aspectul paralimbajului care a primit cea mai mare atenție. Cercetarea în acest domeniu a dezvăluit că cei care vorbesc mai repede sunt mult mai convingători și mai apreciați decât cei care vorbesc cu sau sub viteza normală. Acest lucru este valabil indiferent dacă vorbirea este naturală sau grăbită din cauza lipsei de timp.

Vorbirea mai rapidă decât cea normală este preferată de majoritatea ascultătorilor. Oamenii găsesc reclamele publicitare prezentate cu 25% mai repede decât nivelul normal mult mai interesante decât cele prezentate la un nivel obișnuit, iar gradul de atenție este mai mare decât în cazul reclamelor rapide.

Vorbirea poate fi calmă, repezită, lentă, rapidă, teatrală, „radiofonică”, afectată sau precipitată, iar silabele accentuate pot alterna cu altele neaccentuate, după un anumit ritm, care are semnificații paraverbale importante. De pildă, dacă ritmul vorbirii este ridicat, ascultătorul primește mesajul verbal ca pe o urgență. Nu poți transmite urgența sau alarma vorbind rar, alene sau prea calm. Dacă portarul clădirii intră pe ușă și comunică lent și calm un mesaj privind incendiul de la parter, este posibil ca nimeni să nu-l ia în serios, pentru că ritmul lent nu impune urgența și nu transmite panica.

Ritmul vorbirii poate fi considerat:

- c) lent, atunci când se pronunță în jur de 200 de silabe pe minut;
- d) normal, atunci când se pronunță în jur de 350 de silabe pe minut și
- e) rapid, atunci când sunt pronunțate în jur de 500 de silabe pe minut. Există desigur diferențe între ceea ce se consideră normalitate la italieni sau la nemți, spre exemplu. Există diferențe și între viteza „normală” de vorbire de la o persoană la alta. Normal pentru prietenul meu Marin, de pildă, ar putea însemna un ritm cam alert pentru mine. Pentru o

bună fluență a comunicării, este mai bine ca ritmurile vorbirii interlocutorilor să fie pe cât posibil sincronizate.

În general, ritmul vorbirii nu poate crește prea mult dacă vorbitorul nu-și stăpânește informațiile și discursul. Pentru a-l crește este nevoie de repetiție, de exercițiu. Acest lucru poate fi important pentru cei care fac prezentări de orice natură.

Un bun vorbitor schimbă viteza pronunțării cuvintelor în concordanță cu importanța mesajului, în sensul că ceea ce este comun sau nesemnificativ e rostit repede, iar ceea ce este nou sau important este rostit rar și apăsător.

8.1.2. Modulația vocii

Modul în care ridicăm sau coborâm vocea, variind timbrul și înălțimea glasului, constituie o formă de paralimbaj care transmite emoție, sentimente și atitudini. Prin modulația vocii se exprimă supărarea sau mulțumirea. Inflexiunile vocii trădează faptul că vorbitorul este fericit, trist, furios, înfricoșat, prietenos, umil sau dictatorial. Modulația vocii îndulcește sau înăsprește mesajul verbal. Transmite fermitate sau nehotărâre, putere sau slăbiciune. Transformă afirmațiile în întrebări și întrebările în afirmații. Transformă chiar sensul cuvintelor („Nu”-ul feminin plasat într-un anumit context, cu un anumit ton, reprezintă o afirmație, chiar o invitație).

Când punem o întrebare ridicăm vocea. Ridicăm vocea și atunci când se apropie o pauză (o virgulă), dar într-un mod diferit. Nuanțele de felul acesta sunt greu de sesizat în comunicarea scrisă.

8.2 Viteza vorbirii

Când vorbim despre viteză, trebuie să facem următoarea diferențiere: Numim „rapid” sau lent un anumit mod de a vorbi, în sensul descrierii absolute sau în raport cu viteza de vorbire „normală” (= medie) a *acelei* persoane?

8.2.1 Viteze „absolute”

Întrucât s-au înregistrat până acum viteze de 200 până la 500 de silabe pe minut (în limbile indo-europene), putem afirma următoarele:

- ca. 200 de silabe pe minut au ca rezultat o vorbire relativ lentă,
- ca. 350 de silabe pe minut au ca rezultat o vorbire relativ „normală”,
- ca. 500 de silabe pe minut au ca rezultat o vorbire relativ rapidă.

Oricum, și aici trebuie să recomandăm precauție, pentru că, de exemplu, francezii și italienii sunt obișnușiți cu o „viteză normală” mai rapidă decât cea a germanilor.

De aceea ni se par atât de „aparte” filmele care sunt traduse din italiană sau din franceză în germană: Sincronizarea devine extrem de dificilă, pentru că, în acele filme, există mai multe cuvinte pe unitatea de vorbire, decât ar fi posibil în germană. Prin urmare, traducătorii trebuie fie să vorbească mai repede decât spectatorul german ar considera „normal” să o facă, fie să folosească mai puține cuvinte, adică să elimine o parte a informației. Pe de altă parte, problemele de acest gen sunt mult mai reduse în cazul traducerilor din engleză în germană.

8.2.2 Viteze relative

Atâta vreme cât ne întreținem cu alte persoane în limba noastră maternă, ne mișcăm *în interiorul normei noastre de viteză*, dar, cu toate acestea, constatăm că tot pot exista mari deosebiri de viteză în vorbire, și anume *de la vorbitor la vorbitor* și chiar *la același vorbitor, de la un moment la altul*.

Pe scurt, s-ar putea spune că, prin urmare, într-o anumită situație, un om va vorbi cu atât mai repede (viteza relativă pentru acest om), cu cât a făcut mai des *acest enunț!*

În consecință, putem formula următoarea regulă referitoare la viteza relativă a vorbirii:

Cu cât mai des a făcut cineva o afirmație, cu atât crește viteza sa relativă de vorbire.

Un orator, un vorbitor care trebuie, să vorbească adesea ore în șir, va putea vorbi mai repede în legătură cu temele cunoscute decât cineva care este obișnuit să comunice în scris în cea mai mare parte a timpului, chiar și atunci când nu pronunță a cincizecea oară *aceste* cuvinte specifice în compunerea lor!

Dacă aveți rețineri, gândindu-vă că vorbiți „prea lent”, atunci nu există decât o singură soluție: exersați, exersați, exersați. Cu cât vorbiți mai mult, cu atât mai „unsă” devine mișcarea și coordonarea tuturor acestor mușchi.

Atenție! A prezenta materialul într-un ritm lent nu înseamnă neapărat că trebuie să și vorbiți într-un ritm mai lent! Puteți obține același rezultat făcând câte o pauză din când în când, punând întrebări de control, construind exemple care să „exemplifice” informația dumneavoastră „teoretică”.

Dacă, dimpotrivă, sunteți cel care are de-a face cu un interlocutor care vă „plictisește”, pentru că vă vorbește prea lent (iar dumneavoastră gândiți mult mai repede, respectiv ați reflectat deja asupra informațiilor sale înaintea actualei discuții), atunci există pericolul ca *dumneavoastră* să îi dați de înțeles celui care vorbește, prin

semnale ale limbajului corpului de altă natură (mimică, gestică, ținută, contact vizual) că vă plictisește.

În încheierea temei referitoare la viteza de vorbire, ar mai fi de adăugat că *impresia* lăsată de viteza de vorbire este influențată și de *pauze*. Când cineva, de pildă, vorbește *ezitant*, se poate întâmpla ca pauzele sale să fie prea scurte pentru a fi înregistrate de ceilalți drept „pauze”, chiar dacă impresia generală este aceea de ritm „lent”. Tocmai astfel de oameni reacționează, de cele mai multe ori, foarte sensibil la semnalele de *nerăbdare* ale limbajului corpului și, ca urmare, devin nesiguri, adică și mai *lenți*.

8.3.Pauzele

Separarea vorbirii în grupuri și cascade de silabe, cuvinte sau fraze transmite unele indicii asupra stărilor afective, atitudinilor și intențiilor vorbitorului. Chiar dacă o pauză înseamnă „nimic” sub aspectul conținutului verbal, ea poartă informații. Pauzele și tăcerile merită „auzite” și interpretate. Se pot asculta și „concerte de liniște”.

O primă categorie de pauze în vorbire cuprinde pe cele în care vorbitorul reflectează, poartă un dialog interior și este distras, căzut pe gânduri. Astfel de pauze nu sunt adresate interlocutorului, dar îi transmit indicii că vorbitorul meditează. Când vorbitorul încearcă să-și amintească ceva sau când îi vine o idee, el are nevoie de o pauză în plin discurs.

O a doua categorie privește pauzele retorice folosite de vorbitor din rațiuni tactice, pentru a sublinia cuvintele care urmează.

O a treia categorie se referă la pauzele făcute pentru a da interlocutorului posibilitatea să se exprime. Adesea, în astfel de pauze, se degustă efectul cuvintelor deja rostite, eventual se lasă loc unor aplauze.

Există și pauze datorate stânjenelii, pauze în care se speră ca interlocutorul să ia cuvântul. Ele sunt ușor confundate cu pauzele strategice, presărate anume ca interlocutorul să preia cuvântul.

Unii crainici radio sau TV folosesc în mod deliberat tehnica pauzelor și vorbirea afectată, pentru a se individualiza. Pauzele prea lungi obosesc audiența, dar pauzele scurte, retorice, bine plasate dau ascultătorului sentimentul de implicare activă. Pauzele tactice sunt făcute înainte sau după cuvântul sau ideea ce merită subliniate. Multe personaje carismatice vorbesc de o anumită bâlbă retorică, care are darul de a atrage simpatii.

În mod paradoxal, unele bâlbe și poticneli retorice, prin care este implicat auditoriul în discurs, fac oratorul să pară mai inteligent și mai apropiat.

Întrebat într-un interviu la Radio Europa FM care este secretul comentariului sportiv de succes, cunoscutul comentator Cristian Țopescu a spus : „Pauzele făcute la timp. Tăcerile care-l lasă pe asultător să facă propriile comentarii”.

De altfel, fără nici o exagerare, se spune adesea că pauzele din discurs se „aud” cel mai bine. Pur și simplu, „bubue”. Chiar dacă pauza înseamnă tăcere, adică „nimic” sub aspectul conținutului verbal, ea poartă importante semnificații paraverbale, care merită a fi „auzite” și interpretate atent. În grupuri mici, se pot asculta chiar „concerte de liniște”.

Pauzele se pot face din cele mai diverse motive. De exemplu:

Cineva face o pauză, pentru a sublinia cuvintele care urmează, poate pentru că nu vrea să exprime sublinierea respectivă prin exercitarea unei presiuni.

Multe persoane care, pe de o parte, ar dori să vorbească apăsător, iar pe de altă parte, rareori *ridică* vocea, folosesc (inconștient) această strategie, atingându-și scopul într-un mod mai elegant decât cineva care presează ridicând tonul!

Sau:

Cineva face o pauză, pentru că dorește să reflceteze.

Așadar, această pauză nu reprezintă un semnal care s-ar adresa celuilalt, dar poate fi *interpretată de celălalt ca semnal*, și anume ca informație asupra vorbitorului (acesta meditează).

Sau:

Cineva face o pauză, pentru a da celuilalt posibilitatea de a se exprima.

Această pauză poate reprezenta un control al rezultatului de categoria a treia, deci un tip de tăcere în care, de cele mai multe ori, intervin ceilalți; se poate face însă o pauză, și pentru 'că vorbitorul a perceput semnalele limbajului corpului emise de interlocutorul său, care spun că acesta *vrea* să vorbească. De exemplu, trasul aerului în piept și deschiderea gurii, asociate poate cu o aplecare înainte, poate chiar cu gestica respectivă. (Adesea se ridică o mână, de pildă, când se dorește să se vorbească!)

Sau:

Cineva face o pauză, fiindcă este distras.

Când brusc „ne vine o idee”, putem face o pauză de acest tip. În majoritatea cazurilor, după aceasta pauză urmează . (adesea rostite încă pe gânduri) formule cum ar fi: „De altfel...” sau „Apropo de XY”*.

Apoi mai există, desigur, *pauzele datorate stânenelii*, în care se speră ca persoana cealaltă să înceapă să vorbească, spre deosebire de *pauzele strategice*, în care speranța ca

persoana cealaltă să spună ceva are o cu totul altă motivație. Astfel că putem formula o nouă regulă:

Chiar dacă o pauză pare a nu reprezenta „nimic” din punctul de vedere al conținutului, adesea conține mult mai multe informații decât ar fi putut conține cuvintele.

Învățați așadar să *auziți* pauzele, să interpretați tăcerea! Este o sursă de informații care merită tot efortul, mai ales în conversațiile telefonice! Dar și în discuțiile personale este de mare valoare acest lucru, tocmai pentru că și alte semnale ale limbajului corpului se asociază cu pauzele de vorbire și oferă informații suplimentare.

Referitor la pauze, dezbaterile din parlament reprezintă un domeniu excelent de exersare a interpretării, ca și transmisiunile radiofonice (similare celor telefonice) și cele de televiziune!

8.4. Intensitatea sonoră și claritatea

8.4.I. Intensitatea sonoră

Intensitatea sonoră poate avea două cauze: Fie cineva dorește să se impună, într-un mod bățaios, cu glas „tare”, pentru că își vede periclitat scopul pe care îl urmărește! Deci o reacție de luptă, care a fost declanșată de hormonii creați de stres! Fie cineva este chiar *angajat*, adică vrea să acționeze în mod energic, *dar nu agresiv-bățaios!* în mod interesant, și acest comportament este „finanțat” de hormonii de luptă, deoarece aceștia furnizează întotdeauna o energie suplimentară, atunci când avem un țel important de atins! Prin urmare, cu cât ne preocupă mai mult ceva, cu atât mai energic acționăm! Excepție fac acei oameni care, chiar și la mânie, acționează „periculos” de liniștit. Ei au tendința de a-și dirija spre interior energiile suplimentare (adică hormonii de luptă), ceea ce, în condiții nefavorabile, poate duce la așa-numitele boli de stres. Deoarece: Cu cât organismul a depus mai multă energie pentru realizarea unui scop, cu atât mai multă energie trebuie să fie „exteriorizată”, fie ea bățaiosă sau „angajată”.

Aici se petrece un fenomen interesant. Întrucât o intensitate sonoră mai mare înseamnă întotdeauna că s-a vorbit „tare”, energic (sau, pur și simplu, apăsător), se poate întâmpla ca o-persoană care vorbește *angajat-energic* să aibă asupra celuilalt, prin felul său de a vorbi, un *efect agresiv- bățaios*. Acesta este din nou un exemplu al ambivalenței semnalelor limbajului corpului (dacă sunt interpretate izolat), iar intensitatea sonoră este doar *un singur* semnal, respectiv numai un element al unui semnal!

Acum poate că înțelegem și de ce unii oameni dau impresia de a fi agresivi față de alții, cu toate că ei *nu* se socotesc agresiv-*bătăioși*.

Cu cât este mai mare „potențialul energetic” al unui om, adică cu cât are mai multă energie la dispoziție, în principiu, cu atât mai mare este și pericolul de a acționa prea energic asupra semenilor mai liniștiți! Dacă însă suntem conștienți de acest lucru, ne putem descurca *verbal*. Dacă stau de vorbă cu un om liniștit și încep să sesizez semnale din care reiese că s-ar putea să intervin prea „tare”, expun *direct* tema mea și îmi explic poziția. Apoi mă pun de acord cu interlocutorul meu, să mă facă imediat atentă când expunerea mea devine prea „intensă” pentru el. În acest fel, este eliminat pericolul unei interpretări „greșite”.

În consecință, dacă sunteți nevoiți să aveți de-a face cu persoane mult prea liniștite sau mult prea „zgomotoase”, atunci știți că în trecut „ați avut probleme” cu persoanele aparținând celeilalte părți a spectrului, probleme pe care acum le puteți evita. Oricum doresc din nou *să atrag atenția asupra pericolului de modificare a personalității*: O mie de decizii de a vorbi, pe viitor, în mod premeditat „mai încet”, vor fi călcate în picioare când sunteți cu adevărat angajat! Respectiv: O mie de decizii de a vorbi „mai tare” vor fi și ele încălcate, pentru că felul dumneavoastră de a vorbi *face parte* din dumneavoastră (și, după mine, așa și trebuie să rămână). Numai dacă personalitatea se modifică „de la sine”, ceea ce este posibil la unii oameni, pe parcursul diverselor evenimente care îi antrenează, numai atunci s-ar putea modifica și felul de a vorbi, cu privire la intensitatea sonoră, de exemplu fără a dori, în mod conștient, influențarea acestui aspect.

8.4.2. Claritatea

Dicția privește abilitatea și arta de a vorbi răspicat, de a pronunța cuvintele corect și clar. Ea se poate educa prin exercițiu. Dicția depinde de articularea corectă și completă a consoanelor și de enunțarea clară a vocalelor. Pelticii și gângavii pot face progrese dacă se străduiesc.

Bâlbâiții și oamenii care vorbesc neclar constrâng interlocutorul să le acorde mai multă atenție decât le-ar acorda în mod normal. Atenția se încordează și se concentrează asupra cuvintelor rostite îngăimat, neclar, bâlbâit, prea repede sau prea încet, mormăite ca pentru sine. Uneori, vorbirea neclară, mormăită poate fi o strategie a vorbitorului, nu neapărat conștientă. Cineva care vorbește întotdeauna neclar, îngăimat, nu poate fi bănuț de așa ceva, dar un vorbitor care este neclar doar în anumite zone ale discursului face acest lucru pentru că nu este sigur pe ceea ce spune, pentru că nu-i place sau pentru că dorește să ascundă ceva. Partea mai puțin

inteligibilă din discurs are o semnificație în plus față de celelalte părți ale discursului. Un conferențiar care ține o prelegere de două ceasuri vorbește tare și răspicat majoritatea timpului. Peste fragmentele pe care le stăpânește mai puțin, peste cuvintele noi, neînșușite încă sau peste pasajele care nu-i plac va trece mai repede, va vorbi mai încet, mai neclar. Lucrurile stau la fel și în discursul de prezentare a unei vânzări.

În general, cu cât cineva stăpânește mai bine subiectul despre care vorbește și nu are nimic de ascuns, cu atât va avea o pronunție mai clară.

8.5. Accentul

Accentul privește maniera de a rosti mai apăsător, mai intens sau pe un ton mai înalt o silabă dintr-un cuvânt, un cuvânt dintr-un grup sintactic sau un grup de cuvinte dintr-o frază. El schimbă înțelesul cuvintelor omografe.

Exemple:

- „*tOrturi*” diferit de „*tortUri*” (accentul cade pe litera indicată cu majusculă);
- „*pOsturi*” diferit de „*postUri*”;
- „*mObilă*” diferit de „*mobilă*”;
- „*Spală vesElă*” diferit de „*Spală vEselă*” și
- „*Cât mai putEm, suntem bărbați*” diferit de „*Cât mai pUtem, suntem bărbați*”.

Accentul schimbă de asemenea și înțelesul unor grupuri de cuvinte sau al unor fraze. Manieră diferită de a accentua cuvintele în propoziția „Tu mi-ai adus puțină alinare ! ?” este tipică pentru schimbarea înțelesului unei expresii (paleta de sensuri posibile poate fi redată numai oral).

În plus, accentul poate induce subtile mesaje colaterale celui conținut în cuvinte : „Părerea MEA! ”. Apoi, accentul poate influența direcția atenției ascultătorului. Accentuarea diferită în cuvinte lungi sau în cuvinte compuse poate direcționa și focaliza atenția exact pe segmentul dorit:

I. dacă spun „douăzeci și CINCI”, cu accent pe cinci, îl delimitez de 26 sau 24,

II. în schimb, dacă spun „ȘAIZECI și cinci”, cu accent pe șizeci, îl voi delimita de 75.

Accentul poate fi instrument de manipulare: „Câte EXEMPLARE din FIECARE SPECIE a luat Moise pe arca lui?”. Cuvintele cu majuscule sunt rostite mai apăsător, iar atenția auditoriului este orientată către ele, provocând devierea atenției de la înlocuirea lui NOE prin MOISE. Manevra reușește în 6 din 10 cazuri.

8.6.Râsul

De cele mai multe ori, râsul este o manifestare umană asociată veseliei, destinderii și bucuriei interioare. El eliberează tensiunile psihice și lucrează ca un puternic factor antidepresiv. La nivel fiziologic, pe durata unui râs autentic, mișcările ritmice ale diafragmei stimulează secreția unor endorfine care amplifică buna dispoziție. Ce-i drept, același mecanism este pus în funcțiune și pe durata unui plâns zguduitor, cu un paradoxal efect liniștitor.

Există însă și un râs amar, fals, însoțit de o expresie contradictorie a feței, când colțurile gurii sunt căzute. Acesta are o reverberație disonantă și tristă. Zâmbetul și râsul sunt strâmbe atunci când un colț al gurii este ridicat, iar altul căzut. Zâmbetul strâmb e afișat politicos de șeful care refuză o favoare sau de bancherul care refuză un credit.

Există și un râs disprețuitor, un altul răutăcios și încă unul batjocoritor. Sunt falsuri. Râsul fals și artificial este o imitație a râsului curat și sănătos.

Râsul e o manifestare a vocii, a mimicii faciale, a întregului corp. Claudia Schäfer ” [80] expert în limbajul trupului, a observat că, pe o scară de la unu la zece (1-10) a intensității unui râs din ce în ce mai autentic și debordant, apar gradual și aproximativ, în succesiunea indicată, următoarele manifestări nonverbale:

1. întâi surâsul și apoi izbucnirea în râs;
2. gura se deschide din ce în ce mai larg;
3. colțurile gurii se deplasează tot mai în lateral, spre urechi;
4. nasul se încrețește;
5. sunetul se apropie tot mai mult de strigăt sau lătrat;
6. ochii se închid „cu lacrimi”, iar pielea din jurul lor face cute multe și mici;
7. capul cade tot mai pe spate și umerii se ridică;
8. apare o mișcare de legănare a trupului;
9. persoana se autoîmbrățișează (autoatingere), cuprinzându-și trupul cu mâinile;
10. se declanșează un mod oarecare de a bate din picioare.

În urma cercetării mai multor eșantioane de vorbitori ai unor diverse limbi europene, Vera Birkenbihl, directoarea Institutului German de Studii Cerebrale, propune o clasificare sumară a expresiilor râsului, identificate după vocala dominantă, articulată involuntar. În acest scop, autoarea invită la nuanțare, făcând o distincție subtilă între câteva moduri de a râde.

Haha!

Râsul „în A sau Ă”, debordat prin gura larg deschisă și pornit din inimă, este cel mai sănătos, mai terapeutic și mai contagios cu puțință. El exprimă vitalitate, bună dispoziție și sinceritate. El

oferă și anturajului o senzație de ușurare și eliberează unele tensiuni psihice. Este reconfortant și contagios în sens pronunțat pozitiv.

Hehe!

Râsul „în E” este un fel de a râde behăit, cel mai adesea aruncând o mască veselă peste o atitudine răutăcioasă sau amenințătoare. Intenția ascunsă în spatele râsului „în E” e mai curând una de distanțare, înfricoșare sau depreciere a anturajului. Acesta e un fel de a „râde în nas”, a râde de cineva sau a râde de ceva. Un fel de a râde disprețuitor, batjocoritor, malițios. De regulă, majoritatea persoanelor care aud un „râs în E” resimt mai curând teamă și alte emoții neplăcute. Râsul „în E” nu este contagios, altfel decât accidental, când anturajul mimează sau împărtășește maliția. El maschează stări subtile de nesiguranță și teamă.

Hihi!

Râsul „în I sau î” este mai curând un chicotit, un râs naiv, de „gâsculiță”. Adesea, pare a fi un fel de a râde scăpat fără voie de către cineva care ar fi vrut mai curând să-și rețină râsul și să-și înfrâneze niște impulsuri și porniri vinovate. Râsul „în I” pare să exprime adesea o bucurie infantilă, vinovată și reținută totodată, de a încălca o regulă, o conduită.

Hoho!

Râsul „în O” este un fel de a râde care exprimă și indică surpriza de a se fi întâmplat ceva plăcut și hazliu, în mod cu totul neașteptat. Totodată, râsul „în O” are uneori ceva ușor forțat, fiind încărcat cu o doză de neîncredere, încă neîmprăștiată. Este și motivul pentru care, adesea, râsul „în O” nu destinde pe cât tensionează.

Huhu!

Râsul „în U”, mult mai rar întâlnit decât celelalte modalități de a râde, poartă o încărcătură morbidă, cu tonuri de sarcastic și lugubru. Seamănă cu țipătul cucuvaiei și cu urletul lupilor și nu mai este vorba în acest caz de un râs propriu-zis, ci mai curând de o parodie de râs, care exprimă spaimă și angoase. Nu are nimic vesel.

