

SUPORT DE CURS PENTRU DISCIPLINA
COMUNICARE NONVERBALĂ
Nonverbal communication
Anul universitar 2022-2023

1. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei			Comunicare nonverbală			Codul disciplinei	FSC 2020 21
2.2. Titularul activității de curs			lect. univ. dr. Cornel Dărvășan			Email cornel.darvasan@ueb.education	
2.3. Titularul activității de seminar/ activități de laborator /lucrări practice/proiect			Lect. univ. dr. Cornel Dărvășan			Email cornel.darvasan@ueb.education	
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	3	2.6. Tipul de evaluare	C	2.7. Regimul disciplinei ¹ / Tipul disciplinei ²	Opțional

2. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Total ore din planul de învățământ		din care:	3.7.- 3.4. AI ³	72	3.6. SF ⁴	28	3.4. ST ⁵		3.5. L ⁶		3.6. LP ⁷		3.7. P ⁸
Distribuția fondului de timp de activități de autoinstruire													ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe													30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren													20
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri													20
Tutoriat													
Examinări													2
Alte activități.....													
3.8. Total ore activități de autoinstruire													72
3.9. Total ore pe semestru (3.3 + 3.4 + 3.5 + 3.6 + 3.7)													28
3.10. Numărul de credite ECTS													4

A. PRINCIPALELE OBIECTIVE ALE DISCIPLINEI ȘI REZULTATELE ÎNVĂȚĂRII

- O1. Baza teoretică și conceptuală pentru a facilita comunicarea dintre indivizi și dintre grupuri;
O2. Să studieze impactul asupra individului cât și a grupului incluzând rolul zonelor și a distanțelor interpersonale
O3. Formarea atitudinilor și antrenamentul abilităților de comunicare ca instrumente necesare pentru o comunicare autentică și eficientă;

¹ Obligatorie/opțională/facultativă

² Fundamentală/complementară/specializare

³ AI – activități de autoinstruire

⁴ SF – seminar față în față

⁵ ST – seminar în sistem de tutorat

⁶ L – activități de laborator

⁷ LP – lucrări practice

⁸ P – proiect, practică

- O4. Să dezvolte capacitatea personală a studentului de a comunica în așa fel încât impactul comunicării să fie maxim în viața personală și profesională.
- O5. Să pregătească studentul în a recunoaște principalele semne manipulatorii din discursurile politice și publice.

B. ACTIVITĂȚI AUTOINSTRUIRE

1. Precizări conceptuale – 10 ore

http://aman.ro/betawp/wp-content/uploads/ebook/snsa/Comunicarea_nonverbala.pdf - p.15-43

2. Funcțiile și disfuncțiile comunicării nonverbale – 10 ore

http://aman.ro/betawp/wp-content/uploads/ebook/snsa/Comunicarea_nonverbala.pdf - p.43-47

3. Artefactele – 10 ore

http://aman.ro/betawp/wp-content/uploads/ebook/snsa/Comunicarea_nonverbala.pdf - 49-65

4. Oculezica sau contactul vizual – 10 ore

http://aman.ro/betawp/wp-content/uploads/ebook/snsa/Comunicarea_nonverbala.pdf - 74-90

5. Vocalica sau paralimbajul – 10 ore

http://aman.ro/betawp/wp-content/uploads/ebook/snsa/Comunicarea_nonverbala.pdf - p.90-101

6. Factori determinanți ai competenței nonverbale – 10 ore

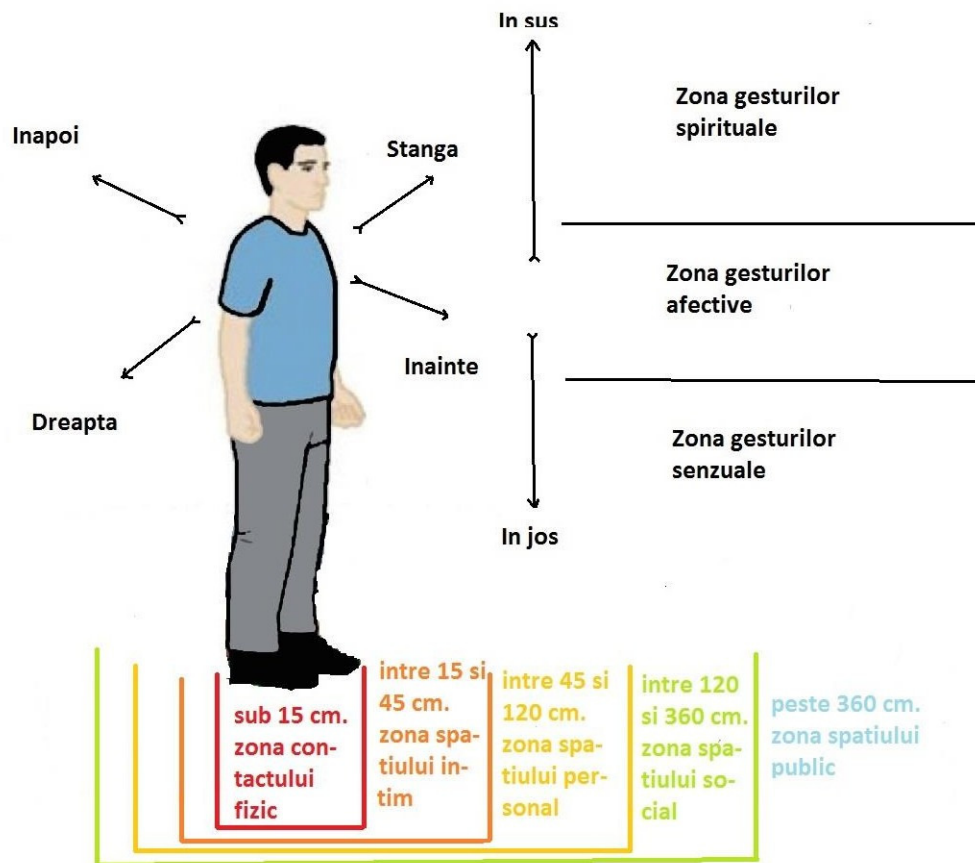
http://aman.ro/betawp/wp-content/uploads/ebook/snsa/Comunicarea_nonverbala.pdf - p. 107-135

7. Testul PONS. Exerciții pentru cristalizarea competenței nonverbale – 10 ore

http://aman.ro/betawp/wp-content/uploads/ebook/snsa/Comunicarea_nonverbala.pdf - p. 213- 223

Disciplina utilizează ca și suport de curs teoretic în principal următorul material al domnului Septimiu Chelcea, Loredana Ivan, Adina Chelcea, disponibil online, dar ca material ajutător oferim și lucrarea domnului Eugen Codoban. Conform normelor în vigoare pentru cursurile IFR și respectând dreptul de proprietate intelectuală al autorului. Acest material este folosit în scopuri exclusiv educaționale.

Aurel Codoban



GESTURI, VORBE ȘI MINCIUNI

Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată

Aurel Codoban

Gesturi, Vorbe și Minciuni

Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată

© Aurel Codoban

Editura EIKON

Cluj-Napoca, str. Mecanicilor nr. 48

Redacția: tel 0364-117252; 0728-084801; 0728-084802

e-mail: edituraeikon@yahoo.com

Difuzare: tel/fax 0364-117246; 0728-084803

e-mail: eikondifuzare@yahoo.com

web: www.edituraeikon.ro

Editura Eikon este acreditată de Consiliul Național al Cercetării Științifice din România (CNCS)

ISBN 978-606-711-205-4

Editori: Valentin AJDER

Vasile George DÂNCU

Coperta: autorul

Gesturi, Vorbe și Minciuni

Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată

EIKON

Cluj-Napoca, 2014

Notă: Această carte reprezintă reluarea notelor cursului de *Semiotică gestuală juridică* de la Masteratul de Științe penale și Criminalistică, Facultatea de Drept din Cluj-Napoca a Universității Creștine „Dimitrie Cantemir” din București. Reluarea cursului în această carte s-a bazat pe notele studenților. Alți studenți masteranzi, de la Universitatea de Artă și Design din Cluj-Napoca - Anca Chitoran, Iuliu Paul Pop, Raluca Stefan cel Mare și Alexandru Truta – au revăzut grafic imaginile. Tuturor acestora, ca și tuturor studenților mei le mulțumesc pentru interesul și entuziasmul cu care au colaborat cu mine.

Cuprins

Cuprins.....	5
Introducere.....	8
I. Gesturi / Comunicarea corporală	10
1. Corp și comunicare corporală	11
Limbaj non-verbal sau limbaj corporal?	11
Tipologia semnelor limbajului corporal	14
<i>Tipologia generală și cea specifică a semnelor limbajului corporal</i>	<i>14</i>
<i>Natură și cultură în geneza și semnificațiile semnelor limbajului corporal.....</i>	<i>16</i>
2. Interpretarea limbajului corporal.....	19
<i>Diversitatea interpretărilor posibile ale semnelor limbajului corporal.....</i>	<i>19</i>
<i>Regulile interpretării limbajului corporal.....</i>	<i>20</i>
<i>Autonomia simbolică a unor semne din limbajul corporal și simbolismul unor părți ale corpului</i>	<i>22</i>
<i>Spațiul în limbajul corporal.....</i>	<i>25</i>
<i>Timpul în limbajul corporal.....</i>	<i>30</i>
<i>Între explicare și interpretare: înțelegerea limbajului corporal</i>	<i>30</i>
3. Tipologii interpretativ-explicative ale gesturilor	32
Grila spațial-simbolică.....	32
<i>Test: Tipul de personalitate în funcție de emisfera cerebrală dominantă</i>	<i>43</i>
Grila reacțiilor instinctive	45
<i>Test: Personalitatea în funcție de posturile adoptate în timpul somnului</i>	<i>53</i>
Grila Sinergologiei.....	54
Grila Mimicii și Microexpresiilor	62
<i>Teste.....</i>	<i>70</i>
4. Alte forme ale limbajului corporal.....	71
Limbajul corporal paralingvistic: vocea	71
Limbajul corporal în relație cu obiectele	72
5. Indicatori gestuali caracteristici unor tipuri de limbaj corporal ...	76
Descrierea generală a semnificației comportamentului	76
	5
Indicatori ai dominanței	79

Indicatori ai supunerii.....	82
Indicatorii comportamentului de calmare.....	84
Indicatori comportamentului de gen.....	85
Indicatori care apar în conversații	86
Apendice I: Extensii ale limbajului coporal	91
Limbajul coporal și fizionomia.....	91
Psihosomatismele ca limbaj coporal.....	91
Limbajul coporal și grafologia	92
Apendice II: Folosirea propriului limbaj coporal.....	94
<i>Exerciții și Teme</i>	<i>95</i>
II. Vorbe / Comunicarea verbală.....	97
1. Limbajul vorbirii	98
Cuvintele și comunicarea verbală.....	98
Ascultarea activă.....	99
<i>Blocaje care apar în calea unei bune ascultări</i>	<i>99</i>
<i>Indicații de limbaj verbal și coporal – întrebarea, încurajarea, parafrizarea,</i> <i>manifestarea empatiei și rezumarea.....</i>	<i>101</i>
2. Nevoia de interpretare	104
Reguli de interpretare	104
Hermeneutica.....	107
3. „Metalimbajul”	108
„Metalimbajul” – limbajul vorbirii	108
„Metalimbajul” reclamelor imobiliare.....	110
Dicționar al „metalimbajului” cotidian.....	111
Interpretare, suprainterpretare și secret.....	114
<i>Exerciții și Teme</i>	<i>116</i>
III. Minciuni	117
1. Ce este minciuna?	118
2. Indicatori ai minciunii.....	121
Indicatori ai minciunii în limbajul coporal.....	122
Indicatorii ai minciunii în limbajul verbal.....	125

<i>Testarea mincinosului.....</i>	128
<i>Detectorul de minciuni ce analizează emoțiile de la distanță.....</i>	128
<i>Teste.....</i>	129
<i>Exerciții și Teme</i>	129
Anexe teoretice	131
Anexa teoretică I: Probleme de principiu ale semioticii limbajului corporal / ale semioticii gestuale.....	133
Principii ale semioticii limbajului corporal	133
Funcții generale ale limbajului corporal	134
Funcții specifice limbajului corporal.....	135
Anexa teoretică II: Schimbarea de paradigmă în comunicare.....	138
Informație și relație	138
<i>Alteritatea în contextul comunicării ca relație</i>	<i>141</i>
Digital și analogic	143
Anexa teoretică III: Notă asupra istoricului interesului pentru limbajul corporal	143
Postfață.....	147
De la suflet la corp în comunicare: Corpul de limbaj și corpul ca limbaj.....	147
Bibliografie	155

Introducere

În majoritatea sutelor de cărți care tratează limbajul corporal circulă o enormă eroare. Ea este bine intenționată, pentru că vrea să scoată astfel în evidență importanța reală și deosebită a comunicării non-verbale. Dar e produsă de obiceiul de a credita adevărul afirmațiilor altora fără a căuta sursele prime și de a nu examina logic implicațiile a ceea ce acceptăm ca adevărat. Eroarea rezidă în repetarea la nesfârșit a proporțiilor stabilite de Albert Mehrabian privind importanța limbajului para-verbal și non-verbal în comunicare: 7% din sensul comunicării rezidă în cuvintele care sunt rostite; 38% din sens este paralingvistic (modul în care cuvintele sunt spuse); 55% din sens rezidă în expresia facială (limbaj non-verbal, corporal). Lăsând la o parte faptul că oricum formula nu se poate aplica decât unei părți a mesajelor - celor care realizează, măcar indirect și aparent, o comunicare de tip față-în-față - intervine aici o flagrantă eroare de logică. Dacă respectivul procentaj ar fi general adevărat, comunicarea umană ar trebui să se bazeze mai ales pe expresii faciale și tonalități ale vocii și dacă nu să renunțe la cuvinte, măcar să le păstreze pe o poziție cu totul secundară în comunicare. Or, după cum putem cu ușurință constata nu este așa: cu toată imensa și de necontestat importanță a comunicării non-verbale, cuvintele rămân foarte importante pentru noi datorită preciziei cu care pot transmite informații!

Mehrabian a încercat să corecteze erorile rezultate din excesiva și imprecisa popularizare a formulei lui pe website: www.kaaj.com/psych (29 May 2009). Cartea lui din 1981, *Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes*, clarificase, de altfel, îndeajuns, lucrurile: statistica pe care o invocă se referă la comunicarea emoțiilor și atitudinilor și încă mai specific, la falsa lor comunicare, adică la înșelătorie și minciună! Formula lui Mehrabian – 7%-38%-55% - e dedusă din situațiile de comunicare în care există incongruență între cuvânt și expresia facială și ne spune că ascultătorul tinde să se încreadă mai mult în expresia facială și în tonalitățile vocii, decât în cuvânt, ceea ce este și exact și adevărat.

Cartea de față pornește din acest punct. Ea încearcă, totodată, să repare și o altă frecventă eroare, similară în intenție, de altfel, cu prima: interesul pentru limbajul nonverbal, corporal sau gestual uită de integralitatea comunicării umane interpersonale.

Ea își propune să descopere mesajele înșelătoare, false, mincinoase din comunicare interpersonală pornind de la întregul comunicării, de la relațiile dintre gesturi și vorbe pentru a descoperi minciunile. Adică își propune să aplice limbajului corporal, semiotica, iar metalimbajului verbal, hermenutica, și să le facă să conclueze pentru o mai bună și mai completă interpretarea și înțelegere a mesajelor și pentru depistarea minciunilor.

Intenția de a servi mai multor scopuri – de a introduce în semiotica limbajului corporal prin prezentarea unei aplicații adecvate, aceea a descoperirii minciunii - face ca această carte să fie compusă din straturi succesive. În funcție de interese ea poate fi parcursă în întregime și în succesiune sau fragmentar și pe sărite. Cineva care este interesat doar de mai buna înțelegere și utilizare a limbajului corporal poate citi numai capitolele referitoare la acesta și poate face exercițiile indicate, dar, pentru a câștiga o înțelegere teoretică, ar fi bine să citească și Anexa. Cine se interesează mai ales de descoperirea minciunii se va concentra suplimentar pe capitolele Metalimbaj și Minciuna. Cei interesați de teorie însă vor face bine să citească Anexele teoretice, care, pe măsură ce sunt parcurse, oferă o perspectivă tot mai cuprinzătoare și mai generalizantă asupra Semioticii limbajului corporal¹.

¹ **Gesturi, Vorbe și Minciuni** se referă în succesiune la Comunicare corporală, Comunicare verbală și la utilizarea celor două, pentru a descoperi Minciunile. Subtitlul, **Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată**, pune în evidență scurtimea, dar și exhaustivitatea analitică a unei semiotici care face din gest metonimia comunicării corporale pe care o extinde printr-un adaos de hermeneutică și o aplică descoperirii înșelăciunii în comunicare. E doar un **mic tratat**, pentru că mai amplă nu poate fi decât „învățătura prin învecinare” adică exersarea efectivă sub îndrumarea unui expert.

I. Gesturi / Comunicarea corporală

1. Corp și comunicare corporală

Limbaj non-verbal sau limbaj corporal?

Ideea de limbaj corporal beneficiază de prezumția că totul e semn sau poate fi semn în această lume (pansemie), dar interpretarea acestor semne trebuie să fie atentă la prezumția că semnele pot avea mai multe semnificații (polisemie). Din această perspectivă, corpul apare ca fiind locul și instrumentul numeroaselor sisteme de semnificare: intonațiile expresive și semnificante ale vocii, semne gestuale, mimică, atitudini corporale și comportamentale, semne cosmetice, vestimentare, ale condiției sociale, ale regulilor instituționale, de politețe, ale etichetei și atitudinilor, de exprimare a sentimentelor, legate de roluri și poziții sociale, semne ale artelor.

Suntem obișnuiți să luăm în considerare limbajul corporal mai ales ca limbaj non-verbal, adică în calitate de limbaj care, deși nu este verbal, însoțește limbajul verbal sporindu-i comunicabilitatea. În numeroase cazuri, însă, gesturile, mimica sau pantomima se pot substitui total enunțării verbale: spre exemplu „da” și „nu”, care pot fi înlocuite de mișcări ale capului. În alte cazuri gestualitatea involuntară - scoaterea cheii în fața unei case străine, gest pe care îl invocă Freud - devine limbajul prin excelență al inconștientului. Corpul poate produce chiar semne mai „naturale”, genuine: reacțiile fiziologice la întrebările verbale ale anchetatorului pe care le detectează poligraful (detectorul de minciuni) sau „discursul” bolii, prin care comunică cu medicul altfel decât inconștientul cu psihiatrul – Ambroise Paré vorbește despre diferitele tipuri de sudori, după caracteristici și locuri, inițiind semiologia medicală. El produce și utilizează chiar semnele unor mesaje chimice, feromonii, de unde o posibilă semiotică a parfumurilor. De aceea preferăm să vorbim în paralel cu limbajul verbal, care este modul de exprimare prin excelență al conștiinței, de un limbaj care emană esențialmente de la corp, de un limbaj corporal.

Totuși, corpul nu este un semn cu semnificație precisă, cum este cuvântul, sau o aglomerație sintactică de semne, cum sunt mesajele verbale, ci este mai degrabă traversat de ceea ce s-ar putea numi intenții semnificante. Ele nu sunt necesarmente

coerente sau ierarhizate, conștiente sau voluntare, iar receptorul nu le înțelege în totalitate și conștient, pentru că ele nu sunt prinse într-o intenție de comunicare a unui mesaj către un receptor. Limbajul corporal seamănă cu “comunicarea”² animală: pisica și câinele, ca și corpul, se exprimă mai degrabă decât comunică, adică schițează comportamente care manifestă intenții sau emoții. De altfel, noi comunicăm cu

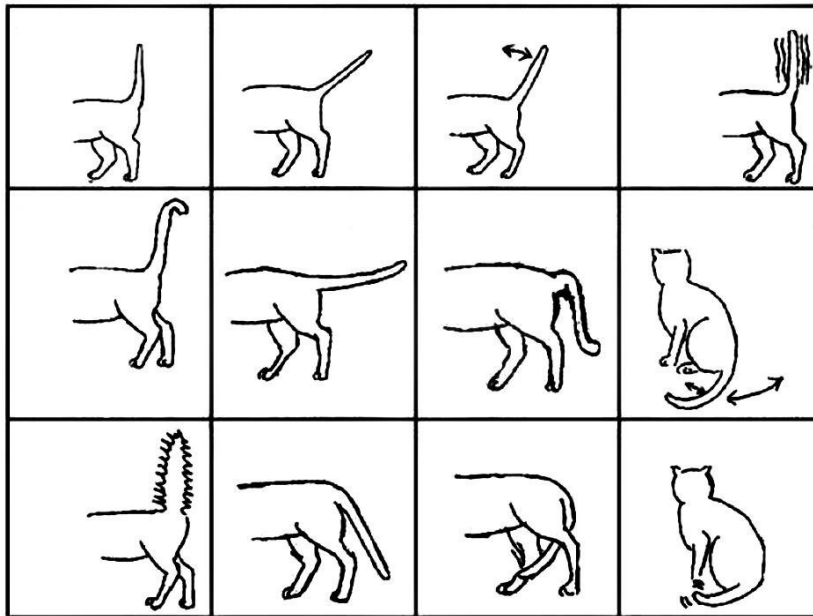


Fig. 1. Exemplu de limbaj corporal (al cozii) la pisică³

animalele folosind propriul nostru limbaj corporal. Celebrul cal Hans, al lui von Osten, care calcula până și rădăcina pătrată și da rezultatul bătând din picior a fost îndelung

² Trebuie să distingem între atitudini, prin care animalele înfățișează altor animale, din aceeași specie sau din specii diferite, anticiparea unor comportamente, de obicei agresive, și gesturi făcute cu intenția de a comunica un mesaj mai nuanțat. Potrivit lui Catherine Hobaiter, cimpanzei folosesc 66 de gesturi pentru a comunica 19 mesaje specifice. Aceasta este singura formă de **comunicare intenționată** înregistrată până acum în lumea animalelor. Alte specii de maimuțe nu par să folosească intenționat semnale pentru a comunica mesaje.

³ Există ilustrări similare și pentru câini, dar mie îmi plac pisicile! De la stânga la dreapta și de sus în jos: 1) mulțumită, prietenoasă; 2) nesigură; 3) batjocoritoare; 4) tremurând de plăcerea de a te vedea; 5) prietenoasă, dar nesigură; 6) pașnică, fără teamă sau agresivitate; 7) agresivă pentru a se apăra; 8) furioasă, iritată sau excitată; 9) zbârlită de furie; 10) potențial agresivă; 11) supusă; 12) interesată, atentă.

observat de Pfungst, care a rezolvat miserul descoperind că oamenii care puneau întrebări calului îi ofereau în același timp soluția prin indicii de comunicare corporală.

Dar gesturile nu sunt, ca atitudinile, numai comportamente încă mai estompate: ele nu numai că sunt neduse până la capăt, ci sunt mai degrabă destinate să semnifice decât să efectueze – cum este cazul comportamentelor -, sau să amenințe cu efectuarea – cum este cazul posturilor. Și nu numai atât: fiind doar semne ale unor intenții sau atitudini mentale de regulă inhibitate sau cenzurate, ele pot semnifica ceva ce rămâne cel mai adesea ascuns și pentru cel care le face. Deși credem că pentru interpretare și înțelegere trebuie avută în vedere comunicarea intrapersonală în integralitatea ei – și această carte e o pledoarie în această direcție! – credem nu mai puțin că există o parte din această comunicare care provine de la corp și că termenul de limbaj corporal exprimă mai bine adevăratele dimensiuni și relativa autonomie a acestei părți în raport cu partea verbală, decât ar face-o numele de „limbaj non-verbal”.⁴

Prin urmare, ca și comunicare, limbajul corporal se referă la expresii faciale, mișcarea ochilor, aparența fizică, mișcări și gesturi corporale, mesaje tactile, caracteristicile vocale, condiționate de utilizarea timpului, dinamica spațială și implicațiile diferențelor de gen și de vârstă, de etnie și de statut social care intervin în toate aceste domenii. Această denumire implică interpretarea gesturilor, mimicii, posturii, comportamentului etc., și descoperirea semnificațiilor și sensurilor care fac din toate acestea semne un limbaj, fie că ele însoțesc și susțin limbajul verbal, fie că îl contestă sau contrazic în semnificațiile enunțate, fie că sunt pur și simplu autonome.

⁴ Probabil că cea mai corectă denumire pentru ceea ce este comunicarea corporală ar fi cea de sisteme semnificative corporale. Dar pentru că acest termen este prea tehnic preferăm pe cel de circulație, acela de limbaj, chiar dacă la o analiza atentă și minuțioasă se poate dovedi contestabil.

Tipologia semnelor limbajului corporal

Tipologia generală și cea specifică a semnelor limbajului corporal

Analiza structurii comunicării corporale impune luarea în considerare a codurilor, modelelor și scopurilor specifice implicate. În comunicarea nonverbală se folosesc seturi de semne, coduri care, prin combinare, dau o anumită structură. De fapt, aceste semnale sunt stimuli senzoriali care impresionează simțurile omului: văz, auz, pipăit, miros. Pe baza tipului semnelor și a canalelor de transmitere a lor s-au produs multiple clasificări ale comportamentelor nonverbale și ale comunicării nonverbale.

Din punctul de vedere al tipologiei generale a semnelor, în limbajul corporal putem avea de a face cu:

- Indici (semne neintenționate, adesea non-conștiente): poziția sprâncenelor în mirare, încruntarea frunții în nemulțumire. Fața este zona privilegiată de exprimare a indicilor emoționali, chiar dacă participă și corpul; dilatarea sau îngustarea pupilelor, ochii și privirea au un rol preponderent ca indice al stării emoționale.
- Simboluri (semne cu semnificație socio-culturală, adesea normate sau chiar ritualizate): ochii la cer pentru a implora divinitatea; brațele deschise pentru a primi pe cineva; îngenuncherea și poziția mâinilor în rugăciune etc.
- Semne corporale (în general gesturi făcute cu intenție comunicativă): surâsul cu intenție de salut; unele gesturile cu palmele și degetele, bătutul cu palma pe spate pentru a întrerupe îmbrățișarea etc.

Dar tipologia generală a semnelor nu ajunge pentru explorarea limbajului corporal. Au apărut numeroase și diferite clasificări aplicate specificului limbajului corporal. Oferim aici două astfel de sistematizări, cu titlu de exemplu, vom invoca altele, punctual, pe parcurs și vom căuta să acredităm una proprie, constuită din perspectiva unei interpretări ghidată de principiile generale explicative ale genezei semnelor acestui limbaj. Astfel, printre cele mai vechi clasificări, J. Ruesch și W. Kees

au propus, în 1956, o formulă simplă care permite gruparea comunicării corporale în trei categorii:

- a. limbajul semnelor corporale, nonverbale, incluzând gesturile;
- b. limbajul acțiunilor incluzând mișcările corpului implicate în diferite activități;
- c. limbajul gesturilor sau acțiunilor în relație cu obiectele, care încorporează dispunerea intenționată sau neintenționată a obiectelor în spațiu în vederea folosirii lor.

În studiul: „*The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage and coding*”, devenit clasic, Paul Ekman și Wallace V. Friesen propun, în 1969, un sistem de categorii pentru clasificarea comportamentelor nonverbale format din:

a) Embleme: mișcări care substituie cuvintele și pot constitui un limbaj de sine stătător: degetul mare orientat în sus. Ele sunt înțelese adecvat în contextele culturale de referință, dar pot produce confuzie în contexte diferite;

b) Ilustratori: mișcări mai puțin arbitrare decât emblemele, care însoțesc comunicarea, o susțin și o împlinesc:

- Bastoanele: mișcări verticale ale mâinii, accentuează anumite cuvinte pentru a atrage atenția asupra elementelor esențiale ale discursului;
- Pictogramele: desenează în aer forma obiectelor despre care se vorbește;
- Kinetogramele: descriu o acțiune sau o mișcare corporală pe care emițătorul consideră insuficient să o redea prin cuvinte;
- Ideogramele: descriu o mișcare abstractă, a gândirii, raționamentului;
- Deictice: indică obiecte, locuri, persoane (indicarea persoanelor poate irita! și sunt limitate de regulile de politețe);
- Spațiale: care reproduc cadența unei acțiuni;
- în fine, Ilustratori emblematici: embleme utilizate în prezența cuvintelor.

c) Gesturi de reglaj: dirijează, controlează și întrețin comunicarea: datul din cap, contactul vizual, schimbarea poziției. Au funcție expresivă și fatică: relevă atitudinea participanților față de interacțiune, dau receptorului asigurări privind continuitatea contactului, iar emițătorului îi permit să-și ajusteze enunțarea în funcție de reacțiile interlocutorului

d) Expresii faciale afective: exprimă stările sufletești prin care trece emițătorul; sunt preponderent indici, numai secundar semnale: mimici, mișcări ale membrelor, posturi. Fiind puțin controlabile conștient, sunt cei mai buni indicatori asupra stării emoționale adevărate a interlocutorului.

e) Mișcări adaptatorii: mișcări ce răspund unor necesități umane, nu de comunicare, și apar indiferent de prezența sau absența observatorilor: autoadaptorii sunt mișcările orientate spre propriul corp – frecarea sau atingerea feței; adaptorii obiectuali – manevrarea sau introducerea în gură a creionului, ochelarilor, bijuteriilor; și mișcarea în general, ori schimbările de postură;

f) Posturi: comunică statutul social relativ, atitudine, emoții, grad de curtoazie, căldură sufletească; includere-excludere din spațiul comunicării; orientare corporală: față în față – predispoziția pentru comunicare; alături – neutralitate; congruență-incongruență: participarea conduce la o postură similară cu a interlocutorului; divergențe sau diferențele fac persoana să nu privească spre interlocutor, să nu interacționeze, etc.

Clasificarea comportamentelor nonverbale propusă de Paul Ekman și Wallace V. Friesen ia ca unitate de înregistrare mișcările corporale observabile de către o altă persoană fără utilizarea unor echipamente speciale. Sistemul reflectă interesul autorilor pentru determinarea emoțiilor pe baza decodificării comportamentelor nonverbale iar denumirea claselor de comportamente este mai mult denotativă decât conotativă,. Pe de altă parte grupa „e) Mișcări adaptatorii” este, după cum se va vedea, diferit și interesant interpretată în sinergologia lui Philippe Turchet.

Natură și cultură în geneza și semnificațiile semnelor limbajului corporal

Comunicare nonverbală este, desigur, filogenetic și ontogenetic primordială față de cea verbală. Gesturile, care sunt pur umane, sunt, de fapt, intermediari care permit trecerea de la natură la cultură, adică de la corp și comportament, la semne și semnificații cu valabilitate colectivă. Interacțiunea corporală - copil-mamă - apare ca forma primă de comunicare și baza pe care se elaborează alte forme de comunicare.

Abilitatea de a combina gesturile și vocalizările a fost esențială pentru evoluția limbajului uman. De la început există o primordialitate a gesturilor față de limbajul verbal, pentru că relația e prealabilă conținutului comunicării. Pe această relație primordial corporală, societatea vine să-și construiască sensurile și semnificațiile. Actualmente, o parte din aceste semne gestuale nu au alt rol decât acela de a susține vorbirea și trebuie, în general, raportate la discursul verbal pe care îl susțin sau îl contrazic, indicând în acest caz ceea ce autorul lor gândește, dar nu spune. Ne putem însă imagina faptul că, la începuturile hominizării, limbajul uman prim a fost cel al gesturilor care, degajându-se de comportament, posturi și mimică, deveneau tot mai mult semne și că, la originea limbajului verbal, cuvintele erau cele care, într-un limbaj foarte concret, lipsit de abstracțiuni, descriau pur și simplu gesturile, înlocuindu-le acolo unde acestea nu puteau fi folosite. Resturile unei atare situații se regăsesc astăzi în formule de limbaj foarte sugestive și concrete, care descriu gesturile și le conferă pentru noi un sens. Spre exemplu: „Ține-ți gura!” pare că descrie pur și simplu gestul pe care îl face cel care regretă că vorbele „i-au zburat din gură”.

E greu de știut cum au evoluat semnificațiile unor gesturi care au ajuns să aibă un sens cultural contrar sensului lor originar, natural. Spre exemplu, Darwin a interpretat gestul de aprobare cu capul ca un semn de supunere față de cineva dominant. La rândul lui, Freud considera gestul de afirmare ca fiind un gest ce provenea de la căutarea sânului mamei de către sugar, și invers, refuzul acestuia, ca fiind un gest de negare. Supradeterminarea culturală a gesturilor, întâlnită la indieni, bulgari sau turci, răstoarnă sensurile gestuale: pentru ei gestul nostru de negare cu capul însemnând « da » și invers.



Fig. 2. 1. Nu contează! Nu acorda nicio atenție! (folosit mai ales în Europa centrală); 2. Nu contează! (se mișcă indicele pe nas ca și când l-ai înșuruba, după care se șterge nasul spunând "ffft", în Africa Orientală); 3. Ia-o ușor, calmează-te (folosit aproape peste tot în America și Europa, mai ales în Spania, Napoli, SUA); 4. Mîine (pentru a indica "poimîine" se repetă gestul; în Italia, Argentina); 5. Așteaptă! Am o idee! (Italia, Austria, la evrei); 6. Foarte important (Spania, Portugalia, Maroc); 7. Crede-mă! N-am niciun amestec! N-am nicio legătură cu asta (se scutură haina; se folosește cînd se dau vești proaste, la Arabi); 8. Ce mizerie! Ce dezgustător! (prefăcîndu-ne că suntem scandalizați; Germania, Austria); 9. Oh, nu ar fi trebuit să o spun! (prefăcîndu-ne că ne-a scăpat ceva; Franța, Germania, Austria).

Dar culturile nu produc numai epurarea semnificațiilor inițiale ale gesturilor și impunerea semnificațiilor contrare; ele pot produce și diferențe majore între semnificațiile acelorași gesturi. Semnificația gesturilor este dependentă de contextele culturale: gestul "inel cu degetele" este ok în SUA, 0 sau "nimic" în Franța, semn pentru bani în Japonia, semn pentru gaura, respectiv homosexual, în unele țări mediteraneene. Policele în Anglia, Australia, Noua Zeelandă este folosit de autostopiști, etalat înseamnă ok, iar ridicat brusc e obscen: în Grecia este folosit doar ca gest obscen. "V"

este semnul victoriei în Anglia, Australia, Noua Zeelandă numai dacă e făcut cu palma spre înafara; spre înăuntru devine insultă. Societatea supune interacțiunea corporală unei codificări riguroase, unei ritualizări care tinde să semiologizeze corpul, făcându-l un semnificant într-un sistem de comunicare și schimb ca în publicitatea sau videoclipurile muzicale.

2. Interpretarea limbajului corporal

Diversitatea interpretărilor posibile ale semnelor limbajului corporal

Interpretarea limbajului corporal este dificilă din cauza multitudinii de sisteme semnificante care traversează corpul și din cauza gradelor diferite de intenționalitate conștientă:

1. Unele gesturi sunt destinate intenționat comunicării: există un limbaj corporal cu clare intenții comunicative, în care gesturile sunt făcute să fie semne, cum este, prin excelență: limbajul surdo-muților. În cazul gesturilor cu mâinile și în cazul semnelor cu capul, intenționalitatea e, în general, evidentă. Există astfel un limbaj corporal explicit: gesturi clare, expresive, care intenționat au calitatea de simboluri sau semne. Spre exemplu: simbolismul gestual al salutului oriental, sau semnul gestual pe care îl face cineva care rotește palma pentru a grăbi vorbitorul. Cu cât partea corpului care realizează gestul respectiv este mai voluntar și diferențiat mobilă, cu atât gesturile au un mai net caracter de limbaj corporal. Așa cum fața este, prin mimică, în primul rând expresivă - putem constitui emblematic diferite expresii numai din gură, ochi și sprâncene. Prin urmare, în intenție comunicativă, conștientă cele mai evidente și importante sunt gesturile făcute cu palmele și degetele.

2. Există apoi expresii ce semnifică direct reacția subiectului într-o situație dată – surpriza, bucuria, supărarea -, gesturi care, mai puțin clare, pot fi interpretate ca limbaj corporal chiar în lipsa intenției comunicative conștiente. În cazul expresiilor faciale, mesajele sunt evidente, chiar și animalele exprimă atitudini prin intermediul acestora. Însă oamenii controlează uneori aceste expresii, căci ei au descoperit că pot zâmbi celor pe care îi detestă: „mincinoșii machiavelici” (M. Argyle) pot produce toate semnele de sinceritate în limbajul corporal și totuși să mintă.

3. În fine, interpretabile sunt comportamentele, chiar și lipsa oricărei activități corporale, "tăcerea" limbajului corporal, atitudinea de statuie. Spre exemplu: Clinton, disculpându-se, vorbește egal, cu fața rece, crispată, cu voce egală, fără intonații, cu mâinile strânse - experții diagnostichează tocmai această "tăcere" în limbajul corporal ca fiind „mincinoasă”. Tăcerea e asociată mereu cu o postură, atitudine și adesea cu anumite gesturi, de aceea poate fi interpretată.

Regulile interpretării limbajului corporal

Confrunțați cu polisemia limbajului corporal cauzată de multitudinea de sisteme semnificante participante și de gradația intenționalității conștiente care le plasează într-un evantai larg între comunicare și semnificare, trebuie să recurgem în interpretare nu numai la semiotică ci și la hermeneutică. Regulile hermeneutice generale trebuie să fie prealabile formulării regulilor specifice interpretării limbajului corporal: înțelegerea lui se bazează pe mișcarea de la parte la întreg, el trebuie raportat la context, iar gesturile trebuie privite ca răspunzând la o întrebare. Principiul general al interpretării lor este acela că mișcările corporale nu pot fi înțelese decât în funcție de context și de secvența comunicațională din care fac parte: nu există "chei (absolute) ale gesturilor". Ceea ce putem introduce – și vom introduce în capitolele care urmează – cu adevărat specific în semiotica limbajului corporal sunt anumite principii generale explicative care să ne ghideze interpretarea pornind de la principiile genezei semnelor acestui limbaj. Altfel, în cazul gesturilor, mimicii, posturilor, comportamentului funcționează principiul relației inverse între semioză și interpretare: cu cât semnificarea este mai slabă, cu atât interpretarea este mai intensă, mai nelimitată.

Din concretizarea regulilor general hermeneutice la semiotica limbajului corporal rezultă aceste specificații ale interpretării:

- Gesturile trebuie interpretate grupat, urmând succesiunea lor în timp, nu izolate unul câte unul, cu semnificația lor. Un gest unic - o strângere de mână, mângâierea sau ștergerea buzelor cu degetele etc. – ar corespunde astfel unui cuvânt. O serie de astfel de gesturi –fie intenționate, fie inconștiente, fie în amestec - legate împreună formează un grup de gesturi, o "propoziție". Darwin arată că exprimarea emoțiilor antrenează

numeroase semne, astfel că inferența de la ceea ce este direct observabil la ceea ce este subiacent trebuie să ia în considerare simptomul, *combinația de semne*, nu semnul izolat. Buna dispoziție, râsul, zâmbetul se exprimă prin obraji și buza superioară mult ridicate, prin creșturile transversale fine de pe pielea punții nasului, prin dezvelirea dinților anteriori ai maxilarului superior, prin formarea unei cute nazo-labiale foarte pronunțate, care unește aripa fiecărei nări cu colțul gurii, prin ochii vii și strălucitori și prin retragerea colțurilor gurii și a buzei superioare. În schimb, mâhnirea se exprimă prin schimbarea poziției sprâncenelor în corelație cu alte semne: fața devine palidă, mușchii se relaxează, ochii coboară, capul atârână pe pieptul contractat, buzele, obraji și maxilarul inferior se lasă toate în jos prin propria lor greutate. Toate trăsăturile feței sunt alungite; se poate spune că unei persoane care aude vești proaste i se lungește fața.

Suplimentar, pentru a putea fi reținute și codificate mai ușor e bine să identificăm și să analizăm gesturile peperchi contrastante – un anume gest și gestul cu semnificație opusă.

- Gesturile trebuie interpretate în context. "Interacțiunea" (M. Argyle) sau situația comunicatională - diferă perspectiva din care considerăm limbajul corporal, ca acțiune sau ca și comunicare; noi privilegăm de îndată ce interpretăm, comunicarea - este alcătuită din:

a) **Context** - situația generală în care are loc o întâlnire, o comunicare: masa, cinematograful, teatrul, concertul; dacă suntem cu un prieten, un coleg, o iubită, cineva cu care ne aflăm la începutul relațiilor sau suntem cunoștințe vechi. Gesturile trebuie raportate la statutul și rolul social, la vârsta și sexul celor care le fac, chiar la diferențele de stiluri comunicative - introvertit sau extravertit -, ca la un context.

b) **„Text”** („discursul” limbajului corporal) - gesturile, atitudinile, posturile din acel context - care pot fi, la nevoie, înregistrate – dar care, în sine, rămân insuficiente pentru surprinderea aspectelor subtile ale sensului comunicării sau interacțiunii.

c) **Subtextul** - sensul ascuns pe care „textul” (gesturile, atitudinile, posturile) ni-l poate propune prin mijloace semiotice (*intonație, gesturi etc.*). Aici formula procentelor lui Mehrabian poate fi cu îndreptățire citată: intonația și gesturile fac, față de limbajul verbal, mai mult de jumătate din cantitatea de informație pe care o putem obține pentru

a înțelege o situație anume, pe dimensiunea ei relaționară, mai ales dacă este contrazisă de formularea verbală.

- Gesturile trebuie interpretate, la fel ca și mesajele verbale, din perspectiva întrebării la care răspund sau a problemei pe care o rezolvă. Este esențial să ținem seama de faptul că ele răspund adesea unor probleme/întrebări mai degrabă fiziologice decât semnificative, pentru că au și funcții comportamental - adaptative, nu numai de semnificare, ca ale cuvintelor. Poate că îi este frig și gestul de închidere/apărare semnifică numai o încercare de reducere a pierderii de căldură a corpului; poate că este iritat de o mușcătură de insectă sau de hainele pe care le poartă și gesturile cu mâna la gât nu au altă semnificație etc.

Autonomia simbolică a unor semne din limbajul corporal și simbolismul unor părți ale corpului

În majoritatea cazurilor de comunicare corporală gesturile au semnificații relative și contextuale ceea ce le și face atât de ambigui. Gesturile, ca semne cu semnificații autonome ale limbajului corporal, sunt specifice omului. Ele au, alături de mimică și parțial diferit de comportament și posturi, în cea mai mare măsură un caracter de limbaj – în sensul în care vorbim despre un limbaj al surdo-muților – pentru că anumite gesturi și anumite mimici își au semnificațiile lor, susținute simbolic și oarecum indiferente la context.

Există însă și un simbolism religios, alchimic și astrologic al corpului, adică o determinare culturală a gesturilor. Spre exemplu, Frații Limbourg, într-o miniatură din sec. XV, în *Les très riches Heures du Duc de Berry*, din Chantilly, aflată astăzi la muzeul Condé, înfățișează o sinteză a teoriei microcosmosului care oglindește macrocosmosul: omul devine o hartă celestă – fiecărui semn zodiacal îi corespunde o parte a corpului.



Fig. 3. Imagine din *Les très riches Heures du Duc de Berry*, (1413 - 1416) Frații Limbourg, muzeul Condé, Chantilly.

Schema symbolismului astrologic este următoarea: creștetul capului – berbec; gâtul: taur; umeri-brațe: gemeni; piept superior: rac; inferior leu; mijloc: fecioară;

burtă: balanță; zona organelor sexuale: scorpion; coapse: săgetător; genunchi: capricorn; pulpe: vărsător; tălpi: pești. Semnificația gesturilor se împărtășește din astfel de simbolisme construite cultural, cel puțin în egală măsură, ca și din corelația cu limbajul, cu discursul verbal.

Să reluăm sumar, după Jean Chevalier, Alain Gheerbrant, *Dicționar de simboluri*, Editura Artemis, Buc., 1994, vol. 1-3:

a) Degetul arătător: judecată, hotărâre, echilibru, liniște, stăpânire de sine; cel mijlociu: afirmarea personalității; cel mic: dorințe ascunse, puteri oculte, divinație (ezoteric); inelarul: sexualitate, plăcere; iar policele: semnul masculinității.

b) Brațul – forță, putere, ajutor acordat, distribuire, mână a dreptății. Brațele ridicate în liturghia creștină: chemarea harului, deschiderea sufletului către binefacerile dumnezeiești. În situații de conflict: predare, supunere, chemare la clemență. Mâna: activitate, dominare, putere.

c) Diferența dintre dreapta și stânga e un simbolism impus corpului și diferit în funcție de culturi. În occident, dreapta este favorabilă, reprezentând: forță, îndemânare, masculinitate, ordine, muncă, fidelitate, autoritate, ierarhie, stabilitate, tradiție, autosatisfacție. Stânga este: nefastă (sinistră), feminină, nocturnă, satanică, dezordine, incertitudine, nemulțumirea, mișcarea, revendicarea, căutarea progresului, inovația, riscul. În China: opoziția nu este absolută, stânga e partea onorabilă, masculină, reprezintă cerul (yang), dreapta este pământul (yin) și aparține femeilor. În general, se oferă cu stânga și se primește cu dreapta. În Japonia: stânga este partea înțelepciunii, credinței, instinctului, în legătură cu soarele, elementul bărbătesc. Dreapta e în raport cu luna, apa, elementul femeiesc.

d) Ochiul este aproape universal simbolul percepției intelectuale. Privirea este simbolul revelației.

e) Nasul, ca și ochiul, este simbolul clarviziunii, perspicacității, discernământului, dar mai degrabă intuitiv decât rațional.

f) Fața exprimă gândurile și sentimentele și oglindește persoana; misticii imploră de la Dumnezeu să le arate fața: recompensa hărăzită vieții veșnice.

g) Piciorul: simbol al legăturilor, contactelor, înlesnește apropierea.

Simbolismul gestual este, după cum se vede, legat mult de un simbolism al corpului. Avem de a face mai degrabă cu invocarea unor semne preexistente simbolice și statice. Dar limbajul corporal este mai degrabă dinamic, este o activitate semnificativă. La fel ca și pentru fizică o evoluție apare în semiotica limbajului corporal atunci când se introduc cuantificările spațiale și temporale.

Spațiul în limbajul corporal

Edward T. Hall, în *The Silent Language* (1980), numește proxemică ansamblul observațiilor și teoriilor privind uzajul pe care îl face omul cu spațiul ca și concept cultural. Animalele se împart în teritoriale sau non-teritoriale după cum apără sau nu un teritoriu. Propriu speciilor agresive, omul e un animal teritorial; atitudinea teritorială este un răspuns biologic înăscut la agresivitatea altuia. Termenul de „proxemică” a fost pentru prima oară folosit de Edward Hall în studiul cu titlul: „*Proxemics – the study of man’s spatial relations and boundaries*”, unde subliniază că problema spațiului există și în lumea animală, arătând că primele cercetări privind comportamentul animalelor în mediul natural și în captivitate au fost realizate de etologul elevetian H. Hediger (1950). Acesta a identificat cinci tipuri de distanțe și anume:

- „distanța de fugă” - distanța care îi permite unui animal să scape prin fugă dacă simte apropierea altui animal;
- „distanța critică” sau „distanța de atac” – de la care fuga pentru a scăpa de atacatori nu mai este posibilă;
- „distanța personală” sau „distanța interpersonală” dintre două exemplare din aceeași specie. Ea rezultă din confruntarea tendințelor de „a fi împreună” și de „a fi singur”;
- „distanța de apropiere” pe care animalele o păstrează într-un teritoriu;
- „distanța socială” pe care un individ o menține față de ceilalți membri ai grupului.

Pe baza studiului distanțelor la animale, Edward Hall face măsurători ale pragurilor de receptare a vocii, delimitând patru distanțe în comunicarea interumană:

- „distanța intimă” (40, 50 cm: sunt date două limite ale distanțelor pentru ca acestea nu sunt fixe, absolute, ci relative la cultura și mediul contextului comunicării!)

în care poți simți prezența celuilalt, mirosul, respirația. Este un spațiu de protecție pentru individ, accesibil numai persoanelor apropiate, partenerului, iubitei sau iubitului, propriilor copii. Apropierea interlocutorilor, acceptarea acestora în zona distanței intime exprimă o apropiere psihologică. În cazul acestei distanțe se operează olfacția, contactul cutanat, sensibilitatea termică și elementul vizual;

- „distanța personală” (50, 75 cm) în care indivizii își pot atinge mâinile, definește limita contactului fizic direct cu ceilalți. La acest nivel nu putem detecta căldura, respirația celuilalt și, în general avem dificultăți în a menține contactul la nivelul ochilor. Dacă acest spațiu este încălcat, ne simțim inconfortabil, lucru sesizabil prin mișcări excesive la nivelul corpului, iar reacția față de invadarea spațiului personal este în funcție de tipul de relație pe care o avem cu interlocutorul.

- „distanța socială” (1,5, 3 m) este distanța în care pierdem detaliile privind interlocutorul. Este distanța la care se desfășoară cele mai multe interacțiuni individuale obișnuite, tranzacțiile, afacerile cu caracter formal. Dispunerea mobilierului ține seama de respectarea acestei distanțe. Contactul la nivelul ochilor este foarte important pentru a menține un nivel optim al comunicării, vocea este mai ridicată, iar inflexiunile vocii au rolul de a reduce distanța socială.

- „distanța publică” (3, 6 m) este distanța la care individul este protejat și poate

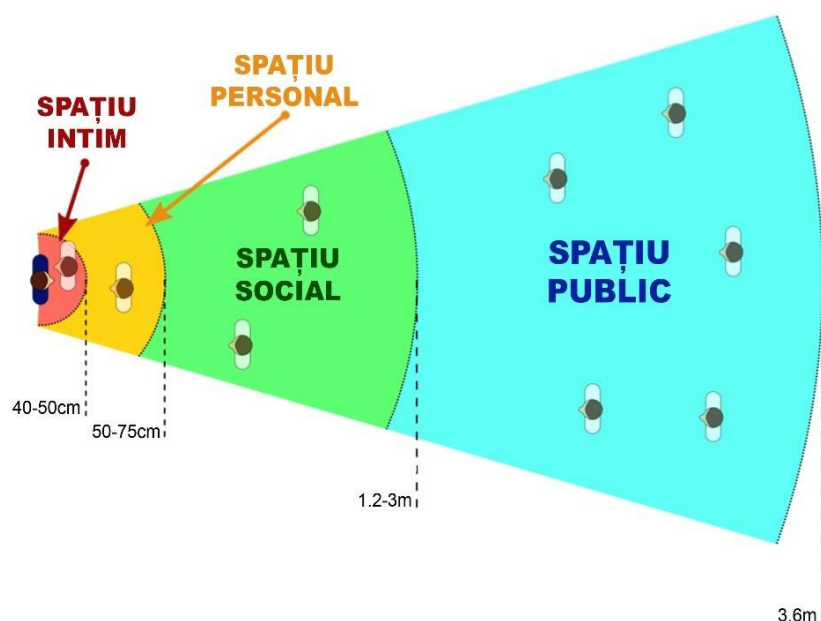


Fig. 4. Intervalele spațiale interpersonale în comunicare

deveni defensiv dacă este atacat. La acest nivel suntem destul de aproape pentru a urmări acțiunile interlocutorului, deși pierdem detalii ale comportamentului acestuia: expresiile feței, direcția privirii etc. În acest caz, văzul și auzul au cea mai mare importanță, senzațiile tactile fiind practic eliminate.

Termenul de "*spațiu personal*" este însă inventat de D. Katz în 1937, popularizat de R. Sommer, în 1969, apoi preluat de Hall: e o prelungire teritorială a corpului, ca un fel de bulă, de inel sau de cochilie. I se substituie (E. Goffman, Roger Léculier) termenul de "*distanță interpersonală*" - care este variabilă în funcție de situația interacțiunii; Hall și apoi unul din discipoli, J.A. Scott constată diferențe în funcție de culturi, iar Michael Argyle descrie diferite culturi și locuri în funcție de utilizarea culturală a spațiului.

Dinamica spațiului personal în limbajul corporal

Michael Argyle și Janet Dean au formulat în 1965 pentru unele tipuri de interacțiuni în comunicarea nonverbală „*teoria echilibrului*”: dacă o persoană ridică nivelul de apropiere, manifestat prin micșorarea distanței, prin sporirea frecvenței contactului vizual, prin zâmbet și prin alte semnale verbale și nonverbale și nivelul de apropiere se stabilește de către ambii interlocutori, cealaltă persoană tinde cu aceeași forță să restabilească echilibrul, mărin distanța și evitând privirea celuilalt. În schimb după „*modelul stimulării*” lui M.L.Patterson, 1976, dacă o persoană își schimbă nivelul de implicare, cealaltă persoană este stimulată fie în sens pozitiv, adică reciproc, fie în sens negativ, adică compensator. Dacă nu apare nicio schimbare a nivelului de implicare, înseamnă că schimbarea realizată de prima persoană a fost nesemnificativă în respectiva relație.

Elementul dinamic al comportamentului de comunicare este ajustarea intimității situării spațiale la intimitatea relației. O suită de semnale semnifică partenerului tipul de relație pe care vrei s-o stabilești cu el: te apropii mai mult de cineva care are ochii închiși decât dacă are ochii deschiși; cu cât un partener e mai aproape de

Consecințe: Scăderea constrânsă a distanței are ca efect semnificarea distanței prin alte mijloace. (Exemplu: în mijloacele de transport în comun, aglomerate, sau în lift: nu vorbim, evităm privirea celorlalți, ne îndreptăm excesiv atenția asupra altceva - peisaj, carte, ziar, numerele ce indică etajul; arborăm o expresie neutră, goală emoțional.) Scăderea constrânsă a distanței, intruziunea în spațiul intim ne reduce autonomia conștiinței: stilul interogatoriilor polițiste în unele filme americane; unele tehnici sentimental-erotic-apetitive folosesc această consecință etc. La demonstrații, o parte din furie e produsul aglutinării și restrângerii spațiului personal; poliția dispersează mulțimile pentru a le potoli.

tine, îl privești mai puțin. În cazul proximității, importanța contactului vizual scade, pe când cel olfactiv și tactil cresc.

Legea proxemicii, formulată sintetic de Edward T. Hall, ne spune că: „dintre toate lucrurile egale într-un anumit fel, cele care sunt mai aproape de individ sunt mai importante decât cele îndepărtate”. Proximitatea afectivă scurtează distanța dintre parteneri; la fel conformitatea de opinii; inițiativa atingerii sau apropierii aparține superiorului; bărbații stau mai depărtați, între ei, decât femeile, între ele; copiii stau mai apropiați, între ei, decât adulții,

apoi distanța crește cu vârsta și începe să scadă din nou după 40 de ani. O distanță mai mică permite intrarea în funcție a mai multor canale de transmitere/receptare a mesajelor: în afara canalului vizual, intervin auzul, simțul tactil, sensibilitatea termică și olfactivă. Sentimentele reciproce constituie factorul decisiv în stabilirea distanței: ex. cum așează profesorul, elevii, sau cum se așează studenții într-o sală de curs; relațiile ierarhice (după o expresie verbală: “cineva îți este sau nu apropiat”!). Menținem o distanță mai mică dacă suntem lăudați decât atunci când suntem criticați. Micșorarea distanței față de cei cu care comunicăm este un semn de solidaritate.

De asemenea factorii contextuali generează tendințe de mărire sau de micșorare a distanței față de interlocutor. Intimitatea contextului crește distanța dintre parteneri (teoria echilibrului); zgomotul scade distanța; la fel, amuzamentul; munca o crește. Cu cât spațiul fizic în care ne aflăm este mai larg cu atât tindem să micșorăm distanța interpersonală. Spațiul în care se conversează va fi mai mare într-un apartament decât pe stradă și va fi mai mic într-o încăpere spațioasă decât într-una îngustă. În plus, subiectul în jurul căruia se desfășoară interacțiunea poate genera variații ale spațiului de interacțiune. Astfel, când vorbim despre probleme personale sau împărtășim secrete, menținem o distanță mai redusă decât atunci când vorbim despre probleme cu caracter general sau când avem discuții formale.

Indicație: Păstrați distanța cuvenită pentru a nu-i agresa pe ceilalți. Feriți-vă să le încălcați teritoriul sau să le ocupați spațiul (scaunul, masa etc.) personal. Distanța poate scădea pe măsura cunoașterii și acceptării. La încălcarea teritoriului maimuțele procedează ca noi: aduc ofrande - fructe, flori, cum facem și noi când, mergând în vizită, încălcăm teritoriul gazdei.

Distanțele sunt, deci, relative. Ele depind de tipul de comunitate umană teritorială la care aparține subiectul - sat sau oraș; oraș mic sau oraș mare - și de tipul de cultură. Exemplu: foarte vizibilă diferența între Occident și Orient: japonezii îi consideră pe occidentali trufași, occidentalii îi consideră pe japonezi băgăreți. E.T.Hall, (1963): „Ceea ce pentru un american înseamnă apropiere, pentru un arab poate însemna distanțare”. Este ceea ce s-a numit, datorită filmării acestui comportament pe holurile ONU, „valsul ONU”: pentru a putea vorbi, partenerul arab (sau japonez, după alte surse) se apropie de cel american, care se îndepărtează cu un pas. Partenerul arab, care simte că nu poate comunica peste „prăpastia” astfel creată se apropie din nou; la rândul lui americanul se îndepărtează din nou ș.a.m.d.

Spațiile care ne aparțin reprezintă o extindere a spațiului corporal. Există gesturi tipice de marcare a spațiului (teritoriului) sau proprietății: prin punerea mâinii sau a piciorului. Autoturismele, avioanele, bărcile pe care le conducem ne extind totodată spațiul personal până la respectivele dimensiuni; sporește astfel și imaginea de sine.

Timpul în limbajul corporal

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”⁵. 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 transmiterii 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!

Între explicare și interpretare: înțelegerea limbajului corporal

Ceva poate fi înțeles fie prin mecanismul cauzelor și condițiilor care îl produc, fie prin semnificația pe care o are și care ne previne asupra sensurilor în care îl putem lua. În primul caz este vorba despre efectele unei acțiuni, în cel de al doilea despre mesajul / mesajele unui semn sau unor semne. Problema care se pune aici este de a decide ce este și ce nu este semn în condițiile în care, în prezența unei conștiințe, care interpretează și înțelege, totul este semn și devine limbaj. Cu atât mai mult în cazul acțiunilor umane, pentru care definitoriu este mai degrabă scopul decât cauza și în care, de fapt, scopul este cauza. Or este efectiv semn ceea ce are insuficientă substanță sau

⁵ Nancy M. Henley, *Body politics. Power, Sex, and Nonverbal Communication*, Prentice-Hall, Inc 1977, London, p. 45-46

energie pentru a efectua ceva altfel decât în semnificație: puținătatea substanțială sau energetică face, din fragmentul material sau energetic, semnificant și din entitatea respectivă semn!

Diferența dintre gesturi și acțiune este diferența dintre o mișcare corporală care, în principiu, indică ceva - poate chiar indica o acțiune sau intenția unei acțiuni, ca atunci când cineva schițează gestul de a deschide un pachet, în ideea de a fi aprobat de cel în fața căruia se petrece scena, în acest caz, echivalentul mimicii pentru: pot să deschid...? Sau ca în situația unei confruntări, atunci când oponentii se amenință doar și nu duc gestul până la capăt, transformându-l într-o acțiune de lovire - și o mișcare corporală care chiar efectuează ceva - acțiunea efectivă de a deschide pachetul.

Explicare sau interpretare? Probabil că interpretare pentru că avem de a face cu semnificarea unei intenții, adică mai, precis, cu o acțiune fără finalizare și chiar fără intenția de finalizare. Aici probabil că se naște gestul și, mai ales, apare posibilitatea gestului ca semn!

Așa se face că peste tot în limbajul corporal există un amestec simbolic – motivat și că el poate fi înțeles din două perspective: cea a interpretării și cea a explicației. Privilegiem perspectiva interpretării pentru că, deși mai imprecisă, este mai stabilă și mai sigură decât explicațiile științifice cauzale care se schimbă mai frecvent. Ea se bazează pe grila interpretativă primă pe care o propune și care sertizează eficient simbolicul și natural în interpretarea gesturilor. Vom adăuga însă și alte grile de interpretare care suplimentează prin explicațiile neuroștiințelor posibilele semnificații și sensuri. Este vorba despre grila reacțiilor limbice, propusă de expertul FBI, Joe Navaro și de dr. Marwin Karlins, de grila sinergologiei, propusă de Philippe Turchet și mai ales de grila expresiilor faciale ale emoțiilor fundamentale inițiată de Darwin și elaborată de Paul Ekman.⁶

⁶ Pe care l-a făcut celebru serialul *Lie to me*, pentru care a fost consultant științific și unde apare ca erou principal, sub numele dr. Cal Lightman

3. Tipologii interpretativ-explicative ale gesturilor

Grila spațial-simbolică

Prima și cea mai simplă interpretare a gesturilor este, așa cum s-a văzut mai sus, cea în funcție de simbolismul diferitelor părți ale corpului care le produc. Deși pare cea mai îndemână și mai clară, insuficiența acestei interpretări rezultă din fixismul și simplismul ei. Nu toate gesturile au aceeași geneză și aceeași natură: unele gesturi sunt universale, altele sunt specific culturale. Iar cele universale – ca, spre exemplu, ridicatul umerilor ca necunoaștere, nedumerire, supunere -, sunt mai degrabă fundamentate biologic și nu au un înțeles simbolic în sine, iar cele simbolice, fundamentate cultural, au un înțeles simbolic, dar el este adesea strict local, ceea ce face ca interpretarea de acest fel să fie foarte parțială. De aceea am prezentat mai sus, alături de perspectiva cultural-simbolică și pe cea a spațiului antropologic al comunicării interpersonale, fundamentat biologic, mai riguroasă și mai testabilă. Topologia spațiului personal în limbajul corporal trebuie înțeleasă ca fiind alcătuită nu atât din simple distanțe, cât din zone sau intervale (care se vad mai bine în schema din figura 3). Totodată, trebuie să adăugăm încă un interval față de cele patru ale lui E. Hall, care se dovedesc astfel a fi cinci:

- sub 15 cm (la interval de o palmă): zona contactului fizic; spațiul tandreței, al atingerilor și mângâierilor, în care se acceptă îndrăgostiții, sau cel al relațiilor copii-părinți;
- între 15 și 45 cm (la interval de un cot, când stăm cu mâinile în șolduri): spațiul intim; spațiul în care se acceptă rudele apropiate, prietenii;
- între 45 și 120 cm (la interval de un pumn dat cu mâna întinsă): spațiul personal; distanța pe care o păstrăm față de ceilalți la întâlniri prietenești și ceremonii oficiale;
- între 120 și 360 cm (dincolo de posibilitatea atingerii corporale fizice): spațiul social; distanța pe care o păstrăm față de necunoscuți;
- peste 360 cm: spațiul public; distanța de adresare față de un grup mare de oameni.

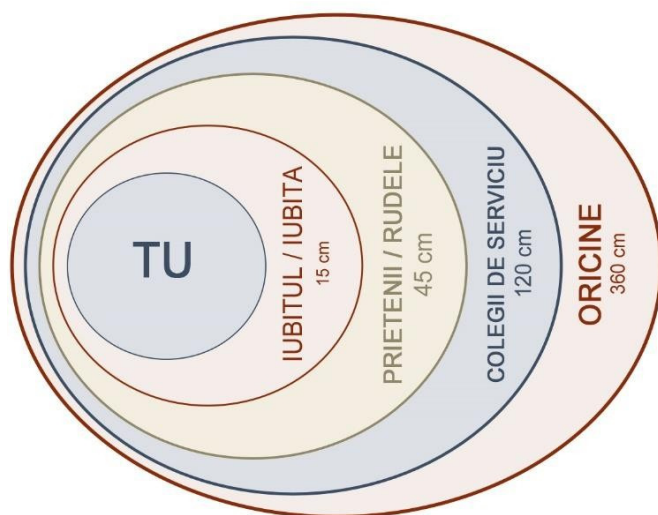


Fig. 5. Intervalele interpersonale al comunicării revizuite

Dar pentru o mai bună reperare a gesturilor foarte importantă este omogenizarea coordonatelor biologice și culturale ale producerii limbajului corporal prin introducerea simbolismului religios și cultural în spațiul „biologic” al distanțelor interpersonale. Drept ghid pentru dimensiunile simbolice ale gesturilor putem folosi spațiul sacru atât de bine prezentat prin cele 7 dimensiuni simbolice mitologice, despre care vorbește Mircea Eliade. Este vorba despre cele 3 niveluri: sus/cerul, adică spațiul simbolic al divinităților celeste, al zeilor solari; zona mediană/pământul, respectiv spațiul simbolic al umanității; jos/lumea subpământeană, spațiul simbolic al divinităților subterane, al demonilor. Dinamic, cele trei niveluri conduc la două direcții ale mișcării: în sus și în jos. Pe lângă cele trei niveluri mai trebuie reținute 4 direcții: față – spate și stânga – dreapta. Conotațiile simbolice ale gesturilor se stabilesc în primul rând în funcție de aceste niveluri și dimensiuni spațiale simbolice care au un caracter universal. Raportat la corp, cele trei niveluri ale spațiului sacru determină următoarele semnificații ale gesturilor: peste nivelul umerilor, corespunzător spațiului simbolic al divinităților celeste, se vor plasa gesturile spirituale, între nivelul umerilor și cel al ombilicului, corespunzător spațiului simbolic terestru, al umanității, se vor plasa gesturile afective, sub nivelul ombilical, corespunzător spațiului simbolic divinităților subterane, al demonilor, se vor plasa gesturile senzuale. Să mai reținem că în raport cu aceste niveluri direcția gesturilor poate fi în sus/ascendentă sau în jos/descendentă. Înainte/în față și

înapoi/în spate arată simbolic mișcarea de atracție spre ceva sau pe cea de a te feri/evita ceva, iar stânga – dreapta rămân deocamdată, până la explicațiile mai largi de mai jos, conotate doar printr-un vag rău și bine.

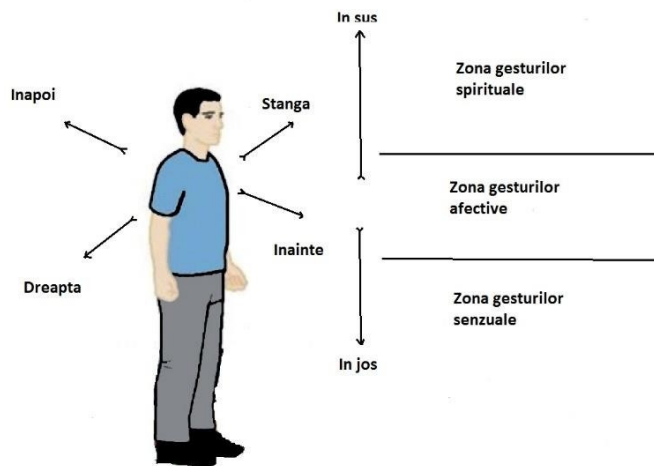


Fig. 6. Niveluri și dimensiuni spațiale simbolice

Din combinarea distanțelor interpersonale din schema lui Hall cu cele trei niveluri și patru direcții simbolice ale spațiului sacru din hermeneutica lui Mircea Eliade rezultă o grilă spațială complexă și tridimensională în care putem încadra interpretativ orice gest, postură sau atitudine. Plasarea gestului în intervalele distanțelor interpersonale va stabili calitatea relației, peste nivelul umerilor se vor plasa gesturile spirituale, între nivelul umerilor și cel al ombilicului se vor plasa gesturile afective, sub nivelul ombilical se vor plasa gesturile senzuale. Direcția mișcării: în sus – în jos, înainte/în față - înapoi/în spate, stânga – dreapta, intervin suplimentar pentru a determina semnificația gesturilor, după cum se va vedea mai jos.

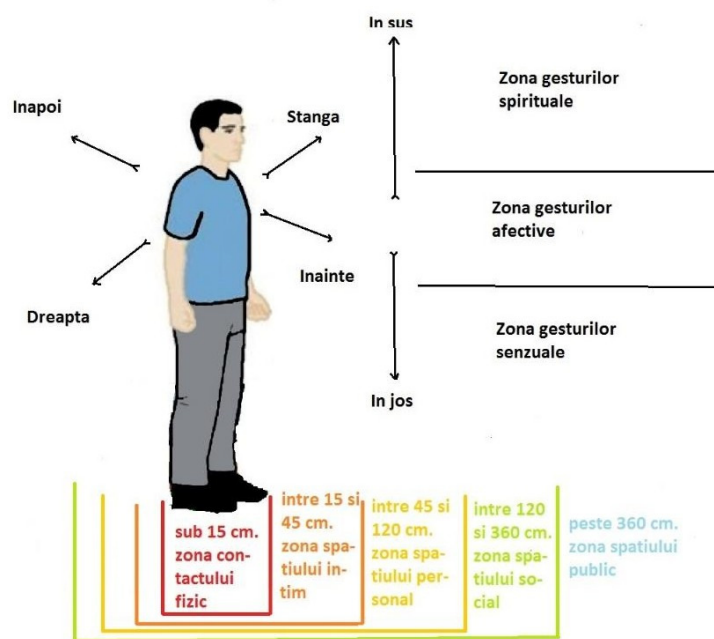


Fig. 7. Grila interpretativă spațial-simbolică ce rezultă din suprapunerea intervalelor interpersonale al comunicării cu nivelurile și dimensiunile spațiale simbolice

Grila interpretativă spațial-simbolică ne furnizează axele fundamentale ale unui cod, dar idealul interpretării limbajului corporal reclamă folosirea concomitentă și ierarhizat suprapusă a tuturor celor patru grile care sunt separate aici mai ales din motive de expunere didactică. De altfel, cum se va vedea mai jos, și în cazul aplicării grilei spațial-simbolice accentele pe folosirea anumitor coordonate pot fi destul de diferite. În cazul acestei grile, accentul cade pe interpretarea limbajului corporal ca limbaj. În cazul celorlalte trei grile interpretativ-explicative, care vor urma, accentul cade pe explicarea anumitor gesturi, posturi sau atitudini: ele explică, fiecare pe alt temei al genezei, de unde ar putea proveni semnificația lor. Din cauza multiplelor sisteme semnificante care compun limbajul corporal și a temeiurilor explicative diferite, exemplele de gesturi vor fi incluse grupat, mai degrabă în aria unui principiu explicativ-interpretativ, decât în a altuia, în funcție de forța explicativă a respectivului principiu.

Să dăm curs interpretărilor pe care le poate produce această grilă spațială pe care am construit-o pornind de la distanțele interpersonale evidențiate de E. T. Hall și de la dimensiunile și nivelurile simbolice ale spațiului teoretizate de Mircea Eliade. Să luăm, spre exemplu, situația îmbrățișării între doi oameni de sex diferit. Când doi oameni de sex diferit se îmbrățișează prietenește, corpurile lor se ating, adică se află în zona de sub 15 cm, zona contactului fizic, doar în partea superioară a zonei mediane – a zonei dintre linia umerilor și linia ombilicului – respectiv în zona gesturilor afective, iar între șoldurile lor rămâne distanța de 15 cm. Prejudicata ne face să credem că o femeie își ferește sânii de atingere; de fapt, în îmbrățișările doar afectuoase ea își ferește mai degrabă bazinul. Imaginea celor doi care se îmbrățișează doar afectuos seamănă cu aceea a unor rățuște pentru că cei doi își retrag fiecare bazinele astfel încât să rămână între ele distanța de 15 cm. Iar partea care se atinge să fie situată în zona superioară a bustului. Dacă între cei doi există o legătură erotică, atunci și distanța dintre bazinele lor va dispărea și corpurile se vor atinge în zona de sub nivelul ombilical, adică în zona gesturilor senzuale!

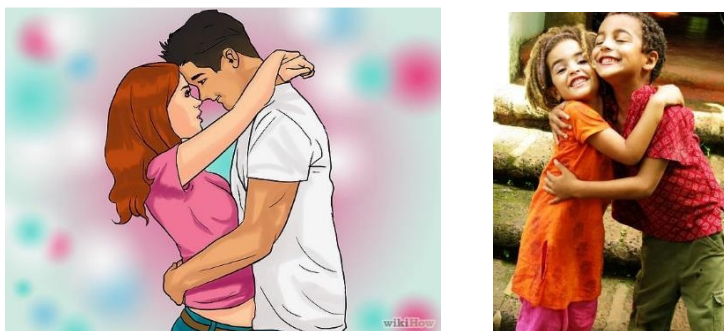


Fig. 8. Îmbrățișare erotică și îmbrățișare afectuoasă prietenească

O altă interpretare, la fel de sugestivă pentru grila spațial-simbolică în întregime, poate fi aplicată stângerilor de mână. Strângerea de mână tip manșon, cu ambele palme ținând palma celuilalt, înseamnă afecțiune, profunzime a sentimentelor. Dar este și o strângere de mână care a fost răspândită, prin 1920, printre politicieni americani... Trecerea de la mână la încheietură, braț, cot, antebraț, umăr indică un plus de afecțiune în creștere gradată, pe măsura pătrunderii în spațiul intim – de la 45 de cm. la sub 15 cm. - al celuilalt. De asemenea, schimbarea nivelului este semnificativă: după cum se vede în ilustrația de mai jos, dacă mâna prinde antebrațul sau brațul celuilalt rămâne

înscrișă în zona corporală a gesturilor afective; ajungând la umăr, ajunge și la zona gesturilor spirituale. Atunci când cineva îți strânge mâna în chip de salut cu dreapta, stânga plasată pe umărul tău arată că respectivul are o relație afectuos-spirituală cu tine, cum ar fi cazul cu bunicul tău, sau unchiul tău mai în vârstă și mai înțelept...



Fig. 9. Gradația afecțiunii în stângerile de mână

Nu întotdeauna este nevoie de toate coordonatele gestuale ale grilei spațial-simbolice. Uneori sunt suficiente doar unele dintre ele. Astfel, distanțelor interpersonale intervin destul de vagi în ceea ce privește fața, în schimb zonele spirituală, afectivă și senzuală din grila spațială-simbolică funcționează foarte bine. Semnificația felului cum privim pe cineva datorează mult zonei feței unde se înscrie privirea noastră: privirea oficială, formală, se mișcă deasupra nivelului ochilor, în zona descrisă de un triunghi imaginar, pe frunte (corespunde zonei corporale generale a gesturilor spirituale). (Privirea la baza nasului este percepută ca o privire “prin” interlocutor, are un efect puternic perturbator și e folosită în inducerea hipnozei.) Privirea informală, privirea de anturaj - adică a celor cu care cel privit se află în relații prietenești -, descrie același triunghi, dar sub nivelul ochilor și cu vârful în jos, în zona dintre ei și buze (similar zonei corporale mediane, în care se înscriu gesturile afective).

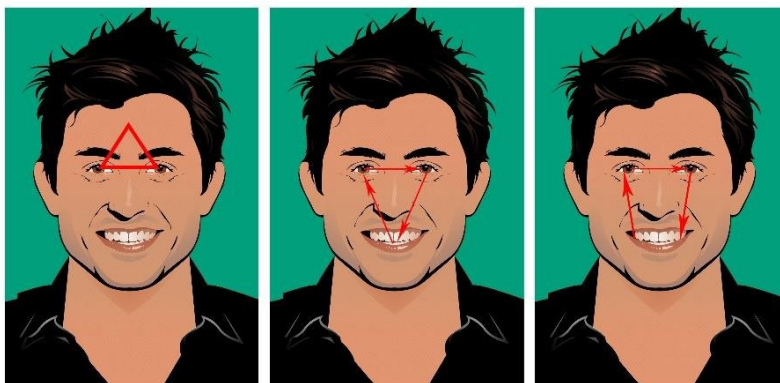


Fig. 10. Cele trei zone – forma-oficială/spirituală, de anturaj/afectivă, intimă/senzuală

- în care se înscrie privirea feței după cele trei niveluri din grila spațial-simbolică
Privirea intimă, cu intenții senzuale sau chiar sexuale se înscrie între buze (eventual ochi – care sunt un foarte puternic reper al feței) și piept, când cei doi stau mai aproape, și între buze (eventual, ochi – ca atractor) și încheietura coapsei când stau mai depărtați (zona de jos, cea în care se înscriu corporal gesturile senzuale).

Alteori sunt suficiente distanțele interpersonale atunci când interpretăm semnificația gestului cuiva care atunci când ne strânge mâna salutându-ne, ne ține, în același timp, cu brațul rigid la distanță. Sau, invers, când folosește salutul pentru a ne apropia de el, pentru a ne atrage în spațiul intim. În primul caz este vorba despre cineva care dorește să păstreze distanța față de noi, în al doilea de cineva care dorește să fim mai apropiați. Aceiași interpretare poate fi dată și gestului celui care în salut îți dă doar două degete sau doar o parte din mână sau, invers, celui care îți prinde întreaga mână: rezervă față de relaționare, primul, și deschidere la relaționare, al doilea.

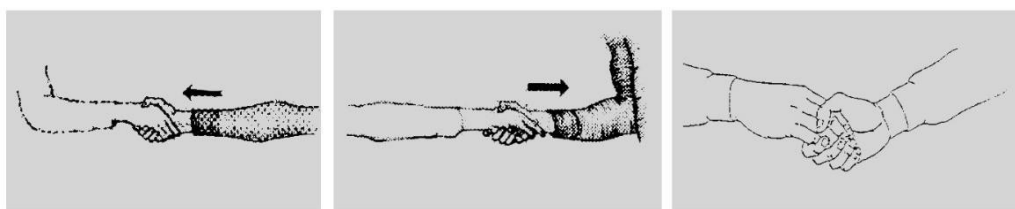


Fig. 11. Strângeri de mână semnificative pentru relațiile interpersonale

Tot așa, sunt importante direcțiile în raport cuncele trei niveluri interpretate, respectiv: în sus și în jos. Palmele deschise în sus: a da, a oferi, a arăta ceva important, dar și: a primi, a te supune; în jos: a apuca, a reține ceva neimportant, a ascunde, a domina. Pozițiile palmei în strângerea de mână neparalelă semnifică: cel care își ține palma deasupra încearcă să domine; cel care își ține palma dedesubt se supune. Dacă palmele rămân în plan median, paralele în strângerea de mână, semnificația lor e neutră, de fraternitate, de egalitate.

Celelalt două direcții, din cele patru enumerate mai sus, - înainte (în față) – înapoi (în spate) – sunt importante pentru reacțiile posturale sau de atitudine, despre care vom vorbi mai încolo, sub alte grile interpretative, dar pot fi foarte bine exemplificate prin gesturi ale capului. Astfel, capul ținut drept este poziția omului cu

o atitudine neutră față de cele auzite. Cu bărbia ușor ridicată – deci ușor înclinat spre spate - denotă atenție sau aroganță, creșterea sentimentului propriei valori. Lăsat

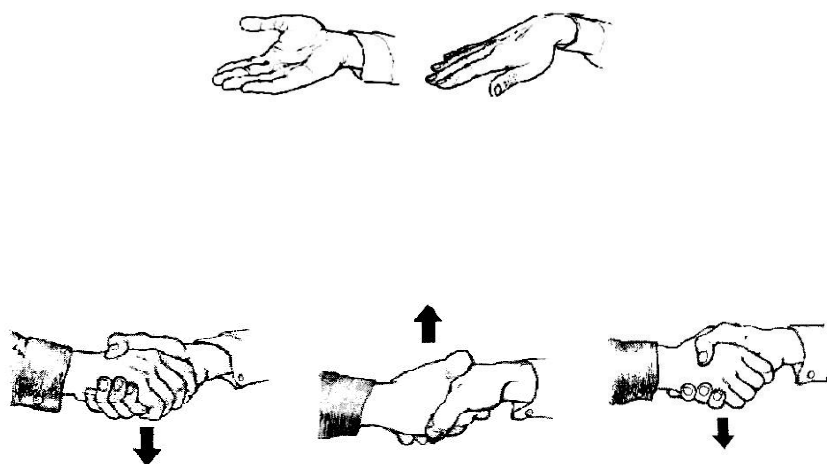


Fig. 12. Semnificațiile direcționării căușului palmelor se aplică direct la strângerile de mână, care în funcție de poziția palmelor este: dominantă, supusă, egalitară.

destins pe spate: relaxare, predare, reducerea atenției. Invers, capul plecat spre direcția înainte denotă supunere, dacă este întrerupt contactul vizual (“a-ți pleca capul”), dar poate însemna îndârjire, dacă este menținut contactul vizual (“a lua pe cineva în coarne”). Înclinat mai mult în jos, semnifică o atitudine negativă sau una de evaluare critică. Toate aceste poziții ale capului spre înainte sau înapoi pot fi însoțite, bineînțeles, de alte gesturi, care le precizează, suplimentar, semnificația. La fel în cazul trunchiului: înclinare înainte înseamnă interes pentru ceea ce are în față sau acordul; înclinare înapoi, dezinteres, dezacordul.



Fig. 13. Atitudini ale capului în funcție de deplasarea înainte/în față – înapoi/în spate

La fel ca înainte (în față) – înapoi (în spate), stânga – dreapta sunt direcții puternic conotate simbolic în mitologii și religii. Actualmente, pare că dincolo de acest simbolism intervine diferențierea pe care neuro-științele au evidențiat-o între cele două emisfere cerebrale: emisfera stângă este analitică și rațională, cea dreaptă este sintetică și transrațională. Mai trebuie ținut seama de faptul că traiectoriile nervilor care duc la respectivele emisfere sunt inversate în coloana vertebrală, astfel că emisfera stângă comandă partea dreaptă a corpului și invers, emisfera dreaptă comandă partea stângă a corpului. Astfel că, motivat neurologic, dar și susținut simbolic, în Occident mâna dreaptă reprezintă în comunicarea corporală conținutul, informațiile, mâna stângă, relația dintre cei care comunică. Sprijinirea pe piciorul drept, indică o activitate mai intensă a emisferei stângi, deci analiză critică, logică, obiectivitate. Sprijinirea pe piciorul stâng, activitate mai intensă a emisferei drepte, deci receptivitate la stabilirea de relații. Schimbarea piciorului înseamnă schimbarea accentului pe procesele mentale ale celeilalte emisfere.

Întrucât proiecția urechii stângi e pe emisfera dreaptă, iar a urechii drepte pe emisfera stângă, atunci când ascultăm cu urechea stângă - eventual, cu capul ușor întors sau aplecat spre umărul drept -, ascultăm emoțional și sintetic, cu dorința de a realiza contacte, și dăm atenție mai ales aspectului relaționar al comunicării. Invers, atunci când ascultăm cu urechea dreaptă - eventual, cu capul ușor întors sau aplecat spre umărul stâng -, ascultăm rațional și analitic, atenți la conținut și, eventual, critici, și dăm atenție mai ales aspectului de informație al comunicării. Cu ochii, situația e încă mai complexă: întrucât fascicolul de neuroni retinieni responsabili de vizualizarea câmpului

vizual stâng pentru fiecare ochi ajung în cortexul vizual drept – și invers – noi „citim” emoțiile de pe jumătatea stângă a feței celui pe care îl privim.

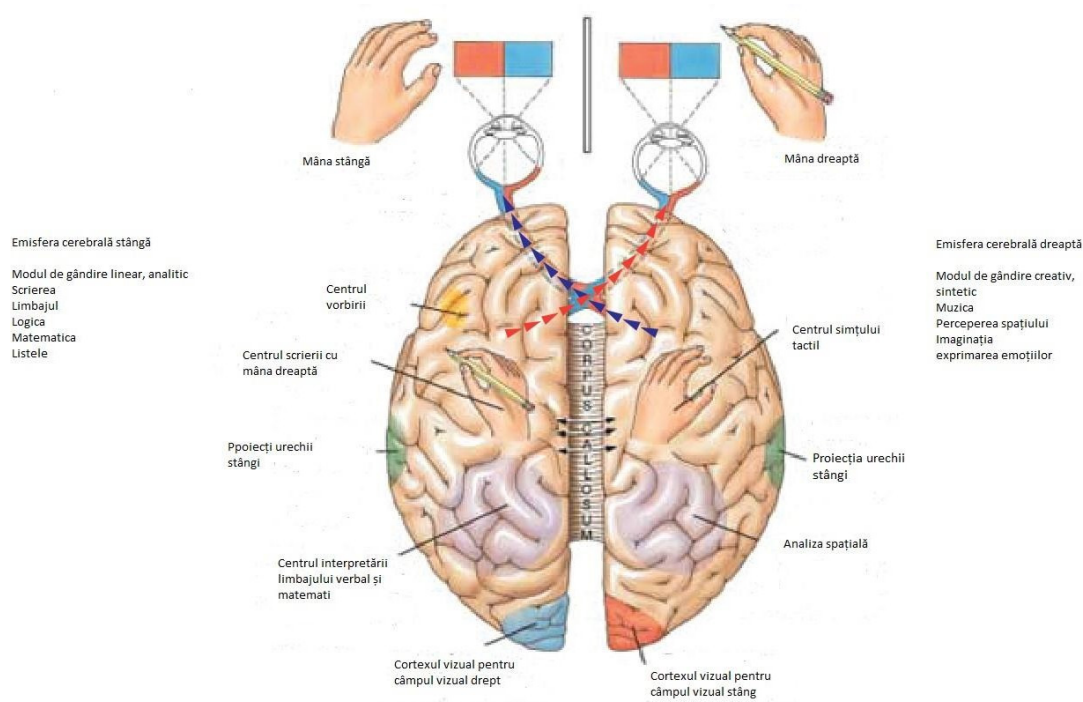


Fig. 14. Funcțiile celor două emisfere cerebrale

De o interpretare care combină un pic nivelurile spațiale reinterpretate cu direcțiile stânga – dreapta beneficiază și orientarea privirii. Este vorba despre ceea ce neuro-științele numesc „privirea neurologică”, respectiv privirea raportată la tipul de procese mentale. De data aceasta zona superioară, cea spirituală în raport cu întregul corp și cea oficială, formală în raport cu fața privită, de deasupra liniei ochilor e legată de imagini, zona mediană, cea afectivă în raport cu întregul corp și cea de anturaj în raport cu fața privită, e legată de sunete, iar zona senzuală în raport cu întregul corp și în raport cu fața privită, e legată de senzații și cuvinte. Diferit este doar faptul că în cazul privirii neurologice, ochii privesc spre emisfera implicată în proces, deci partea dreaptă a feței revine părții drepte a creierului, celei legate de sinteze, iar partea stângă, părții stângi, legată de analize. Privirea orientată în zona de sus, deasupra liniei ochilor, spre dreapta, implică imagini create, construite, imaginate, iar spre stânga imagini

amintite, redarea a ceva existent. Privirea orientată în zona de mijloc a feței, între linia ochilor și linia gurii, în zona urechilor, spre dreapta, implică auzirea sunete, de cuvinte sau voci create, construite, imaginare; spre stânga, cuvinte sau voci amintite, redarea a ceva existent. Privirea orientată în jos, sub linia gurii, spre dreapta, gândul la sentimente, senzații create, construite, imaginate; spre stânga: a medita, sta pe gânduri, impresii, senzații amintite, redarea a ceva existent.

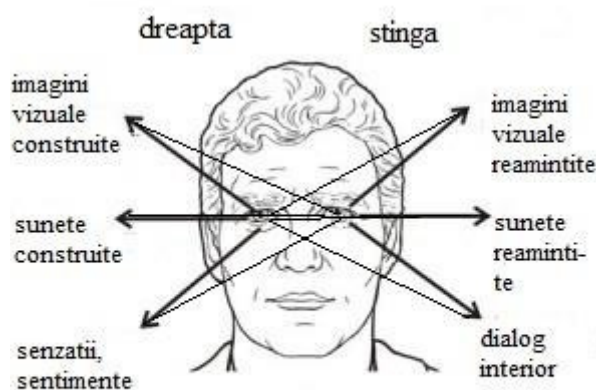


Fig. 15. Privirea orientată spre emisfera stângă sau dreaptă

Ceea ce rămâne însă cel mai ușor de reperat și cel mai sintetic indicator pentru această grilă spațial-simbolică sunt gesturile generale, relative la spațiul personal, adică închiderea sau deschiderea lui în raport cu interlocutorii sau partenerii prezenți. Închiderea sau deschiderea căușului palmei spre exterior sau spre interior, reprezintă o poziționare a mâinii în raport cu în față (înainte) sau în spate (înapoi). Palma deschisă în văzul celorlalți, ca la jurământul din sălile de judecată: onestitate și franchețe; cu semnificația: iată, n-am nimic de ascuns. Invers, căușul palmei spre înăuntru: reținere, ascundere. Copilul care-și ascunde palmele - podul palmei, ori palma întreagă făcută cupă și ascunsă la spate -, când vorbește, sau soțul, care, în fața soției, procedează la fel, au ceva de ascuns. Totuși, căușul palmei expus înainte, la nivelul zonei corporale mediane, a gesturilor afective, poate însemna blocare, apărare – aici apare o conotație suplimentară legată de zona corporală, care este cea afectivă, a gestului.

Test: Tipul de personalitate în funcție de emisfera cerebrală dominantă

O persoană dominată de partea stânga a creierului este rațională are o gândire analitică, îi place să lucreze cu cifre și numere, e ordonată și îi place să planifice lucrurile. O persoană dominată de partea dreapta a creierului este emoțională, se lasă adesea călăuzită în viață de intuiție, e creativă, are talente artistice. Urmând regula generală potrivit căreia emisfera stângă controlează partea dreaptă a corpului, emisfera dreaptă controlează partea stângă, putem deduce din gesturile pe care le face cineva și din prioritatea unuia dintre organele de simț pereche – cei doi ochi în acest caz - anumite aspecte ale personalității. Testul care urmează – și care e un simplu test speculativ - a fost dezvoltat pornind de la aceste idei.

Prima sarcină: plasează mâinile în față, cu palmele lipite și împletește-ți degetele. Observă care din cele două degete mari este deasupra. Dacă este dreptul notează D, dacă stângul, S.

A doua sarcină: aranjează degetele arătătoare în fața ambilor ochi deschiși de parcă ar fi un pistol cu care ochești și fixează un punct. Apoi închide mai întâi un ochi, deschide-l pe ambii, apoi închide-l pe celălalt. Observă în care caz punctul-țintă se deplasează. Dacă punctul s-a deplasat când ochiul drept a fost închis, notează D, dacă e invers, S.

A treia sarcină: încrucișează brațele în fața pieptului și vezi care mână este deasupra: dreapta, D, stânga, S.

A patra sarcină: imaginează-ți că ești la un concert și aplauzi. Ce mână este deasupra? Dreapta, D, stânga, S.

Identifică formula astfel obținută printre variantele din lista următoare:

1. **DDDD** Caracter conservator atașat de stereotipuri, de opiniile social acceptate, tip de comportament stabil, pozitiv.
2. **DDDS** Caracter conservator, dar nesigur, nehotărâre în comportament, temperament slab.
3. **DDSD** Caracterul puternic, hotărât, activ, lipsit de empatie pentru persoanele cu tipuri slabe de personalitate. Dar și capabil de cochetărie, cu simț al umorului și cu simț artistic.
4. **DDSS** Se întâlnește rar. Contradicție între nehotărârea și fermitatea caracterului. Capabil de cochetărie, cu simț al umorului și simț artistic. Capabil de o bună relaționare, dar cu o perioadă de adaptare lentă.
5. **DSDD** Spirit de afacerist, asociat cu o gândire analitică, dar și cu blândețe. Se întâlnește mai frecvent la femei. Asemenea persoane nu acceptă o confruntare deschisă. La ele predomină toleranța, chibzuință. Adaptare lentă, precauție în dezvoltarea relațiilor personale sau de serviciu, uneori distanțare.

6. **DSDS** Un tip de caracter slab, lipsit de apărare. Predispus la influențare din exterior. Se întâlnește rar, predominant la femei.
7. **DSSD** Interes pentru impresii noi și abilitate de a evita conflictele. O oarecare instabilitate și încetinire emoțională, simplitate și îndrăzneală în comunicare. Dar și abilitatea de a adopta un alt tip comportamental, diferit de al său.
8. **DSSS** Tip de caracter analitic, independent și instabil. Rar întâlnit.
9. **SDDD** Tip frecvent întâlnit, cu un grad înalt de adaptare la diverse condiții. Emotivitate asociată cu insuficientă insistență în soluționarea problemelor strategice de bază (instruire, alegerea profesiei etc.). Sensibilitate sporită la influențele din exterior. Interac- ționează ușor cu celelalte tipuri de caracter. La bărbați emotivitatea este diminuată.
10. **SDDS** Caracter blând, naiv, neperseverent. Cere celor din jur atitudine grijulie față de sine - tipul „micii regine”.
11. **SDSD** Cel mai puternic tip de caracter: poate fi convins cu dificultate. Individualitate puternică, capacități înalte de depășirea dificultăților. Asemenea persoane detestă infantilismul. Perseverent, dar uneori se poate fixa pe scopuri secundare.
12. **SDSS** Caracter puternic, dar neperseverent. Nu se lasă convins. Particularitatea de bază - agresivitate internă, camuflată prin blândețe și emotivitate aparentă.
13. **SSDD** Prietenie și simplitate, o oarecare împrăștiere în ceea ce privește interesele.
14. **SSDS** Particularitățile de bază: sinceritate, blândețe, naivitate. Tip rar întâlnit (1% la femei, la bărbați piactic nu se întâlnește).
15. **SSSD** Emotivitate îmbinată cu hotărâre. Deseori, decizii rapide negândite. În comunicarea cu asemenea persoane este nevoie de reținere suplimentară.
16. **SSSS** Anti- conservatism, abilitate de a privi lucrurile dintr-un alt unghi de vedere, dar și emotivitate sporită, individualitate pronunțată, egoism, încăpățănare.

Grila reacțiilor instinctive⁷

După cum s-a văzut, grilă spațial-simbolică poate fi extinsă la întreaga gamă de gesturi, posturi și atitudini. Singura motivare pentru semnificațiile gesturilor este cea furnizată de intervalele spațiale ale relațiilor interumane și de simbolismele antropologic-culturale relativ universale. Următoarele grile furnizează, așa cum preveeam mai sus, motivații diferite și, uneori, suplimentare. Una din cele mai simple grile interpretative pentru limbajul corporal ne-o furnizează reacțiile instincte. Aceste reacții își au originea în sistemul limbic, formațiune a creierului mamiferelor, foarte veche, ținând arhi- și paleo- cortex. Este o parte a creierului care reacționează spontan și în timp real, în calitate de centru al emoțiilor și comportamentelor de supraviețuire.

Reacțiile de răspuns la amenințare sau stres înscrise fundamental în sistemul cerebral limbic sunt: încremenirea, fuga și lupta. Abilitatea de a încremeni în fața pericolului are sens întrucât mișcarea ar putea atrage atenția unor prădători mult mai puternici și mai iuți. Mâinile se opresc din mișcare, dacă apare semnalul unui pericol, respirația devine superficială, apare diminuarea expunerii feței sau a expunerii în general, ridicarea umerilor și coborârea capului.

A doua reacție limbică este fuga. În lumea modernă civilizată reacția de fugă devine mai puțin radicală: întoarcerea corpului de la sursa stresantă, îndreptarea picioarelor spre ieșire, plasarea mâinilor în dreptul feței, frecarea sau închiderea ochilor (fugă senzorială), distanțarea, interpunerea unor obiecte. Retragera în fața sursei de stres. Pe scurt: plecăm, ne distanțăm, ne îndepărtăm de oamenii neplăcuți sau insuportabili.

Cel mai puțin frecventă este a treia variantă, lupta. În cazul luptei efective emoția se transformă în furie și cortexul este scos din funcțiune. În lumea modernă civilizată, agresivitatea este însă strict controlată, iar semnele ei au devenit foarte mascate și restrânse, ceea ce, de altfel, este valabil pentru toate cele trei reacții - luptă, fugi, prefă-te mort - dictate de pericol. Atunci când am definit limbajul corporal am atras atenția asupra calității lui de a fi format în primă instanță de gesturi, posturi și atitudini care

⁷ Vezi pentru acest capitol mai ales: Joe Navaro, dr. Marwin Karlins, Secretele comunicării nonverbale. Ghidul unui fost agent FBI pentru „citirea” rapidă a oamenilor, Meteor Press, Buc., 2008

provin din sau reprezintă acțiuni sau comportamente inhibate, doar inițiate sau schițate, niciodată duse până la capăt. Așa cum am arătat, un principiu de interpretare a gesturilor ca semne provine tocmai din calitatea lor de a fi comportamente neduse până la capăt, pentru că inhibiția civilizatorie le secătuiește de substanța sau energia lor comportamentantă instinctuală sau primitivă.

Celălalt aspect important în ceea ce privește aceste reacții instinctuale limbice este calitatea lor de a fi spontane, imediate. Datorită faptului că aceste reacții și gesturile pe care le produc nu sunt controlate de către neocortex, ele sunt mult mai adevărate, mai sincere! Să mai reținem doar că de sus în jos, de la mimica feței, prin gesturile mâinilor spre mișcările picioarelor controlul conștiinței scade tot mai mult, astfel că mișcările picioarelor sunt mai sincere decât gesturile mâinilor sau expresiile feței.

Gesturile care provin din reacțiile instinctive de fugă sau de apărare sunt cele mai ușor de identificat. Se poate observa astfel că brațul este folosit sistematic în gesturile de apărare. Omul își protejează cu mâinile părțile moi, vulnerabile ale corpului. Gestul este similar cu încercarea de ascundere după ceva, pentru

Pentru a-i desface această apărare gestuală trebuie să-i oferim ceva, care să-l oblige să-și desfacă brațele și să renunțe la poziția defensivă!

apărare. Încrucișarea obișnuită a brațelor exprimă o atitudine defensivă sau negativă. Această postură capătă semnificații diferențiate odată cu intervenția altor gesturi: încrucișarea brațelor cu palmele strânse pumn indică o atitudine defensivă ostilă, ce precede atacul verbal sau fizic. Încrucișarea mâinilor cu prinderea brațelor în așteptarea la dentist, pe aeroport etc., reflectă o atitudine negativă dominantă. Încrucișarea mâinilor pe piept cu degetele groase ridicate în sus este versiunea defensivă a superiorității. Dacă numai unul din brațe este așezat peste piept, ținând celălalt braț așezat pe lângă corp atunci avem o barieră parțială, vizibilă mai ales la întruniri, la persoane total necunoscute celorlalți din grup sau care n-au încredere în forțele proprii.

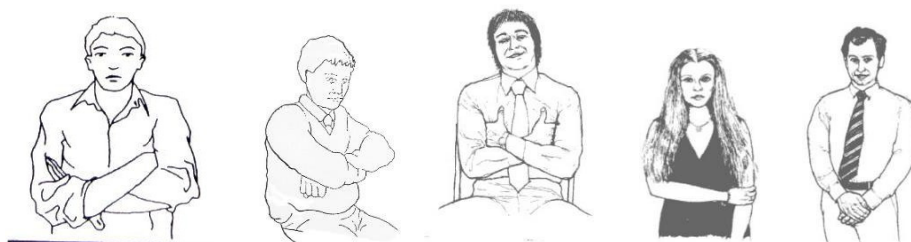


Fig. 16. Posturi cu mâinile în gest de apărare

E de reținut faptul că 70% din oameni încrucișează brațul stâng peste cel drept, ceea ce înseamnă că apărarea ține de relație mai degrabă decât de conținut, dacă ținem seama de diferența, mai sus semnalată, între dreapta și stânga.

O altă versiune este aceea a mâinii care apucă cealaltă mână, gest folosit de cei care vorbesc în fața unei mulțimi, pentru a retrăi siguranța emoțională a situațiilor când părinții noștri ne țineau de mână. Dacă gesturile de apărare sunt prea evidente pentru a putea fi folosite, cel care vrea să-și ascundă lipsa de siguranță sau nervozitatea, atenuează sau modifică gestul clar de apărare transformându-l în gest de prinderea poșetei, buchetului de flori, paharului, aranjarea manșetei sau jocul cu brățara sau cureaua ceasului. Un gest mult modificat, din categoria celor de apărare, este cel cu palmele prinse între picioare – fie că sunt în postura de apărare, fie că nu - în poziția așezat și înseamnă frustrare.