8.7. Expresii sonore fără conținut verbal

❖ Geamătul și oftatul

Ne referim la manifestările vocale din gama gemetelor și oftatului lipsite de un conținut verbal explicit. Ce-i drept, semnificația lor depinde, în general, de context. Nu sunt nefirești, dacă se manifestă rar și accidental. Se pot transforma într-o problemă reală doar atunci când intervin repetitiv și sistematic în vorbire și se repetă obsedant, indiferent de context; când ajung să se manifeste spontan, mai degrabă fără a fi conștientizate de persoanele care le emit cu frecvență mare.

Este vorba de acele persoane marcate de o tristețe adâncă și difuză, aproape continuă, care oftează și gem aproape indiferent de context și anturaj. Atunci, manifestările respective pot fi interpretate ca semnale paraverbale ale unui pesimism profund, ale unor depresii sau ale unor frustrări și suferințe interiorizate, refulate, scăpate de sub controlul conștientului. Dacă aceste manifestări vocale nu sunt corijate din timp, atitudinea morbidă și depresivă a persoanei riscă să declanșeze maladii organice, induse psihosomatic (Birkenbihl, 1997).

Partea proastă este aceea că astfel de persoane ajung repede să fie mai curând evitate sau ocolite de ceilalți. Suferința lor tinde să devină contagioasă și ele ajung să inducă și aturajului o anumită doză de tristețe și depresie. Cu timpul, oamenii iremediabil triști sunt izolați, iar asta îi face și mai triști, motiv pentru care vor ofta și mai des. La fel li se întâmplă și persoanelor care nu mai prididesc să se vaiete și jeluască. În vorbirea lor se instalează un ton tot mai văicărit și plângăcios. Există poate și un gen anume de „jelanie mioritică”, caracteristică românilor.

Abordate într-o manieră terapeutică, emisiile superflue de oftaturi, gemete și jeluiri mai mult sau mai puțin gratuite pot fi conștientizate, oferind acestor persoane o șansă.

❖ **Tușea și dresul vocii**

Există persoane la care tușea seacă sau maniera insistentă de a-și drege vocea înainte sau în timpul rostirii unor cuvinte are o cauză organică, bine determinată, cum ar fi iritațiile și răgușeala produse de fumat sau răceală. Acest fapt nu pare a fi nefiresc, dar invită vorbitorul să-și asume responsabilități în sensul grijii pentru voce.

Însă nu despre astfel de persoane și situații dorim să vorbim aici. Aceste semnale ale vocii transmit mesaje mult mai subtile și importante, atunci când tușea seacă și dresul insistent al vocii nu au o cauză organică explicită. Ele semnaleză faptul că persoana care le produce este chinuită de o „iritație” de natură psihică. Aceasta poate fi o apăsare, o presiune internă cauzată de o îngrijorare, de oboseală avansată, de tristețe sau de disconfort, de care încearcă să scape, să se dispenseze. Dacă astfel de manifestări nu sunt luate în seamă și tratate sau corijate la timp, ele se cronicizează și pot avea urmări psihosomatice grave.

Întrebări și sarcini pentru reflecție.

1. Formulați un enunț și demonstrați pe structura și frazarea acestuia cum poate fi afectat paraverbal mesajul prin intermediul intonației sau accentului.

1) Calitățile vocii

- ritm;
- rezonanță;
- viteză de vorbire

2) Caracteristicile vocale

- răs;
- plâns;
- șoptit;

3) Parametrii vocali

- intensitate;
- înălțime.

4) Retorica discursului

- intonație;
- pauze;
- accente;

2. Atelier

Se propune grupului de comunicare, care poate fi și o grupă de studenți, să formeze perechi. Apoi, fiecare dintre parteneri este rugat să-și compună, în gând, un discurs simplu, de 10-15 secunde, prin care să convingă perechea să facă un anumit lucru sau să adopte un anumit comportament, adaptat la condițiile date.

Când totul este gata, se interzice cursanților să deschidă gura și să pronunțe vreun cuvânt timp de șase minute. În cele șase minute, câte trei de fiecare, partenerii își vor comunica discursul, unul altuia, pe rând și de multe ori, folosindu-se exclusiv de... „**Mhm**”, mormăit fără să deschidă gura. Vor urma comentariile și explicațiile, acolo unde „oratorii” nu au fost suficient de convingători. Este un exercițiu terapeutic, dar și un experiment interesant pentru comunicarea paraverbală.

UNITATEA DE ÎNVĂȚARE 9.

LIMBAJUL CORPULUI LA DISCURSURI ȘI PRELEGERI

9.1. Introducere

9.2. Gestică

9.2. 1. Gesturile voluntare și involuntare

9.2.2. Gesturile singulare

9.2.3. Gesturile simbolice

9.3. Comportamentul față de auditoriu

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- Să argumentați importanța respectării cerințelor față de ținerea unei prelegeri sau a unui discurs;
- Să identificați posibilitățile individuale de exprimare prin gestică;
- Să caracterizați principalele tipuri de gesturi utilizate la discursuri și prelegeri;
- Să descrieți comportamentul față de auditoriul activ și pasiv.

Concepte-cheie: tipologia gesturilor, gesturile voluntare și involuntare; gesturile singulare; gesturile simbolice.

9.1. Introducere

Discursul servește atât prezentării propriilor păreri cât și influențării publicului.

Prelegerea are menirea să informeze, să lămurească și să instruiască. În consecință, discursul țintește spre sentimente și emoții, în timp ce prelegerea vizează mai mult domeniul obiectiv al intelectului. În mod corespunzător se folosesc: gesturile, mimica și limbajul corpului, adecvat celor două moduri de adresare.

Respirația este unul dintre cele mai importante mijloace ale vorbitorului, dar, de cele mai multe ori, ea nu este folosită în mod corect.

"Numai atunci când vorbitorul respiră corect, el poate să enunțe fraze lungi, dintr-o suflare. Diversele spații de rezonanță ale corpului, în cazul folosirii corecte a respirației, nu generează șuierături și alte zgomote neplăcute în procesul respirării. Dacă atunci când respirăm umflăm coșul pieptului, greutatea apasă pe plămâni, rezultatul fiind acela că, atunci când vorbim, o cantitate mai mare de aer, decât este necesar în procesul vorbirii, străbate coardele vocale. Astfel apare răgușeala, coardele vocale de usucă și ni se face sete, nu mai avem suficient aer, înghițim ultimele silabe ale cuvintelor și accentuăm fals cuvintele. Aceste probleme dispar, dacă respirăm cu diafragma. În acest caz, musculatura burții se întinde și apoi controlează fluxul de aer și dozarea acestuia. Diafragma este un mușchi lat care se poate ridica, ca o cupolă, în cavitatea toracică. Atunci când inspirăm adânc diafragma se comprimă, împingând, mai departe, organele aflate sub ea, rezultatul fiind acela că burta este împinsă înainte.

Acest gen de inspirație este recomandat a fi folosit de vorbitori și cântăreți, pentru că mușchii burții și diafragma reprezintă astfel un sprijin pentru plămâni.

Dacă doriți să vă controlați pentru a vedea dacă vă stăpâniți diafragma, puneți mâinile pe piept și inspirați; urmăriți apoi dacă în cursul inspirației burta iese în afară, coastele se umflă în

lateral, fără ca să se ridice coșul pieptului.

Pentru a vă întări musculatura diafragmei, în timp ce vorbiți rețineți o cantitate mică de aer, întărind în același timp mușchii burții. La început veți simți o oboseală a mușchilor burții. Se poate întâmpla ca, din cauza lipsei de antrenament, mușchii burții să tremure ușor, ceea ce va face ca vocea să vă fie însoțită de un tremolo. Dacă exersați, cu timpul acest fenomen va dispărea și veți putea să realizați respirația numai cu mușchii burții și ai diafragmei. Prin această metodă de a respira, vorbirea va deveni mai plină, clară și răsunătoare, numărul silabelor pe care aveți tendința să le înghițiți va scădea, nu vă veți mai obosi coardele vocale, iar vocea dumneavoastră va rezista mai mult și mai bine la efort.

Este dificil ca la primul discurs sau la prima prelegere să vă comportați "normal". Tracul reduce mimica, gesturile și motricitatea corpului, conflictul din interior devine vizibil publicului, iar cel în cauză ar dori să-și impună calmul, dar în același timp este mânat de gândul de a părăsi publicul.

Un orator nu este un actor, deoarece el trebuie să fie creativ, în special atunci când vorbește liber. Actorul este un postcreativ, el redând ceva scris de poeți sau de dramaturgi.

Un orator își enunță propriile gânduri, pe când actorul, jucând, intră în rolul altuia. Oratorul își prezintă propriul rol de șef, reprezentant, coleg etc, comunicând celor din jur valorile și obiectivele proprii sau pe care le reprezintă.

Putem spune că un vorbitor are ținuta unui "brad" sau a unei "stânci", atunci când el își ține discursul fără să se miște.

Cel care "se clatină ca frunza-n vânt", deci își pendulează trunchiul, lasă impresia de nesiguranță. Mișcarea de îndepărtare și apropiere de microfon, în timpul ținerii discursului, lasă impresia că vorbitorul încearcă să se distanțeze de cele spuse. Publicul percepe ca fiind foarte iritantă, enervantă, această mișcare de înaintare și înapoiere a vorbitorului. Din acest motiv, din studiourile TV au fost eliminate scaunele care se rotesc în jurul propriei axe.

Indicații: Atunci când țineți un discurs în fața maselor trebuie să aveți în vedere următoarele aspecte, privind comportamentul:

- prioritatea 1: aducerea la cunoștința publicului a valorilor și obiectivelor dumneavoastră precum și a metodelor pe care le preconizați a le aplica pentru atingerea acestora;

- prioritatea 2: calea aleasă spre vehicularea propriilor valori;

- prioritatea 3: așteptările publicului;

- îmbrăcămintea trebuie să fie adecvată mediului și temei discursului;

publicul trebuie să fie captivat de conținutul discursului și nicidecum de ținuta dumneavoastră vestimentară;

- deplasați-vă spre locul în care se află tribuna (pentru a vă ține discursul) corespunzător valorilor, obiectivelor și intuiției date, în pas măsurat și liniștit sau vioi și repede;
- după caz, vă veți opri lângă sau în spatele tribunei;
- uitați-vă la publicul dumneavoastră și începeți discursul atunci când atât publicul cât și dumneavoastră sunteți pregătiți;
- pentru ținuta brațelor aveți trei posibilități:
 - lăsați brațele să atârne pe lângă corp; aveți grijă să nu aibă un efect de frânare a ideilor sau a gândurilor;
 - un braț îndoit deasupra liniei centurii;
 - ambele brațe îndoite aduse lejer deasupra liniei centurii și mai spre interior;
- concordanța între gesturi și conținutul discursului. Atunci când doriți să subliniați un enunț, înainte de a-l enunța, faceți o pauză ("pauză dramaturgică"), iar la sfârșit o altă pauză (de efect) sau un alt gest pentru a lămuri ceea ce urmează;
- ridicarea pumnului sau întinderea dreaptă a degetelor nu sunt gesturi recomandate, fiind total neavenite; este mai bine să aveți mâna îndoită și degetele ușor îndepărtate (acceptare și oferire);
- gesturile afirmative presupun mișcări orientate în sus sau spre corp; cele negative presupun mișcări orientate în jos și în afara corpului;
- dacă doriți să nu obosiți cât stați în picioare, în timpul discursului, sprijiniți-vă ambele picioare pe călcâie și pe degete, genunchii nefiind apropiați; bazinul este împins înainte; corpul are o ținută generală lejeră;
- doriți să emanați siguranța? atunci țineți picioarele depărtate la 10-15 cm unul de celălalt astfel încât, plecând de la șolduri, de-a lungul piciorului, până jos, să se obțină o linie verticală;
- țineți-vă trunchiul drept și mișcați-l în acord cu declarațiile dumneavoastră; simpatiile și antipatiile dumneavoastră, acordurile și dezacordurile dumneavoastră, exprimați-le prin gesturi corespunzătoare;
- doriți să păreți nesigur și/sau ascultător? atunci apropiați-vă călcâiele, prin această poziție îngustată producând impresia de nesiguranță. Dacă picioarele sunt prea mult îndepărtate, lăsați impresia că doriți să ocupați locul și să extindeți domeniul, ceea ce creează senzația de autoritate și de dominare copleșitoare;
- doriți să arătați că vreți să vă continuați discursul? atunci, în timpul pauzelor de vorbire, folosiți o mimică și o gestică adecvate scopului ca, de exemplu: ridicarea sprâncenelor;

- dacă doriți să mențineți interesul publicului pentru discursul dumneavoastră, țineți capul drept sau astfel încât cei care vă urmăresc să vă vadă permanent fața;

- veți părea mai competent, atunci când, în timpul pauzelor de vorbire, respirați adânc și liniștit; dacă atunci când inspirați ridicați coșul pieptului în sus, aceasta se poate interpreta ca un gest de amenințare. În afară de aceasta, presiunea exercitată asupra coardelor vocale va fi prea mare; respirați astfel încât diafragma bombată, în sus, să coboare, reținând astfel o cantitate suficientă de aer, împiedicând, în același timp, scăpările de aer care ar solicita, suplimentar, coardele vocale;

- dacă doriți să exagerați și să fiți convingător, atunci vorbiți mult și gesticulați cu mișcări ample; în afară de aceasta, puteți folosi pixul sau ochelarii ca să marcați ritmul vorbelor dumneavoastră;

- veți părea modest, dacă gesturile sunt mici, lente, fără a fi bruște.

9.2. Gestică

Gesturile sunt mișcări expresive ale limbajului corpului în scopul de a comunica sau de a însoți reflexii, respectiv stări și trăiri individuale. Vorbitorul folosește aceste mișcări ale corpului, în special cele ale mâinilor și ale brațelor pentru a-și însufleți vorbele. Aceste mișcări pot sublinia, slăbi, întări, înlocui cele spuse de vorbitor, dar le și pot contrazice.

Gestică este suma tuturor posibilităților individuale de exprimare ale brațelor, mâinilor și degetelor. Ea trebuie să izvorească din ritmul vorbirii; dacă nu se întâmplă acest lucru, gestică pare ridicolă, străină, neajutorată. Important este ca la alegerea cuvintelor și la intonarea acestora să ținem seama unde și ce spunem, și de ce va înțelege receptorul. "Cum pot eu să știu ce vrei, dacă văd ce faci?" - aceasta este esența nevoii de a realiza acordul dintre vorbe și limbajul corpului.

Gesturile pot înlocui declarațiile. Dacă nu ne găsim cuvintele potrivite pentru a exprima ceva foarte negativ, atunci cuvântul negăsit se poate exprima prin gestică. Un astfel de gest poate să fie: datul energic din mână, orientat în jos, sau un ciocnit cu degetul arătător la tâmplă.

Nu numai aspectele negative dar și cele pozitive se pot comunica prin astfel de gesturi, de exemplu: dacă ridicăm ușor palma întinsă în sus, ca și cum am spune: "dumneavoastră a-ți spus-o ...".

Astfel se pot comunica mesajele nonverbale; din aceeași categorie face parte și scuturarea puternică a capului prin gestul "nu spune nimic!" sau degetul arătător întins spre o anumită direcție, ca o dovadă negrăită care, spusă cu voce tare, ar fi însemnat dezvăluirea unui secret.

Gesturile folosite ca mijloc informațional prezintă - paralel - conținutul declarațiilor. Prin

astfel de gesturi se pot arăta sau sublinia: distanțe, mărimi, curbe, direcții. Tocmai la o astfel de gestică se poate vedea că ea comunică mesajul, în mod paralel, cu cel verbal.

Este de dorit ca toți cei care comunică: vorbitori, oratori (șefii, managerii etc.), de fapt toți oamenii, să cunoască și să-și verifice propria gestică și să o folosească în mod inteligent. Gestica folosită corect ușurează înțelegerea mesajului pe care dorim să-l transmitem.

Dacă arătatul cu degetul este considerat tabu, gestul poate fi înlocuit de mișcările capului, care se rotește, de mai multe ori, în direcția dorită, ca și de alte gesturi care indică ceva: privirile scurte, mâna întinsă sau pumnul îndreptat în direcția dorită.

9.2.1. Gesturile voluntare și involuntare

Gesturile pot fi voluntare și involuntare. Gesturile voluntare sunt mișcări ale capului, mâinilor și brațelor, efectuate în mod conștient. Dacă mișcările sunt repetate prea des, ele pot deveni gesturi involuntare.

Gesturile involuntare sunt acele mișcări pe care le facem fără a le conștientiza. Multe din aceste gesturi sunt înnăscute (reflexe de apărare) sau dobândite (însușite) de la cei din jur.

Gesturile preluate în mod conștient, dar care nu corespund valorilor și obiectivelor noastre, vor apărea artificiale, deranjante și chiar caraghioase. La fel ca gesturile de subliniere, demonstrative și de atingere, gesturile voluntare și involuntare pot însoți, completa sau înlocui o declarație. Gesturile care însoțesc vorbele, de regulă, subliniază și potențează cele spuse. Ele indică o activitate amplificată, atunci când sunt în acord cu declarațiile. Astfel, se poate ajunge la o exprimare sinceră a unui subiect formulat; dacă nu există un acord între gest și declarație, atunci vorbele vor fi percepute ca minciuni.

Astfel, un psihoanalist a relatat despre o pacientă care la întrebarea: "vă iubiți soțul?" a răspuns cu "da", în timp ce nega prin mișcarea capului. El a folosit această observație, pe mai departe, în explorările specifice.

Declarația: "Îmi place de dumneavoastră", însoțită de gesturi ca palmele îndreptate înainte și cu fața în jos ("pleacă de pe capul meu"), pe bună dreptate va fi percepută ca nesinceră. Dacă mâinile ar fi fost lăsate în jos, atunci declarația ar fi putut să însemne: "nu există nici o îndoială".

9.2.2. Gesturile singulare

Se deosebesc următoarele gesturi singulare:

- de subliniere;
- de indicare - arătare;
- de fundamentare a vorbelor;

- de delimitare;
- demonstrative;
- ilustrative;
- de atingere;
- de înlocuire a cuvintelor;
- simbolice:
 - sărutarea vârfului degetelor;
 - îndoirea degetului mare în palmă;
 - tragerea de pleoapă;
 - formarea unui cerc cu degetul mare și cel arătător;
 - ciupirea urechii;
 - semne de precizie;
 - semne de intenție;
 - semne de putere;
 - semne de apucare;
 - semne de lovire;
 - semne de întindere a mâinii și a degetului arătător;
 - semne de subliniere cu capul.

Gesturile de subliniere. Aceste gesturi sunt destinate să sublinieze cuvintele sau declarațiile.

Astfel de mișcări sunt deosebit de semnificative, dacă urmărim imaginile video ale unui discurs, la viteză mare. Atrage atenția faptul că multe persoane își însoțesc cuvintele de mișcări ritmice ale mâinilor în mod repetat, unele cinați generând ritmuri speciale.

Gesturile de indicare - arătare. Aceste gesturi sunt menite să ne atragă atenția asupra unor relații obiective, prezentări, obiecte sau persoane. Dacă cineva arată spre un obiect, ne putem da seama dacă gestul a fost determinat de o relație sentimentală sau de un interes obiectiv după cum folosește, în acest scop, mâna stângă sau dreaptă. Degetul arătător este cel mai des folosit pentru a indica o direcție. În cazul în care dorința de a arăta este foarte puternică, el este întins drept. Unele obiecte, în special de scris, sunt folosite ca "deget arătător".

Atunci când facem proiecții, de pe o folie transparentă, putem prelungi degetul arătător cu o baghetă sau cu un obiect de scris, pe care-l mișcăm pe folie. Și celelalte degete se pot folosi pentru a indica direcții sau obiecte, dar atunci trebuie să ținem seama de simbolistica asociată fiecărui deget.

Gesturile de fundamentare a vorbelor. Aceste gesturi servesc la fundamentarea vorbelor, semnificația lor depinzând de poziția în care se țin mâinile:

- palma orientată în sus (mâna deschisă) este un semn de prietenie (prețuire);

- palma în poziție verticală, o poziție neutră; nu se poate decide dacă gestul este pozitiv sau negativ. In acest fel se fundamentează: distanțele, ordinele de mărime și direcțiile;
- palma orientată în jos indică o apăsare, o părere negativă, depreciează cele spuse;
- gestul cu pumnul are menirea să confere vorbelor tărie;
- gesturile cu degetele vor să stârnească atenția.

Gesturile de delimitare. Ele indică domenii spațiale sau interdependențe. De regulă, palmele sunt ținute vertical, unele lângă altele sau peste altele, la o distanță corespunzătoare.

Gesturile demonstrative. Ele confirmă relații obiective, de exemplu: mărimi, greutate și, de regulă, sunt gesturi de apucare. Palmele orientate în sus indică o creștere, în timp ce palmele orientate în jos exprimă o scădere, o devalorizare.

Gesturile ilustrative. Din această categorie fac parte gesturile de apucare cu precizie, în care degetul mare și cel arătător ale mâinii ce se mișcă se ating, și gesturile de apucare a unor obiecte imaginare. Ele ridică, prin aer, figuri, litere etc.

Gesturile de atingere. Aceste gesturi au scopul de a realiza contactul cu persoane sau obiecte. Primele servesc la atragerea atenției unei persoane sau la atenuarea unei declarații, apreciată ca fiind punitivă. De regulă, gesturile de atingere vizează brațul și, mai rar, umărul printr-o ușoară presiune exercitată cu palma.

Gesturile de înlocuire a cuvintelor. Ele exprimă, simbolic, ceea ce s-ar fi putut exprima verbal, dar care, fie din cauza distanței, fie din cauza lipsei informațiilor personale s-a exprimat numai prin limbajul corpului.

9.2.3. Gesturile simbolice

Sunt gesturi de înlocuire, suplimentare, de atenuare sau care servesc la intermedierea altor exprimări.

Sărutarea vârfului degetelor. În acest gest, degetele mâinii drepte sunt ușor curbate; ele sunt duse la buze și sărutate, apoi mâna este îndepărtată, destul de repede. Semnificația este: mirare, laudă sau salut.

Îndoirea degetului în palmă. Toate degetele de la mână sunt complet întinse, apoi degetul mare este îndoit spre interiorul palmei, în timp ce mâna cu palma orientată spre corp arată în direcția în sus. Semnificația: o întrebare.

Tragerea de pleoapă. Degetul arătător trage în sus pleoapa superioară. Semnificația: "eu văd ce se petrece" sau "fii atent!".

Formarea unui cerc cu degetul mare și cu cel arătător. Degetul mare și cel arătător formează un cerc; mâna se ține ridicată cu palma în afară.

Semnificația: în regulă!

Ciupirea urechii. Lobul urechii este tras cu degetele mâinii. Semnificația: "eu mă pedepsesc

singur". O atenționare.

Semnele de precizie. Degetul mare și cel arătător se ating, gestul amintind de ținerea corectă a unui obiect mic. Dacă gestul este făcut, fără a ține ceva între degete, el exprimă un comportament "în gol" și se referă la dorința de a apuca ceva cu precizie, cel în cauză căutând, astfel, expresii mai adecvate și mai precise.

Semnele de intenție. Mâna este astfel ținută și mișcată ca și cum ar vrea să cuprindă un obiect inexistent. Dacă mișcarea se sfârșește prin atingerea degetelor, mâinile având forma unei punguțe cu bani, prin acest gest se exprimă o idee importantă. Dacă, însă, degetele nu se ating, gestul exprimă dorința vorbitorului de a se exprima clar și cu precizie. Deseori, acest gest exprimă și nesiguranța vorbitorului în alegerea cuvintelor.

Semnele de putere. Uneori, gestul începe prin strângerea ușoară a degetelor, până când rezultă pumnul strâns, ca și cum ar vrea să cuprindă sau hă rețină ceva.

Dacă gestul este relaxat, el semnifică conturarea unor gesturi adecvate, iar dacă este făcut tensionat, el exprimă dorința de a da greutate și forță cuvintelor. Dacă gestul este însoțit de gesturi și cuvinte neadecvate, atunci capătă aspect comic, de farsă.

Semnele de apucare. Atunci când degetele vor să apuce ceva, ele stau îndepărtate și ușor curbate, mai mult sau mai puțin tensionate. Acest gest indică faptul că vorbitorul caută o idee, încearcă să cuprindă sau să creeze o situație.

Semnele de lovire. Mâna lovește cu cantul palmei sau cu pumnul stiâns de sus în jos, sau spre exteriorul corpului. În acest caz avem de-a face cu un orator (vorbitor) agresiv, luptător, care atacă. El vrea să-și "croiască", astfel, un drum. înlăturând obstacolele. Atragem atenția că emoția și agresiunea pot fi îndreptate atât spre public, cât și spre subiectul discutat.

Semnele de întindere a mâinii. Mâna întinsă sau mâinile întinse către persoana din față cu palmele orientate în sus, cu degetele desfăcute sau strânse. reprezintă gestul de a cerși.

Dacă degetele sunt strânse, cererea exprimă dorința de liniște; cu degetele îndepărtate, cererea devine imperativă.

Semnele cu degetul arătător. Degetul arătător, orientat înainte sau în sus, arată o direcție sau simbolizează o armă. Atunci când indică o direcție, el este ușor curbat, semnificând dorința de a stimula atenția. Când este complet întins, atunci atenția trebuie să fie orientată spre obiectul-țintă. Ca armă, degetul este mișcat. În afara corpului sau este menținut la o oarecare distanță de acesta. Gestul de amenințare servește pentru a intimida, iar dacă este tras repede înapoi, el este expresia agresivităților, nu semnul de dușmănie și de stăpânire.

Dacă degetul este adus într-o poziție orizontală printr-o mișcare bruscă, avem de-a face cu un gest de ceartă. În acest caz, gestul este un amestec de: "fii atent!" și "o să te doară!". Gestul amintește de un băț ridicat cu care vrem să lovim. Dacă degetul arătător curbat lovește în masă sau

în alte obiecte, aceasta corespunde gestului de "ciocănire sau ciugulire cu ciocul". Numai superiorii au dreptul "să-i ciocane" pe subordonați.

Semnele de subliniere cu capul. Dacă se dă din cap energic și repetat, în timpul sau în pauzele de vorbire, se generează impresia de "ciocănire", aici având scopul de a da cuvintelor greutate ("da, asta așa este"); dacă, în timp ce coboară, capul este și orientat înainte, atunci gestul capătă o coloratură agresivă. Alte semne care au menirea de a întări cele spuse sunt: lovirea și împingerea cu picioarele, balansarea piciorului pe vârful degetelor.

Gestica inconștientă. Orice vorbitor generează semne de care nu este conștient, prin care se dezvăluie adevăratele trăiri. Un ascultător (privitor) atent poate trage concluzii valoroase.

La evaluarea semnelor este important să se țină seama de următorii factori:

- viteza de execuție;
- ritmul sau tactul mișcării;
- contextul, înainte de toate.

Nici un gest nu este corect sau fals, recomandat sau nerecomandat. Dacă gestul se potrivește sau nu situației date, depinde de: valorile celui care-l face, obiectivele acestuia și ale grupului-țintă.

9.3. Comportamentul față de auditoriu

Auditoriul pasiv. Nu întotdeauna, participanții la discuții vor să fie activi. Dacă cel ce ascultă își sprijină obrazul în palmă, aceasta arată că cel în cauză își dă osteneala să se concentreze, dar în spatele acestui gest se pot ascunde dezorientarea, plictiseala și oboseala. Simbolistica gestului ne arată că energia economisită la menținerea dreaptă a capului este folosită pentru a putea asculta. Uneori, cel care ascultă își ciupește, absent, obrazul, poate în încercarea de a se menține treaz. Dacă un ascultător este pasiv sau "plecat cu gândul", aceasta se poate observa din următorul comportament al limbajului corpului.

- mișcări de strângere;
- evitarea contactului vizual;
- capul plecat;
- brațele lăsate în poală;
- gura strânsă.

Pentru a nu deveni activ, se folosesc mișcări prin care devenim "mai mici", de reținere, semnale de închidere în noi și manevre de evitare a oricărui contact.

Cel ce vorbește decide, corespunzător propriului sistem de valon, al obiectivelor-țintă și al aprecierilor sale, dacă să intervină sau nu asupra participantului. Dacă doriți să treziți atenția sau interesul, puteți folosi următoarele modalități ale limbajului corpului:

- schimbarea poziției din care vorbiți (fără a merge totuși nervos, de colo-

colo);

- folosiți gesturile care atrag atenția ca, de exemplu: semne cu degetul arătător, cu pumnul; gesturi de indicare; mișcări mai lente sau mai rapide etc;

- în timp ce vă aflați în locul din care vorbiți, puteți să schimbați mijloacele apelatoare;

- puteți să produceți schimbări în modul de prezentare folosind, de exemplu, diferite mijloace de prezentare (retroproiector);

- puteți să vă uitați, direct, la oricare dintre cei care vă ascultă și vă puteți adresa oricărui dintre ei, indiferent de locul în care se află - în primul sau în ultimul rând - pe laterala din dreapta sau din stânga.

Pentru a obține acordul celor spuse, se pot folosi următoarele procedee:

- vorbiți "mișcat", dar cu cât mai "mișcată" este vocea, cu atât mai liniștit, trebuie să fie limbajul corpului;

- atunci când vreți să arătați ceva, îndreptați-vă spre locul respectiv și uitați-vă în ochii auditoriului;

- ajunși în locul respectiv, pentru captarea atenției publicului, folosiți o gestică energică și puneți de acord vorbele cu gestică; faceți gesturile în fața locului important, iar în momentul exprimării cuvintelor-cheie mențineți gesturile un timp mai îndelungat.

Limbajul corpului folosit în întărirea celor spuse poate fi aplicat prin:

- modificarea intensității sunetelor;

- variația tonului vocii;

- utilizarea de cuvinte provocatoare;

- folosirea pauzelor în vorbire;

- adresări directe etc.

În literatura despre retorică, veți mai găsi o mulțime de alți stimuli.

Ascultătorul activ. Acela care este activ, care ascultă cu interes și hotărât, deci cel care vrea să priceapă ceea ce i se spune prezintă următorul comportament: are ochii deschiși; privește intens; are sprâncelele ridicate; imită ținuta vorbitorului; dă din cap afirmativ; folosește paravorbe ("hm, hm"); fruntea este ridată.

Participarea, respectiv neînțelegerea a ceea ce se spune, se manifestă prin gesturi de ducere a mâinii la ureche, menite și să mărească pavilionul urechii; de asemenea, pentru ecranarea stimulilor străini, capul este înclinat spre dreapta, iar mâna și brațul indică gestul de ferire.

Toate aceste gesturi au menirea de a-l înțelege nestingherit pe vorbitor.

Dacă cineva ascultă numai într-un mod selectiv, urmărind să rețină cu-vintele-cheie astfel încât să obțină un avantaj în discuția care urmează, aceasta se poate observa după următoarele

gesturi: cutele frunții indică o sporită concentrare;

trunchiul este aplecat în față, pentru a auzi mai exact și mai bine; există o tensiune în partea superioară a corpului, pentru a fi gata să intervină; capul este lăsat spre stânga, pentru a putea prelua datele nestânjenit etc.

Semnalele de activitate. În timpul discuțiilor sau al prelegerilor, unii dintre ascultători doresc să intervină *în discuție pentru a face comentarii sau critici*. Această tendință se poate recunoaște din următorul comportament:

- capul este ridicat;
- persoana se înclină înainte;
- persoana își ține respirația;
- mâna, degetul sau instrumentul de scris sunt ridicate;
- se fac mișcări pentru ocuparea unui spațiu mai larg etc.

Întrebări și sarcini pentru reflecție:

1. Argumentați importanța respectării ceințelor față de limbajul nonverbal și paraverbal la discursuri și prelegeri
2. Caracterizați tipurile gesturilor aplicate la discursuri și prelegeri;
3. În baza filmulețului vizionat analizați care reguli ale comportamentului față de auditoriu au fost încălcate.

UNITATEA DE CUS 10.

LIMBAJUL CORPULUI ÎN DIFERITE SITUAȚII SOCIALE

10.1. Întâlnirile

10.2. Cultivarea unei relații

10.3. Tipuri de legături

10.4. Limbajul corpului în procesul de rezolvare a problemelor, zona obiectivă și zona relațiilor

10.5. Discuții sau negocieri

10.6. Reacții verbale la stimulii produși de limbajul corpului

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- Să identificați aspectele comportamentale în cadrul organizării unor întâlniri;
- Să argumentați importanța limbajului nonverbal în cultivarea unei relații;

- Să caracterizați specificul tipurilor de legături la nivel de manager și subaltern;
- Să descrie reacțiile verbale la stimulii produși de limbajul corpului

Concepte-cheie: Rezonanța ca mijloc de stabilire a relațiilor, pilotarea partenerului, gesturile aparente, semnale contradictorii

10.1. Întâlnirile

Oamenii sunt ființe sociale, prin acțiunile lor încercând să declanșeze reacții pozitive din partea mediului înconjurător. Dacă alții reacționează la acești stimuli în mod negativ, apar imediat prejudecățile, care sunt mecanisme de apărare ancestral menite să eticheteze o situație în "periculoasă" sau "nepericuloasă". În zilele noastre ne putem permite să așteptăm un timp mai îndelungat, pentru a cunoaște pe cineva mai bine, dar este mai ușor să ai o prejudecată față de cel care se ferește de tine, pentru ca ulterior să se confirme, devenind o realitate.

Oamenii care produc o impresie plăcută arată că:

- îl agreează pe cel în cauză;
- sunt asemănători acestuia;
- folosesc și poartă aceleași accesorii;
- au un comportament identic sau asemănător cu celălalt.

Încetarea contactului la distanță. După stabilirea contactului vizual, se va decide dacă se continuă prin stabilirea unei relații, respectiv urmează să se mențină o relație deja stabilită, sau dacă se rezumă numai la un salut de la distanță. Dacă se ia decizia numai pentru un salut de la distanță, se declanșează următoarele moduri de comportare:

- partenerii nu se opresc;
- nici unul nu se îndreaptă spre celălalt;
- se uită un anumit timp unul la celălalt și-și fac cu mâna;
- unul dintre ei, după un anumit timp, mai lung sau scurt, funcție de relațiile existente între cei doi, își schimbă direcția privirii, continuându-și drumul.

Primirea oaspeților. Dacă urmează să primească un oaspete, gazda își părăsește "imperiul" și iese în întâmpinarea celui ce sosește. Cu cât oaspetele este mai important, cu atât gazda se îndepărtează mai mult de domeniul ei.

După cum gazda apreciază că vizitatorul este mai mult sau mai puțin important, primirea se face la: aeroport, gară, mașină, ușa din fața casei sau cea din fața apartamentului sau chiar în

încăpere. Minima amabilitate pretinde însă, cel puțin, ca gazda să se ridice în picioare. Dacă din anumite cauze acest gest nu este posibil, gazda este obligată să-și prezinte scuzele. A rămâne așezat este perceput ca un gest de neabilitate, fiind tolerat numai în cazul unor mari diferențe sociale, ierarhice sau de vârstă.

De la contact la relații. Dacă fiecare dintre cei doi parteneri realizează că și celălalt este pregătit pentru a se stabili o relație, atunci ei se pot decide să extindă contactul la o relație. Această trecere de la contact la relație poate fi însoțită de gesturi prietenești, cum ar fi: zâmbete, tragerea în sus a sprâncenelor, corespunzătoare unei inimici ce exprimă surpriza, sau ridicarea capului, ceea ce pretinde o apropiere. Aproape întotdeauna și celălalt partener se comportă la fel, unul dintre ei se îndreaptă spre celălalt, sau ambii se apropie. Cel care este mai puternic motivat este primul care ia inițiativa.

În continuarea desfășurării relației se folosesc următoarele gesturi, menite să intensifice relația dintre cei doi: o privire atentă; un zâmbet puternic deschis; declarații verbale; ridicarea uneia sau a ambelor mâini, însoțită de gesturi de invitație; întinderea mâinii; scuturarea mâinilor; îmbrățișarea; baterea pe spate cu mâinile; sărutul și schimbul prietenesc de cuvinte. Toate aceste gesturi au loc așa cum au fost prezentate sau, într-o altă ordine, ele sunt expresia dorinței de a stabili o relație și/sau bucuria revederii.

Salutul. Japonezii se apleacă atunci când salută; hindușii, pe lângă faptul că se apleacă, își împreunează și mâinile; eschimoșii își freacă nasul unul de celălalt; în mod normal, europenii se salută strângându-și mâinile reciproc. În cazul în care se poartă mănuși, ele trebuie să fie scoase, pentru că mănușa ar putea să împiedice transferul de forță.

Când celălalt întinde mâna, de regulă cea dreaptă, el semnalizează: "Eu nu vreau să-ți fac nimic rău". Încă din antichitate, lovirea mâinilor era o expresie a unor legături între membrii unei comunități.

Salutul are menirea să exprime că cel care sosește are gânduri bune și intenții prietenești. Înainte, în timpul sau după salut se reglează distanța între parteneri, ea corespunzând: gradului de încredere între parteneri; originii; statutului social; relațiilor de până în acel moment; intențiilor și condițiilor de spațiu. Uneori are loc o întreagă agitație până când se stabilește distanța între cei doi.

O dată cu salutul, prezentările și prima frază, relația a fost stabilită. Tipul de salut și comportamentul asociat acestuia depind de cât de bine se cunosc cei doi parteneri, de afinitățile dintre ei, de așteptările de moment, precum și de cei prezenți. Cei ce se întâlnesc își amplifică relația cu precauție, încercând să descopere semnalele pozitive ale partenerului, pentru a putea avansa noi intenții, în acest fel amplificându-se și sedimentându-se sentimentele reciproce.

Pentru diversele ocazii au fost concepute adevărate "ceremonii" de salut. Cu cât vizita are un caracter mai oficial, cu atât mai mult procedura de primire este mai formală și instituționalizată. Dacă partenerii se cunosc mai bine, apare comportamentul de rutină. Astfel, dacă ambii parteneri au acceptat un anumit tip de comportament, la noile întâlniri el va fi reluat, cu minime modificări.

Tipurile de comportament depind de:

- intensitatea relațiilor de până atunci;
- durata despărțirii (de când nu s-au văzut cei doi parteneri);
- împrejurările de moment;
- obiceiurile, tradițiile și regulile culturale și locale;
 - modificările survenite, pe perioada despărțirii, ca urmare a maturizării;
 - influențelor culturale, bolilor etc.

Așa cum se salută între ei cei ce se cunosc, tot așa se salută și străinii. Se stabilește contactul vizual și, o dată cu acesta, se stârnește interesul, se schițează o ușoară înclinare, ceea ce semnifică faptul că apropierea are intenții pașnice și că sunt pregătiți să se subordoneze unul celuilalt. Se fac prezentările și se schimbă formulele de salut.

Gazda, cel cu poziție socială mai mare sau soția, întinde mâna celui care se prezintă, începând astfel ceremonia de primire. Este important ca între parteneri, după salut și prezentări, să se lase o scurtă pauză, pentru a oferi posibilitatea ca și celălalt să se prezinte. Numai astfel poate avea loc un dialog; un duet în care ambii vorbesc în același timp indică numai grabă, nesiguranță și lipsă de amabilitate.

Strângerea mâinii. Acest gest începe prin mișcarea brațului și se face fie simultan de către ambii parteneri fie este început numai de unul dintre ei, dar atunci mișcarea este înfrânată. În cultura noastră se dă mâna între doi parteneri necunoscuți sau între doi care se cunosc, numai când se întâlnesc pentru prima dată în aceeași zi. Dacă cineva întinde mâna, apoi și-o retrage și apoi iar o întinde, aceasta semnifică fie realizarea contactului cu cealaltă persoană, fie că îi este teamă că aceasta nu vrea să dea mâna cu el, că îi va fi refuzat gestul de întindere a mâinii. De asemenea, este posibil ca cel în cauză să se gândească că partenerul nu dorește să-i ofere mâna cu plăcere.

Dacă mâna este întinsă aproape de cel care o dă, obligându-l pe celălalt să o întindă mai mult, îl va pune pe acesta în situația de "a se ruga" de celălalt să-i accepte mâna întinsă. Dacă cineva are inițiativa de a întinde mâna și o întinde cât îi permite brațul, el marchează prin aceasta o limită; el a întins mâna dar, în același timp, a îndepărtat încrederea celuilalt.

Dacă partenerul dă mâna pe jumătate (doar degetele), aceasta semnifică o slabă apreciere a celuilalt partener.

Dacă mâna este retrasă imediat înapoi și strângerea a fost relativ slabă, aceasta semnifică faptul

că mâna s-a strâns dintr-o obligație, sau este vorba de o nesiguranță, pentru că nu a existat dorința de a da mâna. Se consideră ca fiind valabile următoarele observații: o mână strânsă energic indică scopuri clare; o mână dată moale semnifică obiective suspecte cărora li se alocă puțină energie. Această senzație poate fi compensată atunci când cea de a doua mână presează palma partenerului, gestul putând fi interpretat ca fiind pozitiv.

Sfârșitul contactului. Dacă activitatea cu o persoană sau cu o grupă urmează să ia sfârșit, contactele verbale și ale limbajului corpului se întrerup; distanța crește ca urmare a pașilor făcuți înapoi, iar privirea se îndreaptă spre podea și caută să se fixeze pe ființe situate în afara grupului. La despărțire, gesturile se desfășoară exact invers decât la primire. În acest caz, gestul se concretizează în conducerea musafirului până la ușa biroului sau a locuinței, până la lift, până în fața casei, până la mașină sau până la: "găsești tu drumul să ieși".

10.2. Cultivarea unei relații

Cultivarea unei relații presupune anumite tehnici. Întrebările stereotipe ca: "Cum îți merge?" sau "Ai călătorit bine?" semnalizează interesul față de persoana în cauză și dorința de a sta de vorbă cu aceasta. La acest fel de întrebări, semnificația răspunsurilor și modul în care sunt exprimate nu au nici o importanță -important fiind ca partenerul "să trăiască" ritualul întâlnirii. Există apoi o serie de mișcări ajutătoare ca, de exemplu: a ajuta pe cineva să se dezbrace de palton (pardesiu); oferirea unui loc de stat cât mai bun și orice alt gest care ar face ca vizitatorul să se simtă mai în largul său. Gazda amabilă, după ce l-a invitat pe musafir să ia loc, așteaptă ca acesta să se așeze și apoi ia și ea loc. În acel moment sau chiar înainte de a se așeza, are loc ceremonia de oferire a darurilor. Se oferă darurile, se schimbă cărți de vizită, informații și se transmit mesajele de salut. Funcție de situație, gazda oferă: băuturi răcoritoare; cafea; ceai și prăjituri. Aceste ritualuri constituie baza pentru discuțiile propriu-zise ce vor urma.

Rezonanța ca mijloc de stabilire a relațiilor. Rezonanța semnifică oscilația în comun. Cu cât acordul între cei doi parteneri este mai mare, cu cât ei se află mai mult pe aceeași "lungime de undă" și cu cât afinitatea este mai mare, cu atât ei vor semăna mai mult în gesturi.

Dacă privim la microscop o singură celulă prelevată din mușchiul inimii vom constata că aceasta se contractă relativ neregulat. Dacă așezăm o a doua celulă lângă prima, vom constata că ele se agață una de cealaltă și vor începe să se contracte simultan. Dacă aducem mai multe celule în același loc, ele se vor agața unele de altele și vor pulsa simultan. În această globalizare a sincronizării pulsației putem recunoaște forma primitivă a psihologiei maselor.

Identitatea gândurilor, a imaginilor și a părerilor generează aproape întotdeauna identitatea ori

exprimarea limbajului corpului. Mai multor persoane testate li s-au prezentat filme "tari", iar rezultatele au fost surprinzătoare dacă filmul era vizionat de către cineva singur, cel în cauză nu reacționa deloc. Dacă, însă, filmul era vizionat în grup fiecare dintre participanți manifesta un intens limbaj al corpului. Aceasta indică faptul că limbajul corpului nu este destinat propriei persoane ci are un caracter social. În acest experiment, limbajul corpului nu exprima ceea ce vedea prin imaginile filmului, ci căuta să fie în rezonanță cu limbajele celorlalte corpuri (cu cei care vizionau filmul).

Acordul mișcărilor se face în mod inconștient. Dacă, însă, acordul nu se produce de la sine, unul dintre parteneri poate interveni pentru realizarea acestuia. În acest scop, el poate prelua un tip de comportament al celuilalt partener sau poate să producă, conștient, un alt mod de comportare care să-i convină și celuilalt. În locul unui de astfel de acord, în care unul dintre cei doi se adaptează la comportamentul celuilalt, mai este posibilă punerea într-o astfel de dispoziție, încât comportamentele să se asemene. Ne putem aștepta ca, după o astfel de acțiune, celălalt partener să preia și el inițiativa "în mod corespunzător". Deși astfel de adaptări, sincronizări ale comportamentului, au un caracter de manipulare, nu este exclus, totuși, ca ele să ducă la stabilirea de relații deschise și corecte. Relațiile cu adevărat prietenești sunt, de regulă, posibile numai în situația unei egalități, între cei doi, în statutul social egalitatea fiind indicată indirect, printr-o multitudine de modalități.

Mesajele corpului spun: "Uite, eu sunt la fel ca tine". Această imagine de egalitate, transmisă inconștient, este percepută tot inconștient de partener, generând reacții pozitive. Fenomenul prin care unul dintre parteneri preia sau imită comportamentul celuilalt este cunoscut sub diverse nume: sincronizarea mișcărilor; contaminarea mișcărilor: efectul Carpenter; pacing și rezonanță. De exemplu, mersul poate fi adevăratul sens al cuvântului - contaminant. Cei care își sincronizează mersul ajung, de regulă, să aibă în comun și alte gesturi.

"Acesta este ca mine!". Această afirmație este înțeleasă astfel: o persoană este imaginea celeilalte, ele folosesc aceleași "mărci", au aceleași interese și se acceptă una pe cealaltă cu mai multă ușurință, decât pe o altă persoană, care se abate de la propria lor imagine.

Există șefi care vor să fie în rezonanță cu comportamentul colaboratorilor lor și, de aceea, au aceeași ținută, aceeași intonație în vorbire, același vocabular și, în general, le dau impresia subordonaților că sunt la fel cu ei.

Terapeuții de succes își relaxează pacienții prin faptul că le copiază comportamentul. Mesajul care rezultă din aceasta este: "Tu poți avea încredere în mine". "Eu sunt în acord

cu tine". "Eu sunt ca tine".

Uneori, chiar în deschiderea discuțiilor, și între partenerii străini apare o identitate a comportamentelor acestora. De obicei, la începutul discuțiilor, fiecare își creează propria "barieră", punând mâinile încrucișate pe masă. Dacă unul dintre ei deschide brațele, de regulă, mișcarea "sare" de cealaltă parte a mesei și astfel se ajunge ca și celălalt partener să-și deschidă brațele.

10.3. Tipuri de legături

Dacă oamenii sunt într-un acord deplin unii cu alții și puternic legați, apare un număr semnificativ de semne comune. Pentru a comunica între ei, este suficientă folosirea unor semne scurte, pe care cei neinițiați nu le înțeleg. Oamenii aflați în dificultate emit, spre necunoscuți, semnale pe care nu le-ar folosi decât într-un cadru restrâns.

În tabelul următor sunt prezentate diferite tipuri de legături.

Intensitatea legăturii	Semne verbale	Semne nonverbale
Legătură puternică	Chemarea pe numele mic sau pe cel de alintare; schimb intens de informații biografice	Ținerea de mână și îmbrățișarea
Legătură medie	Folosirea mai rară a numelui mic; schimb de informații biografice redus	Scuturarea puternică a mâinii la întâlnire sau la despărțire
Legătură slabă	Numire impersonală; abia dacă se schimbă date biografice	Atingeri rare
Nici un fel de legătură	Adresarea cu dumeavoastră; nici un fel de schimb de informații biografice	Apropiere până la pragul zonei intime (60 cm)

În cadrul acțiunilor de ajutorare se lasă impresia că cei implicați se cunosc de mult timp și sunt în relații foarte bune. Astfel se pot observa gesturi ca: apucări de mâini; protejarea coatelor etc. Uneori, limbajul corpului indică, în asemenea situații, cât de puternică este legătura celor implicați. Dacă este necesar un contact corporal mai strâns, atunci este compensat prin distanțarea verbală. La un contact foarte strâns între corpuri, abia dacă se mai vorbește. În cazul în care se fac semne numai de către ei cunoscute. Între un cumpărător și un vânzător, în prezența șefului de magazin se poate ajunge la probleme serioase. Același lucru este valabil dacă factorii de

conducere își fac semne știute doar de ei în prezența subordonaților. Un observator ar putea deduce, din schimbul de semnale decodificate, că relațiile dintre aceștia nu mai sunt obiective. Este important de reținut ca semnalele codificate să nu se folosească decât în prezența celor inițiați sau a celor care tolerează așa ceva.

Subordonații prietenoși, atunci când pătrund într-o încăpere, sunt tentați să-și arunce scurt privirile prin jur, pentru ca să-și dea seama cine este de față și cine are influență. Dacă se observă o persoană care domină, comportamentul acesteia este studiat în continuare. Dacă se fac observații asupra celor prezenți, se constată că cel nesigur pe sine se uită mai întâi în direcția persoanei dominante, iar apoi se decide ce reacție să aibă.

Cei egali în rang au alte mișcări ale privirii; ei se joacă cu mesaje de moment, dorind să-i inducă celuilalt o stare plăcută. Cine vrea să fie răsfățat poate să preia modelul de comportament al persoanei-țintă.