Invers gesturilor de apărare, care folosesc brațele pentru a proteja partea din față a corpului, gesturile de expunerea a părții frontale și, îndeosebi, a burții, sunt semne de intimitate (se spune despre prietenii foarte apropiați că „se bat pe burta”!), de abandon, supunere, de predare. Întâlnit la animalele din aceeași specie – între câini, spre exemplu -, el duce la încetarea luptei sau agresiunii. Dar gesturile de acest tip au mai multe semnificații decât gesturile de apărare. Mâinile ținute la spate pot foarte bine însemna și reținere, așteptare, intenția sau dorința de a nu te implica în situație sau în relație. Mâinile ținute la spate, însoțite de capul înălțat și bărbia împinsă

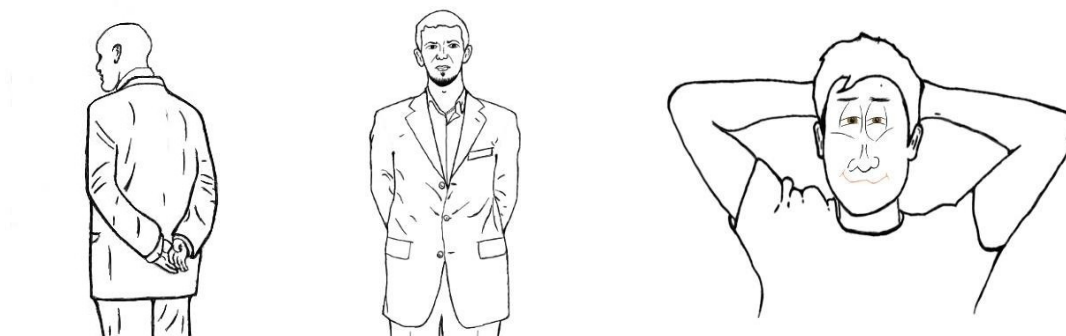


Fig. 17. Posturi de autoexpunere

Înainte este un gest de încredere și superioritate. Iar ridicarea ambelor mâini cu coatele la nivelul capului și cu palmele sprijinind ceafa este gestul de unui om excesiv de încrezător în sine, care se consideră superior altora.

Pentru a prezenta gesturile de apărare și cele de autoexpunere am folosit o regulă generală care e bine să fie reamintită: la fel ca pentru orice tip de semne, gesturile se rețin și se identifică mai ușor dacă sunt învățate în perechi opuse, contrastante. O a doua observație provine de la suprapunerea grilelor interpretative: putem înțelege mai ușor gradarea gesturilor de expunere dacă vom corela mișcarea brațelor ținute la spate cu cele trei niveluri – senzual, afectiv și spiritual – de la grila spațial-simbolică – afectiv: brațele ținute la spate, jos, pot explima neimplicare, dar ținute la spate, deasupra nivelului umerilor, neimplicarea devine, în registrul spiritual, superioritate. (Mi se pare interesant că nici anatomo-fiziologic, nici simbolic, nu putem ține mâinile la spate în regiunea mediană corespunzătoare frontal gesturilor afective: adică nu putem rămâne neimplicați, dacă suntem cu adevărat afectuoși!) În fine, cea de a treia observație privește faptul că gesturile se pot deplasa de la mișcările marile segmente ale corpului, la cele mici. În cazul acesta ele se deplasează de la brațe la mâini: mișcările vizibile ale palmelor sporesc credibilitatea, în timp ce ascunderea lor crează o impresie negativă. Cineva care își ascunde mâinile în buzunar nu este interesat să relaționeze cu vorbitorul; iar dacă, ținând mâinile în buzunar, etalează degetul gros, se consideră superior celor cu care vorbește.

Sistemul limbic acționează cel mai direct asupra picioarelor și tălpilor: dacă într-o situație cu potențial primejdios fuge unul, toți ceilalți din jur o rup la fugă fără să se

mai gândească! Invers, picioarele pot și încremeni în prezența pericolului. Pentru că sunt controlate în mai mare măsură de sistemul limbic, picioarele exprimă mult mai deschis, mai necontrolat, starea de spirit a cuiva. Vârful piciorului în sus exprimă bună dispoziție; călcâiul în sus indică o poziție de start pentru cineva care vrea să treacă la acțiune. Expunerea tălpile - femeile chiar scot călcâiul din pantof și se joacă cu încălțăminte - înseamnă că persoana se simte bine, confortabil - dacă se joacă cu pantoful, se simte chiar foarte bine! - în contextul respectiv. Metaforic putem vorbi despre picioare „vesele”, care „țopăie” de bucurie așteptând, încrezătoare sau nerăbdătoare. Dar schimbarea frecventă a poziției picioarelor poate însemna și nesiguranță, nerăbdare sau excesivă mobilitate psihică.

Invers, ele pot fi și mijloacele de expresie ale unei atitudini de apărare: picioarele ca bariera de protecție - un picior peste celălalt: dreptul peste stângul sau invers - desemnează o atitudine defensiv-negativă - rezervată, nervoasă -, totuși mai puțin accentuată decât în cazul brațelor încrucișate. Desigur, gestul poate avea și alte cauze: poate proveni de la statul îndelung pe scaune incomode, sau de la senzația de frig, dar împreună cu încrucișarea brațelor, semnifică retragerea persoanei din conversație. Picioarele încrucișate în postură în picioare arată aceeași atitudine defensivă între oameni care nu se cunosc între ei. Detensionarea se exprimă prin desfacerea brațelor și picioarelor, până la rezemarea pe un picior și expunerea vârfului sau tălpii celuilalt. Picioarele încrucișate în poziția așezat; în prezența unui interlocutor așezat alături: includere sau excludere în funcție de felul în care piciorul e folosit ca barieră de protecție. Dacă, față de cel așezat, piciorul opus este încrucișat peste cel alăturat, înseamnă includere; invers, înseamnă excludere. Direcția piciorului - îndreptarea vârfului pantofului sau orientarea genunchiului - indică direcția persoanei interesante, persoana cu care vrem să comunicăm, care ne pare mai simpatică sau de maxim interes.

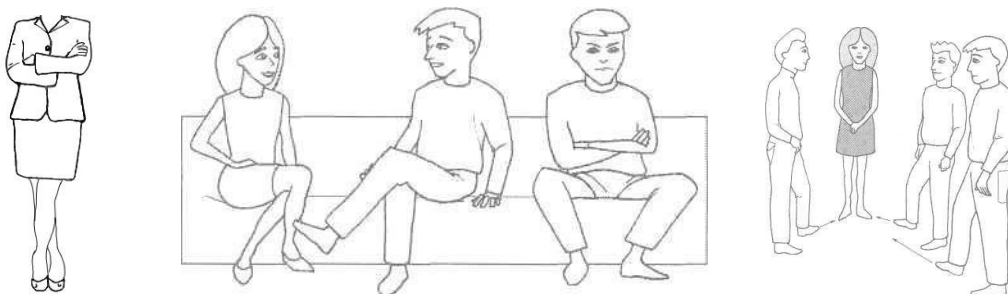


Fig. 18 Mișcări ale picioarelor de apărare sau de indicare a interesului în funcție de cele trei reacții instinctive

Piciorul peste genunchi – în care glezna ridicată crează o barieră la nivelul genunchiului – numită uneori de interpreții limbajului corporal și „poziția cifrei 4”, indică o atitudine de competiție sau dispută.



Fig. 19. Posturii de dispută și superioritate

Dacă gamba este și prinsă cu una sau amândouă mâinile, este semnul unei atitudini rigide, a unei individualități puternice, încăpățânate. Încrucișarea picioarelor la nivelul gleznelor, cu laba piciorului în spatele gleznei - piciorul-cârlig la nivelul gleznei -, cu diferențe între femei și bărbați (e un gest mai ales feminin), înseamnă reținere, precauție, nervozitate, timiditate sau chiar frică.

După cum se vede, reacțiile instinctive - luptă, fugi, prefă-te mort -, conduc mai mult la ansambluri de gesturi decât la gesturi unice și specifice. Pentru reacțiile de apărare ne este mai ușor să identificăm gestul-cheie, al mâinilor sau picioarelor încrucișate, pentru că ele sunt gesturi pregnante și foarte vizibile. Dar pentru identificarea celorlalte reacții instinctive, cele de luptă sau neutralitate, unde avem mai puține gesturi pregnante, trebuie să luăm în considerare posturile, ansambluri mai largi și mai diversificate de gesturi.

Astfel de posturi pot implica semnificațiile explorate în contextul grilei spațial-simbolice. Astfel, semnificațiile spațiale ale distanțelor interpersonale intervin în cazul “poziției cowboy”, unde picioarele depărtate nu numai că asigură un echilibru mai stabil, dar și reprezintă o revendicare teritorială mai mare, ceea ce denotă o atitudine

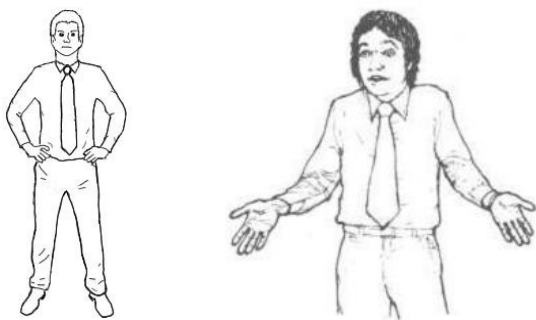


Fig. 19 Ocuparea sau retragerea din spațiul interpersonal

mai agresivă, dominantă. Spațiul intim poate fi ocupat prin înfoidarea coatelor, mâinile pe umeri și cu degetul gros în față sau în spate. În acest caz ocuparea spațiului este mai puțin agresivă: dacă degetul gros este în față avem de a face cu o atitudine de autoetalară; dacă degetul e în spate e deja o atitudine un pic mai accentuată, de revendicare. Dacă mâinile în umeri sau mișcările largi cu mâinile înseamnă - ca în cazul pisicii sau al cocoșului! - mărirea corpului, împănare, brațele strânse pe lângă corp reprezintă, invers, restrângerea spațială: reducerea volumului corporal („a te face mic”), supunere și cumințenie.

Restrângerea corporală cu semnificații similare funcționează nu numai orizontal, ci și pe verticală: ridicarea ambilor umeri și retragerea capului între ei, „băgarea capului între umeri”,⁸ e o mișcare de apărare tip „broască țestoasă”: căutarea protecției, îndoială, nesiguranță onestă. Gestul parțial și restrâns - ridicarea unui singur umăr - înseamnă indiferență sau îndoială neonestă. Ceea ce este semnificativ și contează însă în relațiile interpersonale nu este atât înălțimea fizică a corpurilor, spațiul ocupat material, cât un fel de înălțime construită gestual și atitudinal, spațiul semnificat: uneori înălțimea fizică e înlocuită de balansul pe tălpi pentru a părea mai înalt! Astfel, capul drept, umerii drepiți, brațele și picioarele relaxate denotă încredere și siguranță de

⁸ Antropologul David Givens susține că moștenim ridicarea din umeri de la șopârle, animale care atunci când își recunosc subordonarea își retrag capul și aduc partea inferioară a membrelor în față cu scopul de a părea mai mici. La fel ca un câine certat de stăpân, care încearcă să se facă cât mai mic băgând capul în pământ, oamenii practică acest gest pentru a spune „nu știu” sau „cine știe?!”, arătându-se vulnerabili. Opusul gestului de „băgarea capului între umeri” este mărirea umerilor prin postură (umerii trași spre spate) sau cu uniforme sau costume.

sine, pe când semnele gestuale ale atitudinilor de supunere se formează după regula „a te face mic”, adică prin micșorarea semnificată a înălțimii sau a volumului corporal. Adică, scoaterea pălăriei sau curbarea spatelui reprezintă o micșorare a staturii. În cazul supunerii, contactul vizual este de asemenea întrerupt și apare “privirea plecată”. Ansamblul de semne: umerii cocoșați, aplecați, capul în piept denotă lipsă de încredere în sine.

În fine aceleași reacții instinctive - luptă, fugi, prefă-te mort -, dar sublimat, ne dictează limitarea sau evitarea contactului cu ceea ce este neplăcut.

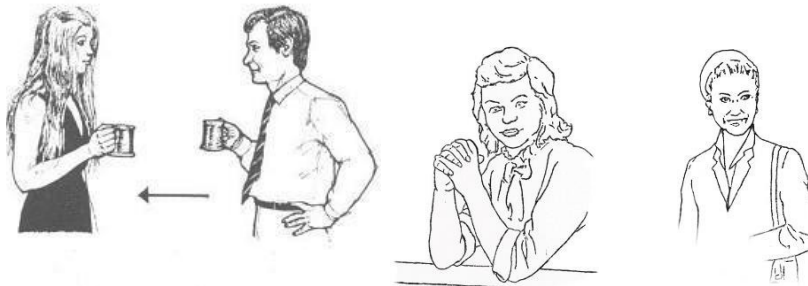


Fig. 20 Orientarea trunchiului: interes și evitare

Evitarea se referă la partea frontală a corpului care se mișcă înapoi sau lateral: pur și simplu ne ferim de ceea ce nu ne place. Invers, ceea ce atrage implică expunere frontală: ne uităm la ceea ce e interesant și ne place. Prin urmare, orientarea trunchiului corpului ne indică direcția interesului. Dar și aici intervine regula gradării inverse a controlului limbic instinctual, de la cap la picioare. Astfel, dacă trunchiul este orientat într-o direcție iar picioarele în alta, interesul se află în direcția indicată de picioare, mai puțin controlate de partea conștientă a minții noastre, deci mai sincere.

Test: Personalitatea în funcție de posturile adoptate în timpul somnului

În timpul somnului luăm inconștient anumite poziții. În principal există șase astfel de poziții pe care majoritatea oamenilor le adoptă în timpul somnului. Una dintre ele rămâne constantă la 95% dintre ei, restul de 5% adoptând și o altă poziție în timpul nopții. La fel ca și posturile adoptate când suntem treji, acestea au anumite semnificații în ceea ce privește personalitatea noastră, fiind dictate în profunzime de aceleași reacții instinctive limbice.

1. Poziția Foetus - e cea mai comună poziție: 41% dintre oameni dorm în această manieră. Femeile dorm, de două ori mai frecvent decât bărbații, în această poziție. Cei care dorm în această poziție par duri în exterior, dar sunt sensibili în interior, chiar sfioși, dar se încălzesc repede.
2. Poziția Buștean - 15% dintre oameni dorm pe o parte cu mâinile întinse în josul corpului. Aceștia sunt persoanele sociabile, relaxate, prietenoase, încrezătoare, adesea ușor de înșelat.
3. Poziția cu ambele brațe întinse în față - 13% dintre oameni. Aceștia sunt deschiși la minte, adesea cinici, suspicioși și încăpățânați odată ce au luat o decizie.
4. Poziția Soldatului - 8% dintre oameni dorm culcați pe spate, cu mâinile întinse în josul corpului și apropiate de corp. Ei sunt rezervați, liniștiți, nu se plictisesc repede și se consideră pe sine și pe ceilalți demni de considerație.
5. Poziția "Cădere liberă" - 7% dintre oameni dorm pe burtă, cu mâinile dedesubt, sau în jurul pernei, cu capul întors într-o parte. Ei sunt prietenoși, energici, le place să fie cu alți oameni, adesea au multă încredere în sine și puțin respect pentru alții, și nu le place să fie criticați.
6. Poziția Peștelui-stea - 5% dintre oameni dorm pe spate cu brațele sus, pe lângă cap sau pernă. Aceștia sunt buni ascultători, sar în ajutor și nu se simt bine dacă sunt în centrul atenției.

Grila Sinergologiei⁹

Grila sinergologiei introdusă de Philippe Turchet are în vedere semnificația gesturilor în care mâna atinge propriul corp, între care cele mai frecvente și mai specifice, semnificația atingerilor feței de către degete. Cei doi termeni care intervin mereu în aceste gesturi sunt pielea și degetele mâinii; de fapt, în ambele cazuri e vorba despre diferite zone ale pielii.

În funcție de structura anatomo-fiziologică, prin piele – ca analizator – receptăm semnale referitoare la diferențele de presiune, de temperatură și stimulii algici (durerea). Noile descoperiri ale neuroștiințelor arată că pielea noastră este mai „inteligentă” decât se credea, adică transmite creierului cu mult mai multă informație decât ne așteptam. Experiențele tactile sunt deja procesate de neuronii din piele înainte de a ajunge la creier. Într-adevăr, pielea are aceeași origine embrionară ca și organele de simț și sistemul nervos: toate provin din ectoderm, cea de a treia foiță embrionară. Dar este totodată cel mai întins și, de asemenea, cel mai bogat în receptori dintre organele noastre senzoriale: eul poate fi considerat ca o proiecție mentală a pielii suprafeței corpului (Freud).

Contactul cutanat dintre mamă și copilul nou-născut se realizează încă din primele momente de viață ale acestuia. Mamele încep prin atingerea cu mâna a extremităților copilului, în primul rând a degetelor de la mâini și apoi de la picioare. Perioada în care atingerea cutanată a copiilor are frecvența cea mai mare este la vârsta de unu-doi ani. Odată cu trecerea din stadiul de nou născut la cel de copil mic, apoi de preșcolar, școlar, adolescent și tânăr se instituie tabuuri în legătură cu atingerea corpului. Se constată că femeile agreează mai mult decât bărbații contactul cutanat și că zonele cutanate cel mai frecvent atinse sunt cele ale mâinilor, brațelor, umerilor și ale feței.

Relațiile interpersonale depind și de informațiile cutanate. Importanța contactului fizic dintre persoane este relevantă și de situațiile de izolare în cazul unor boli contagioase. În același timp, contactul cutanat are o semnificație erotică, iar

⁹ Vezi pentru acest capitol mai ales: Philippe Turchet, Sinergologia De la Limbajul trupului la arta de a citi gândurile celuilalt, Polirom, Iași, 2005

termenul ca atare este utilizat ca un eufemism pentru a desemna relațiile intime. S-a observat că inițierea contactelor cutanate este asimetrică, bărbații atingând mai frecvent femeile decât invers; inițierea atingerilor cutanate depinde, în afara apartenenței la gen, de vârstă, de tipul relațiilor dintre persoane, de contextul situațional și nu în ultimul rând de statutul social. Femeile, cu deosebire cele de vârstă a treia, se angajează mai frecvent decât bărbații în atingerea corporală a persoanelor de același sex. În spațiul public, pot fi urmărite astfel de exemple la televizor, în cazul vizitelor șefilor de state: întâmpinarea prietenească a acestora se realizează, uneori, prin atingerea cu palma pe spate de către președintele gazdă. Atingerile corporale, îndeosebi cele publice, sunt strict reglementate social și cultural. De exemplu, în cultura islamică este interzisă atingerea corpului femeilor de către persoane străine, după cum este interzisă și privirea chipului acestora.

Degetele sunt încă mai diferențiat și puternic semnificative decât pielea în general, atât în sensul intențiilor de comunicare, cât și al celor expresive, grație mobilității lor și a symbolismului propriu. Și aici, peste semnificațiile oarecum naturale ale părților corpului și gesturilor în care sunt implicate, se suprapun simbolismele culturale. Și, după cum se va vedea, până să ajungem la semnificațiile oarecum naturale legate de regiunea pielii, semnificațiile simbolice domină, de departe! Astfel:

Degetul mare (gros), policele, simbolizează forța de dominare, energia, voința: Etalarea degetului gros (police) reprezintă o manifestare a superiorității, a priorității persoanei respective; adesea e un semn gestual de agresivitate și orgoliu (cei îmbrăcați elegant îl fac mai frecvent). În funcție de gruparea gesturilor în secvențe, poate fi semn pozitiv al șefului în prezența subalternilor, al bărbatului curtenitor în prezența unei posibile partenere. Dacă mâinile cu policele etalat sunt ținute în buzunarul din spate, se încearcă mascarea senzației de superioritate. Într-un gest de ridicare vrea să spună că este sau va fi OK., uneori și ca reacție la o situație frustrantă. Îndepărtat de restul degetelor palmei înseamnă relaxare. Ascuns denotă activitate momentan inhibată din motive neexteriorizate; în cazul copiilor poate însemna slabă energie, iar la adulți: ratarea unei decizii dificile.

Degetul arătător - care implică gestul de a arăta, gestul "gestul deictic"¹⁰ -, reprezintă voința, inițiativa, și simbolizează o „săgeată”. În amenințări, simbolizează arma, bastonul, cuțitul. Pendulat, se substituie negației cu capul. Ridicat, nemișcat, atrage atenția; dacă îl mișcăm și îl curbăm devine semnalul unei direcții: ordin, chemare fermă. Degetul arătător ușor îndoit: ținta nu este de cucerit, doar se năzuiește la ea. Palmă în jos cu deget arătător – gest autoritar: fă asta, altfel..., gest patriarhal, de dominare, folosit în țările latine. Cu palma în sus forța gestului este atenuată politicos și elegant. Buricele arătătorului și degetului gros se ating la explicații – autoritar (orientat spre scopuri), dar nu agresiv ca degetul arătător îndreptat înaintea cu palma în jos, sau ridicat amenințător ca o maciuță, de aceea sminariile de comunicare non-verbală ale firmelor îl și recomandă! Frecarea degetului arătător cu policele înseamnă că cel care face gestul se referă la bani, ceea ce denotă implicațiile simbolice ale celor două degete.



Fig. 21 Degete în diferite poziții gestuale

Degetul mijlociu este cel mai lung: simbolizează mândria, sentimentul de sine. Folosit pentru a apuca grijuliu obiecte fragile - ceea ce poate face și arătătorul și policele; dar dacă apucăm cu degetul mijlociu și policele obiectul prezintă o importanță sentimentală mai mare pentru noi. E degetul afecțiunii: dacă indicăm cu el înseamnă că avem față de imaginea respectivă o afinitate deosebită; dacă ne subliniem cu acest deget declarațiile pentru a contrazice, putem stârni reacții sentimentale conflictuale. Răsfirarea degetelor arătător și mijlociu, de o parte, în raport cu inelarul și cel mic, de altă parte indică o stare de conflict interior între ceea ce ține de viața noastră interioară și relațiile sociale.

¹⁰ Ornitologii au observat cum corbii își foloseau ciocurile pentru a indica locul unui obiect, precum copii care arată cu mâna. În cazul oamenilor gesturile deictice sunt folosite de copii înainte ca aceștia să învețe să vorbească, în general în intervalul de vârstă cuprins între 9 și 12 luni.

Inelarul este degetul semnificațiilor spirituale. El semnifică indiferența sau pasivitatea, fiind situat între degetul mijlociu (afinitatea, afecțiunea) mai lung și degetul mic (relațiile cu ceilalți).

Degetul mic simbolizează relațiile cu ceilalți, relațiile externe, pentru că este ușor îndepărtat de restul palmei și pentru că este oarecum exterior. Semnifică calitatea relației – retras în podul palmei: întreruperea relației; îndepărtat uneori până la a atinge partenerul: deschidere spre relație. Inele pe acest deget: dorința de relație și de acceptare în grupuri închise.

Pielea degetelor și pielea de pe față sau corp interacționează gestual într-un fel foarte particular. Dacă sentimentul se arată în postura întregului corp iar emoțiile în mișcările anumitor părți ale corpului, pulsunile se manifestă prin anumite micromișcări, respectiv prin microgesturi. Activitățile de substituie sunt mișcări mai mult sau mai puțin frenetice care înlocuiesc acțiunile sau comportmentele care nu-și pot atinge scopul. Ele eliberează energiile care nu pot să se consume conform scopului inițial intenționat și scad astfel frustarea și agresiunea. Prin ele creierul își rezolvă oarecum problema acțiunii pe care, tot el, își interzice să o efectueze. El cere corpului să facă ceva, mult mai puțin decât respectiva acțiune, numai pentru a stimula terminațiile nervoase și a elibera endorfinele care îl liniștesc.

Micromișcările sunt gesturi în care interacionează degetele și corpul (adesea, fața). Cele care atrag în primul rând atenția sunt gesturile cu mâna adusă la față. Micromișcările pot fi:

1. **Microfixări:** atunci când mâna se fixează pe o anumită parte a corpului. Cel mai pregnant exemplu este situația când mâna dusă la tâmplă caută idei, argumente, contraargumente. Microfixările indică în general concentrare.
2. **Microatingerile** indică o stare de bine, întoarcere spre sine narcisistă, dar care îl implică și pe celălalt: cel mai pregnant exemplu este automângâierea, mai ales pieptănarea părului, cu mâna. Gesturi ale mâinii cu părul – jocul cu o șuviță, aranjarea părului, trecerea mâinii prin păr – sunt gesturi de „împăunare”, autoetalară erotică, mai ales dacă, în plus, privirea susține gestul, căutând ceva în jur și oprindu-se scurt pe chipul persoanei de sex opus, uneori cu zâmbet.

Microatingerile apar frecvent în situațiile de autoetalară erotică sau de tentativă de seducere...

3. **Micromâncărimile** sunt un răspuns senzorial la o vasodilatare într-o zonă pe care am fi vrut să o activăm. Ele sunt mai generale și mai semnificative decât primele două. Micromâncărimile sunt cele mai clare micromișcări pentru că ele permit oamenilor să fie activi când de fapt nu pot fi și manifestă discordanța dintre ceea ce se spune și ceea ce nu se spune. Natura ideii stabilește zona de producere a micromâncărimii. Micro-mâncărimile la nivelul feței se referă la ceea ce captează simțurile cu sensul de disimulare; de refuz de a vedea, auzi, înțelege sau accepta. În ceea ce privește gesturile cu mâna dusă la față, imaginea asiatică, probabil chinezească, a celor trei maimuțe – devenită imagine a unei case de filme (dar și simbol mafirot: eu nu văd, tu nu auzi, el nu vorbește!) - ilustrează foarte bine sensul lor negativ: refuzul de a vedea, auzi sau spune lucruri care ne displac sau sunt neadevărate.

Interpretarea lor trebuie să țină seama de distincția semnificativă, făcută în contextul grilei spațial-simbolice, între partea stângă și partea dreaptă a corpului. Astfel, cum partea stângă a feței e controlată de emisfera dreaptă, responsabilă de afectivitate, micromâncărimile în această zonă se referă reținerea față de decizii care pot răni afectiv. Pe când micromâncărimile pe partea dreaptă a feței, care e controlată de emisfera stângă, a raționalului, indică existența unor probleme logice la care nu se găsesc soluții.

Pe lângă distincția între partea stângă și partea dreaptă, interpretarea mai trebuie să țină seama de poziția centrală sau periferică și de direcția spre interior sau spre exterior a mișcării. Astfel, cu cât micromâncărimile sunt mai centrale, individul este mai implicat; invers, dacă sunt laterale, la periferia obrazilor sau tâmpelor, denotă o slabă implicare. Tot astfel, mișcarea spre interiorul feței denotă enervare și închidere; pe când spre exterior, stimulare și deschidere.

Prin urmare, gesturile ducerii mâinii la față indică prezența unor gânduri negative. Ele sunt mult mai clare la copii; la adulți, gesturile se rafinează dar sunt un pic mai complexe decât micromâncărimile simple. Gesturile cu mâna la față pot viza îndoiala, incertitudinea, teama sau exagerarea, minciuna, inducerea în eroare. Precizarea semnificației lor reclamă analiza contextuală.

La nivelul ochilor, gestul micromâncării poate apărea ca o mișcare de frecare a acestei zone însoțită de privirea în altă parte. “Curățirea” ochiului apare atunci când literalmente: “nu vezi bine” (nu agreezi, nu accepți) ceea ce percepi sau ceea ce gândești. Dacă cineva se freacă la nas, se simte stânjenit. Curățirea nasului ar putea să însemne dorința de a pricepe, cât și ascuțirea simțului mirosului. (În corelație cu ceea ce se spune uneori: “n-a avut nas pentru”, sau “a da o nară” în loc de “a arunca o privire”).



Fig. 22 Degete la față – gesturi cu semnificație negativă

Dacă îți prinde nasul cu două degete, ceva nu-i miroase bine. Frecarea, astuparea, scobirea, tragerea urechii semnifică intenția ascultătorului de a nu mai auzi răul sau dorința inversă, de a auzi mai bine, când nu-i vine să creadă ce aude. Frecarea rădăcinii nasului: ascultarea cu atenție încordată a produs oboseală, gest de autorelaxare. Împingerea înainte a întregii urechi: semnul fie unei atenții mai mari când nu-i vine să creadă ceea ce se spune; retragerea, că a ascultat destul și ar vrea să vorbească. O dovadă de ușoară autopedepsire ar fi faptul de a se trage singur de ureche (reminiscență din copilărie).

Frecarea cefei apare mai ales la cei cu atitudini critice, negative, mai accentuate; frecarea frunții semnalează atitudini critice mai deschise, o personalitate mai adaptabilă.

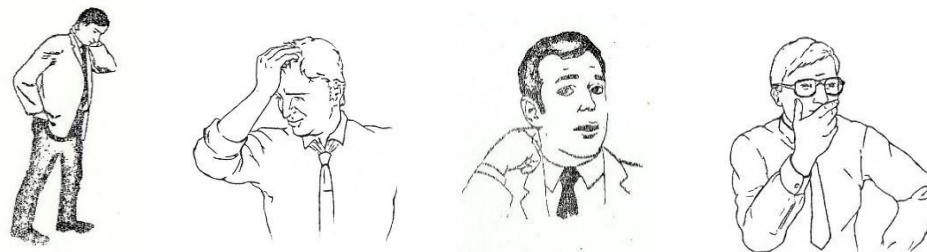


Fig. 23 Alte gesturi cu semnificație negativă

Lovirea capului cu palma, în situația când cineva a uitat să facă ceea ce i s-a cerut. Lovirea frunții cu palma - nu este intimidat că am remarcat eroarea; lovirea cefei - i-am cauzat o "durere de ceafă". Scărpinarea gâtului de mai multe ori: inconfort sufletesc, jenă. Atingerea gâtului cu mâna – ca atunci când, mascat prin manevrarea mărgelilor, sau direct prin atingerea scobiturii gâtului o femeie procedează astfel – indică un sentiment de vulnerabilitate. Trasul de guler sau aranjarea cravatei e un gest masculin: încercarea de a se elibera dintr-o situație stânjenitoare. Apucarea gâtului cu o mână sau ambele: senzația unui pericol, critică sau atac. Scuturarea capului e ușor de înțeles: îndepărtarea trăirilor neplăcute.

Acoperirea gurii cu mâna, cu degetul mare apăsând obrazul - oprirea unei minciuni (literalmente: "a-ți ține gura"). Valabil și când o face cel care vorbește, și când o face cel care ascultă - în acest caz el arată astfel că simte că i se spun neadevăruri. (Oratorul care vede un astfel de gest ar trebui să se oprească și să ceară auditoriului comentarii la cele spuse de el). Gest similar în semnificație, dar restrâns sau deghizat: mișcări ușoare de frecare a dedesubtului nasului. Degetul mare în gură, foarte rar la adulți: gest intim, erotic; dar și nesiguranță. Gest de liniștire din copilărie, când copilul sugă și activitatea semnifică dragoste și mângâiere.

Pe măsură ce mâna are un rol mai accentuat în gest, semnificația negativă se diminuează. Mâna pusă pe obraz, închisă, cu degetul arătător îndreptat în sus, exprimă apreciere pozitivă. Dar dacă degetul mare sprijină bărbia, ascultătorul are totuși păreri critice sau negative. Mângâierea bărbiei - ascultătorul ia o decizie. (Dar, spre ex. de la acest gest se poate evolua spre sprijinirea capului de degetul mare - o scădere a interesului.)



Fig. 24 Gesturi în care mâna are o importanță accentuată

Atingerea mâinilor între ele devine deja pozitivă. Astfel, frecarea palmelor înseamnă, în general așteptare sau anticipare pozitivă, chiar dacă alte gesturi îi pot schimba semnificația. "Mâini în triunghi" (coif) în sus: încredere în forțele proprii, atitudine de siguranță, gestul "superiorului" ierarhic sau, în general, gest masculin. Însoțit de cap înclinat pe spate: suficiență, aroganță. Coiful însoțit de mișcarea degetelor (mișcări rotative cu policele în coif): gest pozitiv, dar dominator, al șefului față de subordonați. Coif în sus (palmele se pot lipi) – am răspunsul bun. Unirea vârfului degetelor: puternică încredere în sine; invers, frângerea mâinilor: stres, îngrijorare. "Mâini în triunghi" (coif) în jos: subordonare, ascultare, gest feminin. Oricare din cele două gesturi anticipate de: brațe împletite, picioare încrucișate, privire spre altundeva decât spre interlocutor indică o decizie negativă certă. Sau, anticipate de gesturi pozitive - palme deschise, aplecarea trupului înainte, capul ridicat - indică o decizie pozitivă certă.

În fine, atingerile mâinilor pot viza corpul. Atingerea propriului corp: dorință de protecție sau mângâiere, încredințarea că ești aici, autoliniștire mai cenzurată decât în gesturile care pot implica fața.

Grila Mimicii și Microexpresiilor¹¹

Procesele sufletești - și mai ales emoțiile - sunt exprimate prin mimică. Încă Aristotel considera că omul are cea mai bogată mimică dintre toate ființele. Charles Darwin în *The Expression of Emotion in Man and Animals*, (prima ediție: 1872), a constatat similitudinea de mimică pentru emoțiile fundamentale - bucurie, tristețe, furie - între oameni și maimuțe ca și între indivizi din rase diferite.¹² Ipoteza lui este că exprimarea emoțiilor este înnăscută, altfel „expresiile sau gesturile convenționale, dobândite de individ în perioada timpurie a vieții, s-ar fi deosebit probabil la diferitele rase, întocmai ca și limbile pe care le vorbesc”. Din a cincea săptămână, copilul zâmbește ca răspuns la mimica mamei. Irenäus Eibl-Eibesfeldt a stabilit prin observație că mimica este aceeași și la copiii nevăzători, dar fără finețe, e ca o grimasă produsă de mișcările de bază¹³.

În 1938, psihologul american Otto Klineberg a contestat teza universalității expresiei faciale a emoțiilor, avansând ipoteza determinării culturale a lor. Zâmbetul ar exprima emoții diferite la populațiile din Orient, comparativ cu cele din Occident. Pentru un european, zâmbetul înseamnă bună dispoziție, plăcere sau ironie. Zâmbetul unui japonez poate să semnifice și acordul cu pedeapsa administrată și asocierea la indignarea celui care administrează pedeapsa. Otto Klineberg consideră ca expresiile emoțiilor au o specificitate culturală distinctă.

În 1965, când Paul Ekman a început să studieze expresiile faciale, majoritatea antropologilor erau convinși de faptul că gesturile și emoțiile au fundamente culturale, că sunt învățate în procesul socializării. Paul Ekman a pornit de la ipoteza că expresiile faciale sunt programate ca o parte naturală a emoțiilor. Pentru că toți oamenii aparțin

¹¹ Vezi pentru acest capitol mai ales: Ekman Paul, *Emoții date pe față*. Cum să citim sentimentele pe chipul uman, Editura Trei, Buc., 2009

¹² Înfățișarea feței noastre pare mai determinată biologic decât credeam. Cercetătorii americani de la Pennsylvania State University au analizat 20 de gene ale căror variații sunt asociate cu forma feței și anumite trăsături: forma buzelor, configurația oaselor din jurul ochilor, forma craniului și a porțiunii mijlocii a feței. Pe de altă parte, capacitatea de a vedea fețe umane și de a diferenția persoane este o specialitate a creierului uman!

¹³ Horst Rückle, *Limbajul corpului pentru manageri*, Editura Tehnică, Buc., 1999 p. 23-24 și 150.

aceleiași specii și toți au același număr de mușchi faciali, este de așteptat ca oriunde în lume, emoțiile să se exprime în același mod, să fie recunoscute ca atare.

O cercetare recentă însă, realizată de Institutul de Neuroștiință și Psihologie al Universității din Glasgow, pare să contrazică opinia generală, potrivit căreia omul are șase emoții de bază – fericire, surpriză, teamă, dezgust, furie și tristețe. Subiecții care interpretau expresiile faciale generate pe calculator nu au putut deosebi expresia de furie de cea de dezgust, nici pe cea de furie de cea de surpriză. Prin urmare, emoțiile de bază sunt doar patru – fericire, tristețe, frică/surprindere, furie/dezgust. Doar acestea se pot citi corect pe chipurile oamenilor și au fost esențiale pentru supraviețuirea speciei noastre. Celelalte interpretări au apărut ulterior, delimitarea între aceste emoții având deci un caracter cultural, nu biologic.

Probabil că această interpretare e mai aproape de adevăr. La urma urmei, ca și gesturile, mimica e o acțiune nedusă la capăt și modificată ulterior prin rafinare culturală. Oamenii făceau ochii mari când se speriau pentru a obține mai multă informație vizuală, despre un pericol care se apropie. La fel, în cazul unui dezgust, ei strâmbau din nas, acest gest fiind făcut inițial pentru a limita inspirarea a ceva care face rău. Poate că mimica provine și ea, macar parțial, de la același fundament biologic ca și reacțiile instinctuale – luptă, fugi, prefă-te mort, respectiv de acceptare sau respingere -, situate la nivelul organelor de simț. Acum însă, aceste acțiuni cu o finalitate temperată și, stilizate, au devenit forme de exprimare în interacțiunile interpersonale.

Mimica, mișcările feței sunt, de regulă, mai controlate decât gesturile sau inflexiunile vocii. Umflarea nărilor, vechea reacție la mirosuri plăcute, ajunge să exprime trăiri excitante, sau enervare și furie. „A strâmba din nas”: neplăcere, aversiune, perplexitate. Gura deschisă: netensionat – mirarea, neînțelegerea a ceea ce se petrece “gură cască”; tensionat: pregătită pentru luarea unei poziții, gata să vorbească; închisă, cu buzele strânse: ascetism, problemă dificilă, “gură legată” sau “tăcere de gheață”. În general, o gură întredeschisă exprimă o anume disponibilitate. Persoana de lângă noi este destinsă, gata să discute sau să se lase sărutată. Poziție senzuală: buzele relaxate, ușor întredeschise (eventual, mai accentuat, degetele se apropie de gură). Dimpotrivă, o gură ferm închisă evocă refuzul, obstinația, opoziția,

indisponibilitatea și reprimarea dorințelor; cu buzele lipite nu se comunică. O gură asimetrică arată disconfort și nervozitate. Gura se deschide sub efectul surprizei,

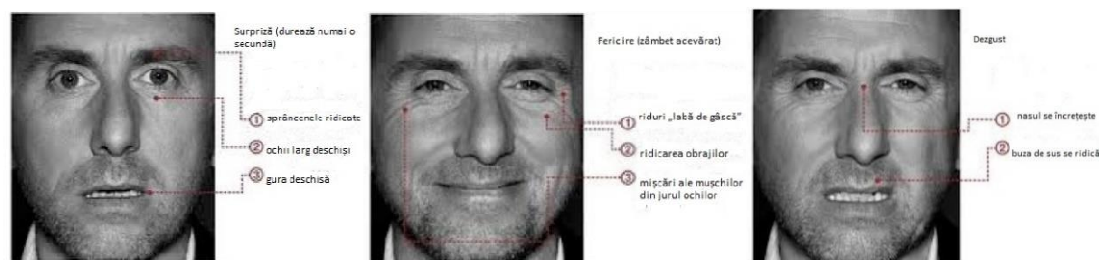


Fig. 25 Microexpresii (1) după Paul Ekman

buzele se întind sub acțiunea bucuriei, buza superioară se ridică în semn de dezgust, în timp ce buza inferioară atârână atunci când suntem nemulțumiți sau ne bosumflăm. Atunci când un individ își mușcă buzele, o poate face pentru a se împiedica să râdă, să plângă sau să vorbească, dar și dacă este furios sau dacă reflectează intens.

Furia¹⁴ se manifestă adesea prin strângerea buzelor, în timp ce tristețea ni se dezvăluie prin buzele căzute.

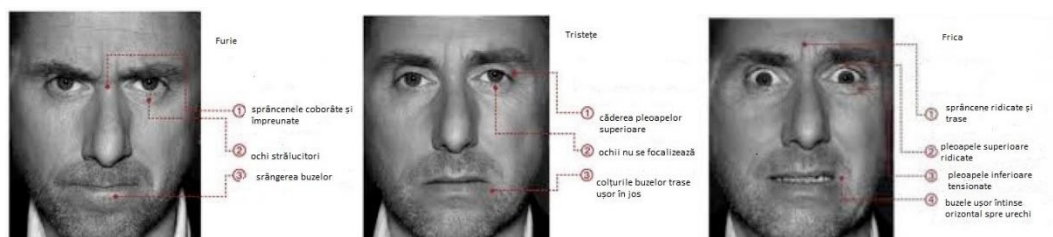


Fig. 26 Microexpresii (2) după Paul Ekman

Dacă interlocutorul își strânge și-si țuguiază buzele, vom ști că acesta este ofuscat, iar dacă rămâne cu gura deschisă, înseamnă că i-am trezit admirația sau i-am provocat stupefaccie. Atunci când buzele sunt împinse înainte simultan, poate fi vorba de o invitație la sărut sau de o strâmbătura de refuz, de îndoială, de suspiciune. Individul care își

¹⁴ Cercetătorii de la Universitatea California din Santa Barbara și Universitatea Griffith din Australia susțin că furia a evoluat pentru a determina un comportament eficient de negociere în timpul unor conflicte de interese. Ca "emoție de negociere", expresia de furie nu semnalează doar declanșarea unui conflict ci este destinat să-i intimideze pe cei din jur, făcându-l pe individul furios să pară mai puternic prin exagerarea unor trăsături asociate cu abilitatea de luptă și să primească un tratament preferențial.

umezește constant buzele, trădează o atitudine disimulatoare: ori minte ori, cel puțin, nu spune adevărul. Culoarea buzelor și tonicitatea acestora sunt și ele relevatoare: buzele roz închis sau roșii dovedesc în general o stare de bine și o senzualitate pronunțată, în timp ce buzele palide, aproape albe, adesea subțiate, sunt semnul unei proaste stări de sănătate fizică sau psihică sau al frustrării. Limba e scoasă pentru a însoți gesturi care cer mare concentrare: atingerea dinților cu limba e semn de autoliniștire. Arătarea ei este, în funcție de context, semn de intimitate sau agresivitate.

Ochii sunt punctul central al mimicii feței. Privirea are o importantă funcție fatică și reglează comunicarea (de aici dificultatea de a comunica cu cineva care are ochelari negri). Tot ea marchează durata convorbirii; exprimă diferențele de status social; indică emoțiile pozitive sau negative; și susține credibilitatea prin menținerea contactului vizual. Erving Goffman a atras atenția asupra faptului că prin mișcarea ochilor semnalăm recunoașterea prezenței celui alt, chiar fără a urmări să intrăm în relație cu acesta. Privirea semnalizează dacă interlocutorii își acordă reciproc atenție, sau unilateral, sau nu-și acordă deloc atenție (privesc în altă parte decât la cel cu care vorbesc sau se uită la el și nu îl văd, trecând peste el cu privirea). Privirea directă deschide canalul de comunicare sau îl menține deschis. Durata cât privirea noastră o întâlnește pe a celui alt este semnificativă - dacă o privim 2/3, 60-70% din timp, este semnul fie al simpatiei, fie al agresivității. După observațiile lui Argyle, două persoane se privesc cam 30-60% din timpul petrecut împreună; depășirea timpului indică sentimente puternice.

În anumite contexte, prelungirea contactului vizual poate însemna ostilitate și furie, în alte contexte este un semn de prietenie, de iubire în general, de interes pentru persoana celui alt. Simpatia înseamnă alocarea unui timp mai lung de contact vizual.

În unele culturi, a privi ochii celui alt este considerat o lipsă de respect mai ales față de persoane cu poziții sociale superioare. Cercetările realizate în Nigeria, Porto Rico, Thailanda sau Japonia au arătat că tinerii, copiii nu sunt încurajați să realizeze contacte directe la nivelul ochilor cu profesorii lor sau în interacțiunile cu alți adulți. În Japonia, a privi interlocutorul în ochi este un semn al lipsei de respect. Se recomandă a privi „mărul lui Adam”. În schimb arabii utilizează numeroase contacte la nivelul ochilor în relațiile interpersonale, cu o durată care ar putea fi stânjenitoare pentru

indivizii din alte culturi. Negrii privesc interlocutorii când li se adresează, albi când ascultă ce spun aceștia, iar în țările arabe, femeilor le este interzis să privească în ochi pe bărbați.

Și direcționarea privirii depinde de tipul de relație care se stabilește între partenerii de discuție, fiind mai mare dacă partenerii sunt atrași unul de celălalt sau se află în relații de cooperare decât dacă sunt în conflict. Orientarea privirii este strict legată de motivația nevoii de afiliere și, alături de mișcările corporale, determină un anumit echilibru la nivelul proximității între două persoane. Astfel, cu cât indivizii sunt plasați mai aproape unii de ceilalți, cu atât contactul vizual este mai redus, privirile au o durată mai mică. Efectul apropierei fizice este și mai puternic dacă persoanele sunt de sex opus. Pentru a exista un echilibru al apropierei intime, cele două persoane aflate în contact procedează la o situație de compromis. Dacă intimitatea crește individul va genera reducerea ei până la niveluri normale fie prin redirecționarea privirii, fie prin mărirea distanței fizice față de interlocutor.

Fuga ochilor, evitarea privirii înseamnă punerea la distanță, evitarea comunicării. Ea este adesea cea a unei persoane care are ceva de ascuns sau a cuiva care minte. Unele persoane au mari dificultăți în a-și privi interlocutorul în ochi, iar privirile acestora sunt întotdeauna scurte, uneori cu coada ochiului sau pe sub sprâncene. Timidul evită multă vreme contactul vizual. Evităm privirea din frica unui refuz sau frica de a ne confrunța cu afirmațiile celuilalt. Relatările dureroase sunt făcute fără a-l privi pe interlocutor: de aceea terapeuții se așează uneori în afara câmpului vizual. Ochii înlăcrimați: spălare simbolică de ceva rău.

Tipuri de priviri: privirea cu axele ochilor paralele, nefocalizată pe obiect: suflet împăcat, adâncit în propriile gânduri; directă, cu ochii deschiși: disponibilitate de comunicare directă și deschisă; de sus în jos: aroganță, trufie, orgoliu, dispreț (dacă e urmarea diferenței de înălțime poate fi evitată prin mărirea distanței dintre parteneri); de jos în sus: ambivalentă – supunere sau adversitate; spre cer, tendința de a poza în “sfânt”, în om care se sacrifică, sau o nevoie de evadare a visătorului, utopistului, indiferență față de tema discutată.

Mișcarea ochilor în sus însoțește efortul de a ne reaminti ceva, iar coborârea lor poate exprima vinovăție, ascunderea adevăratelor sentimente, o stare de disconfort

psihic. Când vorbitorul privește în sus, gândește cu voce tare, când își privește apoi partenerul îl include în dialog, îi dă voie să vorbească. A privi într-o parte înseamnă a-i comunica celuilalt lipsa de interes pentru ce spune; privirea laterală (observare fără a fi observat), care mătură câmpul vizual: de la curiozitate până la tristețe. Privirea piezișă transmite neîncredere, suspiciune, ostilitate. A-l privi în ochi exprimă sinceritate, dar și o amenințare; privirea fixă: concentrare, tensiune nervoasă, apreciere critică a interlocutorului.

Privirea fixă, dură, care se sudează parcă de a ta și o susține, privirea care te străpunge, exprimă agresivitatea, ostilitatea. Privirea fixă poate fi și a celui care minte și care încearcă în acest fel, să te facă să-i înghiți minciuna cu aerul care spune: „Vezi bine că spun adevărul, doar te privesc în ochi”. Privirea somnolentă, fixă, atonă, îndreptată spre tine sau în altă parte, cu ochii deschiși și pleoapele imobile exprimă lehamite, oboseală; plictiseală; deprimare; antipatie.

Privirea mobilă, instabilă, cea care hoinărește la dreapta și la stânga, care se oprește ici colo, revine la tine, pleacă iar, greu de interceptat, aparține individului inconstant, instabil pentru care există mereu ceva interesant de văzut sau de auzit în altă parte. Este deseori observată la oamenii care doresc să pună distanță între ei și interlocutorul sau interlocutorii lor.

Privirea coborâtă este un semn de tensiune, stânjeneală, crispare, rușine; poate fi și o tentativă de a masca adevărul. Semnificația privirii cu coada ochiului depinde de poziția sprâncenelor și de mișcările gurii: însoțită de o ridicare a sprâncenelor și de un surâs, înseamnă fie că aceea persoană încearcă să te seducă, fie că i-ai trezit curiozitatea, fie că o amuzi; dacă însă deasupra acestei priviri, sprâncenele coboară sau se încruntă, dacă gura se subțiază într-un rictus rău, cu colțurile coborâte, semnifică răutate, nervozitate, animozitate. Privirea laterală poate fi și ea ambivalentă: curtenitoare (zâmbet, sprâncene ușor ridicate), sau ostilă.

Privirea scurtă (tipică pentru cei ce vin din direcții contrare pe un culoar și se privesc doar pentru a evita ciocnirea): de regulă, tendință de acaparare sau agresiune – contactul rapid al ochilor produce impresie, îl fixează sau amenință pe adversar (“a pune ochii pe cineva”). Formele: de la privirea rigidă până la “a te uita prin cineva”. Totuși,

privirea dominatoare este privirea lungă: când privim astfel arătăm siguranță, iar semnificația cuvintelor este amplificată.

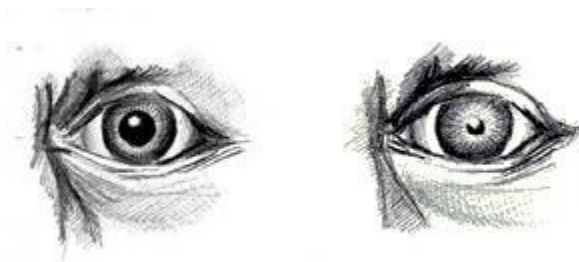


Fig. 27 „Ochi de dormitor” și „ochi de șarpe”

Eckard Hess a observat că pupila se dilată și la emoție, nu numai la lumină. Pupila dilată exprimă disponibilitatea emoțională și afectivă a individului față de tot ce îl înconjoară. Plăcerea, dorința pot determina creșterea în dimensiune a pupilei până la de patru ori dimensiunea sa normală. Starea negativă produce o contractare a pupilelor - ochi de șarpe -, cea pozitivă, excitată, conduce la mărirea pupilelor - ochi „de dormitor”. Semnificația acestor indici de limbaj corporal își are punctul de pornire în reacții corporale bine cunoscute: contractarea pupilelor este necesară unei vederi spațiale bune, necesară situațiilor conflictuale, care pot conduce la agresiune și violențe. Invers, relaxarea într-o situație confortabilă, conduce la dezinteres pentru o bună vedere spațială.

La fel de clar înemeiate în reacții corpului sunt și indicii și semnificațiile pe care le furnizează gradul de deschidere al ochilor:

- holbați – “te înghite din priviri”;
- larg deschiși – productivitate spirituală, dar și nevinovăție (privire folosită pentru a minți);
- deschiși – interes normal, optimism;
- întredeschiși – participare redusă la ceea ce se întâmplă în jur, “nu merită nici măcar o privire”; situația nu e percepută ca reală;
- acoperiți parțial – șiretenie, egoism, ascunse;

- strâns închiși – autoprotecție, refuz de a vedea. Închiderea ochilor arată că cineva vrea să ne scoată în afara câmpului vizual, din plictiseală, indiferență sau superioritate;
- închiderea unui ochi – înțelegere secretă “te cunosc bine, nu mai trebuie să te privesc cu ambii ochi”;
- închidere relaxată a ochilor – abandon, “trec cu vederea, fă ce vrei”;
- închiderea repetată și scurtă a pleoapelor: dorința de a întrerupe un contact vizual.

Grație combinației privirii cu mai multe semne faciale, recunoaștem cu toții o față fericită, care zâmbește. Zâmbetul este mimica cea mai des utilizată și e adesea un răspuns reflex la salut. Zâmbetul sincer este larg, rotund, simetric, prinde contur încet și se stinge încet. Zâmbetul artificial - studiat de Duchenne (1806-1875) - se mărginește, de regulă, la gură nu ajunge până la ochi. Zâmbetul nesincer este strâmb, asimetric, prea lung sau se curmă prea brusc; cel nervos este prea scurt și se întrerupe brusc.

Paul Ekman a catalogat mai multe tipuri de zâmbete pe care le putem recunoaște cu ușurință:

1. Zâmbetul voit, fabricat, chinuit cu colțurile gurii drepte, buze drepte și lipite; apare și dispare repede: poate exprima jena.
2. Zâmbetul dulceag obținut prin întinderea și subțierea buzelor: însoțește universalul „da”.
3. Zâmbetul „pe sub mustață” cu buzele tensionate și lipite: exprimă voință și reținere în același timp.
4. Zâmbetul depreciativ cu colțurile gurii sunt retrase în jos este afișat de persoanele blazate, ironice: poate exprima dezacordul și acordul în același timp.
5. Zâmbetul relaxat, lipsit de tensiune: exprimă bucuria, dragostea, prețuirea celuiilalt.

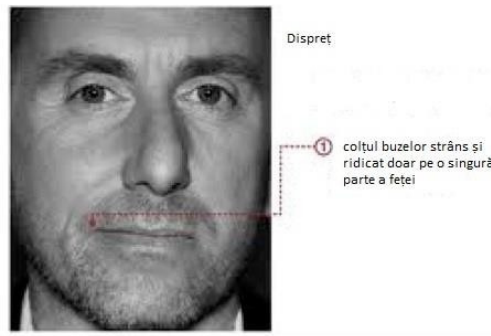


Fig. 28 Microexpresii (3) după Paul Ekman

6. Zâmbetul strâmb cu un colț al gurii tras în jos iar celălalt, în sus: exprimă o amabilitate forțată, un conflict intern. (Este zâmbetul subalternului nevoit să asculte o glumă nepotrivită a șefului.) Zâmbet strâmb – cele 2 jumătăți ale creierului au mesaje diferite. O gură asimetrică arată disconfort și nervozitate; partea stângă mai pronunțat decât în dreapta – la mincinoși. Câmpul vizual stâng – emoția, câmpul vizual drept, informația.
7. Zâmbetul care exprimă frica – buzele sunt trase lateral, iar gura este puțin întredeschisă; colțurile gurii sunt trase spre urechi.
8. Zâmbetul condescendent, resemnat – răsfrângerea înainte a buzei inferioare; adesea este însoțit de înclinarea capului spre dreapta și/sau ridicarea și tremuratul umerilor.

Teste

Pe <https://www.paulekman.com/tools/re3/family/>

<https://www.paulekman.com/tools/re3/work/>

<https://www.paulekman.com/tools/re3/crime/> vă puteți testa abilitatea de a percepe

4. Alte forme ale limbajului corporal

Limbajul corporal paralingvistic: vocea

Limbajul corporal paralingvistic se referă la acele semne corporale care privesc diferitele aspecte ale vocii în comunicarea verbală. Interjecțiile se află la granița dintre cuvinte, semnele lingvistice, și intonații ale vocii, semne paralingvistice de limbaj corporal sau non verbal. Hm, sau hmm, ori hmmm, sunt printre cele mai frecvente interjecții - există în majoritatea limbilor pământului: „huh?” (engleză), „ă?” (română), „a?” (chineză), „e?” (spaniolă), „he?” (olandeză) etc.. Primul h emis este un simplu substitut pentru respirație, pe când m, emis cu gura închisă, simbolizează faptul că nu suntem siguri de ceea ce urmează să spunem. Pauza indică faptul că suntem temporar fără replică, dar încă atenți la discuție. Varietatea de tonuri are legătură cu multitudinea de trăiri pe care le exprimăm prin această banală interjecție. Rostit cu o intonație ascendentă, hmm poate semnifica: "Nu înțeleg, mai spune o dată?". Emis prelung cu un "m" amplu: "Mă gândesc serios la ce mi-ai zis".

Nu numai tonul, dar și volumul vocii este asociat trăirilor sufletești și emoțiilor: tare vorbesc cei entuziaști sau furioși; încet, cei lipsiți de încredere sau siguranță. Vocea joasă creează impresia de autoritate și control, cea înaltă, de emoție sau de lipsă de importanță a purtătorului ei. Scăderea volumului vocii poate fi folosită pentru a capta atenția cuiva sau a amenința. Pentru a crea o impresie de încredere accentuați cuvintele pozitive.

Charles Darwin aprecia că „râsul pare să constituie, în primul rând expresia bucuriei sau a fericirii”. „În timpul râsului, gura este mai mult sau mai puțin larg deschisă, cu colțurile mult trase înapoi, precum și puțin în sus, iar buza superioară este puțin ridicată”. Râsul: cu “a” (ha, ha, ha!) – deschis, eliberator, pornit din inimă; cu “e” (he, he, he!) – batjocură sau exagerarea prieteniei; cu “i” (hi, hi, hi!) – este sau vrea să pară tânăr, naiv; cu “o” (ho, ho, ho!) – în raport cu intensitatea, supărare, protest, ură; cu “u” (hu, hu, hu!) – respingere, ținere la distanță.

Limbajul corporal în relație cu obiectele

Există situații în care obiectele intervin pentru a întregi semnificația gesturilor (spre ex. felul cum ținem o sticlă cu vin – ca o ghioagă, neglijent sau expunând-o), bătaia în masă, ritmică: nerăbdare, semn al nerăbdării (nu plictiselii) sau felul în care ne purtăm hainele sau alte obiecte (geanta mare implică imaginea de sine a proprietarului).

La fel ca degetele, alte obiecte în gură este o încercare inconștientă de a redobândi siguranța copilului care suge la pieptul mamei și arată nevoia interioară de liniștire. Decizia, care este o activitate stresantă, cunoaște numeroase forme de astfel de gesturi de autoliniștire: scoaterea ochelarilor și introducerea unui braț de ramă în gură, introducerea pipei sau altor obiecte (creioane, etc.). Dar nu se iau decizii cu gura plină (de mâncare sau băutură), nici câtă vreme diferite obiecte sunt introduse în gură, ci numai după scoaterea acestora.

Stingerea țigării înainte de a fi consumată; consumul grăbit al băuturii sau mâncării înseamnă dorința de a pleca mai repede, de a părăsi contextul. Fumătorul care trimite fumul în sus este încrezător, sigur pe el, până la superioritate; în plan



Fig. 29 Gesturi în relație cu obiecte

orizontal: autoritate, atitudine fermă (spre o persoană de același sex: înfruntare; spre o persoană de sex opus: interes, dorință de contact); dacă trimite fumul în jos: respect, supunere, evitare - fire suspicioasă, persoană închisă, pesimistă. Țigara ținută doar cu vârful celor două degete: prețiozitate, probabil gest studiat. Degetul care se ferește să

atingă ceașca de cafea, ceai - persoană care se crede importantă (importanța se vădește prin grija de a se feri de atingeri impure).

Culegerea de scame, mai mult sau mai puțin imagine: dezaprobare ascunsă sau plictiseală față de opiniile sau atitudinile cuiva (caută un centru diferit de excitație pentru a-l diminua pe cel principal); dacă privește în jos sau departe – are o opinie personală pe care nu vrea să o împărtășească. La fel, jocul cu obiecte, ascuns, în buzunar, sau vizibil, poate însemna atenție, concentrare, dacă cel care se joacă e cel care ascultă; dacă e cel care vorbește, înseamnă că încearcă să ascundă ceva, cel puțin plictis sau nervozitate.

Statul pe scaun oferă numeroase indicii despre atitudinile sau gândurile ocupantului:

Pozițiile în cazul așezării pe scaun permit o varietate interesantă de unghiuri de relaționare, mai ales dacă este vorba despre scaune-fotolii, mai dificil de deplasat și care sunt aranjate în anumite unghiuri spațiale în prealabil: în timp ce unul din parteneri este orientat direct spre celălalt, acesta poate fi așezat în unghiuri foarte diferite, scuzat fiind de lipsa de mobilitate a scaunului (absență la statul în picioare). Scaunul întors cu spătarul în față oferă o barieră de protecție, de apărare (Fig.).

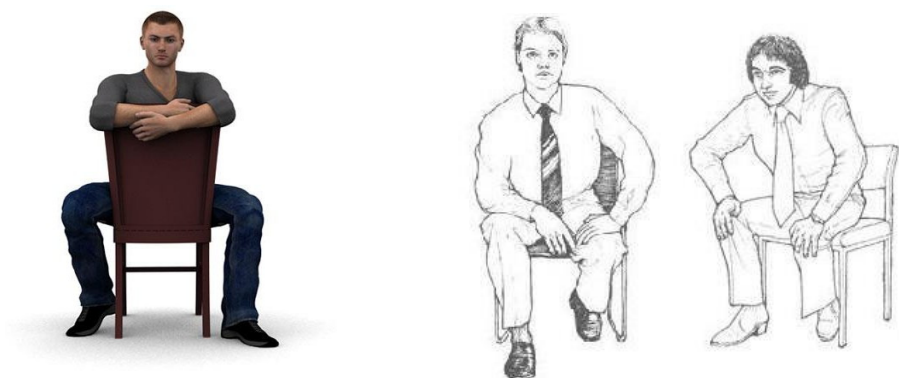


Fig. 30 Poziții pe scaun

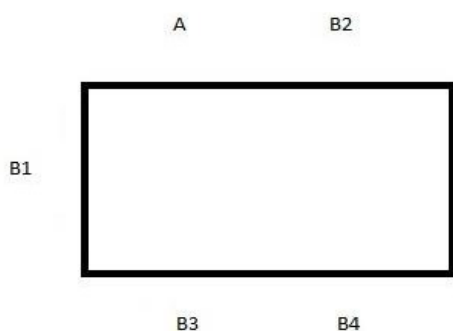
Așezat comod, sprijinindu-se pe coate când vrea să spună ceva: siguranță de sine, se așteaptă ca ceilalți să-i acorde atenție. Piciorul peste brațul scaunului: lipsă de interes, eventual ușoară desconsiderare. Ocuparea parțială a scaunului: nesiguranță, timiditate.

Piciorul înclinat sub scaun, mâna pe genunchi și privirea înainte arată persoana gata de acțiune. Formele mai accentuate sunt cu ambele picioare aduse sub scaun și

ambele mâini pe genunchi cu corpul aplecat înainte, ca la cineva gata să se ridice sau mâinile sprijinite de marginea sau brațele scaunului, gata să se ridice: gata de plecare, gata de a începe ceva. În fine, poziția cârlig a piciorului în jurul picioarelor scaunului este specifică femeilor timide sau fricoase, care s-au retras în interiorul lor sau nemulțumire reprimată.

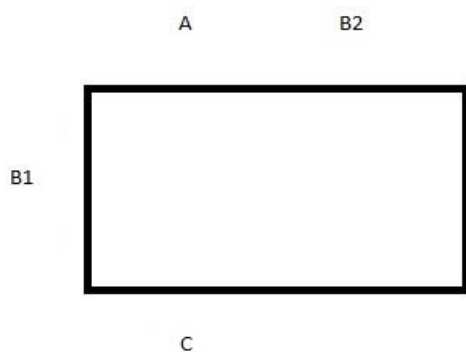
Scaunul poate rămâne doar un accesoriu în posturile semnificative prin ele însele: lăsat pe spate, cu picioarele desfăcute, cu vîrfurile degetelor unite într-un ”coif în sus”: aroganță; brațele și picioarele încrucișate și privirea spre lateral, evitînd contactul vizual direct: nesinceritate, gânduri ascunse. Totuși scaunul pare mai semnificativ în împrejurarea când, invitat la cineva, te tolănești într-un fotoliu iar el rămâne în picioare: afundarea în fotoliu poate fi un semn de cedare și supunere pentru că dominarea este dată de înălțime și poziția în picioare.

Tot așa, așezarea la masă structurează, prin fixitate relațiile:

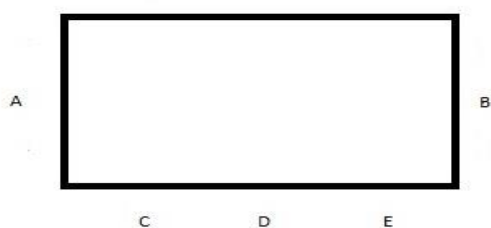


La o masă dreptunghiulară, în raport cu A: B1, poziția de colț, conversație prietenească; B2, poziția cooperativă; B3, poziția competitiv-defensivă; B4, poziția independentă.

Situația de vânzări la o masă dreptunghiulară, în raport cu cumpărătorul A: cel care vinde e pe poziția B2 sau B1, expertul pe poziția C

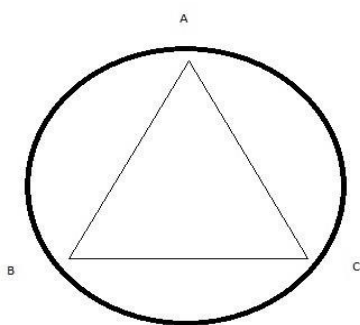


Importanța în ierarhie în funcție de așezarea la o masă:



A deține poziția influentă, dacă nu stă cu spatele la ușă (în acest din urmă caz B deține poziția importantă); B a doua poziție; D a treia, C, a patra, ultimul e E

La masa rotundă a regelui Arthur e pe o poziție competitiv-defensivă. Poziția implicării în dialog la o masă rotundă presupune distribuirea într-un triunghi ABC, unde A și B sunt de aceeași parte a mesei.



Cel care, la masă își ține mâinile și brațele sub masă nu e pregătit să facă față situației; cel care, la masă își ține mâinile și brațele pe masă are capacitatea și dorința de a stabili un contact (de la închiderea unei bariere până la deschiderea contactului fie pe relații – stânga – fie pe conținut, afaceri – dreapta).

5. Indicatori gestuali caracteristici unor tipuri de limbaj corporal

Descrierea generală a semnificației comportamentului

Chiar și comportamentul în întregul lui poate fi supus unei investigații semiotice. Comportamentul este suma activităților organismului, suma gesticulației și posturilor în succesiunea lor orientată spre un scop. Din punct de vedere semiotic, el poate fi caracterizat cel puțin ca bogat sau sărac în forme, și de căutare sau de evitare a contactului. Conotații suplimentare poate oferi analiza unor aspecte ale sale:

În funcție de ritmul sau stilul mișcării (amplimea mișcărilor – largi, cuprinzătoare sau colțuroase, mici, ascunse -, rotunjimea, direcția mișcării etc.) -, aflăm dacă executantul lor este o persoană veselă sau tristă, nervoasă sau plictisită.

Gesturile rapide, dar de o precizie mediocră denotă în general o stare de hiperexcitabilitate - care constituie o caracteristică naturală a temperamentului coleric. La alte tipuri temperamentale, această stare poate fi semnul fie al unei ridicate tensiuni emoționale, fie al unei puternice iritații.

Gesturile lente, dar sigure și precise denotă meticulozitate, grijă pentru amănunte, tendința de a neglija dimensiunea temporală a activității în favoarea calității. Această categorie de însușiri poate fi întâlnită mai frecvent la temperamentul flegmatic. Mult exagerate, luând forma pedanteriei, respectiv caracterul unei manii, ele pot apărea însă și la alte tipuri temperamentale, de pildă la melancolic.

Gesturile prompte, sigure și precise denotă calm, stăpânire de sine, încredere în sine, prezență de spirit etc. Gesturile variate ca viteză, dar sistematic lipsite de precizie denotă totdeauna neîndemânare, înapoia acesteia putând sta cauze diferite: lipsă de interes pentru activitatea respectivă, nivel scăzut de mobilizare energetică, lipsă de exercițiu, lipsă de simț practic (nivel scăzut al inteligenței practice).

Gesturile rare, "moi", de mică amplitudine (cu mișcări strânse pe lângă corp) pot să denote: atitudine defensivă, teamă; nivel scăzut al mobilizării energetice, ca

urmare a oboselii, a unei stări depresive sau a unei stări maladive, stare de indiferență, plictiseală, apatie; apartenența individului la tipul temperamental melancolic; tendința la izolare etc.

Gesticulația bogată, impetuoasă, largă (uneori, de o amplitudine periculoasă pentru cei din jur) este caracteristică tipului constituțional picnic, iar dintre tipurile temperamentale, colericului și, în măsura mai mică, sanguinului. Ea poate să denote: stare emoțional-afectivă de tip stenic sau hiperastenic (bună dispoziție, veselie, volubilitate, jovialitate, mergând până la euforie); nivel ridicat de mobilizare energetică; elan, înflăcărare pentru o idee sau o cauză, vădind totodată tendința de a-i antrena, de a-i câștiga și pe cei din jur la cauza respectivă etc.

Gesturile repezi, violente efectuate îndeosebi pe direcția "înainte", în special când însoțesc vorbirea cu tonul ridicat, pot denota: stare de iritație, dorința de afirmare proprie, de dominare; exercitarea conștientă a autorității etc. Strângerile de mână mai deosebite care, metaforic vorbind, pot fi de tipul: "pește mort", adică flască, moale, fără viață indică un individ fără caracter, moale, dubios; sau brutală, ca o menghină indică un individ agresiv.

În general, se poate spune că mersul reprezintă unul dintre semnalele importante ale dinamicii neuropsihice. Mersul rapid denotă o mobilitate mare pe plan neuropsihic, tot așa după cum mobilitatea redusă neuropsihică, se exprimă, printre altele, și printr-un mers lent. Desigur, prin calificativele "rapid" și "lent" utilizate aici se înțeleg caracteristicile naturale ale mersului și nu nivelurile de viteză ce pot fi imprimate mersului în mod voluntar (corelația se păstrează însă până la un punct și, în acest ultim caz, chiar dacă este determinată voluntar, viteza sporită a mersului corespunde unui tempo psihic mărit și invers).

Totodată, mersul exprimă fondul energetic de care dispune individul. Dimineța, când omul este odihnit după somnul de noapte, mersul este mai vioi și mai elastic decât în cea de a doua jumătate a zilei. Aceste diferențe sunt resimțite și subiectiv atunci când oboseala acumulată în timpul zilei este mai accentuată. De asemenea, diminuarea resurselor energetice ale organismului, ca urmare a unor stări maladive, se traduce și prin modificarea amplă a caracteristicilor mersului.

În sfârșit, mersul constituie și un semn al coloraturii afective a trăirilor individului. Buna dispoziție, optimismul, încrederea în sine au drept corespondent mersul rapid, vioi, ferm, cu pași largi, în vreme ce tristețea, stările depresive determină un mers lent, cu pași mici. Chiar în vorbirea curentă se întrebuințează expresia "mers abătut". La rândul lor, emoțiile determină perturbări ale mersului. Astfel, la unii indivizi simpla senzație că sunt urmăriți cu privirea de către cineva este suficientă pentru a le perturba automatismul mersului și a-i face, de pildă, să se împiedice. Stările emoționale deosebit de puternice, șocurile, pot avea ca efect incapacitatea, momentană sau de durată mai lungă, de a merge.

Mersul lent și greoi (la definirea lui ca atare ținându-se seama și de sexul și vârsta individului) indică o redusă mobilitate motorie - și adesea chiar mintală (în special când este însoțit de vorbire și gesturi lente, aspecte care apar mai frecvent la constituțiile mai masive). Dacă acest gen de mers este observat la un individ aparținând constituției astenice, el poate constitui fie expresia, fie efectul unei stări maladive. Iar la persoanele de vârstă înaintată el constituie o caracteristică naturală, semnificând scăderea masivă a resurselor de energie psiho-fizică. Dintre tipurile temperamentale, acest tip de mers se întâlnește mai frecvent la flegmatic -, întrunind, în plus, caracteristica unor reduse modificări de viteză și ritm, chiar atunci când astfel de modificări ar fi obiectiv necesare. Este vorba de categoria de oameni care se spune că "nu-și ies din fire, orice s-ar întâmpla!".

Mersul lent, nehotărât, timid indică, după cum se poate deduce chiar din termenii utilizați pentru definirea sa, în special lipsă de încredere în sine datorită unei emotivități excesive. În legătura cu aceasta, este util ca prin confruntarea cu alte date, să se precizeze dacă starea de emotivitate reprezintă o caracteristică structurală a individului sau ea este legată de o anumită conjunctură (de exemplu, conștiința unei stări de inferioritate - datorită nepregătirii, comiterii unei greșeli în activitate etc. - în raport cu cerințele situației date). Acest tip de mers indică, în mod sistematic și fără nici un dubiu, amplasarea individului pe poziții defensive - din motive ce ar urma să fie clarificate prin alte mijloace, dacă situația o cere. Dintre tipurile temperamentale, cel melancolic întrunește în mod frecvent caracteristicile acestui tip de mers.

Mersul rapid, energic, suplu și ferm se întâlnește la adultul tânăr, sănătos, dispunând de însemnate resurse energetice și care manifestă o deplină încredere în posibilitățile sale (cel puțin în legătura cu atingerea scopului concret pe care îl urmărește în momentul respectiv). El indică, de asemenea, echilibrul emoțional, promptitudinea în decizii și perseverență. Acest tip de mers este caracteristic tipului sanguinic. Dacă însă proprietățile menționate apar exagerate, este probabil ca individul în cauză să aparțină structurii colerice.

Respirația este și ea un indicator comportamental general foarte important. Inspirația, anemică sau profundă, denotă gradul de angajare într-o activitate. Respirație monotonă/expirație zgomotoasă este semnul unui individ fără tonus, trist, timid.

Indicatori ai dominanței

Cea mai adecvată descriere a limbajului corporal propune gruparea gesturilor, mimicii, posturilor și mișcărilor în ansambluri care au o semnificație umană mai generală, dar mai specifică decât caracteristicile foarte generale descrise mai sus. Astfel, spre exemplu, cele mai evidente mesaje specifice sau concrete pe care le transmite limbajul corporal sunt cele referitoare la confortul sau disconfortul partenerului de comunicare. Ele apar sub forma ansamblului de gesturi care semnifică deschiderea - mâini cu palmele la vedere, contact vizual direct, gesturi orientate în afară, postură relaxată - sau închiderea - bariere de protecție ridicate de membrele superioare și inferioare, contact vizual scăzut, evitant, postură micșorată, umeri încordați. Dar mai există o categorie de indicatori care pot caracteriza tipare ale comunicării corporale. Când ne întâlnim prima dată cu o persoană o evaluăm rapid în termenii deschiderii sau dominanței, prieteniei sau atracției sexuale. Adică încercăm să descoperim în comunicarea ei corporală indicii ale unei atitudini dominante sau supuse, eventualul interes pe care îl are - sau nu îl are - pentru noi, dacă este sau nu comunicativă etc.. În acest caz procedăm cu limbajul corporal tot așa cum procedăm cu cel verbal, căutând conotațiile suplimentare ale gesturilor și grupând mai multe gesturi sub o aceeași semnificație.

Semnalele dominanței sau sumisiunii trebuie căutate în orientarea, privirea, postura (înălțimea aparentă) corpului. Postura oamenilor dominanți este cu picioarele întinse și tălpile îndepărtate, postura călărețului (cowboy), cea care indică ocuparea unui spațiu mai extins decât cel obișnuit¹⁵, în vreme ce subordonații iau poziția de drepti cu tălpile apropiate. Indivizii dominanți stau în capul mesei. Așezate, persoanele dominante stau cu picioarele întinse. Dacă au picioarele așezate sub genunchi, atunci genunchii sunt depărtați. Dominanța e indicată și de poziția cifrei 4 (poziție greu de adoptat de către femei; poziție legată de flexibilitatea și rezistența fizică a tinerilor).

Persoanele cu statut social mai înalt crează în jurul lor o graniță invizibilă de care oamenii din jur se apropie ezitant. Pozițiile mai importante în ierarhie recurg mai puțin la limbaj corporal. Relaxarea este un indicator al dominanței: tonus muscular scăzut, absența tensiunii, aranjare asimetrică a brațelor și picioarelor, număr mai mic de mișcări și cu mai multă lentoare. (Indivizii dominanți arată că nu se așteaptă la și nu îi preocupă posibilitatea unui eventual atac). Persoana cu rolul dominant întinde mîna și indică locul de așezare al celuilalt. Una din manifestările puterii în confruntări constă în a-i ține pe oameni în picioare (sau la ușă).

Spațiul intim poate fi ocupat prin înfioarea coatelor – cu degetul gros în față sau în spate; degetele mâinilor îndepărtate când se sprijină pe suprafața plată a mesei; brațele întinse pe spătarul altor scaune.

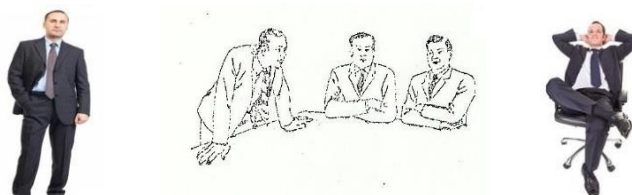


Fig. 31 Atitudine dominantă în diferite contexte

¹⁵ Revenind la grila spațial-simbolică putem observa că dacă verticala este asociată simbolic cu transcenderea, cu depășirea acestei lumi și a valorilor ei, cu asceza, renunțarea și spiritualitatea, orizontala este asociată cu această lume și cu valorile ei, respectiv cu extinderea spațială, dominarea și afectivitatea. Probabil de aceea fețele late ale oamenilor sunt asociate cu agresivitatea și dominanța. Rezultatele unui studiul de la Universitatea din California sugerează că bărbații care au fețe mai late sunt implicați mai puțin în relații de cooperare și mai multe în competitive și dominare.

Măinile pe șold (o singură mână pe șold poate indica o direcție de atac.): poziție între cea cu mâinile întinse pe lângă corp și cea cu mâinile înălțate pentru atac, măresc corporalitatea și teritoriul ocupat de persoană. Variante: cu toate degetele în față – sfidare; degetul mare în față, celelalte în spate – poziție feminină; palma în afară, fața exterioară pe șold – nenaturală, afectată; pumnul pe șold – amenințătoare.

Orientarea corporală: subordonatul, vorbind cu șeful, își orientează corpul spre el, indicând direcția centrării; șeful poate întoarce corpul într-o parte arătând că are și alte opțiuni deschise. Poziția față în față depinde de intimitatea dintre cei doi – preludiul unui atac sau o relație respectuoasă!

Fața e un important furnizor de indici: fie că sunt attribute faciale, fie că sunt acțiuni faciale. Sprâncenele coborâte (furie în general sau iritarea continuă), gura îngustă și hotărâtă, absența zâmbetului sunt indicii de dominanță. Variante de zâmbet: zâmbetul sigilat, cu buzele lipite și colțurile gurii distanțate; zâmbetul reținut – a zâmbi fără a zâmbi.

Persoanele dominante tind să vorbească primele într-un grup reunit pentru prima dată, ultimul care vorbește va primi sarcinile. Persoană cea mai dominantă are tendința de a vorbi cel mai mult: face asta continuând să vorbească peste celălalt, ridicând tonul și folosind semnale non-verbale de descurajare pentru adversar. Au mai puține ezitări și discontinuități de limbaj și nu ei sunt cei care își armonizează stilul de a vorbi cu al celorlalți.

Când oamenii se privesc în față, la statut egal persoana care își menține mai mult privirea este dominantă, mai vorbărească, mai influentă în grupul nou constituit. Privirea peste marginea ochelarilor – fixare combativă. Privirea „ochi în ochi” este un gest legat de raporturile de amenințare, dominanță și supunere atât la om, cât și în lumea animală (deși, uneori, semnifică solicitarea ajutorului). Atunci când indivizii

Relaxarea, „gestul lent și privirea lentă” (Nietzsche) este trăsătura esențială a dominanței. John Wayne: „folosiți un ton jos, lent și nu spuneți prea multe”. Dacă nu ești înalt ca statură păstrează distanța!

privesc mai mult interlocutorul când vorbesc și tind să nu aibă acest comportament când ascultă, ei sunt percepuți ca fiind dominanți, indiferent de apartenența la gen. Mai

concret, indivizii sunt considerați ca fiind mai puternici cu cât raportul vorbit-privit e mai crescut și sunt considerați mai submisivi cu cât raportul ascultat-privit e mai crescut. Dominanța vizuală caracterizează situația în care cel care vorbește îl privește mai mult pe celălalt, decât îl privește în timp ce îl ascultă (la subordonați e invers). Explicația ar fi că cel care ascultă judecă, iar persoană dominantă este indiferență la judecata celui care îl ascultă. „Skandenberg-ul vizual” definește situația în care subordonatul susține, un pic mai mult decât ar fi normal, privirea șefului. La fel în cazul atingerilor: atingerile persoanelor dominante sunt unilaterale, atingerile care implică reciprocitate caracterizează persoanele cu statut egal.

Sunetele joase, timbrul vocal jos, sunt asociate cu dominantă iar amenințarea, sunetele înalte cu sumisivitatea. Timbrul descendent este asociat cu declarațiile, siguranță și dominantă, unul ascendent este caracteristic întrebărilor, nesiguranței și sumisiunii.

Indicatori ai supunerii

Darwin a descris relația dintre dominantă și supunere urmând principiul antitezei. El numește indignare, dominanța, și constată că opusul ei este ridicarea umerilor cu coatele apropiate de corp, mâinile trase în sus și degetele în extensie (vezi la Grila reacțiilor instinctive, gestul “băgarea capului între umeri” și nota care îl însoțește). Adesea e însoțită de întoarcerea capului și ridarea sprâncenelor. (Atenție la diferențele etnice: la francezi este un gest disprețuitor, la italieni un gest de dezvinovățire, la evreii est-europeni era gestul lipsei de putere!)

La baza exprimării dominantei stau puterea și amenințarea, în exprimarea supunerii, slabiciunea și atitudinea defensivă. Indivizii supuși vor să arate că nu sunt o amenințare, că grija lor este autoprotecția, nu atacul. Arată asta prin inactivitate, care este încremenire, ca reacție la frica. Astfel persoana se face postural mai mică: lăsarea umerilor, așezarea pe vine sau jos, sau culori terne, umeri joși de haine, evitarea palariilor. Vulnerabilitatea și poziționarea mâinilor și picioarelor oferă cele mai clare semne de supunere. Persoanele supuse adoptă poziții închise. În picioare, drepte, parale, postura foarfecelui, pe un picior, cu celălalt flexat. Așezat, cu picioarele retrase dedesubt sau ascunse, genunchii apropiați sau picioarele încrucișate. Pe lângă

ascunderea mai mult sau mai puțin simbolică a organelor sexuale, creșterea zonei de autocontact corporal e liniștitoare.



Fig. 32 Poziții supuse în diferite contexte

Gesturi de autoliniștire: ne atingem, ne ținem, ne mângâiem – semne substitutive pentru acțiunile altora. Atingerea fizică este cel mai primitiv și cel mai eficient mod de a liniști pe cineva. Aria dedicată pielii în cortexul prefrontal e mai mare decât a tuturor celorlalte simțuri la un loc. Atingerea e baza contactului dintre mama și copil: liniștește copilul și îl face să se simtă în siguranță. În situații stresante oamenii tind să se atingă așa cum îi atinge mama: își mângâie parul (pe ceafa), se iau în brațe, se țin de mână. Pozițiile sumisive ale mâinilor duc contactul la maxim, turnul, ca gest dominant îl reduce la minim.

Darwin leagă „da”-ul de coborârea sumisivă a capului: de altfel, chiar dacă afirmația nu este un gest universal, plecarea capului ca semn de supunere este! Exemple: aplecarea scurtă a capului când treci pe lângă doi cunoscuți care poartă o conversație, datul din cap în conversație – dacă e grăbit, fie că îl susține din toată inima, fie că vrea să îi vină rândul la vorbire; dacă e lent, e făcut de cei care preiau rolul ascultătorului (distincția dintre cele două situații o face direcția privirii: dacă privește vorbitorul, îl încurajează, dacă privește în altă parte, vrea să ia cuvântul); plecarea capului într-o parte (cum fac copiii mici, pe umărul părinților) ca semn de neajutorare inocentă, supunere sau semn erotic.

Supunerea intervine ca soluție în cazul speciei umane, care nu e solitară (caz în care fuga este o soluție), ci se bazează pe cooperare. Ferirea privirii e o formă simbolică de fugă pentru că scot individul dominant din câmpul vizual și semnalează lipsa intenției de atac. Formele izolării vizuale: plecarea privirii; mișcarea pendulatorie a privirii între limitele câmpului vizual pentru a vedea ce se întâmplă și a căuta căi de

fugă; ochii măriți inocent ca pentru a înțelege ce se petrece în realitate, a atrage atenția celui alt și a părea dezarmant. În toate aceste situații de supunere mișcările ochilor sunt simetrice. (Apropo de obiecte: purtarea ochelarilor pe frunte, ca o ridicare a viziunii, crează impresia de ochi mari.). Sprâncenele ridicate și ochii relaxați dau tot o impresie de supunere, arată faptul că cel care face gestul este atent și impresionat. (Imediat diferit, sprâncenele ridicate și ochii măriți sau sprâncenele relaxate și ochii măriți sunt semnul furiei). Unite și ridicate, sprâncenele exprimă îngrijorare.

Zâmbetul este oarecum contextual: când contextul nu este prietenos, zâmbește mai mult persoana subordonată, când e prietenos, persoana dominantă; oricum, dacă persoana subordonată trebuie să zâmbească pentru a calma persoana dominantă, cea din urmă zâmbește când are chef! Zâmbetele persoanelor dominante sunt „gură și ochi” (Duchenne), a celor subordonate implică numai mușchii gurii. Femeile zâmbesc mai mult decât bărbații, chiar și după ce se instalează în poziții dominante, de putere. Chiar și fals, zâmbetul își exercită funcția de supunere și cere îngăduință. Zâmbetul autentic trebuie căutat în zona ridurilor „laba gâștii”.

Înroșirea – împreună cu perturbarea discursului verbal, zâmbete cu jumătate de gură, coborârea privirii – ca semn al jenei funcționează ca autoliniștire care arată altora disconfortul și regretul nostru. Ea nu este atât sumisivă, cât atrage îngăduință. Scoaterea limbii – asociată cu efortul și concentrarea – arată celorlalți că persoana nu este disponibilă pentru comunicare.

Comportamentul de periere este rar întrucât a devenit unul verbal – pentru a-i impresiona pe cei mai puternici decât noi, ne autodevalorizăm, spunând lucruri negative despre noi, și îl promovăm pe celălalt, spunând lucruri pozitive despre celălalt. Persoanele dominante pot folosi capcana măgulirii, autodevalorizându-se și așteptând să fie contrazise de persoana subordonată. În acest fel mută lauda de sine în gura celui alt și îi crează acestuia o bună impresie pentru viitor. (Cele trei strategii: acordul, favorurile, flatarea).

Indicatorii comportamentului de calmare

„Sarcina” sistemului limbic este să ne asigure supraviețuirea, să ne țină departe de pericol sau disconfort și să ne asigure liniștea oricând este posibil. Când starea de

confort este asigurată, apar indicii nonverbal de mulțumire și încredere în sine. Când apare disconfortul, indicii sunt de stres sau încredere scăzută: încrețirea frunții, îndepărtarea corpului, întinderea sau încrucișarea brațelor. După orice reacție la amenințare sau stres rezolvate, apare un comportament de calmare, solicitat de creier pentru a reveni la condițiile normale: copii introduc degetul în gură, adulții, diferite obiecte; își ating gura sau gâtul, își aranjează cravata, hainele. Acest comportament de liniștire, compensator este mai frecvent decât se crede. Mișcările de substituie sunt mișcări mai mult sau mai puțin repetate care nu au alt scop decât eliberarea surplusului de energie sau tensiune pentru a reduce frustrarea și agresiunea.

Comportamente de calmare: mângâiem cu limba buzele sau interiorul gurii, expirăm ușor umflându-ne obraji, mestecăm accelerat guma, fumăm mai mult. Atingerea diferitelor părți ale corpului ne ajută să ne păstrăm calmul. Bărbații preferă să-și atingă fața, femeile își ating gâtul, hainele, bijuteriile, mâinile și părul. Zona gâtului este predilectă pentru gesturi de calmare foarte diferite. Bărbații fac gesturi mai viguroase și diverse, femeile se joacă cu mărgelile sau își ating scobitura gâtului (cele însărcinate schițează gestul spre gât, apoi îl îndreaptă spre pânze). În funcție de îngrijorare sau tensionare, brațul femeii se ridică de pe antebraț spre colier și apoi își trece degetele peste scobitura gâtului. Bărbații fluieră, vorbesc singuri sau vorbesc prea mult. Căscatul excesiv, „curățirea” / ”mângâierea” / stergerea palmelor de picior sunt tot gesturi de calmare. Bărbații își îndepărtează gulerul de gât. Unele gesturi de apărare pot trece în gesturi de calmare: îmbrățișarea de relaxare sau frecarea brațelor ca la o reacție la frig.

Indicatori comportamentului de gen

S-a constatat că bărbații le-au privit în ochi pe actrițele pe care le considerau atrăgătoare, în medie, timp de aproximativ 8 secunde, interval redus la numai 4 secunde, atunci când au făcut schimb de priviri cu cele mai puțin tentante pentru ei. Femeile, în schimb, îi tratează imparțial din acest punct de vedere pe bărbați, măsurându-i egal din priviri atât pe cei care le tentează cât și pe cei care le displac. Cercetătorii cred că bărbații folosesc contactul vizual pentru a căuta parteneri potriviți și fertili, în timp ce

femeile sunt mai precaute instinctual și încearcă să nu atragă atenția din cauza temerii pentru o sarcină nedorită și o activitate parentală unilaterală.



Fig. 33 Atitudinea celor doi ilustrează foarte adecvat ceea ce numim posturi corporale diferite în comunicare de gen!

Bărbații nu utilizează atât fața, cât corpul pentru oglindire – probabil se semnalează oglindirea acțiunii, nu a sentimentelor, cum este cazul femeilor care utilizează fața. Măinile la ceafă este o poziție utilizată de bărbați, pe care femeile nu o practică și nu o agreează (nici șefii, dacă o fac subordonații). Femeile se autoetalează, trecându-și degetele prin păr. Împăunarea, cu o mână sau cu ambele pe șold, e diferită la bărbați și la femei.

Accentuarea diferențelor de gen face o persoană sexi. Fazele: trecerea mâinilor prin păr, buze umede întredeschise, autoatingeri, încheietură moale, expunerea pelvisului. Râsul este erotic atunci când o femeie râde lăsându-și capul pe spate și arătându-și gâtul. Femeile gesticulează cu țigara pentru etalare socială – deschidere corporală, etalarea încheieturii - bărbații preferă închidere corporală și atitudine secretivă. Plasarea genții în apropierea bărbatului: acceptare. Ochelarii și machiajul fac femeile mai încrezătoare. Rujul roșu – senzualitate; pal – carieră.

Indicatori care apar în conversații

Cele 2 niveluri ale conversației: dialogul verbal în care, prin cuvinte, se schimbă idei și opinii și dialogul neverbal, unde, prin limbaj corporal se semnalează momentul intervenției următoare, intenția de a continua sau nu conversația etc. Există o gradare a susținerii lingvistice: schimbări de postură pentru paragrafe; de cap sau brațe, pentru

schimbarea registrului expresiei; de față, ochi, mâini la cuvinte sau fraze. (Prezența limbajului verbal are însă ca efect reducerea utilității comunicative a gesturilor, mimicii și comportamentelor ritualizate.) Dacă cineva este foarte interesat de tine și de ceea ce-i spui ascultă nu numai ceea ce-i spui, ci și ritmul conversației tale. Un bun ascultător privește atent, dă ușor din cap în semn de aprobare și zâmbeste, mai ales în micile pauze. Când vrea să vorbească, la sfârșitul unei propoziții, întoarce ușor capul de la cel care vorbește, face gesturi intermediare și trage aer în piept.

Mâna ca suport pentru cap - indică starea de plictiseală, cu atât mai mare cu cât mai mult este folosit brațul și mâna (capul pe masă - plictiseală maximă); întoarcerea feței într-o parte: pierderea interesului sau acordului. În timpul unei conversații dacă o persoană ascultă tăcând sau replicând mecanic în timp ce își întoarce capul și privirea încolo și înapoi, caută pe cineva sau încearcă să scape de discuție.

Intensitatea privirii este mai mare când subiectul ascultă, decât atunci când el însuși vorbește, iar în ceea ce privește direcția privirii, indivizii privesc în sus la sfârșitul unor fraze din cadrul discursului sau la finalul discursului și privesc înainte la începutul unor fraze lungi. În timpul discursurilor mai puțin personale, când conținutul discursului se bazează pe elemente cognitive, argumente logice, intensitatea privirii este mai ridicată decât în cadrul discuțiilor personale. Există diferențe individuale în ceea ce privește intensitatea privirii, femeile fiind angajate în contacte la nivelul ochilor mai mult decât bărbații.

Cine dorește să rămână doar ascultător produce semnale de fond: sunete – ei, da, mda -, repetă cuvintele vorbitorului, zâmbeste scurt și aprobă din cap (doar dacă e lent, dacă e rapid indică dorința de a lua cuvântul!). Cine dorește să preia cuvântul se apleacă în față, ridică un deget, deschide ușor gura – respectiv se pregătește pentru vorbit. Cine nu, face acțiuni contrare intenției de a vorbi: încrucișarea brațelor, strângerea buzelor, acoperirea gurii cu mâna sau cu un deget. Sau pune întrebări: fie întrebări informative independente, fie întrebări disjunctive („nu-i așa?”, „nu credeți?”). Întrebările îl invită pe celălalt să își asume rolul vorbitorului sau să continue să vorbească. Femeile folosesc acest procedeu de ascultare activă când întâlnesc un bărbat pentru prima oară, produc multe semnale de fond și pun multe întrebări, ceea ce le face

să pară ascultătoare atente. Bărbatul naiv vede în acest procedeu de ascultare activă interesul pentru el al femeii și vorbește spunând vrute și nevrute.

Preluarea cuvântului – semnale de avertisment: ridicarea mâinii, mărirea ușoară a ochilor; prin versiuni ușor exagerate ale mișcărilor pregătitoare: deschiderea gurii și aspirația cu zgomot a aerului; sau prin semnale de fond negative: uitându-vă în altă parte sau dând nerăbdător din cap. Ultimul nivel este întreruperea vorbitorului, care apare nu în cazul încurajării („bravo, sunt de acord”), nici în cazul inversului ei, a ripostei („prostii, nu sunt de acord”), ci atunci când apare o concurență în preluarea cuvântului.

Tehnicile de întrerupere:

- creșterea volumului – cine strigă mai tare are cele mai mari șanse de a obține cuvântul;
- impresia de hotărâre: indiferența față de faptul că cealaltă persoană vorbește îți dă șanse mai mari de a obține cuvântul (invers, la fel cu cei care continuă să vorbească după ce cei mai mulți dintre cei care au vrut să întrerupă se opresc). În discursurile care se suprapun există întreruperi accidentale – ascultătorul intervine întrucât crede că vorbitorul urmează să se oprească – când cel care întrerupe se oprește cam la o secundă după suprapunere sau întreruperi efective, care trebuie să depășească două, trei secunde. Cei care ezită, se opresc înainte de a atinge acest punct.

Cei cu statut înalt întrerup pe cei cu statut inferior, bărbații întrerup femeile, dar în lumea mediteraneană și printre evrei întreruperile sunt considerate implicări de solidaritate și entuziasm.

Cum se cedează cuvântul

Schimbarea orientării privirii: din altă parte, spre ascultători, spre exemplu; persona pe care își fixează privirea devine următorul vorbitor. Pe lângă sfârșitul propoziției trebuie să apară și alte semnale: coborârea tonului, gesturile făcute cu mâna, o expresie particulară.

Cum se păstrează cuvântul

Într-o conversație ascultătorul privește mai intens decât vorbitorul care își adună gândurile și care dacă ar privi în ochi pe ascultător ar crea impresia că cedează cuvântul. Ca să se știe că dorește să continue, vorbitorul amplifică intensitatea ultimei silabe

accentuate până la următoarea pauză, anunță un anumit număr de puncte și le enumără (uneori, folosind degetele), folosește conectori verbali (și, de asemenea, mai mult, în plus). Refuză să cedeze cuvântul la întreruperi, neprivind la ascultători sau privindu-i doar scurt și pătrunzător. Rămâne încremenit în poziția în care a fost întrerupt, așteptând să reprimească cuvântul și renunță la poziția încremenită numai după ce l-a pierdut definitiv.

Vorbitorul îl poate menține pe ascultător în această poziție obligându-l să emită semnalele de fundal sonor prin întrebări: „înțelegi?”, „nu crezi că-i așa?”, „știi ce vreau să spun?” (care poate fi, mai degrabă, încercarea de a obține un acord și a impune ascultătorului punctul său de vedere). Îl poate recompensa pe ascultător pentru acest fundal sonor cu un zâmbet sau o privire afectuoasă și îl situează astfel pe poziția de ascultător perpetuu. („A ține de nasture” avea în secolul al XIX-lea un sens de gest real!)

Indicii posturale de angajare în conversație

Privirea este mai controlabilă, orientarea pieptului este un indicator mai bun al angajării unei persoane în conversație. Însă cel mai bun indicator este poziția picioarelor și a tălpilor (asociate cu reacția primară de fugă, a cărei pregătire poate da naștere la multe forme ale posturii):

- postura dreaptă cu picioarele paralele: neangajare nici în rămasul pe loc, nici în plecare.
- postura dreaptă cu picioarele depărtate (călărețul): mărește spațiul ocupat de corp (ca și coatele, suplimentar însă e o expunere tipic masculină) indicând dominanță și faptul că persoana nu vrea să plece.
- postura dreaptă cu picioarele încrucișate (foarfecele), fie că ambele picioare sunt drepte, fie că e o încrucișare asimetrică (atunci poate conta piciorul de sprijin): poziție tipică de imobilitate dar și de sumisiune.
- postura dreaptă cu greutatea pe un picior (contrafortul): apropiată de actul mersului, arată că persoana dorește să plece; direcția labei piciorului care nu e de sprijin indică direcția de mers sau de interes. Poziția perpendiculară cu cealaltă persoană sugerează faptul că puteți fi întrerupt; invers, poziția față în față cu refuzul

reorientării la apariția unui intrus – excludere.

Pot exista poziții închise, față în față, ale discuției confidențiale sau diferite deschideri: triunghi, pătrat sau cerc.

În fine, pentru a identifica și diferenția între indicatorii de *persuasiune, manipulare sau seducție* în conversații vom spune aici - urmând ideile *Analizei Tranzacționale* - doar că, în

general, în limbaj corporal în primul caz sunt folosite gesturi, posturi și comportamente de adult, în al doilea, gesturi de părinte normativ, iar în al treilea, gesturi de copil.

Apropierea de grupuri care discută: prinde privirea cuiva din grup și dacă acesta zîmbește sau își menține contactul vizual, te poți alătura grupului.

Apendice I: Extensii ale limbajului coporal

Limbajul coporal și fizionomia

Corpul în general și mai ales fața seamănă cu hainele noastre vechi, păstrând urmele gesturilor, expresiilor noastre vechi și repetate. Repetarea continuă a unor trăiri determină apariția unor amprente mimice, care devin tot mai accentuate odată cu înaintarea în vârstă: când îmbătrânește, la fel ca și o haină veche ce capătă cute rigide, corpul, și mai ales fața, păstrează în gesturi rigide și amprente ale mimicii urmele rolurilor sociale pe care le-a jucat. Astfel, spre exemplu, cineva care zâmbește adesea capătă spre bătrânețe o față mai prietenoasă.

Pe frunte se pot observa:

Cutele verticale: ale voinței, concentrării – cuta luptătorului.

Cutele orizontale: frică, sperietură, mirare, înțelegere bruscă.

Cutele încrețite: întâlnirea celor două: mâhnire, năpăstuire, neputință, amestec spiritual-sufletesc – cutele verticale (voința) nu găsesc soluția căutată de cele orizontale.

Cutele ce rezultă din ridicarea sprâncenei drepte – sentiment critic (relativ la conținut); a celei stângi – neîncredere (relativ la relație).

Psihosomatismele ca limbaj coporal

Psihosomatismele reprezintă felul în care boala se înscrie simbolic în corp. Simptomele nevrotice pot fi citite din perspectiva conflictelor simbolice. Ex.: tulburări de mers, de înghițit, frica de a merge cu trenul, bulimia etc.:

- tulburări stomacale – comportamente ambițioase, egoiste; conflict între dorință și teamă, dependență și independență;
- tulburări de respirație – stările sufletești se suprapun peste respirația conștientă: neputința în raport cu persoanele de referință, imposibilitatea identificării cu acestea;
- refuzul de a mânca – la fete în perioada pubertății: conflict cu mama sau refuzul de a avea corpul unei persoane mature;
- bulimia și supraponderabilitate – neîncredere, rigiditate, frustrări;

- tulburări ale epidermei – cei care se scarpină vor “să-și iasă din piele”; mână umedă: tulburări de contact, timiditate; urticaria: comportament agresiv sau amabilitate exagerată;
- dureri de cap – personalitate rigidă, perfecționistă, ambițioasă;
- atac de cord – dorința de a se ocupa cineva de inima mea;
- tulburări de vedere – când nu vrem să vedem ceva.

Limbajul corporal și grafologia

Scrisul este - ca seismograma pentru cutremur sau cardiograma pentru mișcările inimii - o înregistrare a stilului de gesticulare (un fel de gestogramă). Analizând scrisul cuiva ne dăm seama de stilul general și relativ constant al gesturilor sale. Mai întâi spațiul în care se plasează gesturile prin care scriem literele are o zonă mediană – literele cum sunt: a, c, e, i, m, n, o, s, z se înscriu numai în zona mediană -, o zonă de deasupra unde se înscriu depasantele superioare – barele de la literele: b, d, f, h, k, l, t – și o zonă inferioară, unde se înscriu depasantele inferioare – cum sunt barele de la literele g, j, p. Conform distribuirii spațiale a gesturilor în cazul înregistrării lor prin scriere depasantele superioare ne indică stilul și dimensiunea gesturilor în zona spirituală; zona mediană a corpului literelor este reprezentativă pentru zona afectivității; iar zona depasantelor inferioare este reprezentativă pentru gesturile inferioare, senzuale. Dacă literele m și n sunt închise sus, atunci avem de-a face cu gesturi similare celor făcute cu căușul palmei ascuns sau închis, deci cu oameni care potrivit gesticulației sunt secretoși sau discreți sau cu persoane care au ceva de ascuns. Bara la litera t este reprezentativă pentru gestul de decizie pe care îl fac oamenii hotărâți, cu voință puternică. Suplimentar, conform simbolismului spațial, mișcarea scrisului de la stânga spre dreapta este mișcarea dinspre eu spre celălalt și dinspre trecut spre viitor, față de care marginea din dreapta a foii reprezintă o limită. Oscilațiile liniei pe care o descrie propoziția și felul în care ea se termină este semnificativ pentru starea sufletească pe parcursul unei acțiuni și pentru atitudinea față de obstacole etc.

Appendice II: Folosirea propriului limbaj corporal

Interesul actual pentru limbajul corporal implică abia în ultima vreme interesul pentru propriul limbaj corporal. Totuși limbajul corporal este foarte important tocmai pentru că la acest nivel comunicarea e ca o autostradă cu două sensuri pe care circulația mesjelor este continuă, nu discontinuă ca în cazul mesajelor verbale.

Cunoașterea limbajului corporal face posibilă atât interpretarea limbajului celorlalți, cât și buna utilizare a propriului limbaj corporal în comunicare. Imaginea personală depinde de felul cum vă percep ceilalți. Înfățișarea este foarte importantă: de ea se leagă prima impresie și aspectele generale: sex, grupă de vîrstă, grup de apartenență socio-profesional, cultural și etnic.

Experții susțin că mai toți oamenii au învățat deja să își controleze fețele, motiv pentru care acum ar trebui să ne concentrăm asupra unei alte părți a corpului.

Importanța primelor impresii este dată de faptul că se produce o cunoaștere fulgerătoare bazată pe limbajul corporal. Și niciodată nu mai ai o a doua ocazie să produci o primă impresie! Impresia depinde în cea mai mare măsură de comunicarea non-verbală, care poate fi controlată. Problema care se pune este aceea a concordanței dintre starea de spirit și comportament: discrepanțele pot fi observate la nivelul limbajului corporal. O înțelegere inconștientă între doi parteneri intervine adesea atunci când în limbajul corporal cei doi au stabilit un contact de bună calitate.

Îmbrăcămintea are propriul ei limbaj și propriile coduri care atașează unor elemente specifice anumite semnificații. De aceea nu contează intenția subiectivă cu care înbraci o haină, ci felul cum este ea percepută ca semnificație. De altfel toate obiectele care vă înconjoară transmit semnificații: tipul de celular, sunetele de apel alese, agenda, stiloul, obiectele pe care le aveți pe masă...

Pentru a controla prima impresie pe care o produci:

1. Dă jos prima haină în antreu; stai în picioare, mână în mână sau cu palmele în coif;
2. Nu rămâne în ușă, vino cu viteză constantă;

3. Strângere de mână scurtă;
4. Nu sta scufundat pe o sofa. Dacă scaunul e prea jos, întoarce-l cu 45 de grade în raport cu persoana;
5. Gesturi simple, clar intenționate, fără multă mișcare;
6. Respectă distanțele interpersonale;
7. Adună lucrurile calm, strânge mâna, întoarce-te și pleacă.

Tehnica oglinzii: imită limbajul corporal al persoanei din fața ta; persoana respectivă va simți bunăvoință și afecțiune față de tine (ne plac oamenii care sunt ca noi). Ogindire automată: ca mai sus când doi îndrăgostiți se apleacă unul spre celălalt. Dacă partenerul dă dovadă de afecțiune o poți amplifica comportându-te similar. Atenție:

ogindirea bună trebuie să reproducă mesajul corporal general cu gesturile tale, nu să imite strict mișcările corporale ale partenerului.

Testarea simpatiei: la petreceri apropie-te, neagresiv, de celălalt și vezi cum reacționează la intruziunea în spațiul intim.

Imaginea de organizație

- Birou de recepție cald și prietenos, semnifică orientare spre oameni și e adecvat prestărilor de servicii, pe când un loc de contact mai auster semnalează centrarea interesului pe produs.
- Dacă locul destinat relațiilor cu publicul e mai confortabil și mai elegant, iar cel destinat angajaților e mai puțin îngrijit înseamnă că organizația e mai interesată de imaginea ei publică decât de angajați.

Exerciții și Teme

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.

II. Vorbe / Comunicarea verbală

1. Limbajul vorbirii

Cuvintele și comunicarea verbală

În comparație cu comunicarea corporală, care folosește gesturile și posturile, comunicarea verbală, care folosește cuvintele, pare mult mai clară și mai directă. Și așa și este! Conform celebrelor axiome ale lui Paul Watzlawick¹⁶ comunicării verbale îi revine mai degrabă transmiterea informației decât construirea și susținerea relației și, în consecință ea posedă o sintaxă logică foarte complexă și foarte comodă. De aceea utilizarea procentajul lui Mahrebian - care acordă 55% din adevărul semnificației, gesturilor și posturilor corpului, 38% forței, tonului și inflexiunilor vocii și numai 7% cuvintelor – pentru a caracteriza întreaga comunicare umană nu numai situațiile în care cineva încearcă să ne înșele este o eroare evidentă dacă se pune problema transmiterii unei informații.

O eroare mai puțin evidentă este aceea de a considera că limbajul verbal oferă o înțelegere totală și imediată a conținutului comunicării. Din cauza faptului că suntem ființe diferite și că hărțile mentale ale lumii de care ne servim fiecare dintre noi, deși similare, sunt și ele diferite, rezultă o pierdere de informație pe care o statistică generală în circulație o situează la 2/3:

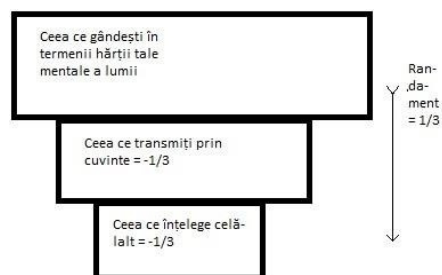


Fig. Pierderea de informație în procesul comunicării

¹⁶ Vezi Anexa teoretică II: Schimbarea de paradigmă în comunicare

Cu alte cuvinte, de la Emițător – unde este de distins între ceea ce vrea să spună, știe să spună, teoreticăii este permis să spună, până la ce spune efectiv -, după formularea în cuvinte, ajunge la Receptor 1/3 din conținutul intenționat inițial al comunicării - trecând prin ceea ce Receptorul aude, ascultă, înțelege, și apoi admite, reține și trăiește. Având în vedere că statistica proceselor de comunicare constată o eficiență generală de doar 1/3, trebuie să admitem că, deși incomparabil mai clară pentru noi decât comunicarea corporală, totuși, chiar dacă, probabil, la o scară mai mică, și în comunicarea verbală neînțelegerea este universală, iar înțelegerea este excepția.

Ascultarea activă

A asculta nu înseamnă pur și simplu a auzi; ascultarea presupune efort și autodisciplină. Ascultarea atentă ne procură întreaga informație asupra a ceea ce se întâmplă și, dacă nu ne ajută îndeajuns la rezolvarea problemelor cel puțin, ne scutește de neplăcerile neatenției. Ea are darul de a ne îmbunătăți relațiile cu ceilalți, pentru că ne ajută să-i înțelegem efectiv pe ceilalți și, pentru că a asculta atent este un semn de respect și înțelegere, ne ajută să câștigăm simpatia celor din jur sau să le dezamorsăm supărarea. Majoritatea oamenilor își doresc în primul rând să fie ascultați, ca o dovadă de respect și înțelegere. Simpla ascultare atentă scade nivelul emoțional al discursului interlocutorului și este reciproc avantajoasă pentru că de regulă cel care este astfel ascultat se simte respectat și respectă pe cel care îl respectă.

Există trei tipuri de ascultare. *Ascultarea flotantă* e prezentă atunci când, într-o mulțime de conversații simultane și diferite, la care participăm sau nu în chip direct, putem auzi numele persoanei care ne interesează sau alte cuvinte specifice. Al doilea tip, *ascultarea participativă* are loc atunci când participăm la conversație fiind în același timp cu gândul în altă parte. *Ascultarea activă*, al treilea tip și cel mai interesant pentru noi aici, apare atunci când suntem în întregime concentrați asupra a ceea ce se discută. Ascultarea activă nu are cel mai potrivit nume pentru că sugerează activitate exterioară; or ea înseamnă în primul rând evitarea unor obstacole interne.

Blocaje care apar în calea unei bune ascultări

Ascultătorii interpretează ceea ce aud că se spune și felul cum se spune în lumina a ceea ce știu ei despre limbaj, despre context, despre personalitatea celui care vorbește, și din perspectiva problemelor și intențiilor lor și vorbitorilor și nu acordă atenție mesajului efectiv. Apar astfel numeroase blocaje în calea unei bune ascultări:

- 1). Neatenția sau visarea: Ascultătorul este atent la o parte de mesaj, după care începe să se gândească la întâmplări personale de care îi aduc aminte cele auzite.
- 2). Divagarea de la subiect : implică schimbarea subiectului de către ascultător, atunci când nu se simte confortabil sau nu-i place tema care se discută.
- 3). Pregătirea replicii: Atenția ascultătorului este centrată pe replica pe care el trebuie să o dea, așa că nu prea are timp să asculte așa cum ar trebui ceea ce spune interlocutorul său. Unele persoane își construiesc în minte adevărate scenarii, gândindu-se care e cea mai potrivită replică pentru ceea ce presupune el că va spune celălalt.
- 4). Filtrarea: nu ascuți tot ce spune interlocutorul, ci doar anumite lucruri. De exemplu, poți fi atent doar la starea afectivă a celuilalt, ignorând ceea ce el spune de fapt.
- 5). Blamarea sau judecarea: Folosirea etichetelor negative este un lucru periculos, pentru că duce la diminuarea atenției atunci când vine vorba de a asculta. Dacă ascultătorul îl consideră pe vorbitor „prost”, va avea tendința să eticheteze ceea ce spune el drept o „idioțenie”, și nu-i va acorda atenția cuvenită. O regulă foarte importantă a ascultării eficiente este aceea că judecățile trebuie făcute doar după ce vorbitorul a terminat de expus întregul mesaj.
- 6). Compararea egocentrică face comunicarea dificilă pentru că cel care ascultă e preocupat să arate că este mai presus de celălalt, sau că a suferit mai mult în viață, etc. În timp ce celălalt vorbește, ascultătorul se poate gândi la lucruri de genul: „aș fi putut să rezolv problema asta mai bine ca el” sau „eu am trecut prin chestii cu mult mai grele”, etc.
- 7). Identificarea: Acest tip de blocaj se produce atunci când ascultătorul preia ceea ce i se spune prin propria experiență. Tot ce aude îi aduce aminte de ceva ce i s-a întâmplat, a simțit sau a pățit el.
- 8). Sfătuirea: Blocajul apare atunci când ascultătorul este gata oricând să ofere sfaturi, după numai câteva propoziții ale celuilalt. Atunci când oferă celuilalt soluția sa, încearcă să-l convingă că este unica soluție viabilă, și trebuie neapărat încercată.

9). Contrazicerea: În orice discuție, protagoniștii sunt puși în situația să dezbată și să argumenteze anumite subiecte. Probleme apar atunci când ascultătorul este prea grăbit să aducă contra-argumente, atenția fiind centrată pe găsirea punctelor slabe în ceea ce spune vorbitorul. O variantă mai agresivă a acestui tip de blocaj este atacarea celuilalt, prin folosirea de remarci ironice și aluzii neplăcute cu scopul de a desființa punctul lui de vedere.

10). Dorința de a avea mereu dreptate: în acest caz ascultătorul recurge la orice mijloace pentru a demonstra că are dreptate. El nu este aproape deloc receptiv la ceea ce aude și nu admite că ar putea greși.

11). Ghicirea scopurilor ascunse: Uneori cel care ascultă nu este foarte atent pentru că este preocupat să ghicească „scopurile ascunse” pe care le-ar putea avea celălalt. De exemplu, ascultătorul se poate gândi la lucruri de genul: „Maria a zis că vrea să meargă la film, dar eu știu că de fapt nu are chef, și îi este teamă că o să mă supăr.”

12). Concilierea exagerată: apare atunci când, din dorința de a fi plăcut de toată lumea, ascultătorul este de acord cu orice și oricine.

Adică ascultătorul activ știe că nevoia de atenție este una foarte reală: cel care vorbește e mai degrabă și în chip omenesc interesat de propria persoană decât de ascultător și îi place să-și poată auzi vocea și să fie ascultat. El se angajează pozitiv în jocul eu-celălalt (adică ce fac eu - și ce percepe interlocutorul): dacă eu tac el constată că poate vorbi fără să fie întrerupt; dacă eu îi respect tăcerile de dialog simte că se poate exprima liber; dacă privirea mea se îndreaptă spre el, neagresiv, dacă îl aprob și îl stimulez să continue ideea el constată că i se acordă atenție și are cel puțin sentimentul că este înțeles). Ascultătorul activ încurajează interlocutorul să vorbească, necenzurându-i sentimentele și atitudinile; el nu minimizează și nu anticipă sentimentele vorbitorului, nu îl învață pe celălalt ce să simtă sau să facă, nu îl aprobă sau dezaprobă, ci doar îl încurajează să-și exprime deplin și liber reacțiile emoționale pentru a menține dialogul deschis.

Indicații de limbaj verbal și corporal – întrebarea, încurajarea, parafrizarea, manifestarea empatiei și rezumarea:

Ascultătorul activ are capacitatea de a reformula cu acuratețe în propriul limbaj ceea ce se spune precum și pe aceea de a urmări și înțelege semnele neverbale, limbajul corporal (contact vizual potrivit, postura adecvată, gestică deschisă, încuviințările).

Întrebarea este o invitație adresată celuiilalt de a vorbi. Întrebările arată faptul că interlocutorul este interesat de ceea ce se spune. Întrebările bune ajută oamenii să se auto-exploreze, să își analizeze faptele și sentimentele mai în profunzime. Există două mari tipuri de întrebări: deschise și închise. Întrebările închise sunt cele la care răspunsul este de tipul "da" sau "nu"; de multe ori, aceste tipuri de întrebări tind să se centreze mai mult asupra faptelor în sine și mai puțin asupra sentimentelor sau dorințelor celui ascultat. Ele dau discuției aerul unui interogatoriu. Întrebările deschise, în schimb, oferă posibilitatea exprimării libere. Există totuși cazuri în care întrebările închise sunt binevenite: pot ajuta la începerea discuției și ajută la precizarea unui anumit punct în discuți.

Încurajarea minimală și parafrizarea ajută la adâncirea conversației, dându-i celuiilalt sentimentul că este ascultat. Ambele abilități se bazează pe focalizarea pe cuvintele-cheie. Încurajările minimale verbale sunt cuvintele scurte care îl ajută pe vorbitor să vorbească mai departe. O încurajare minimală poate fi în unele cazuri și tăcerea, atunci când celui ascultat i se oferă timpul necesar pentru a da un răspuns.

Parafrizarea este un mod special de a acorda atenție vorbitorului, implicând capacitatea de a recomunica persoanei în cauză ceea ce ea a spus anterior. Este vorba de oferirea unui feed-back asupra ceea ce s-a înțeles din ceea ce a spus el. Uneori e bine să ceri confirmarea parafrazării, pentru a fi sigur că ceea ce s-a spus a fost înțeles corect. Parafrizarea nu trebuie confundată cu interpretarea, care implică perceperea situației din punctul de vedere al ascultătorului; uneori interpretarea poate fi corectă înainte ca totul să fie spus, dar este preferabil să nu se facă decât atunci când s-au clarificat foarte bine lucrurile.

Empatia se poate defini ca fiind calitatea de a asculta și înțelege corect clientul, de a vedea lucrurile din punctul lui de vedere. Se consideră că cea mai importantă abilitate pentru dezvoltarea înțelegerii empatice o constituie reflectarea sentimentelor. Emoția este o parte importantă a relației, chiar dacă nu este mereu conștientizată. Sentimentele se pot exprima atât verbal cât și nonverbal, și trebuie observate și valorizate; de multe

ori este mai important cum se spune ceva, decât ceea ce spune. În reflectarea sentimentelor se urmează în general următorii pași: denumirea sentimentelor (prin cuvintele folosite în discuție sau prin metafore); folosirea unei fraze de genul: se pare că simți.... sau înțeleg că te simți...urmată de numele emoției respective; parafrizare, pentru a clarifica eventualele neclarități; verificare, atunci când nu ești sigur.

Rezumarea este similară cu parafrizarea și reflectarea sentimentelor, dar cere o centrare mai amplă asupra a ceea ce s-a spus pentru o perioadă mai lungă de timp, de câteva minute, descoperirea cuvintelor-cheie și a relațiilor dintre ele și reformularea lor. Deprinderea de sumarizare poate fi folosită pentru: începerea unei ședințe; clarificarea a ceea ce se întâmplă; trecerea de la un subiect la altul în timpul unei ședințe; pentru a face legătura între toate cele discutate pe parcursul ședinței sau pentru a face legătura între cele discutate pe parcursul a mai multe ședințe.

Contactul vizual: Privește persoana care îți vorbește, respectiv persoana căreia îi vorbești (cu excepția persoanelor care se simt mai confortabil dacă nu sunt privite pentru că subiectul în discuție îi frământa foarte tare sau este jenant). Persoana are sentimentul ca este ascultată, că îi dă atenție și poate fi astfel condusă să vorbească despre ceea ce îl interesează cel mai mult pe interlocutor. Avem cu toții experiența conversației cu cineva care nu ne susține privirea; nu putem spune dacă ne ascultă sau nu. Când ne uităm în ochii altei persoane, o facem să știe că îi acordăm întreaga noastră atenție. Aceasta metodă de susținere îi spune: ”Sunt aici. Sunt atent la tine. Îmi pasa de tine”

Posturi și gesturi: Poziția trebuie să fie de ușoară înclinare în față și deschisă (brațele să nu fie încrucișate). Trebuie să apară o simetrie - cei doi să aibă niște poziții în oglindă, ascultătorul să preia poziția ascultatului – și o complementaritate a mișcărilor. Pentru a spori empatia este ideal ca aceasta oglindire să se facă inconștient, de la sine. Dacă imiți cât mai exact posibil expresiile persoanei căreia vrei să-i ghicești gândurile vei ajunge să gândești ca ea. Evită semnele de nervozitate, poziția împietrită sau mișcarea excesivă.

Distanța interpersonală: în cultura noastră distanța normală este de un braț. E bine să-ți găsești propria modalitate de relaționare spațială cu cel pe care-l asculți stând la birou, sau chiar pe podea alături de el.

Ascultătorul activ comunică emițătorului ce înseamnă pentru el mesajul primit, ceea ce îi creează acestuia cel puțin impresia că e urmărit cu atenție și permite emițătorului să-și controleze receptarea. El își păstrează mintea deschisă, fără prejudecăți sau concluzii pripite, amânându-și argumentele și contraargumentele, dar ascultând critic, cântărind argumentele și dovezile. Iar dacă descoperă o neadecvare între limbajul verbal și limbajul corporal al vorbitorului și ascultătorul activ are ocazia să-și verifice interpretarea, e bine să o facă pentru a elimina posibilele neînțelegeri.

2. Nevoia de interpretare

Dar ascultarea activă nu este suficientă pentru a înțelege bine ceea ce ni se comunică. Comunicarea însăși face necesară suplimentarea înțelegerii prin interpretare, pentru că, atunci când comunicăm, există:

- a) ceva ce transmitem explicit, conform intenției noastre comunicaționale,
- b) ceva ce comunicăm fără să fie în intenția noastră,
- c) ceva ce ocultăm, ascundem despre noi sau situație prin comunicare, intenționat sau nu, ceea ce vrem să-i facem pe alții să gândească despre noi și situație, fără să corespundă realității (Talleyrand: „Limbajul este dat oamenilor pentru a-și ascunde gândurile”). Or, nu numai în cazul comunicării implicite sau în dezinformare avem nevoie de interpretare ci, având în vedere universalitatea neînțelegerii, chiar și în cazul comunicării explicite, pentru a înțelege mai bine sensul a ceea ce ni se transmite!

Reguli de interpretare

- a) *Context, subtext, pretext*: în raport cu situația comunicațională sensul depinde de condițiile în care a fost enunțat mesajul. Transmiterea unui mesaj este doar un fragment dintr-o relație; chiar și comunicarea efectivă este doar o parte a relației. De aceea trebuie analizat care este contextul referențial al mesajului, care este pretextul și care este subtextul lui. Contextul poate fi existențial, al referințelor, situației, acțiunii sau stării psihice (intenții, dorințe, credințe) ori poate fi verbal, a ceea ce s-a spus înainte și după

respectivul cuvânt sau respectiva propoziție sau frază. De regulă în situația comunicățională subtextul este motivul, ceva indezirabil din punct de vedere personal sau social, în diferite grade: interese, pasiuni sau măcar ceea ce poate trece drept ceva prea egoist sau prea individual. Pretextul, care dă curs motivului mascându-l, este ceva dezirabil pentru că e asociat unor valori sociale.

b) În ceea ce privește situația comunicățională în relație cu mesajul: *la ce întrebare, la ce problemă răspunde mesajul*. În comunicarea cotidiană, interpersonală sau publică, adesea această problemă sau întrebare este subtextuală și e nevoie de interpretare și analiză pentru a o putea descoperi. Hermeneutica interpretează orice fel de text, gest sau act uman, ca și cum acesta ar răspunde la o întrebare care îi conferă sensuri proprii. Astfel, a căuta sensul unei scrieri înseamnă a găsi mai întâi întrebarea potrivită la care aceasta răspunde. Orice text valabil, semnificativ, răspunde la o astfel de întrebare. Într-o perspectivă istorică plurală (nu liniară), orice mare civilizație este un răspuns bun în raport cu o provocare (în raport cu o întrebare).

Scopul hermeneutic este descoperirea întrebării la care răspunde textul, ceea ce implică contextul (locul și momentul), pretextul (ocurența, ocazionalitatea răspunsului) și subtextul (deci ceea ce textul, purtând cu sine, nu are în intenționalitatea comunicării). Textul se află într-un context datorită unui pretext și acoperă mereu un subtext pe care-l poartă cu sine. Regula secundară ce decurge de aici este cea a nevoii cunoștințelor prealabile contextuale (gramaticale, istorice, estetice, psihologice) pe care trebuie să le avem pentru a putea interpreta.

c) În ceea ce privește mesajul (textul): înțelegerea merge *de la părți la întreg și de la întreg la părți* într-o mișcare circulară care constituie așa-numitul cerc hermeneutic. Regula esențială rămâne cea filologică, a înțelegerii părților prin întreg și a întregului prin părți: este regula cercului hermeneutic. Așadar, trebuie să înțelegem întregul

pornind de la părți și să înțelegem părțile raportându-ne la întreg. În acest proces, unitățile textului se înțeleg pornind de la conexiunea lor cu celelalte, de la dispoziția lor în text și de la caracterul lor de argument în raport cu scopul propus. Părțile textului trebuie stabilite în raport cu funcția lor textuală. Scopul mai sus menționat este tocmai întrebarea la care textul răspunde; astfel, trebuie descoperit mai întâi modul cum textul răspunde la această întrebare. Dacă, în schimb, invocăm textul ca întreg, apar aspectele textuale necesare pentru o bună înțelegere globală a textului și pentru situarea lui în contextul psihologic, istoric și cultural din care emană.

Schleiermacher propune mai întâi o privire de ansamblu asupra textului, urmată de tatonarea corelațiilor dintre părți și de evidențierea dificultăților, a punctelor nodale ale textului. Trebuie stabilite pasajele importante ale compoziției, raporturile dintre ele și relațiile lor cu întregul textului.

d) Dar regula hermeneutică principală pentru noi este aceea de *a te pune în locul celuilalt*. Pentru că lumile noastre de semnificație sunt inevitabil despărțite chiar și când ajungem să comunicăm, putem să-l înțeleg pe celălalt numai folosindu-ne de conținutul propriei noastre lumi, a propriei noastre vieți pentru a putea răspunde cât mai adecvat la întrebarea: ce aş gândi eu în locul celuilalt în această situație? Ce aş fi făcut sau ce aş face eu în locul celuilalt în această situație? Desigur, pentru că noi suntem limitați la propria noastră viață riscăm să nu-l înțeleg bine pe celălalt, ceea ce ne obligă să-i recunoaștem principial și până la proba contrarie, inocența. Cultivarea perspectivei celuilalt, încercarea de a te pune în locul celuilalt înseamnă a privi lumea așa cum crezi că celălalt o privește. Totuși uneori se poate întâmpla ca în anecdota care ne povestește că doi oameni se aflau pe cele două maluri ale unui râu. Unul strigă spre celălalt: "Cum să trec pe celălalt mal ?" La care cel întrebat îi răspunde: "Dar ești deja pe celălalt mal !"

Hermeneutica

Triada conceptelor hermeneuticii: explicitare, interpretare, comprehensiune (înțelegere) funcționează în mod tradițional prin prezumția că orice hermeneut ajunge să înțeleagă doar după ce în prealabil a explicat și interpretat semnele. Hermeneutica a fost definită astfel teoria interpretării comprehensive, a interpretării care conduce la înțelegere. Comprehensiunea este modul de a ființa al interpretului, fenomenul general uman cel mai important, pentru că nu este un simplu proces de gândire, ci implică sentimentul, voința etc., pe scurt întreaga viață umană. Nici între conceptele de interpretare și explicitare nu există o clară delimitare. În muzică, de pildă, a explicita notele muzicale din partitură înseamnă în același timp a interpreta o piesă muzicală. Conținuturile conceptelor hermeneuticii: explicitare, interpretare, comprehensiune și raporturile care se stabilesc între ele sunt variabile în cursul istoriei occidentului și nu pot fi înțelese în afara ei.

Hermeneutica vizează un proces de interpretare asemănător celui al traducerii. Ea e caracterizată de orientarea spre sens, de punerea lui în evidență, de traducerea lui dintr-un plan în altul, de transmiterea lui altcuiva decât i-a fost menit explicit. Comunicarea, apare astfel nu doar ca un simplu act de transmitere al unui mesaj, al unei informații, ci mai degrabă ca și comuniune, ca și accedere spre celălalt, spre alteritate.

Marele merit al hermeneuticii este de a face din ceva străin ceva familiar: adică nu îl dizolvă în critică, nu îl reproduce doar, ci îl explicitează în propriul orizont, dându-i o valoare nouă. Deși suntem dependenți de celălalt în construirea conștiinței de sine, ignorăm mereu punctul de vedere al celuilalt. Sarcina hermeneuticii este de a ne apropia de perspectiva celuilalt în descoperirea adevărului. În acest proces de mișcare finită continuă a gândirii în acordarea valabilității altuia în raport cu noi constă forța rațiunii interpretative (Gadamer). A te apropia de celălalt nu înseamnă a-l dizolva în critică sau a-l reproduce mimetic, ci mai curând a-l explicita într-o nouă lumină, a-ți găsi propriul adevăr prin medierea alterității. Hermeneutica traduce planul eului în planul Altuia și invers. Reflecția hermeneuticii operează astfel o autocritică a conștiinței care transpune toate abstracțiile ei, chiar și cunoștințele științifice în experiența umană referitoare la lume ca întreg. A înțelege înseamnă a putea povesti ideile, așa cum face mitul cu simbolurile, motivându-le.

Pentru hermeneutică, înțelegerea, comprehensiunea, țină esențialmente de limbaj. Totuși limba are secundar și calitatea unui mediu expresiv: prin urmare ea nu își este suficientă sieși și există întotdeauna în corelație cu altceva și pentru altceva. Punctul de plecare al hermeneuticii îl reprezintă o suprapunere tacită limbă-gândire, pentru hermeneutică, limba nu e prezentă niciodată singură; există mereu un dublu ce se suprapune mai mult sau mai puțin exact peste limba: gândirea.

3. „Metalimbajul”

„Metalimbajul” – limbajul vorbirii

În acest sens putem vorbi, desigur metaforic, dar deloc inadecvat, despre limbajul vorbirii sau limbajul cuvintelor, pentru că vorbele sau cuvintele ne spun, peste ceea ce comunică ele nemijlocit, și ceea ce este gândit sau simțit fără să fie spus. Interferența dintre limbaj și gândire produce în expresiile formulate în cuvinte un fel de rezonanță a conotațiilor, un fel de mesaj peste mesaj, un metamesaj sau un metalimbaj. "Metalimbajul" este un termen nu într-un totuș adecvat care ne propune interpretarea cuvintelor și expresiilor pentru a ghici intențiile și ideile vorbitorului, sau cum trecem dincolo de limbaj pentru a descoperi ce gândesc oamenii)

Dacă o doamnă spune "nu", aceasta înseamnă „poate”, dacă spune "poate", înseamnă "da", iar dacă spune "da" nu este o doamnă; invers, dacă un diplomat spune "da", aceasta înseamnă poate, dacă spune "poate", înseamnă nu, și dacă spune "nu", atunci nu este un diplomat.

Ceea ce spunem nu reprezintă întotdeauna gândul nostru real. Figurile poetice sau de stil, tropii, sunt cel mai bun exemplu pentru faptul că există ceva în plus, un înțeles care subzistă în spatele cuvintelor. Astfel, metaforele sau metonimiile limbajului poetic implică faptul că semnificația literală a cuvântului sau a propoziției este diferită de cea pe care ne-o propune poezia. Omul este mai poet decât s-ar crede în viața lui cotidiană. Cel mai clar apare „metalimbajul” atunci când suntem ironici sau sarcastici: pentru a înțelege că avem de a face cu două sensuri ale aceluiași mesaj în primul

caz ne este suficient mesajul verbal, în al doilea avem nevoie și de cel corporal. În orice

comunicare rămâne mereu ceea ce cuvintele noastre spun despre noi fără intenția noastră (mai ales semiotic) și ceea ce chiar încearcă să ascundă. La aceste adevăruri putem ajunge numai dacă interpretăm și înțelegem contextul interior al discursului sau textului, precum și contextul exterior, cu pre-textul și sub-textul.

"Nu te-am sunat pentru că am notat greșit numărul tău de telefon", dacă e adevărat, nu trebuie interpretat ca „metalimbaj” ci ca "act ratat": greșești inconștient pentru a nu fi obligat să faci sau să suporti ceea ce nu-ți place. „Metalimbajul” este altceva decât pur și simplu minciună trântită în față cu nerușinare (dezinformare) și nici măcar mai subtilul act ratat. El ține de modularea expresiei verbale în condițiile în care regulile situației comunicaționale ne impun socialmente adevărul, iar noi nu îl putem formula clar. Atunci spunem adevărul modelându-l, augmentându-i sau diminuându-i aspectele, cosmetizându-l. Putem proceda ulterior la fel ca diplomatul care nu va retracta, nu va nega ceea ce a spus anterior, ci va spune că "nu a fost bine înțeles". Numai în acest context are sens „metalimbajul”: în limitele exprimării și interpretării relativ oneste și adecvate. De aceea, cel interpretat din perspectiva „metalimbajului” poate para în astfel de situații, când i se reproșează ceva: "doar n-ai crezut că eu...", care mută pe umerii celuilalt, cel care interpretează, culpabilitatea de a fi gândit de rău despre cineva. Altfel aveam de-a face cu o minciună pe care o putem controla prin referențialitate - corespondența cu realitatea - sau coerență - compatibilitatea cu celelalte aspecte (cea mai des folosibilă regulă). „Metalimbajul” este față de minciună sau act ratat mult mai subtilă, de aceea necesită interpretare.

Interpretarea metacomunicării (înainte chiar de orice interpretare este nevoie să ne amintim de regulile ascultării active):

- a) Conștientul și inconștientul nostru își au propriile voci care intervin în discurs.
- b) Putem asculta într-un minut de trei ori mai multe cuvinte decât putem pronunța.
- c) E bine, cel puțin pentru început, cât facem încă exerciții, să ne verificăm interpretarea spunându-i interlocutorului ce am înțeles noi.

Ceea ce ne spune cineva depinde de scopul urmărit de vorbitor, de situația dată, de relația cu noi. Când îl ascultăm trebuie să avem în vedere vârsta, statutul social, educația, mediul cultural, starea emoțională (există o pluralitate a subiectului care vorbește).

Ce trebuie să urmărim: Pentru că oricine comunică se raportează la un anumit nivel de realitate, faptul respectiv este ascuns sau etalat verbal în diferite moduri, susținut sau contrazis, scăzut sau exagerat. Ceea ce putem cu ușurință descifra chiar și în expresii de dimensiuni reduse, un cuvânt, o propoziție, o frază, sunt prin urmare negațiile sau afirmațiile implicite, diminuările și augmentările a ceea ce este în discuție.

„Metalimbajul” reclamelor imobiliare¹⁷

„Cumpărați: ocazie unică” = Avem probleme cu vânzarea.

„Interesant” = Urât

„Folosire optimă a spațiului” = Foarte mic

„Stil casă de țară” = înghesuită, neîncăpătoare

„Reședință cu multiple posibilități de dezvoltare” = Cartier ieftin și murdar, sub nivelul standard

„Bine poziționat” = Situat undeva

„Situat într-o zonă bună, liniștită” = Departe de magazine și școli

„Proprietate unică, pe care toți o doresc” = Proprietate cu aspect obișnuit

„Transport la ușă” = Mijloacele de transport opresc la doi metri de ușa de intrare

„Dă spre o grădină care nu necesită multă întreținere” = Nu are grădină

„Multe trăsături originale” = Are toaleta în curte, la fel și spălătoria

„Ideală pentru oamenii pricepuți care știu să facă reparații mărunte” = Repararea ei va costa o avere

La fel stau lucrurile cu limbajul diplomatic (din comunicatele de presă), cu cel politic sau cu cel profesional medical sau religios: spun foarte rar lucrurilor pe nume codificând excesiv situația (căutați exemple !)

¹⁷ după: Allan Pease și Alan Garner, Limbajul vorbirii, Polimark, Buc., 1994

Dicționar al „metalimbajului” cotidian

(cuvinte care semantic spun altceva decât aparenta intenție comunicativă a vorbitorului):

"Desigur" - supraaccentuează; putem bănuși că vorbitorul exagerează pentru că nu este sigur de credibilitatea sa.

"Un fel de" - nesiguranța vorbitorului în identificarea obiectului.

"De fapt" – ne spune că realitatea e alta decât ni se spusese

"Oarecum" scuză pentru o afirmație irelevantă.

"Ăsta", "asta" după un nume sau substantiv indică o deprecieri.

"Păi...", „ăăă..." și alte interjecții similare sau repetarea întrebării (unei părți din ea): „trage de timp", pentru a răspunde; reculegere, ordonarea gândurilor

"Credeți-mă", "vorbesc serios" - vorbitorul simte că va fi greu de crezut. (Folclorul spune: "Atunci când zice zău și zău / Atunci minte și mai rău.")

"Sincer", "pe șleau" - arată că vorbitorul urmează să fie mult mai puțin sincer sau onest decât pretinde.

"Doar", "numai" minimizează semnificația a ceea ce urmează să fie spus, atenuează vina unei persoane. (Nu au curajul să spună ceea ce ar vrea să spună sau încearcă să minimizeze răspunderea - de interpreta în funcție de context).

"Niciodată" în loc de un "nu" simplu supraaccentuează și probabil neagă ceva ce respectivul și-ar fi dorit.

"Încerc", "voi încerca", "să vedem ce se poate face" expresii favorite pentru cei care vreau să se spele pe mâini.

"Da, dar" - încercare de evitare a intimidării prin simularea unui acord.

"Trebuie să", "ar trebui" - indică de fapt numai părerea și dorința vorbitorului.

"Sigur că..." are trei sensuri: sarcastic (întrebarea este prostească); plin de sine (știu tot ce se poate spune despre asta); politicoș (știu că sunteți destul de inteligent, dar trebuie să mă refer la..).

A propós: permite schimbarea subiectului adesea fără legătură cu ceea ce s-a discutat.

"Cum să zic", "un fel de" "știți dumneavoastră" - expresii generalizante și comuniante, care nu spun nimic ci te obligă pe tine să gândești și să spui implicându-te. Ele refuză

să spună ceea ce este de spus și te lasă pe tine să spui ceea ce este stânjenitor pentru cel care face afirmația.

"Nu credeți că", "nu vi se pare că", cer de la ascultător răspunsul: "da" (și-i permit vorbitorului să-l manipuleze). La fel cu "n-am vorbit prea mult, nu ?", "n-am întrecut măsura, nu ?" cer răspunsuri asigurătoare: nu și indică indiferența vorbitorului față de un da)

"Fiindcă veni vorba", "dacă tot sunt aici", "ca să nu uit", "dacă mă gândesc bine" au drept scop să atenueze importanța a ceea ce vorbitorul vrea să spună, dar ceea ce urmează este de fapt problema cea mai importantă.

"Așa cum poate știți", "fără îndoială" - ascultătorul este la fel de isteț ca vorbitorul, stabilesc un fel de egalitate.

"Aș vrea să pot spera" - apare ca o opinie; de fapt spune: în împrejurări normale aș vrea să...

"N-o să credeți, dar", "n-ar trebui să vă spun toate acestea, dar" - dorința de a furniza informații a unui bârfitor sau a unei guri sparte. ("o știți pe aia cu", "asta-mi aduce aminte de", "știți ce a spus ?" cer răspunsul da)

"Nu suflați o vorbă despre ceea ce v-am spus", "nu vreau să stârnesc zvonuri" - negația este adesea inutilă, pentru că intenția e contrară.

"Să nu mă înțelegeți greșit" = n-o să vă placă ceea ce auziți, dar nu-mi pasă.

"Nu-i vorba de bani, ci de principiu" - este vorba de bani.

"Trebuie să ne faceți odată o vizită" = așteptați până vă vom chema.

"Sper să vă placă mămăliga" = indiferent de opțiune veți fi servit cu mămăligă.

"Acum arăți cu adevărat suplă" = ai fost o grasă.

"Doar n-ai crezut că eu..." = mută pe umerii celuiilalt culpabilitatea de a fi gândit de rău despre cineva.

"Metaforic vorbind" = adică inadecvat

"Ca să vorbesc ca politicienii" = delimitare socio-profesională de imaginea celuiilalt vorbitor (adesea peiorativă)

La întrebarea: "ce vă datorez pentru...", se răspunde: "nu e vorba de asta...", ceea ce înseamnă: nu cer, dar nici nu refuz

"Nu depinde numai de mine..." = pot influența situația în direcția dorită dar...

"Reveniți peste câteva zile..." = prima dată: nu am timp de asta; a doua oară: nu mă interesează asta

"Mă mai gândesc" = amânarea sau refuzul angajării

"Măcar am încercat" = nu mă prea așteptam să reușesc

"Nu te deranja pentru mine" = nu sunt obișnuit să fiu bine tratat, nu am pretenții la un tratament deosebit

"Nu vrei să bei o cafea ?" = întrebarea negativă care poate sugera un răspuns negativ

"Te mai servesc cu ceva ?" - sugerează răspuns negativ, atrage atenția asupra încheierii întâlnirii

"Dacă nu ajung în 10 minute, înseamnă că nu mai vin" = puține șanse că va veni.

"A murit atât de tânăr" = sunt mai bătrân și am supraviețuit sau sunt mai bătrân și mă simt vulnerabil.

"După umila mea părere", "dacă vreți să aflați părerea mea" - expresii care introduc păreri personale autoapreciate.

„Cu o condiție” sau „Cu anumite condiții ?” când punem condiții o facem adesea pentru a putea să nu fim de acord mai apoi.

"Dacă vrei să vii, vii acum" = ni se forțează mâna.

"Faci cum crezi", "nu vreau să te oblig": o spune cineva ușor frustrat de libertatea de decizie a celuilalt de fapt eu asta aș vrea să faci.

„Oare ? chiar crezi ?” întrebări menite să ne inducă îndoiala.

În principal, în afara cuvintelor și expresiilor care sunt menite a trece peste da sau nu sau să ne solicite da sau nu, mai există expresiile centrate pe ego. Prezența pronumelor sau adjectivelor posesive indică implicarea emoțională. (mașină/ mașina mea). Egoatrii infatuați vorbesc despre ei la persoana a treia. "Noi", de regulă, nu este un simplu plural ci un eu amplificat (Benveniste): discursul pronunțat este făcut să fie comun fără certitudinea că subiecții integrați sunt de acord. Noi am hotărât - spune șeful de catedră în numele colegilor...

Și dincolo de aceste forme și formule, oarecum mecanice în simplitatea lor, rămîne marea dificultate și marea artă de a descoperi ce gândește celălalt atunci când nu o spune explicit. Pentru că această ipoteză hermeneutică a „metalimbajului” ne

spune că în discursul celuilalt putem urmări niște linii de nivel ale conotațiilor și semnificațiilor plurale care, sub platitudinea expresiilor, ne indică relieful planurilor, intențiilor și dorințelor vorbitorului. Dacă reușim în această sarcină dificilă devine adevărat ce ne spune povestea romanțioasă: inimile nu-și pot ascunde taina!

Trebuie numai să reușim să descoperim liniile care unesc conotațiile și supra-semnificațiile într-un mesaj secund, neintenționat și neexplicit.

Interpretare, suprainterpretare și secret

Interpretarea este decodificare. Dar întrucât orice decodificare este o recodificare – și orice cunoașterea este construcție -, nu se poate ieși din cercul comunicării. Acest cerc al comunicării poate deveni vicios dacă interpretarea devine suprainterpretare adică, cum spune Umberto Eco, semioză hermetică, hermetism.

Exista în hermetism o dialectică a ocultării și revelației, a lui a ști, a spune și a ascunde, care funcționează după anumite legi ale păstrării și revelării secretului. Un text hermetic nu numai că nu spune totul, ci și ascunde intenționat, acoperă adevărurile. Hermetismul poate revela și arăta, dar și ascunde sau obscuriza lucrurile, și îl putem înțelege mai bine ca tendință dacă îl comparăm cu creștinismul. Tradiția creștină reprezintă o corelare a interpretării cu viața comunității, pe când tradiția hermetică este transmiterea unei învățături de tip inițiativ, esoteric, ocult. Tradiția creștină funcționează după un acord între semnificații și sensuri, pe de o parte, și viață, pe de altă parte, după formula care cere să dai Cezarului ce este al Cezarului și lui Dumnezeu ce este al lui Dumnezeu. Dogmele stabilesc limite ale interpretării, cenzurând „delirul de interpretare” eretic, adică periculos pentru viața pământească a comunităților. După cădere, Dumnezeu a menit omului o viață terestră plină de normalitate, în cuprinsul căreia să poată obține mântuirea. Interpretarea hermetică însă nu cunoaște limite: orice poate însemna orice, indiferent dacă se opune sau nu vieții terestre normale.

Creștinismului e accesibil tuturor. Hermeneutica biblică, creștină acceptă o realitate a misterelor, a ceea ce, pentru mintea noastră, e greu de pătruns în interpretare. Hermetismul ține de o realitate a secretului, adică ocultare, ascundere în comunicare.

Nu știm nu pentru că mintea noastră nu poate pătrunde realitatea, ci numai pentru că nu ni s-a comunicat, pentru că ni s-a ascuns, pentru că este un secret. Marea eroare a interpretării este aceea de a încerca să descopere un secret care nu există de fapt. O astfel de interpretare excesivă devine suprainterpretare. Suprainterpretarea este prin urmare o interpretare care mizează pe secret și conduce la suspiciune și gelozie. Cum poți să te ferești de suprainterpretare devine sinonim cu

„Forța unui secret rezidă în faptul de a fi mereu anunțat, dar niciodată enunțat. Dacă ar fi enunțat, și-ar pierde fascinația. Puterea celui ce enunță un secret adevărat este de a poseda un secret vid.”

Umberto Eco

răspunsul la întrebarea cum ști că ceva nu este semn? Nu este semn dacă nu stă în locul a ceva, ci se află în propriul său loc! Adică are valoare de întrebuințare, nu de schimb; nu este purtător de informație, ci este un efect al unor cauze care sunt de ordin substanțial sau energetic.

Exerciții și Teme

Exercițiu pentru a testa randamentul comunicării: Cîțiva studenți ies din clasă; celorlalți li se citește o poveste; unul din studenții de afară intră și i se spune povestea, el urmînd să povestească următorului, ș.a.m.d. (fiecare e unic și înțelege același lucru în mod diferit; repetarea unui conținut duce la distorsionarea semnificației lui).

Exercițiu de ascultare activă:

Într-un grup de persoane, se stă cu spatele și se dialoghează. Descrieți apoi senzația comunicării perturbate.

Cel care ascultă, reflectă postura și gestică celuilalt. Cei “ascultați” spun cum s-au simțit (oglundirea posturii celuilalt se face în mod inconștient într-o discuție și exprimă gradul în care cel care asculta este antrenat în povestea celuilalt și se pune în pielea sa).

Temă: Analizați-vă autocritic modul de ascultare (Analizează-ți propriul tip de contact vizual în timpul ascultării și felul în care îl afectează pe interlocutor și încearcă să dezvolți și alte stiluri.)

Temă: Dați exemple de context, pretext, subtext.

Teme pentru „metalimbaj”:

1. Căutați alte expresii și alte domenii de aplicare.
2. Analizați declarații de politicieni sau interviuri.
3. Analizați metalimbajul profesional juridic (Avocați, procurori, judecători)
4. Analizați-vă propriul metalimbaj

Exercițiu aplicativ pentru desoperirea „metalimbajului” propriu: Cum a decurs examenul ? (Rudele sunt de față și nu trebuie să-și facă o impresie proastă deși examenul n-a mers prea bine și nu se cuvine să mințim !) Cum vi se pare locuința ce am închiriat-o ? (Cei de față nu vreau sau nu pot să spună ceea ce cred cu adevărat dar nici nu pot spune neadevăruri)

III. Minciuni

1. Ce este minciuna?

*Poți minți un om tot timpul,
poți minți mai mulți oameni un timp mai îndelungat,
dar nu poți minți toți oamenii tot timpul.*

Opoziția adevăr – minciună nu ține atât de planul cun oășterii, cât de cel al comunicării și al intenției. Comunicarea „minte” prin însăși structura ei. Limbajul are o altă ordine decât cea a lucrurilor, el generalizează excluzând aspectele individuale și transformă orice proces sau situație într-o istorie. De aceea n-a putut – și, poate, n-a intenționat - niciodată să rostească adevărul, ci a spus povești și a generalizat. Cel mai adesea vorbim cu scopul de a spune despre noi povești care să arate că merităm să fim iubiți, că altcineva e responsabil sau vinovat, și pentru a formula afirmații generale despre situații și lucruri individuale. Nevoia oamenilor de a spune și asculta povești seducătoare și de a face și auzi afirmații generale liniștitoare e foarte mare.

Pentru că semnul e “ceva care stă în locul a altceva” fără a fi acel ceva, el este de la început o „minciună” socialmente acceptată ca adevăr. Minciuna efectivă apare ca o dedublare a semnificării: nu numai că semnul / vorbirea înlocuiește deja ceva, dar înlocuiește ceva ce e de la început ascuns semnificării cu intenție, un gând disimulat. Prin urmare:

1. facem semne în limbaj corporal sau verbal pentru a semnifica ceva;
2. facem semne în limbaj corporal sau verbal pentru a ascunde ceva;
3. atât în primul caz, cât și în al doilea, apar semne în limbaj corporal sau verbal care semnifică neintenționat și suplimentar, care lasă să se vadă ceea ce nu e arătat intenționat sau e chiar ascuns.

Oamenii mint frecvent pentru a menține și îmbunătăți relațiile cu ceilalți. Adevărul este, adesea, greu de explicat complicat și inconfortabil pentru relațiile umane. Minciuna e mai simplu de spus și, mai ales, îi ajută pe oameni să se înțeleagă mai bine și, mai ales, să coopereze.

Copiii dobândesc capacitatea de a bănuî ce gândesc alții și ce motive au să se comporte într-un anumit mod cândva între 6 și 7 ani, dar se pare că deja bebelușii pot

plânge prefăcut pentru a obține mai multă atenție! Ei își dau seama că nu pot să aibă încredere totală în alții și că nici pot fi ei înșiși obligați să spună adevărul. Oamenii foarte populari care țin la popularitatea lor, politicienii îndeosebi, trebuie să fie mincinoși foarte pricepuți – e o trăsătură esențială a rolului pe care trebuie să îl joace.

Noi nu avem niciodată suficientă informație despre indivizii pe care îi întâlnim. Și niciodată nu putem obține întreaga informație despre ei prin metode raționale solide: în relațiile cu ceilalți oameni noi intuim, ghicim și credităm în funcție de impresiile pe care le facem atunci când comunicăm cu ei. Minciuna, denaturarea

Femeile înțeleg mai bine decât bărbații limbajul corporal, dar bărbații descoperă mai repede încercarea de inducere în eroare.

adevărului și inducerea în eroare sunt foarte greu de definit și implică multe aspecte subiective. Uneori, “adevăratele” sau “realele” atitudini, credințe și emoții ale individului pot fi stabilite doar indirect: fie că noi le intuim ori le ghicim, fie că el mărturisește sau recunoaște ulterior o intenție inițial ascunsă. Expertul în detectarea minciunilor, Paul Ekman, afirmă că nu există un indicator universal al minciunii!

Totuși structura felului cum comunicarea construiește realitatea ne oferă un ghidaj important în descoperirea minciunii. *Există trei niveluri ale comunicării:*

- Comunicarea verbală, prin intermediul cuvintelor, semne care nu necesită cheltuieli substanțial-energetice și al cărui controlul este preponderent conștient și voluntar.
- Comunicarea corporală, prin intermediul gesturilor și posturilor, care implică anumite cheltuieli energetice, pentru că reprezintă comportamente și acțiuni invocate și neefectuate, inhibitate. Controlul este în general - și mai degrabă - inconștient și involuntar - până când nu intervine o supraveghere conștientă și voluntară.
- Cel mai aproape de adevăr este faptuirea, comunicarea efectivă prin acțiuni și comportamente care realizează ceva și implică un consum energetic. Controlul este preponderent conștient și voluntar în măsura în care se are în vedere un scop. Pentru că este costisitoare energetic, ea ne poate cel mai mult ajuta să distingem între adevăr și minciună.

Dintr-o primă perspectivă este logic faptul că, pe măsură ce crește consumul energetic, omul minte mai greu, respectiv mai costisitor energetic. Adică dacă realmente faci ceea ce spui – sau o spui făcând! – cheltuiala energetică și implicarea personală este prea mare ca să fie, în principiu, falsă. Din cea de a doua perspectivă, pe măsură ce scade controlul conștient și mișcările devin involuntare, omul controlează mai puțin exteriorizarea stărilor sale. În general, dar mai ales în acest caz se vede cât de important este să interpretăm limbajul corporal în relație cu limbajul verbal. Ele sunt conexe în comunicare dar descoperirea și supraevaluarea limbajului corporal a dus adesea la o interpretare separată a lui (așa cum s-a întâmplat și în relația dintre scriere și vorbire, când, în modernitate, a fost supraevaluată scrierea). Chiar dacă, pentru a detecta minciunile, indicatorii comportamentali inconștienți sunt mai de încredere, ceea ce trebuie să căutăm este asocierea problematică la nivelul ambilor indicatori, atât comportamentali, cât și verbali. Oricum, sunt de urmărit grupări de indicii, unul sau două sunt insuficiente. Paul Ekman recomandă cu insistență „microexpresiile”, care durează o fracțiune dintr-o secundă, sunt mai greu de observat și aproape întotdeauna arată emoțiile pe care persoana mincinoasă încearcă să le ascundă.

Paul Ekman: vocea nu se potrivește cu ce spune, cuvintele nu se potrivesc cu privirea pe care o are sau mimica feței nu se potrivește cu ce spune.

Există apoi câteva condiționări prealabile. Astfel, pragul încrederii nu trebuie să fie nici prea, sus nici prea jos. Apercepția personală despre frecvența minciunii în societate influențează capacitatea noastră de a detecta minciuni: persoanele încrezătoare detectează greu mincinoșii, în schimb au succes cu cei sinceri. Chiar dacă 90% din minciuni sunt însoțite de indicatori, detectăm cu puțin peste media întâmplătoare (56%). Ciudat este că, cu cât persoanele se cunosc mai bine, capacitatea de a detecta minciunile nu crește, ci scade! Probabil că în acest caz oamenii nu vor să recunoască în sinea lor că cealaltă persoană minte. Uneori ne place sau acceptăm să fim mințiți. Cazul persoanele suspicioase - polițiștii, spre exemplu – pare să fie invers. Dar dacă mizăm pe intuiția fără dovezi concrete avem șanse mari să ne înșelăm. E și cazul căutării greșite

a indiciilor, ori cazul poligrafului care măsoară frecvența respirației, ritmul cardiac, și transpirația palmelor, toate semne ale emoției, dar nu neapărat și a minciunii.

Apoi ar fi bine să avem termeni de comparație: să putem raporta schimbarea comportamentală sau verbală la cadrul de referință normal. Persoanele neobișnuite sau care se comportă ciudat sunt considerate eronat nesincere (eroarea lui Othello). E bine de știut și dacă minciuna este cu miză mare sau cu miză mică și dacă a fost sau nu repetată. Minciunile cu miză mică sau cele repetate sunt mult mai greu detectabile.

Indicii de anxietate sunt relevanți pentru mincinoși. Minciuna e însoțită adesea de emoții negative – frică, rușine, vinovăție, jenă, frustrare. Dar uneori poate fi însoțită de plăcerea de a păcăli. Această plăcere se manifestă ca o veselie artificială – privire directă, zâmbete, voce veselă, semnale ale apropierii. Principiul de testare al minciunii e similar cu cel al poligrafului: compararea comportamentului normal cu agitația produsă de unele întrebări. Când mințim trebuie să ținem minte adevărul, pentru a-l evita; trebuie să producem o minciună credibilă și să o formulăm convingător; și mai trebuie să supraveghem comportamentul ascultătorului pentru a avea feedback și a ne adapta comportamentul în consecință.

Punctul de plecare al interpretării noastre trebuie să aibă în vedere faptul că orice individ este constituit dintr-o pluralitate de euri care se angajează în roluri predefinite social. Ceea ce avem noi de interpretat sunt micile detalii, greșelile sau erorile din comunicarea corporală și verbală, pe de o parte, și rolurile fixate social, pe de altă parte.

Mincinoșii adoptă diferite strategii, adică sisteme comportamentale de ansamblu: o atitudine apropiată (prietenoasă, amabilă), sau, invers, o atitudine distantă, pot avea o atitudine calmă sau pot recurge la diferite tactici de susținere a imaginii de sine. Comportamentul general ambiguu poate fi și el o strategie.

2. Indicatori ai minciunii

Indicatori ai minciunii în limbajul corporal

Mincinoșii își pot controla mișcările faciale, dar nu le pot suprima în totalitate (spre exemplu, pot să își controleze zâmbetul mult mai ușor decât mișcarea sprâncenelor). Indicatorii minciunii în comunicarea corporală sunt la fel de grupați ca orice alți indicatori. Am putea vorbi, mai degrabă, despre un comportament al mincinosului. Dificultatea detectării unei intenții conștiente de înșelare face necesară interpretarea atât a limbajului verbal cât și a comunicării corporale. Indicii sunt despărțiți în continuare numai din nevoi analitice întrucât trebuie, de obicei, corelați cu indicatorii verbali. Dacă suspectăm o tentativă de înșelare în ceea ce privește latura relațională a comunicării trebuie să acordăm mai multă atenție comunicării corporale.

Ochii

Trebuie reperată nu numai evitarea privirii, ci și privirea prea fixă, prea intensă, prin care mincinosul evită să fie descoperit: mincinosul evită sau reduce contactul vizual sau, invers, îl exagerează.

Clipitul rapid e legat de emotivitate (de la 20 de clipiri pe minut la de 4-5 ori mai mult), dar mincinoșii pot avea o rată normală a clipirii. Dilatarea pupilelor este mai mare la mincinoși.

Atunci când au de răspuns la întrebări dificile, oamenii nevinovați sunt tentați să se uite în altă direcție pentru că au nevoie de concentrare până își pot formula un răspuns. Oamenii care mint, în schimb, se uită în altă direcție un timp prea scurt, pentru a părea că stau îndeajuns de mult să se gândească.

Nasul

Acoperirea gurii, sau gestul deplasat spre nas cu acoperirea parțială a gurii sunt indicii principale ale minciunii. Dar gestul poate căpăta un substitut în atingerea nasului (sindromul Pinocchio), prezent la mărturia lui Clinton la Curtea Supremă. (Deși Birdwhistell crede că la americani acest gest este unul de respingere, iar alți cercetători nici nu îl leagă de minciună.)

Zâmbetul

Zâmbetul e mai eficient în mascare pentru că afișează sentimente aparent contrare stării mincinosului. (Dar cercetările arată că mincinoșii zâmbesc, totuși, mai rar!) Este și ușor de produs, dar atunci se vedește că este fals. Zâmbetul fals durează mai mult, este compus și retras mai repede. Pentru că centrii nervoși sunt diferiți – voluntar și involuntar – și mușchii sunt diferiți: doar cei din partea inferioară a feței în primul caz, pe când în al doilea se ridică colțurile gurii și sprâncenele sunt trase în jos. O gură asimetrică arată disconfort și nervozitate; la mincinoși, partea stângă mai pronunțat decât în dreapta. Zâmbetul fals este și asimetric, apare mai ales în jumătatea dreaptă a feței. Mincinoșii tind să folosească adesea zâmbetul amestecat („nefericit”): colțurile interne ale sprâncenelor ridicate, colțurile gurii trase în sus sau coborâte. Totuși zâmbetul funcționează adesea, pentru că oamenii nu sunt atenți la autenticitatea zâmbetului, sunt mulțumiți să-l vadă. Expresia pretinselor emoții – bucurie, surpriză, respect – se mărginesc la zona gurii.

Mascarea

Când cineva minte intenționat și mai ales când și miza e mare, ascunde nu numai adevărul, dar și emoțiile negative – vinovăție, teamă. Întoarcerea feței sau acoperirea ei cu palmele sunt în general evitate. În locul lor sunt folosite măștile figurii impasibile și zâmbetului. De aici discrepanțele în limbaj corporal: față încrezătoare, dar mâinile tremură.

Microindicatorii

Dacă oamenii încearcă să-și mascheze emoțiile, fața primește două seturi diferite de instrucțiuni – procesele involuntare propun reacția autentică, cele voluntare o camuflează. Microindicatorii care apar în astfel de situații contradictorii durează cât un cadru din înregistrarea video: 1/25 dintr-o secundă. Microexpresiile, ne spune Ekman sunt între cele mai valoroase indicii ale minciunii (ca în micro-expresia de furie a doamnei Thatcher la confeința cu insulele Falkland).

Membrele și Corpul

Gesturile animate – adaptorii în general: mângâierea părului, frecatul mâinilor, scărpinatul în cap -, nervozitatea pot apărea în cazul minciunilor cu miză mare și a mincinoșilor nexperimentați; cei care sunt conștienți de aceste manifestări tind să le inhibe producând mișcări rigide stângace. Dacă mișcările ochilor și mâinilor sunt de obicei controlate și inhibitate de către mincinoșii atenți, părți ale corpului mai îndepărtate de aceste zone, picioarele și tălpile în principal, pot oferi indicii importante. Picioarele sunt târâte sau încrucișate frecvent.

Mâinile, brațele și picioarele sunt strânse în jurul corpului de parcă individul vrea să ocupe cât mai puțin loc. De obicei nu stă drept, cu mâinile în afară și întinse, stă mai degrabă ghemuit. Vrând să apară relaxat, își va ridica umerii ușor.

Mișcările brațelor și mâinilor sunt reduse, iar dacă există, sunt țepene, mecanice. Mișcările mâinilor se îndreaptă preponderant spre față sau gât (zona gesturilor negative). Nu sunt de așteptat mișcări spre piept cu un gest deschis al mâinii.

Ritmul și durata gesturilor emoționale nu funcționează, gesturile nu se potrivesc mesajului verbal, nu există un tempo comun între cuvinte și gesturi.

E retractil în fața acuzatorului și își întoarce fața sau corpul de la el. Interpune obiecte ca obstacole între el și acuzator. Se ferește din cale acuzatorului, orientându-se spre ieșire. Nu va aținti arătătorul spre persoana pe care încearcă să o convingă.

Diferențe de gen: femeile se prefac că sunt ocupate atunci când mint.

Atenție: reacțiile pot fi și poaterioare, cum sunt gesurile de destindere ale contrabandiștilor după trecerea prin vamă.

Indicatorii ai minciunii în limbajul verbal

Dacă nu spui ceea ce gândești, nu poți gândi ceea ce spui

La fel ca în comunicarea corporală și în situația comunicării verbale emoțiile și gândurile neexteriorizate intervin ca un factor perturbator. Apar răspunsuri involuntare, acte ratate și formule care țin de ceea ce am numit „metalimbaj”. Datorită amestecului mental de intenție și grijă conștiente modificări ale discursului pot apărea atât la nivelul mesajului verbal cât și la nivelul comunicării corporale. Dacă suspectăm o tentativă de înșelare în ceea ce privește conținutul de informații al comunicării trebuie să acordăm mai multă atenție mesajelor verbale.

În ceea ce privește relațiile dintre limbajul verbal și cel paraverbal

- Tonul este un indicator foarte sensibil al stării de emoție, care, adesea, însoțește minciuna: variațiile de tonalitate, bâlbâielile, tremuratul sau dresul vocii.
- Mincinoșii fac mai multe pauze între cuvinte și între propoziții, ezitări la început sau în comunicare, pronunțări greșite
- Dacă minciunile nu au fost repetate, pentru a le rosti prima dată mincinosul face o scurtă pauză și le debitează mai lent decât de obicei.
- În cazul minciunilor spontane există mai multe erori de vorbire și începuturi de propoziție la care se renunță.

În ceea ce privește acuzațiile

- Nu se indignează de acuzațiile false, ci de cele adevărate.
- Dacă se schimbă subiectul devine mai relaxat.
- E tranșant, dând impresia că e decis deja asupra chestiunii discutate în încercarea de a limita provocările la adresa poziției sale.

În ceea ce privește povestea pe care o spune

- Dacă vorbitorul are încredere în ceea ce spune este mai interesat să fie înțeles și mai puțin interesat de felul în care este perceput, de felul cum apare el celui alt.

- Punctul de vedere obiectiv, al celei de a treia personae, lipsește din povestirea mincinosului.
- Aspectele negative sunt, adesea, lăsate pe dinafară.
- Mincinoșii fac multe digresiuni de la subiect prin explicații complicate și lungi, dar la întrebări răspund scurt.
- Paradoxal, tocmai pentru a fi crezut, povestea lui este atât de aberantă încât e greu de crezut (pentru că în ipoteza că ar fi mințit, te-ai fi așteptat să caute o versiune mai credibilă).

În ceea ce privește conținutul mesajului

- Când oamenii care spun adevărul sunt acuzați pe nedrept că mint ei sunt dispuși să dea și mai multe detalii pentru a-i convinge pe cei din jur de nevinovăție. În schimb, când mincinoșii oferă informații nu le dezvoltă și nu descriu detalii, rămân la generalități, la un ansamblu cu cât mai puține coordonate spațiale și temporare.
- Mincinoșii sunt mai atenți la corectitudinea formală a expresiilor.
- Mincinoșii dau răspunsuri logice, dar ele nu urmăresc clarificarea, ci ecranarea adevărului, producerea confuziei.
- Mincinoșii au tendința de a folosi mai mult propoziții negative.
- Oamenii neonești au tendința de a lăsa frazele neterminate.
- Adaugă mereu noi informații pentru a te face să-i crezi povestea.
- Mincinoșii preferă generalizarea – întotdeauna, niciodată, toată lumea – și evită să vorbească despre ei – eu, al meu.
- Toate numerele pe care le invocă sunt de aceeași mărime sau multiplele lor. Utilizează cuvintele tale pentru a formula propozițiile lui.
- În loc să răspundă direct, oferă opinia sau credința sa asupra subiectului.
- Formulările sunt confuze și întrebătoare, ca și când ar căuta asigurări.
- Ceea ce spune pare să implice un răspuns, dar nu îl va formula niciodată direct.
- Persoanele care recurg la minciuni au tendința de a înlocui numele indivizilor implicați cu pronume.

În ceea ce privește atitudinea

- Mincinoșii se feresc să își asume paternitatea mesajului, sau previn faptul că nu vor fi crezuți: „nu o să vă vină să credeți”; „știu că sună ciudat dar, te asigur că...”.
- Mincinoșii se distanțează de evenimentul pe care îl descriu, folosind trecutul în locul prezentului.
- Își arată neplăcerea față de acțiunea altcuiva care a făcut ceva similar cu acțiunea de care este suspectat.
- Își subliniază verbal onestitatea cu sintagme ca: “De ce te-aș minți?”, “Ca să fiu sincer/onest..”, “Nu vreau să crezi că...”.
- Propune o variantă mai bună a cererii tale atunci când nu poate să-ți dea un răspuns la ceea ce i-ai cerut anterior.
- Folosește umorul sau sarcasmul pentru a împrăști îngrijorarea ta.

În ceea ce privește întrebarea

- Va reacționa disproporțional în raport cu întrebarea.
- Îți cere să repeți întrebarea sau răspunde la întrebare printr-o întrebare.
- Când dă răspunsuri la întrebările privind credințele și atitudinile, are nevoie de mai mult timp de gândire.
- Mincinosul răspunde la întrebările puse de altcineva, dar nu la cele care și le pune singur.

În ceea ce privește comunicarea de gen

- **El** utilizează un fapt evident pentru a susține o acțiune dubioasă. **Ea** spune întâmplător ceva ce cere mai multă atenție.
- Din cauza tradiționalei dominații masculine, femeile sunt nevoite să facă afirmații subînțelese și, uneori, să exagereze. De aceea, afirmațiile lor sunt adesea înșelătoare cel puțin pentru ascultătorii care sunt obișnuiți să fie direcți. Atunci când mint, femeile devin încă mai evazive decât atunci când spun adevărul. Bărbații în schimb mint de-a dreptul, falsificând informațiile.

În cazul mesajelor scrise:

Cei care mint prin mesaje transmise prin telefon, email sau pe social media, editează mesajele mai mult, dau răspunsuri mai scurte ca de obicei și lasă o pauză mai lungă în timpul unei conversații purtate prin mesaje

Testarea mincinosului

Realitatea este foarte complexă și capacitatea omului de a o reproduce mintal și verbal este limitată. Cu atât mai mult este limitată capacitatea de a ne imagina realitatea. De aceea problema cu care se confruntă mincinosul este de a crea o realitate a cărei coerență este una stabilită de el. La o primă formulare dificultatea este de a construi realitatea și de a o expune în același timp. După mai multe repetări această dificultate este depășită prin exersare. De aceea una din soluțiile de testare a minciunii este să ceri celui care povestește să repete povestea, dar nu de la început, ci în sens invers, de la sfârșit spre început, secvență de secvență. Dacă povestea este inventată, mincinosul va pastra foarte greu coerența și detaliile povestirii.

Detectorul de minciuni ce analizează emoțiile de la distanță

(Știre mass-media)

Cercetătorii de la universitățile Bradford și Aberystwyth din Marea Britanie au dezvoltat un dispozitiv de identificare a emoțiilor care ar putea deveni un rival al testului poligraf. El va fi testat toamna aceasta (nm.: 2011; în prezent cel puțin un astfel de detector e în funcțiune pe aeroportul Heathrow) la un punct de trecere a frontierei situat într-un aeroport britanic.

Sistemul include o cameră de filmat care identifică schimbările de expresie involuntare, precum dilatarea pupilelor, strâmbatul din nas sau clipitul. În același timp, un senzor infraroșu de înaltă rezoluție înregistrează variațiile temperaturii din jurul feței și dilatarea vaselor de sânge, care îi trădează pe mincinoși.

Testele efectuate pe 40 de voluntari au arătat că aparatul are o precizie de 70%, mincinoșii pricepuți reușind să-l păcălească. Specialiștii își propun să-l perfecționeze, astfel ca acuratețea lui să se apropie în viitorul apropiat de cea a poligrafului, adică de 90%.

Principalul avantaj pe care noul sistem îl are în fața poligrafului este faptul că poate fi folosit pe subiecți fără ca aceștia să-și dea seama că sunt testați.

Deși dispozitivul a fost creat pentru a ajuta personalul punctelor de trecere a frontierei, tehnologia imaginilor create pe baza indicilor termici va fi utilizată și

Exerciții și Teme

Exerciții:

1. Consemnați minciunile de care vă folosiți peste zi și apreciațiile gravitatea și motivul
2. Consemnați minciunile de care se folosesc alții peste zi și apreciațiile gravitatea și motivul

Teme:

1. Identificați indicii minciunii în limbajul corporal propriu
2. Identificați indicii minciunii în limbajul corporal al interlocutorului

Teste

<http://www.paulekman.com/wp-content/uploads/training/demo/eMETT-Demo.php>

Pe www.paulekman.com puteți citi și comparațiile între adevăratul Paul Ekman și

Anexe teoretice

Anexa teoretică I: Probleme de principiu ale semioticii limbajului corporal / ale semioticii gestuale

Principii ale semioticii limbajului corporal

Tăcerea, lipsa aparentă de comunicare în interacțiunea dintre două persoane e semnul alterității și de aceea ea solicită mai ales hermeneutica. Tăcerea apare ca dificultate a semioticii. Discursul e jalonat de pauze între semne, tăcerea nefiind nici semn, nici pauză între semne în înțelesul semiologic/semiotic. Dacă semnele reclamă lectură, tăcerea reclamă cu siguranță interpretare. Dar de fapt, nu există tăcere reală în comunicare, ci perioade în care limbajul corporal ia locul fluxului verbal; cineva nu trebuie să vorbească tot timpul ca să comunice. Perioadele de “liniște” dintr-o discuție nu sunt liniștite deloc, ci sunt perioade de comunicare cu ajutorul limbajului nonverbal.

Prima problemă care se pune este aceea de a ști dacă în comunicarea corporală intervin unul sau mai multe sisteme semnificante? Intuitiv, pare foarte probabil să existe mai multe sisteme semnificante între cele două polare ale ritualurilor de politețe, cu un repertoriu finit de semne și reguli independente de natura și numărul discursurilor, și gesticulația expresivă a dansului, cu repertoriu nelimitat de gesturi și reguli. A doua problemă sugerează tot o soluție polară: impunerea semnului în procesele de semnificare corporale e atât consecința existenței prealabile a unui simbolism al corpului, cât și al faptului că corpul este cel care reprezintă fundamentul oricărei comunicări, fundalul pe care se edifică și de la care își extrage semnificațiile însăși comunicarea verbală?

În funcție de răspunsul la această problemă apare întrebarea metodologică dacă analiza limbajului corporal trebuie să se subordoneze sau nu lingvisticii și categoriilor și modelelor sale. Oricum semiotica gestuală seamănă mai mult cu o semiotică a semnificării, decât cu o semiotică a comunicării. De aceea atât tipologia semnelor limbajului corporal cât și interpretarea lor se bazează mult pe funcțiile semnificative pe care aceste semne le îndeplinesc în comunicarea umană.

Funcții generale ale limbajului corporal

Aplicarea modelului comunicării verbale a lui Jakobson – cele 6 instanțe și funcții: emițătorul (destinatorul) și funcția expresivă (emotivă); mesajul și funcția poetică; receptorul (destinatarul) și funcția conativă; contextul și funcția referențială; canalul și funcția fatică; codul și funcția metalingvistică - este numai didactică pentru că semnificarea corporală nu poate fi redusă la o comunicare de mesaje (cel mai clar caz de distincție între o semiotică a semnificării și una a comunicării!)

Funcția expresivă: limbajul corporal exprimă direct atitudinea subiectului față de ceea ce spune, ascultă, vede sau simte: dă impresia unei emoții adevărate sau aparente. Jakobson, în schema lui, se mărginește în limbajul verbal la interjecții și la ceea ce este o gestualitate a vocii – modificarea intonației, înălțimii, timbrului, lungirea unor vocale.

Funcția impresivă (conativă): reprezintă corpul semnificant și gestică sa care apar ca un operator de intensificare al efectelor discursului. Retorul Quintilian leagă diferențele vocii cu jocul gesturilor și corpului, printr-un sistem de conveniențe și bun-simț, cu sensul discursului. Limbajul corporal al emițătorului (destinatorului) are adesea o acțiune mai directă asupra receptorului (destinatarului) decât discursul verbal.

Funcția referențială: gestul indicării este substituibil pronomelui demonstrativ „acesta”, care în pura sa funcție ostensivă nu are altă funcție decât de a indica obiectul singular. Tot astfel, gesturile pot suplini mesajul în cazul unei limbi străine pe care n-o cunoaștem.

Funcția fatică este cea care deschide canalul acordând permisiunea comunicării - ca privirea sau mimica, iar uneori gesturile sau chiar strigătele. În plus și ca specificitate, funcția fatică în comunicarea de tip față în față este determinată de spațiul din jurul persoanei. Schimbarea proximității, însoțită de câteva alte semne, ne anunță când conversația începe sau ia sfârșit.

După E. H. Hall, inventatorul proxemicii, ramură a semioticii care se ocupă cu structurarea semnificantă a spațiului uman: modalitățile de contact în întâlnirile interpersonale se derulează după 4 intervale de zone diferite. Calitatea generală a interacțiunilor este mai mult sau mai puțin uniformă în interiorul unei zone și se schimbă la trecerea unei frontiere spațiale, prag diferit în funcție de cultură.

Funcția metalingvistică e contestată de unii teoreticieni, pentru care nu există meta-gesturi sau meta-atitudini. Totuși unele gesturi pot fi explicate prin alte gesturi – când nu suntem înțeleși, spre exemplu, de vorbitorul unei limbi străine pe care n-o cunoaștem – și în general atitudinile servesc drept meta-cod pentru gesturi – un gest care este agresiv sau obscen poate fi conotat prin atitudinea celui care-l face, drept ironic sau comic. Funcția metalingvistică rămâne, totuși, ca o graniță între limbajul corporal și limbajul verbal: corpul nu pune niciodată întrebări, doar conștiința le pune. Limbajul verbal este singurul care ne permite să punem întrebări. Primatele învață limbajul surdo-mușilor, dar ele nu pun întrebări. Funcția metalingvistică e legată efectiv de întrebare și este proprie omului. Aici digitalul se diferențiază net de analogic.

Funcția poetică: există numeroase situații în care corpul, prin gest, devine obiect care se autosemnifică, adică devine poem: arta machiajului, parfumurile și unguentele, pictura corporală (îndeosebi tatuajul) sau dansul (cu gesturile, mișcările, atitudinile și posturile sale).

Funcții specifice limbajului corporal

Pe lângă aceste funcții ce derivă din elementele situației comunicaționale diferiți cercetători înclină să acorde limbajului corporal funcții mai specifice, cum ar fi cea simbolică, în ritual, și de reglare și de susținere a limbajului, în conext lingvistic. Avem însă de a face cu funcții reductibile la cele ce decurg din situația comunicatională, redefinite prin contextualizare. Totuși mulți autori persistă în specificarea funcțiilor limbajului corporal, mai degrabă decât să le raporteze la cadrul mai general al comunicării, cum face, spre exemplu, Michael Argyle care ia în considerare numai următoarele patru funcții:

- exprimarea emoțiilor;
- transmiterea atitudinilor interpersonale: dominanță-supunere, plăcere-neplăcere;
- prezentarea personalității;
- acompanierea vorbirii, ca feedback pentru a atrage atenția.

Specificul limbajului corporal (numit uneori prin opoziție imprecisă și „non-verbal”) și al funcțiilor sale rezidă în aceea că el este legat de obicei de o situație comunicațională directă: relații de tip față în față. El reprezintă în comunicare, relația, analogicul, față de limbajul verbal care reprezintă conținutul, digitalul. Cel mai adesea limbajul verbal transmite informații, limbajul corporal exprimă atitudinea interpersonală.

Gestualitatea este separată și în principiu egală cu limbajul. Folosirea gesturilor nu este dependentă de folosirea limbajului, iar modalitatea gestuală este la fel de importantă ca și cea verbală pentru reprezentarea semnificației. E unită cu vorbirea numai pentru că sunt folosite simultan, pentru aceleași scopuri. Mai degrabă decât să fie un sub-produs alăturat limbajului sau o formă mai primitivă de expresie, este folosit în cooperare și servește de complement în mai multe feluri.

Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall consideră că funcțiile comunicării nonverbale, dincolo de rolul acesteia în producerea și procesarea comunicării verbale sunt:

1. structurarea interacțiunii (înaintea începerii comunicării propriu-zise, servește drept ghid implicit pentru desfășurarea acesteia, indicând firul acțiunii, persoanele implicate, rolurile acestora, etc.);
2. identificarea sau proiectarea identității sinelui, funcție care se referă la modul de codificare și decodificare a mesajelor;
3. formarea impresiei: modul în care sunt percepute persoanele după comportamentul lor nonverbal, formarea primei impresii;
4. managementul relației de comunicare;
5. exprimarea și managementul emoțiilor;
6. managementul conversației;
7. managementul impresiei;
8. influența socială;
9. înșelarea.

Când nu este folosit limbajul verbal, gesturile își schimbă caracterul: iau forme stabile, standardizate și devin mai sistematic legate unele de altele, în sensul că

păstrează trăsăturile care le fac contrastante cu alte gesturi din sistem, indiferent dacă acele trăsături au sau nu au legătură formală cu referentul gesturilor. O atare standardizare formală are loc atunci când referenții devin și ei standardizați. O formă gestuală autonomă ajunge să fie stabilă în raport cu referenții, ceea ce deschide calea ca referenții gesturilor să devină mai generali și în consecință mai abstracți. În pantomimă, gesturile reprezintă întreaga situație ca o pictură, în timp ce în gesturile autonome o singură unitate a semnificației este referențială.

Paul Ekman a identificat cinci funcții ale comunicării nonverbale și anume:

- repetarea – dublarea comunicării nonverbale;
- substituirea – înlocuirea mesajelor verbale, o față posomorâtă ne spune că persoana în cauză nu se simte bine;
- completarea – colaborarea la transmiterea mesajelor verbale, ceea ce conduce la o mai bună decodificare a lor;
- accentuarea/moderarea – punerea în evidență a mesajelor verbale, amplificarea sau diminuarea celor spuse, când scandăm sloganuri, ridicăm brațul și arătăm pumnul;

contrazicerea – transmiterea de semnale în opoziție cu mesajele verbale. Spunem că ne bucurăm atunci când ne întâlnim cu o persoană cunoscută, dar privim în altă parte atunci când îi întindem mâna, ne văitam că nu avem din ce trăi, dar ne afișăm cu bijuterii și haine scumpe

Anexa teoretică II: Schimbarea de paradigmă în comunicare

Informație și relație

Chiar dacă analiza situației comunicaționale și a funcțiilor ei și, în general, a funcțiilor comunicării, ne arată că există un echilibru între latura de informare și latura de relaționare a comunicării, sub influența etapei istorice a modernității, noi am privilegiat aspectul de informare al comunicării. Dar comunicarea debutează mai ales ca relaționare și odată cu globalizarea pare să revină cu mai mare insistență la această latură primă a ei. Cele 4 axiome ale comunicării ale lui Paul Watzlawick (Școala de la Palo Alto) pun în evidență acest aspect preponderent de relaționare al comunicării:¹⁸

„Orice comunicare prezintă două aspecte: conținutul și relația, în așa fel încât cel de-al doilea îl include pe primul și, ca urmare, este o metacomunicare.”

Ceea ce numim comunicare nu se limitează prin urmare la transmiterea unei informații; ea implică întotdeauna o relație. A exista înseamnă a fi relaționat: nu există viață umană fără relaționare. Condiția calității vieților noastre este aceea a relațiilor bune, stabilite încă din copilărie. Cadrul în care trebuie plasat mesajul pe care îl comunicăm pentru a fi bine receptat este relația pe care o avem cu cel care comunicăm. Comunicarea cuprinde nu numai ceea ce spunem (conținutul), ci și relația, care impune modul nostru personal de a-l transmite și modul personal în care interlocutorul nostru îl interpretează. Informația e de fapt doar o ultimă etapă a evoluției comunicării umane, deloc indispensabilă.

Frazele pe care le formulăm conțin cuvinte sau sunt însoțite de semnale “suprasegmentale” (postură, mimică, intonație etc., pe scurt, limbaj corporal) care indică modul în care trebuie înțeles sau interpretat mesajul în contextul relației: ca o sugestie, un ordin, o glumă, o amenințare etc. Prin urmare în comunicare e nevoie să

¹⁸ Am reținut aici doar 4 din cele 7 axiome care i s-ar putea atribui. Celelalte 3 sunt: pansemia, faptul că totul fiind semn, comunicarea este inevitabilă, adică, după cum formulează Watzlawick, după Bateson: nu se poate să nu comunici. În ceea ce privește axiomele potrivit cărora comunicarea implică procese de ajustarea comportamentului și că este ea este un proces ireversibil, ca și cele cauzale, ele pot fi considerate ca aspecte definitorii ale comunicării

înțelegem conținutul mesajului și să interpretăm modul cum e prezentat pentru a-i înțelege intențiile și subînțelesurile. Este partea “*meta*” a mesajului: cadrul, modul de întrebuintare; relația care, în comunicare, influențează conținutul, se plasează la un nivel superior, este metacomunicare.

Interpretarea comunicării din perspectiva cuplului conținut-relație lămurește formula lui Gregory Bateson, continuată de altfel de școala de la Palo Alto: “*A comunica înseamnă a intra în orchestră*”; adică “*a face jocul unui anumit cod, a te înscrie într-o relație compatibilă cu mijloacele de comunicare, canalele și rețelele disponibile*” de obicei anterioare nouă. Refuzul codului este autism. Comunicarea înseamnă să-ți faci auzită propria voce în concertul general, să introduci propria interpretare în jocul general. Iar a avea dreptate înseamnă a fi în rezonanță cu armonia unei rețele, a unui „concert”. Claude Shannon a propus imaginea rețelei telegrafice pentru modelul comunicării. Modelul lui Bateson are în vedere însă și cauzalitățile sistemice, în buclă, și prioritatea relației față de conținut, ascunsă de metafora primului model. El sugerează ca în momentul trimiterii unui mesaj “trebuie să începem prin a ne întreba alături de cine și pe ce instrument să-l “interpretăm”.” Doctrinile câștigătoare – cum sunt spre ex. creștinismul, psihanaliza, fenomenologia -, școlile artistice sau curentele de gândire, sunt acelea care și-au rezolvat înainte de toate problemele mijloacelor de comunicare, de rețea: fără orchestră orice mesaj –orice „partitură” - rămâne literă moartă.

Din perspectiva acestei axiome a comunicării, funcția de contact (fatică) merită plasată pe primul loc între funcțiile jacobsoniene. Ea apare ori de câte ori subiectul vrea să verifice tipul de relație, indiferent de conținutul mesajului: când în campaniile electorale se vorbește pentru a ocupa spațiul rezervat într-o emisiune, când pălăvrăgim cu vânzătorii, felicităm sau condoleăm, stăm de vorbă la banchete cu prietenii. Funcția de contact (fatică) face doar dovada că suntem alături de celălalt, că ne manifestăm prezența. Contactul e vizibil în semene indiciale corporale, intonație, zâmbet, privire. Accentul pe funcția de contact (fatică) poate fi considerată drept o comunicare neautentică, decăzută, dar trebuie spus că omul nu trăiește numai din conținuturi informative – nu numai cu pâine trăiește omul pe acest Pământ! – și nici măcar din informații și adevăruri, ci, înainte de toate, din calitatea relațiilor: relația, căldura

comunitară primează. Dar conținutul este mai ușor izolabil - analizabil, corectabil -, decât relația, care ne scapă cu atât mai mult cu cât ea intervine invizibil chiar și în aceste operații ale noastre.

În loc să interpretăm relațiile din perspectivă economică, de piață, prin cost, recompensă și interdependență Steve Duck¹⁹ ne propune să le analizăm din perspectiva comunicării. Mai mult chiar, el susține că mai degrabă decât trăirile efective, comunicarea trăirilor construiește o relație: „...relațiile se bazează într-o mare măsură pe propriul mod de reprezentare a lumii și pe modul în care comunicăm această reprezentare celorlalți, utilizând dialogul, conversația și discuția”, adică pe „înțelegere plus evaluare similară”. Relația interpersonală se bazează pe „procesul profund de înțelegere a modului de gândire a unei alte persoane cu privire la experiențele personale” și pe împărtășirea semnificației, pe „procese continue de comprehensiune și transformare reciprocă prin intermediul semnificațiilor și al discuției”.

Persoane cu un fond lingvistic, cultural și uman individual, adică diferit, pot ajunge, „prin interacțiune, la crearea unei înțelegeri substanțial comune asupra lumii înconjurătoare, pe care o formulează în discuțiile pe care le poartă și pe care o aplică în comportamentul lor relaționar zilnic.” Două personalități construiesc prin diferite procese de negociere o entitate comună, dar nouă, care extinde conștiința existenței celor două persoane, influențând totodată comportamentul, gândurile și sentimentele lor. Discuția este „principalul proces prin care oamenii își construiesc și își comunică propriile imagini asupra lumii. Mai mult, prin intermediul discuției și al simbolurilor, oamenii își prezintă unul altuia dovezi, atât directe cât și indirecte, despre propria viziune asupra vieții, asupra celuilalt, asupra lumii și a tot ce cuprinde ea. De aici un ascultător își poate formula deducții cu privire la convingerile vorbitorului.” Conform lui Wood: „discuția este cea prin intermediul căreia persoanele se definesc pe sine și relațiile lor, și tot prin discuție sunt revizuite, de-a lungul întregii vieți a unei relații, definițiile acceptate de comun acord”.

Dezvoltarea relației nu este „...afectată de o anumită creștere în ceea ce privește apropierea sau sentimentele, nici de obținerea de informații, ci de (re)interpretarea

¹⁹ Relațiile interpersonale A gândi, a simți, a interacționa, Polirom, Iași, 2000

organizată, de către o persoană a celuiilalt și de consecințele sociale ale acestei (re)interpretări”. Pe măsură ce relațiile evoluează, partenerii evoluează spre un alt mod de cunoaștere reciprocă: cunoașterea celuiilalt în termenii săi proprii. Problema relaționară rezidă în „*a determina modul în care celălalt organizează valorile și semnificațiile*”. Interpretarea modifică înțelegerea partenerilor cu privire la relația dintre ei. Pe lângă discuții și comportament, care nu pot fi decât eșantioane ale sistemului de semnificații a unei persoane intervine și prezumția de similitudine. Similitudinea semnificațiilor contează mai mult decât similitudinea credințelor și atitudinilor.

Alteritatea în contextul comunicării ca relație

Prezența Altuia, chestiunea pe care ea o ridică, derivă din aceea că relațiile pe care le întrețin între ele ființele umane sînt constitutive și determinante pentru om și implică întreaga condiție umană. Ele mediază raportul nostru cu lumea și chiar Eul nostru, identitatea noastră, nu poate apărea decât datorită relației cu Altul și prezenței Altuia. A exista înseamnă a fi relaționat: nu există viață umană fără relaționare.

Comunicarea nu poate accepta nici identitate umană totală cu Altul, nici diferența absolută față de el. Dacă identitatea este totală, comunicarea, în cel mai fericit caz, devine, cel mult, transmitere de semnale, dacă nu este chiar inutilă și negată de redundanța sa. Invers, dacă diferența este totală, comunicarea este imposibilă, dată fiind absența unui cod comun. În primul caz comunicarea ar fi inutilă, în al doilea ar fi imposibilă. Alteritatea intervine astfel ca o condiție de posibilitate a comunicării: ca să pot comunica trebuie ca partenerul meu să fie, similar mie, un eu, dar altul decât mine!

Alteritatea aparține comunicării relaționare, pentru că ne atrage atenția că nu sîntem nici identici, nici diferiți. Relația între subiecții care comunică definește tocmai acest tip de relaționare comunicațională. Comunicarea e în primul rînd relație pentru că orice comunicare umană este comunicarea cu cineva înainte de a fi comunicarea despre ceva! Totodată, comunicarea este relație pentru că limbajul verbal ne permite să comparăm harta lumii din mintea noastră cu harta lumii din mintea altcuiva numai dacă purtăm cu acesta o negociere dialogată de semnificații și sensuri.

Faptul că sîntem indivizi separați și angrenați în comunicare spune esențialul: anume, că hărțile mentale ale lumii sînt diferite: în acest sens celălalt este tot un eu, dar altul decât mine pentru că mintea lui funcționează după o altă hartă mentală a lumii. Aceste hărți ale lumii care se constituie în minte, grație sistemului de semne imotivat al limbii și experiențelor noastre, sînt similare, dar nu identice fără rest. Alteritatea în comunicare e un fel de incomunicabil al diferenței hărților mentale ale lumii din mintea noastră. Alteritatea apare pentru că trăim într-o lume de semnificații, nu în „mediu natural”, nu în jungla instinctelor, sau în pădurea algoritmilor programelor de calculator. Dar totodată alteritatea există pentru a ne reaminti mereu că singura universalitate umană, cea a posibilității comunicării, e totuși minată de o universalitate – dacă se poate spune așa, fără a fi prea paradoxali – mai mare: universalitatea neînțelegerii.

Aparținînd efectelor comunicării, apariția alterității este și consecința gândirii semnului ca relație imotivată între semnificant și semnificat. Alteritatea, calitatea de a fi o ființă umană în general, dar singulară, deci diferită totuși de alte ființe umane, deschide un alt registru al semnelor. Cel mai simplu indiciu că ne aflăm în prezența altui semen al nostru este corpul uman. Celălalt este, inițial, numai corp, numai un semnificant analogic sau indicial. De acest corp se agață alteritatea - așa cum percepțiile noastre se agață de prezența senzațiilor pentru a construi realitatea obiectului -, dar ca „*alt eu însumi*” ea nu poate avea cu semnificantul corpului decât o relație de imotivare, de arbitraritate: din frumusețea sau urâtenia corpului nu putem deduce cu certitudine frumusețea sau urâtenia sufletului! Alteritatea seamănă, în constituirea ei, unui semn arbitrar, „digital”: corpul este semnificatul analogic al unui „eu”, care trimite, imotivat, la „altul decît mine”, dar și la altul decât corpul-semnificant. Dincolo de acest indiciu, care, de altfel, poate fi fals dacă avem de a face cu un manechin, cu o copie în ceară, sau chiar cu un cadavru, recurgem la ceva mai mult decât la asemănare, credităm ceva mai mult decât analogia: credităm un semnificat neîntemeiat pe o relație cauzală sau de asemănare. La fel ca semnele imotivate ale limbii, alteritatea ține de o mistică nouă, a diferenței, cu totul alta decât mistica unitivă sau a sintezei.

Digital și analogic

„Ființele umane folosesc două moduri de comunicare: digital și analogic. Limbajul digital posedă o sintaxă logică foarte complexă și foarte comodă, dar e lipsită de o semantică adecvată relației. În schimb, limbajul analogic posedă semantica, dar nu și sintaxa adecvată unei definiții neechivoce a relațiilor.”

Prinși în limbajul nostru verbal noi credem că numai prin el comunicăm. Totuși ceilalți observă în persoana noastră ceea ce nouă ne scapă: gesturile, limbajul corporal. În general mesajele noastre sunt polifonice, transmise pe mai multe canale sau folosind simultan mai multe coduri, fapt care le protejează împotriva zgomotului, a entropiei sau a pierderii de informație pe traseu. Mesajele analogice ale limbajului corporal, mai puțin codate decât cele din limbă, sunt de obicei redundante în raport cu mesajul verbal pe care îl susțin: creează cadrul textului. Ele pot fi și divergente ceea ce Watzlawick numește (atunci când apar ca noduri în comunicare) *“paradoxuri pragmatice”*: contradicții între enunț și enunțare, ceea ce spune și ceea ce arată nemijlocit mesajul, între un mesaj prezentat explicit și o componentă a acestuia care-l anulează.

Digitalul este limbajul conținutului, analogicul, al relațiilor. Digitalul este atribuit emisferei stângi: reprezentări logice, raționament analitic, divizarea problemelor în părțile componente. Analogicul este atribuit emisferei drepte: perceperea globală a relațiilor, intuiție, perceperea întregului, recunoașterea lui pornind de la parte. Din cele 6 funcții ale situației comunicative 3: expresivă, impresivă, fatică, țin de domeniul limbajului analogic, adică de acela al relației, iar celelalte 3: referențială, metalingvistică, poetică, țin de limbajul digital, adică de domeniul conținutului.

Anexa teoretică III: Notă asupra istoricului interesului pentru limbajul corporal

Interesul pentru expresivitatea corporală datează din timpul oratorilor antici, greci și romani. Precursori ideii actuale de comunicare nonverbală sunt însă: Ch. Darwin, D. Efron, E. Kretschmer, W.H. Sheldon; fondatori, între anii 1950-1980: R.L. Birdwhistell, J.R. Davitz, P. Ekman, L.K. Frank, E.T. Hall, R. Rosenthal; iar cercetătorii actuali: D. Archer, R. Akert, M. Argyle, J.K. Burgoon, D.B. Buller, M. Constanzo, M.L. Knapp, J. Streeck etc.. Lucrarea lui Charles Darwin *Expression of Emotions in Man and Animals* (1872), constituie primul reper în istoria propriu-zisă a cercetării proceselor comunicării nonverbale.

Termenul „kinesics”, derivat de la cuvântul din limba greacă ce desemnează mișcarea, este o invenție lingvistică datorată antropologului american Ray Birdwhistell, care l-a utilizat pentru prima oară în „Introduction to Kinesics” (1952) și apoi în „Kinesics and Context” (1970), cu înțelesul de „studiul mișcărilor corpului în relație cu aspectele nonverbale ale comunicării interpersonale”. În 1952, anticipat, desigur, de Darwin (*The Expression of Emotion in Man and Animals*, 1872) și de lingvistul Edward Sapir, Ray Birdwhistell analizează pentru prima dată limbajul corpului în termeni de kines (mișcări rudimentare, unități de bază): *kineme* - ansambluri de *kines*, ca fonemele; *kinemorfeme* - comparabile morfemelor lingvistice; complexe de *kinemorfeme* – cuvintele limbajului corporal; și construcțiile de complexe *kinemorfice* – similare propozițiilor. Termenul s-a încetățenit în vocabularul științei comunicării. În „International Encyclopedia of Communications” (1989), Adam Kendon definește termenul „kinesics” ca „studiul funcției de comunicare a mișcărilor corpului în interacțiunile face-to-face”.

Teoria lui Ray Birdwhistell se fondează pe asumția potrivit căreia comunicarea prin mișcările corpului este sistemică și învățată social. Fondatorul *kinezicii* înțelege prin comunicare „procese dinamice structurate referitoare la conexiunea sistemelor vii, un sistem multicanal emergent din activitățile multisenzoriale influențabile ale sistemelor vii”. Deoarece mișcările corpului pot fi studiate la diferite niveluri – fiziologic, psihologic, culturologic, Ray Birdwhistell împarte *kinezica* în:

- *pre-kinezică*: studiul bazelor fiziologice ale mișcărilor corpului,

- *micro-kinezică*: studiul sistematic al kinemelor reunite în clase morfologice
- *kinezica socială*: studiul construcțiilor morfologice în relație cu interacțiunile sociale.

Domeniile de studiu propuse de el sunt: 1. prekinesica - determinările fiziologice ale mișcărilor; 2. microkinesica - mișcările expresive ca și kineme; 3. kinesica socială - semnificația și aspectul cultural.

Încă din anii '60 Paul Ekman s-a interesat și el de modalitatea în care oamenii citesc mesajele non-verbale de pe fața semenilor lor, iar E.T.Hall a analizat distanțele interpersonale în comunicare ca semne ale naturii relațiilor dintre indivizi. Mai târziu, Michael Argyle profesor la Universitatea Oxford a studiat gesturile - cât de mult ne apropiem de alte persoane și în ce condiții, dacă le atingem sau nu (*Bodily Communication*, 1990). În *The Psychology of Interpersonal Behaviour*, din 1973, susține că dacă schimbul de informații are loc prin limbajul verbal, relațiile interpersonale se formează și se mențin în temeiul comunicării nonverbale. Pentru Argyle și Ekman limbajul corporal este în mod hotărât un limbaj. Desmond Morris (*Manwatching*, 1977 și *Peoplewatching*, 2002), analizează asemănările dintre animale și oameni în ceea ce privește universalitatea expresiilor și gesturilor și face astfel din limbajul corporal un limbaj a cărui parțială universalitate este fundamentată biologic.

Interesul publicului pentru limbajul corporal (expresivitatea kinesică) datează din anii '70 și se leagă de numele lui Julius Fast. În 1970, jurnalistul și scriitorul american Julius Fast publică o lucrare de sinteză a cercetărilor din domeniu, *Body Language* care, devenită best-seller, favorizează cunoașterea de către publicul american a problematicii comunicării nonverbale. Julius Fast aprecia că teoria lui Birdwhistell privind mișcările corpului are meritul principal de a fi relevat că nici un semnal corporal nu are semnificație separat de alte semnale și de context. Dar chiar dacă această comunicare prin mișcările corpului are un caracter sistemic, adică este posibilă descrierea ei independent de comportamentul particular al fiecărei persoane, totuși este greu de admis în totalitate ideea de bază a kinezicii, potrivit căreia comunicarea nonverbală are aceeași structură ca și comunicarea verbală. Iar cel care, popularizând

aceste cercetări, a făcut din ele un best-seller mai recent este Allan Pease (*Body Language*, 1997).

În scurt timp, în școlile elementare, colegiile și universitățile din SUA încep să se predea cursuri de comunicare nonverbală. Albert Mehrabian (*Silent Messages*, 1971) pare să-și fi pus amprenta asupra acestei perioade. El a cercetat atunci eficiența comunicării cotidiene, iar constatarea că limbajului verbal îi aparțin numai 7%, în vreme ce restul de 93% este distribuit după cum urmează: 38% depinde de modulațiile vocii, tonul și accentul, iar 55% depinde de expresiile feței și mișcările corpului e citată și azi la nesfârșit, fiind cea mai cunoscută formulă statistică din domeniul comunicării. Din păcate, în valul de excесе ce însoțește orice modă, nu este indicată și specificația cercetărilor lui, care se interesează de felul cum sunt exprimate emoțiile și atitudinile, respectiv plăcerea și neplăcerea în situațiile în care există, mai ales la nivelul expresiilor faciale, incongruențe între cuvinte și mimică, astfel că aceste proporții sunt evident eronate dacă se consideră, cum fac mai toate citatele, că privesc comunicarea umană în general.

Cercetarea comunicării nonverbale a trecut de la studierea situațiilor noninteractive la studierea interacțiunilor, de la studierea unei persoane la analiza persoanelor care interacționează, de la studierea unui comportament izolat la urmărirea concomitentă a mai multor comportamente, de la măsurarea frecvenței și duratei comportamentelor nonverbale la analiza proceselor psihice subiacente acestor comportamente, de la urmărirea proceselor de control ai factorilor de context pentru a nu influența comunicarea nonverbală la studierea efectelor produse de acțiunea acestor factori, de la studierea doar a interacțiunii *face-to-face* la studierea rolului mesajelor nonverbale în comunicarea mediată de noile tehnologii.