În diferitele roluri, semnele codificate sunt folosite de cei care le-au gândit și le înțeleg. Pot apărea neclarități în limbajul corpului, atunci când semnele folosite într-un anumit grup și care au o semnificație precisă sunt folosite și în alte situație. Atunci, cel care recepționează semnalul nu-l va putea decodifica corect și îl va găsi de neînțeles.

Contacte care semnalizează legăturile. În mod normal, orice contact corporal dezvăluie o dorință sau chiar o legătură, deoarece un contact corporal presupune pătrunderea în zona intimă, lucru permis și tolerat numai acolo unde contactele corporale nu sunt refuzate sau nu trebuie să fie refuzate. Înclinarea pe care o avem spre unii oameni sau obiecte, forța acestora de atracție, sunt, de regulă, mai puternice decât dorința de a ne proteja spațiul vital, aceasta conducând, uneori, la un conflict între dorința de a ne apăra zona intimă și cea de a fi deschiși către cei din jur.

Cercetările au stabilit că există 457 de moduri diferite de realizare a contactului corporal.

Contactele corporale se pot împărți în trei categorii:

- contactele corporale speciale exercitate de: medici, preoți, frizeri, croitori etc;
- contactele corporale sexuale, care rezultă din jocul dragostei dintre parteneri;
- restul de contacte corporale, care sunt sociale și pe care le vom prezenta în continuare.

A da mâna. Legătura personală este funcție de durată și de intensitatea cu care se strânge mâna. Dacă dorim să exprimăm o legătură mai puternică, fie mâna este strânsă mai puternic sau este menținută un timp mai îndelungat, fie mâna stângă se așază peste cea dreaptă sau peste brațul sau umărul partenerului. O strângere de mână mai îndelungată este un semn important de prețuire a partenerului, acest gest fiind valabil, în special, când cei doi parteneri se privesc ochi în ochi. Strângerea de mână, devenită istorică, dintre Mao și Henry Kissinger a durat 90 de secunde. În mod normal, o strângere de mână durează 3 secunde.

Pilotarea partenerului. Pentru realizarea acesteia se exercită o presiune ușoară, cu palma, pe spatele celui ghidat. Fără constrângeri, dar folosind gesturile limbajului corpului, "eu am situația sub control, puteți avea încredere în mine", se semnalizează dorința de a proteja. Acest comportament este folosit de cei tineri în relația cu bătrânii neputincioși sau de către șefi cu subalternii lor.

Pilotarea este tratată negativ, atunci când limbajul corpului este aplatizat, nepotrivit cu momentul pompos sau neîndemânatic, astfel încât cel pilotat se simte rănit în mândria sa.

Bătutul pe spate. Acest gest reprezintă o îmbrățișare în miniatură; este folosit la salut, la urări de noroc, la consolări sau când se exprimă dragostea. În general» acest gest are un sens prietenos. Bătutul pe spate între adulți are o conotație pseudopărintească. Între adulți, bătutul cu palma nu este permis pe orice parte a corpului, ci numai mâna, brațul, umărul sau spatele pot fi atinse. La copii se poate atinge orice parte a corpului. Lovirea cu palma pe creștetul capului este, în general, un gest de laudă, simbolic aceasta semnificând așezarea pe capul copilului a unei coroane cu valoare declarativă: "Tu ești un copil isteț".

Luarea de braț. Este un mesaj - semnal - al dorinței de a merge împreună, coordonat, unul dintre parteneri preluând controlul asupra celuilalt. De obicei, femeia este cea care se lasă condusă, în mod simbolic ea căutând protecție și sprijin. Același lucru este valabil și pentru persoanele în vârstă. Oamenii tineri și sănătoși nu merg la braț, decât când sunt în grup.

Punerea brațului după umăr se face de către bărbați față de femei, dat fiindcă bărbații sunt mai înalți decât femeile; acest contact corporal indică o relație apropiată.

Îmbrățișarea. Își are originea în copilărie. Și în cazul adulților, îmbrățișarea indică o sensibilitate deosebit de intensă, motiv pentru care acest mod de contact este folosit de către cei îndrăgostiți sau în ocazii speciale ca, de exemplu: de rămas bun sau de revedere. Îndrăgostiții care dansează folosesc o semiîmbră-țișare rigidă, la care aproape nu mai este posibilă nici o distanțare între corpuri.

La meciurile de fotbal, cu ocazia marcării de goluri, se poate observa că cei din tribune se îmbrățișează. În acest caz, îmbrățișările sunt mai mult o descărcare emotivă și un efect de show, decât expresia relațiilor parteneriale.

Și la party-uri au loc îmbrățișări care nu au întotdeauna semnificația lor de bază, ci sunt formale.

Ținerea de mână. Părinții îi țin pe copiii mici de mână pentru ca aceștia să nu se împiedice și să cadă, iar la copilul mai mare are scopul de a nu-l lăsa să se îndepărteze prea mult. La cei îndrăgostiți, ținerea de mână este un gest bivalent. fiecare partener face același lucru, prin aceasta deosebindu-se ținerea de mână a îndrăgostiților de cea dintre un părinte și un copil, când părintele este un partener activ.

Ținerea de talie. Acest stil de ținere se folosește în cazul mersului, când dispare distanța dintre parteneri; prin acest gest se indică faptul că relația este profundă și puternică.

Sărutul. În cazul sărutului, zona de intimitate (0 - 60 cm) este penetrată până la limita extremă sau chiar dincolo de ea. În cazul sărutului și al contactului sexual, cele două corpuri se contopesc. Numai și pentru acest motiv, sărutul și contactul sexual sunt cele mai intime relații interumane.

Atingerea mână - cap. Capul este cea mai sensibilă parte a omului, iar mâna este cea mai periculoasă. Trebuie să existe o încredere totală pentru a se permite cuiva să ne atingă capul. Dacă ducem mâna în dreptul capului unei persoane străine, aceasta ia imediat o poziție defensivă, ca o reacție de apărare instinctivă la agresiunea exercitată asupra capului.

Cap lângă cap. Sprijinirea capului de capul celuilalt este o versiune simbolică a sărutului. A pune în contact capetele (rezidența tuturor organelor de simț), cele mai importante părți ale corpului, înseamnă a-1 simți pe celalalt, făcând posibil schimbul de contacte și de gesturi delicate.

Dezmierdarea. Mângâierea grijulie, frecționarea, apăsarea și toate gesturile menite a descoperi corpul partenerului cu mâna, cu nasul, cu gura sau cu piciorul simbolizează dezmierdările. Ele au întotdeauna o coloratură sexuală și sunt suportate numai de acei parteneri cu care avem relații foarte apropiate sau cu care vrem să stabilim astfel de relații.

Gesturile aparente. Acestea sunt gesturi de agresiune care, în combinație cu celelalte mesaje ale limbajului corpului, lasă să se înțeleagă că ele nu trebuie luate în serios. Din această categorie fac parte: lovirea cu brațul, însoțită simultan de un zâmbet; ronțăirea partenerului de care suntem îndrăgostit; împingerea; apăsarea; lovirea, dar numai când aceste gesturi nu sunt însoțite și de alte gesturi de amenințare. Ele sunt expresia libertății între prieteni. Comportamentul însoțitor e semnalizează că amenințarea sau atacul nu se efectuează în sens strict agresiv; relațiile dintre parteneri indică faptul că nu există nici un pericol ca acest comportament să se transforme într-unui agresiv.

Așezarea la o masă într-un separeu. În unele localuri există nișe cu mese în care partenerii (partenerii de afaceri) se pot retrage pentru a fi singuri. La fel este rezolvată problema în cadrul cantinelor de întreprindere, în care managerii și salariații mănâncă în mod obișnuit chiar la aceeași masa, pentru a le arăta salariaților cât le sunt de apropiați, dar în cazul în care managerii sunt la discuții de afaceri, ei se retrag cu oaspeții, în locuri separate.

Semne ale unei legături existente. Pentru indicarea legăturilor este utilă atât folosirea semnelor directe cât și a celor indirecte. Semnele indirecte sunt reprezentate de obiecte a căror existență permite concluzionarea unor legături foarte strânse.

Semnele directe sunt gesturi și manipulări reciproce ca, de exemplu: apropierea corporală; modurile comune de exprimare; contactele corporale etc.

Unele dintre aceste semne se pot utiliza iar altele nu. Dintre cele care se utilizează se pot aminti:

paturile comune; ocuparea corespunzătoare a locurilor la masă; prosopul comun; un singur pahar din care se bea.

Semnale contradictorii. Semnalele care sunt emise în același timp, dar care se contrazic, sunt percepute ca fiind nesincere; ele nu au un aspect armonic, ci sunt compuse din comportamente individuale contradictorii. Observatorul remarcă, de exemplu, faptul că ceva nu este în regulă atunci când șeful critică prestația secretarei, dar ochii acestuia strălucesc.

Oamenii care au dificultăți în gestionarea relațiilor cu ceilalți reacționează foarte puternic la cele mai mici dificultăți, prin semnale nonverbale, în timp ce limbajul corpului nu suferă nici o modificare, apărând astfel o discrepanță între ceea ce spun și ceea ce arată. Din această cauză sunt priviți cu neîncredere de către cei din jur.

Semnalele contradictorii sunt cele care fac să se spună despre un actor că este prost. Semnalele sunt percepute și prelucrate în mod inconștient; dacă se contrazic, fie nu sunt înțelese, fie zăpăcesc, astfel de semnale fiind cele emise de o persoană care, zâmbind, își strânge pumnii.

În mod fundamental deosebim semnale ambivalente și semnale contradictorii. În cazul celor ambivalente, senzațiile amestecate se întrepătrund ca, de exemplu: furia și frica. Semnalele contradictorii arată stări, dispoziții efective, pe care, în mod conștient, încercăm să le ascundem. Nu întotdeauna putem stabili cu certitudine dacă semnalele sunt ambivalente sau contradictorii. Vom da câteva exemple de astfel de semnale.

Privirea prietenoasă	Picioarele fac pași pe sub masă
Un colț al gurii este în sus	Un colț al gurii este în jos
Capul plecat	Privirea îndreptată în sus
Corpul rigid	Fata zâmbitoare
Fata furioasă	Mâinile rugătoare

Care dintre aceste comportamente contradictorii este cel real sau cel preponderent, din punct de vedere psihologic nu poate fi stabilit cu exactitate, decât dacă se ține seama și de semnalele ce apar ulterior.

În general, este valabilă regula că părțile corpului situate mai departe de cap dau mai puține informații false, motiv pentru care între două semnale contra-dictorii se alege ca fiind adevărat cel provenit dintr-o zonă mai îndepărtată de cap.

Limbajul corpului menit să înșele. A fi sincer este dificil pentru că, de obicei, este neplăcut, dur, "costă mult", este dureros sau are un efect compromițător. De aceea, adeseori, minciuna este rezultatul circumstanțelor vieții. Se minte pentru a face cuiva rău, pentru a mângâia sau pentru a ajuta. Viața în comun și amabilitatea cer, uneori, ca adevăratele sentimente și păreri să fie ascunse. Din această cauză, chiar și atunci când manevrele de înșelare sunt observate, ele, de regulă, rămân nepedepsite. Ar putea fi dureros să începi să le analizezi. Dacă un oaspete este certat pentru faptul că nu îi place mâncarea, el poate răspunde că este sătul, că tocmai a mâncat și pentru

a-și susține afirmația va adăuga că nu este sănătos să mănânci prea mult. Astfel apar minciunile cooperative. Dacă la un partener nu coincid vorbele cu limbajul corpului, atunci, funcție de situație, aceasta are un efect comic sau deranjant. Când un șef se află într-o proastă dispoziție, i se tolerează aceasta. Dedesubturile acestei stări nefiind cunoscute, impresia produsă se ia ca un fapt dat. Aceasta, însă, nu împiedică apariția comentariilor legate de comportamentul șefului și micile șușoteli conform principiului: atunci când lipsesc informațiile, ele sunt înlocuite de speculații.

Dacă un vorbitor constată că publicul nu mai este atent la ceea ce spune, el ar putea să spună: "acum am vorbit destul", comunicând direct faptul că nu mai este ascultat, moment în care publicul fie devine din nou atent, fie se va trece la abordarea unei noi teme. Atunci când un comportament dat al propriului corp intră în contradicție cu comportamentul corpului celorlalți sau cu propriile vorbe, aceasta indică existența unui conflict între trăirile interioare și comportamentul observabil.

Concluzia care se trage este că în creier se produce ceva ce nu trebuie făcut cunoscut celor din jur. Pentru a bloca ieșirea mesajelor, gura este strânsă, fața este ascunsă, privirea alunecă în altă parte sau pur și simplu are loc o retragere.

Ca semnale ale comportamentului corpului care demască contradicții sau minciuni se amintesc următoarele:

- gestică redusă - pentru că emițătorul "știe" exact ce spun mâinile sale;
- mișcări puține - datorate puternicei concentrări necesare "fabricării" minciunii verbale;
- ascunderea mâinilor - pentru a nu demasca ceva;
- mai multe gesturi de contact mână - față ca, de exemplu: apucarea nasului; mângâierea bărbiei; presarea buzelor; acoperirea gurii; frecarea nasului și a obrazilor; tragerea de lobul urechii; scărpinarea sprâncenelor; trecerea mâinii prin păr;
- închiderea gurii - pentru a putea reține minciuna sau pentru a nu putea fi "văzuți" în spatele cuvintelor; cu acest prilej degetele sunt răsfirate peste buze; degetul arătător poate să apese buza superioară; mâna poate fi dusă la gură;
- o mulțime de mișcări laterale ale corpului, însoțite de gesturi de plecare;
- mărirea sau se micșorarea prea mult a pupilelor;
- o mimică inadecvată a feței, în cazul contradicțiilor sau al declarațiilor mincinoase; se pot recunoaște exprimările prea scurte sau prea lungi care indică faptul că ceea ce se exprimă nu este sau nu se dorește a fi încă spus;
- tremurături ale mușchilor feței, din care se deduce existența unei schimbări de poziție

pe care mușchii feței s-au grăbit să o redea și pentru care contraordinul "nu lăsa să se vadă nimic" a sosit prea târziu, astfel că fața rămâne marcată de această expresie;

- un zâmbet incomplet, care poate fi observat deseori în portrete. Diferența între modurile de exprimare prin limbajul corpului, în cazul realizării de portrete, și în cel al imaginilor instantanee este, deseori, foarte mare. Este foarte dificil pentru marea majoritate a oamenilor să rătă la comandă; numai când zâmbetul este dublat de o bucurie reală, acesta pare natural.

Aceste moduri de comportare, prezentate anterior, nu ne spun, totuși, dacă persoana minte sigur, ci numai că există probabilitatea unor contradicții sau a unor minciuni. Așa cum un auditoriu obosit și plictisit mimează atenția stând mai țepăn în scaun, tot așa și modurile de comportare artificiale conțin elemente nenaturale care demască. Capacitatea de a înșela este dezvoltată, nu numai de către actori și comici, ci și de către avocați, preoți, diplomați, magicieni, surori medicale și medici.

În principiu, orice om trebuie să fie capabil să-și ascundă sentimentele, să exprime sentimente false, așadar să folosească un limbaj al corpului care să nu-i trădeze adevăratele sentimente. De exemplu: un membru al consiliului de conducere trebuie să le comunice subordonaților săi decizia consiliului de creștere a prețului pentru un anumit produs; salariații știau că șeful lor era împotriva majorării prețului. Sarcina mea a constat în a urmări discuția ce a urmat în vederea definim punctelor de bază ale măsurilor de îmbunătățire a activității. În momentul în care șeful a făcut publică hotărârea consiliului, el s-a dat un pas înapoi, marcând astfel faptul că se distanțează de hotărârea luată și s-a apucat cu mâinile de lucrurile de pe birou, pentru a-și găsi sprijinul. În cadrul discuțiilor privind îmbunătățirea activității, s-a urmărit abordarea a două aspecte: de ce șeful, tocmai înaintea ședinței de consiliu, s-a împotrivit deciziei de majorare a prețului și, al doilea aspect, de ce nu a reușit, ulterior, să-și mențină decizia.

Și în cazul managementului spitalelor, capacitatea de a înșela prin limbajul corpului joacă un rol important. Deoarece este din ce în ce mai greu să convingi pacienții asupra necesității de a accepta o operație dificilă, mulți chirurghi antrenați în această misiune, ei trebuind să-și "gospodărească" astfel informațiile încât pacientul să afle numai strictul necesar, din punct de vedere legal, și ceea ce este important pentru el. Dacă mesajele doctorului sunt prea explicite sau sunt subliniate de mesaje ale limbajului corpului ce exprimă propriile conflicte, pacientului i se transmit o serie de îndoieli. Pacienții vor să fie informați și să cunoască cu exactitate mesajele corpului medicului. Deseori, si. aude că: medicul, când explica operația, avea o figură îngândurată. La testarea asistentelor medicale, cărora li se cerea să prezinte ca reale niște lucruri false și în rezultat că cel mai bine au reușit cele care aveau notele cele mai mari la examenele de specialitate. Acest experiment precum și alte observații au dus la concluzia că pentru a folosi în mod conștient

limbajul corpului, este necesar și un anumit grad de inteligență. Definiția inteligenței este următoarea: capacitatea de a recunoaște situații și de a te adapta acestora, în mod corespunzător.

În continuare se prezintă o listă de moduri de comportare înlocuitoare menite să ascundă adevăratele sentimente, în ordinea dificultății lor:

- formularea verbală;
- expresii ale feței;
- gesturile clare ale mâinilor;
- gesticularea neidentificabilă;
- semnale ale limbajului corpului;
- semnale ale picioarelor;
- semnalele autonome.

Formulările verbale pot să producă, cel mai ușor, relatări credibile, în expresia feței poate apărea grija, suprapusă peste mimica propusă. Mimica

neidentificabilă ca, de exemplu: zâmbetele false, starea tensionată, schimonoselile permit să se tragă concluzia asupra contradicțiilor existente. Semnalele clare, inteligibile, ale mâinilor sunt folosite pentru susținerea cuvintelor sau a unor expresii corespunzătoare, în absența cuvintelor. Astfel de gesturi, de regulă, nu constituie o garanție pentru veridicitatea conținutului.

Semnalele limbajului corpului pot, în general, să exprime unele trăiri.

Semnalele autonome, rezultat al modificărilor psihologice, nu se supun controlului nostru conștient, motiv pentru care ele sunt cele mai sigure în privința informației pe care o transmit. Deseori, transpirația, paloarea, înroșirea, accelerarea ritmului respirației demască adevăratele noastre emoții, trăiri sau sentimente. Nu întotdeauna astfel de semnale demascatoare, privind minciunile spuse de partenerul de discuție, sunt percepute conștient. Totuși, dat fiind faptul că toate amănuntele, descrise anterior, sunt percepute (văzute cu ochii) și, în consecință, nu sunt pierdute, ele sunt, astfel, evaluate inconștient, reacția fiind elaborată de stările evaluatorii ca, de exemplu: încrederea, neîncrederea, siguranța de sine sau frica. Este interesantă această legătură între percepție și a percepție (redarea conștientă); ele se află în raportul de unu la un milion. Dintr-un milion de impresii, numai una este conștientizată.

10.4. Limbajul corpului în procesul de rezolvare a problemelor, zona obiectivă și zona relațiilor

Zona obiectivă

Această zonă acoperă domeniul între "este" și "trebuie". În această zonă apar teme, atunci când soluțiile sau modalitatea de obținere a acestora sunt cunoscute, și/sau probleme, atunci când modalitatea de rezolvare a temei nu este cunoscută; în acest caz important este limbajul corpului.

Comunicarea, adică schimbul de informații, presupune atât aspecte obiective cât și relaționale. Procedeele din zona obiectivă și rezultatele lor sunt influențate de calitatea acestora.

Informarea. Este primul pas cu care începe prelucrarea temelor și/sau rezolvarea problemelor. Unii oameni refuză să accepte "noul" pentru că nu vor să aibă probleme, conform motoului: "Ceea ce nu cunosc, nu-mi ține de cald". Care refuză "noul" scapă de probleme și de conflicte, dar plătește, în schimb, un preț foarte mare: nedezvoltarea!

Informațiile, temele și problemele care rezultă din ele reprezintă motorul evoluției umane; ele te fac să înveți, iar învățatul înseamnă renunțarea la trecut și îndepărtarea de acesta!

Informațiile trebuie colectate, iar dacă cineva nu știe că există informații atunci pur și simplu nu și le poate însuși.

Informația se poate defini ca fiind "partea nepredictibilă (care nu se poate prevedea, anticipa) dintr-un mesaj" sau "diferența care face să existe diferențele". Cine se informează preia mesaje; cine vrea să informeze emite mesaje. Informația care rezultă din aceasta se poate controla prin întrebări sau prin observarea reacțiilor și a funcțiilor; informația "se arată" prin funcții.

Dacă un șofer se informează corect asupra drumului pe care-l are de făcut atunci el va merge pe drumul cel bun; dacă, însă, nu merge pe drumul bun înseamnă că, cu tot mesajul corect transmis, a rezultat o informație falsă. De aceea este nepotrivit să pretindem cuiva să întrebe dacă nu a înțeles ceva. În consecință și adresarea reproșului: "dacă ați fi întrebat!" este nedreaptă.

Mesajele sunt incomplete, de aceea și întregul material informativ este incomplet; ele nu redau decât o parte din informațiile generale, la un moment dat. Din acest motiv, "limbajul corpului devine deosebit de important. Declarația: "mă bucur pentru discuția purtată" redă o informație dacă mâinile au palmele orientate în sus și conține o altă informație dacă palmele sunt orientate în jos. Limbajul corpului, în special gestică, subliniază, completează sau înlocuiește formularea verbală, o amplifică sau o contrazice. Din întregul mesaj, numai o parte este informație, conform principiilor: "ceva spus nu este și auzit; ceva auzit nu înseamnă că este și înțeles"; "ceva înțeles nu înseamnă că suntem și de acord cu acel lucru"; "a fi de acord cu ceva nu înseamnă și a-l accepta"; "a-l accepta nu înseamnă și a-l pune în practică".

Deoarece mesajele sunt numai o parte dintr-un întreg, partea percepută ca fiind lipsă, din informație, este completată prin speculații. Colaboratorii cu trăiri pozitive speculează pozitiv, iar cei cu trăiri negative speculează negativ. Așa se petrec lucrurile cu "profețiile ce se autoconfirmă". O predicție preluată de o persoană cu o gândire negativă are toate șansele să se înfăptuiască, chiar dacă, în mod normal, lucrurile nu ar fi decurs astfel.

Limbajul corpului este un important vector purtător de informații, care suplinește mesajele verbale și informațiile conținute de acestea.

Cercetătorul canadian în management, Henry Mintzberg, a stabilit, ca urmare a studiilor

întreprinse, că un manager de succes se deosebește de un altul slab pregătit prin aceea că ia în calcul, pe lângă factorii "siguri", și informațiile "periferice" ca, de exemplu: limbajul corpului, zvonurile, clevețirile etc. Din acest motiv, discuțiile personale sunt de preferat celor scrise.

Eficacitatea mesajelor este potențată începând cu: informațiile scrise, venite în completarea mesajelor verbale, până la acțiunile cu caracter simbolic. De regulă, cea mai eficace metodă de informare este cea prin exemple, prin experiențele anterioare și prin practică.

Analiza. G. Wallas a împărțit complicatul procedeu de analiză în patru etape: pregătirea, incubația, iluminarea și verificarea.

Pregătirea constă în strângerea de informațiile relevante și îngrădirea problemei, până când dificultățile devin vizibile.

Incubația este perioada în care se pare că problema este prelucrată prin procese spirituale, neștiute. În timpul acestei perioade, ocazional, ne mai putem gândi la acea problemă, fără a exercita o presiune în rezolvarea ei, lăsând astfel un timp pentru "coacerea" ei.

Iluminarea poate fi spontană. În cursul discuțiilor, problemele devin transparente, fie că întrebările sunt colaterale, fie că sunt puse (adresate) tuturor celor prezenți. Pe lângă cunoscutele întrebări "deschise", se pretează a fi folosite și întrebările "nonverbale" ale limbajului corpului. În acest scop ridicăm sprâncenele, eventual lăsăm gura puțin întredeschisă și ridicăm capul; această mimică îndeamnă la continuarea discuției, rezultând astfel informații suplimentare. De regulă, partenerul completează sau extinde declarațiile prin intervenția limbajului corpului.

Definirea. Înseamnă să transformi brusc ceva neclar, apăsător, într-o situație clară. În această definiție se încadrează cunoștințele obținute prin observarea influențelor verbale, ale limbajului corpului, ale acelorora de situație etc.