Postfață

De la suflet la corp în comunicare: Corpul de limbaj și corpul ca limbaj²⁰

De un secol încoace un intrus a devenit stăpânul civilizației occidentale. Corpul, cel împotriva căruia - și adesea pe spesele căruia - cultura platoniciano-creștină s-a constituit, nu numai că a primit drept de cetate dar a și devenit, din exclus, una din puterile dominante. Știind cât de creștină este în valorile ei fundamentale această civilizație occidentală puțini ar fi pariat pe finalul victorios al unui astfel de protagonist. Altădată ascuns sub veșminte, pentru a fi sustras percepției concupiscente, slăbit prin tot felul de ascetisme, pentru ca sufletul să-l poată domina, supus regulilor și penitențelor, pentru a înscrie în el o realitate superioară, transcendentă, îl vedem acum prezent zi și noapte pe altarul modern al civilizației noastre, pe ecranul televizorului!

Corpul, și nu sufletul, pare să fie azi marele finalist al istoriei lumii noastre. El a ajuns să fie omniprezent în practicile și în discursurile civilizației noastre iar expunerea sa, mai mult sau mai puțin nudă, nu mai cunoaște limitele nici unei cenzuri și nici unui simbolism de semn contrar. El este prezent pentru sine, nu în numele a altceva, iar atenția susținută și prevenitoare care i se poartă are rațiunea exclusivă a unui cult al corpului. Relaxarea, masajul, tehnicile bioenergetice, sunt toate, la fel ca fitness-ul, aerobicul și body building-ul, terapii și tehnici care pornesc de la corp și lucrează asupra corpului. Peste tot pare să fie vorba despre un cult al corpului care nu îl supune la eforturi productive, similare unei discipline a muncii sau a sportului de performanță, și care constă într-o combinație între dans și yoga menite a-i oferi numai plăcere și destindere.

Grație spectacolului generalizat și efortului însumat al mediilor, corpul a fost ridicat pe un pedestal și a fost transformat într-un monument al prezentului. Noul zeu – sau idol? – își cultivă, împotriva vechilor norme religioase, morale și, uneori, chiar juridice, propria spontaneitate în numele naturalului și autenticului: dezgolirea

²⁰ Vezi: Aurel Codoban, Imperiul comunicării, Idea Design&Print, Cluj, 2011, de unde sunt preluate fragmentar aceste idei și exemple din postfață.

erotizantă sau pur și simplu „naturistă” nu mai cunoaște limitele legale, de altă dată, ale decenței. El și-a subsumat arta în manifestări cum sunt happening și performance și, mai aproape de noi, e efectiv modelat chirurgical, ca în cazul lui Orlan, sau devine o interacțiune între corp și instrumente electronice ca la Stelarc. Discursul și conținutul artei este nemijlocit corpul, nu sufletul: frumosul este numai unul corporal și dacă mai celebrează ceva, atunci este vorba numai despre ultimul sacru al lumii noastre – vitalitatea vieții însăși! Ceea ce nu mai trebuie să ne mire de vreme ce chiar și „nemurirea”, atâta la câtă ne-am învrednicit să ajungem odată cu clonarea, este redistribuită corpului, în detrimentul sufletului!

Odată cu începutul secolului XX o nouă modalitate de a gândi corpul își face apariția și în plan teoretic. După cum se știe psihanaliza a răsturnat prima raportul tradițional dintre suflet și corp folosind punctul de sprijin al teoriei sexualității. Apoi etnologia și antropologia, au vorbit despre tehnicile corporale și calitatea de produs cultural a corpului uman, idei pe care sociologia le-a dezvoltat în sensul înscrierii societății în corp. Iar fenomenologia franceză a pus în discuție, e adevărat, uneori cu o ușoară tentă metafizic-tradițională, relația cu propriul corp și cu al celuilalt. Pe linia gândirii occidentale moderne care face arheologia subiectului, a identității noastre subiective (Nietzsche, Foucault), a fost dezvoltată ideea încorporării, a încarnării subiectului, potrivit căreia regulile și constrângerile, pedepsele și tehnicile puterii supun subiectul controlului și dependenței față de un altul și îi construiesc propria identitate prin cunoaștere de sine și conștiință. În fine, corpul a devenit un câmp de luptă teoretic pentru feminism, care a însumat toate aceste interese teoretice pentru corp și le-a aprofundat în cheia identității corporal-sexuale și de gen și cu modalitățile deconstructivismului.

Apariția ideii de alteritate implică reconsiderarea relației corp-conștiință: noi percepem cuplul corp-conștiință, pe celălalt, în primul rând ca și corp: altul e dat mereu în percepție ca și corp, nu ca și conștiință. În acest fel, corpul are șansa de a intra în domeniul comunicării ca mijloc al exprimării sufletului sau conștiinței. Ideea alterității a fost, în egală măsură cu cea a imanenței, cea prin care corpul își face intrarea în gândirea occidentală modernă. Atâta vreme cât sufletul este în dialog cu alteritatea

totală a divinității (ganz Andere), corpul este un simplu receptacol al sufletului. Odată cu imanența modernă însă, corpul devine modul în care un suflet apare altui suflet.

Consecința unor asemenea idei este faptul că relația dintre eu și altul n-a mai putut fi gândită numai ca o relație între două personalități, ci, de asemenea și întotdeauna, ca o relație între două corpuri. Astfel că, dacă gestul cuiva de a mă mângâia face din corpul meu persoană sau suflet, cum se întâmplă în iubire, privirea altuia îmi poate reduce corpul la un obiect, pentru că nu contez pentru el ca persoană, cum se întâmplă în violența fizică ori în procedurile medicale. Existența noastră corporală este cea care oferă atât posibilitatea iubirii, a pasiunii, cât și pe cea a violenței, a aservirii altuia. Dar pentru o filosofie tradițională, oficială și academizantă (din păcate, cu toate tentativele și excepțiile, chiar și pentru fenomenologie) corpul rămâne prizonierul unor categorii metafizice.

Psihanaliza este însă diferită. Atunci când Freud susține că încarnarea noastră este în același timp perversă și polimorfă – „copilul este un pervers polimorf” – el susține, de fapt, că zonele erogene sunt diferite de localizarea lor anatomo-fiziologică, respectiv, că nu sunt localizate genital, identificându-se totuși, dintr-o altă perspectivă, cu un traiect fantasmatic, dar și riguros determinat. Corpul erogen este autonom față de cel natural, anatomo-fiziologic și are, datorită motricității, un raport privilegiat cu pantomima. La Freud, psiho-somatismul metem-somatozelor occidentale devine un somato-psihiism. De fapt, ceva chiar mai complicat decât atât: un somato-psihiism și un psiho-somatism în același timp, pentru că problema lui Freud este aceea a apropierii și excluderii reciproce a corpului și limbajului (sufletului/conștiinței). El vrea să spună că noi gândim și ne exprimăm gândurile cu corpul - care are o „anatomie” diferită de cea naturală, și anume una simbolică, de limbaj - într-un mod de care nu suntem conștienți. Corpul libidinal, cel care încarnează existența noastră individuală, nu este corpul anatomo-fiziologic, după cum nu este nici corpul instinctual, ci, cum se vedește a fi în cazul paralizii isterice, un corp de limbaj.

Freud analizează, la Salpêtrière, paraliziile atipice ale istericilor.²¹ El constată că istericii fac paralizii prin proiecție sau prin reprezentare, paralizii care ignoră anatomia medicală a sistemului nervos. E ca și cum leziunea nu ar afecta traiectoriile nervilor, ci cuvintele care denumesc diferite părți ale corpului: paralizia se produce fără leziuni nervoase, dar în conformitate cu termenii limbajului cotidian care denumesc diferite părți ale corpului. Adică în paraliziile isterice corpul este omogen cu limbajul, respectiv este simbolic, nu anatomic. „Gândirea” corpului funcționează după raționamente de tipul celui al pacientei Elisabethei von R. : “Asta nu poate merge așa”, care nu o spune direct, prin limbajul verbal, chiar o refulează ca idee, dar, în schimb, corpul ei nu mai poate merge. Ea paralizează în conformitate cu cuvintele care denumesc respectivele părți ale corpului și activitățile lor, nu după traiectele neuronilor, afectați în cazul paralizii organice. Ne aflăm aici în fața corpului care vorbește, care, prin mișcările sale, depășește refularea conștientă și ține discursul inconștientului. În modernitatea târzie, odată cu psihanaliza lui Freud corpul începe să vorbească!

Inconștientul, care este locul de întâlnire al corpului și limbajului, se exprimă, după Freud, nu numai prin motilitate corporală ci și prin diverse alte psiho-somatisme: dificultatea sau incapacitatea de a înghiți, dificultatea de a respira, reacții alergice etc. Numai că această întâlnire între corp și limbaj ia forme diferite: în isterie expresiile verbale iau în stăpânire corpul pulsional erogen; în tulburările psihosomatice istoria pulsionilor este introdusă în corpul fiziologic, iar în psihoze corpul și limbajul rămân disjuncte. Dar această întâlnire dintre corp și limbaj se exprimă totodată și prin vise și prin diferite modificări la nivelul limbajului verbal: acte ratate, formule metaforice ori metonimice și multe alte simptome verbale. Dat fiind faptul că, în esența ei, cura psihanalitică este o cură vorbită, ea privilegiază discursul verbal și ceea ce poate relata pacientul, lăsând oarecum în umbră gesturile, limbajul corporal. La Freud există o opoziție între exprimarea corporală a conflictelor și traumelor psihice și exprimarea lor verbală, în cursul curei psihanalitice vorbite, *talking cure*, rezolvat în favoarea limbajului verbal. O atare soluție, în care se resimte încă tradiția metafizicii occidentale,

²¹ vezi: „Quelques considérations pour une étude comparative des paralysies motrice organique et hystérique”, în: *Gesammelte Werke*, I, Fischer Verlag, Frankfurt am Main, 1972

nu numai că face mai puțin evidentă ideea freudiană a corpului de limbaj, dar și ocultează cealaltă idee, a corpului ca limbaj, legată de exprimarea inconștientului prin motricitate, pantomimă și tulburări psihosomatice. Abia odată cu tematizarea comunicării această a doua dimensiune a descoperirii freudiene a corpului de limbaj va deveni evidentă.

Povestea experimentului prin care în secolul al XIII-lea Friedrich al II-lea²² încerca să descopere limba primordială, vorbită în paradis, pentru care și-a propus să crească copii cărora nimeni nu le-a adresat niciodată niciun cuvânt, și care pare să fi dus la moartea subiecților este cât se poate de concludentă pentru felul în care Occidentul situa corpul în afara comunicării. Pentru că din punctul de vedere al experimenterilor, experimentul a fost un eșec. Totuși, nu este de imaginat ca respectivii copii să nu fi interacționat cu oamenii care îi îngrijeau, să nu se fi comportat într-un anumit fel, să nu fi făcut gesturi, să nu fi scos strigăte, să nu fi apărut pe fețele lor expresia bucuriei sau tristeții, a mirării sau dezgustului. Dar observatorii le-au ignorat atât în posibila lor calitate, desigur îndoielnică, de limbă a paradisului, cât și în aceea totuși evidentă, de formă de comunicare.

La mai bine de cinci secole după experimentul lui Friedrich al II-lea povestea unui miracol, cu sens contrar celui experiment, ar fi fost o ocazie încă mai favorabilă să facă acceptată prezența și importanța corpului în comunicarea umană. Este vorba despre americanca Helen Keller, care oarbă și surdă – și, prin urmare, și mută – de la

²² după cum relatează istoricul Salimbene și nu „cel Mare”, după cum ne spune Andrei Pleșu în frumosul său comentariu, „Limba păsărilor”. Din păcate trebuie să recunosc că și eu am răspândit această eroare pînă la lectura cărții lui Stefan Klein, *Formula fericirii*, Humanitas, Buc., 2006, ed. germană, 2002, *Die Glücksformel oder Wie die guten Gefühle entstehen*, p. 150. Între timp distinsul și exactul meu prieten H.A. mi-a trimis următorul citat: Ernst Kantorowicz, *L'Empereur Frédéric II*, Gallimard, 1987 /1927/, p. 325: "On raconte de Frédéric II, qui possédait tant de langues, qu'il s'était efforcé de retrouver la langue primitive de l'humanité. A cette fin, il aurait fait élever un certain nombre d'enfants par des nourrices auxquelles il aurait expressément défendu de leur parler. Il voulait notamment savoir quelle langue les enfants parleraient. Parleraient-ils hébreu - l'hébreu n'était-il pas la langue la plus ancienne? - ou bien grec, ou latin ou arabe ou parleraient-ils la langue des parents qui les avaient mis au monde? L'expérience échoua, car les enfants moururent..."

19 luni, învață totuși să comunice și să compună poezii în limba engleză.²³ Dar comunicarea nu a fost raportată în mod clar la corp nici măcar atunci când, în 1872, capacitatea oamenilor de a comunica non-verbal a fost fundamentată științific de către Charles Darwin prin constatarea similitudinilor de mimică pentru expresiile fundamentale emoționale - bucurie, tristețe, furie etc.- între oameni și anumite primate superioare și identitatea acestor expresii la indivizi din rase umane diferite. Or, universalitatea expresivității emoționale și caracterul înnăscut al acestui mod de comunicare, datorită căreia copii orbi din naștere, care nu au posibilitatea de a observa și imita expresiile altora, au aceeași mimică emoțională, dar mai puțin rafinată expresiv ca a celorlalți oameni, ar fi trebuit să atragă atenția asupra caracterului primordial al comunicării non-verbale asupra celei verbale și să facă din corp un subiect al comunicării.

Interesant este faptul că odată cu această miraculoasă întâmplare cu Helen Keller intră în scenă un organ de simț mai puțin obișnuit. Ochiul și urechea, simțuri esențialmente sociale, sunt și simțuri ale sufletului, iar textul este un produs conjugat al ochiului și urechii. Or, odată cu ideea corpului ca limbaj, alături de ochi și ureche se impune în comunicare un nou simț, care, la propriu și la figurat, este mult mai aproape de corp: pielea.

Însă, după cum spuneam, cu tot radicalismul ideilor freudiene, atașamentul teoretic și practic al psihanalizei pentru limbajul verbal păstrează tema corpului de limbaj într-o cheie metafizică ce separă corpul de comunicare pentru a-i conferi o realitate sui generis, distinctă de realitatea socială. Aceasta deoarece, deși Freud descoperă capacitatea semnificantă a corpului, el acordă principala importanță curei vorbite și deci limbajului verbal, lăsând până la urmă expresivitatea corpului (motricitatea, mimica și pantomima) la periferia comunicării, sau chiar în afara ei.

²³ Helen Keller nu s-a născut așa, ci a ajuns oarbă și surdă la 19 luni, ca o consecință a unei boli (probabil scarlatină sau meningită). În acea perioadă singurul ei partener de comunicare a fost Martha Washington, fiica de șase ani a bucătarului familiei, care a fost capabilă să creeze un limbaj neverbal cu cea. Până la vîrsta de șapte ani acest limbaj a ajuns să aibă peste 60 de semne cu care comunica cu familia sa.

Ieșirea din metafizica substanțialistă a corpului devine posibilă numai odată cu impunerea tematizării filosofice a comunicării, adică odată cu semiologia structuralismului francez, care, și ea, este centrată însă pe limbajul verbal. De aceea deplasarea efectivă de la relația corp și comunicare la relația comunicare și corp, ideea corpului ca limbaj, a corpului-comunicare, s-a putut impune și s-a putut dezvolta numai într-un mediu dedicat terapiei relațiilor interpersonale și aspectelor pragmatice ale comunicării. Iar acest mediu, deși centrat pe Colegiul Invizibil de la Palo Alto, este mai larg decât acest nucleu intelectual important în impunerea ideii corpului de limbaj, a corpului – comunicare. În principal, Colegiul Invizibil de la Palo Alto a putut duce mai departe formula freudiană a corpului de limbaj și a contribuit masiv la impunerea corpului ca limbaj, a corpului comunicare, grație faptului că a renunțat la utilizarea freudiană, sau jungliană, a mitologiei ca sistem referențial în cură, în favoarea urmăririi limbajului cotidian și a reacțiilor corporale.²⁴ Cea mai clară consecință a acestei idei este elaborarea, odată cu Watzlavick, distincției între analogic și digital – în terminologia semiotică clasică, între motivarea și imotivarea semnelor - în comunicare și atribuirea comunicării analogice corpului. Din acest moment corelația cu un ușor iz metafizic: comunicare și corp, devine identitatea corp - comunicare, care situează corpul în țesătura semnificațiilor sociale chiar dacă îi dă prioritate în constituirea comunicării.

Odată cu corporeismul actual, cu inversarea relației asimetrice suflet-corp, și impunerea corpului, noua idee a corpului – comunicare, a corpului ca limbaj, și deschiderea teoretică spre comunicarea corporală sau „non-verbală”, spre „limbajul corporal”, se generalizează. Comunicarea corporală sau, mai general, non-verbală se referă la expresii faciale, mișcarea ochilor, aparența fizică, mișcări și gesturi corporale, mesaje tactile, caracteristici vocale, comportamente în raport cu timpul și spațiul, și implică diferențe de gen, de vârstă și de cultură, care intervin în toate aceste domenii, la fel ca în comunicarea verbală. Limbajul corporal, numit uneori prin opoziție

²⁴ Pe lângă grupul inițial, care îi conține pe Milton Erickson și Gregory Bateson, continuați de Paul Watzlawick și Richar Bandler și John Grinder, ar mai trebui adăugați secvențial, în spiritul comunității de idei, și Erving Goffman, Erich Berne și, probabil, mulți alții.

imprecisă și „non-verbal”, este legat de obicei de o situație comunicatională directă (relații de tip față în față). El reprezintă în comunicare, relația, analogicul, motivatul - de la relație cauzală până la cea analogică -, față de limbajul verbal care reprezintă conținutul, digitalul, semnele imotivate, arbitrare.

Bibliografie

- Anderson, Peter A., Limbajul trupului, Buc., Teora, 2006 (The Complete Idiot's Guide to Body Language, 2004, New York, Penguin)
- Burley-Allen, Madelyn, Arta de a asculta ce spun cei din jurul tău și succesul în viață, Teora, Buc., 2005
- Birkenbihl, Vera, F. Semnalele corpului. Cum să înțelegem limbajul corporal, Gemma Pres, Buc., 1999
- Borg, James, Limbajul trupului, All Educational, Buc., 2010
- Bremmer, Jan și Roodenburg, Herman (editori), O istorie culturală a gesturilor, Polimark, Buc., 2000 (ed. I 1991)
- Cabana, Guy, Atenție, gesturile vă trădează!, Humanitas, Buc., 2008
- Chelcea, Septimiu (coordonator), Comunicarea nonverbală în spațiul public, Buc., Tritonic, 2004
- Codoban, Aurel Imperiul comunicării, Corp, imagine și relaționare, Idea Design&Print, Cluj, 2011
- Cohen, David, Limbajul trupului în relațiile de cuplu, Polimark, Buc., 1997 (ed. I: 1992)
- Collett, Peter, Cartea gesturilor Cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor, Editura Trei, Buc., 2005
- Collett, Peter, Cartea gesturilor europene, Editura Trei, Buc., 2006
- Rodney, Davies, Ce ne dezvăluie fața, Editura Polimark, București, 1997.
- Dumas, Felicia, Gest și expresie în liturghia ortodoxă, Institutul European, Iași, 2000
- Ekman, Paul, Minciunile adulților. Indicii ale înșelătoriei în căsnicie, afaceri și politică, Editura Trei, Buc., 2009
- Ekman, Paul, Emoții date pe față. Cum să citim sentimentele pe chipul uman, Editura Trei, Buc., 2009
- Ekman, Paul, De ce mint copiii? Cum pot încuraja părinții sinceritatea, Editura Trei, Buc., 2009
- Goffman, Erving, Viața cotidiană ca spectacol, Buc., comunicare.ro, 2003
- Leleu, Dr. Gérard, Tratat de mângâieri, Editura Trei, Buc., 2005
- Hartley, Marty, Limbajul trupului la serviciu, Polirom, Iași, 2005

- Ionescu, Nae, Grafologie Scrisul și omul, Buc., Humanitas, 1994
- Lloyd-Elliott, Martin, Cartea gesturilor erotice, Editura Trei, Buc., 2006
- Mehrabian, Albert, Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes. Wadsworth, Belmont, CA, 1981
- Messinger, Martin, Interpretarea gesturilor. Cum să descifrezi limbajul trupului, Litera, Buc., 2010
- Messinger, Joseph, Gesturile care vă vor schimba viața. Câștigați încredere și stimă de sine, Litera, Buc., 2012
- Mlodinow, Leonard, Subliminal Cum ne determină inconștientul comportamentul, Humanitas, Buc., 2013
- Navaro, Joe, dr. Marwin Karlins, Secretele comunicării nonverbale. Ghidul unui fost agent FBI pentru „citirea” rapidă a oamenilor, Meteor Press, Buc., 2008
- Navaro, Joe, Sciarra Poynter, Toni, Mai clar decât cuvintele, Meteor Press, Buc., 2008
- Pease, Allan și Garner, Alan, Limbajul vorbirii, Polimark, Buc., 1994
- Pease, Allan, Întrebările sînt de fapt răspunsuri, Curtea Veche, Buc., 2001
- Pease, Allan, Limbajul trupului, Ed. Polimark, Buc., 1993
- Pease, Allan and Barbara, The Definitive Book of Body Language, New York, Bantam Books, 2006
- Picard, Dominique, Du code au désir Le corps dans la relation sociale, Dunod, Paris 1983
- Quintilian, Arta oratorică, vol 1,2,3, B.P.T., Buc., 1974
- QUILLIAM Susan, Tainele limbajului trupului, Polimark, Buc., 2001 (1996, 1997)
- Reiman, Tonya, Limbajul trupului, Curtea veche, Buc., 2010
- Rückle, Horst, Limbajul corpului pentru manageri, Editura Tehnică, Buc., 1999
- Sayler, Sharon, Limbajul corpului tău. Fii un model, influențează, inspiră încredere și creează parteneriate durabile, Curtea Veche, Buc., 2012
- Turchet, Philippe, Sinergologia De la Limbajul trupului la arta de a citi gîndurile celuiilalt, Polirom, Iași, 2005
- Turchet, Philippe, Limbajul trupului și puterea de seducție, Polirom, Iași, 2006

Gesturi, Vorbe și Minciuni se referă în succesiune la Comunicare corporală, Comunicare verbală și la utilizarea celor două, pentru a descoperi Minciunile. Subtitlul, **Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată**, pune în evidență scurtimea, dar și exhaustivitatea analitică a unei semiotici care face din gest metonimia comunicării corporale pe care o extinde printr-un adaos de hermeneutică și o aplică desoperirii înșelăciunii în comunicare. E doar un **mic tratat**, pentru că mai amplă nu poate fi decât „învățătura prin învecinare” adică exersarea efectivă sub îndrumarea unui expert.

Aurel Codoban

ISBN 978-606-711-205-4



Septimiu Chelcea

Loredana Ivan

Adina Chelcea

7044 /
2006

Comunicarea nonverbală; gesturile și po' tur'

Cuvintele nu sunt de-ajuns

comunicare.ro

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin Editurii Comunicare.ro, 2005

SNSPA, Facultatea de Comunicare și Relații Publice „David Ogilvy”
Strada Povemei - , București
Tel./fax: (021) 313 58 95
E-mail: difuzare@comunicare.ro
www.editura.comunicare.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
CHELCEA, SEPTIMIU

Comunicarea nonverbală: gesturile și postura:
cuvintele nu sunt de-ajuns / Septimiu Chelcea, Loredana Ivan,
Adina Chelcea. - București: Comunicare.ro, 2005

Bibliogr.

Index

ISBN 973-7 11 -014-5

1. Ivan, Loredana

II. Chelcea, Adina

31 6.772.2

Cuprins

Prefață / 11

CAPITOLUL 1

Comunicarea nonverbală:

istoric, structură, forme, funcții și disfuncții / 13

Precizări conceptuale / 13

Studiul comunicării nonverbale: scurt istoric / 19

În căutarea unei definiții psihosociologice / 23

Apariția limbajului verbal / 27

Comunicare verbală/comunicare nonverbală / 30

Structura comunicării nonverbale / 35

Funcțiile și disfuncțiile comunicării nonverbale / 38

CAPITOLUL 2

Semne, semnale, coduri și canale în comunicarea nonverbală / 41

Kinezica sau studiul mișcărilor corpului / 41

Proxemica sau percepția și utilizarea spațiului / 43

Teritoriul și spațiul personal / 51

Artefactele / 52

Expresiile faciale / 58

Oculezica sau contactul vizual / 65

Haptica sau contactul cutanat (atingerile cutanate) / 70

Vocalica sau paralimbajul / 80

Olfactica: semnalele olfactive / 86

Cronemica: percepția și semnificația utilizării timpului / 91

CAPITOLUL 3

Mesajele corpului uman:

cercetări experimentale și stereotipuri sociale / 97

Somatotipologia / 98

Fiziognomonia și frenologia / 104

Frenologia / 110

Fata - „ovalul luminos” / 111

Elementele componente ale feței / 113

Ochii - „oglină a sufletului”? / 119

Măinile: elogiul lor / 121

CAPITOLUL 4

Gesturile, postura și mersul / 129

Clasificarea gesturilor / 130

Semnificația gesturilor / 138

Postura / 150

Mersul / 155

CAPITOLUL 5

Ipostaze ale comunicării nonverbale / 159

La ce servește comunicarea nonverbală? / 159

Flirtul, cuplul marital și comunicarea nonverbală / 162

Comunicarea nonverbală în viața de zi cu zi / 164

Violenta în comunicarea nonverbală / 166

Comunicarea nonverbală în clasa școlară / 169

Comunicarea nonverbală în organizații / 172

Comunicarea nonverbală în viața politică / 174

CAPITOLUL 6

Antrenarea competenței de comunicare nonverbală / 179

Ce este competența de comunicare nonverbală? / 181

Factori determinanți ai competenței de comunicare nonverbală / 181

Tehnicile nonverbale de manipulare / 187

Măsurarea competenței de comunicare nonverbală: testul PONS / 189

Exerciții pentru cristalizarea competenței nonverbale / 199

Anexe / 205

Anexa A / 205

Anexa B / 206

Bibliografie / 207

Indice de autori / 225

Indice de subiecte / 231

Molibus Corporis et faciei.
positionibus. non verbis.

În comunicarea interpersonală, cuvintele nu sunt de-ajuns. Uneori, apelul la cuvinte este chiar inutil (când este zgomot, când distanța dintre interlocutori este mare, când nu cunoaștem limba vorbită de celălalt etc.). Gesturile și postura, împreună cu mimica, utilizarea spațiului, contactul vizual, atingerile corporale, îmbrăcămintea, mirosurile, tonul vocii, reprezentarea timpului însoțesc și, uneori, înlocuiesc cuvintele. Toate acestea alcătuiesc comunicarea nonverbală. Dialogul fără cuvinte - iată subiectul acestei cărți : mai precis, al acestui manual universitar destinat studenților de la facultăți le cu arie curriculară socioumană.

În primul capitol am fixat cadrul discuției. Ce se înțelege prin sintagma "comunicare nonverbală"? Este unul și același lucru cu comportamentul nonverbal? Ce teorii și experimente s-au înregistrat de-a lungul timpului, de la primele fonnulări generalizatoare din Antichitate până în zilele noastre? În această secțiune a cărții am analizat definițiile date actelor de comunicare nonverbală și am propus o definiție psihosociologică a tennenului.

Astfel, prin comunicarea nonverbală am înțeles transmiterea voluntară sau involuntară de informații și exercitarea ilifluenței prin intermediul elementelor comportamentale și de prezență fizică ale individului sau ale altor unități sociale (grupuri și comunități umane), precum și percepția și utilizarea spațiului și timpului, ca și a artefactelor. Am fonnulat cinci axiome ale comunicării nonverbale: 1) comunicarea nonverbală este filogenetic și ontogenetic primordială; 2) în relațiile interpersonale directe este imposibil să nu comunicăm nonverbal; 3) comunicarea nonverbală reprezintă un element în sistemul comunicării umane și trebuie analizată ca atare, nu independent de comunicarea verbală; 4) comunicarea nonverbală se realizează printr-un sistem de semne și semnale (discrete și analogice), de coduri și de canale de transmitere a infonnatiei și trebuie analizată integral, nu fiecare element separat; 5) în comunicarea nonverbală, semnificația semnelor transmise prin multiple canale trebuie stabilită în tennenii probabilităților și în funcție de contextul socio-cultural concret.

în acord cu Mark L. Knapp (1 990, 51), profesor de Speech Communication la University of Texas, Austin, și autor al unor lucrări de referință în domeniu, am clasificat comunicarea nonverbală după modalitățile senzoriale implicate, în principal, în receptarea semnalelor: 1) cum privim (caracteristicile fizice și îmbrăcămintea); 2) cum auzim (tonul vocii); 3) cum mirosim; 4) cum ne mișcăm - individual sau în conjuncție cu alții (gesturile, postura, privirea, expresiile faciale, atingerile corporale și proximitatea); 5) cum afectează mediul înconjurător interacțiunile umane și cum afectează acestea, la rândul lor, mediul înconjurător (dispunerea spațială a mobilei, temperatura, prezența altor oameni, zgomotele ș.a.m.d.).

Am consacrat, în funcție de rezultatele cercetărilor științifice, subcapitole mai extinse sau mai restrânse kinezicii (studiul mișcărilor corporale), proxemicii (percepția și utilizarea spațiului), artefactelor (îmbrăcămintea, podoabe, lucruri create de oameni), expresiilor faciale (exprimarea afectivității), oculezicii (privirea și contactul vizual), hapticii (atingerile corporale cutanate), vocalicii (paralimbajul), semnalelor olfactive și cronemicii (percepția și semnificația utilizării timpului). Ne-am condus în demersul nostru după dictonul eruditului scriitor, filosof și om politic roman Lucius Annaeus Seneca (4 î.e.n.-65 e.n.), care, în Epistolae, scria: Sed etiamsi omnia a veteribus inventa sunt, hoc semper novum erit, usus et inventorem ah aliis scientia ac dispositio ("Chiar dacă toate descoperirile ar fi fost făcute de predecesori, va mai rămâne

totuși întotdeauna ceva nou, și anume felul de a întrebuința, știința și felul de a orându-i cele descoperite de alții").

În finalul lucrării noastre, în capitolul "Antrenarea competenței de comunicare nonverbală", am prezentat unele modalități și instrumente de evaluare științifică a abilității de codificare și decodificare a mesajelor nonverbale și am propus câteva exerciții pentru autoevaluarea acestor abilități.

Autorii acestui prim manual universitar de comunicare nonverbală din literatura românească de specialitate se simt obligați să facă următoarele precizări. Am abordat comunicarea nonverbală axial în perspectivă psihosociologică. Scurtele incursiuni în domeniile lingvisticii, semioticii, teoriilor comunicării, sociologiei, etologiei, psihologiei, antropologiei, istoriei, artei sau religiei nu trebuie privite decât ca un modus probandi și nu ca o tratare inter se. Lucrarea se adresează celor preocupați, prin profesia pe care o exercită sau pentru care se pregătesc, de cunoașterea interacțiunilor umane și a proceselor de influențare socială, precum și celor care doresc, prin cunoașterea de sine și a celorlalți, să dobândească sau să-și amplifice competența de comunicare interpersonală, de grup sau publică.

Comunicarea nonverbală: gesturile și postura. Cuvintele nu sunt de-ajuns nu este o operă de vulgarizare, cel puțin în intenția autorilor. Mai mult, scopul ei subiacent este de a curăța "mahalalele psihologiei" - cum numea Gordon W. Allport (1961/1981) zonele nobilei științe despre om rămase în exploatarea diletanților, adesea șarlatani și escroci. Lucrarea noastră încorporează datele cercetărilor științifice pe plan mondial și național, precum și reflecțiile și investigațiile autorilor.

Diferitele categorii de cititori pot adopta strategii de lectură diferite. Cei interesați de sporirea competenței de comunicare sunt sfătuiți să înceapă de la exercițiile inserate în ultimul capitol. După ce vor fi aflat cum să decodifice limbajul corporal și cum să transmită mai acurat semnale nonverbale, se pot apropia și de capitolele cu caracter teoretic mai pronunțat. Nu este necesar să citească trimiterile bibliografice. Este suficient să acorde credit probității autorilor. Cu totul altfel ar fi bine să procedeze studenții de la facultăți le de științe ale comunicării, jurnalism, relații publice, psihologie sau sociologie. Ei ar trebui să evalueze critic aserțiunile noastre, în acest scop fiind necesar să consulte cât mai multe surse bibliografice. Pentru această categorie de cititori am introdus după fiecare capitol o listă cu termeni-cheie și probleme recapitulative, iar la stărsitul cărții, o bibliografie selectivă. În fine, cei interesați să-și formeze sau să-și dezvolte cultura umanistă pot proceda la o lectură flotantă: să deschidă cartea la întâmplare și să citească două-trei pagini. Dacă nu vor ațipi, este bine să abordeze primul capitol, trecând apoi la cel de-al doilea, la cel de-al treilea ș.a.m.d., până la indicele de teme.

Autorii sunt convinși că lucrarea lor este perfectibilă, fapt pentru care își exprimă disponibilitatea de a dialoga cu cititorii pe Internet la adresa schelcea@yahoo.com sau direct la Facultatea de Comunicare și Relații Publice din cadrul Școlii Naționale de Științe Politice și Administrative.

Prof univ. dr. Septimiu Chelcea

noiembrie 2004

Capitolul 1

Comunicarea nonverbală:

istoric, structură, forme, funcții și disfuncții

Pentru a avea "idei clare și distincte", conform dicționarului cartezian, trebuie să ne precizăm de la începutul discuției temenii. Este ceea ce vom face în acest capitol. Vom propune apoi o definiție a comunicării nonverbale din perspectivă psihosociologică și vom atrage atenția asupra unor probleme științifice controversate, precum apariția limbajului, evoluția societății umane, relația dintre comunicarea verbală și comunicarea nonverbală. Vom analiza mai aprofundat structura, funcțiile și disfuncțiile comunicării nonverbale.

Precizări conceptuale

Cuvintele nu sunt de-ajuns. În sprijinul lor vin gesturile, postura, mimica ș.a.m.d. De ce? Răspunsul vizează funcțiile comunicării nonverbale. Care este structura comunicării nonverbale? Cu alte cuvinte, ce semne, coduri și canale de comunicare folosim? Dar mai întâi să precizăm înțelesul termenilor fundamentali ai comunicării nonverbale cu care vom opera în continuare, urmând îndeaproape excelenta lucrare Modele ale comunicării pentru studiul comunicării de masă a lui Denis McQuail și Sven Windahl (1982/2001, 11-13).

În "comunicare" vom înțelege orice transmitere a informațiilor, ideilor și emoțiilor de la o entitate socială (persoană, grup uman, colectivitate) la alta prin intermediul mesajelor. Dacă etimologia conceptului de "comunicare" este clară: **com**co. are, avî, ațum se **com**unică, în limba latină, acțiunea de a face ceva comun, de a împărtși cu cineva, de a împărtăși (vezi Gh. Guțu, 1993, 89), nu același lucru se poate spune despre înțelesul termenului în literatura de specialitate. În urmă cu peste treizeci de ani, Franck E.x. Dance (1970) enumera nu mai puțin de cinsprezece sensuri ce pot fi asociate termenului de comunicare:

- 1) schimb verbal de gânduri sau idei; 2) proces prin care noi îi înțelegem pe alții și, alternativ, ne străduim să fim înțeleși de ei; 3) interacțiune (chiar la nivel biologic); 4) proces care ia naștere din nevoia de a reduce incertitudinea, de a acționa efectiv și de a apăra sau întări eul; 5) proces de transmitere a informațiilor, ideilor, emoțiilor sau priceperilor prin folosirea simbolurilor (cuvinte, imagini, figuri, diagrame etc.); 6) transfer, schimb, transmitere sau împărtășire; 7) proces care unește părțile discontinue ale lumii vii; 8) proces care face comun mai multora ceea ce este monopol al unuia sau al unora; 9) totalitatea mijloacelor de transmitere a mesajelor militare, a ordinelor etc. (telefon, telegraf, radio, curieri); 10) proces de îndreptare a atenției către o altă persoană în scopul reproducerii ideilor; 11) răspuns discriminatoriu (sau constant) al unui organism la un stimul; 12) transmitere a informației (care constă din stimuli constanti) de la o sursă la un receptor; 13) proces prin care o sursă transmite un mesaj către un receptor cu intenția de a-i influența comportamentele

ulterioare; 14) proces de tranziție de la o situație structurată în general la o altă situație, aflată într-o formă perfectă; 15) mecanism prin care se exercită puterea (apud Gh.-I. Fărte, 2004, 16).

Comunicarea poate fi "verbală", când informația este transmisă prin limbajul articulat (oral sau scris), sau „nonverbală”, când nu folosim acest limbaj. Termenul de "comunicare nonverbală" are o sferă mai largă decât cel de "comportament nonverbal", care desemnează modificarea intenționată sau neintenționată a poziției corpului unei persoane în raport cu un sistem de repere spațiale sau schimbarea poziției componentelor corporale ale acestuia (cap, trunchi, membre etc.) în raport cu un sistem de axe rectangulare, în afara acțiunii directe a altor persoane prin producerea sau limitarea forțată a mișcărilor corporale sau prin deplasarea în spațiu a respectivelor persoane iară acordul acestora.

Ca și comunicarea verbală, comunicarea nonverbală poate fi modelată în termenii de emițător, receptor, mesaj, canal de comunicare, efect, feedback și context al actelor de comunicare. "Emițătorul" este sursa mesajelor; „receptorul” este destinatarul. "Mesajul" are o semnificație care este "codificată" (tradusă într-un cod, într-un sistem de semne, adecvat canalului de comunicare și receptorului) de către emițător și "decodificată" (re-tradusă) de către receptor.

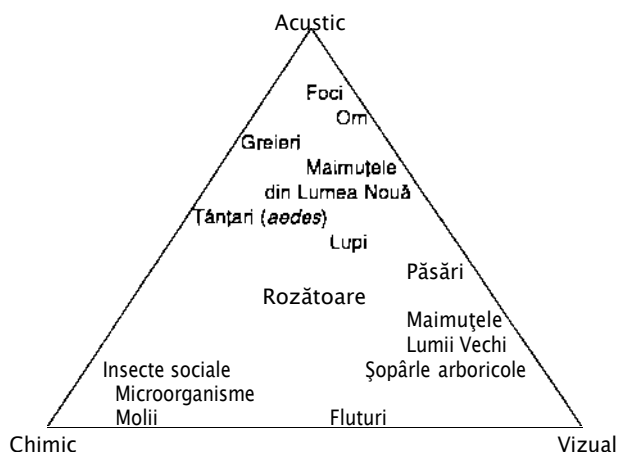
Decodificarea mesajelor comunicării nonverbale trebuie să aibă în vedere contextul cultural, informațiile culturale asociate unui act de comunicare. Unele culturi sunt înalt contextuale (se acordă o importanță deosebită contextului în stabilirea sensului unei comunicări), altele sunt slab contextuale. În culturile înalt contextuale, durata discuțiilor de reprezentare a unei firme, de exemplu, este mai mare decât în culturile slab contextuale. Când se stabilesc întâlniri de afaceri, trebuie să se aibă în vedere acest element al cronemicii, al comunicării nonverbale prin intermediul percepției și utilizării timpului (a se vedea subcapitolul rezervat cronemicii). Sunt înalt contextuale culturile chineză, coreeană, japoneză și slab contextuale culturile nord-americane, din Australia și din Europa de Nord - după cum s-a constatat în unele cercetări (R.E. Dulek, J.S. Fielder și J.S. Hill, 1991). În culturile slab contextuale un gest rămâne un gest, semnificația lui este luată în considerare iară a fi ajustată după împrejurări. Acest lucru se va vedea foarte clar când vom discuta despre tabuul atingerilor (contactul cutanat). Apreciem că în ceea ce ne privește, ca români, aparținem unei culturi mediu contextuale, ca și grecii, spaniolii sau italienii. Totuși, să luăm aminte la semnalele nonverbale, să fim atenți cum le decodificăm și, totodată, să ne controlăm cât mai bine gesturile, postura, expresiile faciale etc., dacă dorim să dobândim o competență de comunicare nonverbală.

Problema abilității de decodificare a mesajelor nonverbale a concentrat atenția multor cercetători. S-au înregistrat diferențe în funcție de variabilele gen (gender) și vârstă. C. Lancelot și S. Nowicki (1997) au descoperit că o dată cu creșterea în vârstă se obțin rezultate mai bune în decodificarea mesajelor transmise de postură și gesturi, dar vârsta receptorului nu influențează performanța în decodificarea expresiilor faciale. Cercetările conduse de Judith A. Hall (1984) au relevat că femeile decodifică mai exact mesajele nonverbale, indiferent de vârstă și sexul emițătorului. Până acum nu s-au formulat însă explicații teoretice privind apariția acestor diferențe. Au fost avansate doar ipoteze privind influența culturii și socializării: femeile, având un status social mai scăzut comparativ cu bărbații, sunt încurajate încă din copilărie să dea atenție mesajelor nonverbale. De remarcat că superioritatea femeilor în decodificarea mesajelor nonverbale este specializată: este evidentă doar în legătură cu comunicarea vizuală, nu și în ceea ce privește paralimbajul, domeniu în care bărbații dau dovadă de aptitudini

superioare. Problema este interesantă și așteaptă să fie cercetată, dat fiind faptul că poziția femeii în societatea modernă s-a schimbat. S-au mai păstrat diferențele privind decodificarea mesajelor?

Într-o comunicare nonverbală, funcția de codificare este realizată prin contracția voluntară sau involuntară a mușchilor scheletici și faciali, schimbarea tonului și ritmului vorbirii, utilizarea spațiului și a timpului, a unor artefacte etc. Mesajele sunt transmise utilizându-se diferite "canale de comunicare": vizual, auditiv, tactil, olfactiv. În comunicarea nonverbală, unul și același mesaj poate fi transmis concomitent prin mai multe canale senzoriale. "Te iubesc" se spune, în limbajul nonverbal, prin modul de a privi (contact vizual), dar și prin tremurul vocii (paralimbaj), prin îmbrățișare și sărut (atingeri corporale) și - de ce nu? - prin semnale chimice (comunicare olfactivă). Sigur, importanța diferitelor canale de comunicare (senzoriale) este mai mare sau mai mică în funcție de mesaj. Pentru a exprima acordul sau dezacordul este suficient să mișcăm capul în sus și în jos sau de la dreapta la stânga și de la stânga la dreapta, transmițând mesajul "Da/Nu" printr-un singur canal, cel vizual. Pentru alte mesaje, cum ar fi "Te iubesc" sau "Te urăsc", sunt folosite canale multiple. Care dintre acestea este cel mai important, transmite cele mai multe informații acurate (exacte) rapid decodificabile? Pentru a răspunde la o astfel de întrebare, trebuie să avem în vedere constrângerile filogenetice, care au determinat ca speciile, în evoluția lor, să-și formeze canale senzoriale în combinații uluitoare de diverse. Celebrul etolog Edward O. Wilson (1975/2003, 194) propune, spre reflecție, un "triunghi al importanței canalelor senzoriale" la diferitele specii, inclusiv la om (Figura 1. 1).

Fig. 1.1. Importanța relativă a canalelor senzoriale în grupuri selectate de organisme. Aproximativ grupul de deosebită importanță indică, după unele criterii absolut subiective și intuitive, utilizarea proporțională a canalului în repertoriul de semnale al speciei. Canalele tactile și electrice nu sunt incluse (după E.O. Wilson, 1975/2003, 194)



Pornind de la "triunghiul lui E.O. Wilson", se poate imagina o "piramidă a importanței canalelor senzoriale la om", luându-se în considerare patru canale de comunicare (vizual, acustic, tactil, olfactiv), nu trei. Piramida pe care o avem în vedere sugerează că de la individ la individ în cadrul speciei *Homo sapiens sapiens*, în funcție de context, de mesaj, de modul de socializare și, nu în ultimul rând, de caracteristicile psihice ale persoanelor, se va acorda în mod subiectiv

importanță mai mare sau mai mică unui canal de comunicare sau altuia, fiind posibile o infinitate de combinații între canalele de comunicare senzoriale utilizate în comunicarea nonverbală. Cu totul general, se poate spune că, *ceteris paribus*, cu cât mesajele sunt mai complexe, cu atât mai intens sunt antrenate canalele senzoriale și combinarea lor este cu atât mai extinsă. Dragostea maternă, un sentiment deosebit de complex, se exprimă prin contactul corporal mamă-copil frecvent și îndelungat (comunicare tactilă), prin comunicarea olfactivă (nou-născuții își recunosc mamele încă de la vârsta de două luni după miros), prin canalul vizual (privire, contactul vizual) și auditiv (tonul vocii, accentuarea cuvintelor, gângurit etc.).

Rămâne deschisă întrebarea dacă la om comunicarea nonverbală beneficiați numai de patru canale (vizual, auditiv, tactil, olfactiv), știut fiind că abilitatea indivizilor umani de a recepta stimuli (semnale) și de a stabili cu aceștia un raport de sens include – după A. Uhtomski – sensibilitatea: 1) tactilă; 2) termică; 3) vizuală; 4) auditivă; 5) vibratorie; 6) proprioceptivă; 7) ortostatică și de echilibru; 8) gustativă; 9) olfactivă; 10) introceptivă; 11) dureroasă (apud P. Popescu-Neveanu, 1978, 650). Dacă restrângem aria sensibilității umane la receptarea stimulilor din lumea înconjurătoare, nu ni se pare hazardat să ne gândim și la alte forme de comunicare nonverbală, de exemplu la "comunicarea termică", la "comunicarea dolorifică" sau la "comunicarea vibratorie". Decodificăm diferit o strângere rece de mână, comparativ cu o strângere caldă de mână; strângerea mâinii tip menghină generează alte reprezentări decât una tip "pește mort". În unele cazuri, de exemplu la nevăzători, sensibilitatea vibratorie este performantă. S-a descoperit recent că elefanții comunică prin emiterea și receptarea semnalelor vibratorii de la o distanță de doi-trei kilometri. Cât de sensibili sunt oamenii la stimulii vibratorii? Nu cunoaștem să se fi făcut cercetări științifice concludente în această direcție. La unele specii de animale (de exemplu, la peștii electrici) funcționează eficient canalul de comunicare electric. Edward O. Wilson (1975/2003, 193), pe baza cercetărilor lui H.W. Lissmann (1958), apreciază: "Nu știm dacă electrocomunicarea apare la alte animale decât peștii electrici deoarece fenomenul poate fi relevat numai prin tehnici speciale. Avantajele acestui canal senzorial sunt considerabile. Ca și sunetul, câmpurile electrice pot fi detectate în întuneric și se propagă în jurul obstacolelor obișnuite. De asemenea, ele sunt puternic direcționale și, în măsura în care se dovedesc a fi folosite de relativ puține specii, oferă un mare grad de particularizare". Mutatis mutandis, am putea considera telepatia ca fiind un alt canal de comunicare la om. Ne-am pronunțat cu alt prilej (S. Chelcea și A. Chelcea, 1990, 94-125) despre așa-numitele "fenomene psi" (parapsihologie); acum formulăm doar întrebarea: comunicarea extrasenzorială a informațiilor (gândurilor, emoțiilor etc.) la distanță se subsumează comunicării verbale sau comunicării nonverbale? Cercetările științifice viitoare vor lămuri – nu ne îndoim nici o clipă – și această enigmă.

Comunicarea nonverbală se realizează cu ajutorul semnelor și semnalelor. Unii autori nu fac deosebire între cei doi termeni, preferând să analizeze semnele (J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 15-17). Alți autori, cum ar fi Edward O. Wilson, vorbesc despre semnale, înțelegând prin acest termen "orice comportament ce comunică informație de la un individ la altul, indiferent dacă el servește și alte funcții" (E.O. Wilson, 1975/2003, 157). Vera F. Birkenbihl (1979/1999) utilizează exclusiv termenul de "semnal" când analizează "limbajul corpului". Personal, consider că termenii de „semnal” și „semn” pot fi utilizați intersanjabil, deși s-ar recomanda să se întrebuițeze termenul de "semnal" când se are în vedere comportamentul

nonverbal și tennenul de "semn" când ne referim, spre exemplu, la somatotipuri, la artefacte sau la mirosul emanat de propriul nostru corp.

Semnalele sunt de două feluri: a) discrete (sau digitale); b) gradate (sau analogice). În continuare, vom folosi dihotomia semnale digitale/semnale analogice. Semnalele digitale (de tipul off-or-on) semnifică prezența/absența, da/nu etc. Semnalele analogice semnifică intensitatea. "Semnalele analogice sunt directe, plastice sau reprezintă o analogie, în timp ce semnalele digitale sunt simbolice, abstracte, adesea «complicate» și, probabil, specific umane" - este de părere Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 17), citându-l pe Paul Watzlawick (1974). Stabilirea contactului vizual între interlocutori reprezintă un semnal digital; durata contactului vizual este, însă, un semnal analogic. Atât la oameni, cât și la animale predomină semnalele gradate sau, în terminologia lui Thomas A. Sebeok (1962), "semnalele analogice". Combinarea semnalelor digitale și analogice caracterizează comunicarea pe scară animală. Din combinarea lor rezultă așa-numitele "semnale compozite", care pot avea semnificații noi, diferite de cele ale fiecărui semnal separat. Pumnul strâns și brațul ridicat (semnal discret) exprimă revolta. În combinație cu zâmbetul (semnal gradat), semnifică bucuria victoriei.

Semnalele pot fi congruente (lat. *congruens* - care se potrivește) sau incongruente. Așadar, semnale care se potrivesc și semnale care nu se potrivesc. Cu cine sau cu ce să se potrivească? Să se potrivească unele cu altele, să transmită aceeași informație, să fie echivalente. Când persoana pe care o întâlnești îți spune "Ce bine îmi pare că te văd!" și face în același timp o "mutră acră" (buzele lipite, colțurile gurii și maxilarul inferior în jos, riduri în zona nasului și a ochilor), ceva este în neregulă: a transmis semnale incongruente. Nu vă grăbiți să trageți concluzia că vă disprețuiește. S-ar fi putut ca, în clipa în care a rostit cuvintele care exprimau bucuria revederii, să fi călcat în ceva urât mirositor! Așadar, congruența/incongruența semnalelor se referă, în primul rând, la echivalența informațiilor transmise verbal și nonverbal. Incongruența semnalelor verbale și nonverbale a generat o problemă de cercetare extrem de importantă, cea a minciunii. Nepotrivirea poate să apară și în cadrul semnalelor nonverbale. Ochii "spun" una, gesturile, alta.

De asemenea, congruența/incongruența se poate referi la potrivirea semnalelor cu situația social-concretă și cu caracteristicile psiho-socio-demografice ale persoanei. Nu folosești parfumuri seducătoare când te duci la o ceremonie funerară; nu porți fustă mini când ai ajuns la vârsta a treia. Trebuie să ne punem mereu întrebarea "ce se cade/nu se cade" într-o anumită situație, pentru noi și pentru alții. Să te prezinți nebărbierit, cu o cămașă ponosită, în blugi la un interviu de selecție pentru funcționari bancari - nici nu se poate o alegere mai bună pentru a eșua! Să-ți pui o bluză îndrăzneț decoltată și o fustă de care să tragi mereu ca să-ți acopere ce nu mai poate fi acoperit, să te machiezi ca pentru o serată când te duci dimineața la examenul de definitivat în învățământ este păcat. Faci drumul degeaba. Când percepem astfel de semnale incongruente, aflăm pur și simplu că sunt incongruente, dar nu știm de ce - preciza cu deplin temei Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 129). Să recapitulăm. Congruența/incongruența se referă la potrivirea/nepotrivirea dintre: a) semnalele verbale și nonverbale; b) semnalele nonverbale transmise prin diferitele canale de comunicare; c) semnalele nonverbale și situația socială concretă; d) semnalele nonverbale și caracteristicile psiho-socio-demografice ale persoanei. Semnalele incongruente sunt, adesea, generate de persoane nesigure de adevărul mesajelor verbale transmise sau care vor în mod deliberat să ascundă adevărul. "Incongruența nu are

putere de convingere!" (V.F. Birkenbihl, 1979/ 1999, 26). Acest lucru ar trebui să-I știe politicienii, vânzătorii, managerii, profesorii – în general, toți profesioniștii persuasiunii.

La animalele nevertebrate și la vertebratele inferioare (de exemplu, la pești), pentru fiecare semnal există un singur răspuns. Comunicarea este, deci, stereotipă. Întreaga populație a aceleiași specii reacționează la un semnal aproximativ în același mod. "Sărăcia generală a diversității semnalului în comunicarea dintre animale contrastează puternic cu productivitatea aparent nesfârșită a limbajului uman" (E.O. Wilson, 1975/2003, 158). Comparativ cu semnalele din comunicarea nonverbală umană, numărul semnalelor folosite de speciile animale este foarte redus. Se apreciază că numărul maxim de semnale de care au nevoie animalele pentru a se adapta la mediu variază între 10 (la pești) și 37 (la maimuța rhesus, una dintre primatele cele mai apropiate de om din punctul de vedere al complexității organizării sociale. Totuși, "semnalele paralingvistice ale fiecărei culturi umane, printre care gesturile cu mâna și ridicarea sprâncenelor, sunt, în mare, comparabile numeric cu manifestările animalelor; în medie, o persoană folosește 1 50-200 de gesturi nonverbale «tipice» în timp ce comunică" (Martin H. Moynihan, 1970, citat de E.O. Wilson, 1975/2003, 157).

În analiza comunicării nonverbale se face distincție între semnale și „metasemnale”, adică semnale despre alte semnale, care schimbă semnificația lor. Zâmbetul sau privirea pot fi metasemnale în comunicarea haptică, prin contactul cutanat. Atingerea cu mâna a brațului celuilalt semnalizează simpatia sau antipatia în funcție de dublarea acestui gest de zâmbet sau de coborârea sprâncenelor, de privirea încordată și împingerea înainte a capului. De asemenea, "semnalele supranormale" (exagerate) sunt analizate deosebit de "semnalele normale" (obișnuite).

Ajunși în acest punct al discuției, ar trebui să precizăm că vom înțelege prin termenul de "cod" un sistem de semne, semnale și reguli de folosire a lor împărtășit de membrii unei culturi sau subculturi. Orice cod are următoarele caracteristici: a) depinde de un acord prealabil între cei care îl folosesc și care împărtășesc același fundament cultural; b) îndeplinește o funcție comunicativă sau de identificare socială; c) este transmisibil prin mijloace de comunicare sau canale care îi sunt aplicabile (J. Fiske, 1990/2003, 90).

Cu referire la comunicarea nonverbală, R.P. Harrison (1974) - citat de Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1989/1996, 18) - a identificat patru tipuri de coduri: 1) coduri de execuție (mișcările corporale, expresiile faciale, privirea, atingerile și paralimbajul); 2) coduri spațio-temporale (utilizarea spațiului și a timpului); 3) coduri artefactuale (utilizarea materialelor și a obiectelor - de la îmbrăcăminte la arhitectură); 4) coduri mediatore (efectele speciale produse de interpunerea media între emițător și receptor - de exemplu, unghiul de filmare).

În ceea ce ne privește, vom clasifica modurile de comunicare după canalul de transmitere a informațiilor: 1) vizual (somatotipurile, prezența fizică, expresia facială, postura, gesturile, distanța, spațiul, artefactele); 2) auditiv (vocalica sau paralimbajul); 3) tactil (contactul cutanat, atingerile); 4) olfactiv (mirosul). Suntem conștienți că și această clasificare are un grad de artificialitate, ca și celelalte clasificări propuse până în prezent (clasificările bazate pe mesaj sau pe scop). Deși limitativă, ea ne permite totuși să grupăm datele de cercetare într-o manieră convenabilă.

Studiul comunicării nonverbale: scurt istoric

Ca și în cazul psihosociologiei (S. Chelcea, 2002), preocupările de cunoaștere a modului cum comunicăm fără a ne sluji de cuvinte au o îndelungată preistorie și o foarte scurtă istorie.

Preistoria domeniului de studiu al comunicării nonverbale acoperă perioada din Antichitate până spre sfârșitul secolului al XIX-lea. "În tradiția vestică, în cele mai vechi încercări de abordare sistematică a acțiunilor expresive, atât în scrierile din Grecia și, mai târziu, din Roma, gesturilor li s-au acordat, într-un fel sau altul, o mare importanță" (A. Kendon și C. Miiller, 2001, 1). Să ne gândim că primul profesor de retorică publică din Roma, Marcus Fabius Quintilianus (c. 35-96 e.n.), a consacrat unul dintre cele douăsprezece volume ale compendiului *Institutio oratoria* (Formarea vorbitorului în public) pronunției (vocii și gesturilor). Acest volum (al XI-lea), singurul care s-a păstrat până în zilele noastre, "ne oferă informații detaliate despre limbajul trupului folosit de orator în concepția romanilor" (F. Graf, 1991: 12000, 42). Ne vom referi la lecțiile de oratorie ale lui Marcus Fabius Quintilianus privind postura și gesturile care potențează discursul când vom discuta despre comunicarea nonverbală în politică (capitolul 5).

În primele decenii ale secolului al XVII-lea se înregistrează o renaștere a interesului pentru studiul gesturilor - apreciază Adam Kendon și Comelia Miiller în editorialul primului număr al revistei *Gesture* (2001). La Veneția, Giovanni Bonifacio publică în 1616 lucrarea *Arte de' Cenni*. La Londra, John Bulwer publică *Chironomia* (1644). În secolele următoare, scrierile despre posibilitățile cunoașterii oamenilor după constituția lor corporală, după configurația feței și a craniului, ca și după expresiile faciale - așa cum se va vedea - se înmulțesc.

În cadrul istoriei științei despre comunicarea nonverbală se poate vorbi despre precursori până la jumătatea secolului XX (Ch. Darwin, D. Efron, E. Kretschmer, W.H. Sheldon), despre fondatori, între anii 1950 și 1980 (R.L. Birdwhistell, I.R. Davitz, P. Ekman, L.K. Frank, E.T. Hali, R. Rosenthal), iar despre cercetătorii de azi ai domeniului, în ultimele două, trei decenii (R. Akert, M. Argyle, J.K. Burgoon, D.B. Buller, I. Corraze, M.L. Knapp, I. Streeck, W.G. Woodall și mulți alții). Încercarea noastră de a identifica etapele de dezvoltare a câmpului de cercetare a comunicării nonverbale are, inevitabil, o anumită notă de artificialitate: etapele nu au granițe temporale rigide, se întrepătrund, iar unii clasici ai domeniului sunt contemporanii noștri. Credem totuși că identificarea etapelor și a temelor centrale ale fiecărei etape ne ajută să înțelegem caracterul cumulativ al cunoașterii științifice, în general, și al studierii acestui tip de comunicare, în special.

Precursorii. Se acceptă cu unanimitate că lucrarea lui Charles R. Darwin *Expression of Emotions in Man and Animals* (1872) constituie primul reper în istoria propriu-zisă a cercetării proceselor comunicării nonverbale. În timp, influența lucrării lui Darwin (1809-1892) a fost copleșitoare. Unii specialiști apreciază chiar că anul 1872 marchează apariția psihologiei sociale (de exemplu, R.M. Farr, 1996). Chiar dacă asupra acestui lucru părerile sunt împărțite, rămâne în afara oricărei discuții faptul că Charles Darwin, analizând expresia emoțiilor la om și la animale, a fundamentat un nou domeniu de studiu: comunicarea nonverbală (deși nu a folosit termenul ca atare).

Dată fiind importanța științifică și filosofică a lucrării *Expression of Emotions in Man and Animals*, vom încerca să relevăm elementele care o recomandă ca fiind prima abordare riguros

științifică a comunicării nonverbale, acceptându-se cvasiunanim că principala funcție a comunicării nonverbale o constituie exprimarea emoțiilor.

În primul rând, în lucrarea citată, fondatorul teoriei despre evoluția plantelor și animalelor prin selecție naturală arată că oamenii, indiferent de cultura căreia îi aparțin, au în comun aceleași elemente de exprimare nonverbală a emoțiilor. Inițial, Expresia emoțiilor la om și animale a fost gândită ca un capitol al lucrării Descendența omului și selecția sexuală (1871). Va trebui deci să privim cele două lucrări ca formând un tot organic - așa cum atrăgea atenția acad. Vasile D. Mârza (1967), cel care a prefațat traducerea în limba română a lucrării de care ne ocupăm. În cele două volume, Charles Darwin expune o serie de dovezi irefutabile privind filiația omului cu animalele inferioare lui, ceea ce conduce la ideea unității raselor umane. Din acest punct de vedere, așa cum scria Friedrich von Schiller în Imnul bucuriei (1785), adoptat ca imn al Europei, "Toți pe lume frați noi suntem". Charles Darwin aduce numeroase dovezi în sprijinul ipotezei că stările emoționale sunt exprimate la fel la toate popoarele, în toate culturile lumii. Altfel spus, exprimarea emoțiilor este înăscută sau instinctivă. Dacă lucrurile nu ar sta așa, "expresiile sau gesturile convenționale, dobândite de individ în perioada timpurie a vieții, s-ar fi deosebit probabil la diferitele rase, întocmai ca și limbile pe care le vorbesc" (Ch. Darwin, 1872/1967, 13). Faptul că "aceeași stare psihică este exprimată în toată lumea cu o uniformitate remarcabilă [constituie] o dovadă a strânsei asemănări a structurii corporale și a dispoziției mintale a tuturor raselor omenești" (idem, 14).

În al doilea rând, Charles Darwin demonstrează că exprimarea emoțiilor antrenează numeroase semne, astfel că inferența de la ceea ce este direct observabil la ceea ce este subiacent (stările psihice) trebuie să ia în considerare simptomul, nu semnul izolat. Buna dispoziție, râsul și surâsul, de exemplu, se exprimă prin obraji și buza superioară mult ridicate, prin creșturile transversale fine de pe pielea punții nasului, prin dezvelirea dinților anteriori ai maxilarului superior, prin formarea unei cute nazo-labiale foarte pronunțate (care unește aripa fiecărei nări cu colțul gurii), prin ochii vii și strălucitori și prin retragerea colțurilor gurii și a buzei superioare, cu ridicările astfel produse (Ch. Darwin, 1872/1967, 115-116). Pe baza unor astfel de observații am formulat cea de-a doua axiomă a comunicării nonverbale. În cărțile de popularizare, din păcate, se acreditează ideea că se poate deduce starea psihică a persoanelor după diferite semne izolate. Sunt propuse chiar dicționare pentru stabilirea semnificației psihice a expresiilor faciale: „ridicarea unei singure sprâncene – curiozitate, surpriză sau dezaprobare; ridicarea sprâncenelor – surpriză sau dezaprobare; coborârea sprâncenelor indică mânie sau dezaprobare" (Body Language, 1996/1999, 109). Charles Darwin, când vorbește despre mâhnire, analizează schimbarea poziției sprâncenelor în corelație cu alte semne: "fața devine palidă, mușchii se relaxează, ochii coboară, capul atârână pe pieptul contractat, buzele, obraji și maxilarul inferior se lasă toate în jos prin propria lor greutate. Toate trăsăturile feței sunt alungite; se zice că unei persoane care aude vești proaste i se lungeste fața" (Ch. Darwin, 1872/1965, 99). În limbajul colocvial al tinerilor, în România, se spune: "I-a căzut falca". În capitolul al V-lea al lucrării Expresia emoțiilor la om și animale poziția oblică a sprâncenelor este explicată pe șase pagini (în folio), luându-se în considerare "ridicarea extremităților interioare ale sprâncenelor și lăsarea în jos a colțurilor gurii. Despre expresiile faciale vom vorbi într-o altă secțiune a cărții noastre, acum dorim numai să relevăm contribuția lui Charles Darwin la fundamentarea unor axiome ale comunicării nonverbale.

Abordarea interdisciplinară în studiul comunicării nonverbale reprezintă, de asemenea, o contribuție esențială a lui Charles Darwin. În *Expresia emoțiilor* la om și animale întâlnim considerații de natură biologică, de anatomie și fiziologie, de antropologie socială, de psihologie și sociologie, de istoria artelor și beletristică. Sunt sintetizate observațiile medicilor, psihologilor, sociologilor și informațiile primite de la misionari sau protectori ai băștinașilor. Este citat de mai multe ori William Shakespeare (Henric al VIII-lea, *Neguțătorul din Veneția*, Henric al V-lea, *Hamlet*, *Romeo și Julieta*). Când descrie bucuria extremă, face trimitere la *Odissea* lui Homer, și anume la întoarcerea lui Ulise:

Telemac,
Ridicându-se, plângând, tatăl și-l îmbrățișă,
Tot amaru-ngrădădit de ei doi se revărsă.
De milă demni, boceau și-n griji amare
Au tot plâns cât ziua afost de mare,
Și numai după lungă căutare
Telemac vorba-și găsi (*Odissea*, XVI, 27)

The last, but not the least, prin *Expresia emoțiilor* la om și animale, Charles Darwin aduce însemnate contribuții la metodologia cercetării comportamentului nonverbal și, implicit, a comunicării nonverbale. S-a lacut apel la metoda comparativă. Pentru prima dată s-a utilizat fotografia în studiul comportamentului uman. Informațiile au fost culese cu ajutorul chestionarului și al observației directe și indirecte. Chestionarul utilizat, pus în circulație în 1868, nu este reprodus, dar pe baza celor 16 întrebări adăugate în manuscris ne putem da seama cum era alcătuit (Anexa A). La chestionarul din 1886 s-au primit 36 de răspunsuri de la diferiți observatori: misionari din Africa și Australia, Noua Zeelandă, Borneo, Arhipelagul Malaezian, India, ca și de la diferiți specialiști din Statele Unite ale Americii sau Germania, la care s-au adăugat observații din Marea Britanie ale autorului. S-a procedat la o prelucrare calitativă a datelor, Charles Darwin fiind, prin aceasta, un mare precursor al cercetării calitative în general. Cititorul atent al lucrării *Expresia emoțiilor* la om și animale nu poate să nu remarce grija cu care autorul a menționat numele celor care i-au oferit informații, declarându-se profund îndatorat pentru aceasta. Personal, am fost impresionat de delicatețea cu care Charles Darwin scuză "erorile anatomice" ale sculptorilor greci din Antichitate care au reprezentat "mușchii mâhnirii": "ei au dus cutele transversale de-a lungul întregii frunți, comițând astfel o gravă eroare anatomică [a se vedea statuile lui Laocoon și Arrotino, cum a remarcat dr. Duchenne]. Este totuși mai probabil că acești observatori uimitor de exacti să fi sacrificat intenționat adevărul pentru frumusețe, decât să fi comis o eroare" (Ch. Darwin, op. cit., 103).

Istoricul preocupărilor de cunoaștere a comunicării nonverbale trebuie să ia în considerare și lucrările lui Ernest Kretschmer (*Physique and Character*, 1925) sau William Sheldon (*Varieties of Human Physique*, 1940) din domeniul somatotipologiei, ca și studiul lui David Efron (*Gesture and Environment*, 1941), care relevă importanța culturii în comunicarea nonverbală. Despre semnificația acestor contribuții la conturarea ariei de studiu a comunicării nonverbale vom discuta în capitolele 3 și 4.

Fondatorii. Primele studii care au în titlu sintagma "comunicare nonverbală" au apărut la jumătatea secolului trecut. Se pare că Jurgen Ruesch (psihiatru) și Weldon Kees (fotograf) au fost cei dintâi care au inclus termenul de "comunicare nonverbală" în titlul unei cărți (*Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations*, 1956). Cei doi autori au arătat că în comunicarea umană sunt implicate șapte sisteme diferite: 1) prezența fizică și îmbrăcămintea; 2) gesturile sau mișcările voluntare; 3) acțiunile întinse; 4) urmele acțiunilor; 5) sunetele vocale; 6) cuvintele rostite; 7) cuvintele scrise (apud M.L. Knapp, 1990, 51). Ni se pare demn de remarcat faptul că în concepția celor doi autori cinci din cele șapte sisteme implicate în comunicarea umană sunt de natură nonverbală. De asemenea, comparând aria decupată de către Jurgen Ruesch și Weldon Kees pentru comunicarea nonverbală cu diferitele clasificări propuse pentru acest tip de comunicare, putem să ne dăm seama de modul cum a evoluat cunoașterea comunicării. Este de reținut că abia în urmă cu patru decenii s-au publicat primele lucrări consacrate studiului sistematic al acestei forme de comunicare.

Dintre lucrările de pionierat ale domeniului sunt de menționat, în primul rând, cele semnate de antropologul american Roy L. Birdwhistell (*Introduction to Kinesics*, 1952; *Kinesics and Context: Essays in Body Motivation Communication*, 1970), Edward T. Hall (*Silent Language*, 1959; *Beyond Culture*, 1977), L.K. Frank (*Tactile Communication*, 1957). În anii '60 ai secolului trecut s-a înregistrat ceea ce Mark L. Knapp și Judith A. Hall (2002, 20) numesc o "explozie nucleară" în aria de cercetare a comunicării nonverbale. J.R. Davitz publică rezultatele investigațiilor privind expresia vocală a emoțiilor în *The Communication of Emotional Meaning* (1964), Robert Rosenthal face cunoscute descoperirile sale privind influența subtilă a experimentatorului asupra subiecților de experiment (*Experimenter Effects in Behavioral Research*, 1966) și modul în care profesorii influențează rezultatele școlare ale elevilor prin comportamentul lor nonverbal (*Pygmalion in the Classroom*, 1968). "Probabil că articolul lui Paul Ekman și Wallace V. Friesen despre originile, utilizarea și codificarea comportamentului nonverbal [*"The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding"*, 1969 n.n.] este lucrarea teoretică clasică a anilor 1960" consideră Mark L. Knapp și Judith A. Hall (2002, 21), de la care am preluat aceste date de istorie a studierii comunicării nonverbale. Conform autorilor anterior citați, anii '70 aduc lucrări de sinteză (M. Argyle, 1975; R.L. Birdwhistell, 1970; P. Ekman, 1972; E.H. Hess, 1975; A. Mehrabian, 1972; M.F.A. Montagu, 1971; A.E. Schefflen, 1972). Sunt de menționat și studiile din domeniul proxemicii (R. Sommer, 1970), oculezicii (M. Argyle și M. Cook, 1976; R. Exline, 1971), vocalicii (F. Goldman-Eisler, 1968), atracției fizice (E. Berscheid și E.H. Walster, 1974).

În 1970, jurnalistul și scriitorul american Julius Fast publică o lucrare de sinteză a cercetărilor din domeniu. Lucrarea sa, *Body Language*, devenită best-seller, favorizează cunoașterea de către publicul american larg a problematicii comunicării nonverbale. În scurt timp, în școlile elementare, colegiile și universitățile din Statele Unite ale Americii încep să se predea cursuri de comunicare nonverbală. În 1976 apare prima revistă de specialitate, *Journal of Environmental Psychology and Nonverbal Behavior*, transformată apoi în *Journal of Nonverbal Behavior*, care își continuă apariția și azi.

Perioada contemporană. În fine, după 1980 și până azi au apărut numeroase lucrări teoretice și de cercetare empirică (D. Archer, R. Akert și M. Constanzo, 1993; M.L. Knapp, 1984; M.L. Patterson, 1983, 1984; J. Streeck și M.L. Knapp, 1992). Cercetarea comunicării

nonverbale a trecut de la studierea situațiilor noninteractive la studierea interacțiunilor, de la studierea unei persoane la studierea persoanelor care interacționează, de la studierea unui comportament izolat la studierea concomitentă a mai multor comportamente, de la măsurarea frecvenței și duratei comportamentelor nonverbale la studierea proceselor psihice subiacente acestor comportamente, de la studierea prin încercarea de a controla factorii de context pentru a nu influența comunicarea nonverbală la studierea efectelor produse de acțiunea acestor factori, de la studierea doar a interacțiunii face-to-face la studierea rolului mesajelor nonverbale în comunicarea mediată de noile tehnologii, de la studierea fie a culturii, fie a factorilor biologici în determinarea comportamentului nonverbal la studierea influenței conjugate a acestor determinanți (M.L. Knapp și J.A. Hall, 2002, 22).

Caracterizând perioada contemporană, Mark L. Knapp (1990, 53-54) distinge câteva tendințe ale studiilor privind comunicarea nonverbală: a) renunțarea la studiul separat al mișcărilor diferite ale părții ale corpului (membrele superioare, fața, ochii etc.) și centrarea pe cercetarea contribuției acestor mișcări combinate la transmiterea anumitor mesaje; b) schimbarea strategiei de cercetare, în sensul creșterii ponderii studiilor bazate pe observația comunicării nonverbale în condițiile „naturale”, nu în condițiile „artificiale” ale laboratorului experimental; c) urmărirea modului în care unele semnale interacționează cu alte semnale.

Pentru că - așa cum s-a văzut - domeniul de cercetare a comunicării nonverbale este relativ nou și pentru că a fost abordat din perspectiva mai multor discipline (etologie, semiotică, psihologie, sociologie, lingvistică, științele comunicării etc.), este firesc să fie populat cu observații disparate, cu cercetări ad hoc, în care variabilele și modelele sunt mai degrabă eclectice decât subordonate unor teorii sau paradigme consistente.

În căutarea unei definiții psihosociologice

Întrebarea "Ce este comunicarea nonverbală?" nu este gratuită, chiar dacă unora li s-ar părea naivă. În fond, toată lumea își dă seama că „nonverbal” înseamnă "fără cuvinte". Dar modul cum rostim anumite cuvinte face parte din comunicarea nonverbală. Nu orice mesaj "fără sonor" intră în sfera comunicării nonverbale și nu orice comunicare vocală este comunicare verbală. Unii cercetători (de exemplu, M.L. Knapp și J.A. Hall, 2002) apreciază că American Sign Language nu reprezintă comunicare nonverbală, deși surdo-muții, când își transmit unii altora gândurile și emoțiile, nu se slujesc de cuvinte. Pe de altă parte, ne dăm seama după cum râd oamenii dacă sunt bucuroși sau nu, dacă sunt sinceri. În acest caz, comunicarea este vocală, dar nu și verbală.

În literatura de specialitate sunt menționate nu o singură definiție a comunicării nonverbale, ci mai multe - și toate (sau aproape toate) sunt acceptabile. Depinde din ce perspectivă este abordat procesul de transmitere a semnalelor nonlingvistice. Noi căutăm o definiție satisfăcătoare din punctul de vedere al psihosociologiei. Să alegem dintre cele care s-au propus deja sau să formulăm o definiție proprie, în acord cu perspectiva pe care am adoptat-o?

Probabil că Thomas A. Sebeok (1977) avea dreptate când remarcă faptul că termenul de comunicare nonverbală este "unul dintre conceptele semiotice cele mai prost definite" (apud I. Corraze, 1980/2000, 15). Determinativul "nonverbal" este într-adevăr neclar: pe de o parte, comunicarea nonverbală se referă și la aspectele sonore ale comunicării verbale (de exemplu,

intensitatea vocii, pauzele etc.), pe de altă parte, comunicarea verbală nu are totdeauna calități lingvistice propriu-zise (de exemplu, folosirea onomatopeelor). Din această cauză, expresia "limbajul silențios" nu este decât o metaforă, și nu un termen echivalent pentru "comunicarea nonverbală". Să începem deci periplul conceptual. Mai întâi, se cuvine să facem precizarea că termenul de comunicare nonverbală a fost utilizat pentru prima dată într-o lucrare științifică în 1956 de către Jurgen Ruesch și Weldon Kees (apud E. Bamouw, 1989, 209).

În *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology*, Miles L. Patterson (1995, 405) ia în considerare două accepțiuni ale termenului de comunicare nonverbală: "În general, se referă la transmiterea de informații și la influențarea prin reacțiile fizice și comportamentale ale indivizilor". În afara sensului larg al termenului, profesorul de la University of Missouri, St. Louis, aduce în discuție și faptul că "unele definiții, totuși, restrâng «comportamentul comunicativ» doar la reacțiile intenționale sau orientate spre un scop și/sau la reacțiile care posedă un înțeles cvasiuniversal" (ibidem). Definiția propusă de Miles L. Patterson este, din punctul nostru de vedere, aproape satisfăcătoare. Nu se precizează însă dacă transmiterea de informații și influențarea se realizează într-un cadru social și cultural concret, ceea ce îi conferă identitate psihosociologiei ca știință a interacțiunii umane în societate (vezi S. Chelcea și P. Buț, 2003).

Jacques Corraze (1980/2000, 15), în lucrarea de succes *Les communications nonverbales*, aflată la a șasea ediție, afirmă: "Prin comunicare nonverbală se înțelege ansamblul de mijloace de comunicare existente între ființele vii, care nu utilizează limbajul uman sau derivatele nesonore ale acestuia (scrisul, limbajul surdo-muților etc.). Se procedează prin excludere și prin includere în același timp. Nu este reținută comunicarea om-mașină, dar în sfera conceptului de «comunicare nonverbală» este cuprinsă și comunicarea dintre animale". În fond, Jacques Corraze este etolog, interesat de evoluția formelor de comunicare pe scară animală și la om. "Termenul de comunicare nonverbală se aplică la gesturi, postură, orientarea corpului, particularitățile somatice – naturale sau artificiale –, chiar la organizarea obiectelor și la raporturile de distanță dintre indivizi, prin care se emite o informație" (I. Corraze, 1980/2000, 16). Din enumerare lipsesc unele forme de comunicare nonverbală, după părerea noastră, deloc de neglijat: de exemplu, semnalele transmise prin olfacție.

În *International Encyclopedia of Communication*, Adam Kendon (1989, 209) definea comunicarea nonverbală prin enumerare: „mișcările corpului, gesturile, expresiile faciale și orientarea [corpului], postura și spațiul, atingerile și pronunția și acele aspecte ale vorbirii precum intonația, calitatea vocii, ritmul vorbirii și, de asemenea, tot ce poate fi considerat diferit de conținutul actului vorbirii, de ceea ce se spune". Și de această dată enumerarea este incompletă. Nu sunt amintite unele forme de comunicare importante, precum constituția corporală (somatotipurile) sau artefactele. Personal, cred că definițiile prin enumerare rămân nesatisfăcătoare. Ar trebui să căutăm definiții prin gen proxim și diferență specifică.

Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1996/1998, xviii), când definesc comportamentul nonverbal, au în vedere, în principal, funcțiile acestuia: "Noi credem că procesul de comunicare nonverbală poate fi înțeles cel mai bine analizând funcțiile, scopurile și finalitățile sale". Ca urmare, autorii anterior citați își construiesc tratatul fondându-se pe asumția că "sistemul total al comunicării nonverbale include un amestec de semne și simboluri cu diferite grade de conștientizare, intenționalitate și structurare (propositionality)". Este evidentă în această definiție perspectiva comunicațională. De altfel, lucrarea celor trei autori,

profesori la University of Arizona și la University of New Mexico, are ca subtitlu Dialogul nevorbit (The Unspoken Dialogue). Chiar dacă vom adopta o altă definiție a comunicării, vom folosi lucrarea lui Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1996/1998, 4-8), considerând-o ca fiind cea mai complexă și completă lucrare la care am avut acces. În lucrarea citată, cei trei autori relevă importanța comunicării nonverbale, susținând argumentat că acest tip de comunicare:

- a) este omniprezent, însoțind în permanență comunicarea verbală;
- b) poate forma un sistem lingvistic universal, utilizat și înțeles dincolo de barierele geografice;
- c) poate conduce atât la înțelegerea, cât și la neînțelegerea situațiilor;
- d) este filogenetic primordial, în sensul că în evoluția omului precede limbajul verbal;
- e) de asemenea, este ontogenetic primordial, știut fiind că încă de la naștere (și chiar înainte de naștere) "candidații la umanitate" transmit semnale nonverbale mamelor;
- f) este primordial în interacțiunile umane: înainte de a spune un cuvânt, comunicăm prin diferite canale nonverbale (gesturi, postură, păstrarea distanței etc.) cine suntem și în ce relație ne aflăm cu interlocutorii;
- g) poate exprima ceea ce prin cuvinte nu se poate exprima sau nu se poate exprima (de exemplu, în relațiile intime);
- h) este, pentru majoritatea adulților, mai de încredere decât comunicarea verbală.

După analiza unora dintre cele mai des citate definiții ale comportamentului nonverbal, a venit timpul să ne pronunțăm. Înțelegem prin comunicare nonverbală interacțiunea umană bazată pe transmiterea de semnale prin prezență fizică și/sau prin comportamentele indivizilor într-o situație socio-culturală determinată. În mod explicit, definiția noastră exclude unele tipuri de comunicare (comunicarea om-mașină, comunicarea om-animale, comunicarea infraumană) și reține, ca notă definitorie a perspectivei psihosociologice, interacțiunea. În același timp, relevă importanța contextului socio-cultural în care se desfășoară procesul de comunicare.

Pentru înțelegerea mai deplină a problemei noastre de studiu, se impune precizarea conceptelor de bază cu care vom opera: semn, semnal, simbol, semnificație, cod, mesaj, canal de comunicare. Nu vom analiza în profunzime conținutul acestor concepte. Cei interesați pot consulta lucrarea lui John Fiske *Introduction to Communication Studies* (1990), recent tradusă în limba română (*Introducere în științele comunicării*, 2003), pe care am folosit-o și noi.

Pornim de la un exemplu din viața de zi cu zi. Pe stradă, doi tineri discută. La un moment dat, unul dintre ei spune apăsător, cu pauză prelungită între cuvinte: "Nu te-ai ținut de promisiune!" și își atinge de două-trei ori obrazul cu vârful degetului arătător. Celălalt își pleacă privirea și tace. S-au înțeles. Reiau discuția pe o altă temă. Avem de-a face cu o "comunicare interpersonală". Ea se deosebește prin câteva caracteristici atât de comunicarea intrapersonală, cât și de comunicarea în grup, comunicarea organizațională, comunicarea publică și cu atât mai mult de comunicarea în masă (Tabelul 1.1).

Urmărind Tabelul 1.1, desprindem cu ușurință caracteristicile comunicării interpersonale: se realizează între un număr mic de persoane, într-o interacțiune ~~face-to-face~~ (când sunt doar două persoane, avem de-a face - ca în exemplul nostru - cu o "comunicare diadică"), este informală, feedback-ul este imediat, rolurile celor care comunică sunt flexibile (succesiv, persoanele au rol de emițător și de receptor). Dar în ce constă comunicarea dintre cei doi tineri?

Simplu spus, în influențarea comportamentului și/sau a stării psihice a celuilalt cu ajutorul semnelor.

Tabelul 1.1. Caracteristicile interacțiunii și nivelurile comunicării (după S. Trenholm și Å. Jensen, 2000, 25)

Caracteristicile interacțiunii			
Număr de persoane	Mic		Mare
Distanța dintre persoane	Mică		Mare
Natura <i>feedback-ului</i>	Imediată		Întârziată
Rolul comunicării	Informal		Formal
Adaptarea mesajului	Specifică		Generală
Scopul	Nestructurat		Structurat
Nivelul situational al comunicării	Intrapersonal	Grup mic	Public
	Interpersonal	Organizational	În masă

Ce sunt însă semnele? "Semnul este ceva fizic, perceptibil de către simțurile noastre; el se referă la altceva decât la sine însuși și este dependent de recunoașterea de către cei care îl utilizează a faptului că este semn" (J. Fiske, 1990/2003, 63). Cuvintele sunt semne; și tonul vorbirii; și pauzele prelungite; și atingerea obrazului cu arătătorul; și privirea plecată. Toate aceste semne au înțelesuri împărtășite de cei care comunică. Așadar, semnul are asociat un concept referitor la realitatea exterioară. Sunetele ce se aud când cineva pronunță cuvântul "promisiune" (sau literele aștemute pe hârtie) semnifică o obligație morală asumată. Nerespectarea acestei obligații este blamabilă. A atinge obrazul cu degetul arătător este, de asemenea, un semn care are aceeași semnificație: blamarea. În omenia românească, se și spune: "Nu vreau să-mi bată obrazul". Lucrurile par cât se poate de simple. Par, dar nu sunt deloc așa. Le simplificăm noi pentru a putea intra în miezul problemei: comunicarea nonverbală.

Să recapitulăm. Orice comunicare constă din utilizarea semnelor prin intermediul conceptelor produse atât de către semn, cât și de către experiența persoanelor cu obiectul la care se referă semnul. În concepția filosofului american Charles S. Peirce (1839-1914), fondatorul pragmatismului și unul dintre pionierii semioticii, "Un semn, sau reprezentant, este ceva care ține locul a ceva pentru cineva, în anumite privințe sau în virtutea anumitor însușiri. El se adresează cuiva, creând în mintea acestuia un semn echivalent, sau poate un semn mai dezvoltat. Semnul acesta pe care-l creează îl numesc interpretantul primului semn. Semnul ține locul a ceva, anume al obiectului său. El ține locul acestui obiect nu în toate privințele, ci cu referire la un fel de idee, pe care am numit-o *uneorifundamentul reprezentamentului*" (Ch. S. Peirce, 1897/1990, 269). Așadar, semnul perceptibil generează în mintea celui ce îl utilizează un concept mental, interpretantul semnului, în funcție de experiența pe care acesta o are. Așa se face că putem percepe același semn (un cuvânt sau un comportament) rară să îl asociem cu același concept. Pentru români, arătătorul care bate obrazul are atașat conceptul de "blam", nu și pentru iranieni, de exemplu. Iranienii - mi s-a spus de către Alibeman Eghbali Zarch, doctor în sociologie la Universitatea din București -, când dezaprobă acțiunea cuiva, duc arătătorul la mustață (semnul bărbăției). Dar și pentru români interpretantul poate diferi de la o persoană la alta, astfel că blamul înseamnă pentru cineva pierderea definitivă a stimei de sine și pentru altcineva doar știrbirea acesteia.

Apariția limbajului verbal

În celebrul Discurs asupra originii și fundamentelor inegalității dintre oameni (1754/1958, 97), Jean-Jacques Rousseau (1712-1778) spunea: "Primul limbaj al omului, limbajul cel mai universal, cel mai energetic și singurul de care a avut nevoie mai înainte de a fi trebuit să convingă niște oameni adunați la un loc este strigătul natural". Și în continuare: "Oamenii au înmulțit inflexiunile vocii, adăugând la acestea gesturile, care, prin natura lor, sunt mai expresive și al căror sens depinde mai puțin de o determinare anterioară. Ei exprimă deci obiectele vizibile și mobile prin gesturi, iar cele care impresionează auzul le exprimă prin sunete imitative". Așadar, limbajul uman își are originea în exprimarea sonoră a emoțiilor, ca o formă de comunicare nonverbală.

Recent, Douglas S. Massey (2002, 1-29) a analizat rolul emoțiilor în viața socială. Din studiul profesorului de sociologie de la Universitatea din Pennsylvania sunt de reținut mai multe idei directoare. În cele ce urmează încercăm o sinteză a lor. Societatea umană a apărut în urmă cu mai mult de șase milioane de ani și a evoluat pe baza inteligenței sociale rezultate din diferențierea și rafinarea emoțiilor. În primul deceniu al secolului XXI, omenirea va trece Rubiconul din punct de vedere demografic: mai mult de jumătate din populația de pe Terra va trăi în mediul urban, ceea ce echivalează cu o schimbare a mediului de viață al speciei *Homo sapiens sapiens*. Dacă în perioada romană mai puțin de cinci la sută din omenire trăia în orașe, în documentele ONU (1999) se estimează că în 2025 un sfert din populația Globului va trăi în orașe de peste un milion de locuitori și că cele mai mari orașe vor fi - la orizontul anului 2015 - în ordine numerică: Tokio, Bombay, Lagos, Dacca, Sao Paulo, Karachi, Ciudad de Mexico, New York, Jakarta și Calcutta. Aceste schimbări demografice vor modifica, fără îndoială, stilul de viață al omenilor și, implicit, comunicarea interpersonală.

În evoluția umanității, Douglas S. Massey a identificat șapte ere: 1) societatea prehabilitană (existentă cu 6-2,5 milioane de ani în urmă); 2) societatea timpurie-veche (oldawan society), existentă între apariția uneltelor de piatră (în urmă cu 2,5 milioane de ani) și 1,5 milioane de ani; 3) paleoliticul (înainte cu 1,5 milioane-150 000 de ani); 4) neoliticul (înainte cu 150 000-10 000 de ani); 5) societatea agrară, apărută cu 12 000-10 000 de ani în urmă și continuând să existe până către anul 1 800 e.n.; 6) societatea industrială (între începutul secolului al XIX-lea și jumătatea secolului XX); 7) societatea postindustrială, cea în care am intrat după 1980, când introducerea pe scară largă a computerului a schimbat în întregime viața socială (Tabelul 1.2).

Să recapitulăm, împreună cu Douglas S. Massey: 300 000 de generații au trăit în societățile de vânători-culegători, 500 de generații în societățile agricole, nouă generații în societățile industriale și o generație în era postindustrială. Acest lucru este bine de știut când analizăm comunicarea nonverbală, întrucât "trecutul este prezent" și noi nu suntem numai ființe raționale: "Ceea ce ne-a făcut oameni este adăugarea unei judecăți (mind) raționale la baza emoțională preexistentă" (D.S. Massey, 2002, 2). Trecerea de la *Homo habilis* la *Homo erectus* a fost însoțită nu numai de dublarea capacității craniene, de la cca 500 cc la 1 000-1 100 cc, dar și de lateralizarea cerebrală, de diferențierea funcțională a celor două emisfere ale creierului, cu consecințe în planul comunicării. Concomitent cu sporirea volumului masei cerebrale, s-a produs și mărirea numărului indivizilor care trăiau în același grup, de la aproximativ 90 la

120, ceea ce înseamnă, teoretic, 6 000 de relații diadice. Sintetizând o bogată literatură de specialitate, Douglas S. Massey conchide că la *Homo erectus* inteligența era totuși de natură prelingvistică, funcțiile cognitive de bază fiind mimetice, constând din imitarea prin vocalizare, expresii faciale, mișcări ale ochilor, postură și gesturi. Probabil că în această fază a evoluției umane expresiile faciale aveau rolul central în comunicarea emoțiilor. De aici și universalitatea exprimării faciale a emoțiilor și recunoașterea lor, dincolo de variațiile culturale.

Tabelul 1.2. Evoluția societății umane (după D.S. Massey, 2002, 5)

Caracteristici	Tip de societate						
	Prehambiană	Timurică-veche	Paleolitic	Neolitic	Agrară	Industrială	Postindustrială
Apariție, în urmă cu ani	6 mil.	2,5 mil.	1,5 mil.	50 000	10 000	200	20
Durată în ani	3,5 mil.	1 mil.	1,5 mil.	40 000	10 000	180	20+
Nr. generații	175 000	50 000	75 000	2000	500	9	1+
Locuitori	<i>H. africanus</i>	<i>H. habilis</i>	<i>H. erectus</i>	<i>Homo sapiens</i>			
Volum cranian	450 CC	500 cc	1 100-1 400 CC		1 450 CC		
Subzistență	Culegători	Vânători-culegători		Agricultură		Industrie	Informație
Unelte	Perisabile	Piatră	Piatră șlefuită	Cremene, bronz	Bronz, fier	Oteluri aliate	Siliciu, plastic
Tip de cultură	Episodică	Mimetică	Mitică		Teoretică		
Tip de locuire	Mobilă	De vânătoare	Tabără de bază	Tabără/sat		Oraș Megalopolis	
Mărimea comunităților	65	75	145	155	1 mil.	20 mil.	30 mil.
Total populație	50 000	100 000	1 mil.	6 mii.	1 miliard	6 miliarde	9 miliarde

Se acceptă cvasiunanim că omul modern a apărut în urmă cu 150 000 de ani și a migrat pe toate continentele: în Europa și Asia acum 50 000 de ani, în Australia acum 40 000 de ani, în Africa acum 20 000 de ani, în Americi, în urmă cu 10 000 de ani. Acum aproximativ 50 000 de ani s-a produs ceea ce specialiștii au numit „revoluția cognitivă” (1. Tattersall, 1995) sau „revoluția simbolică” (Ph.G. Chase, 1999). Utilizarea de către sumerieni, în urmă cu 10 000 de ani, a unor semne grafice pentru a marca schimburile comerciale și apoi inventarea scrisului (în cultura sumeriană, în urmă cu 5 000 de ani s-au utilizat semne grafice pentru silabe, iar în cultura feniciană, în urmă cu circa 4 000 de ani a apărut primul alfabet fonetic, dezvoltat apoi de greci și de romei) au pus bazele „culturii teoretice” - definită de Merilin Donald (1991) ca „un sistem de gândire logic, fondat pe experiență și raționalitate, în măsură să producă predicții acurate despre evenimentele din natură și din societate” (apud D.S. Massey, 2002, 12). Se înțelege că au acces la cultura teoretică numai cei care practică în mod curent scrisul. Comunicarea verbală scrisă - atât interpersonală, cât și în masă (presa scrisă, cărțile, unele filme sau emisiuni TV etc.) - a fost și este limitată de analfabetism. După unele statistici,

la începutul erei industriale, pe la 1 800, circa 85 la sută din populația Terrei era constituită din analfabeți. O sută de ani mai târziu, la începutul secolului XX, aproximativ două treimi din totalul populației erau neștiutoare de carte. Se apreciază că la începutul secolului XXI proporția analfabeților a scăzut la o pătrime din totalul populației lumii. Comunicarea nonverbală nu are astfel de limitări.

O altă teză a lui Douglas S. Massey merită toată atenția în explicarea teoretică a comunicării nonverbale. Este vorba despre limitele raționalității. Sociologul american afirmă că "deciziile umane, comportamentele și structurile sociale nu pot fi modelate doar ca funcții ale raționalității []. Emoționalitatea rămâne o forță puternică și independentă în activitatea umană, influențând percepțiile, colorând memoriile, legând oamenii laolaltă prin atracție, reglându-le comportamentul prin sentimentele de vină, rușine și mândrie" (D.S. Massey, 2002, 20). În sprijinul celor afirmate sunt aduse următoarele fapte: 1) în evoluția omului, emoționalitatea precede o perioadă îndelungată raționalitatea; 2) raționalitatea – ca abilitate de a evalua costurile și beneficiile potențiale ale acțiunilor ipotetice și de a utiliza aceste evaluări în planificarea acțiunilor – a apărut relativ târziu în evoluția omului; 3) gândirea simbolică se manifestă deplin doar în ultimii 50 000 de ani; 4) posibilitatea de stocare prin scris a apărut în urmă cu 45 000 de ani; 5) accesul majorității omenirii la "cultura teoretică" s-a făcut pe parcursul ultimilor 5000 de ani, prin practicarea scris-cititului; 6) în prezent, cogniția emoțională precede cogniția rațională, cele două tipuri de procese funcționând în strânsă conexiune.

Am rezumat unele argumente din studiul O scurtă istorie a societății umane: originea și rolul emoției în viața socială de Douglas S. Massey (2002) pentru a convinge că: a) în procesul îndelungat al hominizării comunicarea nonverbală premerge comunicarea verbală; b) unele forme de comunicare nonverbală (de exemplu, expresiile faciale ale emoțiilor) sunt de natură ereditară; c) atât comunicarea verbală, cât și comunicarea nonverbală au, deopotrivă, componente emoționale și raționale; d) de-a lungul istoriei și în prezent, comunicarea nonverbală este practică pe scară mult mai largă decât comunicarea verbală scrisă.

Relativ recent, oamenii de știință au demonstrat că gesturile sunt esențiale pentru limbajul verbal. Până de curând se accepta cuasiunanim că în evoluția omului expresiile verbale au înlocuit gesturile și i se atribuia comunicării nonverbale, ca primă funcție, repetarea, dublarea comunicării verbale. În realitate, "gesturile și cuvintele sunt inseparabile" (M. Pacori, 2001). Spre o astfel de concluzie conduc cercetările lui Robert Krauss și Ezequiel Morsella de la Universitatea Columbia din New York, care au arătat că performarea unei vorbiri fluente, nuanțată este legată de gesticulație. Noi facem mai puține gesturi când vorbim despre lucruri abstracte decât atunci când descriem obiecte sau diferite scene concrete. Inhibarea gesturilor în timpul vorbirii are consecințe negative asupra comunicării verbale, care devine astfel mai inexactă și mai puțin nuanțată – după cum remarcă Bernard Rime (cit. de M. Pacori, 2001). Se cunoaște astăzi și mecanismul neurofiziologic al legăturii dintre cuvânt și gest, teoria lui Guido Gainotti fiind larg acceptată. Potrivit acestei teorii, când numim un obiect sau un fenomen, noi înregistrăm informația în zona cerebrală lingvistică, dar și în zonele motorii ale creierului. În aceste zone sunt stocate acțiunile pe care le-am făcut când am învățat să utilizăm obiectele sau am încercat să aflăm modul lor de funcționare. Când ne reamintim numele respectivelor obiecte, ne reamintim și acțiunile cu aceste obiecte. Contracțiile musculare (gesturile) ne ajută să ne reamintim numele obiectelor – susține Guido Gainotti. Fără a intra în amănunte,

pe baza cercetărilor psihoneurologice de ultimă oră, putem afirma că cele două forme de comunicare (verbală și nonverbală) sunt organic asociate, comunicarea nonverbală având și o funcție de facilitare a fluenței și nuanțării limbajului verbal.

Comunicare verbală/comunicare nonverbală

Există comunicare ori de câte ori o entitate socială poate afecta o alta și modifica reacțiile acesteia prin transmiterea unei informații, și nu printr-o acțiune directă. Edward O. Wilson (1975/2003, 33) înțelegea prin comunicare orice "acțiune din partea unui organism (sau celule) care schimbă modelul de probabilitate a comportamentului într-un alt organism (sau celulă) într-o manieră adaptativă". Definiția propusă de către fondatorul sociobiologiei merită să fie reținută, pentru că include și exclude în același timp. Include atât actele de comunicare intenționate, cât și pe cele neintenționate; include schimbul de informații uman și infrauman, dar exclude comunicarea în care nu sunt implicate două organisme. De acord cu Edward O. Wilson, vom spune și noi că numai metaforic se poate vorbi despre o comunicare intrapersonală, "diferită de comunicarea cu alții prin aceea că este mută, are loc în mintea noastră, este mai deconectată (disconnected), mai repetitivă și mai puțin logică decât alte forme de comunicare" (S. Trenholm și A. Jensen, 2000, 24). În orice act comunicațional există un emițător, un receptor, un mesaj, un canal de comunicare și un efect asociat comunicării. În timp ce comunicarea verbală uzează de facilitățile limbajului, ca formă de relaționare specific umană, comunicarea nonverbală uzează de mișcări faciale, posturale, corporale mai mult sau mai puțin conștiente, comune relaționării în lumea umană și animală.

Distincțiile dintre "comunicarea vocală" și "comunicarea nonvocală", pe de o parte, și "comunicarea verbală" și "comunicarea nonverbală", pe de altă parte (asupra căreia au atras atenția John Stewart și Gary D' Angelo, 1980, 22), ne pot ajuta să înțelegem mai bine natura comunicării verbale și nonverbale. Pe baza acestor distincții, Ronald B. Adler și George Rodman (1994/1996, 149) au imaginat un tabel cu dublă intrare care ne permite să identificăm tipurile de comunicare umană (Tabelul 1.3).

Tabelul 1.3. Tipuri de comunicare (după R.B. Adler și G. Rodman, 1994/1997, 149)

	Comunicarea vocală	Comunicarea nonvocală
Comunicarea verbală	Limbajul oral	Limbajul scris
Comunicarea nonverbală	Tonul vocii, pauzele în rostirea cuvintelor, caracteristicile vocale	Gesturile, mișcările, prezenta fizică, expresiile faciale etc.

Ansamblul elementelor nonverbale – mimică, privire, gesturi, postură etc. – întreține conversația și dă semnificație mesajului verbal, îl reanimă. În relația de comunicare, elementele nonverbale sunt percepute simultan cu cele verbale și decodificate împreună. Comunicării nonverbale îi este specific un paradox: din punctul de vedere al emițătorului, semnalele emise au un caracter involuntar (dacă este vorba de reacții naturale, spontane), însă din punctul de vedere al receptorului informația primită nu este eliberată de intenție, emițătorul purtând responsabilitatea celor transmise. Comunicarea prin intermediul limbajului este considerată un aspect

care diferențiază specia umană în raporturile cu alte specii. K.J. Hayes și C. Hayes (1953) au încercat să învețe un cimpanzeu să vorbească, nereușind decât pronunția stălciță a câtorva cuvinte monosilabice. Primatale nu au un aparat vocal suficient de dezvoltat, similar cu cel uman, și de aceea însușirea limbajului articulat este foarte dificilă. Totuși, maimuțele superioare sunt capabile să imite cu ușurință gesturi ale oamenilor și s-au înregistrat succese remarcabile în deprinderea acestora cu limbajul gestual al surdo-muților (American Sign Language – Ameslan).

Modalitățile nonverbale de comunicare apropie specia umană de reprezentanții altor specii infraumane (K. Lorenz, 1963/1988). Identificăm, în cadrul fiecărei specii, declanșatori sociali de semnalare care se articulează și coordonează comportamente: forme, culori, mirosuri, mișcări, determinând un anumit răspuns din partea indivizilor din cadrul aceleiași specii. De asemenea, uzăm de declanșatori sociali cu funcție expresivă ca și în lumea animală: femeile poartă tocuri pentru a ieși în evidență, iar bărbații aleg haine care le accentuează mărimea pieptului și a umerilor. În plus, la toate speciile de animale la care raporturile sociale sunt diferențiate există un sistem de semnale rituale care permit fiecăruia să stabilească și să mențină relații între membrii grupului și să evite conflictele – gesturi, posturi, mimici care sunt utilizate pentru a declanșa supunerea sau opoziția față de congeneri (O. Morris, 1963/1991).

Comunicarea verbală este strâns legată de manifestările existente la nivelul creierului. Antropologul francez Paul Broca (1865) a localizat limbajul la nivelul emisferei cerebrale stângi, arătând că afectarea acestei zone determină grave tulburări de vorbire. C. Wernicke (1874) localizează limbajul la nivelul părții posterioare a emisferei stângi, prima circumvoluțiune temporală. În ceea ce privește emisfera cerebrală dreaptă, aceasta poate juca un rol în comprehensiunea verbală dacă răspunsurile sunt date prin mijloace nonverbale. Emisfera cerebrală dreaptă este, de asemenea, implicată în înțelegerea mesajelor scrise și în special a celor grafice.

Prin comunicarea nonverbală se înțelege, așa cum am mai spus, transmiterea de informații și exercitarea influenței prin intermediul elementelor comportamentale și prin prezența fizică a individului sau a altor unități sociale (grupuri și comunități umane), precum și percepția și utilizarea spațiului și a timpului, ca și a artefactelor. În sens restrâns, unii autori înțeleg prin "comportamentul comunicativ" doar acel comportament orientat sau intențional și care are o semnificație universală.

Din punct de vedere teoretic și metodologic, analiza comunicării nonverbale s-a dezvoltat pe trei mari dimensiuni: a) analiza indicatorilor (studierea aparenței fizice, a artefactelor); b) factorii determinanți ai comunicării nonverbale (ereditatea, cultura, apartenența la gen, contextul etc.); c) funcțiile comunicării nonverbale.

În toate aceste direcții s-au acumulat observații dintre cele mai interesante. De exemplu, Maurice Patterson (1983) consideră că influența genetică își aduce contribuția la patru mari tendințe în comunicarea nonverbală: codificarea și decodificarea reacțiilor expresive, atenția, monitorizarea vizuală a semenilor și diferențierea de gen în decodificare. Pe de altă parte, perspectiva culturală scoate în evidență faptul că forma și semnificația gesturilor care însoțesc sau nu vorbirea sunt diferite de la un cadru cultural la altul. Diferența culturală explică și preferințele diferite ale indivizilor și grupurilor de a interacționa cu partenerii lor. După Judith A. Hall (1984), persoanele de sex feminin au o capacitate expresivă (de codificare) și una receptivă (de decodificare) mai mari în comparație cu persoanele de sex masculin. Această diferență de gen este, în opinia autorului, determinată de influențele biologice și sociale. Stilul personal de comunicare nonverbală este legat de personalitatea individului. Astfel, cercetările

au scos în evidență că persoanele anxioase, introvertite au tendința de a folosi la nivel scăzut comunicarea nonverbală, față de cei extravertiți. Nu în ultimul rând, factorii situaționali și așteptările conduc individul la o gestionare atentă a comunicării nonverbale (de exemplu, în timpul unui interviu).

Distincția teoretică și metodologică dintre comunicarea verbală și cea nonverbală nu trebuie să-l conducă pe cercetător la ignorarea aspectelor legate de complexitatea procesului de comunicare, la existența unei interdependențe permanente între cele două tipuri de comunicare. Inseparabilitatea semnalelor verbale și nonverbale a fost subliniată încă de Ray L. Birdwhistell (1952), unul dintre pionierii cercetării comunicării nonverbale, care compara încercarea de a studia comunicarea nonverbală, separat de cea verbală cu aceea de a studia fiziologia umană fără a lua în considerare inima. În același sens se pronunță și Adam Kendon (1983, 17, apud M.L. Knapp și J.A. Hall, 2002, 11): "Este o observație comună că atunci când o persoană vorbește intră în acțiune sistemul muscular [...]. Gesticulația este organizată ca parte a aceleiași unități superioare a acțiunii prin care este organizată vorbirea. Gesturile și vorbirea sunt accesibile ca două moduri de reprezentare distincte, dar au aceeași coordonare".

Părerea răspândită la nivelul simțului comun conține căreia cele două modalități de comunicare pot opera separat, prin comunicarea nonverbală transmițându-se mesaje emoționale și prin comunicarea verbală, ideile, nu rezistă unei examinări riguroase. De asemenea, atribuirea unei ponderi exagerate comunicării nonverbale în transmiterea informațiilor este nefondată. F.H. Geidt (1955) a demonstrat printr-un experiment limitele comunicării nonverbale: a filmat interviul unui medic cu un pacient. Filmul a fost proiectat unor grupe experimentale în trei condiții diferite: fără sonor; fără sonor, dar cu textul discuției transcris; cu sonor. Impresia asupra pacientului a fost diferită. Acest experiment pune sub semnul întrebării faimoasa proporție a transmiterii informațiilor în comunicarea față-în-față: 55 la sută prin limbajul corporal, 38 la sută prin paralimbaj și abia 7 la sută prin limbajul verbal, stabilită de Albert Mehrabian și colaboratorii săi în 1967 și reluată apoi (A. Mehrabian, 1971, 1972). De altfel, Herb Oestreich (1999), bazându-se pe cercetările neurolingvistului C.E. Johnson (1994), ne îndeamnă să lăsăm deoparte aceste cifre. Peter J. O'Paulo (1992, 64) accentuează că o astfel de estimare depinde în cel mai înalt grad de context și explică ubicuitatea citării respectivei proporții prin pledoaria pro domo sua a practicienilor, a consilierilor de imagine etc.

Personal apreciez că "mitul 55-38-7" ar trebui reexaminat, pentru că ne conduce, în cele din urmă, la întrebarea: "De ce a mai trebuit să fie inventat limbajul verbal, din moment ce informația se transmite în proporție de 90 la sută prin limbajul nonverbal?" Renunțarea la acest mit este justificată și prin faptul că în alte cercetări s-a constatat că ponderea informațiilor transmise prin cuvinte este mult mai mare. Ray L. Birdwhistell (1977) susține că în relațiile interpersonale prin cuvinte se transmit 35 la sută din informații, corpul și vocea oferind 65 la sută din totalul informațiilor. A.G. Miller apreciază că 82 la sută din informații sunt transmise cu ajutorul mișcărilor corpului și al vocii, iar restul de 18 la sută, prin limbajul verbal.

Ca și alți cercetători, considerăm că limbajul nonverbal și limbajul verbal operează împreună, se sprijină reciproc în procesul comunicării umane. În acest sens, formulăm următoarele axiome ale comunicării nonverbale:

1. Comunicarea nonverbală este filogenetic și ontogenetic primordială.
2. În relațiile interpersonale directe este imposibil să nu comunicăm nonverbal.

3. Comunicarea nonverbală reprezintă un element în sistemul comunicării umane și trebuie analizată ca atare, nu independent de comunicarea verbală.

4. Comunicarea nonverbală se realizează printr-un sistem de semne și semnale (discrete și analogice), de coduri și de canale de transmitere a informației și trebuie analizată ca atare, nu fiecare element separat.

5. În comunicarea nonverbală, semnificația semnelor transmise prin multiple canale trebuie stabilită în termenii probabilităților și în funcție de contextul socio-cultural concret.

Axiomele comunicării nonverbale trebuie interpretate în ansamblul axiomelor comunicării stabilite de Școala de la Palo Alto, în vederea fondării unei științe a pragmaticii comunicării umane:

1. Este imposibil să nu comunicăm.
2. Orice comunicare prezintă două aspecte: conținut și relație, cel de-al doilea aspect înglobându-l pe primul, prin aceasta realizându-se o metacomunicare.
3. Natura relațiilor depinde de punctuația secvențelor de comunicare dintre parteneri.
4. Oamenii utilizează două moduri de comunicare: digital și analogic.
5. Schimbul de comunicare este simetric sau complementar, după cum se bazează pe egalitate sau pe diferență (P. Watzlawick, J.H. Beavin și D.D. Jackson, 1957/1972, 45-69).

Dat fiind faptul că preocupările de cercetare științifică a comunicării nonverbale sunt relativ recente și contribuțiile la explicarea acestui tip de comunicare provin din arii de cunoaștere multiple (psihologie, antropologie, lingvistică, sociologie, etologie, istorie ș.a.), până în prezent nu s-au cristalizat încă teorii propriu-zise în legătură cu comunicarea nonverbală, teorii care să fie unanim (sau cvasiunanim) acceptate. Există în această direcție încercări notabile, precum și numeroase tentative de inventariere și sistematizare a variabilelor independente, pe baza cărora s-au construit ipoteze consistente, ca substitut al teoriei.

Dair L. Gillespie și Ann Leffler (1983, 121) consideră că în explicarea comportamentului nonverbal (și a comunicării nonverbale) se poate apela la cele patru paradigme clasice ale comportamentului uman, în general: a) paradigma etologică/sociobiologică, centrată pe ideea determinării genetice a comportamentelor; b) paradigma enculturație/socializare, structurată pe asumția caracterului oarecum arbitrar al determinării comportamentului, dar stabil la nivelul indivizilor datorită înculcării normelor și valorilor sociale prin socializare; c) paradigma stării interne, care susține că, indiferent dacă sunt înnăscute sau dobândite, comportamentele nonverbale fluctuează în funcție de caracteristicile indivizilor, de starea lor psihică internă; d) paradigma resurselor situaționale, focalizată pe teza caracterului dobândit al comportamentelor non verbale, care sunt influențate de cultură și de starea psihologică internă a indivizilor, dar care sunt dependente de constrângerile situaționale. Vom discuta despre utilitatea acestor patru paradigme când vom vorbi despre proxemică. Precizăm însă de acum că Dair

L. Gillespie și Ann Leffler apreciază că paradigma resurselor situaționale oferă cea mai importantă contribuție la teoretizarea comportamentului nonverbal și, ipso facto, la teoria comunicării

nonverbale. Amintim totodată că problema diferențelor generate de cultură în realizarea comunicării nonverbale nu este de dată recentă. Încă A.C. Haddon et al. (1901) s-au întrebat

în ce măsură diferitele culturi ale lumii generează abilități de comunicare nonverbală specifice.

Aceeași problemă a fost abordată apoi de numeroși cercetători (vezi G.M. Guthrie et al., 1971).

În 1965, Michael Argyle și Janet Dean au formulat "teoria echilibrului" în comunicarea .. nonverbală, pornind de la asumția că nivelul de apropiere (level of intimacy) se stabilește

de către ambii interlocutori: dacă o persoană ridică nivelul de apropiere, manifestat prin micșorarea distanței, prin sporirea frecvenței contactului vizual, prin zâmbet și prin alte semnale verbale și nonverbale, cealaltă persoană tinde cu aceeași forță să restabilească echilibrul, măbind distanța, evitând privirea celuilalt ș.a.m.d. Teoria echilibrului nu explică decât unele tipuri de interacțiuni, nu este în întregime acurată.

M. L. Patterson (1976) a propus "modelul stimulării" (arousal model): dacă o persoană își schimbă nivelul de implicare, cealaltă persoană este stimulată fie în sens pozitiv, fie în sens negativ. În primul caz, schimbarea este reciprocă, în cel de-al doilea, schimbarea este compensatorie. Dacă cea de-a doua persoană nu arată nici o schimbare a nivelului de implicare, înseamnă că schimbarea realizată de prima persoană a fost ne semnificativă.

Teoreticienii comunicării nonverbale și-au pus problema existenței unor semnale universale, la care toți cei peste șase miliarde de oameni de pe Terra să răspundă la fel. Charles Darwin (1872) credea că expresiile faciale ale emoțiilor sunt similare, dincolo de diversitatea culturală. Unii cercetători moderni, precum Robert Ardey (1966), susțin că anumite semnale - cum ar fi "scărpînatul în cap" - se întâlnesc la toate popoarele, la toți oamenii; sunt, deci, universale, având aceeași semnificație (nehotărâre, încurcătură) la toate popoarele. Cercetările desfășurate de Paul Ekman, E.R. Sorenson și Wallace V. Friesen (1969) în Borneo, Brazilia, Japonia, Noua Guinee, SUA au condus la concluzia că populația din aceste țări recunoaște emoțiile exprimate în fotografiile standard.

Totuși, alți cercetători resping ideea universalității unor semnale. W. La Barre (1947/1972) aduce în discuție un număr însemnat de semnale nonverbale pentru a demonstra că gesturile și emoțiile au o bază culturală. Ray L. Birdwhistell (1968) consideră că "nu există nici un singur semnal al limbajului corpului care să poată fi considerat drept un simbol universal valabil" (apud v.F. Birkenbihl, 1979/1999, 203). Paul Watzlawick (1978), subliniind diferențele culturale în interpretarea unor gesturi, dă următorul exemplu: a-ți curăța sau chiar a-ți tăia unghiile în prezența altor persoane decât cele din familie este un comportament acceptabil în SUA. La noi, o persoană care își face toaleta unghiilor în public este considerată cel puțin "lipsită de educație". În unele culturi (în Italia, de exemplu) se încurajază utilizarea gesturilor pentru susținerea comunicării verbale. În alte culturi (precum în Japonia sau Thailanda) se recomandă controlul asupra gesticulației (D. Matsumoto, 1996, 300).

Probabil că cel mai judicios este să spunem că unele semnale nonverbale sunt universale (ereditare), iar altele sunt învățate (datorate culturii). Albert E. Schetlen (1964/1972, 226) susține că "în ceea ce privește comportamentul social al oamenilor, el nu este nici universal, nici individual și unic pentru fiecare persoană. Susținerea scheleto-musculară a comportamentelor umane este determinată biologic și transmisă prin mecanisme genetice [...]. Abilitatea de a vorbi este universală, dar limbajul este determinat cultural. Deci, pentru a înțelege semnificația gesturilor, posturilor, intlexiunilor vocii și expresiilor afective, este necesar să privim critic transcultural, dincolo de clase și instituții". În acest sens se pronunță și Robert Muchembled (1994/2000, 124-125) când afirmă că "toate gesturile pot părea naturale, dar ele sunt, în egală măsură, culturale [...]. Gesturile sunt, de fapt, intermediari care permit trecerea de la natură la cultură, adică de la corp (sex, senzație) la comportament, acesta din urmă fiind transmițătorul mentalităților colective".

Structura comunicării nonverbale

Analiza structurii comunicării nonverbale impune luarea în considerare a codurilor, modelelor și scopurilor specifice implicate (J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1996/1998, 18). În comunicarea nonverbală se folosesc seturi de semne, coduri, care prin combinare dau o anumită structură. De exemplu, semnalele vizuale pot fi asociate semnalelor olfactive. De fapt, aceste semne sunt stimuli senzoriali care impresionează simțurile omului (văz, auz, pipăit, miros). Pe baza semnelor și canalelor de transmitere a lor s-au propus multiple clasificări ale comportamentelor nonverbale și ale comunicării nonverbale.

Dintre cele mai vechi clasificări, în literatura de specialitate se amintește gruparea comunicării nonverbale în trei categorii, propusă de J. Ruesch și W. Kees (1956): a) limbajul semnelor (sign language), incluzând gesturile; b) limbajul acțiunilor (action language), incluzând mișcările corpului implicate în diferite activități (de exemplu, hrănirea, alergarea); c) limbajul obiectelor (object language), care încorporează dispunerea intenționată sau neintenționată a obiectelor în spațiu în vederea utilizării lor. Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1996/1998, 18), de la care am preluat informațiile despre această clasificare, sunt de părere că încercarea lui J. Ruesch și W. Kees nu a avut succes pentru că era nediscriminatorie, grupând în aceeași categorie tipuri de comunicare disimilare, și pentru că lăsa deoparte modalități de comunicare importante (de exemplu, paralimbajul, cronemica).

În studiul "The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding", devenit clasic, Paul Ekman și Wallace V. Friesen propun (1969) un sistem de categorii pentru clasificarea comportamentelor nonverbale, pe care îl reproducem în Tabelul 1.A.

Așa cum remarcau Daniel Druckman, Richard M. Rozelle și James E. Baxter (1982, 26), clasificarea comportamentelor nonverbale propusă de Paul Ekman și Wallace V. Friesen ia ca unitate de înregistrare mișcările corporale observabile de către o altă persoană rară utilizarea unor echipamente speciale; denumirea claselor de comportamente este mai mult denotativă decât conotativă; sistemul însuși reflectă interesul autorilor pentru determinarea emoțiilor pe baza decodificării comportamentelor nonverbale. Vom relua discuția despre "sistemul Ekman-Friesen" în capitoliul despre gesturi, postură și mers.

Clasificarea comunicării nonverbale datorată lui A.T. Dittman (1972) are în vedere sursa, receptorul, codificarea și decodificarea, precum și canalele de comunicare (Tabelul 1.5).

Albert Mehrabian (1972) ia în considerare trei dimensiuni pentru clasificarea comunicării nonverbale: evaluarea, statusul și sensibilitatea (responsiveness).

O altă clasificare o datorăm lui R.P. Harson (1974), care împarte comunicarea nonverbală în patru categorii: a) coduri de executare (performance codes), asociate mișcărilor corpului, expresiilor faciale, privirii, atingerii și activităților vocale; b) coduri spațio-temporale (spatio-temporal codes), referitoare la mesajele rezultate din combinarea utilizării spațiului și timpului; c) coduri artefact (artefact codes), utilizate în mesajele primite de la obiecte; d) coduri mediatore (mediatory codes), referitoare la efectele speciale rezultate din interpunerea între emițător și receptor (de exemplu, unghiul camerei de luat vederi în transmisiile TV).

Dale G. Lethers (1986) a identificat următoarele canale de comunicare nonverbală: expresiile faciale, mișcările ochilor, postura, proxemica, aspectul fizic, factorii suprasegmentali, precum intonația, timbrul și volumul vocii, și atingerile cutanate (după Ch. U. Larson, 2001/.. 2003, 271).

Tabelul 1.4. Clasificarea comportamente/or nonverba/e propusă de P. Ekman și W.V. Friesen (după D. Druckman, R.M. Rozzelle și I.E. Baxter, 1982, 27)

Tipuri de comportamente nonverbale	Caracteristici ale comportamentelor nonverbale
1. Embleme: mișcări care substituie cuvintele. 2. Ilustratori: mișcări care acompaniază vorbirea și o accentuează, o modifică, o punctează etc. 3. Reglatori: mișcări ce mențin sau semnaleză o schimbare a rolurilor de ascultător/vorbitor. 4. Expresii faciale (<i>Affect displays</i>). 5. Adaptori: automanipulări sau manipulări ale obiectelor legate de nevoile individuale sau de starea emoțională a persoanelor.	1. Utilizarea - Condiții externe - Relația cu comportamentul verbal - Conștiență/Intenționalitate - Feedback extern - Tipul de informație transmisă - codificată idiosincratic; - sens; - informațională; - comunicativă; - interactivă 2. Originea - Răspuns înăscut - Învățat în mod special - Învățat social și cultural 3. Codificarea - Acte codificate extrinsec - Acte codificate arbitrar - Acte codificate iconice - Acte codificate intrinsec

Clasificarea comunicării nonverbale poate fi făcută, în principal, după modalitățile senzoriale implicate în receptarea semnalelor. Mark L. Knapp consideră că domeniul comunicării nonverbale „Include următoarele fapte: 1) cum privim (caracteristicile fizice și îmbrăcămintea); 2) cum auzim (tonul vocii); 3) cum mirosim; 4) cum ne mișcăm - individual sau în conjuncție cu alții (gesturile, postura, privirea, expresiile faciale, atingerile corporale și proximitatea); 5) cum afectează mediul înconjurător interacțiunile umane și cum afectează acestea, la rândul lor, mediul înconjurător (dispunerea spațială a mobilei, temperatura, prezența altor oameni, zgomotele ș.a.m.d.)” (M.L. Knapp, 1990, 51).

În ediția a cincea a lucrării *Nonverbal Communication in Human Interaction*, Mark L. Knapp și Judith A. Hall (1978/2002, 7) sunt de părere că „teoria și cercetarea asociate cu comunicarea nonverbală se focalizează asupra a trei unități primare: a) structura ambientală și condițiile în care are loc comunicarea; b) caracteristicile fizice ale celor care comunică; c) diferitele comportamente manifestate de către cei care comunică”. Astfel, sub raportul

Tabelul 1.5. Aspecte ale mesajelor luate în considerare în clasificarea propusă de A.R. Dittman (după D. Druckman, R.M. Rozzelle și I.E. Baxter, 1982, 24)

Toate mesajele pot varia în funcție de:			
A. Emitător sau codificator:			
Mesajele pot varia în ceea ce privește controlul intenționat, cât de mult controlează emitătorul transmiterea mesajului.			
B. Receptor sau decodificator:			
Conștientizarea mesajului: mesajul poate fi subliminal (deci neconștientizat) sau poate fi perceput în mod conștient.			
C. Canalul de comunicare;			
Continuumul specificității comunicative			
Comunicativ		Expresiv	
Limbaaj	Expresii faciale	Vocalizare	Mișcări corporale
D. Valoarea informativă a mesajului:			
Limbaaj	Expresii faciale	Vocalizare	Mișcări corporale
Discret.....	Continuu		
Necesitatea celei mai mari capacități de transmisie a canalului (valoarea informativă cea mai mare a mesajului și atenția cea mai înaltă a decodificatorului)		Necesitatea unei capacități de transmisie a canalului mai redusă (valoarea informativă a mesajului mai redusă și atenția decodificatorului mai slabă)	

structurii ambientale și al condițiilor de comunicare, studiul comunicării nonverbale are în vedere "caracteristicile mediului fizic" ce pot influența comunicarea interpersonală (stilul arhitectural, iluminatul, decorațiunile interioare, temperatura, fondul sonor și muzical), precum și "spațiul fizic" (utilizarea și perceperea spațiului, ceea ce poartă și numele de "proxemică", "ecologia grupurilor mici" sau "teritorialitatea"). Sub raportul caracteristicilor fizice ale persoanelor care comunică, se studiază: gesturile, postura, comportamentul de atingere, expresiile faciale, mișcările ochilor, comportamentul vocal.

Cei mai mulți cercetători (J.K. Burgoon și T.J. Saine, 1978; R.G. Harper, A.N. Wiens și J.D. Matarazzo, 1978; M.L. Knapp, 1978; L.A. Malandro și L. Barker, 1983; J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1996) acceptă o clasificare rezultată din combinarea codurilor și mediilor de transmitere a mesajelor. "Kinezica" (așa-numitul limbaj corporal) include mișcările corpului, expresiile faciale și privirea. Studiul privirii poartă și numele de "oculezică" (oculesics). Activitățile vocale alcătuiesc "paralimbajul" sau "vocalica" (vocalics). Studiul percepției și al modului de utilizare a spațiului poartă numele de "proxemică" (proxemics), iar studiul percepției și al modului de utilizare a timpului este denumit "cronemică" (chronemics). „Aspectul fizic” (physical appearance), "artefactele" (artefacts) și "semnalele olfactive" (olfactica) sunt considerate, de asemenea, categorii separate ale comunicării nonverbale și sunt studiate ca atare, chiar dacă se recunoaște că oamenii transmit semnale simultan prin mai multe canale, fapt pentru care este necesară abordarea integrată a comunicării nonverbale - așa cum cereau, între alții, A.M. Katz și Y.T. Katz (1983).

Funcțiile și disfuncțiile comunicării nonverbale

A analiza funcțiile comunicării nonverbale înseamnă a răspunde la întrebarea: „De ce apelăm la acest tip de limbaj?” Altfel spus, trebuie să vedem care sunt intențiile, motivele și scopurile acestei forme de comunicare. Să amintim - respectând crolologia - câteva dintre funcțiile luate în considerare de autorii de referință.

Paul Ekman (1965) a identificat cinci funcții ale comunicării nonverbale: a) repetarea (dublarea comunicării verbale - spunem "da" și dăm din cap de sus în jos și de jos în sus, spunem cuiva că adresa căutată este pe o stradă la dreapta și în același timp arătăm cu mâna încotro să se îndrepte); b) substituirea (înlocuirea mesajelor verbale - o față posomorâtă ne spune că persoana în cauză nu se simte bine etc.); c) completarea (colaborarea la transmiterea mesajelor verbale, ceea ce duce la o mai bună decodificare a lor); d) accentuarea/moderarea (punerea în evidență a mesajelor verbale, amplificarea sau, dimpotrivă, diminuarea celor spuse: când scandăm sloganuri, ridicăm brațul și arătăm pumnul; când admonestăm un prieten, expresia facială poate arăta că nu ne-am supărat foarte rău); e) contrazicerea (transmiterea de semnale în opoziție cu mesajele verbale - spunem că ne bucurăm că ne-am întâlnit cu o persoană cunoscută, dar privim în altă parte când îi întindem mâna, ne văităm că nu avem din ce trăi, dar ne afișăm cu bijuterii sau haine scumpe).

Michael Argyle (1975/1988) ia în considerare patru funcții: a) exprimarea emoțiilor; b) transmiterea atitudinilor interpersonale (dominanță/supunere, plăcere/neplăcere etc.); c) prezentarea personalității; d) acompanierea vorbirii, ca feedback, pentru a atrage atenția ș.a.m.d.

După Maurice Patterson (1991), comunicarea nonverbală îndeplinește următoarele funcții: a) transmite informații; b) gestionează interacțiunile; c) reflectă gradul de apropiere; d) exercită influență; e) controlează sentimentele; t) facilitează satisfacerea unor obiective sau interese.

Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1989/1996, 19-21), când analizează comunicarea nonverbală, au în vedere următoarele funcții, dincolo de rolul ei în producerea

și procesarea comunicării verbale: a) structurarea interacțiunii (înaintea începerii comunicării propriu-zise, servește drept ghid implicit pentru desfășurarea acesteia, indicând cum se va desfășura comunicarea, ce roluri vor juca persoanele implicate în actul comunicării etc.); b) identificarea sau proiectarea identității sinelui (self-identity), funcție ce se referă la modul de codificare (encoding side) și de decodificare (decoding side) a mesajelor; c) formarea impresiei (modul în care sunt percepute persoanele după comportamentul lor nonverbal, formarea primei impresii); d) exprimarea și managementul emoțiilor; e) managementul relației de comunicare; t) managementul conversației (managing conversations); g) managementul impresiei (self-presentation); h) influența socială (rolul comunicării nonverbale în procesele de persuasiune); i) înșelarea și suspiciunea de înșelare.

În literatura română, Gheorghe-Ilie Fârte (2004, 118-119), trecând în revistă caracteristicile comunicării nonverbale, acceptă că actele nonverbale de limbaj au șase funcții: repetarea, substituirea, completarea, inducerea în eroare (ascunderea versus dezvăluirea), reglarea, sublinierea. Gesturile de ilustrare (ilustratorii) dublează prin repetare mesajul verbal, sporind șansele de înțelegere corectă a lui. Substituirea presupune înlocuirea unui cuvânt sau a unei expresii verbale cu un gest sau cu o combinație de gesturi. Gheorghe-Ilie Fârte ne aduce aminte că în perioada comunistă, când voiam să-i avertizăm pe interlocutori că cineva este ofițer de securitate (și deci să nu mai critice sau să nu mai spună bancuri politice despre "iubitul conducător"),

atingeam de mai multe ori cu arătătorul lipit de degetul mijlociu umărul, semnalând că respectiva persoană are epoleți, că este gradat. Funcția de completare este evidentă când cineva are dificultăți în utilizarea codului verbal (de exemplu, când discutăm cu un străin fără să cunoaștem foarte bine limba în care acesta vorbește). Ascunderea (încercarea de a induce în eroare) sau, dimpotrivă, dezvăluirea (asocierea spontană a unor acte de limbaj nonverbal) reprezintă de asemenea funcții ale comunicării nonverbale, ca și reglarea (de exemplu, marcarea prin "dregerea vocii" a începutului comunicării verbale sau semnalarea prin coborârea vocii că suntem pe cale de a încheia discursul) și sublinierea (de exemplu, pronunțarea într-o altă tonalitate a cuvintelor-cheie pentru a focaliza atenția ascultătorilor). În paranteză fie spus, prezentatorii TV folosesc cam anapoda sublinierea: ridică sau coboară vocea oarecum la întâmplare, de regulă la sfârșitul enunțurilor. În astfel de situații este îngreunată alocarea de semnificații mesajelor. Aproximativ aceleași funcții sunt amintite și de Doina-Ștefana Săucan (2002, 73): repetarea, substituirea, complementaritatea, accentuarea, reglarea, contrazicerea.

Pentru noi, dificultatea precizării funcțiilor comunicării nonverbale provine din traducerea în limba română a funcțiilor identificate de Paul Elan și Wallace V. Friesen (1969): redundancy (dublarea mesajelor verbale), substitution (înlocuirea mesajelor verbale), complementation (amplificarea – elaborating – mesajelor verbale), emphasis (punerea în evidență a mesajelor verbale) și contradiction (transmiterea unor semnale opuse celor transmise verbal) (apud J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 19), la care se adaugă funcția de reglare. Dacă în prezentarea funcțiilor comunicării nonverbale am apela la verbe, nu la substantive – așa cum a procedat Joseph A. DeVito (1983/1988, 135-136) –, lucrurile s-ar simplifica. Vom spune, așadar, că "limbajul corpului" (body language) este utilizat pentru: 1) a accentua (to accent) o anumită parte a mesajului verbal; 2) a întări (to complement) tonul general sau atitudinea transmisă prin mesajul verbal; 3) a contrazice (to contradict) în mod deliberat mesajul verbal; 4) a regla (to regulate) transmiterea mesajelor verbale; 5) a repeta (to repeat) ce s-a spus verbal; 6) a înlocui (to substitute) unele cuvinte sau mesaje verbale.

Și în legătură cu funcțiile comunicării nonverbale ne pronunțăm pentru standardizarea terminologiei, pentru respectarea strictă a paternității (unii autori români "uită" să amintească de la cine și-au "împrumutat" ideile) și cronologiei teoriilor, modelelor explicative, clasificărilor etc. De asemenea, atragem atenția asupra faptului că domeniul de studiu al comunicării nonverbale este relativ necristalizat, că în acest câmp de cercetare apar continuu și rapid cunoștințe noi. Dacă ne referim la funcțiile comunicării nonverbale, ar trebui să avem în vedere și o a șaptea funcție, cea de facilitare a fluenței și nuanțării limbajului verbal – așa cum au arătat cercetările recente de psihoneurologie.

Dar în literatura de specialitate se discută și despre disfuncțiile comunicării nonverbale: a) parazitarea mesajului; b) întreruperea comunicării (apud I. Chiru, 2003, 33). Se poate spune că gesturile de ilustrare sporesc uneori redundanța, parazitând mesajul. De asemenea, "ooo"-urile, "aha"-urile, "hî"-urile segmentează mesajul, împiedicând de multe ori comunicarea.

Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1996/1998, 20) atrag atenția asupra faptului că nu trebuie să acordăm comunicării nonverbale o poziție secundară, de auxiliar al comunicării verbale, iar funcțiile trebuie analizate în parteneriat cu comunicarea verbală, chiar dacă, uneori, comunicarea nonverbală se realizează independent de cea verbală. Astfel, comunicarea nonverbală participă la producerea și procesarea mesajelor, ajută la definirea situației

chiar înainte de a începe comunicarea verbală, structurează interacțiunea, senrește la proiectarea seif-ului, la formarea impresiei, la exprimarea și la controlul emoțiilor, precum și la managementul relațiilor interpersonale și al impresiei.

Cuvinte-cheie

Axiomele comunicării nonverbale

Cod

Codificare

Comunicare

Comunicare nonverbală

Comunicare verbală

Context sociocultural

Decodificare

Funcțiile comunicării nonverbale

Mesaj

Metasemnal

Semn

Semnal

Semnal supranormal

Semnificatie

Probleme recapitulative

Când a fost utilizat pentru prima oară termenul de comunicare nonverbală în titlul unei lucrări științifice?

Care sunt notele definitorii comune ale comunicării nonverbale?

De ce comunicarea nonverbală este considerată primordială?

Când a apărut limbajul verbal?

Ce consecințe au cele cinci axiome ale comunicării nonverbale pentru cercetarea concretă?

Capitolul 2

Semne, semnale, coduri și canale

În comunicarea nonverbală

Vom discuta în acest capitol despre componentele comunicării nonverbale clasificate după canalul senzorial implicat (văz, auz, tact, olfacție) și în funcție de importanța semnalelor nonverbale transmise prin intermediu acestor canale. Începem prezentarea cu semnalele recepționate în principal de către analizatorul vizual (kinezică, proxemică, expresii faciale, oculezică, artefacte), continuăm cu semnalele transmise prin canalele auditiv (vocalica) și olfactiv și încheiem cu cronemica, adică percepția timpului, care nu beneficiază de un organ receptor specializat, ci presupune un proces psihic complex, senzorial și de gândire în același timp.

Kinezica sau studiul mișcărilor corpului

Termenul „kinesics”, derivat de la cuvântul din limba greacă ce desemnează mișcarea, este o invenție lingvistică datorată antropologului american Ray L. Birdwhistell (1918-1994), care l-a utilizat pentru prima dată în *Introduction to Kinesics* (1952) și apoi în *Kinesics and Context* (1970), cu înțelesul de "studiul mișcărilor corpului în relație cu aspectele nonverbale ale comunicării interpersonale" (apud S. Jolly, 2000, 133). Termenul ca atare s-a încetățenit în vocabularul științei comunicării. În *International Encyclopedia of Communications* (1989, vol. 2, 380), Adam Kendon definește termenul „kinesics” ca "studiul funcției de comunicare a mișcărilor corpului în interacțiunile face-to-face". În limba română, termenul se întâlnește în lucrările de specialitate sau în literatura de informare științifică sub diferite transliterații: kinesică, kinezică, kinetică, chinetică. Pe parcursul lucrării de față, când mă voi referi la știința construită de către Ray L. Birdwhistell, voi folosi cuvântul „kinezică”, iar când voi analiza semnalele transmise cu ajutorul corpului (gesturi, postură), voi folosi termenul de "mișcări ale corpului". Termenii "limbajul trupului" sau „limbajul corpului” sunt improprii abordării științifice a comunicării nonverbale, ca și termenii "limbajul spațiului", "limbajul vorbirii" sau "limbajul hainelor".

Teoria lui Ray L. Birdwhistell se fondează pe asumția potrivit căreia comunicarea prin mișcările corpului este sistemică și învățată social. Fondatorul kinezicii înțelege prin comunicare "procesele dinamice structurate referitoare la interconexiunea sistemelor vii, [...] un sistem multicanal emergent din (și reglator al) activitățile multisenzoriale influențabile ale sistemelor vii" (R.L. Birdwhistell, 1967, 80, apud S. Jolly, 2000, 133). Întrucât mișcările corpului pot fi studiate la diferite niveluri (fiziologic, psihologic, culturologic), Ray L. Birdwhistell împarte kinezica în: pre-kinezică (studiul bazelor fiziologice ale mișcărilor corpului), micro-kinezică

(studiul sistematic al kinemelor reunite în clase morfologice) și kinezica socială (studiul constructelor morfologice în relație cu interacțiunile sociale). Inspirându-se din lingvistică, Ray L. Birdwhistell a încercat să identifice cele mai mici unități de semnificație ale mișcărilor corpului, pe care le-a numit "kineme" (kineme), prin analogie cu fonemele și morfemele (Tabelul 2. 1).

Tabelul 2. 1. Echivalența lingvistică a unităților kinezice

Unitățile kinezice	Echivalența lingvistică
kineme	foneme sau morfeme
kinemorfeme	
complex de kinemorfeme	cuvinte
constructii de complexe kinemorfice	propoziții

Analizând filmele proiectate cu încetinitorul, antropologul american a ajuns la concluzia că la om există 50 până la 60 de kineme universale. Diferențele culturale în comunicarea nonverbală ar consta din variația internă a kinemelor, nu din utilizarea unor kineme diferite. Utilizarea kinemelor este învățată social și nici un kinem nu funcționează singur (trebuie să remarcăm că Ray L. Birdwhistell nu a dat un înțeles foarte precis termenului de „kinem”).

În experimentele realizate, Ray L. Birdwhistell dădea sarcină unui actor sau unui student să execute diferite mișcări corporale, pe care grupul de studenți trebuia să le sesizeze. Experimentatorul întreba: "Face acest om ceva diferit prin aceasta?" În legătură cu aceste experimente, Julius Fast (1970, 162) remarcă două lucruri: în primul rând că subiecții (studenții) nu erau întrebați despre semnificația gesturilor, ci doar dacă există vreo diferență în expresia corporală, și, în al doilea rând, că în analiza mișcărilor corpului s-a pornit de la "punctul zero", reprezentat de populația americană din clasa de mijloc (Punctul zero înseamnă poziția inițială în raport de care se fac diferențieri). Ambele remarci critice sunt justificate: ne interesează nu acuitatea vizuală a subiecților, ci semnificația diferitelor mișcări ale corpului; pe de altă parte, extrapolarea rezultatelor experimentale de la studenții americani la ansamblul populației Terrei nu are nici bază statistică, nici bază teoretică. "Punctul zero" al americanilor este altul decât "punctul zero" al europenilor sau arabilor. De asemenea, este diferit la reprezentanții marii burghezii și la cei care trăiesc în sărăcie (Chelcea, 2004, 17).

Totuși, fondatorul kinezicii are contribuții foarte semnificative în analiza comunicării nonverbale. Așa cum aprecia Julius Fast (1970, 160), concepția lui Ray L. Birdwhistell despre mișcărilor corpului are meritul principal de a fi relevant că nici un semnal corporal nu are semnificație separat de alte semnale și de context. În concepția sa, comunicarea prin mișcărilor corpului este sistemică, fiind posibilă descrierea ei independent de comportamentul particular al fiecărei persoane: "problema este de a descrie structura mișcărilor corpului astfel încât să putem măsura semnificația mișcărilor particulare sau a complexelor de mișcări în procesul comunicării" (R.L. Birdwhistell, 1970, 77, apud S. Jolly, 2000, 136). Stephen Jolly (2000, 136) observă că abordarea structuralistă a comunicării nonverbale este forțată. A. T. Dittman (1971, 341) – citat de Stephen Jolly (2000, 138) – conchide: "ipoteza de bază a kinezicii, potrivit căreia comunicarea nonverbală are aceeași structură ca și comunicarea verbală, nu este viabilă", dat fiind faptul că nu există nici o probă că fenomenele kinezice sunt structurate lingvistic, în virtutea unor relații structurale independente".

După mai mult de o jumătate de secol de la formularea acestui principiu, întâlnim lucrări despre "limbajul corpului" care au structura dicționarilor. Pe o coloană sunt înșirate gesturile, pe altă coloană, semnificațiile: brațe atârnând - nonșalanță; brațe depărtate, coate strânse - concentrare; brațe depărtate - egocentric; capul ridicat - orgoliu; capul drept - voință de acțiune; capul aplecat lateral - sentimentalism; capul plecat - introvertire; frunte înaltă și rotunjită - putere de abstracție; frunte largă - extensia facultăților intelectuale; frunte îngustă - vederi limitate; gesturi ample - exaltare; gesturi rotunde - afectivitate; gesturi spre dreapta - extravertire; gesturi spre stânga - introvertire; gesturi în sus - ardoare; gesturi în jos - inhibiție etc. (c. Blin, 1996/ 2002, *passim*). „Astfel de judecăți sunt - opinează Vera F. Birkenbihl (1979/ 1999, 40) - atât «false», cât și «nefolositoare unei mai bune înțelegeri a limbajului corpului». Subscriem fără rezerve acestei opinii. Mai mult chiar, afirmăm că astfel de judecăți sunt nu numai false și nefolositoare, ele sunt de-a dreptul dăunătoare și periculoase în comunicarea interpersonală, în stabilirea relațiilor interumane. Se plasează în afara științei (vezi axiomele comunicării nonverbale).

Ray L. Birdwhistell are, de asemenea, meritul de a fi imaginat un sistem de pictograme cu ajutorul căruia pot fi descrise mișcările corpului. Reproducem din lucrarea lui Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1986/1996, 40) simbolurile folosite de Ray L. Birdwhistell pentru kinemele faciale (Fig. 2.1).

Combinarea simbolurilor kinemelor în kinemorfeme (similare cuvintelor) conduce la descrierea mișcărilor (la formarea propozițiilor).

Sistemul de notare a mișcărilor corpului imaginat de Ray L. Birdwhistell mai cuprinde: "marcatori kinezici" (kinesic markers), care au rolul de a arăta aranjamentul sintactic al kinemelor în vorbire, desemnând pronumele, pluralul, forma verbelor, propozițiile și adverbele; "stres kinezic" (kinesic stress), cu funcția de organizare a diferitelor combinații lingvistice, precum frazele; "semne de legătură" (kinesic junctures), care servesc la conectarea kinemelor separate.

Din cele arătate s-a putut remarca, pe de o parte, efortul autorului de a pune la punct un sistem de cuantificare a comportamentelor expresive și, pe de altă parte, dificultatea de a opera cu el. Kinezica - putem spune - reprezintă o pagină din istoria studiului comunicării nonverbale. Ca teorie, kinezica lui Ray L. Birdwhistell este inadecvată.

În capitolele următoare vom prezenta stadiul actual al cercetărilor privind comunicarea nonverbală prin intermediul mișcărilor corporale - gesturile, postura și mersul.

Proxemica sau percepția și utilizarea spațiului

Comunicăm, desigur, cu mâinile, cu ajutorul expresiilor faciale, al privirii, dar comunicăm și prin modul în care folosim un anumit spațiu. Oamenii politici care țin un discurs apropiat spațial de auditoriu, cu privirea îndreptată spre cei cărora li se adresează obțin un alt efect decât cei care, să spunem, se plasează la o distanță apreciabilă față de ei, mențin privirea în pământ, stau cu mâinile la spate sau cu o mână în buzunar când își rostesc discursul.

În științele socioumane, termenul "spațiu" este utilizat atât pentru a desemna o realitate fizică (de exemplu, densitatea spațială, adică numărul de persoane pe metru pătrat sau pe kilometru pătrat), cât și pentru a arăta calități psihosociale. De exemplu, Emory S. Bogardus (1933)

Fig. 2. 1. Simbolurile utilizate de Ray L. Birdwhistell pentru kinemele faciale
(după J.K. Burgoon, D.B. Bulier și W.G. Woodall, 1986/1996, 40)

1. Fală lipsită de particularități	— O —	29. A vorbi spre stânga	C>
2. Ridicarea unei sprâncene	— —	30. A vorbi spre dreapta	C>
3. Sprânceană coborâtă	— — J	31. Colțurile gurii în sus	◊
4. Contractarea sprâncenelor spre mijlocul feței	∨	32. Zâmbet discret	'—'
5. Contractarea sprâncenelor pentru încurajarea audienței	•••••	33. Gura relaxată	r—
6. Sprâncene ridicate	— —	34. Collurile gurii în jos	y-y
7. Ochii mari	o o	35. Limba în obraz	◊
8. Făcut cu ochiul	— o	36. Buzele ținute	P\
9. Încruntare laterală	7	37. Dinții încheștați	-
10. Încruntare totală	.. / 7 "	38. Zâmbet larg	"tr
11. O pauză cu două clipiri	✕✕ A	39. "Zâmbet pătrat"	e:a
12. O pauză cu cinci clipiri	), < } - I (S ^{or}	40. Gura deschisă	@
13. Privire laterală	(p •	41. Trecerea limbii peste dinți (incet)	S @L
14. Centrare pe audiență	q ◊	42. Trecerea limbii peste dinți (repede)	Q@L
15. Ochi holbați	• •	43. Umezirea buzelor	c;:
16. Rotirea ochilor	◊ ◊	44. Mișcarea buzelor	<:
17. Ochi întredeschiși	◊ 9	45. Fluierat	W
18. Ochii peste cap	e o	46. Bosumflare	◊ d-
19. Ochi ca girofarul, stânga-dreapta	-e eJ-	47. Retragera buzelor	◊
20. Ochi strălucitori	'◊ • •	48. "Gura pungă"	"" o' !
21. Contractarea laterală a pleoapei inferioare	o O{	49. Atenționare sonoră	./ / -p,-!
22. Nară încrețită	L1S	50. Gură relaxată	E:9
23. "Flăcări pe nas" (nări mărite)	.s◊s	51. Bărbia îndreptată înainte	◊
24. Nări micșorate	,Â(	52. "Gura mască"	't:
25. "Nas de iepuraș"	6 J	53. Mestecat	◊
26. Își trage nasul	Â	54. Tâmpilele încrețite	Λ
27. Adulmecare în stânga	∨""	55. "A da din urechi"	E- I
28. Adulmecare în dreapta	r∨	56. Mișcarea totală a scalpului	'""∨ — —

a inventat Scala distanței sociale, Pitirirn Sorokin (1943) a vorbit despre "spațiul sociocultural", Kurt Lewin, (1948) a creat un sistem de "psihologie topologică". Propunând o abordare sistemică a proximității, Gaei Le Boulche (2001) face o serie de precizări și de distincții foarte importante. Astfel, în limba franceză cuvântul proximitate (provenit din lat. proximitas, proximus) se întâlnește pentru prima oară într-un text juridic din 1479, cu referire la actele de succesiune. După secolul al XVI-lea, cuvântul "proximitate" începe să fie utilizat și pentru a desemna poziția obiectelor în spațiu și apoi pentru a indica ordinea cronologică a evenimentelor. Deci, etimologic, cuvântul "proximitate" își are originea în trei domenii de referință: drept, spațiu, timp. Pe baza acestor constatări, Gaei Le Boulche, profesor de la Universitatea Paris IX Dauphine, definește ontologic proximitatea în funcție de distanță: "Proximitatea este o judecată de valoare referitoare la perceperea unei distanțe, distanța fiind o expresie a raportului dintre două obiecte distincte în drept, în spațiu și în timp" (G. Le Boulche, 2001, 3).

Astfel definită, proximitatea poate fi măsurată în secunde, metri, număr de generații într-o familie etc. Dar termenul de "proximitate" are și o conotație subiectivă, fapt care impune și o abordare calitativă, nu numai cantitativă. Gaei Le Boulche propune și o definire funcțională a proximității cu referire la percepția realității sociale în raport de tripticul: nonne juridice, spațiu și timp. Fără o raportare a omului la ceea ce este permis prin lege să facă și ceea ce este interzis, fără o raportare la un spațiu și la o organizare în timp a acțiunilor, viața socială nu ar fi posibilă. "Proximitatea, care evaluează distanța pentru fiecare element al tripticului, este centrată pe percepție" - apreciază Gaei Le Boulche (2001, 7).

Termenul de "proxemică" a fost inventat de către Edward T. Hall (n. 1914), care l-a utilizat pentru prima dată în studiul cu titlul "Proxemics – The study of man's spatial relations and boundaries" (1963). Într-un alt studiu, "Proxemics" (1968), antropologul american mărturisește că în preocupările sale de cercetare a "spațiului social ca bio-comunicare" s-a inspirat din lucrările lingvistului Benjamin Lee Whorf (1956) și ale antropologului Edward Sapir (1927), considerând că tezele despre limbaj ale acestora (existența unor coduri nescrise, dar înțelese de către toți) sunt aplicabile tuturor modelelor culturale. În studiul amintit, Edward T. Hall subliniază că problema spațiului există și în lumea animală, arătând că îi datorăm etologului elvețian H. Hediger (1950, 1955) primele cercetări privind comportamentul animalelor în mediul natural și în captivitate (la circ, în grădinile zoologice). "H. Hediger (1961) a făcut distincția între speciile de contact și speciile de noncontact și a descris operațional termenii de distanță personală și distanță socială. El a demonstrat că distanța critică este atât de precisă, încât poate fi măsurată în centimetri" (E.T. Hall, 1968, 86). Mutatis mutandis, se discută astăzi despre "culturi de contact" (de exemplu, cultura arabă sau cultura mediteraneană) și "culturi de noncontact" (cum este cea americană sau nord-europeană). În culturile de contact se încurajează atingerile corporale (contactul cutanat) atât în spațiul privat, cât și în spațiul public. Culturile de noncontact descurajează astfel de comportamente. La o întâlnire de afaceri, a îmbrățișa un investitor american, a-l lua pe după umeri sau a-l bate pe spate cu mâna pentru a-ți exprima ospitalitatea, bucuria este cu totul deplasat din punctul de vedere al americanului. Nu vrem să spunem că din această cauză investitorii americani au cam ocolit până acum România. Dar - cine știe?! - poate și faptul acesta mărunț să fi contribuit.

În lumea animală, H. Hediger a identificat cinci distanțe: a) "distanța de fugă", distanța care îi permite unui animal să scape prin fugă dacă simte apropierea altui animal; această distanță poate varia între 10 cm și 500 m; b) "distanța critică" sau "distanța de atac", de la

care fuga pentru a scăpa de atacatori nu mai este posibilă; c) "distanța personală" sau "distanța interpersonală" dintre două exemplare din aceeași specie; ea rezultă din confruntarea tendințelor de "a fi împreună" și de "a fi singur" - după modelul explicativ propus de Michael Argyle și Janet Dean (1965) și se păstrează cu strictete (vezi, de exemplu, bancurile de pești); d) "distanța de apropiere", pe care animalele o păstrează într-un teritoriu (spațiul revendicat și apărut de către un individ, o "familie" sau o turmă); e) "distanța socială", pe care un individ o menține față de ceilalți membri ai grupului (pierderea ei produce anxietate).

Pe baza studiului distanțelor la animale, Edward T. Hall (1959/1973) face măsurători ale pragurilor de receptare a vocii, delimitând patru distanțe interumane: a) „Distanța intimă” (de până la 40-50 cm), în care poți simți prezența celuilalt, mirosul, respirația. Este un spațiu de protecție pentru individ, accesibil numai persoanelor foarte apropiate, partenerului, iubitei sau iubitului, celui mai bun prieten, propriilor copii. Apropierea interlocutorilor, acceptarea lor în zona distanței intime exprimă o apropiere psihologică. b) "Distanța personală" (50-75 cm), în care indivizii își pot atinge mâinile, definește limita contactului fizic cu ceilalți. La acest nivel nu putem detecta căldura, respirația celuilalt și, în general, avem dificultăți în a menține contactul la nivelul ochilor. Dacă acest spațiu este încălcat, ne simțim inconfortabil, lucru sesizabil prin mișcări excesive la nivelul corpului (partea inferioară, în special). În anumite situații, însă (la o petrecere), nu părem deranjați de această "invadare". Reacția față de invadarea spațiului personal este în funcție de tipul de relație pe care o avem cu interlocutorul (dacă manifestăm atracție față de acesta, gradul de toleranță este mai mare). c) "Distanța socială" (1,5-3 m) este distanța în care pierdem detaliile privind interlocutorul. Este distanța la care se desfășoară cele mai multe dintre interacțiunile individuale obișnuite, tranzacțiile, afacerile cu caracter formal. Dispunerea mobilierului unui birou ține seama de respectarea acestei distanțe. Contactul la nivelul ochilor este foarte important pentru a menține un nivel optim al comunicării, vocea este mai ridicată, iar inflexiunile vocii au rolul de a reduce distanța socială. d) "Distanța publică" (3-6 m) este distanța în care individul este protejat și poate deveni defensiv dacă este atacat. La acest nivel pierdem foarte multe detalii ale comportamentului interlocutorului: expresiile feței, direcția privirii, dar suntem îndeajuns de aproape pentru a-i urmări acțiunile. Fiecare dintre cele patru distanțe identificate de Edward T. Hall se distinge prin canalele de comunicare (simțurile) cu care se operează. De exemplu, în cazul distanței intime operează olfacția, contactul cutanat, sensibilitatea termică, însă analizatorul vizual joacă un rol minor. În cazul distanței publice, văzul și auzul au cea mai mare importanță, senzațiile tactile fiind practic eliminate.

Luând în calcul nu numai distanțele de la care poate fi receptată vocea (șoaptele, vocea normală și strigătele), dar și posibilitățile de contact cutanat, temperatura, mirosul, detectarea expresiilor faciale etc., Edward T. Hall și colaboratorii săi ajung la măsurători mai fine, pe care Marc-Alain Descamps (1989/1993, 126) le prezintă într-un tabel sintetic (Tabelul 2.2).

Tabelul 2.2. Zonele de distanță Hall (după M.-A. Descamps, 1989/1993, 126)

Distanța	Publică	Socială	Personală	Intimă
indepartată	7,50 m	3,60-2,10 m	1,25-0,75 m	0,45-0,15 m
Apropiată	7,50-3,60 m	2,10-1,25 m	0,75-0,45 m	0,15-0,00 m

a) "Distanța intimă apropiată" (intimate close) permite contactul cutanat, receptarea mirosului corporal al celuilalt, a căldurii corpului său. Comunicarea verbală se face în șoaptă, folosindu-se chiar un limbaj nearticulat. De la această distanță (0-0,15 m) pot fi văzute în detaliu expresiile faciale. Este distanța dintre mamă și nou-născut, dintre persoane în timpul actului sexual, dintre sportivi (la box, lupte etc.) sau dintre indivizii care călătoresc împreună într-un vehicul supraaglomerat.

b) "Distanța intimă neapropiată" (intimate not close) este cea care le permite persoanelor să se țină de mână, să-și simtă reciproc mirosul corporal. Comunicarea verbală este suavă. O astfel de distanță (0,15--0,45 m) este caracteristică discuțiilor în familie, dar și în unele locuri publice (în aeroporturi, de exemplu).

c) "Distanța personală apropiată" (personal close) este distanța propice confidențelor (0,45--0,75 m). Se distinge foarte bine trăsăturile feței, se simte slab căldura corporală a celeilalte persoane, iar mirosul acesteia (eventual, parfumul utilizat) nu se simte decât dacă este foarte puternic.

d) "Distanța personală neapropiată" (personal not close) asigură percepția exactă a celuilalt, în ansamblu și în detaliu. Se poate comunica fără a striga. De la distanța de 0,75-1,25 m între parteneri nu se mai simte nici căldura, nici mirosul emanat de corpul interlocutorului.

e) „Distanța socială apropiată" (social close). De la această distanță (1,25-2,10 m) discutăm cu străinii. Le vedem bine și fața, și corpul în întregul lui. Este distanța dintre vânzător și client, dintre colegii de birou.

f) „Distanța socială neapropiată" (social not close) impune comunicarea cu voce tare, estompează diferențele de status. La această distanță (2,10-3,60 m) au loc discuțiile formale, impersonale, ca și discuțiile în grupurile mici. În discuțiile de salon, comunicarea verbală este susținută adesea de gesticulație.

g) "Distanța publică apropiată" (public close) impune să se vorbească foarte tare și rar, accentuându-se fiecare cuvânt. O astfel de distanță se menține între oamenii politici și alegători în cadrul mitinguri lor electorale, între liderii sindicali și manifestanți. De la această distanță nu se mai pot distinge expresiile faciale sau culoarea ochilor celui care vorbește. Se văd însă constituția corporală, îmbrăcămintea etc. În sălile de conferință și în amfiteatrele universitare se fac expuneri păstrându-se distanța publică apropiată (3,60-7,50 m).

h) "Distanța publică neapropiată" (public not close) solicită puternic vocea celui care vorbește. Este distanța scenică, a oamenilor politici, a actorilor și a prestidigitatorilor. Comunicarea este puternic controlată. Se apelează la gesturi cu valoare simbolică (pumnul și brațul ridicate, arătătorul și degetul mijlociu în forma literei V etc.). De la această distanță, conform regulamentelor, se dă comanda în armată.

Edward T. Hall (1968) consideră că în proxemică trebuie luate în considerare trei feluri de spații: fixe, semifixe și dinamice. Teritoriul locuit de o comunitate umană este considerat ca un spațiu fix. Totuși, pentru popoarele migratoare din trecut sau pentru nomazi teritoriul era mai degrabă spațiul semifix, chiar dinamic. Același lucru se poate spune și despre nomazii de azi. Mobilele dintr-o încăpere sunt și ele fixe sau semifixe. Modul în care le dispunem în spațiu comunică o serie de caracteristici culturale și psihologice ale celor care le utilizează. Facem aici doar o singură remarcă: tendința actuală este de a trata dispunerea mobilei (la locul de muncă, la întreprindere sau firmă) ca spațiu semifix. În instituțiile de învățământ, fixarea de podea a băncilor și pupitrelor este de domeniul trecutului. Când, la o facultate, s-au

amenajat spații de învățământ noi, cei mai mulți studenți au fost de părere că mesele de scris și scaunele nu ar trebui să fie fixate în podea, lăsându-li-se studenților posibilitatea de a aranja mobilierul în conformitate cu preferințele personale. Spațiul în care interacționează două sau mai multe persoane este prin excelență dinamic, în funcție de tipul de interacțiune și de durata acesteia.

Așadar, spațiile și distanțele prezentate nu sunt fixe și pot varia în funcție de norme determinate cultural. "Ceea ce pentru un american înseamnă apropiere, pentru un arab poate însemna distanțare" (E.T. Hali, 1963/ 1972, 247). Așa cum remarcă Edward T. Hali (1968, 86), "fiecare organism trăiește în lumea lui subiectivă, care este o funcție a aparatului perceptiv propriu". Din această cauză, pentru proxemică este important să se cunoască în detaliu fiziologia și anatomia analizatorului vizual, „senzoriul-ul”, care la diferite popoare este diferit programat. Popoarele latine și cele din Orientul Mijlociu micșorează distanțele în interacțiunile umane, comparativ cu cele nordice. Statusul interlocutorilor este una dintre variabilele care pot determina creșterea sau micșorarea distanțelor personale. G. Hearn (1957, 269) a teoretizat că "persoanele care au putere socială au dreptul de a stabili nivelul distanței pe care o permit în interacțiunea cu ceilalți". De asemenea, factorii contextuali generează tendințe de mărire sau de micșorare a distanței față de interlocutor. Cu cât spațiul fizic în care ne aflăm este mai larg, cu atât tindem să micșorăm distanța interpersonală. Spațiul în care se conversează va fi mai mare într-un apartament decât pe stradă și va fi mai mic într-o încăpere spațioasă decât într-una îngustă. În plus, subiectul în jurul căruia se desfășoară interacțiunea poate genera variații ale spațiului de interacțiune. Când vorbim despre probleme personale sau împărtășim secrete, menținem o distanță mai redusă decât atunci când vorbim despre probleme cu caracter general sau când avem discuții formale. Menținem o distanță mai mică dacă suntem lăudați decât atunci când suntem criticați (J. De Vito, 1987).

Micșorarea distanței față de cei cu care comunicăm este un semn de solidaritate clar. O distanță mai mică permite intrarea în funcție a mai multor canale de transmitere/receptare a mesajelor: în afara canalului vizual, intervin auzul, simțul tactil, sensibilitatea termică și olfactivă (A. Montagu, 1971; M. Wiener și A. Mehrabian, 1968; L. Zunin și N. Zunin, 1972). Diferențele legate de sex și de vârstă se reflectă în distanțe de relaționare diferite. Femeile interacționează menținând distanțe personale mai mici decât bărbații, iar când este vorba despre perechi de sex opus, distanța se mărește. În mod similar, copiii interacționează mai aproape de adulți, comparativ cu interacțiunile cu parteneri de aceeași vârstă. Distanța interpersonală este un determinant al interacțiunilor sociale care suportă influențe nu numai din perspectivă culturală, ci și din perspectivă socializatoare. În plus, afectele pozitive sau negative față de interlocutor pot determina distanțe de interacțiune diferite: prietenii mai aproape decât necunoscuții, persoanele cu care cooperăm mai aproape decât cele cu care suntem în competiție.

Într-un experiment realizat de B. Harris, J. Luginbuhl și J.E. Fishbein (1978) s-a analizat modul în care indivizii răspund la violarea spațiului personal, variindu-se densitatea indivizilor în situația socială dată. Când densitatea este scăzută, atribuirea cauzei încălcării spațiului personal este la nivelul intrusului, astfel că subiectul se poate simți amenințat. Răspunsurile la încălcarea spațiului personal pot fi diverse: de la schimbări de poziție la interpunerea unor bariere simbolice sau răspunsuri verbale adresate agresorului. Când densitatea este ridicată, intruziunea poate fi percepută ca rezultat al aspectelor situaționale exterioare intrusului. Pe de altă parte, densitatea socială ridicată poate intensifica tensiunea asociată încălcării spațiului

personal, pentru că influența stimulilor externi depășește nivelul de saturație. Rezultatele experimentului au arătat că bărbații au reacționat mai puternic la încălcarea spațiului personal în condiții de densitate scăzută decât în cele de densitate ridicată doar atunci când intrusul a fost un alt bărbat. Pentru bărbați, densitatea socială a determinat și frecvența anumitor răspunsuri: privirea peste umăr, fuga etc. este mai probabil să apară în situații cu densitate ridicată. S. Fisher și Donn Byrne (1975) arată că bărbații răspund mai negativ decât femeile la invaziile frontale, în timp ce femeile răspund mai negativ decât bărbații la invaziile laterale.

Distanța fizică este legată de procesele psihice ale atenției prin faptul că indivizii rețin mai bine stimulii (E. Walster și E. Berscheid, 1969). Proximitatea determină repetarea stimulului, intensificarea acțiunilor care conduc, probabil, la o creștere a atractivității față de stimuli. Nu avem sentimente de plăcere sau neplăcere față de persoanele cu care nu interacționăm. În același timp, există tendința indivizilor de a se plasa proxim față de cei pe care-i iubesc. Studiile care au încercat să arate că există o legătură între distanță, manipulată la un moment dat, și nivelul atracției exprimate au dat rezultate contradictorii. J. Schiffenbauer (1976) susține că relația distanță/atracție este mediată de calitatea interacțiunilor dintre participanți. Cu alte cuvinte, dacă un individ apropiat spațial realizează aprecieri la adresa subiectului, el este plăcut mai mult decât un altul aflat "la depărtare". Dacă însă individul situat proxim face aprecieri negative, el poate fi plăcut mai puțin decât un altul aflat "la depărtare".

Într-un studiu efectuat de A. Kahn și T.A. McGaughery (1977) s-a analizat dacă o persoană care alege să stea "lângă" este percepută mai pozitiv decât o alta care alege să stea "departe". În condițiile în care intenția celui alt de a se așeza "aproape", respectiv "departe", nu este ambiguă, există o relație între distanță și nivelul atractivității, însă numai când subiecții sunt de sex opus. Acest lucru arată că interpretarea situației nu se face în termeni strict de proximitate, ci mai degrabă în termeni sexuali. Dorința de acceptare a partenerilor de sex opus și de dominare în grup determină atracția față de partenerul de sex opus care se așază "aproape". Experimentul sugerează că există un pattern diferit de abordare a relației atracție/proximitate în funcție de sex: bărbații au arătat semnificativ o mai mare atracție față de femeile care se așezau "lângă" decât față de cele care alegeau să se așeze "la distanță", pe când femeile manifestau o mai mare atracție pentru bărbații care se așezau "la distanță". Acest lucru conduce la concluzia că bărbații reacționează diferit la anumite aspecte ale proximității cu persoanele de sex opus. Pentru bărbați, apropierea, atenția acordată dezvoltă atracție, pentru femei depărtarea celui alt este sursă de evaluare. Atribuirea situațiilor este diferită: femeile consideră că așezarea "lângă" a bărbaților este datorată întâmplării, și nu intenției, pe când așezarea "la depărtare" este intenționată. Pe de altă parte, bărbații sunt, în general, inițiatorii unor situații de apropiere în relațiile dintre sexe. Efectele noncomune (S.E. Jones și K.E. Davies, 1965) sunt cele care favorizează anumite atribuiri. Bărbații aflați "lângă" și femeile "departe" pot fi văzuți ca situații normale, pe când "bărbați departe" și "femei aproape" sunt situații inedite, care transmit informații superoare, și individul "inferează existența unei corespondențe" între proximitate și intenție.

S-a pus problema dacă distanța fizică dintre două persoane constituie un bun predictor pentru atractivitate, dacă pot fi făcute inferențe de la apropierea fizică la cea psihică. Cercetările realizate de A.R. Allgeier și Donn Byrne (1973, 213) au condus la concluzia, prin analiză de varianță, că există o relație pozitivă între distanța la care se poziționează indivizii și similaritatea atitudinilor lor – anxietate, ostilitate și depresie psihică.

În proxemică se face distincție între "spațiul sociopet" (lat. petD, "a se îndrepta spre") și "spațiul sociofug" (lat. jugio, "a se îndepărta de"). Această distincție a fost analizată pentru prima dată de psihiatrul american Humphrey Osmond (1957) și a fost teoretizată de către Edwani T. Hall (1963). Albert Mehrabian și Shari S. Diamond (1971) au probat prin studii experimentale riguroase că dispunerea spațială a persoanelor (cu posibilitatea contactului vizual) influențează comunicarea. Când cei care comunică se pot privi în ochi, durata comunicării este mai mare. În fond, rezultatele experimentului sunt în acord cu "efectul Steinzor". În 1950, Bernard Steinzor a observat că factorul spațial influențează discuțiile în grup în jurul mesei rotunde (dar nu numai): schimbul de informații cel mai intens se realizează cu persoana așezată diametral opus. Așa se face că la discuțiile oficiale șefii delegațiilor stau față în față, . . . că atunci când la un dîneu vrem să facilităm inițierea conversației între persoane care nu se cunosc le așezăm de o parte și de alta a mesei, una în fața celeilalte, având însă grijă ca lățimea mesei să nu fie mai mare de 1,5 m (limita inferioară a "distanței sociale").

Ceea ce într-o cultură este considerat spațiu sociopet, în altă cultură poate trece drept spațiu sociofug și invers, menționează Edward T. Hall (1968, 91), arătând în detaliu modul în care este codificat de către indivizii aparținând unor culturi diferite input-ul senzorial. Conform cercetărilor sale, americanii din clasa de mijloc proveniți din nordul Europei apreciază distanțele vizuale. La arabi, sensibilitatea olfactivă joacă un rol important în stabilirea distanței dintre interlocutori. Și celelalte simțuri intervin în proxemică: simțul tactil, termic, auditiv.

Considerăm, alături de Edward T. Hall (1968, 94-95), că simțul spațiului constituie o sinteză a impulsurilor senzoriale vizuale, auditive, kinestezice, olfactive, termice. De altfel, reputatul antropolog american era de părere că în proxemică trebuie avute în vedere opt dimensiuni: postura, spațiul sociopet/sociofug, factorii kinestezici, codul atingerilor, combinațiile retinei, codul termic, codul olfactic și scala intensității vocii. Apreciem, de asemenea, că "legea proxemicii" formulată de Edward T. Hall, potrivit căreia "dintre toate lucrurile egale într-un anumit fel, cele care sunt mai apropiate de individ (momentan) sunt mai importante decât cele îndepărtate (străine, de altădată, mai târziu)" (apud G. Le Boulche, 2001, 7), are o mare putere explicativă în studiul relațiilor interpersonale. În fond, proximitatea este o judecată de valoare asupra distanțelor, puternic influențată cultural. În Statele Unite ale Americii, este acceptată "distanța intimă" între două femei care conversează. În țările arabe sau mediteraneene această distanță este acceptabilă și pentru convorbirea dintre doi bărbați (cf. J. Fast, 1970, 30). Așa se face că în reportajele televizate din Iran, Irak, Arabia Saudită, Egipt etc. putem observa adesea cum bărbații merg pe trotuar ținându-se de mână, ceea ce la noi s-ar interpreta ca un semnal sexual. "Dă-mi mâna!" sau "a cere mâna" semnifică "Te iubesc!", respectiv "a cere în căsătorie".

Apreciem că programul de cercetare pe care l-a stabilit Edward T. Hall își păstrează în bună măsură și astăzi actualitatea. Reproducem lista problemelor pe care cercetarea în domeniul proxemicii le-ar avea de studiat:

1. Câte feluri de distanțe mențin oamenii?
2. Prin ce se diferențiază aceste distanțe?
3. Ce fel de relații, activități și emoții sunt asociate fiecărei distanțe?
4. Cum pot fi clasificate spațiile fixe, semifixe și dinamice?
5. Ce reprezintă spațiul sociopet și spațiul sociofug?
6. Delimitările spațiale:

- a) Cum sunt stabilite?
 - b) Cât de durabile sunt?
 - c) Ce constituie violarea lor?
 - d) Cum sunt marcate?
 - e) Dacă și cum poate fi cunoscut ce se petrece în interiorul spațiului delimitat?
7. Există o ierarhie a formelor de spațiu (de exemplu, mai intime, mai sacre, mai publice)?
 8. Legat atât de (1), cât și de (7), există o ierarhizare a distanțelor? Ce este permis și în ce circumstanțe în cadrul fiecărei distanțe?
 9. Cui îi este permis să atingă corpul celuilalt și în ce circumstanțe?
 10. Există tabuuri ale atingerii, privirii, ascultării, mirosirii celuilalt?
 11. Ce nevoi sunt asociate acestora? În ce sens și în ce tip de relații?
 12. Care este natura sensorium-ului implicat pentru diferitele tipuri de relații din cursul normal al vieții de fiecare zi?
 13. Ce tip de spațiu este necesar pentru aceste relații?
 14. Care sunt referințele la spațiu în lexic?
 15. Există o utilizare a spațiului pentru a exprima supraordonarea sau subordonarea?

Teritoriul și spațiul personal

Gaei Le Boulche (2001, 8) are dreptate când afirmă că pentru un individ teritoriul este definit de "ansamblul proximităților". Etologii înțeleg prin teritoriu spațiul în care trăiește un ansamblu de indivizi din aceeași specie. Avem, așadar, de-a face cu un "teritoriu individual" și cu un "teritoriu colectiv". Aceste teritorii sunt marcate într-un fel sau altul. Edward O. Wilson (1975, 385) descrie modul în care lemurienii cu coadă inelată (*Lemur catta*), care trăiesc în pădurile din sudul și vestul Madagascarului, marchează teritoriul printr-un sistem complex de comunicare olfactivă: „Atât femelele, cât și masculii marchează cu secreții genitale ramurile mici și verticale. Ei stau în mâini, se țin de creangă cu picioarele la înălțime cât mai mare și își freacă organele genitale în sus și în jos cu mișcări scurte. Masculii folosesc și marcarea palmară, răspândind pe crengi o secreție mirositoare și frecând suprafețele cu antebrațele și cu mâinile”. Ca și secrețiile glandulare, produsele metabolice de descompunere eliberate prin urinare și defecație sunt utilizate în regnul animal pentru delimitarea teritoriului. Și oamenii își marchează teritoriul, dar nu prin mijlocirea hormonilor sau dejecțiilor, ci cu ajutorul limbajului articulat și al simbolurilor. Spunem: "proprietate privată", "orașul meu", "țara mea" etc. Fixăm borne de hotar între județe, punem drapelul de stat la graniță ș.a.m.d.

Gaei Le Boulche (2001, 8) introduce o distincție importantă pentru studiul sociologic al proximității și al spațiului. Proximitatea poate fi pozitivă sau negativă. Apropierea locuinței de o grădină publică sau de locul de muncă reprezintă o proximitate pozitivă, în timp ce o casă de toleranță lângă o mănăstire sau o cârciumă în vecinătatea unei școli este o proximitate negativă (în acest sens există și reglementări juridice). Ansamblul proximităților pozitive determină "teritoriul ales" (*territoire choisi*), constituit din proximitățile pe care individul le-a dorit. Dimpotrivă, ansamblul proximităților nedorite, pe care nu individul le-a ales în mod voluntar, reprezintă "teritoriul suportat" (*territoire subi*). În mod firesc, indivizii urmăresc să maximizeze teritoriul ales și să reducă teritoriul suportat. Distincția introdusă de Gaei Le

Boulche ne ajută să înțelegem relațiile interetnice, mai general, relațiile interpersonale, pentru că teritoriul reglează interacțiunile sociale. El poate genera relații de cooperare, dar și conflicte. Ne apărăm în mod deschis teritoriul, dar și prin stratageme mai subtile. Avem colțișorul nostru în camera de zi, biroul propriu etc. Reacționăm când aceste spații sunt "invadate" de alții. În funcție de statutul social pe care îl avem, de puterea socială proprie, exercităm controlul asupra unui teritoriu mai întins sau mai redus.

Artefactele

Îmbrăcămintea, podoabele, accesoriile vestimentare comunică apartenența persoanei la genul biologic (bărbat/femeie), la o clasă de vârstă (tânăr/matur/îbătrân), la o categorie socio-economică (țăran/orășean; patron/muncitor), la o profesie sau altă (militar, preot etc.). Este imposibil să fii îmbrăcat și să nu transmiți celorlalți ipso facto cine ești și cum percepi tu lumea.

În continuare voi aduce în discuție unele cercetări referitoare la psihosociologia vestimentației, punând în evidență valoarea de comunicare a hainelor. Susan B. Kaiser (1985, 7) are dreptate când afirmă, în prefața la *The Social Psychology of Clothing and Personal Adornment*, că "îmbrăcămintea și înfățișarea sunt simboluri vizibile care influențează interacțiunile cu alții, comunicarea interpersonală".

Vestimentația: determinări geografice, istorice și culturale. Când analizăm vestimentația în contextul comunicării nonverbală trebuie să luăm în considerare determinările geografice, culturale și istorice. De la Polul Nord la Ecuator, oamenii își protejează corpul împotriva gerului sau a căldurii excesive: îmbracă haine adecvate, diferite în ceea ce privește materialele (blănuri, stofe, voaluri), culoarea (reflectantă sau absorbantă a razelor solare) • croiala (strânsă pe corp sau lejeră). Istoria își spune și ea cuvântul. Îmbrăcămintea din Europa Occidentală de azi, de exemplu, abia dacă mai amintește de cea din Evul Mediu, când – așa cum apreciază Françoise Piponnier (1999/2002, 166) – majoritatea populației se mulțumea cu un minimum de veșminte, adesea cu un singur rând de haine și ceva lenjerie de corp. Stofele și culoarea erau calitativ mediocre; croiala rudimentară, strâmtă. Același istoric al culturii precizează că "adoptarea generală a costumului bărbătesc croit pe talie, compus dintr-o vestă scurtă și din pantalon strâmt, nu are loc decât spre sfârșitul secolului al XV-lea. Portul feminin se distinge acum cu ușurință; înainte el se deosebea doar printr-o lungime ceva mai pronunțată, printr-o aranjare a pieptănăturii și alegerea unor stofe colorate ce caracterizează feminitatea" (ibidem).

"Războiul corsetului" ilustrează cât se poate de bine determinarea istorică a îmbrăcămintei. "Platoșa ciudată" – cum numea istoricul francez Michelle Perrot (1985) corsetul – și-a făcut apariția în lumea aristocrată în secolul al XIV-lea. "Timp de cinci secole, moralisti, medici și fabricanți de balene pentru corsete se vor întrece, unii – în rafinarea discursului despre virtuțile ținutei, alții – în îmbunătățirea mijloacelor tehnice. Generații întregi deprind astfel profesia defonnării corpului femeilor – tot mai rigid, tot mai strâns, mai departe de fondele suple și de legănările animalului" (J.-C. Kaufmann, 1995/1998, 20). Marea Revoluție Franceză a adus și eliberarea corpului femeii, impunându-se o idee nouă: îmbrăcămintea simplă și confortabilă (8. Fontanel, 1992, apud J.-C. Kaufmann, 1995/1998, 20). "Epopoea costumului de baie" relevă și ea modificarea pudorii de-a lungul timpului. Jean-Claude Kaufmann (1995/1998, 31) ne asigură că, pe la 1840, costumul de baie "consta dintr-o cămașă și un pantalon acoperit

de un mic jupon, pentru a ascunde fantele". Aproximativ în aceeași perioadă a apărut moda "vestă-chilot de baie".

Împotriva atacurilor violente ale moralistilor, în anii '20 ai secolului trecut a triumfat moda "costumului de baie colant", mulat pe corp. Apoi a urmat micșorarea lui în dublu sens: "partea de sus, din ce în ce mai puțin sus și cea de jos, tot mai jos, până când umerii, brațele și picioarele se arată publicului și soarelui" (ibidem). Moda "monobikini" a apărut pe la 1960. Sâni goi la plajă și-au început cariera în 1964 la Saint-Tropez și apoi sutienele au căzut în lanț, mai rapid sau mai lent, pe toate plajele...

Detenninarea culturală a hainelor poate fi unntărită prin semnificația culorilor, diferită de la o societate la alta. "Semnificația simbolică pe care o capătă câteodată unele culori la noi se deosebește din temelii de aceea pe care le-o dau populațiile primitive" - aprecia Iulius E. Lips (1955/1959, 80). Marele etnolog Gennep aduce în sprijinul celor afirmate numeroase exemple: în Africa apuseană, albul este "culoarea diavolului", nu "culoarea nevinovăției"; la tribul Pangave, violetul este culoarea morții; pentru tribul Athuabo din Africa răsăriteană, negrul este "culoarea bucuriei". Sigur că alegerea culorii vestimentației suferă și influența climei: în zonele calde este preferată culoarea albă a hainelor, în general, largi; în zonele mai reci, culori închise și haine strânse pe corp.

Hainele, simbol al identității personale și sociale. Gilson Monteiro, profesor la Universitatea din Amazonas (Brazilia), spunea că „haina reprezintă oglinda sinelui, marchează separarea dintre clasele sociale” (apud Maria Olga Dias Ribeiro de Santana, 2004). Mai mult, hainele, care sunt în egală măsură pentru a acoperi goliciunea trupului și pentru exprimarea sinelui, oferă indicii despre caracteristicile psiho-morale ale persoanelor, dar și despre grupurile sociale. Jean Chevalier și Alain Gheerbrant (1991) arătau că pentru unele popoare orientale o cusătură dreaptă semnifică integritate psiho-morală, tighelul orizontal, pace în inimă (apud Maria Olga Dias Ribeiro de Santana, 2004).

Hainele și, mai ales, unifonnele sunt un simbol al puterii sociale pe care o ai la un moment dat. Ele influențează stima de sine, dar și comportamentul celorlalți. "În Prusia wilhelmiană, civilii erau obligați să se dea la o parte de pe trotuar când trecea un ofițer în uniformă", semnală Henri H. Stahl (1968, 125). Într-un secol și jumătate lucrurile s-au schimbat, dar puterea socială a uniformelor s-a păstrat, cum au relevat și cercetările lui Leonard Bickman (1974), la care ne vom referi, citându-l pe Robert B. Cialdini (1984/2004, 274): "Procedeu de bază al lui Bickman era să ceară trecătorilor de pe stradă să fie de acord cu vreo solicitare ciudată (să ridice de pe jos o pungă de hârtie aruncată acolo, să aștepte pe partea opusă indicatorului pentru stația de autobuz). În jumătate din cazuri, solicitantul - un bărbat tânăr - era îmbrăcat în haine de stradă obișnuite, în restul cazurilor era îmbrăcat în uniformă de agent de pază. Indiferent de felul solicitării, mult mai mulți oameni se supuneau solicitantului când acesta purta uniformă".

Referitor la puterea de influențare a hainelor "cu autoritate", experimentul natural proiectat de M. Lefkowitz, R.R. Blake și I.S. Mouton (1955) într-un oraș din Texas ni se pare cât se poate de revelator. Cei trei cercetători au folosit ca asociat (complice) un bărbat de treizeci și unu de ani, care în cadrul experimentului avea sarcina să treacă strada pe roșu, în timp ce alți pietoni așteptau schimbarea culorii semaforului. Când complicele purta „haine cu autoritate”, respectiv costum de foarte bună calitate și cravată scumpă, trecătorii care erau la semafor l-au unntat într-un număr de trei ori și jumătate mai mare decât atunci când era îmbrăcat cu o cămașă ieftină și pantaloni de lucru.

La începutul deceniului al treilea al secolului trecut apărea la Londra prima lucrare de psihologie a veșmintelor, *The Psychology of Clothes* de Jean C. Fliigel (1930). Psihologul britanic lansa teoria satisfacerii prin îmbrăcăminte a nevoii contradictorii de a fi decent, de a atrage atenția și de a proteja corpul de intemperii. Ca și Georg Simmel (1908), Jean C. Fliigel a vorbit despre "paradoxul modei", care constă dintr-o dublă mișcare: cea a păturilor inferioare de a adopta moda clasei superioare și tendința reprezentanților acestei clase de a renunța la moda care începe să fie imitată, inventând o modă nouă. Moda, mai arată autorul citat, este asociată cu tendința de a te face remarcat, mai bine zis remarcată, întrucât mai toate cercetările psihosociologice au arătat că femeile sunt mai interesate de modă, în particular de vestimentație, decât bărbații. Explicația: concurența pe piața matrimonială. În timp, lucrările care analizează hainele ca simbol al identității personale și sociale s-au înmulțit exponențial, chiar ~~ar~~ a lua în calcul mulțimea de cărți și reviste despre modă.

În legătura cu moda, este de reținut observația sociologului german Georg Simmel (1858-1919) referitoare la schimbarea ei: moda "se adresează numai păturilor de sus. De îndată ce păturile de jos încep să-și însușească moda și să depășească limitele fixate de cele de sus, să spargă unitatea apartenenței lor simbolizate astfel, păturile de sus abandonează această modă și se dedică alteia noi, prin care ele se diferențiază din nou de masele largi" (G. Simmel, 1911/1998, 34).

În 1938, Emst Harms a publicat în *The American Journal of Sociology* un studiu cu titlul "Psychology of clothes" ("Psihologia hainelor"), în care discută teoriile despre semnificația hainelor.

Teoriile culturologice și sociologice au dat o explicație suprasimplificată motivelor pentru care oamenii se îmbracă. Îmbrăcăminte nu este motivată numai de decență, pentru împodobire sau protejare [corporală] sau - așa cum susține teoria unilaterală oferită de Freud - numai de motive sexuale. Îmbrăcăminte este motivată în primul rând de environment. Totuși, chiar dacă scopurile îmbrăcăminte sunt determinate de condițiile de mediu, forma îmbrăcăminte este determinată de caracteristicile personalității și, în special, de caracteristicile mintale. Forma îmbrăcăminte este influențată de mediul fizic și de condițiile sociale, incluzând relațiile sexuale, costumația [moda], castele, clasele sociale și relațiile religioase, metafizice sau alte relații suprasenzoriale. Îmbrăcăminte este fundamentală în lumea emoțiilor. Nu este numai un mod de acoperire a corpului, ci și un fel de imitație prin care oamenii exprimă unele dintre sentimentele sociale subiective (E. Harms, 1938, 239).

Critica lui Emst Harms la adresa teoriilor despre apariția și evoluția îmbrăcăminte își păstrează actualitatea. Este greșit să explicăm un fenomen social complex printr-un singur factor cauzal, fie pudicitatea, frumosul, protejarea corpului de intemperii sau sexualitatea. În legătură cu rolul îmbrăcăminte, Georg Simmel (1911/1998, 96) spune:

Pentru etnografia actuală, este cert că acoperirea sexului - ca și vestimentația în genere - nu a avut inițial nici o legătură cu simțul rușinii, ci, dimpotrivă, a jucat numai rolul unei împodobiri sau al unei intenții asemănătoare, ținându-se prin acoperire o ațătare erotică: este știut că, la triburile care-și duc viața în pielea goală, numai prostituatele se îmbracă. Curelușele și șorțulețele care îndeplinesc funcția foi de viță sunt deseori atât de sumare și fixate în așa fel încât, în general, nu acoperirea pare să fie scopul lor; bineînțeles că este vorba de alt rol. Și care este scopul reiese din alt fapt: că, într-un număr extrem de mare, ele sunt colorate în cele mai țipătoare culori și înzorzonate în modul cel mai bățător la ochi. Scopul lor este, deci, evident, de a atrage atenția asupra acestor organe.

Probabil că în modul în care ne îmbrăcăm interven, într-o proporție sau alta, de la caz la caz, atât motivația de protejare a corpului, cât și pudicitatea și dorința de a atrage atenția. Când, de exemplu, tinerii și tinerile merg la discotecă, îmbracă haine care mai degrabă să atragă sexual decât să le protejeze corpul; hainele purtate de tinerii din găștile de la colțul străzii nu au funcție estetică, dimpotrivă. Lipsa decenței în modul de a se prezenta al unor elevi (și eleve) din licee sau al unor studenți (și studente) pune problema violenței limbajului nonverbal.

Această chestiune este la ordinea zilei și în alte țări. În SUA, spre exemplu, susținătorii uniformelor școlare, ca simbol al statusului tinerilor și ca mod de reprezentare a organizației școlare, se confruntă cu cei care văd în uniformă școlară și în introducerea de norme obligatorii pentru vestimentația studenților o îngrădire a libertății de exprimare a personalității și o piedică în libera angajare a tinerilor în sensul afirmării identității lor (L.O. Hollman et al., 1996, 276).

O teorie generală asupra îmbrăcăminte își așteaptă încă autorul. Trebuie să amintim totuși că referitor la îmbrăcăminte s-au acumulat multe fapte de observație.

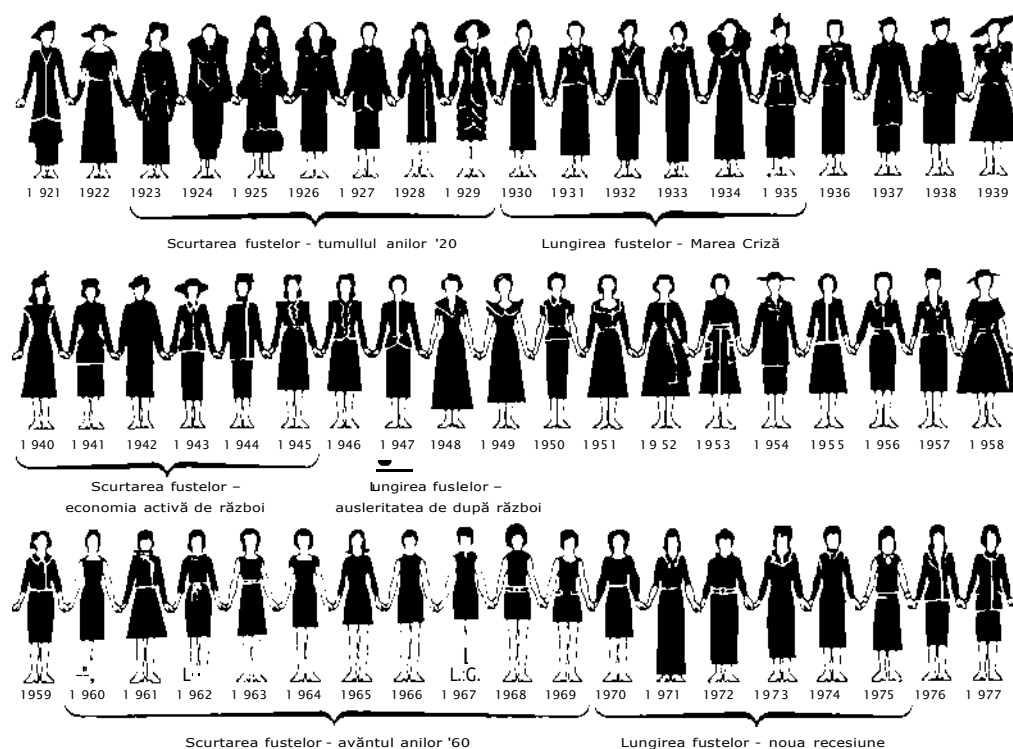
La jumătatea secolului trecut etnologul american Alfred L. Kroeber (1876-1960), analizând gravurile din perioada 1787-1936, a descoperit un anume "ritm al modei": în cultura occidentală, la fiecare cincizeci de ani vestimentația se schimbă în caracteristicile ei fundamentale (tipurile permanente) și la intervale mai mici, poate de la an la an, în detalii (tipurile aberante). Observând numai schimbarea detaliilor, s-a creat impresia, la nivelul simțului comun, că moda se subordonează hazardului, fiind un fenomen aleatoriu. Că lucrurile nu stau așa o dovedește corelația dintre lungimea fuste și prosperitatea economică (Figura 2.2).

Desmond Morris spune că lungimea fuste este un "barometru economic", dar, curios, în perioadele de declin economic moda dictează lungimea fuste (în loc să se facă economie la materiale), iar în perioadele de prosperitate economică se poartă minijupa. Am înțeles că în anul 2005 în România va fi detronată minijupa și va deveni regină a modei fusta a cărei lungime acoperă rotula genunchilor. Dar dezgolirea trupului femeilor va continua. La fel ca la costumul de baie, vestimentația femeilor cunoaște o dublă mișcare, însă întrucâtva diferită: partea de sus se ridică tot mai sus și partea de jos coboară de la talie în jos.

În cultura noastră occidentală, femeile își arată "originea biologică", buricul, pe care îl împodobesc cu cercei și pietre (semi)prețioase. În țările arabe, femeile nu lasă privirii nici măcar glezna...

Consider că am adus în discuție suficiente exemple pentru a susține ideea că vestimentația unei persoane ne ajută să o localizăm geografic și să stabilim cărei culturi îi aparține. Pornind de la îmbrăcăminte, ne putem da seama de gustul estetic al acesteia, de firea ei: este o persoană conformistă, care dorește să treacă neobservată, sau o persoană independentă? De asemenea, vestimentația poate spune ceva despre mentalități (Figura 2.3). Iată, de exemplu, cum este creionată mentalitatea adolescenților de azi. În cadrul cursului postuniversitar despre limbajul corpului de la Yale – New Haven Teachers Institute, Patricia K. Flynn analizează designul vestimentației adolescenților ca simbol identitar (Curriculum Unit 85. 06. 03) pornind de la următoarele asumții, pe care le prezentăm pe scurt:

1. Îmbrăcăminte adolescenților este o formă de comunicare nonverbală (înaintea prezentării verbale, cu ajutorul vestimentației se transmit informații despre apartenența la genul social, vârstă, clasă socială, ocupație, origine etnică și despre caracteristicile psiho-morale de personalitate).

Fig. 2.2. *Modafeminină* (după D. Morris, 1982/1986, 348)

2. Îmbrăcămintea adolescenților reprezintă valorile identitare de grup și exprimă nevoia de a fi diferiți de adulți (cu ajutorul îmbrăcămintei, adolescenții le comunică părinților că sunt altfel decât ei).

3. Diferențierea îmbrăcămintei adolescenților simbolizează nevoia de autonomie, dorința adolescenților lor de a fi independenți (adolescenții comunică astfel protestul lor și faptul că sunt rebeli).

4. Diferențierea îmbrăcămintei adolescenților față de îmbrăcămintea adulților este un fenomen istoric relativ recent (până la jumătatea secolului trecut, hainele adolescenților lor semănau foarte mult cu hainele adulților. Generația anilor '50 a fost etichetată ca "generația tăcută". După cel de-al Doilea Război Mondial, în contextul prosperității economice, moda vestimentației adolescenților începe să se diferențieze de cea a adulților).

5. Vestimentația adolescenților de după 1980 are conexiune cu vestimentația adolescenților din anii '50-'60 (moda manifestă o tendință de ciclicitate; ceea ce pare o inovație în îmbrăcămintea unei generații nu este decât o derivație din trecut).

6. Vestimentația adolescenților de după 1980 este influențată de mass media (datorită tehnologiilor de comunicare moderne, adolescenții tind să imite vedetele TV, starurile muzicale etc.).

Fig. 2.3. Vestimentatia ca simbol identitar



Patricia K. Flynn s-a referit la adolescenții din SUA, dar unele dintre concluziile la care a ajuns au o valabilitate mai generală, dat fiind și procesul de "mcdonaldizare".

Vestimentația și statusul social. Dacă haina nu îl face pe om, cel puțin ea îl reprezintă foarte bine ca persoană cu o anumită poziție în ierarhia socială. În Roma antică purtau togă (o bucată de postav alb, de circa 4,50 m lungime și 3 m lățime, care se înfășura pe corp) doar oamenii liberi (cetățenii), nu și străinii sau sclavii. Toga purtată de tineri era tivită cu roșu (toga proetexta). Îmbrăcau toga albă numai după ce împlineau șaptesprezece ani, în cadrul unei ceremonii ce avea loc în Forum. În Egiptul antic, purtau sandale numai persoanele cu poziție socială înaltă. Alison Lurie, autoarea cărții *The Language of Clothes* (1981), spune textual: "Grecii și romanii determinau clasa socială din care făcea parte o persoană după culoare, după numărul veșmintelor cu care se îmbrăca și după podoabele aplicate pe haine" (apud P.K. Flynn). Trebuie să recunoaștem că lucrurile nu s-au schimbat prea mult în cultura noastră europeană mică azi.

Într-o lucrare intitulată sugestiv *The Power of Dress*, Jacqueline Murray (1989) a identificat în lumea afacerilor trei tipuri de vestimentație: 1) hainele specifice corporațiilor, purtate mai ales de avocați, directori și bancheri (design simplu, de culoare gri sau bleumarin pentru costumele bărbătești, din stofă flanelată, alb imaculat sau albastru deschis pentru cămăși, iar pentru femei, bluze, rochii din bumbac ori din pânză de in); 2) haine menite să comunice, utilizate cu precădere de persoanele implicate în marketing, educație, industriile în expansiune (costume și rochii practice, relaxante, semitraditionale, din împletituri și țesături cu ochiuri largi, cu imprimări odihnitoare sau în dungi); 3) haine inovatoare, întâlnite mai ales la artiști, la cei ce lucrează în domeniul publicității, la vânzătorii cu amănuntul sau la proprietarii de magazine de lux (largi, design excentric, culori țipătoare) (apud Ch. U. Larson, 2001/2003, 287).

Anat Rafaeli și Michael G. Pratt (1993) au operaționalizat conceptul de "vestimentație organizațională" (organizational dress), luând în considerare trei dimensiuni: caracteristicile îmbrăcămintei (culoarea, materialul și stilul vestimentației), omogenitatea îmbrăcămintei și atributele comparative ale acesteia (variabilitatea și unicitatea) (Tabelul 2.3).

Tabelul 2.3. Operationalizarea conceptului de "vestimentarie organizatorică"
(după A. Rafaeli și M.G. Pratt, 1993, 36).

Aspectul vestimentatiei	Posibilități	Operationalizare
Atributele vestimentatiei	Albastru, roșu, auriu	Ce culoare?
	Fibre naturale, sintetice	Din ce este făcut materialul?
	Formal, causal	Care este stilul?
Omogenitatea vestimentatiei	Omogenitate aleatoare	Cât de liberă este variabilitatea
	Omogenitate siratificată	vestimentatiei angajaților și variabilitatea
	Omogenitate completă	dintre subgrupele organizației
Evidențierea prin vestimentație	Variabilitate ridicată	Cât de diferită este vestimentația,
	Variabilitate moderată	comparativ cu membrii
	Variabilitate scăzută	din afara organizației

Expresiile faciale

Studiul expresiilor faciale a debutat în a doua jumătate a secolului al XIX-lea. Să ne amintim de celebra lucrare a lui Charles Darwin *Expresia emoțiilor la om și animale* (1872/1967). În timp, s-a adunat un munte de fapte de observație, s-au emis diferite ipoteze și s-au elaborat tehnici din ce în ce mai sofisticate pentru înregistrarea contracției mușchilor faciali din care rezultă expresiile faciale. Charles Darwin (1872/1967, 14) a ajuns la concluzia că "aceeași stare psihică este exprimată în toată lumea cu o uniformitate remarcabilă: acest fapt este, prin el însuși, interesant, ca o dovadă a strânsei asemănări a structurii corporale și a dispoziției mintale a tuturor raselor omenești". Totuși, observa Charles Darwin (1872/1967, 18), utilizarea mușchilor feței (în număr de 55, după Moreau) diferă de la o persoană la alta (de exemplu, "capacitatea de a-și arăta caninii de o singură parte" sau "capacitatea de a-și ridica aripile nărilor").

După ce a fost imediat acceptată de către oamenii de știință, o dată cu extinderea cercetărilor comparative interculturale după 1930 teza universalității expresiei emoțiilor a început să fie contestată și, în cele din urmă, abandonată.

Într-un studiu din 1938, psihologul american Otto Klineberg (1899-1979) a contestat deschis teza universalității expresiei faciale a emoțiilor, avansând ipoteza determinării culturale a lor. Zâmbetul, spre exemplu, ar exprima emoții diferite la populațiile din Orient, comparativ cu cele din Occident. Pentru un european, zâmbetul înseamnă bună dispoziție, plăcere sau ironie. Zâmbetul unui japonez poate să semnifice și acordul cu pedeapsa administrată, și asocierea la indignarea celui care administrează pedeapsa. Din astfel de exemple, mai mult decât din fapte de observație sistematice, Otto Klineberg a tras concluzia că expresiile emoțiilor au o specificitate culturală distinctă.

Cercetările experimentale interculturale inițiate de Paul Ekman în deceniul al șaptelea al secolului trecut susțin însă teza universalității expresiilor faciale ale emoțiilor.

În 1965, când Paul Ekman (n. 1934) a început să studieze expresiile faciale, majoritatea antropologilor erau convinși de faptul că gesturile și emoțiile au fundamente culturale, că sunt învățate în procesul socializării (ipoteza relativismului). Paul Ekman a pornit de la ipoteza că expresiile faciale sunt programate ca o parte naturală a emoțiilor. Pentru că toți oamenii aparțin aceleiași specii și toți au același număr de mușchi faciali (43 de mușchi faciali), este de așteptat ca oriunde în lume emoțiile să se exprime în același mod, să fie recunoscute ca atare. Fiecărei emoții îi corespund câte două expresii faciale: una programată ereditar, aceeași în toate culturile; alta, reprezentând o abatere de la expresia programată, variază de la o cultură la alta. În sprijinul ipotezei universalității expresiilor faciale ale emoțiilor, Paul Ekman invocă cercetările lui H.C. Triandis și W.W. Lambert (1958), care au cerut unui număr de studenți americani și greci, precum și locuitorilor unei mici localități din insula Corfu (insulă grecească din Marea Ionică) să acorde note de la 1 la 9 unor fotografii reprezentând persoane care exprimau diferite stări emoționale, după cum le consideră agreabile sau dezagreabile. Studenții, în ciuda diferențelor etnice, au dat note foarte apropiate, spre deosebire de locuitorii din mediul rural, care au introdus unele discordanțe în notare. Această primă cercetare comparativă interculturală, care înclina balanța în favoarea tezei universalității expresiei emoțiilor, nu a fost scutită de critici metodologice întemeiate: s-a prezentat fotografia unei singure persoane (o actriță care exprima diferite emoții), nu s-a verificat implicarea în sarcina de notare a subiecților (s-ar fi putut ca studenții să fie mai motivați să evalueze fotografiile), emoțiile nu erau naturale (se știe astăzi că există diferențe notabile între zâmbetul spontan și cel "artificial").

Mai concludentă este însă cercetarea din 1970 a psihologului de origine turcă M. Ciicelöglu, care a înlocuit fotografiile cu desene stilizate ale expresiilor faciale. S-au utilizat 60 de desene compuse din patru tipuri de poziții ale sprâncenelor, trei tipuri de poziții ale ochilor și cinci tipuri de configurații ale gurii. Pentru identificarea emoțiilor cărora le corespund (pe baza unei liste de 40 de emoții), desenele au fost prezentate unor grupuri de studenți japonezi, turci și americani. Aproximativ un sfert dintre desenele rezultate din combinarea elementelor amintite s-au dovedit imposibile sub raportul contracției mușchilor faciali. S-a ajuns la concluzia că expresiile faciale ale emoțiilor sunt, dacă nu determinate, cel puțin condiționate biologic (anatomo-fiziologic).

Cercetările coordonate de Paul Ekman au demonstrat că expresiile faciale ale emoțiilor sunt universale. Studenții aparținând unor grupuri etnice foarte diferite (americani, argentinieni, brazilieni, chileni, japonezi) au identificat emoțiile corespunzătoare expresiilor faciale. S-au prezentat 30 de fotografii ale unui număr de 14 persoane care exprimau șase emoții considerate fundamentale: bucurie, dezgust, frică, furie, surpriză, tristețe (Tabelul 2.4).