Înainte vreme, pentru pregătirea convențiilor privind obiectivele tranzacțiilor, se ținea cont, în mod exclusiv, numai de reacțiile la o eventuală creștere a prețurilor produselor și de tendințele pieței. Astăzi, din ce în ce mai mult, se impune "tehnica scenariilor"; în loc să se extrapoleze elementele din trecut în viitor, sau să ne lăsăm terorizați de creșterea prețurilor, astăzi se iau în calcul toate elementele relevante ce pot influența obiectivele noastre.

În vederea stabilirii tranzacțiilor corecte se iau în calcul: evoluțiile legice; valoarea propriei întreprinderi; experiența acumulată; calitatea și motivația angajaților; comportamentul concurenței; țintele (obiectivele) concurente, față de cele ale noastre și evaluarea realistă a propriilor noastre posibilități. Numai luând în calcul acest complex de date, obiectivele pot fi descoperite și/sau verificate, examinate și controlate.

Punerea de acord a obiectivelor. Dacă elementele de bază sunt clare, atunci și participanții la discuție, sosiți mai târziu, pot deveni imediat parteneri. Ei sunt informați asupra elementelor de bază, li se definește situația, după care, dacă până atunci nu au avut posibilitatea, ei pot da

informații noi, suplimentare care, fie confirmă, fie completează aspectele definite anterior. Dacă aspectele definite întrunesc acordul tuturor participanților, ele devin elementele definerii de bază pentru punerea de acord a obiectivelor de urmat; acest lucru este valabil pentru nivelul informațional de la un moment dat.

Dacă, între timp, apar informații suplimentare sau se modifică datele fundamentale, poate urma o readaptare a obiectivelor. Multe întreprinderi, în astfel de situații, nu-și modifică obiectivele, menținându-le chiar dacă se face o nouă planificare. Acest lucru este acceptabil când datele noi implică măsuri în alte domenii și neatingerea obiectivelor inițiale devine motivația pentru atingerea altora **noi**.

Căutarea soluțiilor posibile. Dacă obiectivul este definit ca realizabil, nefiind în conflict cu alte obiective și în acord cu valorile întreprinderii, se caută soluțiile posibile pentru atingerea lui. În acest stadiu este nevoie de o competență profesională, metodică și socială. Funcție de tipul obiectivului, pot fi de mare ajutor cunoștințele acumulate anterior și/sau creativitatea. În această fază de rezolvare a problemelor se pot folosi intuiția și priceperea celor implicați.

Evaluarea soluțiilor propuse/posibile. În acesta fază, în baza cunoștințelor acumulate, a creativităților și a intuiției se verifică soluțiile propuse. Faza de verificare logică implică studierea valabilității și a utilității soluțiilor posibile, în vederea adaptării lor pentru atingerea obiectivelor propuse.

Cel ce prezintă soluțiile posibile va indica și propria părere legată de acestea, după cum își ține capul, zâmbește, după poziția mâinilor precum și după alte gesturi pe care le face în fața partenerilor de discuție.

Pentru a elimina asemenea moduri de influențare a celor din jur, medicina cercetează așa-numitele "experimente dublu-oarbe", această metodă constând în prescrierea unor medicamente fără a oferi nici o informație dacă substanțele respective sunt sau nu active.

Prezentarea optimă a unui produs constă în folosirea de procedee menite să-i mărească artificial valoarea. Astfel, produsele ce urmează a fi prezentate sunt însoțite de prospecte, eșantioane etc, podul palmei fiind întotdeauna orientat în sus. Deschiderea lentă a mâinii, respectiv a mâinilor, potențează, de asemenea, calitățile produsului prezentat.

Decizia. Funcție de clasificările date, de domeniile de influență, de valori, de obiectiv și de grupul-țintă, se ia decizia de adoptare a uneia dintre soluții, prin măsuri specifice. Dacă prioritatea cea mai mare o are valoarea, soluțiile și măsurile adoptate trebuie să corespundă acesteia; același lucru este valabil, dacă prioritare sunt obiectivele sau grupul-țintă. Cel care ia în serios doleanțele clientului trebuie să adopte acea soluție care corespunde dorinței acestuia, chiar dacă vine în contradicție cu propriul sistem de valori și chiar dacă generează pierderi.

Alegerea unei ordini realiste a priorităților în vederea atingerii obiectivelor întreprinderii este făcută

în funcție de propriul sistem de valori și de propriul grup-țintă, încât măsurile și soluțiile propuse să corespundă acestora, ceea ce concurează la atingerea obiectivului și la perceperea pozitivă de către grupul-țintă (să fie cumpărat produsul respectiv). Un astfel de procedeu, în care prioritatea nr. 1 este obiectivul întreprinderii, prioritatea nr. 2 este în concordanță cu așteptările grupului-țintă și prioritatea nr.3 reprezintă satisfacerea clienților, presupune calificare și o competență profesională ridicată.

În adoptarea soluției bazate pe valoare - obiectiv - grup-țintă, nu trebuie neglijat și factorul-intuiție.

Într-un studiu realizat la Universitatea Statului Texas din El Paso, au fost chestionați un număr de 70 top-manageri americani. Ei au fost întrebați dacă, în cazul deciziilor pe care le iau, se sprijină și pe intuiție; 69% au răspuns "da", specificând, în plus, că nu vor ca și colegii lor să știe acest lucru. A te ghida după inspirație este considerat încă, în cultura occidentală, ca fiind o slăbiciune.

Intuiția apare atunci când creierul în mod neintenționat, respectiv emisfera dreaptă, încearcă noi combinații. Acest lucru se întâmplă în stările de moțaiala, de ațipire, la plimbare etc.

Exteriorizările luării unei decizii se manifestă prin iritări, valuri de căldură, contracții și fâlfâieli în zona stomacului sau prin contracția unor mușchi, în acest fel, inconștientul transmițând conștientului, prin intermediul corpului, că s-a luat o decizie. Se presupune că Michelangelo ar fi tremurat foarte puternic atunci când, apropiindu-se de unul din blocurile de marmură, a fost străfulgerat de inspirație.

Fostul prim-ministru al Marii Britanii, Wiston Churchill, povestea despre o întâmplare dintr-o noapte a anului 1940, când aviația germană ataca Anglia. Tocmai terminase de vizitat o baterie antiaeriană pentru a ridica moralul soldaților și se îndrepta spre mașină, dar a ignorat ușa de pe partea dreaptă, care era deschisă, urcându-se în mașină pe cealaltă parte. În acel moment o bombă lansată de aviația germană a explodat în apropierea mașinii, detonația aproape răsturnând mașina cu roțile în sus. O puternică forță lăuntrică l-a determinat să ocolească mașina; dacă s-ar fi urcat în mașină împotriva intuiției, așa cum era obișnuit, atunci nu ar fi supraviețuit exploziei.

Este cazul să se renunțe la întâietatea soluțiilor pur raționale, în factorul de decizie trebuind să se vadă o ființă în ansamblul ei, care în același timp gândește, simte și are intuiție.

Neurobiologul prof. dr. Hans Flohr spune, în plus: "De cele mai multe ori, omul nu procedează deloc ca o ființă rațională; dacă eu, de exemplu, îmi trag mâna de pe plita mașinii de gătit, sunt convins de faptul că una a fost durerea, alta perceperea acesteia, iar eu am acționat ca un individ; toată lumea știe, însă, că mâna este trasă cu mult înainte de a percepe durerea. Psihologii au confirmat prin multe experimente acest fapt. Aproape toate gesturile omului sunt fundamentate ulterior producerii lor" [7, p.273].

Într-unui din experimente, persoanelor testate le erau prezentate cuvinte-stimul, atât de repede

încât nu erau capabile să înțeleagă ce scria. Cu toate că nu înțelegeau, datorită vitezei mari cu care se perindau cuvintele, prin fața ochilor, limbajul corpului exprima bucuria sau oroarea, acordul sau apărarea. Rezultă că, în mod inconștient, sensul cuvintelor a fost perceput corect. În mod evident, omul este înconjurat de forțe necunoscute; este vorba de "ceva" ce nu înțelegem încă.

Îndeplinirea unor sarcini și delegarea. Măsura decisă fie este îndeplinită de tine însuși, așa cum se obișnuiește de obicei, acolo unde munca este divizată, fie este delegată (altcineva o duce la îndeplinire). Funcție de deciziile adoptate de factorii de conducere și de obiceiurile din întreprinderea respectivă, transferarea îndeplinirii măsurilor se poate face prin: indicații, îndrumări, rugăminți sau pe baza informațiilor transmise.

Pompierii, poliția, Bundeswehr-ul, gastronomia și multe întreprinderi nu ai putea să o scoată la capăt, dacă nu ar exista reguli stricte în transferarea și comunicarea măsurilor adoptate.

Cererea, rugămintea sau transmiterea de informații sunt mijloace care pretind îndeplinirea sarcinilor, numai dacă persoanele implicate au un stagiul îndelungat în rezolvarea problemelor, în prelucrarea informațiilor și în adoptarea corectă a măsurilor ce se impun.

Controlul. Cel ce controlează compară cerințele cu realitatea. Cerințele rezultă din: obiectiv, valoare și așteptările grupului-țintă. Pentru a putea controla "ceva" trebuie definite criterii precise de analiză. Numai ceea ce este definit și se poate observa în mod obiectiv se poate controla.

Controlul cuprinde toate modurile de comportare legate de îndeplinirea sarcinilor: cuvintele (ce se spune?); limbajul corpului (cum se subliniază ceva și/sau reacționează la ceva?); rezultatele (ce s-a obținut?) ș.a.m.d. Trebuie să existe un control (nu supraveghere!). Numai astfel poate cel responsabil cu îndeplinirea măsurilor adoptate să facă față responsabilităților ce-i revin.

Responsabilitatea nu se delegă! Controlul servește și propriei siguranțe.

Uneori, se poate transfera responsabilitatea subalternilor; totuși, consecințele acestei acțiuni trebuie să le suporte șeful, excepție făcând cazurile de neglijență crasă (din partea subordonaților) sau premeditarea.

Atunci când cineva delegă pe altcineva, transferă sarcina sau problema. dar și competențele necesare pentru aducerea ei la îndeplinire în bune condiții.

Stabilirea unor diferențieri pozitive sau negative face posibilă aprecierea sau criticarea modului în care s-a îndeplinit sarcina respectivă. Fără astfel de mesaje de apreciere sau de critică, angajații nu vor putea fi nici schimbați, nici perfecționați.

Semnalele îndreptate înapoi. Rezultatele observațiilor sunt comunicate, fără întârziere, factorilor ierarhici de decizie. în discuțiile feed-back și feed-forward, partenerului i se comunică diferențele observate și măsurile luate, astfel încât el să poată îndeplini corespunzător sarcinile ce-i revin. Aceste observații se pot face sub o formă laudativă, respectiv recunoașterea unor merite, sau sub formă de critică, respectiv ceartă. Lauda și critica fără un temei sau fără o

motivație sunt percepute numai ca niște declarații pozitive sau negative.

Din punct de vedere al limbajului corpului, lauda se exprimă dând din cap încurajator, dând din cap și prin lăsarea în jos a colțurilor gurii, precum și prin alte gesturi. De obicei, lipsește temeiul (motivația), atunci când lauda este exprimată numai prin limbajul corpului.

Dacă motivația legată de exteriorizările pozitive sau negative este explicită sau sunt descrise observațiile făcute, atunci rezultă aprecierile, respectiv critica, ambele fiind însoțite de declarații motivate, pozitive sau negative.

Zona relațiilor

Relația este definită ca o conciliere a "necesităților reciproce". Relația începe printr-un contact, care durează numai câteva fracțiuni de secundă, și ca reacție la această scurtă privire.

Dacă persoana-țintă nu indică nici un fel de rezonanță, spunem că am avut o încercare de contact. Dacă observăm semnalul așteptat de la persoana-țintă, relația se dezvoltă pozitiv, mai departe, orice dialog fiind posibil, în continuare, prin care să se dea și să se ia.

Declarațiile superficiale ca, de exemplu, crearea unei atmosfere sau forme a fazei de încălzire a atmosferei sunt prea limitative. Interacțiunile umane sunt mult prea valoroase pentru a fi constrânse prin mecanisme de manipulare.

Dacă o relație este reglementată printr-un acord, contract (de muncă, de căsătorie, de vânzare etc), spunem că între acele persoane există un raport. Acest raport degenerează atunci când cerințele, fără o nouă înțelegere, se dezechilibrează, iar partenerul legat nu mai are libertatea de acțiune, ajungându-se astfel la o dependență.

În cadrul unor experimente diferite s-a descoperit că durata de sincronism a gesturilor diferă, constatându-se că la perechile care, după experiment, au declarat că nu și-au găsit partenerul ca fiind interesat, numărul gesturilor sincrone era de cel mult șase, în timp ce la perechile care au apreciat partenerii ca fiind agreabili se ajungea până la 15 gesturi sincrone. Se poate trage următoarea concluzie: cu cât numărul gesturilor sincrone este mai mare, cu atât există condiții mai bune pentru o relație pozitivă. Toate acestea dovedesc că procesele respective nu sunt controlate conștient, ele desfășurându-se în limita a 1/25 dintr-o secundă. Cu toate acestea, ele indică dispoziția internă de punere de acord cu partenerul care ne corespunde; după aceea stabilesc modurile de comportament verbal sau nonverbal, așa cum s-a văzut la perechile din experimentul prezentat anterior. În acest mod se stabilește un sentiment de încredere reciprocă.

Cel ce negociază cu cele mai bune intenții nu reacționează neglijent, prin comportamentul său. Cine se decide să nu-și joace rolul în care să fie el însuși, își creează singur probleme.

Cine își reduce gesturile, de teamă ca partenerul său să nu se simtă manipulat, se închide singur, împiedicând comunicarea și suprimând propriul său sistem de recepție.

Diferențele ce apar în domeniul obiectiv al sarcinilor și problemelor se numesc conflicte. Există

conflicte în relația cu noi înșine sau/și cu cei din jur. Din punct de vedere științific, aceste conflicte sunt de tipul: apetență - apetență; aversiune - aversiune și apetență - aversiune.

Conflictul de tipul apetență - apetență este trăit de o persoană care, având în față lista cu un meniu, este pusă să aleagă între două feluri de mâncare la fel de gustoase.

Conflictul de tipul aversiune - aversiune este cel care apare atunci când trebuie să decidem între a efectua o operație și a concluziona că avem de-a face cu simptome cronice.

Conflictul de tipul apetență - aversiune apare atunci când suntem atrași de un nou post (loc de muncă), dar pentru aceasta trebuie să ne mutăm din localitate.

Un conflict fundamental are loc atunci când ne confruntăm cu "noul". Mecanismele de protecție asociază întotdeauna "noul" cu străin și periculos, din acest motiv căutându-se comunitățile. În special, atunci când nu ne cunoaștem personal cu cineva, cele mai neînsemnate puncte comune devin importante ca, de exemplu: dialectul, îmbrăcămintea, modul de comportare, care pot indica faptul că și celălalt aparține aceleiași categorii. Avantajul constă în faptul că partenerul care seamănă cu noi are un comportament predictibil. Se pleacă de la propria persoană și se crede că respectivul nu va ieși din rolul pe care noi i l-am atribuit funcție de vârstă, sex, statut social etc. Cei care se potrivesc au avantaje mari, cum ar fi: o mare siguranță de sine și securitate. Prețul acestei coordonări duce la frica față de nou.

Cu toate acestea, există limite în a te potrivi cu cineva. De exemplu, particularitățile unui dialect nu pot fi învățate decât până la vârsta adolescenței, deoarece ulterior centrul vorbirii din creier nu mai poate fi programat pentru însușirea unui dialect. Pentru a vă da seama cât este de rigid centrul vorbirii din creier, încercați să redați, în ordinea inversă, literele unui cuvânt, fără a apela la memoria vizuală, din emisfera dreaptă. În general, o integrare deplină nu este posibilă decât dacă sunt înlăturate prejudecățile. Acest lucru se face mai ușor atunci când diferite grupuri au același statut social și obiective comune. În acest caz, dintr-o relație rezultă un raport (are la bază un contract).

10.5. Discuții sau negocieri

Dumneavoastră decideți, în funcție de scopul pe care îl aveți la un moment dat, dacă veți discuta sau negocia. Privirea de ansamblu ce urmează, referitor la această problemă, vă va permite să decideți singur.

Criteriile și elementele după care se apreciază că este vorba de o discuție sau de o negociere sunt prezentate în continuare.

Discuții	Negocieri
Parteneri	Adversari
Doi câștigători	Unul sau doi perdanti
Este importantă tema sau este important	Scopul determină procedeele
Deschidere	Strategie și tactică

Pregătire	Pregătirea procedeeelor
întreruperi reciproce	întreruperile sunt penalizate
Tehnica intervenției	Tehnică manipulative
Ascultare activă	Ascultare selectivă
Sustinerea propriei păreri	Putere de convingere
însufletirea discuției	Impunerea punctului de vedere
Informații deschise (preferabile)	Confruntare
Se ține seama de partener	Lipsă de considerație, brutalitate
Orientare spre relații	Obiectivitate, orientare către un scop
Caracter personal	Caracter funcțional

În concluzie, discuțiile au drept scop: stabilirea de relații; de a face cunoștințe; de a realiza înțelegeri.

Negocierile, din contră, au ca scop impunerea punctului de vedere într-un mod brutal și lipsit de considerație față de partener. Procesele din tribunale confirmă acest fapt, folosindu-se toate mijloacele, inclusiv cele ale limbajului corpului menite să producă nesiguranța. Deoarece se evită un eventual compromis, "în care ambii să câștige", nu putem să nu ne gândim că, în realitate, ambii parteneri au pierdut. Chiar și atunci când, din motive de tactică, în cadrul negocierii se pretinde mai mult decât ar fi real, în cazul unui compromis ne alegem întotdeauna cu mai puțin decât am sperat.

Dacă în timpul unor discuții partenerii se așază pe locurile rămase libere, în cazul negocierilor ocuparea unui anumit loc la masă capătă un rol strategic.

Următorul exemplu ne va face să înțelegem cele explicate mai înainte. Un om de afaceri încearcă să preia o firmă concurentă. Cealaltă firmă este condusă de o persoană care pare că se pricepe la folosirea simbolurilor. El se decide să-i arate celui care vrea să preia firma, să spunem d-lui Muller, încă de la bun început, cine este mai tare. El își demonstrează independența și forța prin aceea că le cere colaboratorilor săi să se prezinte la negocieri, mai târziu cu 15 minute decât termenul stabilit. "Timpul este o armă puternică", le explică el, "îi vom lăsa să transpire timp de 15 minute. Vom exploata nervozitatea astfel creată, pentru a-i scoate din mână". Deși aceasta este o mișcare vicleană, totuși, dl. Muller este mai bun. El a venit împreună cu colaboratorii săi, la întâlnire, cu câteva minute mai devreme decât era stabilit. A acceptat "câmpul de bătaie", o masă lungă și ovală, și ca orice bun comandant a tras foloase de pe urma întârzierii adversarului, el însuși ocupând locul strategic, în capul mesei, opus ușii. El știa că aceasta este o poziție dominantă, numai dacă va putea să-l împiedice pe adversar să se așeze la celălalt capăt al mesei. Problema a fost rezolvată, așezându-l în celălalt capăt al mesei pe reprezentantul său, acesta fiind flancat de doi colaboratori. Pe alți doi colaboratori și i-a plasat la stânga și la dreapta sa. Atunci când delegația adversă a intrat, dl. Muller a obținut un alt avantaj deoarece, ridicându-se în picioare și întinzându-le mâna, și-a obligat, pe rând, rivalii să ocolească masa ca să dea mâna cu el. Atât de tare s-a enervat adversarul său de această primire forțată, încât nu a mai fost

capabil să-i ceară d-Iui Muller să elibereze locul de la capătul mesei, care i-ar fi revenit lui de drept. El și delegația sa au luat loc pe scaunele rămase libere, ceea ce le-a adus noi dezavantaje. Deseori, dorința de a fi tratat la fel devine un factor dominant, fapt care s-a putut constata la Conferința de Pace de la Paris, dintre vietnamezi și americani. Atunci când delegațiile americană și vietnameză s-au întâlnit pentru prima oară la masa negocierilor, vietnamezii au constatat că sunt copleșiți de înălțimea membrilor delegației americane și, în consecință, au refuzat începerea negocierilor. Problema a fost rezolvată de un tâmplar care a tăiat picioarele de la scaunele delegației americane. Astfel că atunci când, după pauză, americanii s-au așezat pe locurile lor s-au văzut "ciuntinți" și aduși la nivelul vietnamezilor.

Limbajul corpului în discuții și negocieri. In tabelul care urmează se prezintă mimica și gesturile celor care participă la discuții sau la negocieri.

La discuții	La negocieri
Baza o reprezintă bunele intenții și interesul	Baza este un obiectiv fixat
Partenerii sunt punctuali	Partenerii se lasă așteptați
Se zâmbeste	Figura este de pokerist
Zâmbetul este autentic	Zâmbetul este mimat
Sprâncenele sunt deseori ridicate	Sprâncenele sunt deseori strânse
Cutele frunii sunt orizontale	Cutele frunii sunt verticale
Se dă des din cap	Există puține gesturi de acord
Mimica este bogată	Mimica este săracă

La discuții	La negocieri
Se discută: - ritmic — puternic expresiv — apropiat	Se discută: — sacadat — lipsit de expresivitate — distanțat
Se fac gesturi cu mâinile	Se fac gesturi cu pumnul
Palmele sunt arătate	Palmele, pe cât posibil, sunt ascunse (nu lasă să se vadă degetele)
Gesturile se fac cu palmele orientate	Gesturile se fac cu palmele orientate în jos
Toate degetele sunt împreunate	Degetul arătător este folosit drept "armă"
Sublinierile se fac cu degetul arătător curbat	Sublinierile se fac cu degetul arătător întins
Degetul mic este deseori îndepărtat de celelalte degete	Degetul mic este lipit de celelalte degete sau ascuns în palmă
Mișcările capului sunt de jos în sus, capul fiind înclinat spre dreapta (se ascultă cu urechea dreaptă)	Capul se mișcă de sus în jos și este înclinat spre stânga (se ascultă cu urechea stângă)
Se stă cu fața spre fereastră/lumină	Se stă cu spatele la fereastră/lumină
Fără ochelari sau ochelari cu lentile	Se poartă ochelari fumurii
Mișcările sunt naturale	Mișcările folosite sunt false, menite să înșele
Partenerii de discuție stau unii lângă	Negociatorii stau față în față
Se permite penetrarea zonelor	Zonele se penetrează în scopul creării ne-siguranței

Partenetii au scaune identice	Adversarii încearcă să se determine unii pe alții să se așeze pe scaune joase, incomode, cu spătare mai scurte
Partenerii de discuție se așază, fără să se gândească, pe locurile goale	Partenerii la negocieri aleg cele mai bune locuri din punct de vedere tactic și formează "blocuri" (est - vest)
Partenerii rămân pe scaune și sunt apropiați chiar și atunci când apar păreri diferite	Adversarii furioși se ridică în picioare și se mișcă nervos de colo-colo
Se recomandă, pe cât posibil, bineînțeles, dacă nu se dorește să se facă gesturi înșelătoare, să se evite: - curbarea spatelui și aducerea umerilor în față (aspect de ținută "prăbușită"); - să se lase capul în jos; - privitul într-o altă direcție; - schimbarea poziției în care se stă; - ridicatul în picioare	

Cine poate să facă cunoscută celor din jur puterea sa, de cele mai multe ori, nu are nevoie să se folosească de ea! Din acest motiv, adversarii, în scopul intimidării, folosesc simboluri ale puterii și statutului lor social.

Orice interacție ca, de exemplu: discuțiile între colaboratori, discuțiile legate de vânzări, pot pune în evidență aspecte specifice.

Dacă o discuție se transformă în negociere, fără ca unul dintre parteneri să dorească acest lucru, el va încerca să transforme negocierea în discuție. "Mijlocul" utilizat se numește "metacomunicare". Pentru schimbarea domeniului (discuție-negociere) se folosește o tehnică ce apelează la următoarele expresii: "Din acest moment, mai doriți să discutăm?"; "Nu vreau să ne certăm pe acest subiect" etc.

Învingerea rezistenței partenerului. Încă se mai consideră ca fiind pozitive calitățile sau posibilitățile de comportare legate de capacitatea de a răzbate, de a convinge sau de a fi agresiv. Cine convinge, învinge pe moment. După un timp însă, intră în funcție procesul de gândire al celui ce a fost convins, apărând astfel noi elemente și argumente iar câștigul aparent se transformă într-o victorie "a la Pirus". Despre o astfel de situație se spune că s-a ajuns la schimbarea părerii, atunci când un subaltern se duce la șeful său cu propria-i părere și pleacă cu cea a șefului. Agresiunea generează un "da", chiar dacă înăuntrul său, cel în cauză are o părere contrară. În situații dificile este indicat să ne comportăm exact invers și anume: în loc să încercăm să convingem - să ne susținem propria părere, în loc să ne înfuri-em - să ne însuflețim, în loc de a ne manifesta prin agresiune - să manifestăm deschidere, în loc de confruntare directă - să ne destindem lăsându-ne pe spătarul scaunului, în loc să fim pregătiți de luptă - să fim receptivi la discuții. Numai astfel putem să câștigăm încrederea partenerului și numai așa este posibil să se discute împreună, iar partenerul să ajungă să se angajeze, liber și motivat, în direcția propusă.

10.6. Reacții verbale la stimulii produși de limbajul corpului

În cele ce urmează sunt descrise criteriile considerate importante pentru anumite domenii de activitate. Recunoașterea limbajului corpului este una, reacția adecvată este alta. Din acest motiv, am descris și mijloacele de comunicare și de comportare care nu au neapărat o legătură cu limbajul corpului. Astfel, un manager poate fi mai eficient, dacă reacționează la limbajul corpului, la obiectivele și la valorile parametrilor.

Modurile posibile de a reacționa, arătate în tabelul următor, nu trebuie înțelese ca niște rețete, ci pot fi folosite în anumite situații potrivite, iar după utilizarea lor trebuie reurmărită, în continuare, cu atenție reacția partenerului.

Orice reacție a conducătorului de discuție sau a negocierii este o încercare de a împinge procesul în direcția dorită.

Cu cât instrumentul folosit este mai potrivit scopului propus, cu atât mai mare **este** șansa de a reuși. Factorii importanți în succes sunt: observarea atentă a limbajului corpului, un stoc adecvat de posibile reacții și utilizarea corectă a acestora în vederea atingerii scopului propus.

Stimuli generați de limbajul corpului	Posibilități de reacții verbale
Partenerul dă din cap	Se mai pun întrebări
Partenerul se trage înapoi	Recapitulări, metacomunicare
Partenerul "șterge" (argumentele) masa	Verbalizare, întrebări ocolitoare
Partenerul "înțeapă" cu degetul arătător	Metacomunicare
Partenerul se ridică, îndreptându-se către ușă	Expresia eu-lui, metacomunicare
Partenerul își subliniază declarațiile lovind cu degetul mijlociu masa	Parafrazări, tehnici de destindere
În timpul discuției, partenerul îndepărtează degetul mic de la mâna stângă	Se vorbește mai departe, se pare că expunerea va genera relația

Întrebări și sarcini pentru reflecție:

1. Descrieți modalități de stângere a minii
2. Caracterizați mimica și gestică la discuții;
3. Prezentați exemple ce țin de specificul organizării întâlnirilor;
4. Caracterizați conflictele sunt de tipul: apetență - apetență; aversiune - aversiune și apetență – aversiune;

UNITATEA DE ÎNVĂȚARE 11.

GESTURILE ÎMPRUMUTATE DE LA STRĂINI

- 11.1. Specificul conversației la diverse popoare
- 11.2. Indicatori în conversație
- 11.3.. Specificul acțiunii la diverse popoare
- 11.4. Specificul salutului și a sărutului la diverse popoare. Îmbrățișarea și indicatorii faciali
- 11.5. Semnificația gesturilor în diverse țări

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- Să argumentați importanța cunoașterii specificului conversației la diverse popoare;
- Să identificați principalii indicatori în conversație;
- Să caracterizați specificul acțiunii la diverse popoare;
- Să descrieți semnificația gesturilor în diverse țări.

Concepte-cheie: Indicatori în conversație, indicatori faciali
--

Când oamenii vorbesc aceeași limbă de multe ori este greu de detectat locul lor de origine numai bazându-ne pe vocabular, gramatică sau accent. Totuși uneori există un „Șibbolet”, un test care arată de unde vin. Cuvântul „Șibbolet” este menționat în Cartea Judecăților din Noul Testament. După ce efraimiții au fost învinși în luptă de armata galaadită, aceștia au încercat să treacă înapoi Iordanul pe furiș. Galaadiții, care voiau să se asigure că nici unul din ei nu scapă, au oprit toți bărbații care voiau să treacă râul și i-au întrebat dacă sunt efraimiți. Dacă bărbatul întrebat spunea „nu”, i se cerea să pronunțe cuvântul „Șibbolet”, care era echivalentul cuvântului „râu” în limba ebraică. Galaadiții pronunțau cuvântul „Șibbolet”, dar efraimiții ziceau „Sibbolet”. Orice persoană care pronunța cuvântul începând cu „ș” era cruțată, însă cei care începeau cu „s” erau executați pe loc.

11.1. Specificul conversației la diverse popoare

Există și alte moduri de a stabili naționalitatea unei persoane, de obicei cu urmări mai puțin sângeroase. Europeanilor le este adesea greu să deosebească americanii de canadieni. Dar există anumite cuvinte a căror pronunție este diferită și care pot trăda un canadian. De exemplu,

canadienii tind să pronunțe cuvinte ca „shout” (țipăt) și „about” (despre) „shoot” și „about” în timp ce americanii sunt înclinați să pronunțe în loc de „house” (casă) „hayouse”. (Chambers, J. „Canadian rising”, *Canadian Journal of Linguistics*, 16, 1973, pp. 113-135). Americanii au tendința să salute cu „Ce zi minunată”. Pe de altă parte, canadienii preferă însă „Este o zi minunată, nu-i așa?” Dacă americanii optează pentru o formă declarativă, canadienii preferă să își formuleze afirmațiile sub forma unor întrebări. Deși australienii și neozeelandezii se pot detecta unii pe alții ușor, străinilor le este foarte greu să îi deosebească pentru că accentul seamănă foarte mult. Totuși există diferențe între engleza vorbită în Noua Zeelandă și cea vorbită în Australia. Unele vizează vocabularul — engleza vorbită în Noua Zeelandă, de exemplu, a împrumutat mult mai multe cuvinte de la populația indigenă maori decât engleza vorbită în Australia de la aborigeni. Există și diferențe în pronunția anumitor vocale. Australienii pronunță diferit cuvinte ca „air” (aer) și „ear” (ureche), în timp ce neozeelandezii le pronunță pe ambele ca „ear”. Există și cazuri în care neozeelandezii fac distincții și australienii nu — de exemplu, australienii pronunță „moan” (a se lamenta) și „mown” (cosit) la fel, în timp ce neozeelandezii fac diferența între cele două cuvinte pronunțând „mown” „mow-an”. Dar felul pronunției sunetului „i” constituie cea mai importantă diferență între diferitele dialecte. Neozeelandezii pronunță „bat” (liliac) ca „bet”, „bet” (pariu) ca „bit” (bucățică), și „bit” ca „but” (dar). Englezii mănâncă „fish and chips” (pește și cartofi prăjiți). Australienii pe de altă parte lungesc vocalele și tind să mănânce „feesh and cheeps”, în timp ce neozeelandezii care transformă „i”-ul în „u”, preferă „fush and chups”. (Penner, P., McConnell, R. *Learning English*. Toronto: Gage Publishing, 1980, 68).

11.2 Indicatori în conversație

Entuziasmul și plăcerea conversației diferă foarte mult de la o țară la alta. Francezii au părut întotdeauna englezilor vorbăreți. „Un francez”, declara dr. Johnson, „simte nevoia să vorbească tot timpul, indiferent dacă știe sau nu ceva despre subiectul conversației; un englez se mulțumește să nu spună nimic, dacă nu are ceva de spus.” Și italienii au reputația de a fi vorbăreți, ca și irlandezii de altfel. La polul opus se află finlandezii și suedezii din nord care sunt fericiți să savureze prezența altora fără a spune un cuvânt.

Faptul că finlandezilor le place liniștea este evident și în felul în care își organizează conversațiile. Deși finlandezii au o gamă largă de sunete pe care le pot folosi ca semnale de fond când se află în poziția ascultătorului, preferă de obicei să folosească semnale vizuale, ca încuviințarea din cap, pentru a încuraja vorbitorul și a-i arăta că înțeleg la ce se referă. Această evitare a semnalelor de fond sonore oferă siguranța că numai persoana care are ceva de spus deține rolul vorbitorului. Un alt efect este că o conversație finlandeză sună destul de unilateral și

artificial — lucru care pe străini, care sunt obișnuiți cu fundalul sonor, deseori îi deranjează. Această senzație este accentuată și de faptul că în conversațiile finlandeze sunt foarte puține întreruperi. Prin urmare, când un străin vorbește cu un finlandez are deseori impresia că acesta nu dorește să vorbească, nu este atent și nici interesat de discuție. (Lehtonen, J., Sajavaara, K. "The silent Finn", în D. Tannen, M. Saville-Troike (ed.), *Perspectives on Silence*, Norwood, NJ: Ablex, 1985, 50).

Această experiență cu greu ar putea fi trăită de un turist care vizitează Italia, unde conversația este un fel de „teren al tuturor”. În Italia conversațiile seamănă deseori cu niște competiții, mai ales dacă au loc între prieteni. În aceste cazuri vorbitorul își fixează deseori privirea pe ascultător, în timp ce acesta privește în altă parte. Desigur, acest lucru este exact opusul situației întâlnite în alte țări, în care ascultătorul îl privește intens pe vorbitor, iar vorbitorul este mai puțin concentrat pe ascultător. Într-o conversație italiană ascultătorul se uită deseori în jurul său, luând un aer plictisit, în timp ce vorbitorul se mișcă încet pentru a fi mereu în fața ascultătorului și își folosește mâinile, încercând să capteze atenția acestuia.

În Italia schimbarea rolurilor în conversație se face după modelul „scoicii” — preluat după celebra scenă din romanul lui William Golding, *Lord of the Flies (Regele muștelor)* în care un grup de băieți din Anglia e abandonat pe o insulă. (Strack, R., Martin, L., Stepper, S. „Inhibiting and facial conditions of the human smile: a nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, pp. 768-777, 1988). Adunându-se pentru prima dată la consfătuire, toți băieții vorbeau în același timp, așa că au stabilit o regulă ca, începând din acel moment, să vorbească pe rând — vorbitorul avea să fie cel care ținea în mână scoica uriașă găsită pe plajă. La italieni conversațiile urmează modelul scoicii, nu pentru că ei ar dori să elimine dialogurile suprapuse — acest lucru ar fi aproape imposibil, — ci pentru că persoana care are mâinile în aer este de obicei considerată ca fiind vorbitorul.

În Italia un vorbitor care dorește să-și păstreze rolul trebuie să se asigure că are tot timpul mâinile în aer, că gesticulează și reușește să rețină atenția vorbitorului. Pe de altă parte, ascultătorul nu produce un fundal sonor prea susținut, în parte pentru că vorbitorul nu are nevoie de încurajare spre a continua să vorbească și în parte pentru că ascultătorul nu este foarte dornic să rămână în ascultare, fiind din acest motiv mai puțin interesat să ofere un suport semnificativ vorbitorului. În conversațiile italienești ascultătorul refuză deseori să-și exprime aprobarea, uitându-se în altă direcție în timp ce interlocutorul său continuă să vorbească. Uneori acest gest poate duce la scene puțin teatrale, în care vorbitorul îl urmărește îndârjit pe ascultător, încercând să îl convingă să își abandoneze poziția gesticulând nebunește, în timp ce ascultătorul refuză să

ratifice poziția vorbitorului, neacordându-i acestuia întreaga sa atenție.

Indicatori în conversație. Italienii își folosesc mâinile pentru a menține atenția interlocutorului și a păstra rolul vorbitorului în cadrul conversației. La prima mea vizită în Italia am fost izbit de felul în care se atingeau oamenii în timpul conversației. Când am văzut două persoane discutând și vorbitoarea atingându-1 pe ascultător pe braț, am presupus că era un gest afectuos. Ceea ce nu am remarcat la început a fost faptul că aceste atingeri au rol de „control”. Ele nu au intenția de a liniști ascultătorul, ci de a păstra rolul vorbitorului asigurându-se că ascultătorul nu își ridică mâinile!

Când italienii vor să renunțe la rolul vorbitorului, lasă pur și simplu mâinile în jos, arătând că nu vor să mai continue să vorbească. Un alt semnal de încheiere folosit de vorbitori este ridicatul din umeri, gest care are un sens foarte apropiat de „Nu știu”, expresie folosită uneori de vorbitorii din alte regiuni pentru a ceda rolul. Ascultătorii care doresc să vorbească pot fie să întrerupă vorbitorul, fie să îl apuce de braț, trăgându-1 în jos și ridicându-și ei mâinile în aer. Ascultătorul care vrea să arate că nu dorește să preia rolul vorbitorului poate face acest lucru încrucișându-și brațele sau ținându-le la spate. Este un indicator al „nonintenționalității” — arată că ascultătorul nu dorește să înceapă să vorbească. La urma urmei, cum ar putea să o facă fără mâini?

11.3. Specificul acțiunii la diverse popoare

„Shibboleth”- ele pot fi și acțiuni. Pentru a identifica naționalitatea unei persoane este suficient uneori să urmărim comportamentul ei la masă. De exemplu, englezii vor ține furculița în stânga și cuțitul în dreapta, tăind carnea cu cuțitul și transferând-o în gură cu furculița. Și americanii țin furculița în stânga și cuțitul în dreapta — dar numai atâta timp cât taie mâncarea. După ce au tăiat-o dau cuțitul la o parte, iau furculița în dreapta și folosesc mâna dreaptă pentru a transfera mâncarea în gură. În Canada convenția diferă din nou. Canadienii recurg la cuțit numai dacă situația o cere; altfel le place să-l lase deoparte și să folosească furculița pentru a tăia mâncarea și a o transfera în gură.

Zona de origine este indicată și de gesturi mărunte cum este, de exemplu, felul în care o persoană își exprimă acordul sau dezacordul prin mișcarea capului. Cele mai frecvente semnale pentru „da” și „nu” sunt mișcarea capului pe verticală și respectiv pe orizontală. Codul „datului din cap” este prezent în toată lumea, dar nu este nici pe departe unic. De exemplu, grecii și turcii folosesc codul coborârii bărbiei în piept pentru „da” și ridicarea bruscă și energică a capului pentru „nu”. Gestul pentru „nu” este deseori însoțit și de închiderea ochilor, ridicarea sprâncenelor și o pocnitură ușoară din limbă. Niște vestigii ale codului „ridicării” și „coborârii”

pot fi întâlnite în sudul Italiei și în Sicilia, fiind aduse în regiune de vechii greci în momentul construirii centrelor comerciale în mileniul al II-lea înainte de Christos.

Dacă vizitați astăzi Roma, veți descoperi că locuitorii ei folosesc codul „datului din cap”. Totuși dacă mergeți 200 de kilometri în sud, la Neapole, veți intra într-o regiune în care localnicii folosesc înclinarea capului pentru „da” și clătinarea sau ridicarea capului pentru „nu”. Ridicarea capului este o singură mișcare ascendentă a capului care poate fi ușor confundată cu o înclinare ușoară a capului pentru „da” începută printr-o mișcare ascendentă. Pentru a evita această confuzie, italienii din sud încep gestul afirmativ printr-o mișcare descendentă. Din acest punct de vedere se aseamănă cu grecii care folosesc o singură mișcare descendentă a capului pentru „da”. Pentru că felul lor de a-și exprima acordul prin înclinarea capului nu intră în conflict cu nici un alt gest, italienii din nord nu trebuie să se gândească dacă încep mișcarea de jos în sus sau de sus în jos. De fapt, dacă analizăm cu atenție gestul, descoperim că italienii din nord aleg direcția la întâmplare. Deci dacă vreți să vă jucați de-a profesorul Higgins și să stabiliți din ce regiune vine italianul cu care stați despre vorbă, puteți urmări pur și simplu cum își exprimă acordul prin mișcarea capului. Dacă începe cu o mișcare descendentă poate fi și din nord și din sud. Dar dacă începe printr-o mișcare ascendentă, este aproape sigur din nord. (Collett, P., Contarello, A. „Gesti di assenso e di dissenso”, în P. Ricci Bitti (ed.), *Comunicazione e Gestu-alita*, Milano: Franco Angeli, 1993, 26)

11.4. Specificul salutului și a sărutului la diverse popoare. Îmbrățișarea și indicatorii faciali

Și salutul poate oferi indicii importante despre zona de proveniență. De exemplu, gestul de a da mâna poate fi diferit în culturi diferite, în privința circumstanțelor, a participanților, a duratei și energiei investite. În Africa acest gest este realizat cu foarte puțină forță și poate dura câteva minute, timpul necesar participanților pentru a schimba amabilități și a întreba despre rudele fiecăruia. În Africa de vest același gest include și gesturi conexe, „ornamentale”, ca de exemplu, pocnirea degetelor când mâinile se despart. (Morris, D., Collett, P., Marsh, P., O'Shaughnessy, M. *Gestures: Their Origins and Distribution*, Londra: Jonathan Cape, 1979, 59)

Este posibil ca evoluția continuă a datului mâinii la populația afro-americană să se datoreze rolului central jucat de el în comunitățile din vestul Africii. Deși englezii au ajutat la exportarea gestului și în alte părți ale lumii, în secolul al XVII-lea datul sau strânsul mâinilor era folosit exclusiv pentru pecetluirea acordurilor. Doar mai târziu a devenit un salut și a început să se răspândească și în alte țări. Theodore Zeldin, autorul cărții *The French (Francezii)*, afirmă că datul mâinii este un gest exportat de englezi în Franța, unde a devenit cunoscut ca „le

handshake". (Zeldin, T. *The French*. Londra: Collins Harvill, 1988, 96)

Astăzi francezii sunt foarte atașați de acest gest. Dacă vecinii lor britanici dau eventual mâna când ajung la locul de muncă, francezii își strâng „mâna de mai multe ori pe zi. Și rușii dau mâna cu aceeași persoană de mai multe ori pe zi, la fel italienii și spaniolii. Pe de altă parte, englezii și germanii tind să se rezume la un singur gest de acest fel la venire și la plecare — și asta numai în cazul în care chiar hotărăsc să își dea mâna. Alte diferențe țin de felul în care este executat gestul. Francezii, de exemplu, tind să producă o singură scuturătură energică a mâinii, italienii sunt înclinați să lungească acest gest foarte mult, reținând mâna partenerului. Regulile sociale care stabilesc cine poate strânge mâna cui diferă și ele de la o țară la alta. Dacă în Franța oamenii dau mâna indiferent de sex, în Anglia acest gest este întâlnit mai mult între bărbați și mai puțin între femei sau între un bărbat și o femeie. Preponderența gestului la bărbați în Anglia poate fi o reminiscență de pe vremea când era folosit pentru a pecetlui o înțelegere.

Când două persoane se salută fără să stabilească un contact fizic, deseori însoțesc mesajul verbal cu o înclinare ușoară a capului. Britanicii și-au construit o versiune proprie — înclinarea laterală. Bărbia este întoarsă într-o parte în timp ce fruntea coboară — cu alte cuvinte, capul coboară și se întoarce în același timp. Acest salut păcălește deseori turiștii care vin să viziteze Marea Britanie și care nu înțeleg ce poate să însemne. Originile lui sunt necunoscute. Este posibil să fi apărut în urma obiceiului de a trage de una din șuvițele de păr de pe frunte, un gest sumisiv folosit în Evul Mediu. Dar se poate ca gestul să se fi ivit în urma obiceiului acum dispărut de a-și scoate sau atinge pălăria în semn de salut. O altă sursă posibilă este făcutul cu ochiul, pentru că acest gest implică deseori o înclinare involuntară a capului într-o parte. Nuanța de șiretenie transmisă de persoana care face cu ochiul este prezentă și în înclinarea laterală. Și, în final, înclinarea capului în lateral mai poate fi un gest hibrid — o combinație între înclinarea și aplecarea capului, ambele fiind, așa cum am văzut mai devreme, semnale ale sumisivității.

O altă formă de salut care suferă numeroase variații socioculturale este **sărutul**. Obiceiul de a săruta mâna unei femei aproape a dispărut, însă înainte de cel de-al doilea război mondial era folosit pe scară largă în toată Europa, mai ales în țări ca Polonia și Ungaria care au aparținut în trecut Imperiului Austro-Ungar. Dacă vedeți astăzi un bărbat sărutând mâna unei femei, foarte probabil face o glumă. Dacă este serios, probabil are o conexiune cu Europa de Est.

Sărutul pe obraz diferă în funcție de zonă în privința numărului de săruturi pe care le execută partenerii. Scandinavii tind să se mulțumească cu un singur sărut, în timp ce francezii preferă sărutul dublu. Olandezii și belgienii folosesc deseori sărutul multiplu, dând cel puțin trei săruturi separate. În toate aceste țări sărutul este o trăsătură standard în ritualul salutului. Prin urmare,

toată lumea știe la câte săruturi trebuie să se aștepte și care obraz va fi sărutat primul. În țări ca Marea Britanie, Australia, Canada și Statele Unite — unde practicile salutului sunt într-o continuă evoluție — de obicei oamenii nu se sincronizează și dau nas în nas când încearcă să se salute sărutându-se pe obraz. Aceste probleme nu au o importanță la fel de mare pentru galezi sau irlandezi, pentru că în istoria comunităților celte sărutul social era destul de prost primit. (Collett, P. *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms*. Londra: Simon & Schuster, 1993, 25)

Îmbrățișarea este o altă practică ce ia amploare în ultima vreme — în parte pentru că gestul și-a pierdut conotațiile politice și a fost acceptat ca un mod în care și bărbații își pot exprima afecțiunea. Dar încă persistă diferențe culturale enorme în atitudinea persoanelor față de acest gest. Edmund Hillary ne povestește că atunci când a ajuns împreună cu Tenzing Norgay în vârful Everestului au stat față în față, jubilând la gândul că sunt primii oameni care au escaladat cel mai înalt munte din lume. Conform obiceiului anglo-saxon, Edmund Hillary a întins mâna să-l felicite pe Tenzing. Tenzing a ignorat însă mâna și și-a pus brațele în jurul lui Edmund Hillary îmbrățișându-l. (Hillary, E. *View from the Summit*. Londra: Doubleday, 1999, 46). Așa era corect să fie celebrată realizarea lor!

Indicatori faciali. Naționalitatea este uneori revelată și de expresiile faciale. Cercetările realizate de Paul Ekman și echipa sa arată că expresiile faciale care exprimă emoțiile fundamentale — fericirea, tristețea, frica, surpriza, dezgustul și furia — sunt recunoscute în toată lumea, sugerând că relația dintre aceste emoții și expresia lor facială este înnăscută. Cu toate acestea există diferențe culturale în convențiile care reglementează exprimarea emoțiilor, precum și diferențe în privința frecvenței lor de apariție, a circumstanțelor și persoanelor cărora le sunt destinate și a detaliilor de exprimare. Ray Birdwhistell a observat că în Statele Unite zâmbetul este mult mai des întâlnit deasupra liniei Mason-Dixon decât sub ea. Astfel a ajuns la concluzia că zâmbetul are semnificații diferite pentru americanii din nord față de cei din sud. (Birdwhistell, R. *Kinesics and Context*, New York: Bal-lantine, 1970, 5). Desigur, nu înseamnă că persoanele care zâmbesc mai mult sunt neapărat mai fericite sau că zâmbetul are pentru ele un alt înțeles decât pentru persoanele care zâmbesc mai puțin. Totuși această observație sugerează că regulile sociale care reglementează zâmbetul sau exprimarea fericirii diferă de la o comunitate la alta.

Acest lucru este confirmat de cercetările realizate de Henry Seaford privind mimica în statul Virginia. Seaford a studiat portrete și fotografii istorice din albume de familie. Când a comparat materialul strâns în Virginia cu materialul din Pennsylvania, a descoperit un „dialect facial” caracteristic statului Virginia. (Seaford, H.W. „Maximizing replicability in describing facial

behavior", în A. Kendon (ed.), *Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture*, Haga: Mouton, 1981, 83)

Acesta conținea câteva expresii faciale ca „pensa orbiculară” sau „punga”. În ambele expresii, mușchii din jurul gurii sunt încordați și buzele apasă una pe alta. În „pungă” se încordează și mușchii de la colțul gurii, astfel încât buzele se strâng și adoptă o formă care seamănă cu baierile unei pungi. Seaford a observat că marea majoritate a coloniștilor din Virginia proveneau din Insulele Britanice și a tras concluzia că mimica locuitorilor statului Virginia poate fi derivată din expresii faciale care au fost cândva specifice Marii Britanii.

Englezii au de mult reputația unor persoane reci și impasibile. De asemenea, se spune că englezii „nu se pierd cu firea” [have „a stiff upper lip” — textual au „buza superioară rigidă” — *n. t.*]. În general, această expresie se referă la tăria lor de caracter dar imaginea descrie la fel de bine mimica lor obișnuită. Când zâmbesc, englezii sunt mult mai înclinați să-și țină dinții ascunși și să împingă colțurile gurii lateral, nu în sus. Când fața este în repaus, englezii au uneori tendința de a-și strânge buzele. Acest gest vine din secolul al XVI-lea când o gură mică era considerată foarte atrăgătoare. Putem vedea foarte clar această tendință în portretele făcute de Holbein lui Henric al VIII-lea și în portretul făcut la căsătoria cu Jane Seymour, în care regele și viitoarea regină au amândoi buzele strânse și răsfrânte. (Collett, P. *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms*, Londra: Simon & Schuster, 1993, 25).