După cum se observă cu ușurință, procentajul acordului în evaluarea emoțiilor la studenții din experiment este foarte ridicat. Nu cumva accesul generalizat la mass media (tipărituri, filme etc.) în cele cinci țări stă la baza acestui acord? Pentru a elimina o asemenea ipoteză, Paul Ekman, E.R. Sorensen și W.V. Friesen (1967) au montat un experiment în care subiecții erau persoane din Insulele Borneo, din Arhipelagul Malaiez, din Noua Guinee. Dat fiind faptul că subiecții de experiment erau neșcolarizați, rezultatele nu au fost concludente. În 1971, experimentul a fost reluat pe populația papua din Noua Guinee: 189 de adulți trebuiau să identifice emoțiile redată în trei fotografii, conform unor scurte povestiri. Copiii băștinașilor aveau o

Tabelul 2.4. Recunoașterea emoțiilor după expresiile faciale în experimentele lui P Ekman, W.V. Friesen și P Ellsworth. 197/ (după L.T. Benjamin et al., 1990, 377)

Evaluarea	Bucurie	Dezgust	Surpriză	Tristețe	Furie	Frică
Cultura I nr. subiecți	Procentul concordanței cu evaluarea					
99 Americani	97	92	95	84	67	85
40 Brazilieni	95	97	87	59	90	67
119 Chilieni	95	92	93	88	94	68
168 Argentinieni	98	92	95	78	90	54
29 Japonezi	100	90	100	62	90	66

sarcină mai simplă: trebuiau să identifice emoțiile redată de două fotografii. De această dată procentajul acordului dintre populația papua și populația din țările industrializate s-a dovedit a fi ridicat, conducând la concluzia universalității expresiilor faciale ale emoțiilor. Paul Ekman (1993, 384), referindu-se la cercetările făcute împreună cu Wallace V. Friesen, afirmă: "Noi am găsit evidența universalității în expresiile spontane și în expresiile deliberate. Noi am postulat reguli de manifestare (display rules) – prescripții cultural-specifice despre cine poate să dezvăluie o anumită emoție, cui și când – pentru a explica modul în care diferențele culturale pot ascunde universalitatea expresiilor și am arătat experimental cum apar acestea". Așadar, la întrebarea "Sunt expresiile faciale universale sau cultural specifice?" nu există un răspuns tranșant: diferite aspecte ale expresiilor sunt atât universale, cât și cultural specifice.

Recent (13 septembrie 2003), s-a anunțat într-o emisiune de știri (TVR 1) că în SUA a fost pus la punct un sistem de ecografie cu ajutorul căruia părinții pot vedea pe un ecran imaginea tridimensională a fătului, distingându-se momentele în care acesta zâmbește. Este și aceasta o dovadă a caracterului ereditar al expresiilor faciale.

Surâsul, de exemplu, este universal și are aceeași semnificație în toate culturile și la toate popoarele lumii. Până și oile, despre care se credea că nu strălucesc prin vioiciunea creierului, diferențiază figura umană înruntată de cea zâmbitoare. Un experiment realizat de specialiștii de la Universitatea Cambridge - conform Magazinului științific difuzat de BBC (26 iunie 2004) - a pus în evidență că 90 la sută dintre oile testate au recunoscut figura umană schematică a unui om care râde.

Zâmbetul și râsul. Numeroși filosofi și oameni de știință au încercat să pătrundă esența râsului și a surâsului (Th. Hobbes, B. Spinoza, R. Descartes, Imrn. Kant, Ch. Darwin, H. Bergson, P. Ekman și încă mulți alții). Charles Darwin (1872/1967, 111) aprecia că „râsul pare să constituie, în primul rând, expresia simplei bucurii sau fericiri”. Cât privește caracterul înăscut al râsului și surâsului (zâmbetului), Charles Darwin aducea în discuție cazul Laurei Bridgman (studiat de F. Lieber, 1851), "care, din cauza orbirii și a surzeniei, nu a putut dobândi vreo expresie prin imitare, totuși, atunci când i s-a comunicat prin limbajul gesturilor o scrisoare de la un prieten iubit a râs și a bătut din palme, iar obrații i s-au îmbujorat" (ibidem). Motivele pentru care omul râde sunt variate, dar mecanismul râsului este totdeauna același: inspirație adâncă, scurte contracții spasmodice ale toracelui, în special ale diafragmei. De aici și vorba: "Râdeau de se țineau cu mâinile de burtă". "În timpul râsului, gura este mai mult sau mai puțin larg

deschisă, cu colțurile mult trase înapoi, puțin și puțin în sus, iar buza superioară este puțin ridicată" - observă Charles Darwin, care ilustrează cele spuse cu o planșă cu desene și fotografii reprezentând diferite grade de râs și de surâs.

Am subliniat că, uneori, râdem din tot corpul (deși se spune „râdem din tot sufletul”). Râdem de „ne doare burta” sau „ne tăvălim pe jos de râs”. În fond, este vorba despre contracțiile musculare și despre stimularea secreției unor endorfine, fapt ce menține sau amplifică veselia. Pe astfel de date, probate științific, se bazează terapia prin râs și, până la un punct, concursurile "Cine râde mai mult". Claudia Schäfer a observat că putem evalua intensitatea râsului (pe o scală de la 1 la 10) după manifestările nonverbale antrenate gradual:

- 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 dungi multe și mici.
- 7) Capul cade tot mai mult 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) Declanșează un mod oarecare de a bate din picioare (apud Șt. Prutianu și M. Danileț, 2004, 23 1).

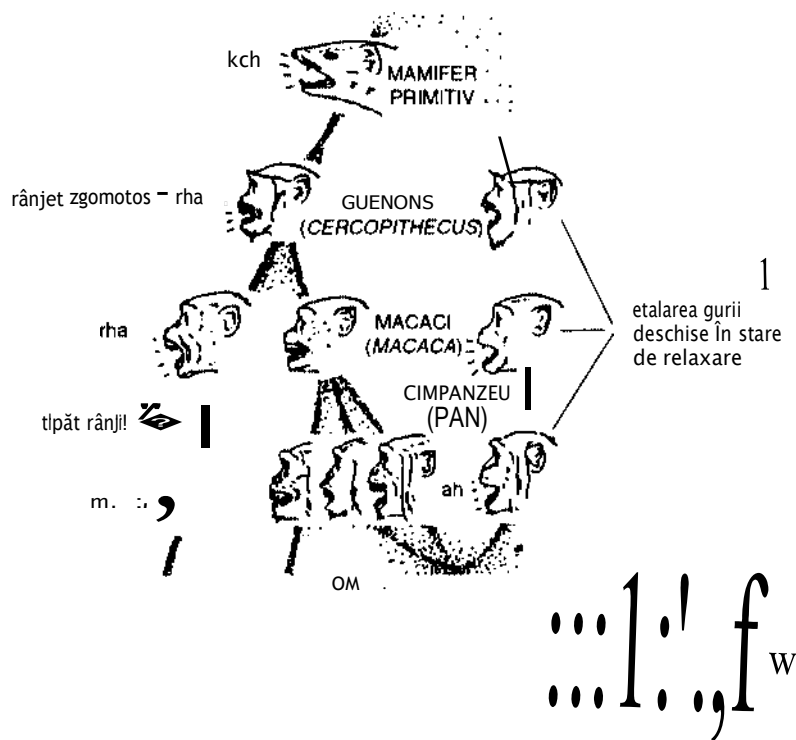
Deși s-au acumulat multe date de cercetare despre râs și surâs, adevărul este că, în multe privințe, zâmbetul și râsul au rămas o enigmă. Multă vreme s-a crezut că plâng și animalele, dar râsul este specific omului. Totuși, cercetările etologice au arătat că zâmbetul și râsul pot fi întâlnite, în linie directă, și la primate. Conform ipotezei lui J .A.R.A.M. van Hooft (1 972), zâmbetul uman a derivat din comportamentul de "arătare a dinților", care constituie un semnal social filogenetic primitiv (Figura 2.4). "La om – spune Edward O. Wilson (1 975/ 2003, 185) râșnetul tăcut și gura deschisă relaxată par să fi convers pentru a forma doi poli într-o serie nouă, gradată, mergând de la un răspuns prietenos general (zâmbet) la joc (râs)".

Primatele recurg la comportamentul de arătare a dinților când întâlnesc stimuli contrari-anți, manifestând în același timp tendința puternică de a părăsi locul, de a fugi. Dezvelirea dinților se intensifică pe măsură ce comportamentul de fugă este zădărnicit de agresor. La cimpanzei, acest comportament este frecvent întâlnit pentru a semnaliza contactele nonagresive, chiar prietenoase. Pe de altă parte, "relaxarea prin arătarea gurii deschise" este însoțită deseori de emiterea unor vocalizări scurte. Aceste două semnale: "a arăta dinții" și "a arăta gura deschisă" au evoluat la om spre zâmbet și, respectiv, spre râs. Dacă este adevărat că ființele umane moștenesc zâmbetul și râsul de la primate, tot atât de adevărat este și faptul că normele culturale ne impun când și în legătură cu ce ne este permis să râdem sau să zâmbim.

Prin cultură, cele două comportamente s-au nuanțat foarte mult. Limba română are circa 360 de epitete pentru a califica estetic zâmbetul și aproximativ 325 de epitete pentru a reda caracteristicile și particularitățile psihice ale persoanei care râde. Preluăm unele exemple din Dicționarul de epitete al limbii române (1985) de Marian Bucă. Tudor Arghezi identifică un zâmbet diafan; Dimitrie Anghel, un zâmbet duios ca o geană de zi; Camil Petrescu sesiza zâmbetul întristat ce mărește gura; Mihail Sadoveanu remarca zâmbetul însoțit; Mihai Eminescu, zâmbetul trist.

Pentru a-l sancționa pe cel care nu are dreptul să râdă de alții – dacă are cineva acest privilegiu! –, la români există zicala "Râde ciob de oală spartă". Foarte probabil că și la alte

Fig. 2.4. Filogenia semnalelor faciale la primat (apud E.O. Wilson, 1975/2003, 186)



popoare există proverbe care reglementează acest comportament complex ce exprimă o mulțime de sentimente, stări psihice normale și patologice. Normele referitoare la râs variază de la o cultură la alta și de la o epocă la alta, dar totdeauna râsul funcționează ca un "gardian al ordinii publice" (M.-A. Descamps, 1989/1993, 164). În acest sens, românii spuneau: Ridendo castigat mores (Prin râs se îndreaptă moravurile). Într-o lucrare scrisă în spiritul filosofiei antice, Joseph-Maria Bochenski (1902-1995), gânditorul de origine poloneză, fost rector al Universității din Freiburg, îndemna în Manual de înțelepciune pentru oamenii de rând (1994/2003, 72) să ne apropiem de ceilalți cu surâsul pe buze.

Dar când devin zâmbetul și râsul, din contracții ale mușchilor faciali, modalități de comunicare nonverbală? Observarea sistematică a preferințelor vizuale ale ființei umane în primele ei săptămâni de viață a evidențiat orientarea primară către congeneri. Nou-născutul este atras vizual de tot ce-l înconjoară, în mod deosebit de obiectele mobile, cu contururi curbilini, strălucitoare, colorate, cu elemente în relief (R. Ahrens, 1954). Or, așa cum remarca R.L. Fantz (1975), chipul uman posedă toate aceste atribute. Iată de ce nou-născuții își privesc părinții și își contractă instinctiv mușchii faciali (părinții se amăgesc crezând că au fost recunoscuți și că li se zâmbește). Se poate susține că ființa umană este programată biologic să se orienteze către semenii (Th.G. Decarie, 1980).

În stadiul actual al cercetării științifice nu se cunoaște destul de bine cum se realizează achizițiile cognitive și socio-afective care îi permit nou-născutului să-și identifice părinții și

să le decodifice fizionomia. Unii cercetători – de exemplu, G.c. Carpenter, 1970 – plasează începutul acestor procese în primele două săptămâni de viață. Alți cercetători (H.D. Fitzgerald, 1968; J.L. Laroche, 1976) plasează apariția capacității de diferențiere a chipului mamei de al altor persoane la vârsta de 12-20 de săptămâni. G.M. Olson (1981) stabilește că mai devreme de cinci săptămâni deosebirea dintre fizionomia mamei și cea a altor persoane nu este sigură. Și L.R. Sherrod (1979) constatare în existența acestei discriminări la copiii mai mici de cinci luni. Abia atunci zâmbetul comunică. Se acceptă totuși că discriminarea vizuală la nou-născuți se realizează după vârsta de trei luni, iar comunicarea prin surâs se realizează în etape (M.-A. Descamps, 1989/1993, 163). În luna a treia, nou-născuții încep să-și concentreze atenția spre partea mobilă a feței (partea de jos); în luna a patra, reacționează prin zâmbet când persoanele din jur, nu neapărat părinții, își mișcă buzele. Așadar, zâmbetul, ca "manifestare pozitivă și fragilă a expresivității în devenire" (M. Bemard, 1976), se bazează pe datul înăscut, dar se construiește în timp prin achiziții psihologice și sociale.

Paul Ekman a catalogat 18 tipuri de zâmbete care nu sunt simulate. Zâmbetele "naturale" se deosebesc de cele false, "artificiale", prin aceea că durează mai mult și că în performarea lor participă atât mușchii feței, cât și cei ai ochilor (culores oculi). În cazul zâmbetelor false se contractă doar mușchii din jurul ochilor, apărând la coada ochilor riduri ("Iaba găștii"), nu și mușchii feței. În lucrarea *Limbajul corpului pentru manageri*, Horst H. Riickle (1979/1999, pp. 151-154) analizează opt tipuri de zâmbete. Le prezentăm într-o formă sintetică:

- 1) Zâmbetul voit, fabricat, chinuit (colțurile gurii drepte, buzele drepte și lipite). Apare și dispare repede. Poate exprima jena.
- 2) Zâmbetul dulceag (întinderea și subțierea buzelor; însoțește universalul "da").
- 3) Zâmbetul "pe sub mustață" (buzele tensionate și lipite; exprimă voință, dar și retenție).
- 4) Zâmbetul depreciativ (colțurile gurii sunt retrase puțin în jos, este afișat de persoanele blazate, ironice, poate exprima acordul și dezacordul, în același timp).
- 5) Zâmbetul relaxat (lipsit de tensiune, exprimă bucuria, dragostea, pretuirea celui alt).
- 6) Zâmbetul strâmb (un colț al gurii este tras în jos și celălalt în sus; exprimă o amabilitate forțată, un conflict intern; este „zâmbetul subalternului” nevoit să asculte o glumă "bătrână" a șefului).
- 7) Zâmbetul care exprimă frica (buzele sunt trase lateral, iar gura este puțin întredeschisă; colțurile gurii sunt trase spre urechi).
- 8) Zâmbetul condescendent, desemnat (răsfângerea înainte a buzei inferioare; adesea, este însoțit de înclinarea capului spre dreapta și/sau ridicarea și tremuratul umerilor).

Râsul – poate este mai corect să spunem „râsurile”, pentru că este vorba, așa cum am arătat, de multe reacții complexe. În care intervin componente cognitive, afective, morale și pe care le subsumăm oarecum forțat termenului de „râs” – apare relativ târziu, deși de timpuriu nou-născuții "râd cu ochii". Ca și în cazul zâmbetului, se pune problema determinării momentului în care contracțiile spasmodice ale diafragmei și ale mușchilor faciali, acompaniate de vocalizări ritmice, devin semnal în cadrul comunicării nonverbale, cu alte cuvinte, când dobândește râsul o funcție simbolică.

În 1981, Marc-Alain Descamps, F. Detienne, N. Terrasson, C. Givre și P. Dung au cercetat, apelând la observația directă, comportamentul publicului la Cirque d'Hiver din Paris. Populația observată (48 de persoane, bărbați și femei, 24 de adulți și tot atâția copii cu vârsta cuprinsă între trei și doisprezece ani) a fost caracterizată după cum: 1) nu reacționa în nici un fel; 2) zâmbea; 3) râdea; 4) râdea în hohote, antrenând tot corpul. Rezultatele au arătat că diferențierea

pe sexe nu a influențat reacțiile publicului. Clovnii (observația s-a făcut asupra unui număr de clovnerie, în care au fost identificate 28 de momente ce declanșau râsul) au izbutit să smulgă mai mult zâmbete decât hohote de râs, dar diferențiat pe categorii de vârstă: o dată cu vârsta sporesc și zâmbetele (25% la adulți; 21 % la copiii de șase ani ; 13% la cei de trei ani). Același lucru s-a observat când au fost codificate reacțiile pozitive la situațiile comice (46% la adulți; 42% la copiii de șase ani; 29% la copiii de trei ani). S-a mai observat că atunci când râd, copiii antrenează tot corpul, În timp ce adulții reacționează astfel mult mai rar (71 % la copii, 29% la adulți). Marc-Alain Descamps (1989/1993, 166-167), după care am reprodus rezultatele acestui studiu, conchide că la vârsta de trei ani copiii conștientizează că vin la circ pentru a râde, dar râsul lor este mai degrabă o imitație a râsului adulților. La vârsta de șase ani, râsul exprimă sentimente de plăcere proprii, reprezintă o eliberare de energie plenară.

Stereotipul potrivit căruia femeile au o expresivitate facială mai mare decât bărbații conține cel puțin un sămbure de adevăr. Cercetările științifice realizate, Între alții, de B.W. Eakins și R.G. Eakins (1978), M. LaFrance și C. Mayo (1979) susțin această concluzie. Se pare că femeile au o capacitate superioară de codificare a diferitelor tipuri de emoții. Conform unui studiu al lui S.F. Zaidel și Albert Mehrabian (1969) femeile transmit mai exact semnalele emoțiilor negative, În timp ce bărbații transmit mai exact semnalele despre emoțiile pozitive (apud J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 235).

S-a mai constatat, de asemenea, că femeile zâmbesc mai mult decât bărbații. Este, fără îndoială, un rezultat al socializării. L.R. Brody (1993) a constatat că fetele sunt încurajate să exprime emoțiile pozitive (happiness expression), băieții, pe cele negative (anger expression). Apoi, prin profesiile practicate (vânzătoare, educatoare, stewardese, coafeze, asistente medicale etc.), chiar li se impune femeilor să zâmbească. Este bine cunoscut zâmbetul profesional al prezentatoarelor TV. Pentru femei, zâmbetul este un fenomen interacțional, în timp ce pentru bărbați este o expresie emoțională - sunt de părere M. LaFrance și C. Mayo (1979). Probabil că din această cauză mulți nu se încred în zâmbetele femeilor. Chiar copiii acordă mai multă însemnătate zâmbetului tatălui decât celui al mamei, așa cum a rezultat dintr-un studiu al lui D.E. Bugental et al. (1970). S. Beekman (1975) a descoperit că zâmbetul femeilor este asociat sentimentelor de anxietate, disconfort, deferență și stinghereală, spre deosebire de zâmbetul bărbaților, care este corelat cu dorința de afiliere și cu sociabilitatea. Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1989/1996, 236) sunt de părere că diferențele privind semnificația zâmbetului la femei și la bărbați se datorează modului în care aceștia au fost socializați: femeile, să utilizeze zâmbetul pentru a interacționa; bărbații, pentru a-și exprima sentimentele de prietenie și bucurie. T.L. Davis (1995) a ajuns la concluzia că femeile maschează cu o expresie facială pozitivă mai bine decât bărbații stările de nemulțumire.

Marianne LaFrance și Marvin A. Hecht (1999) analizează zâmbetul ca expresie a unei emoții pozitive, dar și ca obligație profesională. Profesorii, ca și vânzătorii la ivirea cumpărătorilor potențiali este bine să zâmbească. Zâmbind mereu, vor dobândi o față prietenoasă, ceea ce îi va ajuta în activitatea lor. Mai general spus, toți ar fi bine să zâmbim mai mult, dacă nu chiar să râdem mai mult. Având un scop, acela de a depăși situațiile stresante, el nu este un "râs prostesc". În unele clinici s-au introdus programe speciale în care pacienții, de regulă copii, sunt făcuți să râdă. Organizația umanitară din Germania "Kinder und Krebs" (Copiii și cancerul), de exemplu, a inițiat un astfel de program.

Zâmbetul și râsul sunt expresia bunei dispoziții, dar - așa cum s-a văzut - și o modalitate de producere a ei. Deci să descrețim fruntea prin ușoara decontractare a mușchilor, "ceea ce netezește fruntea, înlătură orice urmă de încruntare, arcuiește puțin sprâncenele și ridică pleoapele. De aici și expresia exporrigerejrontem, descrețiți fruntea, a fi vioi și vesel" (Ch. Darwin, 1872/ 1967, 119). La bucurie, fața se luminează; la mâhnire, se lungește. Expresiile "i-a căzut falca" sau "i s-a lungit fața" traduc adesea foarte exact supoziția "s-a supărat de moarte". Este vorba despre contracția "mușchiului tristeții", care trage colțurile gurii în jos. Când zâmbetul este însoțit de lăsarea colțurilor gurii în jos, este semn de batjocoră.

Întrebat ce înțelege prin "a fi bine dispus", un copil a răspuns: "Să râzi, să vorbești și să sâruți". Charles Darwin (1872/1967, 119) comentează: „Ar fi greu să dai o definiție mai adevărată și mai practică", adăugând: "La toate rasele umane, expresia de bună dispoziție pare să fie aceeași și este ușor de recunoscut" (ibidem).

Și celelalte emoții de bază – surpriza, groaza, mânia, dezgustul, tristețea – se pot citi pe fețele oamenilor întocmai ca și bucuria. În acest scop, Paul Ekman și Friesen V. Wallace (1978) au pus la punct un "Sistem de Codificare a Acțiunilor Faciale" (Facial Action Coding System – FACS) cu ajutorul căruia pot fi identificate 44 de "unități de acțiune" faciale (Action Units – AUs), cele mai mici unități care pot fi anatomic distincte și vizual distinctibile. Scorul FA CS măsoară în AUs schimbarea (acțiunea facială) prin raportare la "fața neutră". Unele AUs au trei niveluri: slab, moderat și intens. Scorurile FA CS sunt direct proporționale cu intensitatea emoțiilor. Sistemul imaginat de Paul Ekman și Friesen V. Wallace a impulsionat cercetarea expresiilor faciale (S. Ikeda și M. Tsuji, 1995; H. Kobayashi et al., 1993; D. Matsumoto et al., 1992, 1999, 2001; M. Wiggers, 1982). Recent, doi cercetători japonezi, Kimihiro Suzuki și Kenichi Naitoh (2003), utilizând în experiment "fețe statice" (fotografii prototipice ale emoțiilor), au găsit o corelație foarte semnificativă statistic între evaluările celor șase emoții fundamentale și scorurile FA CS. Rezultatele acestui experiment susțin teza universalității expresiei și recunoașterii emoțiilor.

Oculezica sau contactul vizual

În cadrul relațiilor interpersonale, privirea (eye-contact) oferă un feedback important despre reacțiile celuilalt. Într-un studiu de sinteză recent, C. Neil Macrae et al. (2002, 460) apreciază că "direcția privirii este un mijloc prin care oamenii și alte animale pot transmite informații sociale relevante". În anumite contexte, prelungirea contactului vizual poate însemna ostilitate și furie, în alte contexte este un semn de prietenie, de iubire, în general, de interes pentru persoana celuilalt (M. Argyle și M. Cook, 1976; K. Kellerman et al., 1989; C.L. Kleinke, 1989).

Experimentele realizate de Michael Argyle și Janet Dean (1965) au pus în evidență că indivizii tind spre un echilibru al distanței în relațiile interpersonale și adoptă, conform acestei distanțe, un anumit model de contact vizual. În timpul interacțiunilor sociale, oamenii se uită în ochii celorlalți în repetate rânduri, însă privesc mai mult când ascultă ceea ce vorbește celălalt, menținând privirea trei până la zece secunde. Dacă privirea îndreptată spre celălalt se prelungește, se instalează disconfortul interlocutorului. Elliot Aronson (1999) remarcă faptul că în cultura americană "a nu privi în ochii celuilalt" când vorbește poate genera suspiciune

și, de asemenea, a vorbi cu cineva care poartă ochelari de soare poate produce disconfort psihic. În alte culturi însă a privi în ochii celuilalt este considerat o lipsă de respect, mai ales față de persoane cu poziții sociale superioare. Cercetările realizate în Nigeria, Porto Rico, Thailanda sau Japonia au arătat că tinerii, copiii nu sunt încurajați să realizeze contacte directe la nivelul ochilor cu profesorii lor sau în interacțiunile cu alți adulți. În schimb, arabii utilizează numeroase contacte la nivelul ochilor în relațiile interpersonale, cu o durată care ar putea fi stânjenitoare pentru indivizii din alte culturi. În general, populațiile din Asia, Indiile de Vest, ca și portoricanii sau afro-americii consideră că a privi direct în ochii altor persoane este nepoliticos, o încercare de intimidare sau un semnal având conotație sexuală.

Fără contact la nivelul ochilor, oamenii nu simt că interacționează, nu comunică pe deplin. Georg Simmel (1908) aprecia contactul vizual ca asigurând, "dintre toate relațiile interumane, reciprocitatea desăvârșită" (apud M. Argyle și J. Dean, 1965, 289) și că individul "se dezvăluie pe sine în privirea care îl primește pe celălalt în sine; în același act prin care subiectul uman caută să-și recunoască obiectul, se predă la rândul său obiectului. Nu putem primi prin ochi fără a da în același timp" (apud S. Dungaciu, 2003, 113).

Schimbul de priviri, așadar, introduce reciprocitatea în relațiile interumane. În legătură cu privirea, trebuie să analizăm intensitatea ei – "cantitatea" de contact vizual –, care poate varia de la zero (a nu privi interlocutorul) la sută la sută (mutual gaze), dar și direcția privirii. De asemenea, putem analiza durata privirii (care dintre interlocutori reușește să-I privească pe celălalt mai mult timp). Intensitatea privirii este mai mare când subiectul ascultă decât atunci când el însuși vorbește (în raport de trei la unu), iar în ceea ce privește direcția privirii, indivizii privesc în sus la sfârșitul unor fraze din cadrul discursului sau la finalul discursului și privesc înainte la începutul unor fraze lungi (M. Argyle și J. Dean, 1965, 290).

De asemenea, în timpul discursurilor mai puțin personale, când conținutul discursului se bazează pe elemente cognitive, argumente logice, intensitatea privirii este mai ridicată decât în cadrul discursurilor personale. Există diferențe individuale în ceea ce privește intensitatea privirii, femeile fiind angajate în contacte la nivelul ochilor mai mult decât bărbații. Direcționarea privirii depinde și de tipul de relație care se stabilește între partenerii de discuție, fiind mai mare dacă partenerii sunt atrași unul de celălalt sau se află în relații de cooperare decât dacă sunt în conflict.

Analizând funcțiile privirii, Michael Argyle și Janet Dean (1965, 291) menționează:

1) Căutarea înfonnației: indivizii caută un răspuns al acțiunilor lor în ochii celorlalți, care este absolut necesar pentru adaptarea în continuare a discursului.

2) Semnalarea deschiderii canalului de comunicare: dacă în cadrul unei conversații între două persoane unul dintre interlocutori întoarce privirea către un al treilea, aceasta înseamnă închiderea canalului de comunicare cu prima persoană. Contactul la nivelul privirii include obligația de a interacționa. Dacă un vânzător, spre exemplu, se lasă privit, el își manifestă disponibilitatea de a fi la dispoziția clientului.

3) Ascunderea și exhibiționismul: tendința unor persoane de a se ascunde de privirea celorlalți și, în sens contrar, tendința altora de a se face remarcate.

4) Stabilirea, confirmarea relațiilor sociale: privirea poate fi un indicator al tipului de relație socială care se stabilește între interlocutori (atracție, supunere, dominare etc.).

Atracția față de persoanele cu pupilele dilatate a fost dovedită în cadrul unui studiu experimental realizat de M. Niedenthal și N. Cantor (1982).

Un interes aparte pentru cercetare l-a suscitât privirea "ochi în ochi" sau „holbarea” (mutual gaze), considerată un gest îndrăzneț în cadrul multor culturi. În Japonia, de exemplu, a privi interlocutorul în ochi este un semn al lipsei de respect. Se recomandă a privi "mărul lui Adam" (zona nodului cravatei). Acest gest este strict legat de raporturile de dominanță și amenințare atât la om, cât și în lumea animală. Totuși, interpretarea trebuie realizată în funcție de context, uneori "privirea în ochi" semnificând solicitarea ajutorului (E. Goffman, 1971). Dacă două persoane, să spunem A și B, intră într-o încăpere și A se uită fix la B, putem înțelege că avem de-a face cu un raport de dominare: B este tensionat și își poate muta privirea eliminând disconfortul sau poate, la rândul lui, să-I privească pe A, creându-i acestuia disconfort. Jocul de putere va continua până ce unul dintre interlocutori va coborâ privirea, recunoscându-se "învingut". Totuși, în sens strict, "privirea ochi în ochi" are o durată cuprinsă între 1,5 și 3 secunde, dincolo de care există mișcări ale ochilor de evitare, clipire, redirectionare a privirii. Într-o suită de experimente realizate de A. Mazur, E. Rosa et al. (1980) s-a constatat că mutual gaze determină un răspuns specific și că un actor poate transmite informații manipulând intensitatea acestor răspunsuri, utilizând "semnale ale sprâncenelor". Mai mult, răspunsurile subiecților la "privirea în ochi" sunt un bun predictor al gradului de dominație al individului în grup, într-o situație specifică.

Referitor la raporturile de dominanță și legătura lor cu intensitatea privirii, cercetătorii americani John F. Dovidio și Steve L. Ellyson (1982) au arătat că atunci când indivizii privesc mai mult interlocutorul când vorbesc și tind să nu aibă acest comportament când ascultă, ei sunt percepuți ca fiind dominanți.

Întrebarea de la care pleacă cei doi cercetători americani este dacă dominanța, exprimată prin privire, poate fi decodificată la nivelul receptorilor. John F. Dovidio și Steve L. Ellyson definesc "dominanța vizuală" (visual dominance) ca raport între timpul petrecut privind interlocutorul în timp ce subiectul vorbește și timpul petrecut privind interlocutorul în timp ce subiectul ascultă. Un număr de 246 de studenți (129 bărbați și 117 femei) au fost selectați să participe la acest studiu. Au fost proiectate două experimente care să verifice modul în care visual dominance (definită în modul precizat mai sus) este decodificată la nivelul receptorilor. În primul experiment, subiecții au fost rugați să evalueze persoanele care apăreau în înregistrări video alb-negru lipsite de sonor. Înregistrările cuprindeau bărbați, respectiv femei care conversau cu o altă persoană de același sex. Conversația era filmată în așa fel încât se puteau observa atent elementele nonverbale ale feței subiectului din înregistrare, inclusiv privirea acestuia, când camera era poziționată în dreptul interlocutorului. Fiecare înregistrare avea o durată de 200 de secunde, timp în care persoana-stimul afișa un comportament nonverbal diferit din punct de vedere al dominanței vizuale: 1) dominanță ridicată: 55 la sută privesc interlocutorul când vorbește, 40 la sută privesc interlocutorul când ascultă; 2) dominanță medie: 40 la sută privesc interlocutorul când vorbește, 60 la sută privesc interlocutorul când ascultă; 3) dominanță scăzută: 25 la sută privesc interlocutorul când vorbește, 75 la sută privesc interlocutorul când ascultă. Înregistrările au fost realizate în așa fel încât alte elemente specifice conversației, ca pattern-urile vorbirii, frecvența zâmbetelor sau a expresiilor faciale, să fie menținute constante.

Rezultatele acestui prim experiment au arătat că visual dominance, în sensul considerat de experimenter, a fost decodificată de receptori. Subiecții care au privit în mai mare măsură când s-au adresat interlocutorului, comparativ cu situația când l-au ascultat pe acesta, au fost

evaluați ca fiind mai puternici, indiferent de apartenența lor la gen. Totuși, acest experiment nu arată ce legătură există între visual dominance și percepția puterii persoanei-stimul. De aceea John F. Dovidio și Steve L. Ellyson au proiectat un nou experiment care să detalieze concluziile primului. Subiecții (54 studenți și 54 studente) s-au oferit voluntar să participe la experiment. Ei nu mai participaseră la experimentul anterior. Au fost distribuiți în mod aleatoriu să analizeze înregistrările video, de același tip ca și în experimentul anterior, dar respectând nouă condiții experimentale – o combinație dintre: a) trei procente specifice gradului în care persoana-stimul privește interlocutorul când i se adresează (25%, 50%, 75%); b) trei procente specifice gradului în care persoana-stimul privește interlocutorul când îl ascultă (25%, 50%, 75%). Fiecare dintre cele nouă înregistrări avea o durată de 200 de secunde, în care o persoană-stimul (un bărbat) conversează cu un partener de același sex.

Rezultatele celui de-al doilea experiment au susținut concluziile primului studiu, arătând că există o relație liniară direct proporțională între procentul în care individul privește atunci când vorbește cu interlocutorul și perceperea nivelului dominanței la acesta și o relație liniară invers proporțională între frecvența cu care individul privește interlocutorul când îl ascultă și perceperea dominanței. Concret, indivizii au fost văzuți ca fiind mai puternici cu cât raportul vorbit-privit a crescut și au fost văzuți mai submisivi cu cât raportul ascultat-privit a crescut. În același timp, creșterea proporției vorbit-privit a fost asociată cu descreșterea evaluării persoanei în cauză ca fiind "prietenoasă" sau „mulțumită”. În felul acesta, experimentul arată că respondenții pot decodifica în mod inexact raporturile de putere într-o conversație între persoane de același sex, luând în considerare raportul dintre timpul în care una dintre persoane privește când vorbește și timpul în care privește când ascultă. Interesant este că studiul probează un gen de raționalitate a subiecților în interpretarea relațiilor de putere, folosind elemente nonverbale. Teoria actorului rațional nu poate fi lăsată în afara discuției.

Orientarea privirii este strâns legată de motivația nevoii de afiliere și, alături de mișcările corporale, determină un anumit echilibru la nivelul proximității între două persoane. Michael Argyle și Janet Dean (1965, 292) consideră că subiacente privirii sunt nevoia de feedback și nevoia de afiliere. Pe baza acestor asumptions, cei doi cercetători de la Universitatea Stanford au formulat "teoria conflictului afiliativ" (The affiliative conflict theory), conform căreia ne așteptăm să existe un echilibru al intensității privirii (contactului vizual) unei persoane aflate în relație cu o alta, echilibru conferit de situația concretă, dar și de distanța socială dată. Michael Argyle și Janet Dean sugerează că, în primul rând, contactul vizual are rolul de a controla nivelul de intimitate al interacțiunii (intimitatea fiind considerată funcție a contactelor vizuale, proximității fizice și "cantității zâmbetelor"). Astfel, cu cât indivizii sunt plasați mai aproape unii de ceilalți, cu atât contactul vizual este mai redus, privirile au o durată mai mică. Efectul apropierii fizice este și mai puternic dacă persoanele sunt de sex opus (D.J. Knight, D. Langmeyer și D.C. Lundgren, 1973, 390). Pentru a exista un "echilibru al intimității", cele două persoane aflate în contact procedează la o situație de compromis. Dacă intimitatea crește, individul va genera reducerea ei până la niveluri normale fie prin redirecționarea privirii, fie prin mărirea distanței fizice față de interlocutor.

Edward T. Hall (1959/1973) a observat că americanii nu stau la o distanță mai mică de 20 cm când vorbesc cu un străin de același sex. Dacă sunt forțați să stea mai aproape, reacționează prin orientarea privirii în altă direcție decât spre interlocutor. De asemenea, dacă subiecții sunt așezați în grupuri de câte zece persoane, se observă că indivizii tind să vorbească mai

degrabă cu cei aflați la o distanță de două locuri de ei decât cu cei aflați imediat lângă. Pentru contactul vizual există o distanță socială maximă și minimă.

Michael Argyle și Janet Dean (1965) susțin - pe baza studiilor experimentale - că subiecții stabilesc un punct de echilibru între distanță și privire, situat mult mai aproape dacă subiecții au ochii închiși. Subiecții au fost invitați să privească o persoană așezându-se "atât de aproape de interlocutor încât să se simtă confortabil". Există, sub acest raport, diferențe între adulți și copii, aceștia din urmă menținând un punct de echilibru mai apropiat indiferent de situație. Într-un experiment similar, cei doi cercetători americani au așezat interlocutorii față în față, pe scaune situate la distanțe de până la 25 cm. Unul dintre interlocutori, "complice al experimentatorului" (confederate of the experimenter), privea continuu la "subiectul naiv". Acesta din urmă a variat intensitatea privirii în funcție de distanța care-l despărțea de complice. Practic, intensitatea privirii a descrescut o dată cu creșterea proximității fizice mai mult la perechile de sex opus. Dacă se modifică unghiul în care sunt dispuși cei doi interlocutori, s-a observat că efectele distanței au fost mai mari când aceștia erau așezați la 90 de grade și mai mici când erau dispuși la 180 de grade. Subiecții s-au angajat într-o serie de mișcări pentru a reduce intimitatea și pentru a restabili echilibrul: au privit în jos, și-au ascuns ochii cu mâna, și-au reglat vocea, și-au suflat nasul, au acoperit o parte a corpului cu mâna.

Ar mai fi de adăugat faptul că privirea are determinări culturale: negrii privesc interlocutorii când li se adresează, albi, când ascultă ce spun aceștia; în țările arabe, femeilor nu le este permis să-i privească în ochi pe bărbați.

Mișcarea ochilor a fost cercetată și din perspectivă psihofiziologică, urmărindu-se „răspunsurile pupilare” și "electro-oculografia" prin măsurarea diametrului pupilelor și a modificării direcției privirii. La apariția unor stimuli, pupilele își măresc diametrul cu până la 1 mm. Cu ajutorul unei aparaturii nu foarte sofisticate pot fi măsurate modificări ale diametrului pupilelor de până la 0,50 mm, iar direcția privirii, ca și schimbarea acesteia, pot fi înregistrate pentru o durată de până la 100 ms (Barrett, 1995/1998, 165).

Dale C. Leathers (1986) a descoperit șase funcții ale modalităților de a privi:

- 1) "Funcția atenției" semnalează că interlocutorii își acordă reciproc atenție, sau unilateral, sau nu-și acordă deloc atenție (privesc în altă parte decât la cel cu care vorbesc sau se uită la el și nu îl văd, trecând peste el cu privirea).
- 2) "Funcția reglatoare", prin care este marcată durata convorbirii (începutul și sfârșitul ei).
- 3) "Funcția de putere", exprimând diferențele de status social.
- 4) "Funcția afectivă", indicând emoțiile pozitive sau negative.
- 5) „Funcția de formare a impresiei”, comunicând modul în care individul dorește să fie perceput.
- 6) "Funcția persuasivă", de sporire a credibilității prin menținerea contactului vizual.

Așa cum susține D.K. Orban (1999, 9), "prin ochi exprimăm un comportament cognitiv și emoțional. Dăm impresia de gândire profundă, confuzie sau neatenție. Ne dezvăluim emoțiile de frică, mânie, furie și tristețe []. Nu ne dăm seama câte mesaje ascunse sunt deconspirate prin contactul vizual" (apud Larson, 2001/2003, 272). Mișcarea ochilor în sus însoțește, de regulă, efortul de a ne reaminti ceva, iar coborârea lor (privirea în pământ) poate exprima vinovăție, ascunderea adevăratelor sentimente, o stare de disconfort psihic. A privi într-o parte înseamnă a-i comunica celuilalt lipsa de interes pentru ce spune. A-I privi în ochi exprimă

sinceritate, dar și o amenințare. În "instituțiile totale" analizate de Erving Goffman (1961/2004, 27), un "test de supunere", prin care se urmărește înjosirea persoanelor, îl constituie comanda: "Uită-te la mine când îți vorbesc!". Acest ordin are scopul de a înfrânge voința individului instituționalizat. Sunt subliniate situația lui de inferioritate, statusul social superior și puterea celui alt.

Nu numai agresivitatea și dominanța pot fi exprimate prin modul de a privi. Unii autori (M. Argyle și M. Cook, 1976) sugerează că privirea poate semnala dorința de afiliere și educația. Probabil că exprimarea afilierii prin privire - așa cum opinau B.J. Feher și R.Y. Exline (1987) - își are rădăcinile în copilărie, știut fiind că, la vârstele mici, copiii văd în persoanele adulte cea mai sigură sursă de protecție.

Erving Goffman (1969/2003) a atras atenția asupra faptului că prin mișcarea ochilor (privirea rapidă a unei persoane și comutarea privirii spre altceva) semnalăm recunoașterea prezenței celui alt, fără a urmări să intrăm în relație cu acesta. Este vorba despre „neatenția civilă” (sau "neatenția politicoasă"), care are o "importanță fundamentală în viața noastră de zi cu zi" - după cum aprecia sociologul Anthony Giddens (1997/2000, 80).

Cercetările comparative interculturale (cross-cultural research) au pus în evidență existența unor modele (pattern-uri) diferite ale modului de a privi. În așa-numitele culturi "de contact" (contact cultures, în care se încurajează atingerile cutanate ale interlocutorilor), s-a constatat că indivizii se angajează mai frecvent în schimburi de priviri, îi privesc în ochi pe interlocutori, practică atingerile corporale mai mult decât cei din culturile de „noncontact” (C. Watson, 1970). Numeroase studii au arătat că în cultura arabă oamenii nu se privesc direct unii pe alții când interacționează, așa cum o fac europenii sau americanii (E.T. Hall, 1966; O.M. Watson, 1970). Cineva dintr-o altă cultură, de exemplu un militar român aflat în misiune în Irak, ar putea să interpreteze ascunderea privirii ca un semn de ostilitate. Într-o epocă a globalizării, a învăța cum să interpretăm semnalele nonverbale devine o necesitate.

Haptica sau contactul cutanat (atingerile cutanate)

Pielea este un organ viu, nu un înveliș incapabil de a recepta și transmite semnale. Face parte din corpul nostru, nu marchează doar limitele lui, nu este doar un țesut care acoperă întreaga suprafață a corpului, un "sac" în care sunt vârâte alte organe. Pielea este un identifiant, arată cărei "rase" sau culturi îi aparținem, ce status social avem, stima de sine, starea de sănătate, vârsta etc. Industria cosmeticii și dermatologia arată câtă importanță acordă societatea "învelișului" corpului uman. Numărul de epitete atrase de cuvântul "piele" sugerează, de asemenea, valorizarea socială. În limba română - conform Dicționarului de epitete întocmit de Marian Bucă (1985, 220) - sunt consemnate 70 de determinări cu funcție artistică. Pielea poate fi alunecoasă, bătuțită, fragedă, gingașă, lucitoare, tânără etc., în afara coloristicii: albă, brună, cărămizie, ciocolatie, gălbuie, oacheșă, pământie, roz, smolită, trandafirie, tuciurie, vânăță.

În funcție de structura anatomo-fiziologică, prin piele - ca analizator - receptăm semnale referitoare la diferențele de presiune (sensibilitatea tactilă), de temperatură (sensibilitatea termică) și stimulii algici (sensibilitatea dolorifică). Relațiile interpersonale depind și de informațiile cutanate. În același timp, contactul cutanat, adesea, are o semnificație erotică, iar termenul ca atare este utilizat ca un eufemism pentru a desemna relațiile intime. Noi vom utiliza

tennenul de "contact cutanat" (touch) cu sensul cel mai larg, acela de "atingere a oricăror părți ale corpurilor a două persoane" (O. Grusky, P. Bonacich și M. Peyrot, 1984, 71 5).

Cercetările lui H.F. Harlaw (1959) pe pui de *Macaca mulatta*, o specie de maimuțe, au pus în evidență importanța contactului cutanat în organizarea comportamentelor, chiar pe scară infraumană. H.F. Harlaw a făcut distincție între nevoia alimentară a puilor de macaci și nevoia lor de contact (contact confort). S-a constatat că atașamentul puilor față de femela-mamă nu este detenninat numai de faptul că aceasta îi hrănește. Astfel, după ce erau hrăniți pe un "surogat de mamă" confecționat din sânnă și bucăți de stofă colorate, puii de macaci continuau să rămână agățați de surrogatul de mamă, așa cum se întâmplă în condiții naturale, când ei stau agățați de blana femelelor-mamă. S-a observat că fie și numai prezența unui "surogat de mamă" în spațiul de viață al puilor de macaci are efecte pozitive asupra organizării comportamentului. Maimuțele private de prezența mamei sau a "surogatului de mamă" aveau tendința de a se izola, fiind înspăimântate de apariția în preajmă a obiectelor noi. Puse în contact cu alte maimuțe, private și ele de contactul cutanat cu mamele sau cu "surogatul de mamă", acestea dezvoltau un comportament agresiv, ajungându-se până la răniri mortale.

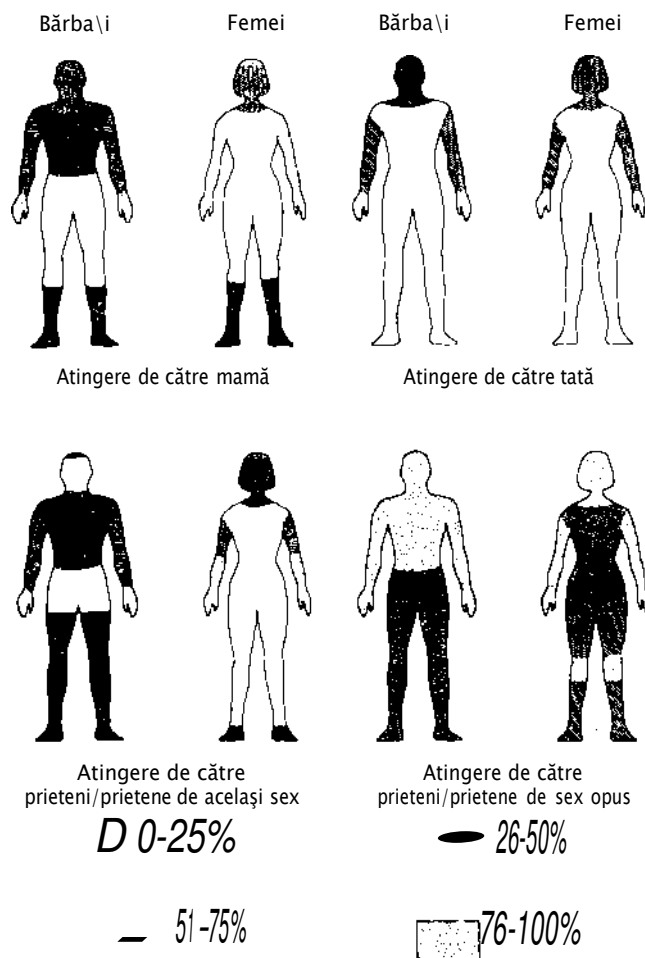
Importanța comunicării umane prin canalul cutanat i-a preocupat de timpuriu pe oamenii de știință interesați de procesul de socializare a copiilor, ca și pe cei ce au încercat să studieze psihosociologic iubirea. Jacques Corraze (1980) trece în revistă unele dintre cele mai semnificative cercetări referitoare la comunicarea nonverbală prin canalul cutanat. Sunt semnalate începuturile: observațiile lui Erasmus Darwin, datate 1794. Este vorba de preistoria cercetării comportamentului nonverbal. Dintre fondatorii domeniului de cercetare sunt citați L.K. Frank (1957), S.M. Jourard (1966), M.H. Klaus (1970), H.R. Scheffer și P.E. Emersdon (1964), A. Bomeo Williams (1966); dintre contemporani, Hoffman și Teyber (1985), R. Heslin și D. Boss (1980), B. Major (1981), T. Nguyen, R. Heslin și M.L. Nguyen (1975). Pe baza cercetărilor științifice ale acestora s-a ajuns la o serie de concluzii interesante. Contactul cutanat dintre mamă și copilul nou-născut se realizează încă din primele momente de viață ale acestuia. Mamele încep prin atingerea cu mâna a extremităților copilului, în primul rând a degetelor de la mâini, apoi de la picioare. Perioada în care atingerea cutanată a copiilor are frecvența cea mai mare este la vârsta de unu-doi ani, fetițele fiind privilegiate față de băieții. Reacțiile copiilor la atingerile cutanate ale mamei nu sunt unifonne. Există copii care resping îmbrățișarea mamelor (non-cuddlers), copii care doresc îmbrățișarea (cuddlers) și, desigur, o categorie intermedie.

Importanța contactului fizic dintre persoane este relevată și de situațiile de izolare în cazul unor boli contagioase. Neatingerea corpului induce un stigmat: este, de exemplu, situația persoanelor infectate cu HIV, bazată pe prejudecata că maladia s-ar putea transmite și în alt mod decât prin sânge sau spermă.

O dată cu trecerea din stadiul de nou-născut la cel de copil mic, apoi de preșcolar, școlar, adolescent și tânăr, se instituie tabuuri în legătură cu atingerea corpului. Sidney M. Jourard (1966) a avut curiozitatea să afle de la studenți care sunt zonele de contact cutanat permise părinților, prietenilor de același sex și de sex opus. Analizând răspunsurile primite de la 168 de studenți și 140 de studente, a rezultat o „hartă” a corpului uman masculin și, respectiv, feminin (Figura 2.5).

În Figura 2.5 zonele de contact sunt diferit hașurate, în funcție de numărul studenților (în procente) care au declarat că penit atingerii acestor zone de către părinți (mamă, tată) și

Fig. 2.5. Zonele de contact cutanat ale corpului bărbaților și femeilor pentru părinți și prieteni stabilite de s.M. Jourard (după D. MORtIS, 1982/1986, 231)

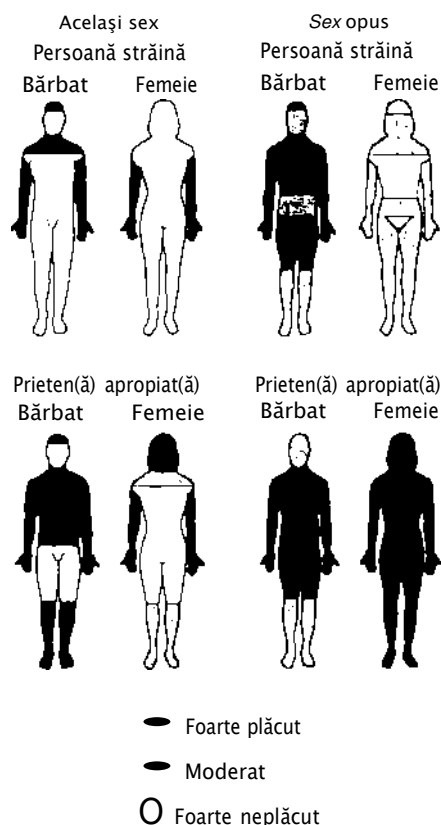


de către prieteni (de același sex și de sex opus). Se constată chiar din aceste declarații (care trebuie, totuși, privite cu prudență) că femeile primesc mai multe mesaje cutanate decât bărbații, că majoritatea contactelor cutanate sunt permise prietenilor de sex opus și că nu există diferențe în funcție de sex în ceea ce privește zonele de contact cutanat cu părinții. Zonele cutanate cel mai frecvent atinse de alte persoane sunt cele ale mâinilor, brațelor, umerilor și ale feței.

Dar care este ecoul emoțional al acestor atingeri? Cercetările au condus la concluzia că, în general, femeile agreează mai mult decât bărbații contactul cutanat. În Figura 2.6 sunt prezentate zonele corporale care generează emoții pozitive sau negative când sunt atinse de către persoane străine de același sex sau de sex opus și de către prieteni intimi, de același sex sau de sex opus.

Așa cum remarcă W.S. Rogers (2003, 112), s-ar fi ajuns la o "hartă a plăcerii atingerilor corporale", dacă în studiu ar fi fost incluse și persoane homosexuale.

Fig. 2.6. Zonele corporale ale bărbaților și femeilor și emoțiile generate de atingerea cutanată (după W.S. Rogers, 2003, I I I)



Studiul realizat de Sidney M. Jourard are, fără îndoială, serioase limite (se bazează pe declarațiile subiecților intervievați, a cuprins un număr relativ mic de persoane, s-a desfășurat numai în mediul universitar), fapt pentru care rezultatele nu pot fi generalizate. Chiar și în aceste condiții, el are meritul de a fi relevant că atingerea corpului altuia este reglementată social și cultural, la fel ca și contemplarea acestuia.

Erving Goffman (1967) a remarcat printre cei dintâi că persoanele cu status superior au privilegiul contactului cutanat. Un subaltern acceptă ca șeful lui direct să pună brațul pe umărul lui. Dacă persoana cu status social inferior ar încerca să facă același lucru superiorului său, acesta, foarte probabil, ar reacționa negativ. În viața de zi cu zi putem lesne observa astfel de situații. În 1973, Nancy M. Henley a făcut observații sistematice în diferite locuri publice și a constatat că femeile recepționează mai multe semnale cutanate din partea bărbaților decât emit: 42 la sută semnale cutanate de la bărbați la femei și 25 la sută de la femei la bărbați. Nancy M. Henley (1977, 109) precizează că aceste atingeri nu au în mod necesar conotație sexuală. Explicația pe care o dă acestei constatări se înscrie în aceeași paradigmă a diferenței de status, bărbații bucurându-se de un status social superior. Conform aceleiași paradigme, s-a constatat că persoanele cu status social superior sunt cele care inițiază cel mai adesea contactul cutanat.

Așa cum conchidea B. Major (1981, 26), "actul de atingere corporală implică o relație de putere" (apud J. Corraze, 1980/2001, 184).

La aceeași concluzie au ajuns și Oscar Grusky, Phillip Bonacich și Mark Peyrot (1984) când au studiat contactul fizic în familie. Cei trei sociologi americani și-au propus să testeze următoarele ipoteze derivate din literatura de specialitate referitoare la semnificația atingerilor cutanate în alte contexte decât cel al familiei: a) în cadrul familiei, membrii cu status social mai înalt inițiază mai multe contacte fizice și primesc mai puține atingeri cutanate decât persoanele cu status mai scăzut; b) membrii de familie preferați au o probabilitate mai mare de a primi atingeri cutanate decât ceilalți. Datele cercetării lor susțin puternic prima ipoteză, constatându-se că inițierea contactelor cutanate a fost mai frecventă la părinți decât la copii, iar receptarea atingerilor de către părinți din partea copiilor a fost mai scăzută; și mai scăzută a fost a taților decât a mamelor, precum și a copiilor mai mari față de cei mai mici. Cea de-a doua ipoteză nu s-a confirmat.

Cercetările științifice în acest domeniu nu sunt deloc numeroase și s-au realizat aproape exclusiv în spațiul anglo-american. Generalizarea rezultatelor trebuie făcută cu prudență, știut fiind că atingerile corporale sunt puternic reglementate cultural și contextual. Unele constatări merită, totuși, să fie luate în considerație: a) inițierea contactelor cutanate este asimetrică, bărbații atingând mai frecvent femeile decât femeile pe bărbați; b) inițierea atingerilor cutanate depinde, în afara apartenenței la gen, de vârstă, de tipul relațiilor dintre persoane, de contextul situațional și, nu în ultimul rând, de statusul social; c) femeile, cu deosebire cele de vârstă a treia, se angajează mai frecvent decât bărbații în atingerea corporală a persoanelor de același sex; d) atingerile corporale dintre persoanele de același sex sunt mai frecvente decât între persoanele de sexe opuse (cf. J.K. Burgoon, 1989/1996, 96).

În spațiul public, este interesant de urmărit în direct sau la televizor vizitele șefilor de state. Iată un exemplu: când Vladimir Putin, președintele Federației Ruse, l-a vizitat în vara anului 2003 pe George Bush Jr. la ferma din Texas, președintele SUA l-a întâmpinat prietenește, atingându-l cu palma pe spate. A exprimat prin aceasta nu numai sentimentele lui de prietenie, dar și faptul că este șeful unicei superputeri mondiale. O lună mai târziu, în împrejurări asemănătoare, l-a luat pe după umeri pe Silvio Berlusconi, prim-ministrul Italiei și președintele Consiliului Europei la acea dată. Aceste semnale cutanate au fost transmise în fața camerelor de luat vederi: telespectatorii au putut să deslușească fără echivoc relațiile de putere.

Atingerile corporale sunt strict reglementate social și cultural. Prezентăm două secvențe comportamentale: în 2003, la căsătoria fiului prim-ministrului Turciei, Recep Tayyip Erdogan, a fost invitat de onoare și Silvio Berlusconi. După ceremonie, acesta i-a felicitat pe tinerii căsătoriți, dând mâna cu mirele și încercând să facă același lucru și cu mireasa. Aceasta s-a retras câțiva pași. În cultura islamică este interzisă atingerea corpului femeilor de către persoane străine, după cum este interzisă și privirea chipului acestora (fapt pentru care fața le este acoperită cu un văl).

La începutul lunii martie 2004, regina Marii Britanii a făcut o vizită în Franța. Presa britanică s-a scandalizat. Ce s-a întâmplat? Președintele Franței, Jacques Chirac, conducând-o pe regină, într-un moment de curtoazie a atins cu mâna umerii acesteia. Fotografii au surprins acest "gest de ghidaj" și presa britanică a explodat: regina nu poate fi atinsă!

Gestul de ghidaj reprezintă unul dintre cele 14 tipuri principale de gesturi pe care le-a descris Desmond Morris. În realitate, spune autorul citat, au fost observate 457 de tipuri de contacte

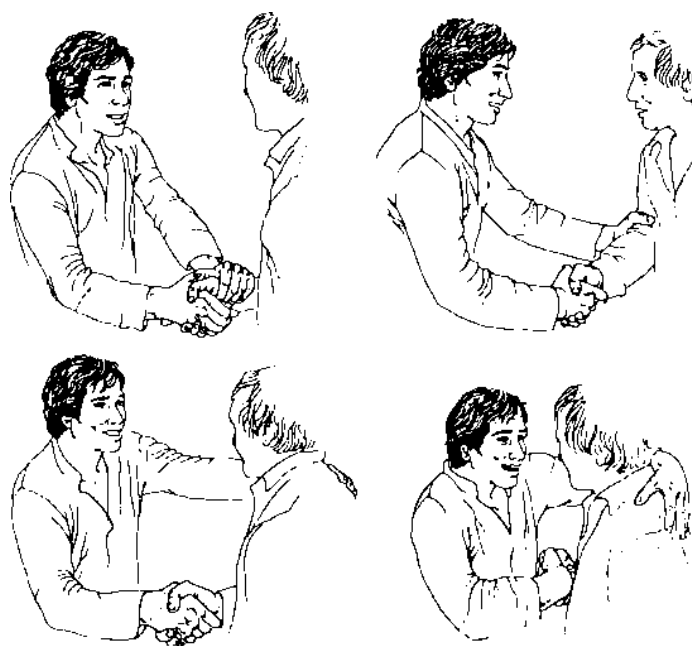
corporale, dar multe dintre ele se întâlnesc rar și au importanță redusă în comunicarea nonverbală. Ne vom referi în continuare doar la câteva dintre cele mai frecvente atingeri cutanate pe care le-a descris Desmond Morris (1977/1986, 140-153).

Strângerea mâinii, ca salut sau gest de despărțire, este un tip de atingere corporală cutanată puternic socializată și îndelung studiată. Există reguli culturale și sociale care reglementează această formă specializată de atingere: cine întinde primul mâna, în ce ordine se strâng mâinile (când o persoană este prezentată unui grup) și, mai ales, cum se salută prin strângerea mâinii. La noi, ca și în multe alte țări europene, inițiază salutul prin întinderea mâinii persoanele cu status social superior, doamnele, persoanele mai vârstnice. Când sunt laolaltă mai multe persoane, mâinile se strâng pe rând: doamnele între ele, doamnele și domnii, domnii între ei (A. Marinescu, 1995/2002, 47). Dacă se încalcă aceste norme, concluzia nu poate fi decât una singură: persoana în cauză nu a fost deplin socializată. Dar în cadrul aceleiași culturi există diferite moduri de a întinde și de a strânge mâna, transmițându-se astfel informații despre identitatea persoanei, despre relațiile dintre persoane și despre sentimentele persoanelor care se salută prin strângerea mâinii.

Pentru că modelul salutului prin strângerea mâinii este cultural determinat, indivizii își exprimă sentimentele adăugând și alte semnale: apropierea spațială, contactul vizual prelungit, zâmbetul, atingerea și a altor părți ale corpului (antebraț, umeri) decât mâinile (Figura 2.7).

Alien Pease (1981/1993, 54) apreciază că poziția palmei îndreptată în sus sau în jos când întindem mâna pentru salut transmite informații despre atitudinea noastră față de celălalt:

Fig. 2.7. Exprimarea sentimentelor prin modul în care ne salutăm prin strângerea mâinii (după D. Morris, 1972/1986, 141)



dominare, supunere, egalitate. Întinderea mâinii cu palma în jos ar putea exprima tendința de dominare a celuilalt. Dovada: un studiu "întreprins asupra unui număr de 54 de oameni de afaceri cu funcții de conducere și cu succese în activitatea lor a dezvăluit că 42 dintre ei nu numai că au avut inițiativa strângerii mâinii, dar au și utilizat-o în varianta dominatoare a acesteia" (ibidem). Întinderea mâinii cu palma în sus semnifică exact contrariul, acceptarea superiorității celuilalt.

Același specialist australian în comunicarea nonverbală și în crearea imaginii, Allan Pease (op. cit., 59 sqq), descrie câteva moduri de a strânge mâna: „mănușă”, „peștemort”, „menghină”, apucarea vârfului degetelor, a încheieturii mâinii, a cotului, a brațului sau a umărului. Fiecare modalitate de a strânge mâna semnifică altceva: maniera „mănușă”, denumită și „strângerea de mână a politicianilor”, exprimă dorința celui ce inițiază gestul de a fi considerat un om onest, demn de încredere, bun prieten; strângerea de mână tip „pește mort” provoacă o senzație foarte neplăcută și constituie un indiciu al deficitului de energie; strângerea mâinii tip „menghină”, când nu trădează o fire agresivă, arată cel puțin necunoașterea normelor sociale. Și celelalte moduri de a strânge mâna pot comunica stări psihice, sentimente, dorințe, felul în care am fost socializați. Atenție însă, interpretarea psihologică și sociologică a strângerii de mână trebuie să țină seama de informațiile transmise prin celelalte canale de informare, de situația concretă și de comunicarea verbală.

Vom spune, așadar, că strângerea mâinii ca „semn de legătură” (tie-sign) transmite voluntar sau involuntar informații de natură psihologică, sociologică și culturală. În unele culturi (nord-americană sau europeană, de exemplu), copiii sunt învățați să-i privească în ochi pe cei cu care dau mâna. În alte culturi (de exemplu, în India), copiii învață regula namaste (să plece privirea, să se incline în fața celuilalt, să adopte o poziție de supunere, de rugă chiar. În Thailanda se practică același ritual de salut, sub numele de wai (R.E. Axtell, 1991/1998, 18).

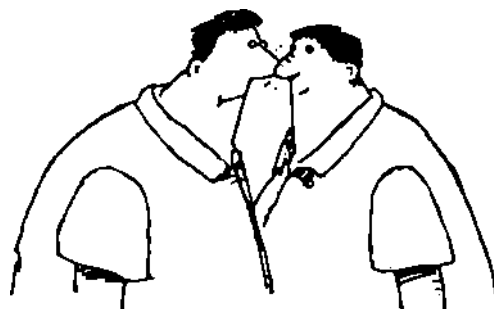
Eschimoșii și vechile populații din Samoa și din Insulele Filipine se salutau atingându-și nasurile, fapt ce ar părea rară sens dacă nu am ști că semnalele olfactive servesc și la recunoașterea similarității genetice. Populația maori din Noua Zeelandă - ne asigură Roger E. Axtell (1991/1998, 19) - exprimă chiar și azi bucuria reîntâlnirii celor dragi frecându-și nasurile (Figura 2.8).

Herbert Spencer (1820--1903), unul dintre fondatorii sociologiei, remarcă în *First Principles of Sociology* (1870) că atingerea nasurilor reprezintă mai mult decât un gest de salut: prin miros persoanele în cauză se identifică și se recunosc unele pe altele ca făcând parte din același grup.

Sărutarea mâinii. Într-un faimos text de antropologie istorică, Jacques Le Goff (1978/1986c, 202) definește vasalul ca fiind „homme de bouche et de main” (om de gură și de mână). În Evul Mediu european, ritualul de vasalitate pune în joc vorbirea, gestul și obiectele. Cât privește gestul, întâlnit în a doua fază a intrării în vasalitate, acesta era sărutul. Textele din secolul al XIII-lea subliniază că sărutul era dat în semn de fidelitate și de credință. Este un gest, probabil, de origine spaniolă sau orientală. Ca ritual, este de origine precreștină. Teologul roman Tertulian (c. 155--222), căruia i se atribuie formula *Credo quia absurdum* (Cred pentru că este absurd), l-a condamnat ca fiind păgân. Sărutul liturgic apare pe vremea Sfântului Pavel - consemnează Jacques Le Goff (1978/1986c, 203).

Azi, în cultura noastră sărutarea mâinii a rămas o formă de salut demodată, care poate fi jignitoare atât pentru bărbat, cât și pentru femeie: simbolizează vasalitatea bărbaților și

Fig. 2.8. Salutul la populația maori din Noua Zeelandă (după R.E. Axtell, 1991 / 1998, 20)



considerarea femeii doar ca "obiect de amor". În general, bărbații care sărută mâna femeilor, dar mai ales cei care fac acest gest pe stradă sau în aer liber, departe de a arăta - așa cum crede Aurelia Marinescu (1995/2002, 48) - că sunt foarte politicoși și bine crescuți, nu reușesc decât să arate că nu știu pe ce lume trăiesc. Ca și femeile care spun „Merci” după ce li se sărută mâna. Schițarea unui gest de îmbrățișare prin atingerea ușoară a umerilor și apropierea buzelor de obraji exprimă în întregime bucuria revederii, prețuirea noastră. Atenție însă la diferența de status social și la tipul de cultură (de contact sau de noncontact). Sărutarea ambilor obraji ca semn de salut a devenit un obicei. În zadar încercăm să-I oprim condamându-I în codul bunelor maniere. Altfel stau lucrurile când este vorba despre sărutul pe gură.

Sărutul pe gură. În interpretarea lui Jacques Le Goff (1978/1986c, 195), sărutul pe gură "pare să țină de credințe care recomandă schimbul fie de răsufări, fie de salivă. El invocă schimbul de sânge în alte tipuri de contracte sau de alianțe foarte solemne. [] Schimbul de răsufări sau de salivă, aidoma celui de sânge, se face între egali sau, mai precis, îi face egali pe cei ce le schimbă". Pentru unele populații primitive, de exemplu indienii miskito din Honduras, felul nostru de a săruta pe gură este scârbos, fiind privit ca o formă mai ușoară a canibalismului. Etnologul german Iulius E. Lips (1895-1950), din a cărei lucrare *Obârșia lucrurilor* (1955/1958, 348) am preluat această informație, consemnează în continuare că, la respectiva populație, când doi oameni se întâlnesc, se salută frecându-și nasurile, iar pe copiii mici îi sărută tot cu nasul, spunând că "le ascultă mirosul".

Etologii includ sărutul pe gură în categoria "gesturilor-relicvă" (retic gesture), provenind din practica primitivă (întâlnită izolat și azi) de hrănire a copiilor prin introducerea în gura acestora a alimentelor mestecate de mamă (O. Morris, 1977/1986, 148). Când îndrăgostiții se sărută introducând limba unul în gura celuilalt, desigur că nu știu că repetă un gest sublimat al împărțirii hranei. Pentru ei, sărutul pe gură, variat ca durată și modalități, reprezintă un semn de iubire cu conotații sexuale. Fiecare vârstă are modul ei de a săruta. La vârsta iubirii înfocate, partenerii de cuplu își strivesc buzele minute în șir; la vârsta a treia, abia dacă își ating o fracțiune de secundă buzele: "iubirea-pasiune" s-a transformat în "iubire-camaraderie". Nu-i de mirare. Interesant este însă că sărutul pe gură a trecut din sfera privată în sfera publică. Să nu uităm că în anii '60 ai secolului trecut a avut loc o "revoluție sexuală".

Îmbrățișările sunt și ele semne de legătură, adesea cu semnificație sexuală. Când două persoane se întâlnesc după o perioadă de timp mai mare, se îmbrățișează. Se exprimă în acest

fel bucuria revederii. La fel fac și cimpanzeii: "se pot înclina [. . .], se pot săruta, îmbrățișa, atinge sau mângâia" (J. van Lawick-Goodall, 1971/1985, 279). Concluzia autoarei este că:

De fapt, dacă trecem în revistă întreaga gamă de comunicare pozițională și gestică a cimpanzeilor, pe de o parte, și cea a oamenilor, pe de altă parte, vom găsi cazuri izbitor de asemănătoare. Ar reieși fie că omul și cimpanzeul și-au dezvoltat gesturile și postura într-un mod vădit similar, fie că undeva, în negura trecutului foarte îndepărtat, au avut un strămoș comun; un strămoș care comunica cu semenii săi cu ajutorul sărutului și îmbrățișării, atinsului și mângâiatului, precum și prin apucarea mâinilor.

Dar omul și-a dezvoltat uimitoarea capacitate de comunicare verbală, astfel că gesturile trebuie interpretate totdeauna prin luarea în considerare și a mesajului verbal. Ce spun oamenii când se îmbrățișează? Și cât de sinceri sunt? Incongruența mesajelor verbale și nonverbale, când apare, este rezolvată de cele mai multe ori în favoarea comunicării nonverbale. Trebuie luate în considerare și tipul de cultură, și situația socială concretă. Îmbrățișarea partenerilor pe tm ring de dans și cea a fotbalistilor pe stadion au semnificații diferite. De asemenea, trebuie avută în vedere și starea de sănătate psihică a persoanelor: se spune despre Adolf Hitler că nu suferea nici să fie atins de o altă persoană, nici să atingă pe cineva. Medicii lui au declarat că, din această cauză, le era foarte greu să-I consulte.

Autoatingerile. Frecarea ochiului, a pleoapei inferioare la extremitatea nazală a ei poate să însemne: "N-am văzut nimic rău", dar și "îndepărtarea inducerii în eroare, îndoiala sau minciuna pe care le vede" (Pease, 1981/1993, 81). Prin acest gest o persoană evită să-și privească în față interlocutorul pe care îl minte. La fel, atingerea nasului - ca versiune deghizată a gestului de acoperire a gurii - semnifică încercarea subconștientă de oprire a cuvintelor mincinoase pe care o persoană începe să le rostească. Originea acestui din urmă gest poate fi de natură fiziologică: s-a demonstrat că, atunci când o persoană minte, terminațiile nervoase provoacă senzația de fumicare, ceea ce face ca respectiva persoană să-și frece nasul cu degetele (ibidem). Pentru interpretarea acestui gest, trebuie avute în vedere contextul social concret, precum și conținutul comunicării verbale. De asemenea, știut fiind că bărbații își freacă ochii viguros și că, de regulă, îi lasă în jos când mint, iar femeile fac acest gest ca o mișcare tandră (urmare a socializării, a codului de maniere care le interzice "gesturile robuste" sau a grijii de a nu-și strica fardul), se impune un "scepticism ponderat" (Ch. U. Larson, 1989/2003) în receptarea acestui mesaj nonverbal, ca de altfel a oricărui mesaj, fie el verbal sau nonverbal.

Atingerea nasului cu degetele are semnificații diferite în zone culturale diferite (în funcție și de degetele cu care faci respectiva mișcare). Roger E. Axtell (1991/1998, 71) arată că în Marea Britanie gestul de atingere laterală a nasului cu degetul arătător traduce, probabil, intenția de confidențialitate, ceva de genul "Rămâne numai între noi!". În Italia, același gest, ușor diferit de la o regiune la alta, transmite o avertizare prietenească: "Fii atent!". La noi, a lovi ușor și repetat nasul cu degetul arătător are, în mod obișnuit, semnificația "Să-ți fie rușine!". Atingerea nasului cu arătătorul și cu degetul mijlociu depărtate în formă de V, palma fiind îndreptată spre fața celui care face gestul constituie în unele țări (de exemplu, Arabia Saudită, Mexic) o insultă (Figura 2.9). Nasul simbolizează falusul, iar degetele depărtate, labiile (Axtell, 1991/1998, 72). Tot o insultă, cu aceeași simbolică, o constituie introducerea nasului în cercul format de arătător și degetul mare (asemănător gestului specific pentru OI<). În Columbia, prin acest gest este arătată o persoană cu orientare sexuală stigmatizată (homosexuală) (Axtell, 1991/1998, 72).

Fig. 2.9. *Gest obscen (În Arabia Saudită și în Mexic)*

Unele atingeri ale nasului au o semnificație universală: de exemplu, atingerea vârfului nasului cu degetul mare, în timp ce degetele celelalte răsfirate freacă parcă ar cânta la flaut (Axtell, 1991/1998, 73) (Fig. 2. 10). Copiii mai ales își dau astfel cu tifa, în semn de batjocură. Strângerea nasului cu vârful degetelor mare și arătător este, de asemenea, considerată Roger E. Axtell, un gest universal. El semnifică "Ceva miroase urât". Autorul menționat ne informează că la Hollywood prin acest gest se exprimă o judecată de valoare: "Película vizionată este lipsită de valoare". Există și autoatingeri ale nasului întâlnite numai în unele țări sau culturi. Rotirea în jurul nasului a cercului format din degetul mare și arătător se întâlnește numai în Franța și semnifică dorința sau invitația de a consuma băuturi alcoolice (Axtell, 1991/ 1998, 74). Tot în Franța, Roger E. Axtell a observat gestul de autoatingere a nărilor cu vârful indexului și al degetului mare, semnificând ușurința de a face un anumit lucru (Axtell' 1991/1998, 74). În Japonia, când o persoană vorbește despre sine, adesea își atinge vârful nasului cu extremitatea degetului arătător.

Autoatingerea obrazului cu degetele constituie, de asemenea, gesturi cu semnificații diferite. În Iran, a duce arătătorul la mustață echivalează cu "a bate obrazul", cum se spune la noi. De

Fig. 2.10. A da cu tifa



ce? Pentru că – așa cum am mai spus – mustața, în țara lui, este semn de bărbăție. În trecut, pentru a întări cuvântul dat, i se trimitea celui față de care te-ai angajat un fil de păr din mustață. Acesta pecetluia înțelegerea. În Italia, răsucirea arătătorului în obraz este un gest prin care un macho semnalează apariția unei tinere foarte drăguțe. Același gest în Germania – observă Roger E. Axtell (1991/1998, 75) – transmite mesajul "Este nebun!".

Paul Ekman (1977) observa că în interpretarea autoatingerilor trebuie să avem în vedere ce părți ale corpului se ating. Cel mai adesea, mâinile ating celelalte "zone geografice ale corpului". Una semnifică atingerea capului cu mâna și alta, atingerea șoldului. În multe culturi a duce degetul la târnplă înseamnă "a gândi", iar mângâierea șoldului cu mâna transmite un semnal sexual.

Desmond Morris (1977/1986, 154) numește "auto-intim" (self-intimacy) acest tip de mișcare ce mimează inconștient contactul cutanat cu o altă persoană. Ne mângâiem barba, probabil, pentru că am dori să fim mângâiați de alții. Plimbăm limba pe buze pentru că ne-ar plăcea să fim sărutați ș.a.m.d.

Vocalica sau paralimbajul

Anticii credeau că *Sermo imago animi est; vir qualis. talis est oratio* (Vorbirea este imaginea Spiritului; cum este omul, așa este și felul său de a vorbi). Se înșelau ei oare?

În primele decenii ale secolului trecut, antropologul și lingvistul american Edward Sapir (1884-1939) a publicat un studiu de mici dimensiuni, *Speech as a personality trait* (1927), care a fost retipărit în diferite readings (de exemplu, J. Laver și S. Hutchenson, 1972), fiind considerat un text de referință în încercarea de a cunoaște trăsăturile de personalitate pe baza analizei modului de a vorbi. Edward Sapir apreciază că analiza comportamentului verbal trebuie realizată la mai multe niveluri. Vocea, care poate fi considerată din anumite puncte de vedere un gest, reprezintă nivelul de bază, fundamental al analizei (E. Sapir, 1927/1972, 73). Pe baza caracteristicilor vocii putem deduce dacă persoana în cauză este sentimentală sau nu, dacă este a unui bărbat sau a unei femei ș.a.m.d. Edward Sapir atrage atenția și asupra "aspectelor dinamice ale vocii". Se referă în acest sens la intonație, la ritmul și continuitatea vorbirii, la pronunție.

Aproximativ în aceeași perioadă, doi reputați psihosociologi americani, Gordon W. Allport și Hadley Cantril, au realizat un studiu de referință: *Judging personality from voice* (1934). Evaluarea personalității după voce. De fapt, titlul studiului citat – răspundea la acea dată, când radioul reprezenta cel mai important mijloc de comunicare în masă, unei necesități de cunoaștere: ce trăsături de personalitate au oamenii politici, artiștii, comentatorii cărora nu le auzim decât vocea? O primă încercare de a afla dacă vocea dă informații despre personalitatea celui care vorbește la radio o datorăm cercetătorului englez T.H. Pearl (1931), care a făcut următorul experiment: 4 000 de ascultători radio au fost chestionați în legătură cu profesia, locul de rezidență, vârsta și locul de naștere ale unui număr de nouă prezentatori de la British Broadcasting Company, de ambele sexe, de diferite vârste și profesii de bază. T.H. Pearl a urmărit în special importanța accentului și a dialectului în evaluarea personalității. A descoperit că vocea relevă cel mai acurat sexul și vârsta vorbitorului. Locul de naștere al vorbitorilor nu a putut fi stabilit cu precizie. Nici profesia de bază. Și aceasta din cauza stereotipurilor

vocale. La rândul lor, Gordon W. Allport și Hadley Cantril au condus zece experimente, cu un total de 587 de subiecți (studenți), care erau rugați să evalueze vârsta, profesia, preferințele politice, orientarea valorică, precum și unele trăsături de personalitate ale vorbitorilor (de exemplu, introversiunea/extraversiunea, ascendența/submisivitatea), al căror discurs fusese înregistrat pe bandă magnetică. Analiza datelor experimentelor a condus la formularea a două concluzii principale: 1) vocea oferă informații corecte despre caracteristicile de personalitate; 2) vocea nu relevă toate trăsăturile de personalitate cu aceeași acuratețe.

Alte cercetări au urmărit să testeze dacă pot fi stabilite somatotipurile descrise de Kretschmer (vezi capitolul 3) pornind de la caracteristicile vocii (M. Bonaventura, 1935; P.J. Fay și W.C. Middleton, 1940), dacă există vreo corelație între voce și coeficientul de inteligență sau între voce și valorile sociale împărtășite de vorbitori (P.J. Fay și W.C. Middleton, 1939, 1940). Rezultatele acestor investigații sunt contradictorii. Totuși, trecând în revistă experimentele făcute în prima jumătate a secolului trecut, E. Kramer (1963) apreciază că, în general, ele atestă existența unei relații între caracteristicile vocii și trăsăturile de personalitate. Interesul pentru studiul relației dintre voce și personalitate a renăscut o dată cu conturarea preocupărilor de cercetare a comunicării nonverbale.

În studiul comunicării nonverbale, aspectele legate de caracteristicile vocii sunt denumite "paralimbaj" (în sensul de "împreună cu limbajul", nu "împotriva limbajului" – cum s-ar putea crede pe baza analogiilor cu "parasolar", "paratrăznet" etc.) sau "vocalică" (în concordanță terminologică cu alți termeni utilizați în studiul comunicării nonverbale, precum "kinezică", „haptică" sau "proxemică"). Termenul de "elemente extralingvistice" este mai general decât cel de "paralimbaj", incluzând și manifestări ca plânsul, râsul, tușitul etc. (J. Corraze, 2000). Aceste manifestări transmit informații despre emițător, despre personalitatea sau starea sa de spirit în timpul conversației (A. Gilles și A. Guittet, 1997). Din acest punct de vedere, distingem: a) caracteristicile fonice ale vocii: intonația, intensitatea, timbrul, accentul; b) râsul, plânsul, respirația; c) repetarea inconștientă a unor sunete, adesea arătând angoasa sau neliniștea; d) articularea cuvintelor și intonația; e) ritmul, debitul vorbirii, structurarea vorbirii în timp, pauzele. Multe dintre manifestările para- sau extralingvistice sunt determinate cultural. Ele dau indicații despre regiunea geografică, despre grupul de apartenență și chiar despre statusul social al individului.

Pentru că termenul de "paralimbaj" a intrat de mult în vocabularul limbii române, îl vom folosi și noi în continuare, deși nu este scutit de unele ambiguități. Modalitățile paralingvistice se referă la modificările de ritm în comunicarea verbală, la intensitatea și tonalitatea vocii.

Nu numai oamenii comunică prin sunetele emise de aparatul lor vocal (abstracție făcând de limbajul oral). W.H. Thorpe (1972) a descris comunicarea prin sunete vocale la animale și la om. Numeroase cercetări au fost făcute pe primat, înregistrându-se sunetele vocale ale acestora. S-a studiat achiziția paralimbajului la copii. D. Matsumoto și H. Kishimoto (1983) au testat abilitatea copiilor de decodificare a stărilor afective (bucurie, surpriză, tristețe, enervare) după caracteristicile vocii: copiii americani în vârstă de cinci ani au reușit să identifice corect doar emoția de surpriză, spre deosebire de covârșnicii lor japonezi, care au identificat corect emoțiile de surpriză și tristețe. La vârsta de șase ani copiii americani testați au putut să recunoască toate cele patru emoții, iar copiii japonezi, la șapte ani (apud J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 59). Alte cercetări (de exemplu, cele ale lui D.E. Bugental, 1970, 1974) au pus în evidență dificultățile copiilor de a decodifica sarcasmul, mesajele mixte în care există un conflict între paralimbaj și kinezică (vezi discuția despre congruența și incongruența semnalelor).

Intonația. Se știe că "tonul face muzica". Unii dintre noi sunt însă afoni (gr. *aphonos*, mut), nu au învățat să cânte corect și se vaită că nu au "ureche muzicală", în loc să exerseze. Niciodată nu este prea târziu. Sesizați diferența dintre ce se transmite prin propoziția „Atacul terorist s-a soldat cu moartea a o sută cincisprezece copii” și propoziția „Atacul terorist s-a soldat cu moartea a o sută cinci persoane, între care unsprezece copii”? Cuvintele sunt aceleași, accentul este diferit. În cea de-a doua propoziție intonația subliniază numărul mare de victime și atrocitatea crimei. Fără intenție, uneori prezentarea știrilor la radio sau TV deformează sensul mesajelor prin intonația nefirească sau neprofesionistă. Oricine poate continua exercițiile spre a-și forma "ureche muzicală" urmărind (radio)jurnalul de actualități. Poate că nu este cazul, dar îmi stă pe limbă o glumă nevinovată despre tonalitate și accent. Un student străin, care învăța limba română, îl întreabă pe un coleg român: "La voi, pe ce se pune accentul, pe prima silabă sau pe ultima silabă a cuvântului, de exemplu, intelectuali"? Răspunsul studentului român nu a întârziat nici o clipă: "La noi, pe intelectuali nu se pune nici un accent!" Dacă nu ați zâmbit, să vă mai spun una: Mark Twain a întârziat într-o vizită. Când a ajuns, i-a spus gazdei care, împreună cu ceilalți invitați, își făcuse griji: "Stimată doamnă, îmi pare nespun de rău că vin atât de târziu, dar a trebuit să-i succed gâtul bătrânei mele mătuși și asta a durat ceva mai mult decât îmi închipuisem". "Ce minunat că ați venit totuși!" - a exclamat gazda. Dacă nici acum nu ați zâmbit, sunt obligat să vă spun poanta, cu toate că o glumă nu se explică, așa cum un tablou nu se povestește: adesea, la petreceri mai ales, noi vorbim unul pe lângă altul, nu unul cu altul. Deducem sensul mesajului nu din cuvinte, ci după intonație - atrăgea atenția Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 174), de la care am preluat acest exemplu.

Dar să lăsăm glumele și să vedem ce spun cercetările științifice. Mary B. Harris (1974) a studiat reacțiile agresive generate de apelurile telefonice greșite, în funcție de caracteristicile apelului (modul de adresare, conținutul comunicării și tonul vocii). S-a constatat că modul de adresare pe un ton agresiv în cazul unui apel telefonic greșit provoacă răspunsuri mai agresive din partea persoanei deranjate decât adresarea politicoasă, pe un ton cald, prietenos. Cei vechi spuneau: *Sermo dulcis frangit iram* (Vorbirea blândă domolește mânia). J.S. Kleinfeld (1974), cercetând experimental efectele comunicării nonverbale calde (prietenoase) și ale comunicării neutre asupra procesului de învățământ, a ajuns la concluzia că, alături de alți factori, caracteristicile vocalice au contribuit la sporirea randamentului studenților, la sporirea performanței lor în achiziționarea cunoștințelor. Concluziile acestui studiu au aplicativitate directă: stilul "călduros" de comunicare nonverbală intervine pozitiv în activitatea de învățare; există diferențe culturale în ceea ce privește pregnanța influenței acestei dimensiuni (călduros/neutru) de la un grup etnic la altul (în experimentul său, J.S. Kleinfeld a descoperit că studenții esquimoși erau mai puternic influențați de stilul de comunicare nonverbală călduros decât studenții americani albi).

Timbrul vocii. S-a observat (A. Pease și B. Pease, 1999:200-1, III) că femeile supraponderale tind să folosească o "voce de școăriță", probabil pentru a compensa dimensiunile corporale și a declașa un comportament de ocrotire din partea celorlalți, a bărbaților îndeosebi (vezi paragraful despre fețele neotenice). Pe de altă parte, s-a constatat că, în afaceri, femeile cu voce mai joasă sunt considerate mai inteligente, mai autoritare și mai demne de încredere. Este vorba despre un stereotip în evaluarea femeilor care practică profesii rezervate altădată

bărbaților: în mentalul multora, un manager trebuie să fie inteligent, de încredere și autoritar. Ca bărbat, el are vocea mai joasă. De aici și credința că femeile care au vocea apropiată ca timbru de cea a bărbaților posedă calități intelectuale atribuite în trecut reprezentanților "sexului tare" – dacă se poate vorbi despre așa ceva. Alian Pease și Barbara Pease sunt de părere că "femeile preferă vocile mai joase la bărbați pentru că indică un nivel crescut de testosteron, ceea ce înseamnă o virilitate mai puternică" (ibidem). O astfel de explicație poate dezvălui prejudecata că femeile nu se gândesc decât la orgasm și nu se satură niciodată de sex – prejudecată denunțată de către înșiși autorii citați când arată că femeia obsedată sexual nu este decât „rodul imaginației bărbaților și reprezintă sub unu la sută dintre femei” (ibidem, 252).

Intensitatea vocii. "Să nu ridici vocea când vorbești cu mine!" sau "De ce țipi așa, nu poți să vorbești civilizat?!". Am auzit de atâtea ori astfel de reproșuri, încât nici nu ne mai întrebăm ce semnificație are intensitatea vocii în actul de comunicare. Pare de la sine înțeles. Cineva încearcă să se impună atenției prin sporirea intensității vocii: vorbește "tare". Este un semnal de luptă. Și nu este de mirare că îi percepem pe cei care, la un moment dat, ridică vocea ca fiind persoane agresive. Uneori ne înșelăm. Intensitatea vocii nu constituie decât un semnal, care – așa cum am arătat (vezi axiomele comunicării nonverbale) – ne poate induce în eroare dacă îl interpretăm izolat de celelalte semnale, rupt de context.

Dar și cei care reduc intensitatea sonoră a vocii în anumite contexte, când cer sau când transmit o informație, vor să atragă atenția asupra lor, urmăresc anumite avantaje sau vor să apară într-un anumit fel (persoane de încredere, discrete, devotate etc.). În fond, zvonurile se șoptesc, nu se strigă. Nici bârfa. În sălile de examene nu se poate să nu se găsească un student (de cele mai multe ori, o studentă) care să nu ceară o lămurire în șoaptă. "Tare, să audă toată lumea, nu este nimic de ascuns!" – tună vocea profesorului. Cum interpretăm aceste decalaje în intensitatea vocilor? Cum îi decodificăm pe cei care ne șoptesc în ureche "aria calomniei?" Sigur, trebuie să luăm în considerare conținutul comunicării verbale, să integrăm într-un sistem semnalul paralingvistic și celelalte semnale nonverbale, să ne raportăm la contextul social concret al comunicării. Este clar însă că aceia care rostesc "mai încet" anumite cuvinte vor, în mod conștient, să le sublinieze importanța. Pe de altă parte, apreciază Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 193), pronunțarea unor cuvinte sau propoziții cu glas deosebit de scăzut, chiar ținând mâna la gură, poate constitui un semnal de sine stătător, care semnifică o stare de neplăcere sau de nesiguranță. Ați sesizat cât de clar rostesc profesorii cuvintele intrate în vocabularul științei, cu care sunt familiarizați, și cât de neclar, cu voce "slabă" pronunță termenii noi, pe care nu-i stăpânesc foarte bine? Dacă nu ați observat acest lucru, încercați să o faceți de acum încolo. Dar nu numai în ceea ce îi privește pe profesori. Teoreticianul clasicismului, scriitorul francez Nicolas Boileau-Despreaux (1636-1711), a formulat în *Art poétique* (1674) ceea ce s-ar putea numi "legea clarității" în actul comunicării: "Ceea ce concepi bine se enunță în mod clar și cuvintele pentru a le exprima îți vin cu ușurință".

Ritmul vorbirii. Se acceptă larg ideea că ritmul vorbirii este mai important decât intonația pentru înțelegerea mesajelor verbale. Dar transmite acest element al paralimbajului mai multă informație despre emițător, contextul socio-cultural etc.? Într-adevăr, cel care vorbește mai repede este mai inteligent sau face dovada că s-a familiarizat cu cuvintele pe care le rostește? Vorbesc mai repede (număr de silabe pe minut) cei care au un bun exercițiu în domeniul la care se referă.

Aceasta și pentru că "înghit" unele silabe. Un ofițer va spune "gealul" și camarazii lui vor înțelege ~~iar~~ nici o dificultate că vine generalul, respectiv comandantul. Practica prescurtării cuvintelor prin suprimarea silabelor intermediare se subordonează și tendinței de "mcdonaldizare a societății". Elevii spun "proful" și "diriga" nu pentru a brava, ci pentru a economisi timp în comunicarea informală. Nu este nimic rău. Dar dacă folosesc acest procedeu de sporire a ritmului vorbirii prin "înghițirea" silabelor într-o comunicare formală (într-un cadru oficial), ei transmit nu numai ce intenționau să transmită, ci și faptul că nu apreciază corect situația concretă sau că nu respectă normele de politețe.

Vera F. 8irkenbihl (1979/1999, 183), referindu-se la viteza vorbirii, introduce o distincție foarte interesantă: raportarea la o viteză "absolută" (pentru limbile indo-europene, din care face parte și limba română, o vorbire relativ rapidă înseamnă circa 500 de silabe pe minut), dar și la viteza „medie” (specifică fiecărei persoanei). După ritmul vorbirii, putem identifica, uneori cu destulă precizie, țara sau zona din care provine o persoană sau alta, nivelul ei de școlaritate, chiar și profesia sau preferințele și interesele culturale. Francezii și italienii au un ritm de vorbire mai rapid decât germanii sau românii. Între români, oltenii vorbesc mai repede decât ardelenii sau moldovenii. Cei cu studii superioare emit mai multe silabe pe minut decât persoanele cu studii elementare, mai ales când vorbesc despre domeniul lor de activitate. Pe de altă parte, ruperea ritmului vorbirii normale a unei persoane transmite un semnal: ceva nu este în regulă. De ce mărește sau încetinește ritmul vorbirii o persoană care își povestește viața exact când se referă la iubirile trecute? Nu există un singur răspuns: este de presupus că retrăiește o experiență agreabilă sau, dimpotrivă, dezagreabilă. Singurul lucru care se poate spune, și acesta cu o anumită probabilitate, este că persoana în cauză și-a modificat starea afectivă.

Pauzele în actul vorbirii. Deși nu au nici un conținut, pauzele din actul vorbirii transmit informații despre caracteristicile psihologice ale emițătorului sau despre intențiile receptorului, despre natura relațiilor interpersonale sau despre contextul sociocultural în care se desfășoară comunicarea. Ca semnal paralingvistic, pauzele pot fi inconștient realizate, dar și intenționate. Unii oameni doresc să atragă atenția asupra a ceea ce spun ridicând tonul; alții o fac mai subtil, prin întreruperea comunicării, făcând pauze înaintea cuvintelor pe care vor să le sublinieze. Un profesor universitar, îndreptându-se împreună cu asistentul său spre sala de curs, face considerații asupra subiectului prelegerii: "Problema a fost pusă [pauză] magistral chiar de către [pauză] Max Weber în faimosul său discurs despre [pauză] Sensul «neutralității axiologice» în științele sociologice și [pauză] economice". Interesant este faptul că de câte ori face pauze în vorbire profesorul se oprește din mers, obligându-l pe asistent să rămână sau să se întoarcă lângă el. Nu am observat vreodată ca asistentul să puncteze cu pauze replica dată profesorului și mai ales să stea în loc, silindu-l pe acesta să-și încetinească mersul. Pauzele subliniază deci nu numai cuvintele, dar arată și diferența de status social dintre interlocutori.

Uneori, pauzele semnaleză nevoia persoanelor de a reflecta înaintea formulării răspunsului. În situațiile de examen acest lucru este ușor de observat. Alteori, facem pauze în vorbire "pentru a da celuilalt posibilitatea de a se exprima" (Y.F. 8irkenbihl, Op. cit., 189). Când observăm că interlocutorul nostru vrea să vorbească (trage aer în piept, ridică privirea, deschide gura sau ridică mâna sau două degete), ne oprim discursul – dacă suntem atenți sau dacă suntem politicoși, ceea ce în cazul de față este cam același lucru. Firește că mai sunt și pauze în vorbire care semnaleză "evadarea din câmpul comunicării" (distragerea atenției), ca și "pauze strategice" (care au funcția de a-i face pe ceilalți să vorbească).

Componenta sonoră a râsului. Când am analizat expresiile faciale, am atras atenția asupra valorii de comunicare a râsului și am subliniat că, pentru a desluși semnificația acestui act de comunicare, trebuie să luăm în calcul toate componentele acestui comportament complex, între care și cele legate de vocalică. Din punct de vedere sonor, râsul poate fi: ascuțit, behăit, bâzâitor, bubuitor, chicotit, clar, convulsiv, cristalin, fonf, gâlgăit, gângav, gros, guturai, hârâit, hohotitor, intens, intermitent, înăbușit, încet, înfundat, melodios, nechezat, pițigăiat, prelung, răgușit, răsunător, sacadat, săltăreț, sec, sincopat, sonor, spart, strident, subțire, șuierat, zglobiu, zgomotos (M. Bucă, 1985, 247).

Sub raportul semnificației, râsul are determinări culturale specifice. Mahadev L. Apte (1985, 16) consideră că zâmbetul și râsul, ca răspunsuri comportamentale, ca rezultate ale activității cognitive și intelectuale de percepere și evaluare a stimulilor declanșatori ai umorului (incongruența, exagerarea, distorsiunea și combinația neobișnuită a elementelor culturale), sunt intim conectate la cultură și pot servi la cunoașterea valorilor sociale. Antropologul citat a analizat diferențele culturale privind umorul și normele sociale care îl reglementează. El înțelege prin umor: a) experiența cognitivă, adesea neconștientizată, care implică redefinirea realității socioculturale, având ca rezultat o stare de bucurie spirituală; b) factorii socioculturali externi ce declanșează această experiență cognitivă; c) plăcerea derivată din această experiență; d) manifestările externe, zâmbetul și râsul. În fiecare cultură se stabilește cu precizie cine are dreptul să râdă de alții (îndeobște femeile mai puțin decât bărbații și copiii mai puțin decât adulții) și în ce împrejurări este interzis râsul (la adunări solemne, la ceremonii funebre etc.). Diferențele feluri de a râde au nu numai semnificații, dar și denumiri diferite. De exemplu, populația Marathi din vestul Indiei (aproximativ patruzeci de milioane de oameni) desemnează prin onomatopee opt tipuri de râs. Râsul gingaș al unui copil se numește „huduhudu”, dacă este zgomotos, „hadahada”. Râsul vulgar, obscen este desemnat prin „fâidfâidi”, iar râsul aprobator prin „hashas”. Râsul în hohote este denumit „hodohodo”, cel nechezat, „hihi”; râsul bațjocitor, „asjās”, iar cel de complezență, „haiahaia”.

În cultura europeană s-a constatat că, atunci când râd, oamenii accentuează o vocală sau alta, exprimând prin aceasta – cu o probabilitate acceptabilă – diferite stări psihice și intenții comportamentale. Directoarea Institutului German de Studii Cerebrale, Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 196-198), enumeră câteva moduri de a râde:

- 1) Râsul "în A". "Haha" exprimă bucuria și lipsa stresului. Este râsul primordial, contagios.
- 2) Râsul "în E". "Hehe" (râs behăit) exprimă disprețul, bațjocura, o amenințare. Nu este contagios.
- 3) Râsul "în I". "Hihi" (râs de "gâsculiță"), adeseori involuntar, exprimă o bucurie răutăcioasă, reținută.
- 4) Râsul "în O". "Hoho" este asociat cu uimirea și disprețul; uneori, exprimă o doză de neîncredere.
- 5) Râsul "în U". "Huhu" exprimă teamă și spaimă (cu greu s-ar putea spune că este vorba despre râs).

Vera F. Birkenbihl atrage atenția că este dificil să clasifici râsul și că în interpretarea acestuia trebuie să se țină seama de situația concretă în care se găsesc persoanele care râd. Totuși, Horst H. Riick1e (1979/1999, 156-157), prezentând aceeași tipologie a sonorității râsului, susține că "tipul de vocală, gradul de tensiune nervoasă și intensitatea sunetului dau informații suplimentare asupra naturaleții râsului, precum și asupra conținutului său".

Manifestări sonore fără conținut verbal. În lucrările de analiză a comunicării nonverbală, sub acest titlu apar: plescăitul, oftatul, gemetele, dresul vocii, tușitul și răgăitul. Dacă plescăitul (un fel de "ț" accentuat și uneori prelungit) apare ca o constantă în vorbirea unora (trădând

o anwnită lipsă a controlului în exprimarea verbală), gemetele și oftatul au fost interpretate – în psihanaliză, dar și în viața de zi cu zi – ca fiind semnul unei dureri profunde. Cât de nefericit sună "Of, Doamne!" și cât de frecvent îl auzim. Un astfel de oftat nu poate fi decât sincer – cred cei mai mulți dintre noi, împărțășind durerea astfel exprimată. Cei care și-au făcut un obicei din a se văita (pe un ton plângăreț, agrementat cu multe oftaturi) nu-i atrag pe ceilalți, dimpotrivă, îi îndepărtează. Un motiv în plus să ofteze!

Dresul vocii, ca și tușitul (când nu are o explicație medicală) oferă o anumită informație despre interlocutori. Cei care își dreg ritmic vocea, tușesc și – de ce să nu o spunem?! – râgâie "par să se elibereze de ceva". Încearcă "să elimine simbolic acel ceva" – este de părere Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 199).

În încheierea discuției despre vocalică, ilustrăm cu cercetarea lui J.R. Davitz (1964) posibilitatea diferențierii emoțiilor prin luarea în calcul a unui ansamblu de semnale paralingvistice, nu doar a unui singur (Tabelul 2.3).

Tabelul 2.3. Caracteristicile paralingvistice ale emoțiilor (J.R. Davitz, 1964, 63, după M.L. Knapp, 1990, 62)

Emotia	Intensitatea	Nivelul	Timbrul	Viteza	Inflexiunea	Ritmul	Rostirea
Supărarea	Tare	Înalt	Zgomotos	Rapidă	Neregulată	Neregulat	Rapidă
Tristetea	Redusă	Jos	Răsunător	Lentă	În coborâre	Neregulat	Neclară

Dincolo de aceste date de cercetare științifică, există multe observații necontrolate și mult mai multe speculații, toate păcătuind prin ignorarea gândirii probabiliste și prin încălcarea "axiomelor comunicării nonverbale".