Obiceiurile faciale sunt și ele influențate de limbaj. Franceza, de exemplu, are o articulare foarte diferită de alte limbi. Turiștii remarcă deseori felul neobișnuit în care francezii își mișcă buzele și mai ales împingerea lor în afară în timpul vorbirii. După părerea lui Theodore Zeldin, această mișcare este determinată de faptul că limba franceză are mai multe sunete care solicită rotunjirea buzelor decât oricare altă limbă. „Nouă din șaisprezece vocale specific franțuzești”, spune el, „solicită rotunjirea puternică a gurii, comparativ cu două din douăzeci în limba engleză. (Germanii au cinci vocale rostite prin rotunjirea buzelor). Gradul de rotunjire a gurii în limba franceză este cu atât mai mare cu cât vocalele care vin după consoane necesită deseori o pregătire a gurii înainte de rostirea consoanei.” (Zeldin, T. *The French*, Londra: Collins Harvill, 1988, 96).

Observații similare au fost făcute și pentru limba germană. Robert Zajonc și colegii săi au fost interesați de ideea că sunete diferite generează un aport diferit de sânge în creier și că influențează diferit starea de spirit a individului. Pentru a testa această ipoteză au rugat un grup de vorbitori ai limbii germane să citească cu voce tare o poveste care avea fie foarte multe sunete „ii”, fie foarte puține. (Zajonc, R.B., Murphy, S.T., Inglehart, M. „Feeling and facial efference: implications of the vascular theory of emotions”, *Psychological Review*, 96, pp. 395-416,

1989, 95).

Participanții care au citit povestea cu multe „u”-uri au avut fruntea mai fierbinte și au evaluat mai negativ performanța personajului principal. Autorii cercetării au considerat că aceste rezultate susțin ipoteza că sunetul „ii” afectează volumul fluxului sanguin în creier și în ultimă instanță dispoziția.

Deși acest efect anume nu a putut fi reprodus, psihologii au descoperit că pozițiile gurii pot afecta starea sufletească a individului și în alte feluri. De exemplu, persoanele care sunt rugate să țină un creion între dinți în timp ce urmăresc niște desene animate (și care reproduc fără să fie conștienți poziția gurii în timpul zâmbetului) sunt mai înclinate să considere desenele mai amuzante decât persoanele care țin creionul între buze sau în mână. Cercetarea vine în sprijinul teoriei „feed-backului facial” care avansa ideea că dispoziția individului poate fi modificată de expresia facială pe care o adoptă. (Colding, W. *Lord of the Flies*, Londra: Faber & Faber, 1954, 22).

11.5. Semnificația gesturilor în diverse țări

Uneori putem identifica naționalitatea unei persoane de la distanță, observând cum își folosește mâinile. În parte pentru că unele națiuni gesticulează mai mult decât altele. Dacă ar exista un campionat al gesticulării pe națiuni, italienii ar câștiga din start. Preferința italienilor pentru gesticularea frenetică este cunoscută de mult timp. În 1581, autorul cărții *A Treatise of Daunces (Un tratat al dansului)* observa că „Italienii folosesc în conversație atât de multe gesturi încât dacă un englez i-ar vedea de la distanță, fără să audă ce spun, ar crede că sunt nebuni sau că vor să tragă pe sfoară pe cineva.” La polul opus, autorul observă că un preot german în amvon se mișcă de parcă ar fi paralizat.

Tindem să presupunem că națiunile care gesticulează mult au fost dintotdeauna mai animate și că națiunile care gesticulează foarte puțin, ca englezii, au fost întotdeauna reticente și neexpansive. Acest lucru nu este adevărat. Este general acceptat, chiar și de englezi, că nu sunt un popor prea expresiv și că nu se dau în vânt după manifestările nonver-bale spectaculoase. Totuși a existat o vreme în care gesturile au jucat un rol mult mai important în viața lor. O bună cunoaștere a posturilor și gesturilor era absolut necesară pentru orice actor din epoca elisabetană și piesele lui Shakespeare sunt pline de indicații de posturi expresive și mișcări ale mâinilor. Desenele lui Hogarth care prezintă scene din viața cotidiană în Anglia secolului al XVIII-lea arată că gesticularea era foarte la modă pe vremea aceea și că nu era rezervată unor anumite păături sociale. Comportamentul distins al oratorilor care vorbeau în fața Parlamentului sau al preoților în amvon în secolul al XIX-lea includea și o folosire extravagantă a gesturilor. Totuși în această perioadă a început să câștige teren un stil mai sobru de comportare în societate și englezii

au început să-și piardă interesul pentru gesticulare. (Efron, D. *Gesture and Environment*, New York: Kings Crown Press, 1942, 35).

Din punct de vedere istoric, francezii s-au îndreptat în direcția opusă. Aceștia gesticulează astăzi plini de entuziasm, dar lucrurile stăteau cu totul altfel în secolul al XVI-lea. Înainte de venirea Caterinei de Medici de la Florența pentru a deveni soția lui Henric al II-lea, nobilii de la curtea Franței foloseau extrem de puțin gesturile, considerând că agitatea mâinilor în aer este un spectacol vulgar și trivial. Totuși în perioada Restaurației, francezii se alăturaseră deja națiunilor care gesticulează mult și au continuat să-și mențină această poziție până în ziua de azi.

Dacă veți compara un italian cu un francez, veți observa că gesturile lor diferă din mai multe puncte de vedere. În primul rând, italianul își mișcă mâinile mai mult decât francezul. Totuși pozițiile degetelor în timpul gesticulării sunt mult mai revelatoare. De regulă, francezii tind să folosească mai mult posturile deschise ale mâinilor, în timp ce italienii preferă „prinderea de precizie” în care degetul mare și arătătorul, de exemplu, se apasă reciproc sau în care vârfurile tuturor degetelor se unesc. Un alt indiciu al naționalității poate fi întâlnit în ritmul gesticulării — mișcările francezilor înclină să fie mai languroase și mai regulate, în timp ce gesturile italienilor sunt mai sacadate și au un ritm variabil. Apoi, avem geometria gesticulării — cu alte cuvinte, spațiul în care se mișcă mâinile când gesticulează. Aici descoperim că francezii tind să își reducă mișcările la palme și antebrațe, în timp ce italienii își mișcă brațele cu totul. Prin urmare, gesturile italienilor sunt mai expansive și mai expresive.

Un alt grup care gesticulează mult fără a folosi însă mișcările expansive îl reprezintă evreii est-europeni. David Efron, care a făcut o analiză a gesturilor în New York în timpul celui de-al doilea război mondial, a observat că persoanele care proveneau din comunitățile evreiești din estul Europei își țineau coatele apropiate de corp și brațele la piept — palmele fiind mereu în mișcare dar niciodată departe de corp. Acesta este stilul de gesticulare caracteristic popoarelor oprimate — oamenii doresc să intre în relație, dar se tem să își reducă mecanismele defensive. Mâinile se întind în căutarea contactului, dar brațele și coatele stau în rezervă, apărând corpul de atacuri. Spre deosebire de circumferința redusă, aproape conciliantă a gesturilor evreilor, gesturile italienilor sunt foarte largi. Deoarece coatele lor nu sunt lipite de corp, mișcările sunt mult mai spectaculoase.

Există diferențe între națiuni și în privința sensurilor atribuite anumitor gesturi. Ridicarea degetului mare, gest în general considerat un semn de aprobare sau o urare de noroc, nu are întotdeauna conotații pozitive. În Grecia, parțial și în Australia, în zonele în care există comunități mari de greci, ridicarea degetului mare este o insultă. Este un gest castrator

asemănător ca sens ridicării degetului mijlociu și este frecvent asociat cu expresia „Stai pe asta!” Merită să țineți minte acest lucru dacă vă gândiți să vizitați Grecia. Alegeți orice gest, numai nu arătați degetul mare mașinilor care trec pe autostradă, pentru că nu va opri nici una!

Un alt gest care poate fi interpretat greșit este faimoasa insultă grecească, *moutza*. Palma cu degetele răsfirate este prezentată persoanei pe care doriți să o insultați. *Moutza* vine din vechiul obicei bizantin de a plimba infractori înlănțuiți pe străzi unde populația locală ridică de jos gunoaie și pământ încercând să îi nimerească în față. Din fericire acest obicei dezonorant a dispărut demult, dar *moutza* s-a perpetuat ca o insultă foarte violentă, deseori însoțită de expresii ca „Lua-te-ar dra-cu!” sau „Du-te naibii!” Desigur, pentru străini *moutza* pare o inocentă expunere a celor cinci degete, deci poate fi confundată cu gestul care indică cifra cinci. Se spune că așa s-a și întâmplat cu câțiva ani în urmă când echipa engleză de fotbal Nottingham Forest juca cu un club grecesc din Atena. (Collett, P. „Meetings and misunderstandings”, în S. Bochner (ed.), *Cultures in Contact*, Oxford: Pergamon, 1982, 23).

Correspondentul sportiv al unui ziar britanic a relatat că un grup de fani ai echipei grecești s-au apropiat de autocarul care îi transporta pe jucătorii britanici și au arătat cu mâna estimarea lor despre scorul final al meciului — cinci-zero! Bietul reporter nu înțelesese că era vorba de o insultă violentă și nu de o predicție lansată înainte de meci.

O greșeală similară s-ar putea produce în cazul faimosului gest V-de-la-Victorie. După cum se știe, acest gest este realizat îndepărtând arătătorul de degetul mijlociu, ținând restul degetelor strânse în pumn și întorcând mâna cu palma spre interlocutor. În majoritatea țărilor poziția palmei nu contează și gestul victoriei poate fi realizat la fel de corect cu palma spre exterior sau spre individ. Totuși în țări ca Grecia și Marea Britanie, poziția palmei are o importanță crucială. În Grecia există o versiune miniaturală a *moutzei* în care se folosesc numai arătătorul și degetul mijlociu, restul degetelor fiind strânse iar palma îndreptată spre exterior. Acest gest insultător este uneori însoțit de expresia „Tacă-ți fleanca!” sau „Cară-te!” Ca și faimosul gest al lui Churchill — V-de-la-Victorie — *moutza* miniaturală este executată cu palma spre exterior. De aceea, pentru a evita orice confuzie, grecii fac gestul victoriei cu palma spre interior. Totuși acest gest este identic cu faimoasa insultă britanică în formă de V. Când britanicii vor să se insulte unii pe alții, fac deseori un semn în formă de V cu palma spre interior. Faptul că britanicii și grecii au ales același gest pentru a exprima mesaje complet diferite poate duce la confuzii internaționale — când un grec execută gestul în V cu palma spre el, acesta vrea să spună de fapt „Victorie!”, dar un englez poate crede că îl insultă. Dacă palma se află în poziție inversă, situația se schimbă. Acum britanicul vrea să transmită mesajul „Victorie!” iar grecul crede că este insultat. (Collett, P. *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms*. Londra: Simon & Schuster, 1993, 25). Unele

gesturi se rezumă la o anumită țară, altele la o anumită regiune din țara respectivă. Există și gesturi care pot fi întâlnite în mai multe țări — de exemplu, gesturile băutului. Când o persoană vă oferă de băut mimând actul ducerii paharului la gură, deseori se poate stabili țara ei de origine după felul în care ține degetele. Persoanele din țările unde se bea multă bere, ca Marea Britanie, Olanda, Germania și Belgia, tind să strângă degetele în jurul unui pahar de bere imaginar, patru degete arcuindu-se și aflându-se în fața degetului mare. Persoanele care vin din țări în care se bea multă vodcă — de exemplu Rusia, Ucraina sau Polonia — folosesc gestul care imită forma paharului mic de vodcă. Aici primul și al doilea deget se arcuiesc spre degetul mare și mâna face unul sau două gesturi scurte care simulează turnarea conținutului rapid pe gât. Oamenii care vin din țări unde se bea vin, ca Franța, Italia sau Spania, imită de obicei o sticlă de vin închizând degetele în pumn, lăsând degetul mare întins spre exterior și indicând cu el spre gură. Gestul este realizat uneori ridicând mâna deasupra gurii pentru ca gâtul „sticlei” să fie îndreptat în jos. În această formă gestul imită vechiul obicei de a bea din ploscă, în care plosca era ridicată deasupra capului, iar vinul era turnat în gură. De aceea, este foarte probabil ca gestul „sticlei de vin” să fie un vestigiu — cu alte cuvinte, un gest înrădăcinat într-o practică străveche care a dispărut între timp.

Comparând națiunile, vedem că unele gesticulează mai mult decât altele și că le putem împărți în trei mari grupe. În prima grupă intră popoarele nordice — suedezii, finlandezii, norvegienii și danezii — care folosesc foarte puțin gesturile și care, comparativ cu alte țări, sunt ageamii în comunicarea de acest tip. În această categorie intră și japonezii, coreenii și chinezii care folosesc și ei foarte puțin gesticularea. A doua grupă include britanicii, germanii, belgienii și rușii, care folosesc moderat gesturile. Popoarele din această categorie tind să își folosească mâinile numai când sunt pradă unor emoții puternice, când trebuie să comunice la distanțe mari și când simt nevoia de a se amenința sau insulta unii pe alții. În a treia grupă intră italienii, francezii, grecii, spaniolii și portughezii. Aici intră și popoarele sud-americane, ca argentinienii și brazilienii, care au fost puternic influențate de italieni, spanioli și portughezi. Aceste trei grupe se potrivesc pentru țările care au o cultură uniformă sau un grup cultural dominant. În țările multietnice ca Statele Unite, această clasificare nu mai este la fel de eficientă, pentru că anumite grupuri etnice din țara respectivă folosesc limbajul nonverbal mai mult decât altele. Acest iucru arată că o cultură joacă un rol mult mai important decât naționalitatea în stabilirea comportamentului.

Unii indicatori sunt universali, alții sunt locali. Indicatorii universali vin din zestrea biologică comună — de exemplu, ochii măriți din expresia facială a fricii constituie o trăsătură înnăscută a reacției umane la frică și din acest motiv se întâlnesc pe toate continentele. Totuși unii indicatori

sunt extrem de răspândiți nu pentru că ar fi reacții înnăscute, ci pentru că au fost copiați și împrumutați de popoarele de pe tot globul. Faptul că aproape în toate țările de pe glob tinerii poartă șepci de baseball cu borul în spate nu are nimic în comun cu biologia — este pur și simplu un gest la modă. Apoi există și indicatori locali care apar numai în anumite grupuri de oameni. Și ei își datorează existența inventivității culturale, de aceea sunt mult mai predispuși la schimbări decât indicatorii programați biologici. Uneori este destul de dificil de diferențiat între indicatorii universali și indicatorii locali și, în absența dovezilor contrare, putem presupune că înțeleșurile pe care le atribuim noi anumitor acțiuni sunt similare cu cele atribuite de persoane din alte părți ale lumii acestor acțiuni. Dar, așa cum am văzut, există numeroase cazuri când persoane din zone geografice diferite atribuie un înțeles total opus acelorași acțiuni. Când ignorăm acest fapt, neînțelegerile pot apărea foarte ușor. Dacă unele dintre ele pot fi amuzante și ne semnificative, altele pot avea consecințe mult mai grave.

Întrebări și sarcini pentru reflecție:

1. Argumentați importanța cunoașterii specificului conversației la diverse popoare
2. Caracterizați principalii indicatori în conversație și a acțiunii la diverse popoare
3. În baza filmulețului vizionat analizați semnificația gesturilor în diverse țări

UNITATEA DE ÎNVĂȚARE 12.

LIMBAJUL CORPULUI ÎN RELAȚIILE CU SUBORDONAȚII

12.1. Conducerea eficientă folosind limbajul corpului

12.2. Comunicarea

12.3. Timpul afectat conducerii

12.4. Grupa sau echipa

12.5. Principiile care influențează succesul unei organizații

12.6. Recunoașterea și lauda sau critica și cearta

Finalități vizate prin studiul unității de învățare:

După studierea unității de curs veți fi capabili:

- Să argumentați importanța limbajului nonverbal în relațiile cu subordonații;
- Să identificați aspectele de comunicare nonverbală eficientă;
- Să caracterizați diferențele dintre grupă și echipă;
- Să descrieți criteriile de observare derivate din valori, pentru "limbajul corpului" în relațiile cu subordonații

12.1. Conducerea eficientă folosind limbajul corpului

Conducerea corectă nu lasă loc unui stil de conducere rigid. Acest lucru se bazează pe observația că atât așteptările subordonaților cât și mediul înconjurător sunt într-o permanentă schimbare.

Conducerea de conjunctură lasă mult prea multe spații libere, dat fiind faptul că diversele situații sunt percepute și evaluate diferit de conducători și de cei conduși. O conducere corectă necesită stabilirea unor parametri care stau la baza unor principii fundamentale. Acești parametri sunt: obiectivul, valorile și așteptările grupului de referință. Cerințele rezultate din acești parametri constituie beneficiu pentru un comportament și un mod de conducere convenabile ambelor părți, în acest fel efortul fiind optimizat. Pentru aceasta, managerul are nevoie de timp și de o calificare necesară pentru a comunica cu subordonații. Cu cât calificarea este mai slabă, cu atât este necesar mai mult timp pentru discuții și mai ales pentru negocieri! Cu cât calificarea, în special în recunoașterea și folosirea semnalelor limbajului corpului, este mai mare, cu atât este mai bine pentru ambii parteneri și cu atât mai scurte și mai îmbucurătoare vor fi, pentru subordonați, discuțiile și negocierile.

12.2. Comunicarea

Comunicarea este un proces de împărtășire, de schimb reciproc de idei, păreri, cunoștințe, experiență, senzații precum și transmiterea de știri, informații (pe lângă limbaj și printr-o mulțime de alte semne).

Cine comunică folosește limba, alege cuvintele cele mai potrivite și o intonație adecvată precum și limbajul corpului.

Rezultatul experiențelor arată că impactul limbajului corpului asupra unei persoane este mult mai puternic decât cel al limbajului verbal. Conducerea, prin definiția ei, admite că există oameni care se lasă conduși. Acestor oameni li se datorează informații cu un conținut atractiv (însuflețitor) care să-i stimuleze în activitatea lor. De aceea, informațiile și comunicarea sunt cele mai importante preocupări ale unui manager.

Cercetările au arătat că 80 - 90% din activitatea zilnică a unui manager o reprezintă comunicarea. Din aceasta, 50% le reprezintă discuțiile individuale. Cu atât mai curios este faptul că mai puțin de 5% din numărul total al factorilor de conducere, o dată cu începerea activităților profesionale, se antrenează și își dezvoltă aceste direcții. Astfel, nu este de mirare că mulți factori de conducere, care într-un mod consecvent și serios se preocupă de problemele obiective ale activității lor, vor face în continuare acest lucru, dat fiind că ei sunt plătiți ca să rezolve singuri sarcini importante. Dar cine se împovărează cu rezolvarea unor probleme obiective nu

mai are timp să se ocupe de subordonații săi, să-i stimuleze și să-i motiveze în realizarea sarcinilor de serviciu. Acolo unde factorii de conducere nu au un interes și o dorință reală de a-și conduce subordonații, astfel încât aceștia să-și sporească interesul pentru realizarea de noi sarcini, declarații de tipul: "omul este în centru" sau "salariatul este capitalul nostru cel mai prețios" devin vorbe goale și de-a dreptul ridicole. Comunicarea de grup este tot un tip de comunicare, dar care se derulează în colectivități umane restrânse și permite schimburi de idei și emoții, discuții, rezolvări de probleme, aplanare de conflicte, etc. Valența în comunicare reprezintă numărul de persoane cu care un individ poate comunica (la receptare sau la emisie). Dintr-o perspectivă informațională, grupurile sunt de două tipuri: grup egalitar și grup ierarhizat. Într-un grup, ierarhia se stabilește pe baza bilanțului informațional al fiecărui individ, bilanțul fiind diferența dintre influențele pe care le primește individul și cele pe care le exercită acesta. Când bilanțul este egal pentru toți membrii grupului, grupul este egalitar, iar dacă bilanțul este diferit, grupul este ierarhizat.

Factori fizici perturbatori ai comunicării – iluminatul necorespunzător, zgomote parazite, temperaturi excesiv de coborâte/ridicate, ticuri, elemente ce distrag atenția – telefon, cafea, ceai etc. Principalele bariere umane în cadrul unei comunicări eficiente sunt :

- fizice: deficiențe verbale, acustice, amplasament, lumina, temperatura, ora din zi, durata întâlnirii, etc.

- semantice: vocabular, gramatică, sintaxă, conotații emoționale ale unor cuvinte, determinate de factori interni: implicare pozitivă; implicare negativă – frica - diferențele de percepție - concluzii grăbite - lipsa de cunoaștere- lipsa de interes (una din cele mai mari bariere ce trebuie depășite este lipsa de interes al interlocutorului față de mesajul emițătorului).- emoții (emoția puternică este răspunzătoare de blocarea aproape completă a comunicării).

Îmbunătățirea limbajului nonverbal

Pentru creșterea capacităților de comunicare nonverbală există câteva modalități simple: Repetiția în fața oglinzii este cea mai simplă metodă, cel care exersează în acest mod fiind atent la felul în care limbajul nonverbal transmite mesajul dorit; Repetiția în fața unui grup se poate aplica la un grup de prieteni care, pe baza unor criterii prestabilite, să dea un feedback; Repetiția în fața camerei video este cea mai bună metodă, deoarece vorbitorul își poate analiza singur discursul putând urmări și evoluția sa în timp.

12.3. Timpul afectat conducerii

Timpul în limbajul corporal este mai puțin studiat, pentru că necesită aparatură de înregistrare și

măsurare, procedurile sunt mai laborioase și interpretabil prin simetrie cu spațiul: a-i face pe oameni să aștepte, ca și a-i ține departe spațial, servește la menținerea pozițiilor ierarhiei. În ritualul așteptării disprețul pentru spațiul cuiva devine dispreț pentru timpul cuiva: „distribuția timpului de așteptare coincide cu distribuția puterii”

Experiment filmat: Când cineva bate la ușă într-o instituție sau firmă, timpul între bătaie în ușă și intrare și timpul între bătaie și răspuns sunt corelate cu poziția de putere în ierarhia instituției.

Dar cea mai mare complicație în ceea ce privește limbajul corporal vine de la faptul că este un mod de comunicare rapid: răspunsul la semnalele corporale vine în 1/25 de secundă! E și motivul pentru care scapă, în cea mai mare măsură conștiinței: comunicarea corporală este ca și circulația pe autostradă: de mare viteză - mult mai mare decât aceea a transiterii mesajului verbal - și continuă în ambele sensuri – nu discontinuează, când dinspre emițător spre receptor, când invers, cum se întâmplă în schimbul politicos de mesaje verbale în care fiecare partener își ascultă pe celălalt și vorbește abia după aceea!

A discuta serios cu fiecare dintre subordonați are un impact serios asupra timpului afectat conducerii. În cazul în care avem în subordine 20 sau mai mulți salariați, nu mai avem timp decât pentru comunicații verbale sau ale limbajului corpului de foarte scurtă durată.

Un gest făcut din cap, stimulat, un zâmbet prietenesc, interesul manifestat au, deseori, un impact mai mare asupra subordonaților decât o discuție.

"Biologia comportamentală" definește grupul optim spre a fi condus ca fiind "societatea de 11 oameni" a hoardelor primitive.

Statusul unei persoane poate influența modul nostru de raportare la timp. De câte ori nu ne-am grăbit să ajungem "la fix" sau chiar mai devreme în situația susținerii unui examen sau interviu? Pe măsură ce acest status descrește, întârzierea nu mai este drastic sancționată (de exemplu întârzierea la o întâlnire cu prietenii). Promptitudinea sau indiferența cu care răspundem la scrisori, apeluri telefonice constituie mesaje non-verbale ce conturează profilul personalității noastre. Adeseori în desfășurarea anumitor activități ne vedem obligați să ținem seama de diviziunile temporale. Este nepolitic să faci vizite dimineața sau să dai telefoane după miezul nopții.

Percepem timpul ca pe o resursă limitată, și de aceea, modul în care alegem să îl folosim comunică atitudinea noastră față de cel ce solicită o parte din această resursă. Studiile sociologice au arătat că o relație de comunicare pozitivă se dezvoltă proporțional cu frecvența interacțiunii (timpul petrecut împreună).

12.4. Grupa sau echipa

O grupă este dinamică. Chiar și atunci când conducerea este organizată după reguli precise, membrii ei rivalizează pentru ocuparea unor poziții superioare. Dacă ocuparea pozițiilor s-a rezolvat, grupul capătă siguranță. Dinamica din cadrul grupului, până la atingerea acestui stadiu, deosebește grupul de echipă.