Olfactica: semnalele olfactive

În primele luni ale anului 2004, s-a anunțat în presă că "Un furnizor britanic de servicii Internet intenționează să lanseze pe piață un dispozitiv cu esențe de parfum, care poate fi conectat la computer, la fel ca o imprimantă" (The Times, știre preluată de Evenimentul zilei, din 20/02/2004, nr. 3 649, p. 20). Dispozitivul are douăzeci de arome de bază, care prin combinare pot produce 60 de mirosuri diferite. Curând, îndrăgostiții își vor putea transmite e-mail-uri... parfumate. Și ce miros este mai suav decât cel al iubitei?

Mirosul este un semnal, și încă unul dintre primele utilizate în evoluția vieții pe pământ. Semnalele chimice au avantaj e (ocolesc obstacolele, se transmit și prin Întuneric, au o mare eficiență energetică și o gamă de transmitere a informațiilor considerabilă) și dezavantaje (lentoarea transmisiei, atenuarea) (E.O. Wilson, 1975/2003, 188-189).

Încă din Antichitate se cunoaște rolul esențial al mirosului în lumea animală. Aristotel remarcase, ca o curiozitate, atracția fluturilor pentru anumite mirosuri, dar abia la sfârșitul secolului al XIX-lea entomologul francez Jean Henri Fabre (1823-1915) a demonstrat că la anumite specii de fluturi masculii sunt atrași de mirosul emanat de femele. În prezent, etologii studiază feromonii, supranumiți și "socio-hormoni", dat fiind rolul lor în organizarea vieții gregare. Termenul de "feromoni" a fost introdus în vocabularul științelor biologice în 1959

și denumește substanțele volatile și odorante secretate de animale. Identificați mai întâi la insecte, s-a descoperit că și mamiferele secretă socio-honnoni. Așadar, semnalele olfactive servesc multor specii de animale (furnici, șoareci, albine) pentru recunoaștere, apărare, grupare, orientare în spațiu și, mai ales, pentru identificarea partenerilor sexuali. La albine, de exemplu, feromonii împiedică dezvoltarea altor regine și declanșează dansul nupțial. Musculița *Drosophila melanogaster* își alege partenerul după miros. De altfel, Charles Darwin admitea că, în evoluția speciilor, masculii cei mai odorifici atrag mai multe femeie și, în consecință, au mai mulți descendenți.

Identificarea în structura genetică a unei fonații numită major histocompatibility complex (MHC) a condus la supoziția că și oamenii folosesc feromonii ca semnal olfactiv pentru recunoașterea similarității genetice. Se acceptă - pe baza cercetărilor lui N. Nicolaides (1974) - că fiecare individ posedă un miros distinctiv, o "semnătură chimică" și un mecanism de recunoaștere olfactivă a similarității genetice (R. Lewis, 1984), în cadrul căruia feromonii au un rol important. Feromonii sunt substanțe chimice care "servesc atât sistemului endocrin pentru dezvoltarea schimburilor în cadrul organismului (primerpheromones), cât și pentru a provoca un răspuns imediat din partea unui organism-țintă (relase pheromones)" (E.E. Filsinger și R.A. Fabes, 1985, 352).

Experimentele realizate de C. Wedekind et al. (1995) au condus la concluzia că femeile preferă bărbații în funcție de MHC-ul lor: unor femei tinere li s-a cerut să miroasă tricourile purtate 48 de ore de diferiți bărbați și să evalueze care emană mirosul cel mai plăcut. Tendința a fost de a alege tricourile purtate de bărbații care aveau MHC-ul diferit de propriul lor MHC (apud W. S. Rogers, 2003, 112). Concluzia pare indubitabilă: comunicarea olfactivă intervine în alegerea partenerului de cuplu. De altfel, experimentele pe animale au arătat că eliminarea mirosului degradează comportamentul sexual al animalelor. Un șoarece cu centrul olfactiv distrus devine incapabil să identifice femelele. La hamsteri, extirparea bulbului olfactiv compromite definitiv comportamentul sexual. De asemenea, s-a probat experimental că sensibilitatea olfactivă intervine decisiv în atașamentul femelei față de proprii pui. Dacă în primele douăsprezece ore după ce îi nasc vacile nu-și miros vițelii, dacă nu au "priză de contact olfactiv", îi resping. Dacă în acest răstimp li se aduce un vițel nou-născut, altul decât al lor, respectivul vițel este acceptat ca descendent propriu. Acceptarea pe baza prizei de contact olfactiv este totală în primele minute după naștere, în proporție de 30 la sută după o oră, de 10 la sută după șase ore și lipsește complet dacă nou-născutul este prezentat după douăsprezece ore. Astfel de cercetări au, firește, aplicabilitate în zootehnie, dar sugerează direcții de studiu și în ceea ce privește comportamentul uman, dat fiind faptul că sistemul olfactiv este similar din punct de vedere anatomic și electrofiziologic la multe specii, pennisând comparații între comportamentul uman și comportamentele animalelor, dar - firește - nu extrapolări.

Experimentele din puericultură au pus în evidență primordialitatea sensibilității olfactive și la om: între copilul nou-născut și mamă se stabilește pe această bază o legătură biunivocă încă de la expulzarea fătului (R.H. Porter și I.D. Moore, 1981; R.H. Porter, J.M. Cernoch și F.J. McLaughlin, 1983). R.H. Porter și colaboratorii săi (1981, 1983) au descoperit că mamele au capacitatea de a identifica mirosul maieului propriului copil (comparativ cu mirosul maieului altor copii) și chiar de a diferenția mirosul lenjeriei de corp a copiilor lor, băieți sau fete. În experimentele pe care le-au desfășurat, mamele au identificat cu precizie mirosul scutecelor

nou-născuți lor, chiar în condițiile în care postpartum nu au avut decât puțin timp contact cu copiii lor nou-născuți. Alte cercetări experimentale au evidențiat că nou-născuții recunosc mirosul laptelui matern încă de la vârsta de o lună (M.J. Russel, 1976). La două zile după naștere, copiii nu reușesc o astfel de performanță, dar după o săptămână sau două reușesc destul de bine, iar la vârsta de șase săptămâni reușita este deplină (M.J. Russell, 1976). -Legătura olfactivă mamă-copil se diminuează pe măsura creșterii în vârstă a copilului: la vârsta de 2-3 ani recunosc mirosul matern aproximativ 70 la sută dintre copii, iar când împlinesc 4 ani doar 50 la sută au o asemenea performanță. Psihologul H. Montagner, care a constatat experimental acest lucru, apreciază că mirosul are un rol hotărâtor în legătura afectivă dintre mamă și copil.

Spre această concluzie converg cercetările psihologice, sociologice și medicale de până acum. Investigațiile trebuie continuate, pentru că nu s-au produs încă probe irefutabile în legătură cu natura răspunsului la stimulii olfactivi: sunt răspunsuri înnăscute sau învățate? Ce se poate spune este că "relațiile sociale se bazează în parte pe procesele fiziologice, iar comunicarea chimică prin miros nu poate fi ignorată ca mecanism" (E.E. Filsinger și R.A. Fabes, 1985, 352).

Este adevărat că în comunicarea interpersonală adulții se servesc într-o mai mică măsură de semnalele olfactive, comparativ cu cele vizuale și auditive. Totuși, oamenii sunt capabili de performanțe deosebite: mirosul de mosc (o substanță secretată de o specie de animale rumegătoare din Asia și care are efecte în planul sexualității) îl receptăm chiar într-o concentrație care nu depășește 0,00004 miligrame pe litru, ceea ce corespunde dizolvării într-un bazin de apă cu lungimea de 1 km, lățimea de 250 m și adâncimea de 10 m a unei cantități de numai 100 de grame de mosc. Interesant este că femeile, comparativ cu bărbații, reacționează diferit față de mirosul de mosc: bărbații îl consideră foarte agreabil, în timp ce femeile le produce repulsie. Cel puțin acestea sunt constatările experimentale comunicate de Marcel Guillot în 1965 la cel de-al IV-lea Simpozion mediteranean asupra sensibilității olfactive. Și mai interesantă este constatarea cercetătorului francez că aceleași femei care respinseseră hotărât mirosul de mosc au apreciat ca fiind "delicios" parfumul în compoziția căruia moscul constituia ingredientul de bază. Experimentul la care ne-am reieșit pune în evidență fenomenul de culturalizare a sensibilității olfactive, dar ridică și întrebarea: este diferită sensibilitatea olfactivă a femeilor, comparativ cu bărbații? Răspunsul este un "Da" prudent.

În 1952, Jacques Le Magnen a descoperit că femeile sunt mai sensibile decât bărbații numai la anumite substanțe odorifice (de exemplu, la mirosul oxadolidului). Sensibilitatea olfactivă a femeilor crește în perioada ciclului menstrual, atingând pragul cel mai ridicat în momentul ovulației. Sensibilitatea olfactivă crescută a femeilor nu este evidentă decât după pubertate și până la menopauză. Unii cercetători consideră chiar că mirosul reprezintă un veritabil caracter sexual secundar. Hipersensibilitatea olfactivă crește la femeile gravide, fapt ce explică accesele de vomă în timpul sarcinii. Interesantă este și constatarea privind fluctuația sensibilității olfactive diferențiată la bărbați și femei: sensibilitatea olfactivă a femeilor este mai accentuată dimineața decât seara, în timp ce la bărbați sensibilitatea olfactivă este maximă după-amiaza. Au aceste date de cercetare vreo semnificație în comunicarea nonverbală? Răspunsul nu poate fi decât unul pozitiv.

Erik E. Filsinger și Richard A. Fabes (1985, 354-356) invocă o serie de cercetări care probează rolul comunicării olfactive (în particular, al feromonilor) în relațiile sociale. Primele investigații le datorăm lui J.J. Cowley și colaboratorilor săi (1977), care au constatat că

feromonii influențează evaluarea persoanelor. În experimentul pe care l-au montat, au cerut unor subiecți de sex masculin să citească și să evalueze CV-urile unor ipotetice candidate pentru ocuparea unor posturi de muncă. Subiecții de experiment au fost rugați să poarte măști chirurgicale în tip ce citează respectivele CV-uri. Unele măști chirurgicale erau impregnate cu substanțe mirositoare care conțineau feromoni, altele nu (subiecții de experiment nu cunoșteau această stratagemă). Când purtau măști odorificate, subiecții de experiment (bărbați) evaluau candidatele mai negativ decât în condițiile în care măștile chirurgicale nu erau impregnate cu substanțe mirositoare. M. Kirk-Smith et al. (1978) au recurs la aceeași stratagemă a măștilor chirurgicale neimpregnate și impregnate cu substanțe mirositoare (androstenol). Subiecții de experiment (bărbați și femei) trebuiau să evalueze, pe o scală cu 15 adjective bipolare ("Diferențiatorul semantic" al lui Ch. Osgood), o serie de fotografii de bărbați, femei, animale, flori și construcții. Când purtau măști chirurgicale impregnate cu androstenol (o substanță din componența feromonilor), femeile evaluau persoanele din fotografii (bărbați sau femei) ca fiind mai sexy, mai atractive. Efectul feromonilor asupra evaluării atractivității fizice a persoanelor a fost pus în evidență și de alte studii (S.L. Black și C. Biron, 1982; E.E. Flisinger et al., 1984).

Aplicațiile studiilor asupra sensibilității olfactive și a rolului mirosurilor în viața socială, inclusiv în comunicarea nonverbală, nu sunt deloc nesemnificative – așa cum am văzut. Ele sunt oarecum dificil de realizat și pentru că nu s-a reușit până în prezent o clasificare adecvată a mirosurilor. Nu știm bine ce înseamnă "miros plăcut" sau "dezagrabil", „miros înțepător” sau "acru", „miros proaspăt” sau "stătut” etc. Variabilitatea aprecierii mirosurilor de la o persoană la alta și de la o cultură la alta ridică un obstacol, nu ușor de trecut, în încercarea de a clasifica mirosurile. Adesea, se substituie conținutul obiectual al mirosului cu tonusul emoțional al senzației olfactive. În legătură cu aceasta, Charles S. Peirce (1905/1990, 274) a remarcat tendința mirosurilor de a se reprezenta pe ele însele, precum și puterea lor de a aduce în minte, prin asociație, calități psiho-morale:

Parfumul preferat al unei doamne mi se pare că este oarecum în concordanță cu ființa sa spirituală. Dacă ea nu folosește nici unul, natura sa va fi lipsită de parfum. Dacă folosește parfumul de violete, va avea ea însăși aceeași finețe și delicatețe. Am cunoscut două femei care foloseau parfumul de trandafir. Una era o artistă, fată bătrână, o grande dame, cealaltă era o femeie tânără, căsătorită, foarte gălăgioasă și foarte iritantă. În mod ciudat însă, ele semănau. În ceea ce le privește pe cele care folosesc parfumul de heliotrop, de frânșipă etc., atât cât știu despre ele, îmi este de ajuns. Neîndoios, există o asemănare subtilă între parfum și impresia pe care mi-o fac despre natura unei femei.

Edward O. Wilson (1975/2003, 385) descrie o spectaculoasă "luptă de duhuri" între doi masculi lemuri cu coadă inelată (despre care am amintit și în legătură cu marcarea teritoriului). De obicei, confruntarea în perioada împerecherii, care atinge apogeul în luna aprilie, debutează printr-o semnalizare chimică facilitată de fluturarea cozii, ce duce mirosul secrețiilor glandulare spre adversar. "Lupta de duhuri" își are corespondent în expresia vulgară: "În săbii să ne luptăm sau în ciorapi să ne mirosim? !" De fapt, miros frumos persoanele care nu miros deloc și miros și mai frumos persoanele care folosesc săpunul, apa de colonie și parfumurile adecvate vârstei, sexului și contextului sociocultural concret.

Din păcate, o psihosociologie a mirosurilor încă nu s-a scris, deși o serie de savanți au contribuiții foarte semnificative (P. Berger și T. Luckman, 1967; I. Dollard, 1957; E.T. Hall, 1967;

O. Kineberg, 1 935; G. Simrnel, 1 908) la cristalizarea acestui domeniu al cunoașterii, dând răspunsuri la întrebări precum: "Ce efecte au diferențele culturale și de stil de viață asupra percepției și generării mirosurilor? Ce mentalități sociale sunt atribuite percepțiilor și generării acestor mirosuri? Ce funcții sociale au mirosurile? Mai specific: de ce negrii și persoanele din clasele de jos sunt stereotipizate ca fiind «urât mirositoare»? Cum este utilizat mirosul urât pentru justificarea respingerii interacțiunilor? Care este semnificația socială a tabuului flatulațiilor? Care este dinamica manipulării mirosurilor? Pentru ce, de exemplu, se parfumează oamenii? Au relevanță socială utilizarea substanțelor mirositoare utilizate în desfășurarea serviciului religios?" (G.P. Largey și D.R. Watson, 1972, 1 021). La aceste întrebări provocatoare intelectual, formulate de Gale P. Largey și David R. Watson, se pot adăuga altele: influențează mirosurile stereotipizarea grupurilor etnice sau profesionale? Există o "amintire flash" a mirosurilor? Cum se explică "haloul mirosurilor"? Dar manipularea comportamentală prin utilizarea parfumurilor? Ce forme a luat, de-a lungul timpului, conflictul deodorizarea/odorizarea corpului uman? Merită să se dea un răspuns științific acestor întrebări. Unele lucruri se cunosc; altele rămân să fie studiate.

Filosoful și sociologul german Georg Simrnel credea că „mulți dintre cei care ar fi dispuși la eforturi și sacrificii importante în folosul claselor defavorizate nu se împacă, însă, pentru nimic în lume cu contactul direct cu cei care miros a sudoarea muncii cinstite" (apud S. Dungaciu, 2003, 1 1 6). Ideea discriminării sociale pe bază de miros a fost reluată de sociologii americani Gale P. Largey și David R. Watson (1 972), care au pus în evidență că prejudecățile sociale și rasiale au ca falsă justificare "mirosul urât" al țăranilor, muncitorilor, negrilor sau evreilor și, adăugăm noi, al romilor.

De ce - așa cum observa antropologul Edward T. Hali (1969, 1 19, apud G.P. Largey și D.R. Watson, 1 972, 1 022) - atunci când, în lumea arabă, intermediarii pețesc o fată, adesea o miros și o resping dacă nu „miroase dulce"? Este posibil să afli după miros dacă o tânără este virgină sau nu - așa cum comenta Havelock Ellis (1928)? Tabuul "vânturilor urât mirositoare" s-a împământenit târziu. În *De civilitate morum puerilium* (Despre buna creștere a copiilor), publicată în 1530, Erasmus din Rotterdam afirma că "nu este civilizat să pretinzi unui tânăr să-și rețină vânturile, *ventrisflatum retineat*, căci, sub aparența de urbanitate, se poate îmbolnăvi" (apud N. Elias, 1939/2002, 1 77). Procesul civilizării urmează regula: "Faptele ce nu demult erau permise sunt interzise astăzi" - conchide Norbert Elias (1939/2002, 1 24). Această regulă operează și în legătură cu olfacția, dat fiind faptul că *Homo sapiens sapiens* este atât receptor, cât și producător de mirosuri.

Ca și în cazul frumuseții fizice (*The beautiful is good*), mirosurile generează un halou:

Who smells good is good (Cine miroase bine este bun). Managementul impresiei prin mirosuri se bazează pe acest stereotip. Pentru a mirosi social acceptabil, actorii sociali au la dispoziție două practici fundamentale: deodorizarea (spălarea cu săpun, gargara cu apă de gură, periajul dinților) și odorizarea (utilizarea loțiunilor și parfumurilor). Gale P. Largey și David R. Watson (1 972, 1028», tratând în profunzime cele două practici, observă că "identitatea olfactivă este asociată cu identificarea rasială, de clasă și sexuală; iar utilizarea parfumurilor este strâns legată de prezentarea și manipularea acestor identificări". Mi se pare sagace observația celor doi profesori americani că utilizăm practicile deodorizare/odorizare pentru a respinge stigmatizările sociale (apartenența la grupurile sociale considerate inferioare) și că, uneori, exponenții grupurilor defavorizate folosesc parfumuri ieftine, iar cei ai clasei de mijloc apelează la parfumuri fine pentru a lăsa impresia că fac parte din categoria persoanelor cu status social superior.

Cronemica: percepția și semnificația utilizării timpului

Etimologic, termenul de "cronemică" (chronemics) - invenție lingvistică propusă de Edward T. Hall (1959) pentru a desemna studiul funcției de comunicare a timpului (perceperea, structurarea și utilizarea lui) - conține particula "crono" (gr. chronos, referitor la timp), ca și termenii "cronografie", "cronometrie", "cronometru" etc. În mitologia greacă, cel mai tânăr dintre titani, Cronos, ajuns stăpânul lumii după ce și-a detronat tatăl, își devora copiii de îndată ce se nășteau (pe Demeter, Hades, Hera, Hestia, Poseidon), temându-se să nu fie la rândul lui detronat. Legenda spune că, prin șiretlicul soției sale, Rhea, unul dintre copii a scăpat (Regina Mater i-a dat lui Cronos să înghită în locul nou-născutului o piatră învelită în scutece). Astfel a fost salvat Zeus, părintele tuturor zeilor și al oamenilor, personificarea cerului. La romani, Cronos era Saturn, în cinstea căruia se organizau Satumaliile, după cum la Atena se organizau Croniile. Sunt memorabile cuvintele lui Seneca: *Tempus nos avidum devorat et chaos* ("Pe noi ne înghite timpul cel lacom și neantul"), ca și versurile lui Ovidiu: *Tempus, edax rerum, tuque, invidiosa vetustas, / Omnia destruitis* ("Timpule, devorator al lucrurilor; și tu invidioasă trecere a vremii, toate le nimiciți...") (apud E. Munteanu și L.-G. Munteanu, 1996, 306).

Edward T. Hall (1988, 142) consideră că "Timpul constituie una dintre bazele pe care se sprijină orice cultură și în jurul căreia se structurează toate activitățile. Înțelegerea diferenței dintre timpul monocronic și timpul policronic este esențială". Timpul monocronic este interpretat ca fiind liniar, tangibil și divizibil în părți din ce în ce mai mici și mai precise (ani, luni, săptămâni, zile, ore, minute, secunde, sutimi și miimi de secundă). Spre deosebire de acesta, timpul policronic se caracterizează prin efectuarea mai multor activități deodată și printr-o implicare mai puternică a oamenilor în aceste activități. Istoricul francez Jacques Le Goff atrăgea atenția că "timpul liniar" (specific economiei industriale) coexistă cu "timpul circular" (asociat ciclurilor naturii, ritmului biologic). Analizând profunzimile Evului Mediu occidental, marele istoric francez vorbește despre conflictul dintre "timpul bisericii" și "timpul negustorului" ca despre "unul dintre evenimentele majore ale istoriei mentale a acestor veacuri, când se elaborează ideologia lumii moderne, sub presiunea alunecării structurilor și practicilor economice" (Le Goff, 1978/1986, 93). Timpul bisericii, ritmat de slujbele religioase, de clopotele care le anunță, este un timp teologic: Începe cu Dumnezeu, este liniar, are o direcție și un sens, tinde către Dumnezeu. În 1355, locuitorii din Aire-sur-la-Lys primeau autorizație să construiască un turn ale cărui clopote să anunțe începerea muncii în postăvării și a tranzacțiilor comerciale. Timpul se laicizează și se raționalizează. Pentru negustori, timpul Începe să aibă preț, el relevă distanța parcursă, "este măsurabil, chiar mecanizat, dar și discontinuu, tăiat de opriri, de momente moarte, afectat de accelerări sau de încetiniri" (idem, 1984). Activitatea meseriașilor și a negustorilor impune măsurarea mai exactă a timpului. Timpul clopotelor este luat de timpul orologiilor. Dar să-l lăsăm pe Jacques Le Goff (1978/1986a, 1982) să povestească:

"Orologiile acestea ce se înalță pretutindeni în fața clopotnițelor bisericilor semnifică marea revoluție a mișcării comunale în ordinea timpului".

Și mai departe, într-un text despre timpul muncii:

„De fapt, clopotul muncii, tras, fără îndoială, de frânghii, ceea ce înseamnă cu mâna, nu prezintă nici o inovație tehnică. Progresul hotărâtor către orele precise îl constituie, evident, inventarea și răspândirea orologiului

mecanic, a sistemului roții cu dinți, care promovează, în sfârșit, ora în sens matematic, a douăzeci și patra parte a zilei. Cel ce depășește această etapă esențială este, cu siguranță, secolul al XIV-lea. Principiul acestei invenții este însușit la sfârșitul secolului al XIII-lea, iar al doilea sfert de veac al secolului al XIV-lea îl vede aplicat în orologiile urbane, a căror arie geografică este tocmai cea a marilor zone urbane: Italia de Nord, Catalonia, Franța septentrională, Anglia meridională, Flandra, Germania" (Le Golf (1978/1 986b, 125).

Dezvoltarea societăților umane și mai ales mcdonaldizarea presupun ghidarea activităților din ce în ce mai mult după timpul obiectiv, „măsurat cu ceasul" (clock time), iar nu după timpul personal sau subiectiv. În culturile monocrone, precum America de Nord și Europa, punctualitatea este înalt valorizată. Nu același lucru se poate spune și despre culturile policrone din Africa sau din America de Sud. Se spune despre americani că sunt întrecuți numai de nemți și de suedezi în ceea ce privește orientarea activităților în funcție de timp. La noi, s-a împământenit expresia "punctualitate nemțească". În America Latină a întârzia la o ședință sau la orele de curs nu reprezintă ceva negativ.

În *The Silent Language*, Edward T. Hall susține că în orice cultură se pot distinge trei sisteme temporale distincte: timpul tehnic, timpul fonnal și timpul infonnal. Timpul tehnic, măsurat uneori cu o precizie uluitoare - zborurile cosmice sunt un bun exemplu -, arată gradul de dezvoltare al științei și tehnicii la un moment dat. În momentul aselenizării, modulul misiunii Apollo II nu mai dispunea decât de o cantitate de combustibil pentru încă zece secunde de zbor. Pentru a deveni Homofaber, strămoșii noștri au trebuit să ajungă Homo metricus. Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1 989/1 996, 128) apreciază că "timpul tehnic este mai puțin relevant pentru codul cronemic". În schimb, timpul fonnal (modul tradițional în care este în mod conștient privit timpul) și, mai ales, timpul infonnal (regulile și expectațiile legate de percepția și utilizarea timpului, pe care le-am învățat în cursul socializării și de care nu ne dăm totdeauna seama) furnizează o serie de infonnații despre tipul și nivelul socializării, despre stima de sine sau despre atitudinea față de ceilalți.

Punctualitatea reprezintă unul dintre cele mai importante elemente din sistemul timpului infonnal. Desfășurarea relațiilor interpersonale depinde într-o mare măsură de punctualitatea partenerilor. A te lăsa așteptată sau - de ce nu? ! - așteptat poate fi un truc pentru a te face și mai mult dorit, poate indica lipsa de importanță pe care o acorzi întâlnirii, dar poate fi și un semn al incapacității persoanei în cauză de a organiza activitățile, ca să nu mai vorbim de lipsa bunului simț. „A fi la timp" depinde de contextul situațional concret. În unele situații, a întârzia cinci minute impune să-ți ceri scuze, să explici ce s-a întâmplat sau să inventezi un motiv plauzibil cât mai credibil cu putință. "Nu a venit tramvaiul !" sau "Nu am găsit taxi !" sunt scuze care nu mai prind, chiar dacă reprezintă cauza reală a întârzierii. În alte situații, a depăși cu 15-30 de minute ora fixată pentru o întâlnire - o vizită la domiciliul unui coleg, de exemplu - este aproape obligatoriu. „Am sosit exact la ora fixată!" nu bucură niciodată gazda, cel puțin în cultura noastră.

În situații oficiale nu ai voie să întârzi nici cinci minute. Mi-a povestit un coleg că la angajare a fost chemat de rectorul instituției de învățământ superior să se prezinte la ora 10 a.m. Cu cinci minute înainte era deja în anticameră. La 10 punct a sunat telefonul. Secretara l-a anunțat că rectorul îl roagă să nu se supere că va fi nevoit să mai aștepte puțin. Colegul nostru se gândea că va aștepta în continuare zeci și zeci de minute. În realitate, după circa cinci minute ușa cabinetului se deschide și rectorul își invită noul angajat, scuzându-se: „Am fost sunat de la minister. A trebuit să răspund. Dar chiar dacă nu mă suna nimeni, tot nu vă

primeam la ora fixată. Ați fi putut să credeți că un rector nu are nimic de făcut. ". Se pare că cei doi universitari adoptaseră același model cultural (displaced-point time pattern). Inutil să mai spunem că interviul de angajare s-a soldat cu încadrarea în institut a colegului nostru, care își amintește cu plăcere de acel episod, mai ales că rectorul a dispus să i se acorde ca salariu "maximum din ceea ce este legal".

Uneori, a-i ține la ușă pe subordonați face deliciul șefilor. Așa își exprimă aceștia importanța, uitând că suntem trecători prin viață și prin funcții. A lua din timpul altora este nici mai mult, nici mai puțin decât o hoție; doar *time is money*. Și o lipsă crasă de politețe. Șefii care își bat joc de timpul altora ar trebui să-și amintească mereu povestea cu Harry Truman, președintele Statelor Unite ale Americii la sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial. La scurt timp după ce devenise președinte, a acceptat să dea un interviu unui jurnalist reputat. Jurnalistul a fost lăsat să aștepte mai mult de 45 de minute. Când a întrebat dacă mai are mult de așteptat, răspunsul lui Truman a fost sec: încă 45 de minute! Și a și explicat: "Când eram tânăr senator de Missouri, acest jurnalist m-a făcut să-I aștept o oră și jumătate".

Relațiile interpersonale au de suferit și atunci când modelele culturale de utilizare a timpului sunt disimilare: o persoană adoptă modelul "timpului precis" (displaced-point time pattern), cealaltă, modelul "timpului imprecis" (difused-point time pattern). Într-o asemenea situație, prima persoană se prezintă exact la ora fixată pentru întâlnire în oraș, cea de-a doua, care consideră timpul mai lax, apare după 20-30 de minute. Cele spuse sunt valabile, în general, pentru cultura europeană și pentru populația urbană. În mediul rural tradițional, măsurarea timpului după elemente naturale, după mersul soarelui pe bolta cerească etc. nu operează atât de drastic. De asemenea, în unele culturi, de exemplu în Brazilia, punctualitatea are alți parametri - după cum raportează R. Levine et al. (1980). Pentru un om de afaceri din SUA, a fi la timp la o întâlnire prestabilită are conotația "omului de succes"; în Brazilia, conotația omului de succes este de a întârzia (apud G. Johnes, 1996/1998, 342).

R. Levine și E. Wolffau prezentat în revista *Psychology Today* (1985, 28, 35) rezultatele unei investigații care arată diferențele culturale în ceea ce privește importanța acordată măsurării timpului în diferite societăți, luând ca indicator exactitatea ceasurilor (Tabelul 2.4).

Tabelul 2.4. Exactitatea ceasurilor în diferite țări (după G. Johnes, 1996/1998, 342)

<i>Deviatii exprimate în minute</i>	
Japonia	0, 56
SUA	0. 90
Taiwan	1, 19
Marea Britanie	1, 20
Italia	1, 50
Indonezia	3, 25

Notă. Numerele mai mici arată ceasuri mai exacte

Se observă cu ușurință că japonezii au, în cea mai mare măsură, sentimentul valorii timpului, dar și capacitatea tehnică de a-l măsura cu exactitate. Punctualitatea trebuie evaluată și după modelul cultural, dar și după performanțele în măsurarea timpului. Ar fi bine venită o investigație privind exactitatea ceasurilor publice din București.

Strâns legat de punctualitate, timpul de așteptare transmite un semnal cronemic puternic. Așteptarea se subordonează modelelor culturale de utilizare a timpului (L. W. Doob, 1971) și are o încărcătură subiectivă puternică. Când ne așteptăm iubita/iubitul, timpul zboară; când așteptăm liftul, ne enervăm pentru cele câteva secunde pierdute. Venim la gară în mod obișnuit cu 15 minute înainte ca trenul să tragă la peron - și considerăm acest lucru firesc -, dar ni se pare o veșnicie răstimpul de încărcare a programului la computerul personal, măsurat în secunde. Referitor la timpul de așteptare, să vă mai spun o poveste. În anii studenției, aveam un profesor care obișnuia să întârzie cam mult la ore. Prezența la cursuri era obligatorie. În grupa noastră tocmai se transferase de la Universitatea din Cluj o studentă, care nu strălucea decât prin drăgălășenie. După zece minute de așteptare, clujanca s-a ridicat din bancă și ne-a întrebat: "Ce facem, nu plecăm?!" Cu greu am convins-o să mai așteptăm încă cinci minute. Când cele cinci minute au trecut, colega nou-venită a sărit în picioare și ... dusă a fost. Noi am rămas în așteptare. La un moment dat, ușa s-a deschis brusc și noi, crezând că, în sfârșit, a venit profesorul, ne-am ridicat să-I salutăm. "Periuțelor!" - ne-a apostrofat noua noastră colegă, trântind ușa în urma ei. Ce o fi fost în capul ei? Probabil, un displaced-point time pattern.

Abordarea sociologică a utilizării timpului relevă lucruri foarte interesante. Din această perspectivă, E.P. Thompson (1965) a descris două tipuri de timp: "timpul măsurat după activități" și "timpul măsurat după ceas" (.. task "-and-" clock "-oriented notation" α /time). Timpul măsurat în funcție de activități este specific epocii preindustriale, fiind - după autorul citat - mai apropiat de om ca înțelegere (humanely comprehensible). La noi, în zonele rurale se vorbește și azi de "lucru cu ziua", de "zi-lumină" sau de „zi-muncă”, fără a se preciza dacă este vorba de 8, 10 sau 12 ore. Timpul măsurat cu ceasul presupune o dihotomie clară între muncă și timpul liber. Este definitoriu pentru revoluția industrială; înseamnă bani! Dar - așa cum remarca N. Paolucci în lucrarea *Tempi postmoderni* (1993) - „nu poți să schimbi în întregime timpul în bani” (apud J. Gershuny și o. Sullivan, 1998, 71).

În studiile sociologice consacrate "bugetelor de timp" se face distincție între "timpul științific" (determinat matematic) și "timpul social", care implică anumite trăiri emoționale, pozitive sau negative.

Cuvinte-cheie

Artefactele	Paralimbajul
Cronemica	Proxemica
Cultură de contact	Râsul
Cultură de noncontact	Semnalele olfactive
Distanța intimă	Spațiul sociofug
Distanța personală	Spațiul sociopet
Distanța publică	Teritoriul
Distanța socială	Timbrul vocii
Expresiile faciale	Timp monocronic
Față neotenică	Timp policronic
Haptica	Vestimentația
Intonația	Vocalica
Kinezica	Vocea
Moda	Zâmbetul
Oculezica	

Probleme recapitulative

Care este sistemul conceptual al kinezicii?

Descrieți mișcarea ochilor spre dreapta și gura deschisă folosind sistemul de pictograme propus de Ray

L. Birdwhistell.

Ce semnificație au cele patru tipuri de distanțe stabilite de Edward T. Hall?

În ce cazuri zâmbetul este o obligație profesională?

Zâmbesc mai mult femeile decât bărbații? De ce?

Care sunt funcțiile hainelor?

Arătați cum funcționează simbolismul culorilor hainelor pe care le purtăm.

În ce constă "paradoxul modei"?

Descrieți stilul dv. de a strânge mâna persoanelor cunoscute cu care vă întâlniți.

Ce relație există între statusul social și atingeri (contact cutanat)?

Prin ce se caracterizează fețele neotenice?

Ce caracteristici ale vocii intervin în comunicarea nonverbală?

Arătați cum influențează mirosul spațiul de interacțiune a persoanelor.

Care este deosebirea dintre timpul monocronic și timpul policronic?

Capitolul 3

Mesajele corpului uman:

cercetări experimentale și stereotipuri sociale

Să ne fie îngăduit să începem discuția despre mesajele corpului uman reproducând un fragment din *Antoniou și Cleopatra* de William Shakespeare (Actul III, scena 3).

CLEOPATRA

E tot atât de-naltă ca și mine?

SOLUL

Mai scundă e, luminăția-voastră.

CLEOPATRA

Dar glasu-i auziși? Vorbește tare?

Vorbește stins?

SOLUL

Vorbește stins, stăpână.

CLEOPATRA

Nu va putea atunci s-o iubească.

[...) Glasul

Cel stins și talia pitică nu pot

Iubire să inspire. Mersul oare

Îi e măreț? [...]

SOLUL

Mi s-a părut că se târește. Mersul

Sau statul ei sunt una. Nu arată

Decât un trup neînsuflețit. Statuie,

Și nu ființă vie pare.

CLEOPATRA

[...] Nu e

Nimic În ea În stare să atragă.

[...] Ce vârstă-i dai?

SOLUL

Treizeci de ani a depășit, desigur.

CLEOPATRA

Dar fața-i este lungă? E rotundă?

SOLUL

Rotundă e din cale-afară.

CLEOPATRA

Chipul

Când au rotund, femeile sunt proaste.

Dar, spune-mi, ce culoare are părul-i?

SOLUL

E castaniu, și fruntea-i este mică.

CLEOPATRA

[...] Ființa-aceea nu-i deosebită.

Constituția corporală ne este dată de la naștere, chiar dacă asupra acestei „materii prime a personalității” mai putem interveni într-o mică măsură prin dietă, exerciții fizice, stil de viață sau artefacte. În acest capitol vom discuta despre relația dintre constituția fizică și personalitate, dar și despre stereotipurile sociale care stau la baza "prejudecăților corporale".

Somatotipologia

Legătura dintre constituția corporală și trăsăturile psihologice ale persoanei a fost stabilită încă din Antichitate. În timp, s-au elaborat diferite tipologii biologice și observațiile privind corespondența dintre o anumită constituție fizică și caracteristicile normale sau patologice ale persoanei s-au nuanțat. Astăzi, nici un specialist nu contestă că între corp - ceea ce Gordon W. Allport (1961/1981, 69) numea „materia primă a personalității” - și trăsăturile psihologice ale oamenilor există un „raport de determinare lateralizat”, în sensul că influența predominantă vine dinspre biologie spre psihologie și doar într-o mică măsură și foarte lent dinspre factorii psiho-socio-culturali spre prezența fizică a oamenilor. Avem în vedere colectivitățile umane numeroase, marile ansambluri umane, popoarele și grupurile de popoare.

Hipocrat din Kos (460-375 î.e.n.) a descris „tipurile temperamentale” sangvin, melancolic, coleric și flegmatic după predominanța în organismul uman a uneia dintre umori (hormones): sânge, bilă neagră, bilă galbenă și flegmă. Amestecul acestor umori ar asigura starea de sănătate. Concepția părintelui medicinei se bazează pe sistemul filosofic al lui Empedocle (490-430 î.e.n.), potrivit căruia natura este compusă din patru elemente necreate, indestructibile și imuabile: aer (cald și umed), pământ (rece și uscat), foc (cald și uscat), apă (rece și umed).

Teoria temperamentelor umorale, foarte răspândită în Antichitatea timpurie, preluată și dezvoltată de medicul grec Galenus (130-200 î.e.n.), care a identificat nouă tipuri temperamentale, este pusă în discuție de știința modernă, dar denumirea tipurilor (sangvin, melancolic, coleric, flegmatic) s-a păstrat, caracterizând - așa cum a demonstrat savantul rus Ivan Petrovici Pavlov (1849-1936), laureat al Premiului Nobel pentru medicină (1904) - tipurile de activitate nervoasă superioară (Tabelul 3.1).

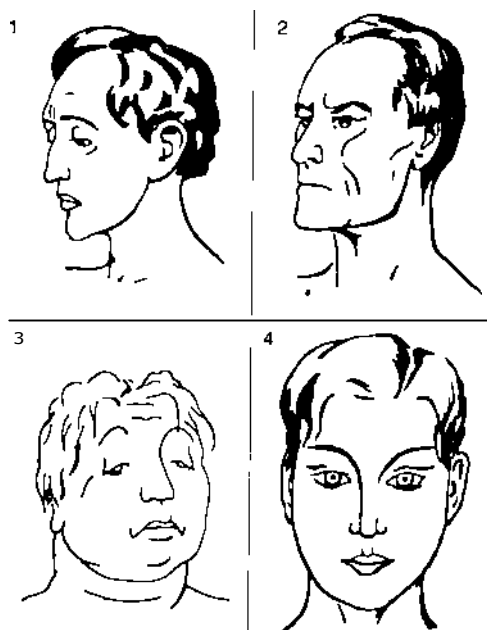
Tabelul 3.1. Tipuri de activitate nervoasă superioară ,

Tipuri	Caracteristici ale activității nervoase superioare
Sangvin	Putemic, echilibrat, mobil
Melancolic	Slab
Coleric	Putemic, neechilibrat, excitabil
Flegmatic	Putemic, echilibrat, inert

Paul Popescu-Neveanu (1898, 753) arată că tipurile generale de activitate nervoasă superioară descoperite de Ivan Petrovici Pavlov „au fost stabilite luându-se drept criteriu următoarele însușiri ale proceselor nervoase fundamentale (excitația și inhibiția): 1) forța proceselor nervoase, care se manifestă în capacitatea de acțiune și de rezistență a țesutului neuronal și care are la bază, probabil, capacitatea neuronului de a înmagazina și utiliza o cantitate mai mare sau mai mică de «substanță funcțională»; 2) mobilitatea proceselor nervoase, manifestată în rapiditatea cu care apar, se întrerup sau se înlocuiesc una pe alta excitația și inhibiția, având la bază viteza variabilă a dezagregării «substanței funcționale» din neuron; 3) echilibrul proceselor nervoase, constând din distribuția egală sau inegală a forței (după cercetările noastre) și a mobilității între cele două procese nervoase fundamentale”.

Deși nu există tipuri temperamentale pure (aproximativ 60 la sută dintre noi aparținem unor tipuri intermediare și mixte), la nivelul limbajului de zi cu zi îi caracterizăm cu foarte multă ușurință pe unii că sunt flegmatici, pe alții că sunt melancolici ș.a.m.d. Interesant ni se pare

Fig 3.1. *Reprezentările fiziognomice ale celor patru temperamente: 1) melancolic; 2) coleric; 3) flegmatic; 4) sangvin (după Allport, 1961/1981, 53)*



rezultatul unui experiment relatat de Gordon W. Allport (1961/1981, 52): peste 80 la sută dintre subiecții testați au recunoscut reprezentările celor patru tipuri temperamentale (Figura 3. 1).

Experimentul invocat de noi arată că percepția celorlalți se bazează pe stereotipurile pe care le dobândim prin observarea celorlalți. Nu este nimic rău, chiar dacă nu ne dăm seama ce indicii am luat în considerație când am apreciat că cineva aparține unui tip temperamental sau altuia. Rău este când stereotipul se transformă în prejudecată: persoanele sangvine sunt superioare, cele melancolice nu au valoare socială, sunt incapabile de performanță, cele colerice sunt plasate în anticamera criminalității etc.

În Franța, în primele decenii ale secolului trecut, o serie de medici, precum Vincent Sigaud (1912), Marc Auliffe (1922) și F. Tissot (1935), au legat caracteristicile psiho-morale de unul sau altul dintre marile sisteme fiziologice, identificând patru tipuri umane:

- 1) "tipul digestiv", având corpul și capul ca o pară, în ceea ce privește constituția fizică, și o fire jovială, în ceea ce privește caracteristicile psihologice;
- 2) "tipul respirator", cu trunchi bine dezvoltat, ca un triunghi cu baza pe umeri, caracterizat prin energie și vitalitate;
- 3) "tipul muscular", detectabil prin forma dreptunghiulară a capului și corpului și prin firea placidă și conciliantă;
- 4) "tipul cerebral", care se particularizează prin statura mărunță, fața de mari dimensiuni, ca un triunghi cu vârful în jos și, asociate acestor caracteristici fizice, înclinația spre speculații abstracte și spre utopii (vezi Descamps, 1989/1993, 25).

Fără a cunoaște această tipologie, mulți dintre noi sunt dispuși să folosească etichete de genul "Popescu este un tip intelectual, Georgescu un digestiv" etc. Se fac astfel suprageneralizări

care ne ajută să ne orientăm în hățișul relațiilor interpersonale, dar nu ne oferă în nici un caz o bază solidă pentru cunoașterea științifică a personalității.

Psihiatrul german Ernest Kretschmer (1888-1964) a publicat în 1921 lucrarea *Structura corpului și a caracterului*, care s-a bucurat de succes. Pe baza observațiilor clinice, Ernest Kretschmer a stabilit că persoanele picnice (gr. *pyknos*, gras) au temperament cicloid, iar persoanele de tip constituțional leptosom (gr. *leptosom*, corp subțire) au temperament schizoid. Între cele două extreme (cicloid - schizoid) se află tipul temperamental intermediar, cu o structură anatomo-morfologică athletică. Din punct de vedere psiho-moral, ciclotimicii ar fi "oameni dintr-o bucată", spontani, dar incapabili să efectueze concomitent mai multe activități, având o slabă distribuție a atenției. Ciclotimicii au o gândire concretă, bogată în imagini plastice, fiind foarte buni povestitori. Se exprimă mai bine oral decât în scris. Sunt sugestionabili și ușor de convinși. Altruismul, generozitatea, căldura sufletească, sentimentul că "ai pe cine te baza", spontaneitatea contactelor umane, senzația de bună dispoziție îi recomandă pe ciclotimicii în relațiile interpersonale. La polul opus, schizotimicii s-ar caracteriza prin originalitate, înclinație spre analize abstracte și sistematizări riguroase. Au atenția larg distributivă. Schizotimicii devin mai degrabă scriitori originali decât oratori străluciți. Din punct de vedere caracterial, schizotimicii reprezintă puritatea, devotamentul pasionat, altruismul nelimitat, abnegația desăvârșită.

Chiar dacă tipologia lui Ernest Kretschmer a rămas doar ca moment în evoluția încercărilor de stabilire a somatotipurilor, este uimitoare asemănarea cu tipologia propusă de Carl Gustav Jung, în sensul că ciclotimicii sunt, de regulă, extravertiți, iar schizotimicii, în cele mai multe cazuri, introverțiți.

Psihiatrul elvețian Carl Gustav Jung (1875-1961) a clasificat oamenii, după cum se nipoartează la mediul înconjurător, în două tipuri generale, extravertit și introvertit, la care a adăugat, firește, un tip intermediar. După psihiatrul elvețian, "cei care gândesc, simt și acționează sau, într-un cuvânt, trăiesc conformându-se nemijlocit condițiilor obiective și cerințelor acestora, atât în sens bun cât și în sens rău, sunt extravertiți" (C.G. Jung, 1921/1994, 17). Spre deosebire de tipul extravertit, tipul introvertit nu se orientează cu precădere după obiect, ci după factorii subiectivi. "Gândirea introvertită se orientează în primul rând după factorul subiectiv [...]. Nu duce, așadar, de la experiența concretă înapoi la lucrurile obiective, ci la un conținut subiectiv" - spune Carl Gustav Jung (1921/1994, 71). Pentru exemplificare, psihiatrul elvețian se referă la Charles Darwin, care "ar putea reprezenta tipul de gândire extravertită normal; Immanuel Kant ar putea fi desemnat ca tip opus, ca tip de gândire introvertită normal. După cum primul evocă faptele, al doilea evocă factorul subiectiv. Darwin se avântă spre vaste întinderi ale realității faptice obiective, în timp ce Kant se oprește asupra criticii cunoașterii în genere. Dacă luăm un Cuvier și i-l opunem pe Nietzsche, facem contrastul și mai puternic" (idem, 83).

Tipologia lui Carl Gustav Jung a fost dezvoltată de psihologul englez de origine germană Hans Jürgen Eysenck (1916-1997). Extravertitul este o persoană orientată spre lumea exterioară, evită singurătatea, caută inițiativa și în grup își asumă rolul de conducător, este agreat de ceilalți. Înfruntă riscul, este optimist, iubeste viața plină de neprevăzut. Extravertitul tipic simte nevoia comunicării cu ceilalți, are mulți prieteni, acționează rapid, este gata de ripostă, tinde spre agresivitate și își pierde ușor stăpânirea de sine și controlul sentimentelor. În opoziție cu el, introvertitul se caracterizează prin centrarea asupra lui însuși, prin orientarea către sine. Persoanele introvertite sunt contemplative, liniștite, rezervate față de alții. Deosebit de sensibile, persoanele

introvertite sunt înclinate mai mult spre lumea abstracțiilor decât spre viața practică, dau dovadă de timiditate și lipsă de încredere în ele însele. Își autoanalizează perpetuu sentimentele, iau lucrurile în serios și fac planuri de viitor, evitând acțiunea sub impulsul momentului, duc o viață ordonată.

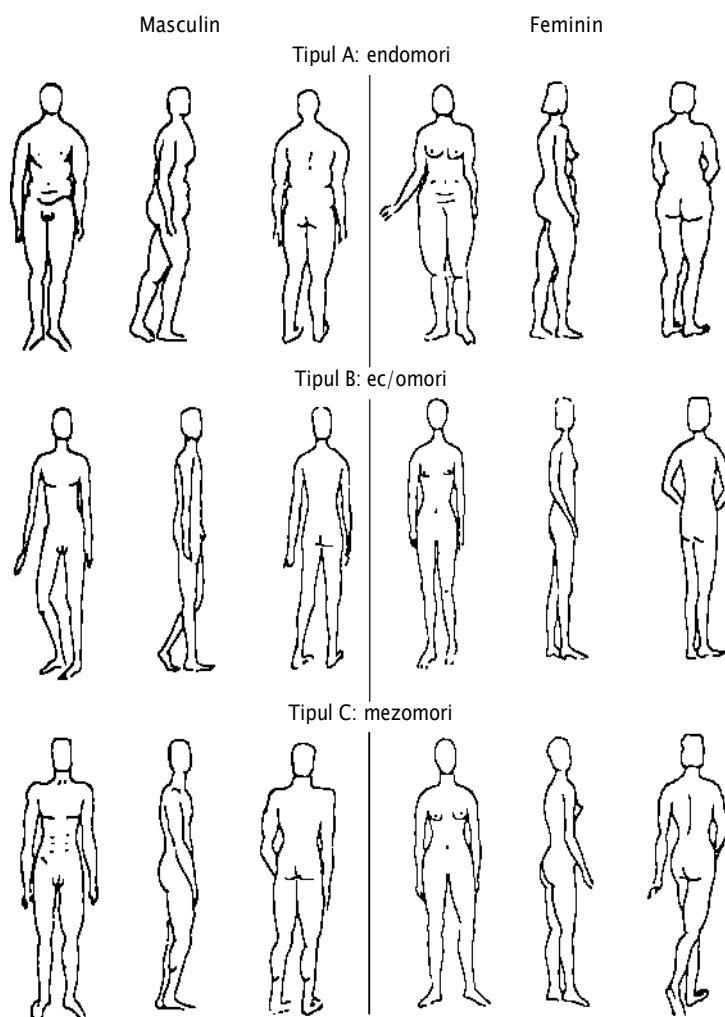
Gordon W. Allport (1961/1981, 71) manifestă o anumită rezervă față de tipologia lui Ernest Kretschmer, arătând că psihiatrul elvețian "nu avea o modalitate sigură de a măsura constituția fizică și a neglijat factorul vârstă: schizofrenia tinde să apară mai devreme în viață decât tulburările maniaco-depresive și într-un moment în care constituția fizică tinde să fie zveltă". În schimb, acordă credit tipologiei și modului de lucru ale profesorului William H. Sheldon, de la Universitatea Columbia, și ale colaboratorilor săi, Stanley S. Stevens și William Boose.

William H. Sheldon (1889-1977), de profesie medic, își bazează tipologia constituției corporale pe dominanța uneia dintre cele trei foiețe blastodermice: "endomorf" are o constituție "rotunjită", burta mare, oasele și mușchii puțin dezvoltati (asemănător picnicului din tipologia lui Ernest Kretschmer); "mezomorf" are o constituție fizică "pătrată", cu oasele și mușchii bine reprezentați (asemănător tipului "muscular"); "ectomorf" (astenic), caracterizat prin brațe și picioare lungi, dezvoltare musculară deficitară și constituție liniară (asemănător tipului leptosom în viziunea lui Ernest Kretschmer) (Figura 3.2). Conform teoriei lui William H. Sheldon, fiecărui tip constituțional îi corespunde un temperament de bază (Tabelul 3.2).

William H. Sheldon a imaginat și o modalitate mai precisă de măsurare a corpului uman, propunând să se acorde un punctaj de la 1 la 7 pentru fiecare dintre caracteristicile tipurilor endomorf, mezomorf și ectomorf care pot fi identificate la una și aceeași persoană. Astfel, fiecare individ primea nu una, ci trei note. Tipurile extreme notate cu 7-7 sau cu 1-1-1 sunt pure abstracții. În realitate se întâlnesc diferite combinații, ca spre exemplu: mai mult endomorf decât mezomorf și cu atât mai mult decât ectomorf (formula 5-4-2). În plus, diferitele părți ale corpului pot primi scoruri care în final vor fi însumate: torsul poate fi mezomorf aproape perfect (notat cu 6), picioarele ectomorfe medii (notate cu 4) ș.a.m.d. Astfel de tipuri constituționale au fost numite "tipuri displastice", corespunzând unor tipuri temperamentale mixte. William H. Sheldon a observat că unii bărbați prezintă asemănări

Tabelul 3.2. *Tipurile constituționale și temperamentale* (după W.H. Sheldon, 1940)

Tipul constituțional	Caracteristici fizice	Temperament	Caracteristici psihice
Endomorf	Aparatul digestiv dezvoltat; mușchii și oasele puțin dezvoltate; brațele scurte, constituție corporală "rotunjită".	Visceroton	Relaxare, reacții lente, instinctiv, sociabilitate, stimă de sine, amabilitate, automulțumire, somn adânc, atracție pentru confort și mâncare, toleranță.
Mezomorf	Oasele și mușchii bine dezvoltați; robuști, pielea groasă și păroasă, constituție corporală "pătrată".	Somatoton	Energic, dominator, atracție pentru risc, curaj, nevoie de autoafirmare și tendință spre aventură, buni luptători, claustrofobie, duritate față de suferința sa sau a altora.
Ectomorf	Extremități lungi; dezvoltare musculară deficitară; zvelt, fragil și delicat, constituție corporală liniară.	Cerebroton	Reacții rapide, incordat, anxios, reținut în gesticulație, ezitant, nevoie de singurătate, gândire introvertită, înclinații spre știință și filosofie, agorafobie și sociofobie.

Fig. 3.2. *Tipurile constituționale stabilite de WH. Sheldon (1940)*

corporale cu femeile, și viceversa. A demunit ginandromorfie "constituția feminină a bărbaților" și "constituția masculină a femeilor".

În cercetările realizate de William H. Sheldon și colaboratorii săi (au fost fotografiați aproximativ 4 000 de studenți, față, spate și profil) s-a găsit un coeficient de corelație r (ρ) ridicat (+80) între tipurile constituționale (în număr de 76) și tipurile temperamentale (a observat studenții timp de un an și a măsurat, pe o scală cu șapte trepte, un număr de 50 de caracteristici psihologice) (Tabelul 3.3).

Cercetările lui William H. Sheldon și ale colaboratorii săi, între care Stanley S. Stevens (1906-1973) a rămas un nume de referință în teoria măsurării psihologice, au probat unitatea dintre corp și psihic: corpul exprimă cu acuratețe caracteristicile psiho-morale. S-ar părea că avem dovada indubitabilă a acestui adevăr. Totuși, alte cercetări (H. Winthrop, 1957; S. Diamond, 1967) au constatat o corelație moderată sau chiar o corelație zero (absența oricărei

Tabelul 3.3. *Rezultatele testului de corelație r în cercetările lui WH. Sheldon*
(după M.-A. Descamps, 1989/1993, 30)

	Endomoli	Mezomoli	Ectomoli
Visceroton	+ 79	- 23	- 40
Somatoton	- 29	+ 82	- 53
Cerebroton	- 32	- 58	+ 83

corelații). De acord cu Gordon W. Allport (1961/1981, 74), vom spune și noi că "există ceva adevărat în formula lui Sheldon (un fapt care confirmă numai credința noastră tradițională în această paralelă fiziognomică)". Fără a pretinde că atinge problema de fond (relația dintre constituția corporală și caracteristicile psihologice ale persoanei), Marc-Alain Descamps (1989/1993, 32) aduce în discuție cercetări care confirmă că avem tendința de a asocia tipurilor constituționale anumite trăsături psiho-morale. M. Bruchon-Schweitzer (1981) a prezentat unui număr de 40 de adulți 18 planșe cu siluetele celor trei tipuri identificate de William H. Sheldon (bărbați și femei, față, spate și profil), cerându-li-se să facă portretul psiho-moral al persoanelor respective). A fost pus în evidență stereotipul legat de modul de atribuire a caracteristicilor psiho-morale în funcție de tipurile mezomorf, endomorf și ectomorf. În cercetările proprii, Marc-Alain Descamps a găsit că tipul constituțional mezomorf este preferat, că femeile sunt mai severe în ceea ce privește evaluarea volumului corporal, apoi tinerii, care evaluează mai pozitiv corpurile musculoase (Tabelul 3.4).

Numeroase cercetări psihosociologice (Cavioara et al., 1975; Kagan, 1964; Jones, 1957; Mussen și Jones, 1957; Staffieri, 1967) au pus în evidență că „mezomorfismul reprezintă idealul cultural pentru bărbați”, că bărbații cu constituție corporală mezomorfa sunt considerați mai atractivi

Tabelul 3.4. *Trăsăturile psiho-morale atribuite siluetelor reprezentând cele trei somatotipuri (N.60)*
(după M.-A. Descamps, 1989/1993, 33)

Tipul constituțional	Somatotipul masculin	Somatotipul feminin
Mezomoli	Trăsături dezirabile .76: dinamic 45; sportiv 20; inteligent 7; curtenitor 4...	Trăsături dezirabile .11 5: decisă 60: sigură pe sine 42; sociabilă 13...
	Trăsături indezirabile .66: timiditate 22; inlumurat 21; agresiv 10; prost 9...	Trăsături indezirabile .42: masculinitate 9; intolerantă 9; proastă 4...
Endomoli	Trăsături dezirabile .55: gentil 21; calm 17; viguros 9; plin de viață 8...	Trăsături dezirabile .76: maternă 19; înălțată 15; dulce 9; plină de viață 14; viguroasă 10; multumită de sine 9...
	Trăsături indezirabile .92: apatic 74; complexat 9; antipatic 8...	Trăsături indezirabile .63: neglijentă 36; complexată 17; proastă 6...
Ectomoli	Trăsături dezirabile .67: inteligent 20; visător 18; gentil 13; riguros 2...	Trăsături dezirabile .76: discretă 22; sigură pe sine 20; dulce 6; umor 4...
	Trăsături indezirabile .64: închis în sine 22; timid 14; fragil 13; maniac 5; agresiv 4...	Trăsături indezirabile .80: meschină 49; bolnăvicioasă 16; veștejită 15...

sexual și mai eficienți fizic (S.8. Kaiser, 1985, 72). Se pare, de asemenea, că bărbații - cel puțin cei americani, pentru că cercetările au fost realizate în Statele Unite ale Americii, în anii '80 ai secolului recent încheiat - apreciază [a femei somatotipu] mezomorf.

Fiziognomonie și frenologia

În prezent, se acceptă că există trei mari clase de fizionomie: a) negroidă (ochi mari și rotunzi, nas cu nări largi, buze groase, pielea și părul negru); b) caucaziană (ochi de mărime medie, albaștri, nas pregnant, buze de grosime medie, pielea albă, părul blond); c) mongo[oidă] (ochi de culoare închisă, nasul scurt, buze subțiri, pielea gălbuie, părul de culoare închisă). Aceste caracteristici, fiind relativ stabile și, în bună măsură, independente de voința indivizilor, nu constituie un cod de comunicare nonverbală (J.K. Bourgoon, 0.8. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 53). Totuși, ele trebuie luate în considerare în încercarea de a identifica subcultura sau cultura căreia îi aparțin persoanele. Trebuie însă avut în vedere și faptul că există, în cadrul fiecărei clase de fizionomie, mari variații de la o comunitate [a alta și, în cadrul comunităților, de la o persoană [a alta. În plus, unele caracteristici pot fi modificate în acord cu standardele de frumusețe (vopsirea părului, chirurgie plastică, cosmetică etc.).

Chipul omului nu este mut; el ne spune ceva despre viața psihică a persoanei. "Fața, ca element unic, fizic, maleabil și public, este primul simbol al seif-ului" - aprecia Anthony Synnot (1989, 607). Unicitatea rezultă din aceea că nu există doi oameni care să aibă fețele identice. În buletinul de identitate sau în pașapoarte suntem identificați prin fotografia feței, nu a altor părți ale corpului. Fața constituie un element fizic; este, "ca urmare, intimă și personală, dar fața este în același timp «făcută», «înfrumusețată» și subiect al modei" (ibidem). Deși fața ne aparține, ea se arată celorlalți, este publică. În fine, fața este maleabilă pentru că, prin cei optzeci de mușchi faciali, pot fi compuse peste 7 000 de expresii - spune Anthony Synnot. "Omul cu o mie de fețe" nu constituie o excepție. Fiecare dintre noi prezentăm mii și mii de fețe. Dintre toate, una singură credem că ne reprezintă și "o compunem" ori de câte ori vrem să arătăm cine suntem. Iată de ce rupem fotografiile care nu ne reprezintă și le păstrăm pe cele în care credem că suntem noi cu adevărat.

Anaxagora (500-428 î.e.n.), filosoful grec condamnat [a moarte pentru necredința în zei, spunea: "Ceea ce se arată este o imagine a ceea ce nu poate fi văzut". Filosofi din Antichitate nu puteau să nu facă legătura între suflet și "ovalul luminos" al ființei. Îi obliga să recunoască această legătură concepția dominantă a unității universului. Într-o lucrare deloc conformistă, psihiatrul sovietic Vladimir Levi (1975/[1978]) face trimitere [a "titanul Antichității", care aprecia că "oamenii ale căror brațe ajung la genunchi sunt îndrăzneți, viteji, cinștiți și spontani în raporturile cu ceilalți. Omul cu păr zbârlit este fricos. Oamenii care au buricul nu la mijlocul pântecului, ci mult mai sus, n-au o viață lungă și sunt impotenți. Omul cu gură Iăbărțată e îndrăzneț și cutezător" (apud Levi, 1975/1978, 9). În cea mai veche lucrare de fiziognomie, de numai 24 de pagini, intitulată *Physiognomonica* și atribuită lui Aristotel, se recurgea la o translație, de altfel denunțată de știința modernă, de la animal la om: nasul butucănos ca botul boului constituie un semn de lenevie, nasul cu nările depărtate, ca ale porcului, trădează prostia, nasul proeminent, ca un cioc de corb, exprimă imprudența etc. Se presupunea că dacă figura unui om prezintă asemănări cu înfățișarea unui animal, atunci va avea și caracteristicile respectivului

animal: dacă fața lui sugerează botul unei vulpi, atunci va avea un caracter viclean; o figură leonină va exprima vitejie ș.a.m.d. Dincolo de astfel de speculații, peste care se poate trece cu vederea, Gordon W. Allport (1961/1981, 52) consideră că în Physiognomonica lui Aristotel "trei aserțiuni își găsesc un sprijin în cercetarea și teoria modernă: a) deși judecățile pot fi bazate pe orice trăsătură mobilă, cele mai revelatoare sunt expresia facială, mișcările și gesturile; b) «este o prostie să te bazezi pe un singur semn; vei avea mai mare încredere în concluziile tale când găsești câteva semne care împreună indică un singur drum»; c) structura oaselor, țesutul corpului și corpul (constituția) dezvăluie ceea ce este înăscut și relativ neschimbător (temperamentul), în timp ce structura musculară și mișcarea dezvăluie trăsăturile dobândite ale personalității".

"Fiziognomonica animală" fondată de Aristotel a fost preluată și dusă până la limită în Evul Mediu, când "științele oculte" au exploatat doctrina unității universului, punând în corespondență sufletul cu zodiacul și figura omului cu cele șapte animale zodiacale. Așa s-a ajuns să se vorbească despre "oameni lunatici", sau „marțieni”, sau „jupiterieni” și să se identifice chipuri umane de "tip bovin" sau "leonin" ș.a.m.d. Astrologii studiau bolta cerească pentru a evalua caracterul oamenilor și pentru a le prezice viitorul. În secolul al XV-lea, în preocuparea pentru cunoașterea individualității psiho-morale s-a produs o deplasare spectaculoasă: medicii au luat locul astrologilor. S-a trecut de la studiul poziției planetelor pe bolta cerească la observarea atentă a trăsăturilor feței. În perioada Renașterii, s-au înmulțit considerabil tratatele despre fizionomie și, o dată cu ele, și speculațiile în jurul semnelor prevestitoare de fericire sau nenorocire. Cine s-ar mai gândi azi că ridurile ar putea prezice soarta omului? Cine ar lua în serios concluzia că o figură umană vag asemănătoare cu cea a unui berbec trădează firea încăpățânată a omului? Și totuși În secolele al XVI-lea și al XVII-lea astfel de asocieri se bucurau de credit. Lucrarea *De Humana Physiognomonica* a lui Gian-Battista Porta, apărută în anul 1602, a contribuit semnificativ la fondarea "științei fiziognomiei" (Figura 3.3).

Fig. 3.3. Imagini din *De Humana Physiognomonica* (1602)



Anumite "semne" – configurația buzelor, a nasului, a bărbiei etc. – au fost puse în strictă corespondență cu caracteristicile psiho-morale. Filosoful englez Francis Bacon (1561 -1626) credea că fiziognomoniea "este o artă profitabilă, care ne îngăduie să-i deosebim pe cei buni de cei răi, pentru a-i frecventa pe unii și a-i evita pe ceilalți".

Johann Kaspar Lavater (1741-1801) a reprezentat momentul de glorie al fiziognomoniei, dar și începutul amurgului ei. Lucrarea lui *Despre fiziognomonie* (1775) a cunoscut numeroase ediții (până în 1885, nu mai puțin de 18 ediții). "Dacă vrei să cunoști firea unui om, privește-i fața" - afirma Johann Kaspar Lavater, care a formulat o sută de reguli pentru a întreprinde cu succes acest lucru. Voga fiziognomoniei s-a datorat calităților de excepțional observator al comportamentelor expresive de care a dat dovadă Johann Kaspar Lavater, care credea că evaluarea psihologiei unei persoane după trăsăturile și proporțiile feței depinde de bunăvoința lui Dumnezeu și de calitățile mistice ale celor aleși. Johann Kaspar Lavater era pastor. Spovedaniile enoriașilor lui din Zürich l-au ajutat să compună un album al fețelor umane, la care a adăugat caracterizări psihologice laconice sau mai ample, nu de puține ori surprinzătoare prin profunzime și veridicitate (deși a înregistrat și eșecuri lamentabile, cum s-a întâmplat când a confundat un criminal condamnat la moarte cu un om politic al vremii). Cu toate că faima pastorului elvețian cucerise Europa (la ședințele sale de fiziognomonie lua parte societatea înaltă a timpului) și partizanii lui îl considerau un adevărat profet, criticii fiziognomoniei nu au întârziat să apară.

Cel mai înverșunat critic al lui Johann Kaspar Lavater a fost filosoful și fizicianul Georg Lichtenberg, care "a atacat fiziognomoniea într-un eseu în care a expus cu o măiestrie până azi neegalată teza conform căreia nu trebuie să ne bazuim pe aparențe" (Levi, 1975/1978, 12). Georg Lichtenberg i-a reproșat lui Lavater că vede mai multe lucruri în nasurile scriitorilor decât în opera lor (aluzie la faptul că Johann Kaspar Lavater afirmase că geniul lui Goethe era dezvăluit de forma vârfului nasului acestuia) și că, dacă ar fi să aplicăm în practică învățăturile fiziognomoniei, ar trebui să-i spânzurăm pe unii oameni pentru forma nasului lor, chiar înainte de a fi comisi vreă crimă. În *Fenomenologia spiritului* (1807), Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831), cel mai de seamă reprezentant al filosofiei clasice germane, a respins, de asemenea, fiziognomoniea ca știință. Spre deosebire de Hegel, filosoful german Arthur Schopenhauer (1788-1860) a fost un adept convins al fiziognomoniei. Într-unul din celebrele sale eseuri scria: "Ceea ce exteriorizează omul este o imagine a ceea ce este în interior și fața este o expresie și o revelație a caracterului" (apud A. Synnott, 1989, 627).

În a doua jumătate a secolului al XIX-lea, Cesare Lombroso (1835-1909) a încercat să depisteze răuțacătorii după stigmatul figurii și după conformația craniului. În lucrarea *Uomo criminale* (1876), medicul penitenciarelor din Padova susținea că infractorii pot fi identificați după maxilarele lor masive, proeminența deosebită a pomelilor, orbitele și arcadele supraorbitale exagerat reliefate, urechile clăpăuge și cărnoase. Iată cum îi descria Cesare Lombroso pe cei înclinați spre viol: urechi lungi, craniul turtit, ochi oblici foarte apropiați, nas turtit, lungimea excesivă a bărbiei. Hoții s-ar identifica prin mobilitatea obrazilor, ochii mici, îngrijorați și în permanentă mișcare, sprâncene stufoase, nasul turtit, fruntea joasă. Ucigașii, în fine, s-ar particulariza prin craniu îngust, maxilare puternice, umerii obrazilor proeminenți. Cât de hazardat este să dai crezare semnelor figurii lombroziene? Să ne gândim că Johann Wolfgang von Goethe (1749-1832) avea fruntea joasă și teșită, după cum rezultă din portretele sale din anii 1777-1778. Este adevărat că în ultimii săi ani de viață o serie de pictori l-au înfățișat pe

cel mai de seamă scriitor, gânditor și om de știință german cu o frunte înaltă, foarte proeminentă (A. Zedies, citat de VF. 8irkenbihl, 1979/ 1999, 38). La fel au procedat mai târziu și sculptorii (vezi Larousse, p. 1260), care, în semn de respect pentru genialul autor al dramei Faust, i-au înălțat fruntea, probabil pentru ca să nu contrazică teoria lui Cesare Lombroso.

Fiziognomonica a înregistrat o anumită revigorare în secolul XX prin reapariția preocupărilor privind "caracterologia" și prin încercările de aplicare a ei, inclusiv a "fiziognomoniei chinezești", în lumea afacerilor. Parcă scrise cu patru sute de ani în urmă, multe lucrări redactate azi susțin aceleași speculații depășite de cunoașterea științifică. Reproducem, într-o formă sintetică (Tabelul 3. 5), corespondența pe care o face Clement Blin (1996/2002, 23-24) între forma nasului și caracteristicile psiho-morale ale persoanei.

Tabelul 3.5. Corespondența dintre forma nasului și caracteristicile psiho-morale ale persoanelor (după C. Blin, 1996/2002, 23-24)

Nasul	Caracteristicile psiho-morale ale persoanei
Puțin proeminent (mic, scurt)	[Fire] rezervată, modestie, indecizie, inhibiție
Proeminent (mare, lung)	Extravertire, afirmare, alegere, decizie, ambiție
Drept	Sensibilitate, delicatețe
Concav (vârful ridicat)	Receptivitate, încredere, adaptare
Cocoșat	Perspicacitate, subtilitate
Câm	Capricios, curios, impulsiv, spiritual
Convex	Voluntar, autoritar, organizator, dominator
Căzut (cu vârful căzut)	Serios, rezervat, prudent, chibzuit, răbdător, melancolic
Coroat	Îndrăzneț, întreprinzător, independent (autodeterminare)
Linia nasului subțire	Delicatețe, discemământ (rezistență nervoasă)
Linia nasului lată	Putere, vitalitate (rezistență organică)
Extremitate rotundă	Bunăvoință, sensibilitate puțin nuanțată
Extremitate ascuțită	Neîncredere, critic, impertinență, ascetism
Extremitate bilobată	Spirit duplicitar, ambivalent, viclean, descurcăreț
Bază îngustă (strâmtă)	Retragere în sine, cerebralitate, control
Bază larcă (dilatată)	Extravertire, puterea instinctelor, impulsivitate

Ca să dăm crezare unor astfel de corespondențe, ar trebui să știm care a fost metoda prin care s-au colectat datele, ce conținut au termenii cu ajutorul cărora s-au făcut caracterizările psiho-morale, care este universul populației vizate (întreaga populație de pe Terra, africanii, asiaticii, europenii etc.). Ar trebui, de asemenea, să ne debarasăm de cunoștințele acumulate în domeniul psihologiei științifice, dând crezare unor observații nesistematice și mai ales necontrolate - ceea ce ni se pare absurd. Totuși, pe piața de carte din România asemenea lucrări au succes la vânzare. Sancta simplicitas!

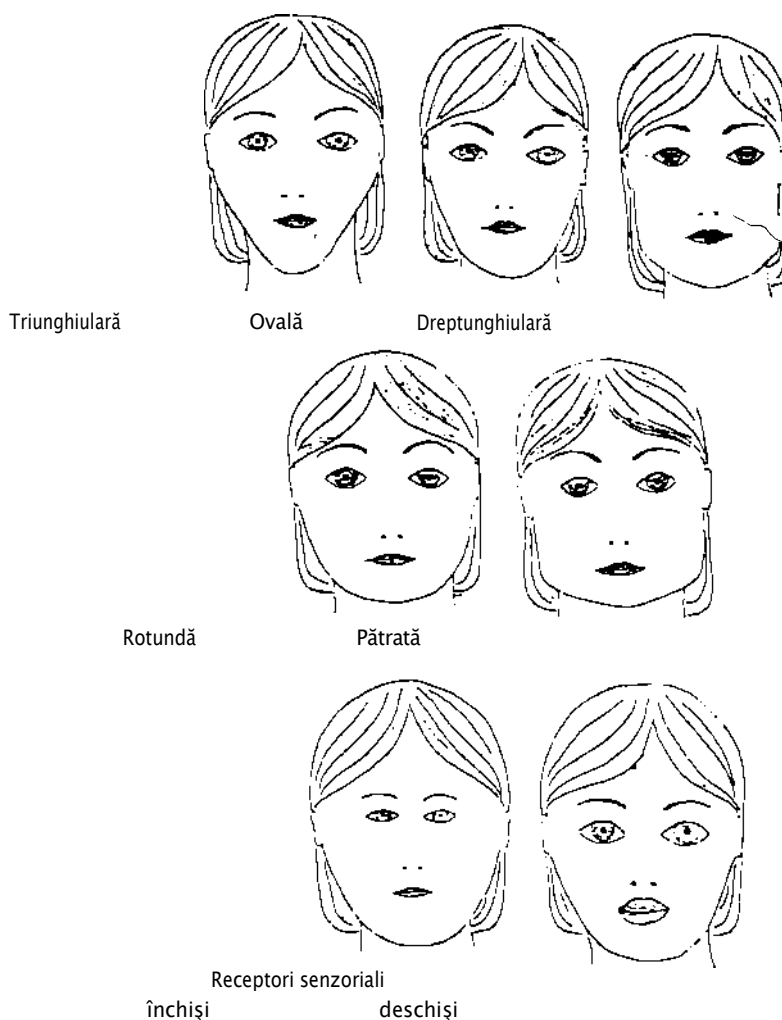
Suntem programați ereditar să reacționăm diferit când percepem diferite fețe. "Pui de om", cu fața numai ochi și obraji de faianță, cu fruntea bombată și capul mult prea mare în raport cu corpul, declanșează așa-numitul "comportament parental de ocrotire". Noi credem că atractivitatea "figurilor drăgălașe" - despre care vom discuta când vom analiza mesajele figurii umane - se bazează pe această programare ereditară.

Constatarea că reacționăm diferit după cum percepem anumite caracteristici ale feței se verifică și în cazul persoanelor considerate atractive din punct de vedere fizic. Există, cel puțin în cultura occidentală, o preferință pentru fețele ovale, mai ales când este vorba despre femei.

În 1984, Marc-Alain Descamps, E. Mevel și E. Jeanbeme au făcut următorul experiment: au prezentat unui număr de 48 de persoane (24 de bărbați și 24 de femei, câte 12 introverți și 12 extraverți din fiecare sex) șapte desene reprezentând tot atâtea tipuri de fețe de femei (Figura 3.4), cerându-li-se să le clasifice în ordine, în funcție de preferința lor, să le asocieze unul sau mai multe adjective (după o listă alcătuită de către cercetători) și să indice meseria persoanelor din desene.

S-a constatat preferința, în primul rând, pentru femeile cu față ovală (indice + 65), apoi pentru cele cu față rotundă (indice + 11). Celelalte tipuri de fețe au produs o impresie negativă: față triunghiulară (-4), față dreptunghiulară (-8), față pătrată (-25). Fața cu receptori senzoriali de dimensiuni mari (ochi, nări, buze) este preferată (indice +6,5) celei cu receptori senzoriali de dimensiuni reduse. S-a constatat, de asemenea, că funcționează un stereotip în atribuirea

Fig. 3.4. Cele șapte tipuri de figuri feminine utilizate în experiment
(după M.-A. Descamps, 1989/1993, 51)



caracteristicilor psiho-morale diferitelor tipuri de fețe, precum și prejudecata asocierii dintre tipul feței și profesie. O investigație asemănătoare a avut ca stimuli șapte desene ale tipurilor de fețe masculine, cu aceleași caracteristici și denumiri ca în experimentul anterior. Cu puține deosebiri, rezultatele celui de-al doilea experiment, realizat tot în 1984 de Marc-Alain Descamps în colaborare cu C. Figeac și A. Lewkovitch, susțin concluziile amintite (Tabelul 3.6).

Dincolo de faptul că a pus în evidență stereotipurile legate de fața femeilor și a bărbaților, Marc-Alain Descamps (1998/1993, 48) aduce în discuție rolul elementelor constitutive ale feței și capului (ființa, ridurile, ochii, nasul, gura, bărbia, urechile, părul) în formarea impresiei despre ceilalți. Nu vom reține aceste considerații. Literatura problemei este extrem de bogată în tipologii: J. Brun-Ros, de exemplu, descrie 81 de tipuri de nas, 58 de frunte, 50 de bărbie, 43 de ochi, 18 de buze etc. Cu astfel de tipologii nu se poate lucra, dat fiind numărul enorm de combinații ce pot apărea. Este totuși de reținut că, după Marc-Alain Descamps, nasul este organul care vorbește cel mai mult. Ideea nu este chiar nouă. În secolul al XIX-lea se bucura de credit, dacă avem în vedere că în 1848 la Londra vedea lumina tiparului o lucrare cu titlul *Nasologia: Sau sugestii pentru o clasificare a nasuri/or* (*Nasology: Or Hints Towards a Classification of Noses*) de Eden Warwick. Nasul este considerat omologul penisului sau al clitorisului, după cum buzele femeilor sunt omoloagele labiilor organului genital. În magazinele cu suveniruri din Amsterdam turiștii pot cumpăra sau pot fi mirați să vadă o pereche de ochelari fixată pe un penis - se înțelege, din material plastic - întocmai ca pe nas. Confront

Tabelul 3.6. Asocierea dintre caracteristicile psiho-morale și tipurile de fețe ale femeilor și bărbaților în experimentele realizate de Marc-Alain Descamps et al. (după M.-A. Descamps, 1989/1993, 52-56)

Tipul feței	Femeilor/caracteristici psiho-morale și profesii	Bărbaților/caracteristici psiho-morale
Ovală	Persoană plăcută, calmă, chibzuită, serioasă. De profesie, infirmieră.	Persoană plăcută, calmă, deschisă, de încredere, amabilă, sensibilă.
Rotundă	Persoană deschisă, voioasă, amabilă, plină de viață, înțelegătoare, sensibilă, tolerantă, plăcută, dar puțin cam apatică, influențabilă, indecisă, supusă, ștearsă, rezervată, sceptică. De profesie, vânzătoare.	Persoană plină de viață, veselă, bonomă, îngăduitoare, gurmândă.
Pătrată	Persoană încăpățânată, decisă, voluntară, autoritară, dură, hotărâtă, severă, tenace, exigentă. De profesie, cadru de conducere sau militar.	Persoană virilă, puternică, voluntară, sigură de sine.
Dreptunghiulară	Persoană energică, voluntară, autoritară, dură, severă, grosolană, exigentă. De profesie, șef de atelier.	Persoană sportivă, curajoasă, decisă, autoritară.
Triunghiulară	Persoană serioasă, plăcută, tristă, timidă. De profesie, profesoară sau artistă.	Persoană intuitivă, visătoare, inteligentă, subtilă.
Cu receptorii senzoriali mari	Persoană deschisă, senzuală, expansivă, plină de viață, seducătoare. De profesie, stewardesă.	Persoană plină de viață, bonomă, veselă, amuzantă, îngăduitoare, gurmândă, satisfăcută de sine.
Cu receptorii senzoriali mici	Persoană închisă în sine, timidă, puțin inteligentă, misterioasă, ascunsă. De profesie, muncitoare.	Persoană închisă în sine, rece, severă, rigidă, taciturnă, dezagreabilă, anxioasă, artăgoasă.

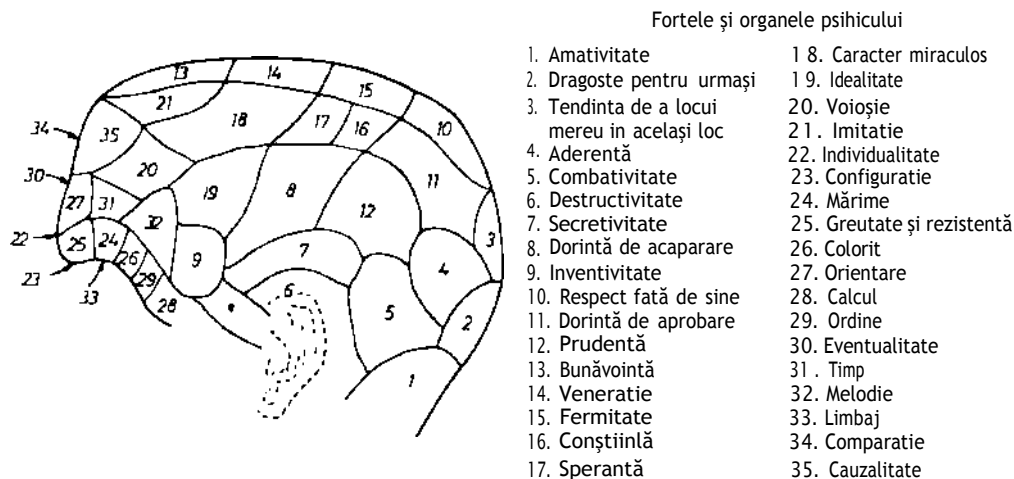
"teoriei autoimitației" propusă de etologul Desmond Morris (1967/1991, 63), "sânii pronunțați, emisferici ai femelei trebuie cu siguranță să fie copii ale feselor cărnoase, iar buzele roșii, puternic definite ale gurii trebuie să sunt copii ale labiilor roșii". Între alte argumente în susținerea teoriei autoimitației, etologul britanic se referă la folosirea de către femei a rujului (se știe că în stimularea sexuală atât buzele, cât și labiile genitale își accentuează roșeața prin intensificarea vascularizației sangvine). Moda "rujării" cu albastru-auriu, cu verde etc. nu sprijină în nici un caz supozițiile lui Desmond Morris.

Frenologia

Spre sfârșitul secolului al XVIII-lea s-a inventat o nouă știință, "frenologia", care pretindea că nu fața, ci craniul, cu protuberanțele lui, oferă cheia descifrării caracteristicilor psiho-morale ale oamenilor. "Noua știință" susținea că "busele" - protuberanțe ale cutiei craniene, ușor identificabile prin pipăire - ar exprima dezvoltarea zonelor corticale subiacente, responsabile de anumite funcții intelectuale sau răspunzătoare de comportamentele morale ale indivizilor. Medicul vienez Franz Joseph Gall (1758- 1828), părintele frenologiei, de fapt al "organologiei", cum îi plăcea să o numească, a stabilit „harta cranioscopică”, incluzând 27 de buse sau "organe" (ale facultăților intelectuale, aptitudinilor și dispozițiilor morale). Franz Joseph Gall credea că facultățile morale și intelectuale sunt înnăscute.

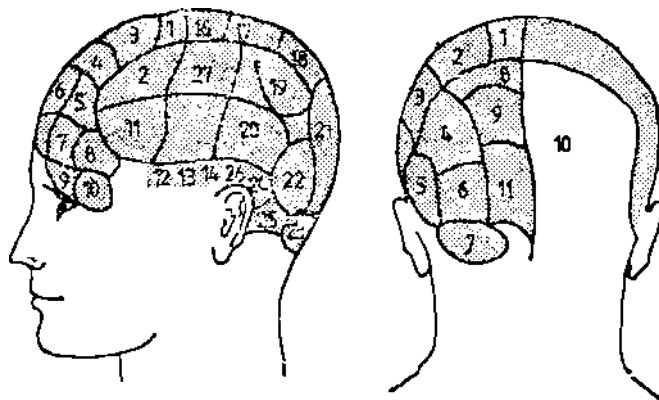
În secolul al XIX-lea "hărțile frenologice" au dobândit o recunoaștere largă printre oamenii de știință, care s-au străduit să inventarieze cât mai multe buse, descoperind noi și noi "organe". Termenul de "frenologie" a fost inventat de Thomas Forster și popularizat de asistentul lui Franz Joseph Gall, după ce s-a despărțit în 1815 de magistrul. Johan Gaspar Spurzheim (1776-1832), căci despre el este vorba, prin lucrările sale (în special *Phrenology, or the Doctrine of the Mind*, publicată la Londra în 1825), ca și prin conferințele ținute în Anglia și America, inclusiv la Universitatea Harvard, unde a fost bine primit, a contribuit masiv la difuzarea cunoștințelor de frenologie. Reproducem harta frenologică utilizată de Johan Gaspar Spurzheim (Figura 3.5).

Fig. 3.5. Harta frenologică a lui J.G. Spurzheim (1825)



Mai târziu, frenologul american J. W. Refield a descoperit aproape două sute de astfel de organe pe care le-a trecut sistematic pe hartă (Figura 3.6).

Fig. 3.6. Harta frenologică



Pe parcursul secolului XX au fost destul de numeroase încercările de modernizare a frenologiei. În acest sens, au adus contribuții psihiatrul britanic Bemard Hollander (1864-1934), care a publicat lucrarea *Scientific Phrenology* (1902), psihologul belgian Paul Bouts (1901-1999), care a propus formarea unei științe de sine stătătoare, "fiziognomia", prin integrarea perspectivelor frenologiei, tipologiei și grafologiei. În fine, în 1983 psihiatrul Peter Cooper a fondat "The London Phrenology Company Ltd.", cu scopul de a repune în drepturi moștenirea lui Franz Joseph Gall.

Așa cum aprecia Gordon W. Allport (1961/1981, 58-64), frenologia a debutat ca o încercare onestă de a descoperi elementele fundamentale ale personalității, dar s-a transformat treptat într-o escrocherie foarte rentabilă pentru promotorii ei. Lucrarea lui Franz Joseph Gall (*Anatomie et physiologie du système nerveux en general, et du cerveau en particulier. avec observations sur la possibilité de reconnaître plusieurs dispositions intellectuelles et morales de l'homme et des animaux par la configuration de leur tête*, 4 volume, publicate între 1810 și 1819, revăzută în 1825 și tradusă în engleză în 1935) prefigurează psihologia diferențială și psihofiziologia. După ce a cunoscut o adevărată vogă, frenologia a fost respinsă și catalogată drept "pseudoștiință". Astăzi, criticile sunt mai nuanțate. Totuși, puțini sunt cei care îi acordă credit total. Autorii acestei lucrări nu se numără printre ei.

Fața - "ovalul luminos"

Oricât de seducătoare ar fi la prima vedere, fiziognomia și frenologia nu sunt propriu-zis științe, chiar dacă au contribuit prin unele date de observație la dezvoltarea cunoașterii personalității. Afinații de tipul "Fațarele vă nu numai starea de spirit a persoanei, dar și caracterul, sănătatea, personalitatea, viața sexuală, popularitatea, abilitatea de a face bani, statusul social și aspirațiile" (M.L. Knapp, 1980, 179) sau pretenții de tipul „Arătați-mi fața mamei dv. și eu vă voi spune cine sunteți" (K. Gibran, 1962) sunt calificate de către Anthony Synndtt

(1989, 61 6), de la care am împrumutat aceste exemple, drept "extravagante și nesubstanțiale". Cercetările moderne nu au găsit nici o corelație statistic semnificativă între arhitectura feței sau a craniului și trăsăturile psiho-morale. Chiar localizarea zonală strict delimitată a funcțiilor cerebrale este astăzi pusă sub semnul întrebării. Încercările recente de repunere în drepturi a fiziognomoniei sunt privite cu scepticism de către oamenii de știință, deși unele rezultate experimentale bine controlate sunt tulburătoare. De exemplu, revista *Psychology Today* (februarie, 1982) comunică rezultatele surprinzătoare, ca să nu spunem șocante, la care au ajuns Roger Squier (SUA) și John Mew (Marea Britanie). Studiind biografiile standard și răspunsurile la chestionarele de personalitate, corelate cu radiografiile faciale, cei doi cercetători au ajuns la concluzia că oamenii cu față prelungă și bărbia ascuțită sunt mai degrabă veseli, insistenți peste măsură și cu spirit practic, totuși puțin cam naivi. Oamenii cu față scurtă și pătrată sunt, de regulă, capricioși, imaginativi și foarte perspicace. Revista menționată ne mai informează că, pe baza biografiilor întocmite după un anumit punctaj, Roger Squier a reușit să descrie cu exactitate trăsăturile feței unor persoane pe care nu le-a văzut niciodată. Astfel de date de cercetare urmează să fie explicate, nu respinse. Se acceptă cvasigeneral că "fața indică vârsta, genul, rasa - cu un anumit grad de acuratețe -, de asemenea starea de sănătate și statusul socio-economic, starea de spirit și emoțiile și, probabil, caracterul și personalitatea" (A. Synnott, 1989, 607)

În ceea ce ne privește - așa cum ne-am mai pronunțat (A. Chelcea și S. Chelcea, 1986, 84-89) -, acordăm credit abordării relației dintre figură și psihologia oamenilor sugerată de Marcel Sendrail (1967/1983), bazată pe interacțiunea psihic/fizionomie. Nu este exclusă, firește, influența elementelor exterioare acestei relații (de exemplu, hiperactivitatea glandelor endocrine poate marca atât fața oamenilor, cât și psihologia lor), dar, abstractie făcându-se de cazurile patologice, acțiunea reciprocă dintre chip și personalitate poate întemeia ceea ce savantul francez a denumit "știința figurii omenești". Aducem câteva argumente în acest sens.

Trăsăturile feței bine proporționate, conform canoanelor de frumusețe acceptate într-o anumită societate, la un anumit moment dat, generează - de cele mai multe ori - o fire optimistă, încredere și stimă de sine, spirit de colaborare, bunătate și îngăduință față de alții, chiar ingeniozitate. Persoana privită cu simpatie datorită chipului ei plăcut răspunde cu același sentiment de simpatie. Contactele umane îi produc satisfacție și, ca urmare, caută să le inițieze și să le întrețină. Fiind totdeauna acceptată cu plăcere în comunicarea interumană, o astfel de persoană își exersează și își dezvoltă capacitatea de exprimare a ideilor, dobândește curajul de a afirma puncte de vedere personale, devine - în cele din urmă - mai... inteligentă. Pe de altă parte, o figură umană disproporționată nu lasă nemodificată psihologia persoanei. William Shakespeare prezintă în drama istorică *Richard al III-lea* un caz exemplar. Reproducem un fragment din monologul lui Richard, duce de Gloucester (mai târziu regele Richard al III-lea), în traducerea lui Dan Duțescu (1964):

Dar eu, ce nu-s strunjit pentru hârjoane
Și nici să mă răsfăț în dulci oglinzi,
Eu, crunt, ciuntit, ce nu pot să mă-nJoi
Pe lângă-o nimfă legănată-n șolduri;
Eu, cel necumpănit deopotrivă,
Prădat la trup defirea necinstită,

Ne-ntreg și scâlciat. prea timpuriu
 Zvârlit în lumea așa vie. și-încă
 'Așa pocit. scâlâmb. căpân și căinii
 Mă latră când șonticăiesc pe drum [...]
 Deci. cum n-am să pot săfiu nici curtezan.
 Nici să mă-mbii la galeșe taifasuri.
 Mi-am pus în gând săfiu un ticălos.
 Urând huzurul zilelor de azi.

(Actul 1, scena 1)

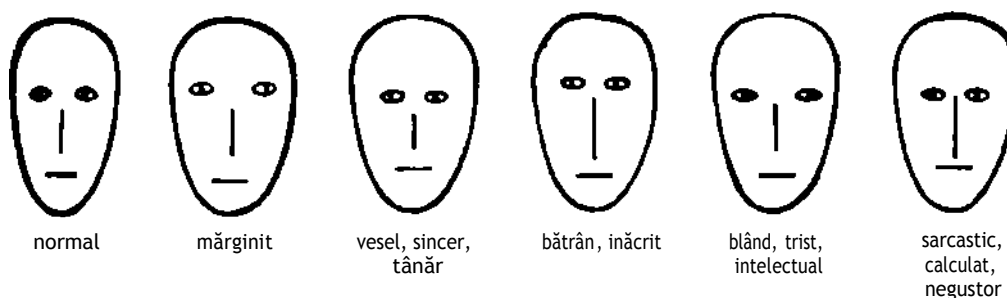
Comentariile ni se par de prisos. Ne permitem doar să semnalăm natura probabilistă a relației dintre portret și personalitate. Nu este exclus ca un chip hidos, compensatoriu, să conducă la formarea unei personalități de o desăvârșită frumusețe psiho-morală. Apoi, tot în perspectivă psihosociologică, se cuvine să atragem atenția asupra riscurilor de a stabili corespondențe directe, punct cu punct, între o trăsătură fizionomică și o însușire psiho-caracterială. Eliminarea prejudecăților bazate pe asemenea corespondențe curăță terenul pentru studierea sistematică a comunicării nonverbale. Nu au nici un temei asociațiile care se fac, la nivelul cunoașterii spontane, între înălțimea frunții și inteligență, între viclenie și buzele subțiri sau între senzualitate și buzele cărnoase, între divergența axelor oculare și înclinația spre visare etc. Astfel de prejudecăți populează "mahalalele psihologiei": sprâncenele drepte exprimă obiectivitate, cele arcuite, subiectivitate; sprâncenele unite sunt semnul ideilor fixe, iar cele foarte depărtate, semnul sensibilității; sprâncenele abia conturate denotă delicatețe, iar cele groase, tărie de caracter. Urmând parcă aceste prejudecăți, femeile își pensează sprâncenele, în timp ce bărbații și le zbârlesc...

Dar nu numai configurația externă înrăurește viața psihică a omului; și trăirile psihice își pun în timp amprenta asupra figurii fiecăruia dintre noi. Suferința fizică și psihică sapă pe obraz și urme de neșters. Colțurile gurii păstrează în cutele formate bucuria sau tristețea. Pe frunte, șanțurile adânci povestesc despre furtunile interioare. Fericirea dă strălucire chipului uman. Nu totdeauna, dar probabilitatea de influențare depășește hazardul. Iată pentru ce credem că "știința figurii omenești" nu este prea veche, ci, dimpotrivă, prea nouă. Ne place să credem că cercetarea științifică riguroasă a interacțiunii dintre procesele psihice și fizionomie va arăta că și în acest domeniu "formele semnifică".

Elementele componente ale feței

Cercetările experimentale de până acum au arătat că diferite elemente ale feței (fruntea, sprâncenele, ochii, nasul, gura, bărbia), luate separat și în combinație, influențează formarea impresiei despre celălalt. În acest sens, sunt citate experimentele realizate de E. Brunswik și Lotte Teiter (1937). Cei doi psihologi germani au prezentat 41 de "fețe schematice" subiecților de experiment, solicitându-le să le evalueze sub raport psiho-moral. Fețele schematice se diferențiau după distanța dintre globii oculari, înălțimea frunții, poziția și lungimea nasului și după poziția gurii. S-a constatat că există o anumită omogenitate a aprecierilor (Figura 3.7)

Fig. 3.7. Fețele schematice utilizate în experiment de E. Brunswik și L. Teiter, 1937
(după G.w. Allport, 1961/1981, 477)



și că gura - nu ochii, cum cred cei mai mulți - reprezintă trăsătura facială cea mai importantă pentru formarea impresiei. Rămâne deschisă problema validității externe a acestor experimente. Rezultatele obținute pe fețele schematizate pot fi extrapolate la fețele oamenilor în viața de zi cu zi?

În continuare, vom încerca să deslușim contribuția fiecărui element constitutiv dintr-o față la formarea impresiei despre ceilalți. Menționăm încă o dată că nici un semnal nonverbal nu trebuie privit ca o monadă. În plus, în legătură cu semnalele transmise de elementele feței nu am identificat prea multe cercetări științifice bine controlate, în schimb am întâlnit o puzderie de speculații care trebuie preluate cu "scepticism cumpătat și feedback adecvat" - după formula lui Charles L. Larson (2001:2003, 46). Ochilor le-am rezervat un subcapitol aparte, dată fiind literatura beletristică și științifică bogată ce le-a fost consacrată.

Fruntea. Dacă înălțimea frunții nu ne spune prea multe lucruri despre caracteristicile psihice ale persoanei - în ciuda stereotipului des întâlnit că fruntea dreaptă și înaltă este semnul inteligenței superioare, iar fruntea îngustă și teșită, semnul lipsei de inteligență și al pornirilor agresive -, cutele de pe frunte semnalizează ceva. Cutele lungi și verticale de deasupra rădăcinii nasului - numite și "cutele luptătorului" - sunt asociate cu voința, cu efortul de concentrare (se mai numesc și "cutele concentrației"). Ele se conturează stabil după vârsta de 20 de ani. Cutele orizontale generate de contracția „mușchiului atenției” sunt asociate cu ridicarea sprâncenelor și deschiderea maximă a pleoapelor. Ele pot exprima mirarea, frica sau înțelegerea bruscă a situației. Depinde de împrejurările sociale concrete. Așa-numitele "cute încrețite", apărute pe frunte la intersecția cutelor verticale și orizontale, semnifică mâhnire, năpăstuire, o neputință chinuitoare (vezi H.H. Rieckle, 1978/1999, 125).

Sprâncenele. În ABC-ul cunoașterii de sine Clement Blin (1996:2002, 22) descrie nouă tipuri de sprâncene (abia conturate, arcuite, căzute, de faun, drepte, foarte depărtate, groase, oblice, unite) și asociază fiecărui tip caracteristici psiho-morale (de exemplu, sprâncenele unite exprimă intransigență, idei fixe, blocaje afective; cele arcuite, receptivitate, afectivitate, subiectivitate). Un întreg folclor. Reținem totuși că sprâncenele arcuite și abia conturate (mai degrabă combinația lor) reprezintă un semn de feminitate, iar sprâncenele groase, zbârlite, un semn al masculinității.

Dar analiza expresiei faciale nu se rezumă doar la exprimarea afectelor indivizilor, cercetătorii încercând să determine legătura dintre anumite elemente ale feței și modificarea relațiilor interpersonale. Într-un studiu experimental, C.F. Keating, A. Mazur și M.H. Segall (1977) sugerează că pozițiile diferite ale sprâncenelor transmit informații despre statutul dominant! dominat al interlocutorilor. În urma analizei unor fotografii ale unor bărbați de diferite rase, având sprâncenele dispuse în mod diferit, subiecții au judecat ca fiind mai "dominanți" bărbații care aveau sprâncenele "coborâte", în comparație cu cei care aveau sprâncenele „ridicate”. Rezultatele au fost consonante când în fotografii au fost prezentate personaje din desene animate. Într-un studiu similar, U. Mueller și A. Mazur (1996) au analizat relația dintre trăsăturile feței și promovarea în cariera militară. Cei doi cercetători au evaluat, folosind Scala dominanță-submisivitate, caracteristicile faciale ale unor elevi, absolvenți ai unei școli militare, raportându-se la fotografiile lor de la absolvire. Caracteristicile astfel evaluate au fost corelate ulterior cu promovabilitatea în carieră. Deși pe termen mediu (doi ani) nu s-a determinat o legătură semnificativ statistică între caracteristicile care exprimă dominanța și probabilitatea promovării, pe termen lung (peste 20 de ani) prezența anumitor trăsături faciale a corelat semnificativ cu promovarea în carieră. Studiul arată că absența unor trăsături fizice corespunzătoare modelului tipic specific poziției respective poate constitui, pe termen lung, un obstacol în promovarea în carieră. Micile legende care însoțesc viața militară ("avea față de general", "părea născut să fie general") pot avea, în fapt, bază reală de interpretare. În timp ce variabile ca educația părinților, background-ul familial cu privire la cariera militară nu s-au dovedit semnificative pentru prezicerea rangului militar, prezența unor trăsături dominante ale feței a constituit un bun predictor, mai ales pentru a distinge între pozițiile medii și cele deosebit de înalte.

Ridicarea bruscă a sprâncenelor este unul dintre semnalele de salut cele mai răspândite, este un mod de a spune "da" – apreciază Horst H. Riickle (1978/1999, 126). Autorul anterior citat spune: "Este posibil ca sprâncenele să ia 40 de poziții diferite. Acestea, cuplate cu poziția pleoapelor și cu încrețirea frunții, pot genera un joc infinit al exprimării mimice". Ar fi contraproductiv să le descriem. Atragem totuși atenția că sprâncenele trase în jos, cuplate cu ridicarea obrajilor prin contracția mușchilor feței, protejează ochii și se observă când râdem sau plângem.

Nasul. Ce legătură este între nas și obrăznicie? De ce se spune "Și-a luat nasul la purtare"? Ipoteza că nasul constituie un organ care imită penisul, susținută de Desmond Morris (1976/1991, 60), deși foarte discutabilă, sugerează următoarea traducere: "Și-a luat nasul la purtare" . "Își arată organul genital în public", ceea ce este obscen și intră sub incidența legii juridice referitoare la bunele moravuri.