Într-o echipă pozițiile sunt deja ocupate, fiecare membru având sarcinile bine definite ca, de exemplu: în cazul unei operații, chirurgul, anestezistul, asistentul, surorile și personalul auxiliar se completează reciproc, aproape că nu există nici un fel de dinamică. După încheierea activității, echipa se poate transforma în grupă, în care, de exemplu, să înceapă lupta pentru ocuparea diverselor poziții.

Diferențierea grupei de echipă este importantă pentru că în multe întreprinderi denumirile incorecte conduc la moduri nedorite de comportare.

Fiind solicitat de conducerea unei întreprinderi pentru a oferi consultanță în realizarea unui proiect care nu ajungea să fie finalizat cu succes, într-un timp suficient de scurt și din cauza neînțelegerilor dintre membrii colectivului. Am urmărit o ședință legată de proiect. Conducătorul se străduia din greu să mențină disciplina și discuțiile pe marginea proiectului. El a fost puternic criticat de unul dintre participanții la discuții. Atunci când s-a uitat în jurul său, a constatat că cei prezenți au început să discute între ei asupra a ceea ce era de făcut. Și organigrama (model grafic al calității relațiilor dintre participanți) a dezvăluit relații conflictuale.

Pentru a ușura învățarea din experiență am împărțit grupul în două, la care am mai adăugat și alți colegi din întreprindere. I-am dat fiecărei jumătăți să rezolve aceeași problemă, unii fiind organizați ca grupă, ceilalți ca o echipă - totul fiind filmat. În clipa în care cei din echipă s-au întors cu problema rezolvată, cei din grupă încă mai discutau cum să procedeze. Înregistrarea video a arătat că comportamentul celor din grupă era absolut identic cu cel de la ședința pe care o urmărisem. Între timp, am recurs și la alte exerciții cum ar fi: "vorbiți cu subordonatul" sau "pregătiți-vă pentru negocieri cu subordonatul".

S-a dovedit că înseși denumirile - echipă sau grupă, discuții sau negocieri - declanșau stări și moduri de comportare diferite.

Conform definiției lexicale, numărul minim de persoane care alcătuiește o grupă este de două, dar acest lucru nu se dovedește a fi corect în practică. După părerea mea, două persoane pot alcătui o pereche sau o echipă, dar nu un grup. Lipsese cea de-a treia persoană, care, numai ea, poate declanșa procesele dinamice din cadrul grupului.

Întreprinderile care doresc ca prin procese dinamice să obțină cristalizarea unor idei trebuie să realizeze grupe de lucru. Munca în echipă este bună numai acolo unde calitățile și

cunoștințele se completează reciproc.

Deosebirile dintre grupă și echipă sunt prezentate în tabelul următor.

Grupă	Echipă
De la 3 persoane în sus	De la două persoane în sus
Dinamism, creativitate	Ordine
Ierarhie	Lipsa ierarhiei
Conducător (grup)	Șef de echipă
Supra- sau subordonare	Egalitate în drepturi
Receptivitate față de nou	Refuză noul
(Amenințări!)	(Stimuli!)
Sentimentul că aparții unei comunități	Sarcinile înainte de toate
Conferă siguranță	Utilizează calități și îndemânări
Relațiile rămân și după destrămarea grupei	0 dată cu destrămarea, dispar și relațiile

Subordonații doresc să ia parte la succesele obținute de întreprinderea lor, pentru că ei își doresc să se mândrească. Deseori, însă, numai managerul este starul! Astfel de manageri pot fi văzuți, adesea, luând cuvântul la congrese, arogându-și numai lor întregul merit pentru succesele obținute. Această atitudine conduce la o nelimitată admirație de sine și la aroganță. De aici nu mai este mult până la un mit al invincibilității și până la o manipulare neglijentă a capitalului de încredere acordat.

Managerii - responsabili și cu chemare lasă succesul în seama subordonaților, în acest fel întărindu-se sentimentul valorii proprii și de mândrie.

Cu ce să se mândrească colaboratorii? Pentru ce să se înhame la treabă?

Din ce în ce mai multe întreprinderi folosesc forța valorii și virtutea și dezvoltă "filosofia" întreprinderii pentru declanșarea însuflețirii, elanului subordonaților.

12.5. Principiile care influențează succesul unei organizații

Salariații au nevoie de valori, obiective și grupuri de referință, din aceasta rezultând suprafețele de interacție. Se poate ajunge la tendințe de agresiune și la încurcături foarte serioase.

Valorile și grupurile de referință sunt "gardurile" care străjuiesc drumul spre obiectiv. Cu cât "gardurile" sunt mai apropiate, cu atât mai mult valorile corespund grupurilor de referință și cu atât mai mult crește "viteza de curgere" (principiul lui Bernoulli).

Dacă măsurile (în cazul concret, limbajul corpului) se aleg astfel încât să corespundă

valorilor și grupurilor de referință, sporește reușita în atingerea obiectivului-țintă.

Dacă lipsesc valorile și obiectivele, atunci lipsește și baza care să coordoneze munca în comun și încrederea, astfel apărând anarhia. În mod fals, această stare este descrisă prin fenomenul de *haos*, însă aceasta se bazează pe reguli; el se autoorganizează. Fără reguli și obiective comune (și liber acceptate) efortul se mută spre timpul liber. Cine crede că poate fi util unei întreprinderi ca angajaților "să li se fure" succesele întreprinderii și aceștia să-și găsească compensarea în sport? Omul trebuie să trăiască cu reminiscentele unei agresiuni înăscute, ea neputând fi îndepărtată și nici ignorată. Conducătorii de întreprinderi pot învăța, însă, să utilizeze această energie.

Angajații vor să li se prețuiască efortul. Dacă cineva participă la succes fără să fi contribuit la acesta, el devine răsfățat și urmează să apară consecințe extrem de grave: îmbolnăviri, violență și lipsă de măsură.

Creșterea numărului de îmbolnăviri, scăderea rezistenței la efort și a chefului de muncă, în general, sunt consecința răsfățului și a unor pretenții foarte reduse și nu rezultatul stresului și al suprasolicitării.

Motoul unei conduceri nu trebuie să fie "efort fără plăcere", ci trebuie să urmeze principiul lui Konrad Lorenz: "plăcere - neplăcere - ecologie"¹. Aceasta, tradusă pentru conduceri de întreprinderi, înseamnă: angajații doresc să li se pretindă efortul pentru atingerea scopurilor propuse de întreprindere; în acest scop ei doresc recunoaștere și o critică constructivă. Mai importante decât formulările verbale sunt arătarea mulțumirii/nemulțumirii și a unui număr cât mai mare de mesaje feed-back. Angajații care sunt astfel tratați simt importanța muncii lor, percepend-o ca pe o plăcere ce le conferă propria siguranță.

Cine dorește să cunoască ceva sau pe cineva își mărește siguranța prin observații și culegere de date. Același lucru se întâmplă când avem de rezolvat o problemă, atunci când ceva necunoscut devine cunoscut.

Șefii trebuie să-i facă pe subordonați curioși! Curiozitatea este o forță care se activează prin apariția unor pretenții și a unor sarcini noi.

Biruințele sau/și scopurile cunoscute și acceptate duc la motivația muncii. Așa se explică de ce Steinmetz, care în fiecare zi muncea din greu, la întrebarea pusă de trecători: "Cum se face că munca grea, pe care o depunea zilnic, îl face atât de fericit?" a răspuns astfel: "Ce înseamnă aici muncă grea? Doar ajutor la construirea unui dom întru slava lui Dumnezeu!"

Se pare că mulți conducători de întreprinderi și-au dat seama de forța viziunii. În acest sens, "Sony" scria: "Noi vrem să facem ca oamenii să poată savura sunete și imagini, în mod optim, în cel mai mic spațiu posibil".

Prin viziuni eu înțeleg lucrurile realizabile într-un viitor acceptabil. Viziunea este

imaginea viitorului, plină de energii care dezvoltă forța participării la edificarea obiectivelor dorite.

Factorii de conducere care au succes elaborează astfel de viziuni și apreciază când angajații caută soluții și au tragere de inimă în rezolvarea sarcinilor. Astfel, prin intermediul feed-back-ului executat asupra muncii angajaților, devine posibilă perfecționarea continuă a acestora.

12.6. Recunoașterea și lauda sau critica și cearta

Cine dorește să recunoască merite și/sau critici are nevoie de criterii de observare, deoarece, fără aceste criterii, abaterile nu pot fi constatate.

În mod normal, criteriile de observare nu pot fi deduse decât din cerințele care derivă din valorile, obiectivele și așteptările grupului de referință de la un moment dat. Conținutul exact al criteriilor de observare depinde de importanța lucrului supus observării.

Recunoașterea și critica încep prin descrierea celor ce s-au observat, urmând apoi propriile trăiri și emoții, o concluzie sau o întrebare. Următorul pas este consecința. Atunci când lăudăm și certăm nu se descrie ceea ce s-a observat și, din acest motiv, lauda prostește! De exemplu:

- "atunci când vă uitați la mine, mereu strângeți din sprâncene" (descriere);
- "acest lucru îmi este neplăcut" (senzații);
- sau: "acest lucru mă enervează!" (emoție);
- sau: "aceasta are un efect amenințător" (consecință);
- sau: "sunteți conștient de acest lucru?" (întrebare);
- "îmi este teamă că dumneavoastră creați o stare de nesiguranță partenerului de discuție și vă rog să vă observați mimica" (consecința);

- "modul în care vă uitați la mine nu-mi place". Aceasta ar fi percepută ca ceartă, pentru că descrierea lipsește. Dintr-o astfel de formulare, cel în cauză nu înțelege la ce s-a făcut referire.

În continuare, se prezintă un exemplu cu criteriile de observare derivate din valori, pentru "limbajul corpului".

	Valori		
	Competența	Plăcerea de a inova	Conștiința calității

Limbaajul corpului	A fi în acord Accentuat Activ	Sprâncenele trase în sus Priviri spre dreapta (spre vorbitorul din dreapta) Deschis, Gesturi de a da mâna	Gesturi depline Mod de comportare fără echivoc Se potrivește Cantitativ și calitativ
Îmbrăcămintea	Îmbrăcămintea de lucru	Modernă	Potrivită situației
Simbolurile	Mijloace subiective și de ajutor optim	Mijloace de muncă actuale și foarte mo-	Mijloace ajutătoare funcționale
Modelarea vocii	Clară, pregnantă	Întrebătoare, care vrea și știe mai mult, până la iscoditoare	Obiectivă
Aspectul general	Specific sarcinilor sau rolului	Conform tendințelor	Îngrijit, curat

Cerințele rezultate din valori trebuie să fie transformate în criterii observabile.

.Criteriile observabile permit aflarea abaterii între doritul trebuie și a fi, abia atunci devenind posibile analizele și îmbunătățirile ce se impun.

Atunci când apar abateri între trebuie și este, sunt necesare măsuri.

Oricine dorește să acționeze cu succes în comportamentul și aspectul său are, astfel, posibilitatea de a se perfecționa permanent.

Valori	Cerințe	Observabil la:	Este/ Trebuie	Măsuri
Compe- tență	A fi în acord	Cuvintele și gestică sunt în acord total Potrivire între dinamica mișcărilor și		
	Accentuat	Gesturile mâinii sunt în acord cu cele spuse. Ritmul vorbirii și al mișcărilor se armonizează		
	Activ	Gestica este declanșată de diversele cuvinte. Gestica încetează în pauza de vorbire. Mimica exprimă senzațiile și trăirile		

Întrebări și sarcini pentru reflecție:

Exerciții:

1. Limbajul trupului: prin joc de rol se dau exemple de exprimare corporală (interes, deschidere, relaxare, distanță, orientare, gesturi, atitudine pozitivă și negativă) și de simetria și complementaritatea mișcărilor.
2. Pe perechi, studenții își povestesc o întâmplare. Ceilalți urmăresc și analizează limbajul corporal al celor doi.
3. Se alcătuieste împreună cu studenții o listă cu cuvinte-sentiment; se joacă „mimă” cu aceste cuvinte

Experimente

1. Încercați cu sprâncenele înălțate (= nevoie de informații, mirare) să transmiteți sentimente calde.
2. Cu maxilarul lăsat să atârne (= surpriză, consternare, groază) încercați să faceți un calcul mai complicat în minte.

Teme:

1. Alcătuiți-vă un cod format din perechi de gesturi contrastante ca semnificație.
2. Descoperiți semnificații ale unor gesturi din propriul limbaj corporal
3. Descoperiți semnificații ale unor gesturi din limbajul corporal al altora
4. Încercați să eliminați sau înlocuiți gesturile cu semnificații neconvenabile. Exersați postura de statuie în limbaj corporal.
5. Încercați să introduceți în limbajul corporal gesturi cu semnificații dezirabile sau convenabile.

Referințe bibliografice

1. ANDERSON, P. *Limbajul trupului*, Buc., Teora, (The Complete Idiot's Guide to Body Language, 2004, New York, Penguin), 2006
2. ANON, A. *Treatise of Daunces*, Londra, 1981
3. BELL, A. „*The phonetics of fish and chips in New Zealand: marking national and ethnic identities*”, *English World-Wide*, 18(2), 1997, pp. 243-270
4. BELLACK, A., KLIEBAND. *The language of the classroom*, New York, Teachers College Press, 1966
5. BIRDWHISTELL, R. *Kinesics and Context*, New York: Bal-lantine, 1970.
6. BIRDWHISTELL, R. *Un exercice de kinésique et de linguistique: la scène de la cigarette* În: BATRSON și colab, *La nouvelle communication*, Textes recueillis et présentés par Yves Winkin, Traduction de D.Bansard, A.Cardoën, M.-C. Chiarieri, J.-P. Simon et Y.Winkin, Paris, Édition du Seuil, 1984, p.160-190.
7. BIRKENBIHL, V. *Semnalele corpului. Cum să înțelegem limbajul corporal*, Gemma Pres, Buc., 1999
8. BIRKENBIHL, V. *Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege*. București: Ed. Gemma Pres, 2000. 285 p.
9. BORG, J. *Limbajul trupului*, All Educational, Buc., 2010
10. BOUTAUD, J.-J. *Comunicare, semiotica si semne publicitare*. Editura Tritonic, Bucuresti, 2005.
11. BREMMER, J., & ROODENBURG, H. *O istorie culturală a gesturilor*. Editura Polimark, București, 2000.
12. BULWER, J. *Chirologia: or the Natural Language of the Hand*, Londra, 1644.
13. BURLEY-ALLEN, Madelyn *Arta de a asculta ce spun cei din jurul tău și succesul în viață*, Teora, Buc., 2005
14. CABANA, Guy, *Atenție, gesturile vă trădează!*, Humanitas, Buc., 2008
15. CÂNDEA, R. CÂNDEA, D. *Comunicarea manageriala aplicata*. Editura Expert 1998.
16. CHAMBERS, J. „*Canadian rising*”, *Canadian Journal of Linguistics*, 18, 1973, pp. 113-135;
17. CHELCEA, S., (coordonator), *Comunicarea nonverbală în spațiul public*, Buc., Editura Tritonic, București, 2004
18. CHELCEA, S., *Comunicarea nonverbala: gesturile si postura*. Editura comunicare.ro.,

- 2005.
19. CHEVALIER, J. GHEERBRANT, A. *Dicționar de simboluri*, Ed.Artemis, București, 1994
 20. CODOBAN, A. *Imperiul comunicării, Corp, imagine și relaționare*, Idea Design&Print, Cluj, 2011
 21. CODOBAN, A. *Gesturi, Vorbe și Minciuni. Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată*. E I K O N , Cluj-Napoca, 2014
 22. COLDING, W. *Lord of the Flies*, Londra: Faber & Faber, 1954.
 23. COLLETT, P. „MEETINGS AND MISUNDERSTANDINGS”, în S. Bochner (ed.), *Cultures in Contact*, Oxford: Pergamon, 1982.
 24. COLLETT, P. „*Mossi salutations*”, *Semiotica*, 45(3/4), 1983, pp. 191-248.
 25. COLLETT, P. *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms*, Londra: Simon & Schuster, 1993.
 26. COLLETT, P., CONTARELLO, A. „*Gesti di assenso e di dissenso*”, În: P. RICCI BITTI (ed.), *Comunicazione e Gestu-alita*, Milano: Franco Angeli; Collett, 1993
 27. COLLETT, P. *Cartea gesturilor. Cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor*, Editura Trei, Buc., 2005
 28. COLLETT, P. *Cartea gesturilor europene*, Editura Trei, Buc., 2006
 29. COSNIER, J. *Introducere în psihologia emoțiilor și sentimentelor*, Ed.Polirom, Iași, 2002
 30. DÂNCU, S. *Comunicarea simbolică: arhitectura discursului publicitar*, ed.Dacia, Cluj-Napoca,1999
 31. *Dicționar de psihologie*. R. DORON; Fr. PAROT. București: Humanitas, 1999. 896 p.
 32. DINU, M. *Comunicarea: repere fundamentale*, Ed. Stiințifică, București, 1997
 33. DRĂGUȚOIU, I. *Limbajul mimico-gestual: dictionar ilustrat bilingv*, Ed.Arhipiscopia ortodox- româna, Sibiu, 1992
 34. DUMITRU, Ch. *Comunicare și învățare*. București. EDP, 1998. 256 p.
 35. EFRON, D. *Gesture and Emnronment*, New York: Kings Crown Press,1942.
 36. EKMAN, P. *De ce mint copiii? Cum pot încuraja părinții sinceritatea*, Editura Trei, Buc., 2009
 37. EKMAN, P. *Emoții date pe față. Cum să citim sentimentele pe chipul uman*, Editura Trei, Buc., 2009
 38. EKMAN, P. *Minciunile adulților. Indicii ale înșelătoriei în căsnicie, afaceri și politică*, Editura Trei, Buc., 2009
 39. EZECHIL, L. *Comunicarea educației în contextul școlar*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2002.

40. FRÂNCU, N., DRAGOMIR, V. *Reguli de protocol și comportare în societate*, Ed.Științifică, București, 1973
41. FREUD, S. *Introducere în psihanaliză; Prelegeri de psihanaliză; Psihopatologia vieții cotidiene*. București: Ed. Didactică și Pedagogică, 1980. 594 p.
42. GĂRLEANU, D. *Comunicare și educație*. Iași: Ed. Spiru Haret, 1996. 205 p.
43. GOFFMAN, E. *Viața cotidiană ca spectacol*, Buc., comunicare.ro, 2003
44. GRAUR, E. *Tehnici de comunicare*. Mediamira, Cluj Napoca, 2001.
45. HARTLEY, M. *Limbajul trupului la serviciu*, Polirom, Iași, 2005
46. HILLARY, E. *View from the Summit*. Londra: Doubleday, 1999.
47. HOGAN, K., STUBBS, R. *Depășește cele 8 obstacole din calea comunicării*. Editura, Amaltea, 2006.
48. IONESCU, N. *Grafologie Scrisul și omul*, Buc., Humanitas, 1994
49. JEANOËL, J. *O istorie a mijloacelor de comunicare*, Institutul European, Iași, 1997
50. LEHTONEN, J., SAJAVAARA, K. *The silent Finn*", În: D. TANNEN, M. SAVILLE-TROIKE (ed.), *Perspectives on Silence*, Norwood, NJ: Ablex , 1985
51. LEROI-GOURHAN, A. *Gestul și cuvântul*, vol. I, Ed.Meridiane, București, 1983
52. LOCKE, J. *Texte pedagogice alese*. București: Ed. Didactică și Pedagogică, 1962. 193 p.
53. MAREȘ, N. *ABC-ul comportării civilizate: Îndrumar*. Ch.: Universitas, 1992. 72 p
54. MEHRABIAN, A. *Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes*. Wadsworth, Belmont, CA, 1981
55. MESSINGER, J. *Gesturile care vă vor schimba viața. Câștigați încredere și stimă de sine*, Litera, Buc., 2012
56. MESSINGER, M. *Interpretarea gesturilor. Cum să descifrezi limbajul trupului*, Litera, Buc., 2010
57. MLODINOW, L. *Subliminal. Cum ne determină inconștientul comportamentul*, Humanitas, Buc., 2013
58. MOREAU, A. *Comunicare verbală și nonverbală*. In : *Psihologia*, 2001, nr 1, p.17-20.
59. MORRIS, D., COLLETT, P., MARSH, P., O'SHAUGHNESSY, M. *Gestures: Their Origins and Distribution*, Londra: Jonathan Cape, 1979.
60. NAVARO, J. Karlins, M., *Secretele comunicării nonverbale. Ghidul unui fost agent FBI pentru „citirea” rapidă a oamenilor*, Meteor Press, Buc., 2008
61. NAVARO, J., POYNTER, Sciarra Toni, *Mai clar decât cuvintele*, Meteor Press, Buc., 2008
62. OLIVESI, S. *Comunicarea managerială*. Editura Tritonic, Bucuresti, 2005.
63. PÂNIȘOARĂ, I.-O. *Comunicarea eficientă*. Iași: Polirom, 2004. 344 p.

64. PEASE, A., GARNER, A. *Limbajul vorbirii*, Polimark, Buc., 1994
65. PEASE, A. *Întrebările sînt de fapt răspunsuri*, Curtea Veche, Buc., 2001
66. PEASE, A. *Limbajul trupului : cum pot fi citite gândurile altora din gesturile lor*, Ed.Polimark, București, 1994
67. PEASE, A. *Limbajul trupului*. Editura Polimark, București, 1997.
68. PENNER, P., McCONNELI, R. *Learning English*. Toronto: Gage Publishing, 1980
69. PERETTI, A. *Tehnici de comunicare*. Iași : Polirom, 2001. 391 p.
70. PICARD, D. *Du code au désir Le corps dans la relation sociale*, Dunod, Paris 1983
71. PROUSS, M. În căutarea timpului pierdut, Ed.Pentru Literatură, București, 1986
72. PRUTIANU, Ș. *Antrenamentul abilităților de comunicare*. Editura Polirom, 2004.
73. QUILLIAN, S. *Tainele limbajului trupului*. București: Ed. Polimark, 2001. 224 p.
74. QUINTILIANUS, M. FABIVS, *Arta oratorica*, Ed.Minerva, Bucuresti, 1974
75. REIMAN, T. *Limbajul trupului*, Curtea veche, Buc., 2010
76. RODNEY, D. *Ce ne dezvăluie fața*, Editura Polimark, București, 1997.
77. RUCKLE, H. *Limbajul corpului pentru manageri*, Ed.Tehnică, București, 2002
78. SAVCA, L. Psihologia personalității în dezvoltare. Ch., 2003. 150 p.
79. SAYLER, S. *Limbajul corpului tău. Fii un model, influențează, inspiră încredere și creează parteneriate durabile*, Curtea Veche, Buc., 2012
80. SCHAFER, C. *Limbajul corpului*, Ed.Niculescu, București, 2001
81. SCHMITT, JEAN-CLAUDE. *Rațiunea gesturilor*. Editura Meridiane, București, 1998.
82. SCOTT, A.W, STARKS, D. „*No-one sounds like us?*» *A comparison of New Zealand and other southern hemisphere Englishes*”, În: A. BELL, K. KUIPER (ed.), *New Zealand English*, Wellington: Victoria University Press, 2000.
83. SEAFORD, H. „*Maximizing replicability in describing facial behavior*”, În: A. KENDON (ed.), *Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture*, Haga: Mouton,1981.
84. SIEWERT, H. *...totul despre interviu în 100 de întrebări și răspunsuri*. Editura Tehnică, București, 1999.
85. SLAMA-CAZACU, T. *Cercetări asupra comunicării*, Editura Academiei, 1965
86. ȘOITU, L., *Comunicare și educație*, Institutul European, Iași,1996
87. ȘOITU, L. *Comunicare și acțiune*. Institutul European, Iași, 1997.
88. STANCIU, Ș., IONESCU, M. *Cultura si comportament organizational*. Comunicare.ro, Bucuresti, 2005
89. STANTON, N. *Comunicarea*. Societatea Știință și Tehnică SA, Iași, 1995.
90. STRACK, R., MARTIN, L., STEPPER, S., „*Inhibiting and facial conditons of the human smile: a nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis*”, *journal of Personality and*

- Social Psychology, 54, 1988, pp. 768-777.
91. TURCHET, P. *Limbajul trupului și puterea de seducție*, Polirom, Iași, 2006
 92. TURCHET, P. *Sinergologia. De la Limbajul trupului la arta de a citi gândurile* Tritonic, 2004
 93. VAN CUILENBURG, J.J., et al. *Știința comunicării*. Editura Humanitas, București, 2000.
 94. WALD, L. *Sisteme de comunicare umană*, Ed.Științifică, București, 1973
 95. ZAJONC, R., MURPHY, S., INGLEHART, M. „*Feeling and facial efference: implications of the vascular theory of emotions*”, Psychological Review, 96, 1989, pp. 395-416.
 96. ZELDIN, T. *The French*, Londra: Collins Harvill , 1988.