În afara nasului mic și a nasului scurt, primul exprimând, chipurile, modestie, cel de-al doilea, ambiție (sfântă naivitate !), sunt amintite următoarele tipuri de nas: cârn, căzut, cocoșat, concav, convex, drept. Între alții, Clement Blin (1996/2002, 23) stabilește o corespondență directă între forma nasului și anumite trăsături psihice: cine are nasul căzut este melancolic, persoanele cu nasul cârn sunt capricioase etc. Nu s-a făcut nici o statistică pentru a verifica astfel de asocieri. Sunt simple speculații. Totuși, unele observații au valoare de generalizare, sunt susținute de datele experimentelor științifice (de exemplu, înroșirea nasului și mărirea lui când o persoană nu spune adevărul). De asemenea, se acceptă cvasiunanim că modificarea circumferinței nărilor semnalează o stare de excitație, că strâmbatul din nas (apariția cutelor oblice pe laturile nasului) indică dezgust, neplăcere, perplexitate. În acest sens, se și spune despre o persoană greu de

satisfăcut: "Cam strâmbă din nas!". Horst H. Riickle (1978/1 999, 143) consideră că "strâmbatul din nas, alternat cu un zâmbet, generează o notă de cochetărie în special la femei, dând farmec persoanei respective".

Gura. Se apreciază că gura este "centrul bucuriei și al durerii". Luându-se în calcul și buzele (subțiri sau cărnoase, ieșite în afară ambele sau doar una dintre ele), se vorbește despre gură cărnoasă și sinuoasă, cu buza inferioară protuberantă, cu buza superioară protuberantă, cu comisurile căzute, cu comisurile ridicate, înclăștată, mare, mică, proeminentă, subțire și rectilinie (C. Blin, 1 996/1 999, 25). Și în legătură cu forma și mărimea gurii s-au construit stereotipuri - îi dezarnăgim pe cei care cred că se poate descifra în câteva secunde psihologia persoanei pe baza limbajului corporal - lipsite de orice sâmbure de adevăr. Conform acestor stereotipuri, gura proeminentă, cu ambele buze groase și ieșite în afară ar trăda dorințele instinctuale ale persoanei, gura cărnoasă și sinuoasă ar fi proprie persoanelor sentimentale, iar cea subțire și rectilinie ar exprima cerebralitate. Absurd ! Dar, cum spunea Lucius Annaeus Seneca, *Recti apud nos /ocum tenet error, ubi publicusfactus est* (Când a devenit cunoscută de toată lumea, greșeala ține pentru noi locul a ceea ce este corect).

Spre deosebire de forma ei, mișcarea gurii transmite, conștient sau inconștient, semnale care pot fi decodificate destul de acurat. Psihologul Ernest Korff- citat de Horst H. Riickle, 1 978/1 999, 1 44) - a stabilit că mișcarea scurtă și nervoasă și tremurăturile mușchilor gurii indică o nervozitate accentuată, constituie un semnal de alarmă. Gura deschisă poate marca intenția de a vorbi, dar și mirarea, imposibilitatea de a înțelege ceva. Gura închisă în mod voit exprimă dorința de a întrerupe schimbul de replici. Când spunem "i-am închis gura" înseamnă că l-am lăsat fără replică pe interlocutor, că l-am adus în starea de a se retrage de la discuții. Când îl caracterizăm pe cineva că "este gură mare", ne referim nu atât la faptul că vorbește mult, cât mai ales că vorbește fără teamă. "Gura legată" (închisă, cu buzele strânse) arată închiderea în sine. Ca și la sugari când refuză hrana, la adulți acesta este modul de a spune „nu”. Să nu ne grăbim însă să tragem concluzii. Mai întâi să facem conexiunea dintre semnalele gurii cu semnalele transmise de celelalte elemente componente ale feței, cu alte gesturi, cu postura; să luăm în considerare situația socială concretă, statusul social al persoanelor, apartenența la gen (gender), la clasa de vârstă, starea de sănătate (un început de pareză modifică forma gurii) etc. Abia după aceea, cu toată prudența ce se impune în evaluarea celorlalți, să ne pronunțăm, dar - atenție! - în termeni probabilistici.

Maturitatea feței. Ne putem întreba: care anume trăsături ale feței exprimă dominanță sau, și mai general, care trăsături ale feței sunt asociate cu un anumit tip de personalitate? Trăsăturile care exprimă dominanță la diferitele specii de animale sunt, în general, cele care arată maturizarea sexuală (K. Lorenz, 1963/1 988). Caroline Keating (1985) susține că trăsăturile asociate maturității fizice sunt semnale ale dominanței în lumea umană, la fel ca și în rândul celorlalte specii. Indivizii cu maxilare puternice (semnal care indică maturizarea dentiției în lumea primatelor), cu fața proeminentă, cu buze subțiri și păr puțin (semnal asociat cu înaintarea în vârstă) sunt percepuți ca fiind mai dominanți. Într-un studiu transcultural, Caroline Keating a prezentat mai multe fotografii ale unor adulți cu trăsăturile feței diferite. Fotografiile au fost prezentate în perechi, iar subiecții au fost rugați să spună care față este mai dominantă

în raport cu cealaltă. În zece din cele unsprezece culturi analizate, anumite tipuri de fețe au fost văzute ca dominante de către majoritatea evaluatorilor. Studiul a relevat faptul că bărbații cu trăsături dominante sunt considerați mai atractivi atât de către femei, cât și de către bărbați, subliniind faptul că atractivitatea la bărbați este strâns legată de dominanță. În schimb, între atractivitate și dominanță se manifestă o relație inversă în evaluarea femeilor. Caracteristicile imature, copilărești, juvenile joacă un rol însemnat în definirea atractivității la femei (1. Eibl-Eibesfeldt, 1995). Din acest punct de vedere, dimensiunile ochilor și proeminența buzelor sunt asociate caracterului dominant/nondominant al celui evaluat. Caroline Keating susține că identificarea caracteristicilor dominante ale feței la bărbați a fost mai ușoară pentru subiecții evaluatori decât identificarea acestora la femei. Probabil că alte elemente nonverbale sunt determinante în evaluarea dominanței feminine.

Asimetria feței. O serie de cercetări au pus în evidență relația dintre asimetria facială și viața psihică. S-a constatat că atunci când asimetria este accentuată, de cele mai multe ori avem de-a face cu o persoană nevrotică (G. Lindzey et al., 1952). S-a avansat chiar ideea - care trebuie să fie în continuare verificată experimental - că partea dreaptă a feței exprimă, de obicei, self-ul public al persoanei, în timp ce partea stângă, viața psihică inconștientă. O analiză a modului de a poza în atelierele fotografice sau ale pictorilor ar putea aduce argumente în favoarea acestei intuiții. Cu titlu explorator, fără o bază statistică suficientă, înclinăm să credem că așa stau lucrurile. Analizând portretistica Renașterii, directoarea Secției de artă a Renașterii de la Walters Art Gallery din Baltimore, Joaneath Spicer (1991: 12000, 84), ajunge la concluzia că "în majoritatea narațiunilor tratate pictural, limbajul corpului exprimând stăpânirea de sine este asociat cu autoritatea", arată deci self-ul public. "Halebardierul" (1526) din gravura lui Hans Sebald Behrn lasă să se vadă partea dreaptă a feței, la fel ca și "Portdrapelul" (1617) pictat de Evert van der Maes. Guvernatorul Indiilor de Est, Mattheus van den Broeck, pozează pictorului Samuel van Hoogstraten astfel ca să se vadă partea dreaptă a feței. Dintre cei 22 de ofițeri imortalizați în pictura lui Pieter Isaacs "Compania din Amsterdam a căpitanului Jacob Geritsz Hoing" (1596), 17 privesc astfel încât să li se lumineze jumătatea din dreapta a capului. Analiza ar merita să fie extinsă. Numai portretele din Renaștere au această particularitate, sau portretele din orice perioadă? Și în fotografii se păstrează aceeași tendință de a poza? Pictorii și fotografii sunt cei care au intuit funcțiile asimetriei faciale, sau cei care "le-au oferit chipul" spre a-l picta sau fotografia?

O altă ipoteză la fel de îndrăzneță a fost lansată de soții F.G. Lynn și D.R. Lynn (1938): dacă persoanele au o lateralitate manuală și facială dreapta (după cum ridică în sus colțul gurii când zâmbesc), atunci ele sunt mai expansive și mai bine integrate social decât în cazul în care au lateralitate încrucișată. Și această ipoteză merită să fie verificată.

Am adus în discuție aceste cercetări și ipoteze pentru a susține concluzia noastră potrivit căreia știința despre figura umană abia dacă se conturează, în nici un caz nu este veche și depășită. O dovadă în acest sens o aduc cercetările privind frumusețea corporală, realizate în ultimele decenii de către psihosociologi (E. Berscheid și E.H. Walster, 1979), sociologi (W. Chapkis, 1988; G.L. Patzer, 1985), antropologi (S.A. Boone, 1986; R. Brain, 1979) sau istorici (M. Thevoz, 1981).

Haloul atractivității. Cercetările psihosociologice (T.F. Cash et al., 1977; K.L. Dion et al., 1972; R.L. Dipboye et al., 1977) au relevat că persoanele atractive obțin mai ușor locuri de muncă la interviurile pentru angajare și primesc referințe mai pozitive de la locul de muncă decât persoanele mai puțin atractive din punct de vedere fizic. Tony Malim (1997/2003, 83)

relatează despre experimentul lui D. Landy și H. Sigall (1974) prin care s-a verificat relația dintre atractivitate și evaluarea performanțelor. Cercetătorii au redactat două eseuri: unul bun și altul slab. Studenților li s-a spus că eseurile au fost scrise de către studenți și au fost rugați să evalueze calitatea lor. Eseul bun a fost însoțit o dată de fotografia unei studente atractive și altă dată de fotografia unei studente mai puțin atractive. La fel s-a procedat și cu eseul slab.

În ambele cazuri eseul studentei atractive din punct de vedere fizic a fost evaluat cel mai bine.

Alte cercetări (K.L. Dion et al., 1972; H. Sigall și N. Ostrove, 1975; J.E. Stewart, 1980) au relevat că persoanele atractive sunt considerate ca fiind mai fericite, au o probabilitate mai mare de a se căsători și de a avea o căsătorie reușită, iar în procesele juridice (în sistemul cu jurați) primesc pedepse mai blânde decât persoanele neatractive. În relația dintre atractivitatea fizică a persoanei învinuite și gravitatea pedepsei intervine ca variabilă-test "tipul de infracțiune". Pe bază experimentală Diane S. Berry și Leslie Zebrowitz McArthur (1988) au găsit că atunci când infracțiunea este săvârșită cu intenție de către o persoană atractivă (cu "față de copil"), pedeapsa aplicată este mai severă decât în cazul persoanelor mai puțin atractive (cu față matură). Care ar putea fi explicația? Se consideră că persoanele adulte cu față de copil (ceea ce induce impresia de naivitate) s-au folosit de acest atribut pentru a face acte reprobabile. Dacă însă infracțiunea a fost săvârșită ~~ar~~ cu intenție, atunci pedeapsa pentru persoanele atractive este mai mică decât cea aplicată infractorilor cu figură neatractivă.

Frumusețea fizică a unei persoane include, între cei mai importanți factori, armonia, proporționalitatea, atractivitatea feței. Denise Jodelet (1994) a descoperit că, atunci când privesc o persoană pe stradă, 39 la sută dintre cei intervievați declară că evaluează frumusețea feței (45% apreciază frumusețea corpului). Anthony Synnott (1989, 608) este de părere că în cultura occidentală există o "mistică a frumuseții" (ceea ce este frumos este bun și ceea ce este bun este frumos), cu rădăcini în gândirea lui Aristotel. Ne amintim că Stagiritul spunea: "Frumusețea este mai puternică decât orice scrisoare de recomandare" (vezi H.J. Eysenck și M. Eysenck, 1981/1998, 29). În Metafizica, Aristotel considera că frumusețea constă în ordine, simetrie și proporție. Înțelegând în acest fel frumusețea, Aristotel se despărțea de concepția lui Platon, al cărui discipol în Academie fusese. Pentru Aristotel, frumusețea oglindește în exterior ceea ce este în interior; pentru Platon, frumusețea este binele Însuși: frumosul este binele și binele este frumosul. În dialogul Banchetul este dezvoltată teoria platoniciană a frumosului, care culminează în frumusețea absolută, care transgresează sexul, sexualitatea și simpla frumusețe fizică (cf. A. Synnott, 1989, 611).

Americanii – remarcă Tony Malim (1997/2003, 83) – consideră atractive figurile feminine asemănătoare cu cele ale copiilor (ochii mari, nasul scurt, bărbia mică). Probabil că nu numai americanii văd astfel de figuri ca "drăgălașe". Credem că peste tot în lume ceea ce este tânăr este frumos și că explicația atractivității "figurilor drăgălașe" este programată ereditar – așa cum am mai arătat –, nu este legată de "potențialul individului de a aduce pe lume copii" – cum crede același Tony Malim (ibidem). Un experiment realizat de Leslie Zebrowitz McArthur și Diane S. Berry (1987) pe subiecți coreeni susține ideea universalității atractivității figurilor

umane care exprimă imaturitate și a stereotipului de atribuire a calităților psiho-morale ale copiilor persoanelor cu "față de copil".

Persoanele adulte care au "față de copil" (babyface) ochii mari, coborâți spre jumătatea feței, nasul mic - sunt percepute ca având și atributele copilăriei: sinceritate, submisivitate, naivitate, neagresivitate. Acest lucru a fost pus în evidență de numeroase cercetări (D.S. Berry și L.Z. McArthur, 1986; c.F. Keating, 1985; L.Z. McArthur și K. Apatow, 1983). În astfel de cercetări s-au folosit desene (fețe schematice) sau fotografii ale persoanelor. De aici și critica artificialității experimentelor realizate în domeniu. Diane S. Beny și Leslie Zebrovitz McArthur (1988, 24) semnalau și o altă limită a cercetărilor experimentale referitoare la impactul fețelor de copil asupra impresiei despre persoana-țintă: în situațiile experimentale figura umană era singura sursă de informații în crearea impresiei. În viața de zi cu zi, în mod real, ne facem o părere despre persoanele pe care le întâlnim pentru prima oară sau despre persoanele cu care interacționăm constant percepând fața lor, prezența fizică în ansamblu, comportamentul lor verbal și nonverbal.

Adam J. Rubenstein, Judith H. Langlois și Lori A. Roggman (2002) se întreabă: Ce face ca o față să fie atractivă? Înainte de toate, autorii menționați denunță falsitatea mitului că "frumusețea se află în ochii celui care privește". Ne-am obișnuit să spunem: "Nu-i frumos ce-i frumos, ci este frumos ce-mi place mie". Dar acest lucru nu este deloc adevărat.

În concluzie, vom susține și noi ceea ce spune Anthony Synnott (1989, 610): "Semnificația frumuseții este imensă, psihologică și sociologică, economică și literară, filosofică și chiar teologică; ea are legătură cu comunicarea nonverbală, cu evaluarea stării de spirit și a caracterului, cu mobilitatea socială, cu comportamentul de ajutorare de orice fel, cu sexualitatea și cu atribuirea de calități personale și morale; mai mult, frumusețea poate fi văzută ca fiind fizică sau spirituală, interioară sau exterioară, naturală sau artificială, subiectivă sau obiectivă, pozitivă sau chiar negativă".

Ochii - "ogindă a sufletului"?

I se atribuie filosofului și omului politic roman Marcus Tullius Cicero (106-43 î.e.n) afirmația: "Fața exprimă totul, iar fața este dominată de ochi". *Animi sedem esse in oculis* (Sediul sufletului se află în ochi) - credeau anticii. În secolul al XVI-lea era dominantă părerea consemnată de Erasmus din Rotterdam în *De civilitate morum puerilium* (1530) că "ochii larg deschiși sunt semn de stupiditate, cei prea fixați un semn de indolență, cei ce privesc prea acut sunt înclinați spre gâlceavă, prea vioaie și grăitoare este privirea celor lipsiți de rușine" (apud N. Elias, 1939/2002, 97). Chiar și astăzi, mulți cred că ochii dezvăluie caracteristicile psiho-morale, structura psihică a persoanei. Hipocrat (c. 460-375 î.e.n.) spunea că "ochii sunt oglinda sănătății". Este vorba despre un stereotip al gândirii la nivelul "simțului comun". De ce s-a format acest stereotip? Ce informații transmit ochii și ce semnificație socială are privirea? Vom încerca să schițăm răspunsuri la aceste întrebări firești, făcând trimitere la cercetările medicale, antropologice, psihologice și sociologice.

Ochii stabilesc un adevărat record în ceea ce privește asocierea de epitete cu valoare stilistică. În Dicționarul de epitete al limbii române (1985) SWIt menționate 606 epitete evocative și apreciative. În primul rând, caracteristicile cromatice: în afara ochilor albaștri (cu douăsprezece nuanțe), ochii mai pot fi măslinii, murgii, opalini, oțelii, pistruiți, smoliți, viorii etc. -

În total, 60 de culori și nuanțe cromatice. Este dificil să separăm epitelele evocative de cele apreciative. Caracterizând ca azurii (epitet evocativ) ochii unei persoane, implicit facem și o evaluare, astfel că determinativul "azurii" apare și ca epitet evaluativ. Dovadă a ambivalenței evocativ/evaluativ stau și versurile lui Mihai Codreanu:

Văzui mulți ochi frumoși pe lume,
Albaștri, negri, verzi, căprui,
Dar toți îmi par deșarte glume
Pe lângă ochii cenușii.

Totuși, unele determinări stilistice permit evidențierea, în primul rând, a impresiei produse, fiind mai încărcate de subiectivitate. În limba română, numărul epitetelor apreciative referitoare la ochi este mai mare decât cel al epitetelor evocative. În legătură cu expresia ochilor, există aproximativ 270 de calificative stilistice apreciative. Am întâlnit cu toții ochi admirativi, afectuoși, ageri și chiar adoratori. Ne-am ferit și ocolim cu grijă ochii agresivi, aroganți, barbari, bestiali, crunți, cumpliți, demenți, desfrânați, detestabili, dușmănoși, farisei, fioroși, furibunzi, ghețoși, groaznici, haini, hămesii, hrăpăreți, hulpavi, isteriei, insolenți, inumani, invidioși, ironiei, încruntați, îndărătnici, îndobitociți, înfiorători, înghețați, înspăimântători, înșelători, înversunați, leneși, lingușitori, milogi, mâniași, mincinoși, naivi, năprasnici, neiertători, nepăsători, nerușinați, nevrednici, obraznici, păcătoși, pișcheri, pizmași, pângăritori, placizi, pofticioși, prăpăstioși, prostiți, răi, reci, sarcastici, sceptici, scârbiți, sinistri, sireți, tâmpi, tâmpiți, trândavi, veninoși, vicleni, vicioși, violenți, vrăjmași, zănatici (exemplele sunt luate din M. Bucă, 1985). Ne-au copleșit, de când suntem capabili să păstrăm imagini în memorie, ochii blajini, blânzi și calzi ai mamei. Ne amintim copilăria "cu ochi duioși, adânci și buni" (Aron Cotruș). Căutam, pe urmele lui Mihai Eminescu, răsplata ochilor "cerești". Ana, copilă "cu ochi dulci, dezmiardători", evocată de Vasile Alecsandri, "ochii focoși, dulci și negri" răcoriți în umbra genelor prelungi, care l-au ispitit pe Dimitrie Bolintineanu, sau cei scăpărători, limpezi, puri și zâmbitori cântați de poeți nu sunt doar creații artistice, ci sunt deopotrivă semnale în comunicarea umană nonverbală.

Poeții, prozatorii, dramaturgii, dar și unii savanți au acceptat fără rezerve că ochii reprezintă "oglinza trupului și a sufletului" – cum remarca psihologul francez George Dumas (1866-1947). Aceasta nu reprezintă decât o ipoteză și un stereotip, este adevărat, larg răspândit. Una este acuratețea impresiei, caracterul adevărat al caracteristicilor psiho-morale, și altceva consensualitatea impresiilor, împărtășirea de către populație a acelorași semnificații pe baza stereotipurilor comune.

Dacă ne referim la valoarea de adevăr a inferențelor dintre culoarea și forma ochilor și psihologia persoanei, trebuie să spunem că receptorii vizuali sunt la fel de expresivi ca și receptorii auditivi. Adică muți.

Marc-Alain Descamps (1989/1993, 57-59) trece în revistă stereotipurile legate de culoarea ochilor la diferite popoare, amintind că, încă la începutul erei noastre, în Zahar, s-a stabilit o corespondență între culoarea ochilor și anumite trăsături de personalitate. Astfel, în această carte sfântă a evreilor se spune că ochii negri denotă vigoarea spiritului și virilitatea sentimentelor; albastrul ochilor îl dezvăluie pe cel care râde fără motiv; ochii galbeni aparțin melancolicilor. La musulmani, culoarea cenușie a ochilor îi semnaleză pe păcătoși și pe inamici. Alchimistul și medicul elvețian Paracelsus (1493-1541) credea că ochii cenușii exprimă indecizia

și instabilitatea psihică a persoanei, iar ochii negri sunt semn al sănătății, spiritului fenn, curajului și onoarei. La englezi se spune că ochii albaștri semnifică bunătate și gentilețe, iar ochii negri, senzualitate și dominarea pasiunilor. La români există povața: "Ochii verzi niciodată să nu-i crezi!"

Mâinile: elogiul lor

Henri Focillon (1881-1943), care a conferențiat și la universitățile din București și Cluj, spunea cândva că mâinile "sunt aproape niște ființe animate [] înzestrate cu duh energic și liber, cu o fizionomie – fețe Îară ochi și Îară glas, dar care văd și vorbesc" (Focillon, 1972, 43). Istoricul de artă și esteticianul francez era convins că "aptitudinile stau Înscrișe În relieful și În desenul lor: mâini subțiri experte În analiză, degetele lungi și mobile ale celui deprins să raționeze, mâini profetice scăldate În fluide, mâini spirituale, a căror inacțiune chiar are grație și sens, mâini tandre. [] Mâna este acțiune: ea creează și, uneori, ai zice că gândește. În repaus, nu-i o unealtă fără suflet, părăsită pe masă ori spânzurând de-a lungul trupului: obișnuința, instinctul și voința de acțiune meditează În ea și nu-ți trebuie mult exercițiu ca să ghicești gestul pe care vrea să-I facă" (ibidem). Ce elogiul mai vibrant poate fi adus mâinii?

Marii artiști ai tuturor timpurilor au intuit că mâinile sunt "aproape ființe vii":

Rembrandt ni le înfățișează în toată diversitatea detenninată de emoții, caractere, vârste și condiții; mâna larg deschisă, încremenită în mirarea sa, înălțându-se, încărcată de umbră, către lumină, aparținând unui martor al Învierii lui Lazăr; mâna activă și puternică a profesorului Turp, ce ține în vârful unei pensete un mănunchi de artere, în Lecția de anatomie; mâna lui Rembrandt desenând, mâna fonnidabilă a Sfântului Matei scriind Evanghelia dictată de un înger; mâinile bătrânului olog din Gravura de o sutădeflorini. alături de mânușile grosolane ce-i atârnă la brâu" (H. Focillon, 1995, 105).

Mâinile s-au Închinat poeme ce au intrat În patrimoniul literaturii universale. Reproducem câteva strofe din Vicente Aleixandre, tălmăcite În românește de Andrei Ionescu și publicate În Secolul 20 (1972, 3-4, 69).

MÂNA

Este efortul omenesc, desigur.
Priviți această mână cu cinci degete deschizându-se.
Mâna care desparte marea de uscat și construiește diguri.
Mâna care trece ușor peste clape,
ca pâcla-faptul zilei, și irizează sunete,
ori cade greu și face să răsunе
tot vuietul din lume. Ori se-oprește
și-atunci rămâne
doar tăcerea tremurândă.

E mâna ce ridică lumea
Cu ajutorul unei pârgii,
Și-nalță turnuri, doruri infinite,

ori mătură ca vântul dunele,
 și face să se spargă valul.
 Această mână ar putea, desigur,
 Fir cu fir iarba muntelui să numere,
 și-n liniște să doarmă după ce-a-nălțat
 cupola care-n fundul văii strălucește.

Gingașa mână care, rînd pe rînd,
 A mîngâiat aceste chipuri, mîna
 Care ivindu-se-n balcon privit-a
 Speranța-n ochii verzi ai uneifete.
 Mîna care-a spus " te iubesc " cuprinzînd înfiorată
 Mijlocul domniței.
 Mîna care a tras spada făcînd să curgă sânge
 Și să geamă zidurile întunecate.

Mîna cu pielea zbîrcită, cu bătăături în palmă.
 Dar ce spun eu? Mîna în care a înflorit un trandafir.
 Nu-l atinge! Mîna care ar putea să schimbe lumea peste noapte.
 Mână liniștită, în umbră, cumplit de nedreaptă.
 O, mână, mână de om care-a fost sau va fi iubire.
 Să strălucească efortul omenesc într-o pace veșnică.
 Mîna care strînge frățește alte mîini,
 Și toate înconjoară vast pămîntul.

În discursul ținut la Congresul de chirurgie (Paris, 17 octombrie 1938), atât de cerebralul scriitor francez Paul Valery observa cu uimire că nu există un Tratat despre mână. Dar un astfel de tratat există încă din 1909. L-a scris psihologul român Nicolae Vaschide (1873-1907), în egală măsură o glorie a României și a Franței (Daniel Clauzel spunea despre Nicolae Vaschide că „Par son genie et son Œuvre a honore la Roumanie et la France”). Este adevărat că lucrarea *Essai sur la psychologie de la main* (peste 500 de pagini) a rămas neterminată și a apărut postum. Dar iată ce scria Nicolae Vaschide: "Mîna definește ființa umană mai mult decît ochiul, mai mult decît oricare alt domeniu senzorial, și fazele vieții noastre lasă în aceasta mai multe trăsături decît în alte părți" (apud M. Bejat, 1972, 205). "Fără teama de a depăși granițele cunoștințelor noastre științifice – spunea Nicolae Vaschide (1909, 481) –, mîna poate procura noțiuni suficiente despre caracterul individual". Ch. Richer scria în "Prefața" cărții lui Nicolae Vaschide: "Există mîini îndrăznețe și mîini timide, mîini senzuale și mîini mistice, mîini de acțiune și mîini de vis [...]. Sufletul se reflectă în structura ființei noastre, în fiziologia, trăsăturile feței și configurația mîinilor [...]. Mișcările mîinii traduc în mod fidel mișcările sufletului. Fiziologia a putut să stabilească, prin observații minuțioase și precise, că fiecare emoție are ecou asupra mușchilor mîinii și că frământările aproape imperceptibile ale degetelor trădeză agitația interioară [...]. Amenințarea, mânia, oroarea, rugăciunea nu pot fi bine exprimate dacă mîna nu vorbește o dată cu vocea și ochii" (apud M. Bejat, 1972, 209). Pornind de la supoziția că mîna vorbește despre starea psihică a persoanei, vom spune câteva cuvinte despre o nouă disciplină științifică pe cale de a se cristaliza, dermatoglia, arătînd

Chiromanția pretinde că ar descrie după liniile din palmă (Figura 3.8) profilul psihologic al persoanei, tendințele afective, calitățile și defectele psiho-morale.

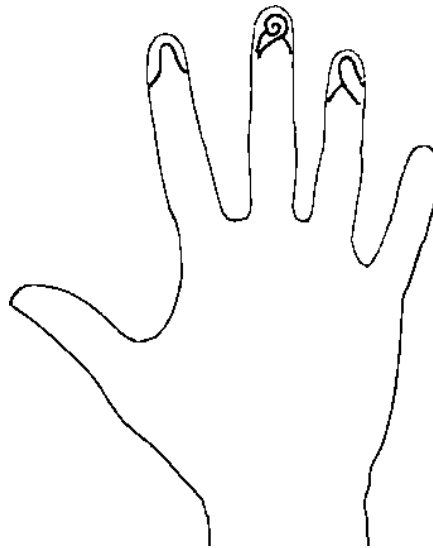
De asemenea, "specialiștii în chiromanție" susțin că sunt capabili să prevadă evenimentele din viața omului. Pentru a dobândi un plus de credibilitate, unii folosesc computerele, ca și când aceste "unelte geniale" nu ar fi programate tot de oameni, în acest caz de șarlatani. Circulă o anecdotă. Un om căruia i se prezisese de către chiromantul ajutat de calculatorul electronic o viață lungă și fericită, destul de sceptic, a Întrebat: "Dar este adevărat? Răspunsul a fost: "Ce interes are, domnule, computerul să te mintă?!".

Spre deosebire de chiromanție, "dermatoglifia" propusă de Michael Allan Park, specialist în antropologie fizică, după cum suntem informați de revista *Science et vie* (iulie 1983), nu prevede evenimente, ci stabilește corelații între anumite caracteristici epidermice (dermatoglife), starea de sănătate și constantele comportamentale. Dermatoglifele sunt desenele papilare situate pe fața internă a degetelor, în regiunea volară (a palmei) și în cea plantară (a tălpilor). Amprențele digitale – prin intermediul cărora poliția îi identifică pe răufăcători – reprezintă o clasă specială de dermatoglife. Antropologii studiază dermatoglifele nu pentru a-i identifica pe indivizi, ci, dimpotrivă, pentru a vedea dacă desenele papilare de un anumit tip sunt comune unor grupuri umane.

S-au stabilit trei tipuri de desene ale epidermei: în formă de arc, de buclă și în formă de spirală (Figura 3.9). Bineînțeles, se întâlnesc și tipuri intermediare, precum și subtipuri.

Studiile de până acum au pus în evidență faptul că tipul desenelor și dimensiunile lor sunt moștenite genetic, se transmit în cadrul aceleiași familii. O astfel de constatare legitimează utilizarea dermatoglifelor în două direcții de cercetare științifică: a) dermatoglifele, ca și alte caracteristici transmise ereditar (de exemplu, grupa sanguină), pot ajuta la descifrarea evoluției grupurilor umane; b) stabilindu-se corelații statistic verificate între anumite caracteristici ale tabloului dermatoglific și bolile genetice, dermatoglifele pot fi utilizate în semiologie (parte a medicinei care se ocupă cu studiul semnelor diferitelor boli). Michael Allan Park consideră

Fig.a 3.9. Cele trei tipuri de desene papilare studiate de dermatoglife



că o anumită caracteristică dennatoglică este de natură genetică atunci când apare foarte frecvent la persoanele descendente din aceeași familie și care suferă de o anomalie congenitală. Aceasta nu înseamnă că toate persoanele care au respectiva particularitate dennatoglică sunt cu certitudine marcate de anomalia luată în discuție. Totuși, dacă se studiază un număr mare de persoane care prezintă o anomalie genetică, se constată existența unor particularități dennatoglice într-o proporție mai mare decât la restul populației, ceea ce îndreptățește avansarea ipotezei referitoare la legătura dintre respectiva maladie și o anumită configurație a desenului epidennic.

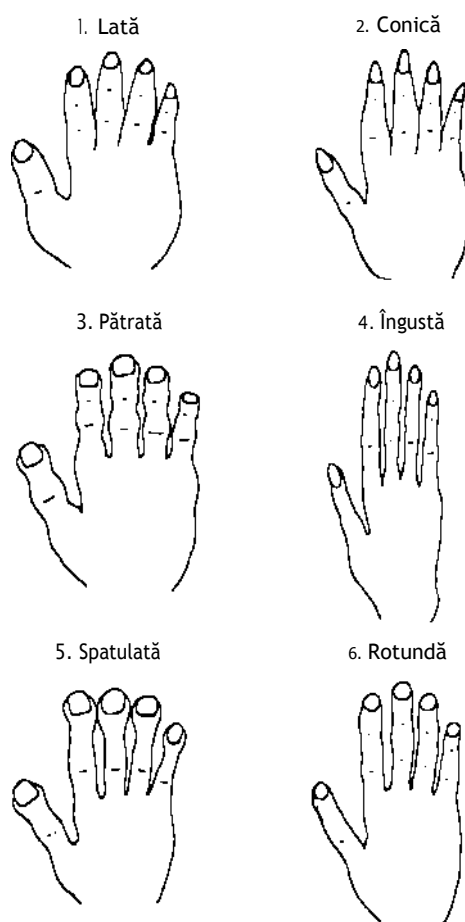
Cercetările întreprinse pe un eșantion de copii bolnavi de mongolism (o maladie datorată unei aberații cromozomiale - trisomia perechii cromozomiale 21 - care induce debilitate mentală și o configurație facială caracteristică) au evidențiat frecvența mai mare a dennatoglifelor de tip buclă, comparativ cu populația care nu suferă de această maladie. Tipul dennatoglic în buclă se întâlnește, de asemenea, frecvent la persoanele afectate de maladii cardiace congenitale. O altă aberație cromozomială - trisomia perechii cromozomiale 18 - condamnă nou-născutul la o moarte precoce. Ea se asociază cu o frecvență mai ridicată a amprentelor digitale de tip arc. S-a relevat, de asemenea, prezența în mai mare măsură a acestui tip dennatoglic la persoanele cu "sindromul Klinefelter", cauzat de aberații ale perechii cromozomiale 23. Așa cum se știe, formula perechii cromozomiale 23 este Xv. Unele persoane au formula XYY. Persoanele în cauză suferă de anumite tare fizice și, foarte adesea, de înapoiere mentală. În afara celor care au sindromul Klinefelter, și alte categorii de bolnavi prezintă o proporție ridicată de dennatoglife în arc: cei cu insuficiență cardiacă congenitală, debili mintal și bolnavii de schizofrenie. Amprenta în spirală sau cu elemente ale spiralei a fost reperată frecvent la persoanele care prezintă formula XO a perechii cromozomiale 23. Cea mai mare parte a fetoșilor cu această anomalie cromozomială sunt expulzați prin avort spontan. Cei care totuși se nasc sunt marcați de "sindromul Turner" (la bărbați, talie mică, pieptul foarte dezvoltat; la femei, uterul redus, ovarele absente). Inteligența lor este nonnală. Între alte categorii patologice asociate cu predominarea amprentelor în spirală este și "Chorea Huntington" - afecțiune neurologică ereditară manifestată la adulți prin mișcări involuntare dezorganizate și adesea prin debilitate mentală.

Cercetarea dennatoglifelor nu are nimic de-a face cu chiromanția. Chiromanții iau în considerare alte semne de pe epidenna degetelor: cruci, stele, raze, cărora le atribuie semnificații diverse după degetul sau falanga unde se află. De exemplu, în *Tratat de chiromanție* de Kannadharay se spune că o stea pe ultima falangă a degetului arătător - "degetul lui Jupiter" - indică, atunci când apare aproape de extremitatea degetului, o primejdie; când apare la jumătatea degetului, indică aptitudinile diplomatice ale persoanei etc. În chiromanție, liniile palmei - linia capului, a inimii, linia vieții, centura lui Venus și încă altele - au un rol central. Ele vorbesc, chipurile, despre personalitatea individului, dezvăluie caracteristicile psiho-morale și fiziologice, prezic evenimentele din viața omului. Nu același lucru se întâmplă în dennatoglife: nu sunt luate în considerare aceleași semne, observațiile au o bază statistică verificată, raționamentul este de tip probabilist. Se pornește de la observarea liniilor provenite prin flexiunea mâinii și a degetelor (de exemplu, pliurile de pe fața internă a degetelor) și se fac corelații cu anomaliile genetice. Sunt avute în vedere concomitent mai multe semne. De exemplu, "linia siminală" - numită astfel pentru că se întâlnește și la maimuțe - apare la circa doi la sută dintre indivizii umani. Această linie, care rezultă din unirea liniilor capului și inimii (din chiromanție), indică trisomia perechilor cromozomiale 18 și 21 și reprezintă un semn pentru "sindromul Turner", anomaliile mâinilor și picioarelor, nanism și polidactilie etc.

Cercetările în domeniul dermatoglifiei sunt într-o fază de început. Ele au, ~~pară~~ ^{pară} îndoiială, importanță pentru actul medical. Pe noi ne interesează însă pentru a ilustra teza potrivit căreia formele semnifică. Dermatoglia nu pretinde "a citi" în desenul epidermei degetelor sau după cutele rezultate din flectarea mâinii decât corelațiile cu anomalii genetice, având o marjă de incertitudine calculată. Este foarte riscant - pornind de la particularitățile epidermei degetelor sau a palmelor - să inferăm creativitatea, puterea de voință, sensibilitatea, sociabilitatea și alte caracteristici psiho-morale.

Dincolo de observațiile de bun simț că mâna unui agricultor arată altfel decât mâna unui pianist, chirurg sau romancier, s-a demonstrat prin studii experimentale riguroase că în societățile contemporane funcționează un sistem de inferențe de la configurația fizică a mâinilor la psihologia persoanei. Marc-Alain Descamps (1989/1993, 41-42) prezintă un astfel de experiment realizat pe un număr de 34 de manichiuriste și vânzătoare din Paris, cu vârsta cuprinsă între 30 și 50 de ani. Au fost identificate șase tipuri constituționale ale mâinilor: 1) mâna lată și scurtă; 2) mâna conică și îngustă; 3) mâna pătrată; 4) mâna îngustă și lungă; 5) mâna spatulată; 6) mâna rotundă (Figura 3.10).

Fig. 3.10. Tipuri de mâini (după M.-A. Descamps, 1989/1993, 39)



Tabelul 3.7. Trăsăturile psiho-morale asociate diferitelor tipuri de mână
(după M.-A. Descamps, 1989/1993, 41 -42)

Tipul de mână	Caracteristici psiho-morale asociate
Lată și scurtă	Altruism, franchise, gândire concretă, reacții lente, persoane dezinteresate, muncitori manuali.
Conică și îngustă	Inteligentă, franchise, optimism, sinceritate, altruism, încredere în sine, spontaneitate, persoane imaginative, medici
Pătrată	Franchise, duritate, consecvență, curaj, altruism, serviabilitate, violență, muncitori manuali.
Îngustă și lungă	Inteligentă, sănătate șubredă, fire artistică, frumusețe, egoism, agresivitate, fragilitate, activități artistice.
Spatulată	Inteligentă concretă, perseverență, lipsă de imaginație, activități fizice.
Rotundă	Altruism, misticism, influențabilitate, ipocrizie, sentimentalism, activități intelectuale de birou.

S-a constatat că diferitelor tipuri de mână (inclusiv de degete) li se asociază trăsături de personalitate distincte (Tabelul 3.7).

Marc-Alain Descamps menționează că alte trăsături de personalitate, precum firea materialistă, metodică, sentimentală etc. (s-a prezentat o listă cu 18 trăsături psiho-morale), nu au fost asociate net unui tip constituțional de mână. Această cercetare nu arată decât că există o stereotipizare a atribuirii trăsăturilor de personalitate prin inferență plecând de la constituția fizică a mâinilor. Rezultatele nu pot fi generalizate și cu atât mai mult nu ne este permis să le extrapolăm la populația din alte zone culturale, de pildă din România. Rămâne în sarcina psihosociologilor de aici de a relua experimentul și de a imagina alte modalități de studiere a stereotipurilor despre mână.

Cuvinte-cheie

Atractivitate fizică	Introvertit
Ciclotimic	Leptosom
Extravertit	Mâinile
Fața	Picnic
Fiziognomonie	Schizotimic
Frenologie	Somatotip
Frumusețe	

Probleme recapitulative

Arătați care sunt caracteristicile constituționale ale picnicilor.

Prin ce se deosebesc, din punct de vedere psihologic, extravertiții de introvertiți?

Dumneavoastră cărui tip somatic aparțineți?

Ce se înțelege prin "față lombroziană"?

Care sunt componentele feței și ce informații probabile transmit ele?

De ce merită să fie elogiate mâinile?

În ce constă "haloul frumuseții"?

Prin ce se deosebește dermatoglia de chiromanție?

Jean-Claude Schmitt (1990/1998, 193) considera că "gesturile sunt imagini care se mișcă, un spectacol". Participăm zilnic la acest spectacol, fără să-i dăm prea multă atenție. Dar ce se înțelege prin termenul de "gest"?

Poate că cea mai bună introducere la o discuție despre gesturi o constituie etimologia. Cuvântul ca atare provine din limba latină (*gestus*). În limba română, cuvântul "gest" desemnează atât mișcările corpului uman, în special ale mâinilor și brațelor, cât și anumite comportamente și acțiuni ale omului, în general, purtarea lui în societate. Adevărul este că - așa cum remarcă Adam Kendon și Comelia Miiller în editorialul primului număr al revistei *Gesture* (2001, 1, 1) - termenul de "gest" face parte din categoria "conceptelor *juzzy*", al căror conținut semantic este dificil de precizat.

Desmond Morris (1982/1986, 38) definește gesturile ca fiind "orice acțiune care transmite un semnal vizual unui spectator". Din definiția dată de bine cunoscutul etolog britanic, pe care o adoptăm în studiul nostru, decurge că, intenționat sau nu, schimbarea poziției corpului în spațiu, mișcarea observabilă a capului, trunchiului, mâinilor și picioarelor intră în categoria gesturilor.

De altfel, această asumție este consonantă cu prima axiomă a Școlii de la Palo Alto. Paul Watzlawick, Janet H. Beavin și Don D. Jackson (1967/1997, 87), analizând "proprietățile simple ale comunicării" - care joacă rol de "axiome" -, spun: "Dacă admitem că într-o interacțiune orice comportament are valoare de mesaj, adică este o comunicare, rezultă că nu putem să nu comunicăm, fie că vrem sau nu". Formulată pe scurt, prima axiomă a teoriei comunicării este aceasta: "Nu se poate să nu comunicăm" (*idem*, 89).

Menționăm totuși că unii cercetători fac distincție între "semnal" și "indiciu" (sau "indicator" - am spune noi). Eric Buyssens, Jeanne Martinet, Georges Mounin și Louis Prieto, citați de Mihai Dinu (1997, 13), apreciau că intenționalitatea constituie nota definitorie a gesturilor. Cu alte cuvinte, zâmbetul intenționat este un gest (semnal), iar cel spontan este un indiciu (semn). Caroline Hummels și Pieter J. Stappers (1998, 591) consideră, de asemenea, că "intenționalitatea (*meaning*) este centrală pentru definiția gesturilor". În dezacord cu modul curent de clasificare a gesturilor, cei doi autori anterior citați propun o nouă clasificare, luând în considerare referențialul acestora: "gesturile se referă (simultan) la patru aspecte, și anume la spațiu, informație patetică, simboluri și emoții" (*ibidem*).

Clasificarea gesturilor

În ceea ce privește clasificarea gesturilor, sunt acceptate mai multe taxonomii. Le vom prezenta în ordinea elaborării lor. În final, vom aborda tipurile de gesturi în funcție de părțile corpului cu ajutorul cărora ele se realizează.

Clasificarea propusă de Paul Ekman și Wallace V. Friesen

Clasificarea propusă în 1969 de către cei doi specialiști americani grupează elementele comunicării nonverbale în cinci clase, având la bază originile, funcțiile și coordonarea acestora: a) embleme; b) ilustratori; c) expresii faciale; d) reglatori; e) adaptori. Prezентăm pe scurt această clasificare întâlnită în kinezică și acceptată în prezent de către cei mai mulți cercetători.

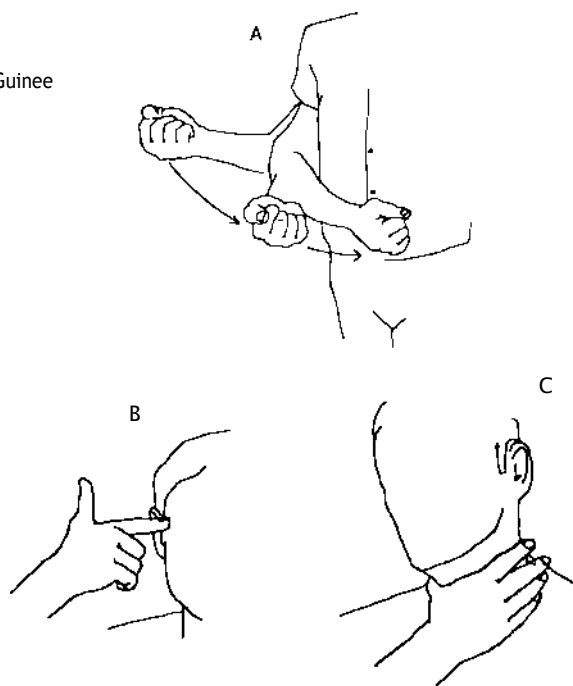
Emblemele (emblems) sunt "gesturi substitutive" (redesatz – cum le numea H. Wespi, 1949). Termenul de "emblemă" a fost preluat din lucrarea lui David Efron *Gesture and Environment* (1941). Ele țin loc de cuvinte și pot alcătui un limbaj (de exemplu, limbajul surdo-mușilor). Se consideră că astfel de gesturi reprezintă o traducere directă a cuvintelor, propozițiilor și frazelor în semne, emblemele fiind folosite mai ales când comunicarea verbală nu este posibilă, de exemplu, în cazul muncitorilor care lucrează într-un mediu fizic în care nivelul zgomotului este ridicat. Sunt utilizate însă și în convorbirile obișnuite, când vrem să fim siguri că interlocutorii au înțeles exact ce dorim să spunem. În comunicarea nonverbală, emblemele subliniază și dublează cuvintele.

Emblemele sunt elemente nonverbale al căror înțeles este cunoscut de majoritatea membrilor grupului și sunt folosite intenționat pentru a transmite anumite mesaje. Caracterul lor intenționat este perceput de receptor, care atribuie emițătorului responsabilitatea pentru cele transmise. Ca și alegerea cuvintelor pentru a ne exprima cât mai elegant sau cât mai convingător, avem un control aproape deplin asupra utilizării emblemelor. Interesant este că emblemele sunt puțin dependente de context, menținându-și semnificația indiferent de variațiile acestuia. Paul Ekman și colaboratorii săi de la Universitatea din California au diferențiat, după identitatea dintre forma gestului și forma obiectului desemnat, "emblemele referențiale", codificate iconic, de "emblemele convenționale". Distincția dintre cele două tipuri de embleme nu este ușor de făcut. A mișca repetat capul de la stânga la dreapta și de la dreapta la stânga reprezintă o emblemă iconică (referențială) sau artificială (convențională)? Dar lăsarea pleoapelor și înclinarea capului în cazul Oirlului? Originea unor embleme nu ridică probleme. Ca exemplu, Paul Ekman (1977) arată că exprimarea prin gesturi a sinuciderii descrie modalitatea cea mai frecvent întâlnită de suprimare a propriei vieți: în Japonia medievală sabia, în Noua Guinee ștreangul, în Statele Unite ale Americii pistolul (Figura 4.1).

Atingerea vârfului degetului mare cu vârful arătătorului, formând un cerc, păstrând celelalte degete drepte și palma orientată spre spectator, traduce cuvinte ali correct (este în regulă). OK inițialele transcrierii greșite a cuvintelor ali corect sau a numelui localității Old Kinderhook, în care s-a născut unul dintre președinții SUA din secolul al XIX-lea, care a folosit aceste inițiale în campania sa electorală (vezi A. Pease, 1981/1993, 18) s-a răspândit în toată lumea. Este o expresie a "mcdonaldizării" comunicării nonverbale. Și alte gesturi, de exemplu semnul

Fig. 4. 1. Emblema sinuciderii la diferite popoare (după P. Ekman, 1977)

- A - japonezi
- B - americani
- C - populația din Noua Guinee



pentru oprirea unei mașini pe autostradă, substituie cuvintele. Ele se însușesc în procesul socializării, uneori rară conștiința învățării explicite. Semnificația lor este arbitrară și poate fi diferită de la o cultură la alta sau chiar de la o perioadă la alta în cadrul aceleiași culturi. În Franța sau în Laos, a forma din cele două degete un "inel" înseamnă „nimic” sau pur și simplu "zero". În Japonia, același gest sugerează cuvântul "bani". În unele țări mediteraneene, precum Grecia sau Turcia, respectivul semn indică „homosexualitatea” sau o invitație vulgară la o partidă de sex, iar în statele arabe exprimă ostilitatea, este o insultă (dacă este însoțit de arătarea dinților).

Mihai Dinu (1997, 229) aduce în discuție emblemele utilizate în limbajul gestual al populației Aranda din Australia, care utilizează peste 500 de semne făcute cu degetele, cu mâinile, cu brațele și cu partea superioară a corpului. Interesant este că trecerea de la mișcarea degetelor la cea a mâinilor ș.a.m.d. este dictată de creșterea distanței dintre cei care comunică. Emblemele sunt utilizate când distanța dintre emițător și destinatar este mare, când există bruietă puternică, în cazul necunoașterii limbii celeilalte persoane, al interdicției religioase a anumitor cuvinte sau în cazul convențiilor artistice (spectacolele de pantomimă). Paul Ekman arată că, indiferent de cultură, emblemele au funcții clar definite: insulta („fuck you”); semnalarea distanței în relațiile interpersonale („vino mai aproape”, „vorbește mai încet”); aprecierea activității sau performanțelor celorlalți („foarte bine”, „excelent”); semnalizarea despărțirii; semnalizarea unor răspunsuri pozitive sau negative la diferite solicitări; comentarea unor stări emoționale sau fizice.

Emblemele sunt utilizate de obicei în pauzele dintre conversații, la începutul sau la sfârșitul unei exprimări sau însoțind anumite cuvinte pentru a le accentua. Ele pot fi folosite atât de către persoana care vorbește, cât și de către cea care ascultă. A.T. Dittmann (1972) a atras

atenția asupra emblemelor folosite de cei care ascultă, care - uneori însoțite de paralimbaj (ahaa, mm-hmrn etc.) - exprimă dorința de a se continua discuția.

Anumite grupuri socio-profesionale (oameni de afaceri, stewardese, brokeri) dezvoltă propriile embleme, care facilitează comunicarea și contribuie la construirea identității membrilor grupului. Analiza acestor embleme poate releva pattern-uri de comunicare specifice grupului respectiv. Dacă emblemele sunt înalt codificate, este posibil ca membrii grupului respectiv să-și construiască identități puternice, iar grupul să fie închis outsider-ilor.

Paul Ekman (1977) a raportat că numărul emblemelor este diferit de la o cultură la alta. În cultura clasei mijlocii din SUA au fost inventariate ceva mai puțin de o sută de embleme, dar în cultura studenților din Israel au fost identificate câteva sute de gesturi de substituție. Limbajul emblemelor se învață mai rapid decât limbajul verbal, este de părere Paul Ekman, adăugând că în cercetările sale transculturale nu a găsit nici o emblemă universală. Totuși, structura anatomică face ca unele embleme să fie identice sau aproape identice în diferite culturi (de exemplu, înclinarea capului pe palmă ca pe o pernă și închiderea ochilor). Același autor sugerează că există embleme care sunt utilizate doar de către femei când vorbesc cu femeile sau de către adulți când se adresează autoritar copiilor.

Deși astăzi se cunosc multe lucruri despre rolul emblemelor în comunicarea nonverbală, multe dintre întrebările pe care le-a formulat Paul Ekman (1977) își așteaptă încă răspunsul: la ce vârstă sunt încorporate emblemele în repertoriul de gesturi al copiilor în diferite culturi? Cum sunt achiziționate emblemele? Copiii recunosc emblemele înainte de a începe să le utilizeze? Ce embleme folosesc persoanele bilingve?

Ilustratorii (illustrators) sunt elemente nonverbale care însoțesc și completează mesajul verbal. Și asupra utilizării ilustratorilor avem un bun control. Definiția hazlie a conceptului de gentleman, care circula în Occident la începutul anilor '60 ai secolului trecut, sugerează foarte lămuritor ce sunt ilustratorii: "un gentleman este un domn care o poate descrie pe Marilyn Monroe fără să-și folosească mâinile" (vezi M. Dinu, 1997, 234).

Fig. 4.2. Folosirea mâinilor pentru a descrie corpul unei femei



În mod curent noi spunem, spre exemplu, "Hai să mergem!" și executăm o mișcare a capului sau a mâinii în direcția de mers. Sau vrem să subliniem că un anumit obiect are formă rotundă și descriem un cerc cu ajutorul mâinii. Ele sunt bine învățate și este greu să execuți mișcări improprii. Suntem doar parțial conștienți de ilustratori, ei par naturali, universali, cu o semnificație mai puțin flexibilă decât emblemele. Ilustratorii nu sunt folosiți independent de limbajul verbal, fiind, astfel, elemente care unesc comunicarea verbală cu cea nonverbală. Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1972) au identificat opt tipuri de ilustratori realizați cu mâinile:

- 1) bastoane (batons), mișcări prin care sunt accentuate anumite cuvinte;
- 2) ideograme (ideographs), mișcări cu ajutorul cărora se arată direcția gândirii;
- 3) mișcări deictice (deictic movements), implicând sublinierea celor spuse;
- 4) mișcări spațiale (spatial movements), descriind relațiile spațiale;
- 5) mișcări ritmice (rhythmic movements), care indică tempoul discursului sau al altor acțiuni;
- 6) kinetograme (kinetographs), prin care se arată funcționarea corpului uman sau comportamentele animalelor;
- 7) pictograme (pictographs), mișcări care descriu o imagine;
- 8) sublinieri le (underliners), mișcări prin care se scoate în evidență un cuvânt, o propoziție sau un pasaj din discurs.

Putem simplifica, spunând că există ilustratori care sunt legați de ritmul vorbirii (motor movements) și ilustratori legați de conținutul vorbirii (lexical movements) (U. Hadar, 1989). De asemenea, putem spune că majoritatea ilustratorilor implică mișcările mâinilor și ale brațelor, nefiind exclusă nici antrenarea altor părți ale corpului uman, de exemplu, capul sau picioarele.

Expresiile faciale (affect display) le indică celorlalți un sens al stării noastre afective: comunică bucuria, surpriza, tristețea, oboseala etc. (Figura 4.3).

Fig. 4.3. Expresiile faciale ale emoțiilor primare

- a) mânie
- b) surpriză
- c) dezgust
- d) frică
- e) bucurie
- f) tristețe



Expresiile emoțiilor ne pot și trăda când vrem să ne prezentăm într-o anumită lumină, diferită de cea interioară. Desigur, putem controla într-o anumită măsură, în mod conștient, mișcările afective. Exprimarea emoțiilor este mai puțin dependentă de mesajul verbal, comparativ cu ilustratorii, de exemplu, și mai puțin controlabilă decât emblemele. Expresiile emoțiilor pot fi neintenționate (reflectând stări emoționale spontane) sau intenționate (când individul își propune să exprime anumite trăiri emoționale sau în arta teatrală).

Reglatorii (regulators) mențin și controlează interacțiunea cu interlocutorii. Când ascultăm vorbele altora nu rămânem pasivi, ci facem o serie de gesturi: dăm din cap, direcționăm privirea spre interlocutor, mișcăm buzele sau folosim anumite semnale paralingvistice. Acestea sunt cultural detenninate și asigură un feedback vorbitorului, arată ceea ce se așteaptă de la el. Astfel de mesaje pot traduce mesajele verbale: "continuă" "nu cred asta", "este imposibil", "vorbește mai tare", "fii mai explicit". Vorbitorul primește aceste indicii nonverbale fără a le conștientiza. În funcție de acuratețea percepției, vorbitorul își va modifica discursul în direcția cerută de reglatori.

Adaptorii (adaptors) reprezintă gesturi stereotipe pe care le realizăm în spații private sau publice, în condiții de concentrare sau tensiune psihică (de exemplu, pentru femei răsucirea unei șuvițe de păr sau pentru bărbați mișcarea ritmică a picioarelor în poziția șezând). Aceste gesturi au "un rol de supapă prin care se consumă surplusul de tensiune generat de acomodarea la o anumită situație (includem aici și situațiile de comunicare)" - sunt de părere Alina Coman și Claudiu Coman (2002, 32). Prin astfel de gesturi ne satisfacem nevoia de confort, ne relaxăm, menținem comunicarea interpersonală sau exprimăm statusul (Figura 4.4).

Unii specialiști (bunăoară, R.B. Adler și G. Rodman, 1994/1997, 161) denumesc astfel de gesturi "manipulatori" (de exemplu, scărpinarea obrazului sau masajul feței, frecarea palmelor sau a degetelor etc.). Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1969) au utilizat termenul de "auto-adaptori" (self-adaptors). În cercetarea kinezică inițiată de Ray L. Birdwhistell (1952,

Fig. 4.4. A-ți răsuci mustața - un vechi gest auto-adaptor specific italian, care semnifică intenția de a face avansuri unei femei (după R.E. Axtell, 1991/1998, 86)



1970), se face distincție între "alter-adaptori" (gesturile muncilor manuale), "auto-adaptori" (mișcările pentru satisfacerea nevoilor biologice) și "adaptori obiectuali" (mișcările care fac uz de obiecte, dar nu în scopul pentru care acestea au fost confecționate. De exemplu, discutând cu partenerii în jurul mesei sau la birou, răsucim uneori ceașca de cafea, dar nu o ducem la gură, apropiem de noi și apoi depărtăm paharul cu apă etc.). În ceea ce privește adaptorii obiectuali, acceptarea unora sau a altora este permisă în funcție de nonnele culturale existente la un moment dat: fumatul în public este un adaptor acceptat în spațiul european și din ce în ce mai blamat în cel nord-american. Prin contrast, mestecatul gumei în public, gest tipic american, aruncă o lumină nefastă asupra individului în multe țări europene, în special în Germania (K.B. Judee, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 47). Fumatul pipei este un gest adaptativ încurajat în mediile academice, având chiar funcții identitare.

Mișcările de adaptare au caracteristici diferențiale în "scenă" și în "culise" - după tennologia lui Erving Goffman (1959). Spre exemplu, când un individ este singur, se poate scărpină nestingherit în cap, își poate drege zgomotos vocea sau sufla nasul cu putere. În public, el folosește acești adaptori doar parțial și amplitudinea mișcărilor este diminuată - dacă persoana în cauză este bine crescută. Folosirea adaptorilor în public are, prin excelență, o determinare culturală. S-a constatat experimental că persoanele care intenționează să-i înșele pe ceilalți își freacă mai des mâinile decât persoanele care comunică sincer (B.F. Dooley, 1994); de asemenea, își scarpină nasul mai frecvent.

Spre deosebire de embleme, care au o semnificație precisă, adaptorii transmit înfonnații vagi, imprecise. Ne putem face o impresie despre o persoană studiindu-i adaptorii, dar numai probabilistic. În general, adaptorii sunt interpretați ca semnale ale disconfortului, nervozității, tensiunii psihice.

Clasificarea propusă de Desmond Morris

Desmond Morris împarte gesturile primare în șase categorii: a) expresive; b) mimate; c) schematice; e) simbolice; f) tehnice; g) codificate.

Gesturile expresive (expressive gestures) sunt cele care apropie specia umană de cea animală și care, în concepția lui Desmond Morris, constituie universalii ale interacțiunilor umane. În categoria acestora intră expresiile faciale, care dau sens stărilor noastre emoționale și scapă controlului voluntar. Categoria gesturilor expresive este similară celei numită de Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1969) affect display. Ele sunt apropiate gesturilor întâmplătoare, însă nu îndeplinesc o funcție mecanică, ci una comunicativă. Gesturile expresive au evoluat și s-au diversificat în funcție de influențele culturale și în acord cu contextul nonnativ din care individul face parte. În Japonia, spre exemplu, femeile nu sunt încurajate să zâmbescă larg, pe când în cultura occidentală acest tip de zâmbet este valorizat pozitiv.

Gesturile mimate (mimic gestures) sunt cele în care emițătorul încearcă să imite cât mai exact o persoană, un obiect sau o acțiune. Sunt specifice umane, deși capacități de a mima anumite comportamente se întâlnesc și în rândul primatelor. Din categoria gesturilor mimate fac parte: 1) mimetismul social - când, spre exemplu, afișăm un zâmbet larg la întâlnirea cu o persoană pe care nu ne face deloc plăcere să o vedem; 2) mimetismul teatral - încercarea

deliberată de a imita anumite acțiuni, persoane. În cazul acesta, performanța actorului se leagă fie de numărul de repetări ale vizualizării situației, persoanei date (de experiența cu obiectul), fie de capacitatea lui empatică, de ușurința cu care se poate transpune în pielea personajului; 3) mimare parțială – în care performerul încearcă să imite obiecte, situații care sunt circumscrise în cadrul situațional ca nefiind conforme cu realitatea – spre exemplu, când un individ mimează că zboară. Gesturile de mimare parțială sunt făcute mai ales cu ajutorul mâinilor: sugerarea că avem un pistol în mână, sugerarea unui animal cu ajutorul palmelor sau a degetelor sunt astfel de gesturi menite să indice forma unui anumit obiect/situații care este cunoscut receptorului; 4) mimare în gol sau în absența relaționării cu un obiect anume – spre exemplu, când un individ mimează senzația de foame ducând mâinile la nivelul gurii și mișcând ușor buzele pentru a sugera mestecarea hranei.

Gesturile schematice (schematic gestures) sunt strâns legate de gesturile mimate, reprezentând variante prescurtate ale acestora. Ele se dezvoltă din nevoia de a imita în scurt timp mai multe comportamente, acțiuni. Se procedează prin extragere, un element fiind reținut, iar celelalte, omise sau reduse ca importanță. Extragerea trebuie să se realizeze în așa fel încât restul să mai poată fi încă înțeles, însă procesul comportă un ansamblu de variații locale, cultural-geografice. Spre exemplu, gestul unui indian din America pentru semnalizarea unui cal constă din organizarea a două degete de la o mână paralel cu cele disimilare de la cealaltă mână. Pentru un englez, semnalarea unui cal se poate realiza prin flectarea ușoară a genunchilor, asemenea unui călăreț, și mânuirea unor frâie imaginare.

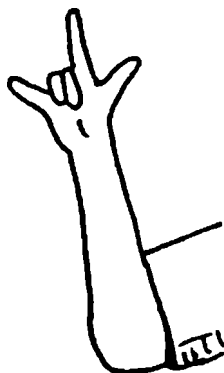
Gesturile simbolice (symbolic gestures) semnifică o calitate abstractă. Această categorie de gesturi comportă numeroase variații culturale și, uneori, originea lor este obscură. Spre exemplu (preluăm un exemplu dat de Desmond Morris), imaginea "încornoratului" în Italia se semnalează prin simbolizarea unor coarne la nivelul tâmpelor cu ajutorul degetelor arătătoare sau cu degetul arătător și cel mic al unei mâni. Coarnele simbolizează în acest context faptul că individul a fost înșelat de partener.

Gesturile tehnice (technical gestures) sunt specifice unei anumite profesii și au semnificație doar în cadrul activității respective. Privite de către un nespecialist, ele sunt lipsite de semnificație, însă deprinderea lor face parte din procesul socializării individului în acord cu normele grupului profesional din care face parte și adaptarea la prescripțiile de rol. O serie de profesii uzează de un limbaj tehnic: polițiști, pompieri, marinari, dar și chelneri, vânzători, agenți de bursă sau șoferi uzează de gesturi tehnice, care trebuie să fie discrete, să comunice rapid și în timp util o informație anume. Când un șofer acționează succesiv lumina farurilor, el transmite celorlalți conducători auto aflați pe aceeași șosea apariția unui detector radar în apropiere.

Gesturile codificate (coded gestures) se aseamănă cu cele tehnice, pentru că sunt specifice unor receptori care fac parte dintr-o anumită categorie, avizată, însă diferă de acestea prin faptul că ele se combină pentru a forma structuri cu sens după modelul limbajului vorbit (Figura 4.5).

Limbajul gestual al surdo-muților (American Sign Language – Ameslan) este un exemplu de codificare a gesturilor. Totuși, în definirea comunicării nonverbale anumiți autori nu includ limbajul surdo-muților, considerându-l un derivat al limbajului vorbit, și nu o modalitate de

Fig. 4.5 "Te iubesc" în limbajul surda-muți/ar



comunicare complementară acestuia. Spre exemplu, așa cum am mai spus, Jacques Corraze (2000, 1 5) definește comunicarea nonverbală ca fiind "ansamblul mijloacelor de comunicare existent între indivizii care nu uzează de limbajul uman sau de derivatele acestuia Iară sunet: scrisul, limbajul surdo-mut etc."

J.B. Bavelas (1 994) introduce un model funcționalist de analiză a gesturilor, în raport cu rolul acestora în conversație, centrându-se pe valoarea simbolică a elementelor nonverbale. În cadrul "gesturilor folosite în conversație" (conversational gestures), J.B. Bavelas distinge "gesturile legate de conținutul discuției" (topic gestures), care corespund "emblemelor" și "ilustratorilor" din clasificarea lui Paul Ekman, și "gesturi interactive" (interactive gestures), care nu aduc, prin ele însele, informații suplimentare, ci doar potențează discursul, asemenea „reglatorilor”. La nivelul gesturilor interactive se face distincție între: a) gesturi făcute în grabă (delivery gestures), precum indicarea direcției, a adresei, semnalarea împărtășirii unei păreri sau unei idei comune; b) gesturi "de citare" (citing gestures) pentru reglarea feedback-ului la nivelul receptorului; c) gesturi de căutare (seeking gestures) a ajutorului, a relaționării; d) gesturi de reciprocitate (turn gestures), gesturile prin care se răspunde altora sau se solicită un răspuns. Gesturile interactive sunt utilizate în interacțiunile de tip face-to-face, în special pentru a include actorii sociali în procesul comunicațional.

Clasificarea luată în considerare de Roger E. Axtell

Autor al unor lucrări best-seller, Roger E. Axtell (1 991/1998, 4-5) ia în considerare trei mari categorii de gesturi: a) gesturi instinctive, cum ar fi scărpănatul nasului când suntem gata să spunem o minciună; b) gesturi codificate (sau tehnice), utilizate, de exemplu, de brokeri; c) gesturi achiziționate, dobândite de oameni ca membri ai anumitor culturi. Unul și același gest dobândit poate avea semnificații diferite într-o cultură sau alta, iar originea lor este adesea neclară (de exemplu, originea semnului OK).

Semnificația gesturilor

Noi credem că gesturile ar putea fi grupate și după părțile corpului cu care sunt executate, distingându-se astfel gesturi realizate cu: a) mâinile; b) capul; c) trunchiul; d) picioarele. Menționăm că această clasificare ne-a fost sugerată de lucrarea lui Nicolae Vaschide *Essai sur le psychologie de la main* (1909), în care, în capitolul al XIII-lea intitulat "Strângerea de mână și gestul", sunt analizate numai gesturile realizate cu ajutorul mâinilor. Vom urma abordarea sugerată de savantul Nicolae Vaschide, cel care spunea despre sine că nu este decât un paysan du Danube. Horst H. Riickle (1979/1999, 117-122) procedează în același fel: ia în discuție rând pe rând modalitățile de exprimare cu ajutorul mișcărilor capului, umerilor și trunchiului, brațelor, mâinilor și degetelor și, în fine, cu ajutorul picioarelor. Vom prelua din lucrarea de succes a specialistului german o serie de informații, și anume cele bazate pe cercetări concrete, nu pe intuiții prea puțin verificate experimental, precum unele clasificări. Spre deosebire de Horst H. Riickle, vom începe cu relevarea semnificației gesturilor făcute cu mâinile. Ele sunt emblematice pentru specia *Homo sapiens sapiens*: cap sau picioare au și animalele, mâini – numai oamenii.

Gesturile realizate cu mâinile

Începem cu acestea pentru că sunt cele mai frecvente și în același timp cele mai nuanțate. Flora Davis (1971/1973, 80) estimează că putem face 1700 de gesturi cu mâinile, în combinație cu postura, cu articulația mâinii și cu degetele. M.H. Krout - citat de Roger E. Axtell (1991/1998, 7) - a identificat 5000 de gesturi realizate cu mâinile. În primul tratat de retorică, *De institutione oratoria*, Marcus Fabius Quintilianus (c. 35-96 e.n.) remarcă: "Și alte părți ale corpului ajută celui care vorbește; însă mâinile s-ar putea spune că vorbesc singure. Cu ele cerem, promitem, chemăm, îndepărtăm, amenințăm, rugăm, exprimăm oroarea, teama, indignarea, opoziția, bucuria, tristețea, îndoiala, aprobarea, părerea de rău, măsura, cantitatea, numărul, timpul".

Gesturile realizate cu mâinile pot fi descompuse în gesturi făcute cu degetele, cu palmele, cu pumnii și cu brațele. Desigur, avem de-a face cu o descompunere mentală, pentru că în realitate la gesticulație mai totdeauna participă mâna în întregime, chiar corpul în întregul lui.

Cum se va arăta în continuare, degetele intervin frecvent în comunicarea nonverbală. Proverbul "Sunt cinci degete la o mână, dar nici unul nu este egal cu celălalt" se aplică foarte bine și în legătură cu gesticulația. Utilizarea degetelor în comunicarea nonverbală este foarte inegală.

Degetul arătător participă la realizarea multor gesturi, cu semnificații dintre cele mai diferite: de la declarații de iubire la admonestări și insulte. Paradoxal, deși se numește "arătător", codul bunelor maniere ne interzice să arătăm cu el; în orice caz, nu persoane (A. Marinescu, 1995/2002, 40). Se pare că interdicția de a arăta cu degetul o persoană nu funcționează la americani. Am văzut de atâtea ori la TV și chiar pe viu (vizita președinților Bill Clinton și apoi George W. Bush la București) cum înaltele personalități americane de la tribună sau de pe scara elicopterului prezidențial îndreaptă arătătorul spre o persoană din public pe care cu surprindere o remarcă și căreia îi zâmbesc. Credem că este vorba de un truc pentru a afișa un zâmbet elegant. Altfel nu ne explicăm de ce arătarea cu degetul a unei persoane din public se face când nu există... public (când elicopterul prezidențial decolează de la Casa Albă).

Arătătorul dus la pălărie echivalează cu un salut (este adevărat, gestul este sancționat de codul bunelor maniere). Este vorba de "salutul cu un deget". Explicarea originii acestui gest sublimat al descoperirii capului (scoaterea pălăriei) conduce, în registrul culturologic, la tumirurile medievale (când cavalerii își ridicau viziera spre a li se vedea fața), iar în registrul etologiei, la gestul de domolire a agresivității prin expunerea în fața celui alt a părții celei mai vulnerabile (capul, la om; vena jugulară, la lupi – așa cum remarcă Desmond Morris în *Maimuța goală*, 1967/1991).

J' În România, ca și în SUA, cu arătătorul și brațul ridicat (ușor înclinat) chemăm, de exemplu, chelnerul să facă nota de plată sau să nu întârzie să ne servească.

Când chemăm spre noi un copil, mai ales dacă avem ceva a-i reproșa, îndreptăm arătătorul spre el și îl îndoiim de câteva ori. Celelalte degete sunt ghemuite în podul palmei, palma fiind orientată în sus. Tot cu arătătorul ridicat cerem să se facă liniște (de exemplu, în sala de cursuri). Cu el admonestăm, mișcând mâna în sus și în jos. Balansând mâna de la stânga la dreapta, cu pumnul strâns și cu arătătorul în extensie, transmitem un refuz sau ne declarăm dezacordul.

Arătătorul orientat spre o persoană are rol de "baghetă" și marchează poziția dominantă a celui care recurge la acest gest. Desmond Morris (1977/1986, 88) arată că se întâlnesc două versiuni ale gestului: poziția frontală a baghetei (frontal finger baton) și poziția verticală a baghetei (raised finger baton). Semnificația celor două gesturi diferă. În primul caz, se subliniază importanța obiectului spre care este îndreptat arătătorul sau, când arătătorul este orientat spre o persoană ori un grup de persoane, se exprimă o atitudine asertivă, autoritară. Pe afișele electorale din 2004 unii candidați cer din fotografie votul cetățenilor, îndreptând arătătorul către trecători.

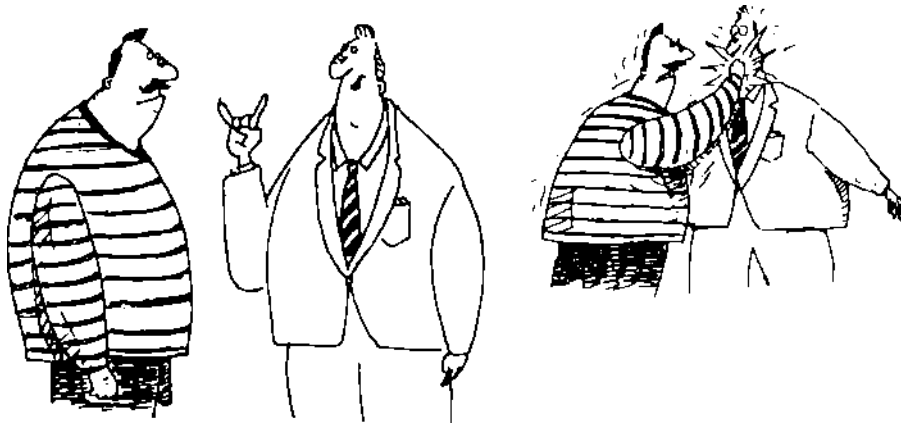
Descrierea unui cerc în jurul urechii cu arătătorul întins și celelalte degete flectate comunică, în unele țări (în Argentina și România, de exemplu), intenția de a telefona. Este interesant că gestul se păstrează și azi, când nu se mai folosesc telefoanele cu disc. Și mai interesant este faptul că în America de Nord, Germania, Franța și Rusia – după cum menționează T. Morrison, W.A. Conaway și G.A. Borden (1994) și R. Schneller, 1992) gestul, amintind de istoria telefoniei, transmite că ceva s-a dereglat în capul interlocutorului ("Ești nebun!"). În fine, arătătorul mâinii drepte dus la tâmplă, celelalte degete fiind flectate și degetul mare ridicat, semnifică sinuciderea cu pistolul.

Arătătorul împreună cu degetul mare formează embleme (de exemplu, substitutul termenului OK, despre care am mai vorbit, sau înlocuiește cuvântul "bani"), ca și în combinație cu degetul mijlociu (de exemplu, V pentru "victorie"). Arătătorul și degetul mijlociu formând litera V semnifică într-adevăr "victorie" sau "pace" numai dacă podul palmei este orientat spre interlocutori, spre public. Dacă podul palmei este orientat spre cel care transmite semnul, gestul devine insultător (Up yours/). Roger E. Axtell (1991/1998, 49) relatează despre gafa președintelui SUA, George Bush, care, străbătând în limuzina sa străzile orașului Sydney, a salutat cu semnul V mulțimea aliniată pe traseu. Numai că podul palmei era orientat spre propria-i persoană. Un ziarist a surprins gestul și l-a immortalizat într-o fotografie care a fost imediat publicată în ziarele din Australia. Sub fotografie stătea scris: "Președintele îi insultă pe australieni". S-a întâmplat în 1993.

Interesant este că "semnul victoriei", bine cunoscut azi în cultura occidentală, prin anii '60 ai secolului trecut avea încă pentru persoanele vârstnice din Statele Unite ale Americii o semnificație obscenă, simbolizând picioarele desțacute ale unei femei. Comentând această situație, Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 217) conchide că "până și semnalele «împământenite» în cadrul unei culturi se pot transforma".

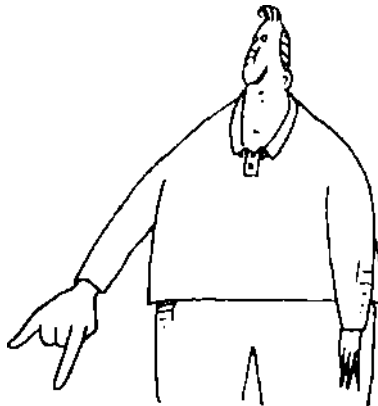
În combinație, arătătorul și degetul mic, ambele ridicate și celelalte strânse în podul palmei, transmit o insultă: "Ești încornorat !", "Soția, iubita te înșală!". Podul palmei este îndreptat spre cel căruia i se transmite mesajul. Se pare că acest gest a fost folosit mai întâi de italieni, ca echivalent al cuvântului comuta. Acum are circulație internațională.

Fig. 4.6. Gest insultător în Europa și America (după R.A. Axtell, 1991/1998, 50)



Gestul se adresează unei persoane înșelate de către soție sau, mai general, unei persoane stupide. În Brazilia și Venezuela – aflăm de la Roger E. Axtell – acest semn transmite o urare de succes. În unele țări din Africa, o variantă a gestului despre care vorbim transmite un blestem, iar în SUA respectivul gest a fost adoptat ca semn de recunoaștere a fanilor unor echipe de fotbal (de exemplu, în Texas), ca și de unele găști din marile orașe.

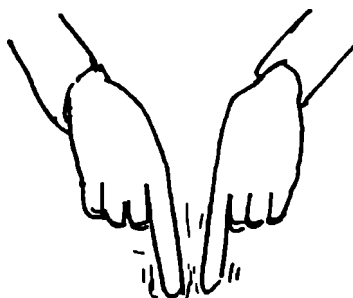
Fig. 4.7. Gest insultător în Africa (după R.A. Axtell, 1991/1998, 51)



Dacă facem o statistică a gesturilor realizate cu degetul arătător (singur sau în combinație), constatăm că arătătorul este cel mai expresiv dintre cele cinci degete, mai ales dacă luăm în considerare și autoatingerile (a obrazului sau a târâplei), dar și gesturile în care sunt sincronizate degetele arătătoare de la mâna dreaptă și de la mâna stângă. Când îți frezi degetele arătătoare

vrei să spui că două persoane au relații speciale: au interese comune, fac afaceri împreună, sunt în cârdășie. În SUA, gestul de frecare a degetelor arătătoare traduce admonestarea "Să-ți fie rușine!" În Egipt, acest gest exprimă invitația de a merge împreună (Figura 4.8). La români, respectivul gest are semnificația unei complicități.

Fig. 4.8. Diferențe culturale în interpretarea unui gest



Încrucișarea arătătorului cu degetul mijlociu transmite, pentru nord-americani și europeni, urarea de succes (Good luck). Roger E. Axtell (1 99 1/1 998, 1 09) explică semnificația acestui gest ca derivând de la semnul crucii (Figura 4.9).

Fig. 4.9. Urarea de succes la europeni și la nord-americani



Uneori, cu degetele arătătoare dirijăm un cor (invizibil) sau o orchestră; alteori, cu degetul arătător de la mâna dreaptă introdus în cercul format de degetul mare și arătătorul mâinii stângi facem gesturi obscene. Frecarea arătătorului de degetul mare, în timp ce degetele celelalte sunt strânse în podul palmei, transmite mesajul de așteptare a unei plăți, solicitarea unei sume de bani, adesea necuvenite.

Degetul mare. Mâna cu degetul mare în poziție verticală și cu celelalte degete strânse echivalează, în SUA, Rusia sau Franța, cu adresarea unei felicitări pentru lucrul bine făcut; în Nigeria este considerat un gest nepolitic, prin care se exprimă dezaprobarea totală, iar în Japonia, China și Coreea este utilizat în numărătoare, indicând cifra patru (vezi Francoi, 1996:2000, 40). Când au fost eliberați din închisoarea Abu Ghraib la jumătatea lunii mai 2004, mulți irakieni arătau soldaților americani și reporterilor TV pumnul strâns și degetul mare în

poziție verticală. Cum să interpretăm acest gest, știind că în țările arabe degetul mare orientat în sus reprezintă o insultă? (R.A. Axtell, 1991/1998, 108).

Pentru piloți și cosmonauți, acest gest semnifică "totul este OK". Originea gestului se pierde în negura timpului. În Roma antică, viața unui gladiator deosebit de curajos era cruțată dacă împăratul îndrepta degetul mare în sus; dacă îl îndrepta în jos, gladiatorul era condamnat la moarte.

Roger E. Axtell (1991/1998, 45) consideră că industria cinematografică a Hollywood-ului ar fi "vinovată" de punerea în circulație a acestei explicații și îl citează pe Desmond Morris, care aprecia că este vorba de traducerea greșită a expresiei latine *pollice versa* prin "îndreptarea degetului mare în jos". În realitate - susține Desmond Morris -, când se rostea crunta condamnare, nu era obiceiul de a se orienta policele în jos. Mai mult, nici pronunțarea verdictului imperial "el va trăi" nu era semnalizată prin ridicarea policelui. Ilustrând legenda regelui Arthur, pictorul, scriitorul și poetul Dante Gabriel Rossetti (1828-1887) redă condamnarea la moarte de către rege a soției sale necredincioase. Regele stă pe jilt, are brațul stâng întins și pumnul cu degetul mare îndreptat în jos. Chiar dacă originea semnului-emblemă despre care am amintit rămâne neclară, cinematograful l-a pus în circulație aproape în întreaga lume; în orice caz, în America de Nord și în Europa. Pentru autostopiști, degetul mare ridicat și brațul flectat spre umăr transmite solicitarea de a fi luat ca pasager în direcția în care rulează automobilul. Să nu utilizăm acest gest când ajungem în Nigeria: acolo el semnifică insolență, obrăznicie. În Australia, ridicarea bruscă a pumnului cu degetul mare în sus echivalează cu o înjurătură. Germanii folosesc degetul mare pentru numărul unu, nu degetul arătător. În SUA, degetul mare nu servește la numărare decât pentru reprezentarea cifrei cinci.

Americanii încep numărarea pe degete ridicând mai întâi arătătorul, apoi degetul mijlociu ș.a.m.d. În Europa, numărarea începe, de regulă, prin ridicarea degetului mare, apoi a arătătorului, a degetului mijlociu ș.a.m.d. De aici pot ieși mici încurcături: dacă un european, să zicem un român, aflat în vizită la New York cere trei hot dog, arătând vânzătorului degetul mare, arătătorul și degetul mic, ar putea să primească doar două. Nu-i nici o nenorocire. Ne amuzăm de pățanie. Abia avem ce povesti prietenilor când ne întoarcem acasă! Dar dacă în cadrul cooperării NATO vrem să semnalăm unui militar american faptul că se apropie de noi trei blindate inamice? Număratul pe degete ar putea să ne coste viața.

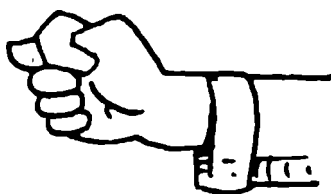
Degetul mare poate fi utilizat și pentru a ridicula o persoană. Însoțit de un zâmbet-zeflema, mișcarea peste umăr a brațului cu pumnul strâns și cu degetul mare îndreptat spre cineva anume îl ridiculizează, arată lipsă de respect.

În trecut, dar și astăzi, în comunitățile nealfabetizate amprenta degetului mare ține loc de semnătură. Amprenta acestui deget, mai mult chiar decât a celorlalte, ajută poliția să-i identifice pe răufăcători.

Introducerea degetului mare între arătător și degetul mijlociu, cu pumnul strâns, transmite la români, cel mai adesea, o înjurătură gravă, are o conotație sexuală (Figura 4.10).

În Brazilia, respectivul gest (purtând denumirea *figa*) are semnificația unei urări: "Noroc"! În spațiul ex-iugoslav, încărcătura ofensatoare a gestului este mult redusă. Roger E. Axtell (1991/1998, 92) ne asigură de faptul că gestul, care la romani simboliza introducerea penisului între labii, are înțelesul „nimic”: nu este scandalos ca o mamă care refuză să-i cumpere copilului o înghețată, de exemplu, să-i arate acestuia degetul mare între arătător și degetul mijlociu. Și în România "gestul impudic al celor trei degete" poate avea semnificația "nimic". Nu credem însă că o doamnă se poate compromite, Iacându-I...

Fig. 4.10. Gest obscen



Alte gesturi făcute cu vârful degetelor arătător, mare și mijlociu unite au semnificație religioasă (semnul crucii la ortodocși).

Așa-numitul gest "punga mâinii" (itaI. *mano a borsa*) exprimă stări psihice dintre cele mai nuanțate, de la enervare la blândețe. Despre respectivul gest, Roger E. Axtell (1991/1989, 91) spune că este emblematic pentru italieni: punga mâinii, pizza, spaghetti și Turnul din Pisa le-ar conferi identitate italienilor. Cu excepția vestitului turn înclinat, ceilalți identități și-au pierdut specificitatea. Gestul "punga mâinii" este întâlnit la multe popoare europene (Figura 4.11).

Fig. 4.11. Gest tipic italian: *mano a borsa*

Degetul mijlociu. Romanii l-au supranumit *digitus impudicus*. Desmond Monis (1994) amintește că împăratul Caligula (31-41 e.n.), proverbial prin cruzimea și extravaganta sa, obișnuia să întindă mâna spre a-i fi sărutată, făcând acest gest scandalos (apud Axtell, 1991/1998, 31).

Fig. 4.12. *Digitus impudicus*

Semnificația de insultă sexuală a acestui gest s-a păstrat și azi (Figura 4. 1 2). Se înregistrează unele particularități: arabii îndreaptă *digitus impudicus* în jos, românii în sus. Sugerând falusul, mișcarea rapidă înainte-înapoi a palmei cu degetul mijlociu în poziție orizontală echivalează cu o insultă sexuală. Firește că acest gest, specific genului masculin, nu ar trebui - în spiritul bunelor maniere - să fie utilizat în nici o împrejurare. El are însă circulație în lumea bărbaților prea puțin educați și chiar, ca un teribilism, foarte rar, printre femei (Figura 4. 13).

Fig. 4. 13. Varianta arabă a insulte;



Inelarul parcă nici nu ar exista în comunicația nonverbală. Nu cunoaștem vreun gest care să fie lacut exclusiv cu el, în afara celui de a-l întinde spre a i se pune inelul la căsătoria religioasă. Nici în combinație cu celelalte degete nu participă la limbajul gesturilor.

Degetul mic nu joacă nici el un rol activ în transmiterea prin gesturi a semnificațiilor. Participă, însă, împreună cu arătătorul - așa cum am arătat - la transmiterea unor insulte. Degetul mic și degetul mare în extensie (celelalte degete rămânând strânse în podul palmei) în Hawaii are înțelesul: "Fii calm", "Relaxează-te".

În multe țări din Europa, între care și în România, dacă mâna este ridicată în dreptul gurii, iar cele două degete sugerează o mișcare de rotație, atunci este clar îndemnul de a bea împreună băuturi alcoolice. În American Sign Language, degetele mic, arătător și mare extinse (cu podul palmei spre interlocutor) fac o declarație de dragoste: "Te iubesc!".

În SUA, starurile muzicale, oamenii politici, cei care se adresează unui public fidel obișnuiesc să-și exprime sentimentele de grație prin intermediul acestui gest, care nu are nici o semnificație în țările europene.

Palmele și pumnii. "Frecarea palmelor" exprimă o evaluare pozitivă a ceea ce va urma: o afacere "pe cinste", un aranjament foarte plăcut, o acțiune de mult dorită. Alian Pease (1981/1 993, 67) atrage atenția că și viteza cu care oamenii își freacă palmele semnifică. Agenții comerciali își freacă mâinile rapid pentru a-i convinge pe clienți că li se propun bunuri și servicii de cea mai bună calitate. La fel procedează și clientul când dorește să arate că se așteaptă să fie foarte bine servit. Frecarea lentă a palmelor transmite inconștient alt mesaj: lipsă de sinceritate, viclenie, gânduri ascunse. Ca și în legătură cu orice alt gest, pentru a interpreta corect frecarea palmelor trebuie luată în considerare situația socială concretă: este vorba

despre un profesor care, frecându-și palmele, explică lecția elevilor, de o persoană care așteaptă pe o vreme geroasă tramvaiul în stație, de un chelner care ne întreabă ce mai dorim etc.

"Lipirea palmelor cu degetele întrepătrunse" exprimă o atitudine negativă, cu atât mai accentuată cu cât mâinile astfel încleștate sunt ținute mai sus. Mâinile încleștate înaintea feței, așezate pe masă sau lăsate în poală (sau lăsate în jos când stăm în picioare) dezvăluie o stare de frustrare - așa cum au relevat cercetările efectuate de C. Nierenberg și H. Calero (apud A. Pease, 1981/1993, 68).

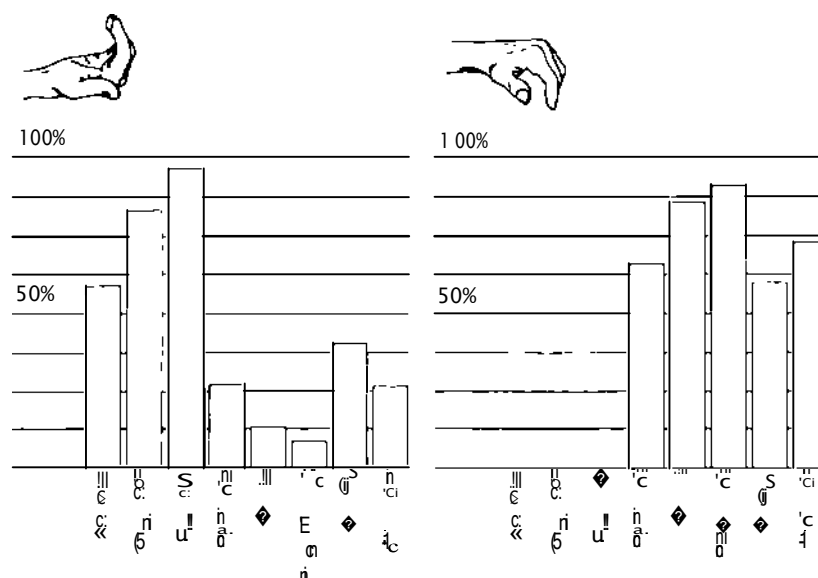
"Mâinile în poziție de coif" sau "coiful-turn" - cum a denumit Ray L. Birdwhistell poziția oblică a palmelor cu degetele care se ating configurând o piramidă - comunică încrederea în ei înșiși a celor care fac acest gest, mai ales a persoanelor cu status social superior. După cercetările și observațiile lui Alan Pease (1981/1993, 69), acest gest este folosit în relațiile interpersonale asimetrice (șef/subordonat, avocat/client etc.), indicând siguranța, încrederea de sine. "Coiful turn îndreptat în sus" se întâlnește mai frecvent când persoanele în cauză își expun opiniile, iar "coiful-turn îndreptat în jos" când respectivele persoane ascultă părerile celorlalți. Unele cercetări au relevat că femeile fac apel la acest gest mai mult decât bărbații (c. Nierenberg și H. Calero, 1971).

Fig. 4.14. Gesturile de acoperire a feței la femeile din Japonia



Același sociolog iranian pe care l-am mai invocat, Alibeman Eghbali Zarch, arăta, întinzând brațul cu podul palmei în jos și cu degetele care se strâng și se relaxează, cum sunt chemați oamenii să se apropie. La noi, același înțeles îl are gestul făcut cu mâna, dar cu podul palmei în sus. Desmond Morris (1977/1986, 94-100), analizând "semnalele de ghidare", prezintă într-o histogramă cu bare frecvența chemării "Vino încoace !" cu podul palmei în sus și, respectiv, în jos la diferite populații (Figura 4.15).

Fig. 4.15 . Frecvența utilizării gestului de chemare .. Vino Încoace! " realizat cu podul palmei în sus și, respectiv, Înjos la diferite populații (după D. Morris, 1977/1986, 99)



Când în anul universitar 2003/2004 unul dintre autorii acestui capitol (Loredana Ivan) a beneficiat de un stagiul de specializare în Olanda, la Groningen, a avut surpriza să constate frecvența cu care studenții duceau mâna în fața ochilor și priveau printre degete. Astfel exprimau ei o anumită neîncredere în ceea ce auzeau, prefăcându-se că nu sesizează anumite lucruri care contraziceau realitatea. Pe coperta unei cărți despre politicile publice, Ruimte rond regels (Spațiul dintre reguli) de Wieger Bakker și Frans van Waarden (1999), întâlnim acest gest, care poate fi considerat specific olandez, așa cum "punga mâinii" îi identifică pe italieni (Figura 4.16).

Marea diversitate a gesturilor făcute cu mâinile (cu palmele și pumnii, cu degetele) îndreptățesc aprecierea lui Edward A. Adams că "gesturile făcute cu mâinile sunt economice, rapid utilizate și mai prompt executate decât răspunsurile verbale" (apud F. Davis, 1971/1973, 72).

Gesturile realizate prin mișcarea capului

La mai toate popoarele și populațiile, exprimarea dezacordului (negația) se face în același fel, prin mișcarea repetată a capului de la stânga la dreapta și de la dreapta la stânga. Această

constatare îndelung verificată prin cercetări comparative interculturale, ca și faptul că

Fig. 4. 16. A privi printre degete: un gest specific olandez



nou-născuții însoțesc refuzul hranei și senzațiile dolorifice'cu aceeași pendulare orizontală a capului constituie un argument în favoarea ipotezei caracterului înnăscut, ereditar al unor gesturi cu semnificație socio-culturală. Deși la naștere copiii nu au cortexul deplin funcțional, în primele zile de viață ei comunică refuzul hranei prin mișcarea capului de la stânga la dreapta și de la dreapta la stânga; de aici s-a tras concluzia că acest gest este un reflex prestabilit ereditar și că este coordonat de măduva spinării. Totuși, faptul că în unele țări, precum Bulgaria, Turcia sau Grecia, acordul se exprimă prin mișcarea capului de la stânga la dreapta și de la dreapta la stânga, iar dezacordul, prin aplecarea și ridicarea repetată a capului pune sub semnul întrebării determinarea biologică a gesturilor ce se substituie cuvintelor "da" și "nu". Etologul german Irinaus Eibl-Eibesfeldt (1979) consideră că gestul respectiv derivă din tendința de a te debarasa de un lucru oarecare: pur și simplu, instinctiv, scuturăm capul când vrem să îndepărtăm ceva ce ni s-a așezat pe creștet. Gestul firesc al antropoidelor de a se scutura de frunze sau de insecte s-a fixat genetic și a dobândit valoare de semnal social. Cu ajutorul lui ne înțelegem fără nici un cuvânt. Mișcarea de sus în jos și de jos în sus a capului semnifică aprobarea, acordul cu cele relatate verbal. Asociată cu zâmbetul și cu privirea directă, mișcarea de sus în jos și de jos în sus a capului are valoarea unui salut la distanță. Acest gest este întâlnit, în mod stereotip, la populațiile din Asia și Europa, ca și la populațiile din America și Africa. Și acest comportament social are rădăcini biologice.

Horst H. Riickle (1979/1999, 161-171) clasifică modalitățile gestuale ale capului în șapte categorii: 1) mișcarea capului îndreptată înainte; 2) capul plecat; 3) datul din cap; 4) înălțarea capului; 5) mișcarea capului spre spate și în sus; 6) înclinarea laterală a capului; 7) legănarea capului. În afara acestor categorii, specialistul german în comunicare nonverbală atrage atenția și asupra combinațiilor de mișcări ale capului cu mișcări ale altor părți ale corpului. Prezentăm, sub forma unui tabel, semnificațiile cele mai probabile ale acestor mișcări, atrăgând atenția că nici un semnal nonverbal nu are semnificație singur (Tabelul 4.1)

Tabelul 4. 1. Semnificația mișcărilor realizate cu capul (după H.H. Riickle (1 979/1 999, 161-171))

Mișcările realizate cu capul	Semnificatia
1. Îndreptarea capului înainte	1. Arata interes față de interlocutor.
2. Aplecarea capului	2. Supunere, lipsă de voință și de speranță; în timpul salutului, aplecarea capului exprimă amabilitate; în funcție de durata păstrării capului plecat se exprimă sentimentul de rusine; în combinație cu orientarea privirii, capul plecat are semnificație agresivă ("taurul gata de atac") sau, dimpotrivă, îngândurare.
3. Datul din cap	3. Pe verticală și repetat, este receptat ca acord, aprobare, înțelegerea celor spuse de interlocutor; însoțit de ridicarea sprâncenelor și de întredeschiderea gurii, datul din cap exprimă un interes maxim pentru informațiile transmise.
4. Înălțarea capului	4. Siguranță de sine, sentimentul propriei valori, capacitatea de a acționa, mândrie; ridicarea bătoasă a capului indică orgoliu și aroganță.
5. Mișcarea capului spre spate și în sus	5. Arată "deconectarea", starea de .visare", dorința de detașare; mișcarea înapoi a capului poate fi și expresia unei dinamici agresive.
6. Înclinarea laterală a capului	6. Spre umărul drept, transmite un semnal de simpatie, lipsă de voință, renunțare; spre umărul stâng, exprimă scepticism, o atitudine critică, solicitarea de informații suplimentare.
7. Legănarea capului	7. Exprimă atât acordul, cât și dezacordul, lipsa de siguranță., predispoziția spre compromis; asociată cu ridicarea umerilor și cu colturile gurii lăsate în jos, semnalează indecizia și dezamăgirea în anumite situații.

Din punct de vedere științific, problema este de a se stabili dacă există un paralelism între expresia verbală și gesturi sau dacă gesturile reprezintă în sine un limbaj. Altfel spus, în prezent, se confruntă două teorii: teoria echivalenței gest-cuvânt și teoria subordonării gesturilor față de activitatea lingvistică.

Pierre Feyereisen și Xavier Seron (1 984), studiind modificarea comunicării gestuale în cazul persoanelor cu leziuni cerebrale, aduc în discuție aspecte noi privind legătura dintre gesturile simbolice efectuate cu mâinile și comunicarea verbală. Unele leziuni ale emisferei cerebrale stângi, care afectează vorbirea, determină în același timp și incapacitatea producerii gesturilor simbolice. Bolnavii cu tulburări ale limbajului (afazicii) prezintă dificultăți în imitarea gesturilor convenționale, fiind în imposibilitatea de a efectua, la cerere, gesturi cu semnificație socio-culturală (de exemplu, ducerea la obraz a degetului arătător, atingerea cu același deget a nasului etc.). Astfel de constatări au fost interpretate diferit. Se pare că trebuie revizuită vechea concepție despre specializarea strictă a emisferei cerebrale stângi pentru funcțiile simbolice, care stă la baza teoriei echivalenței gest-cuvânt (corespunzând noțiunii de "asimbolie": ansamblul tulburărilor asociate afaziei – agrafie, alexie, gesticulație incorectă, dificultăți de înțelegere a pantomimei etc.).

Pierre Feyereisen și Xavier Seron apreciază că abandonarea noțiunii de "asimbolie" (propusă în 1870 de Finkelburg) impune depășirea viziunii care explică patologia limbajului și a gesturilor simbolice printr-o tulburare centrală unică. De asemenea, înțelegerea corectă a relațiilor complexe dintre sistemele verbale și nonverbale de comunicare impune abordarea fenomenului de studiu într-o perspectivă interdisciplinară (psihologică, neurofiziologică, psihiatrică, sociologică, antropologică, etologică).

Gesturile realizate prin mișcările trunchiului

Prin Înclinare sau răsucire, partea superioară a corpului poate transmite semnale clare: acordul sau dezacordul, interesul sau dezinteresul, agresiune sau frică (Tabelul 4.2).

Tabelul 4.2. Semnificațiile Înclinării trunchiului (după H.H. Ruckle (1 979/1 999, 1 75))

Înclinarea trunchiului înainte semnifică:	Înclinarea trunchiului înapoi semnifică:
1. Apropiere	1. Retragere
2. Interes	2. Dezinteres (preocupare pentru propriile gânduri)
3. Agresiune	3. Fugă
4. Planificarea unei activități	4. Lipsa planificării unei activități legate de partener

Mișcările trunchiului, ca și celelalte semnale nonverbale, nu trebuie interpretate în sine, ci în conexiune unele cu altele și în funcție de situația socială concretă, precum și de diferențele culturale. Cu privire la semnificația mișcărilor trunchiului, analiza distanțelor, a salutului și a posturii oferă informații utile pentru decodificarea mesajelor nonverbale (a se vedea subcapitolele respective). Adăugăm și faptul că mișcările trunchiului pot contrazice semnificația mișcărilor realizate cu ajutorul altor segmente corporale. Horst H. Riickle (1 979/1 999, 1 76) analizează astfel de comportamente, numite "ambivalente" (Tabelul 4.3).

Tabelul 4.3. Semnificațiile comportamentelor ambivalente (după H.H. Riickle (1 979/1 999, 1 76))

Senzatii contradictorii	Moduri de exprimare ale corpului:
1. Frică și interes	1. Cineva duce mâinile la spate, dar în același timp se apleacă înainte, de exemplu, pentru a putea privi mai bine un text problematic sau un obiect.
2. Dezinteres și interes	2. Cineva își răsuște trunchiul, dar își întoarce fața pentru a observa partenerul de discuție. Acest comportament corespunde celui care se numește "privire tăioasă".
3. Agresiune și frică	3. Persoana își apleacă trunchiul mult înainte, dar în același timp își trage picioarele mult înapoi (șezând). O excepție este cazul în care picioarele trase înapoi sunt pregătite pentru a sări.

Gesturile realizate cu picioarele

Picioarele nu servesc numai la mers; ele transmit semnale, "vorbesc" atât când se mișcă (vezi subcapitolul despre mers), cât și atunci când stau locului. Este curios că expresia "a scrie cu picioarele" se întâlnește destul de frecvent, dar nu am auzit niciodată spunându-se despre cineva că "vorbește cu picioarele". "Stă pe picioarele lui" se spune despre cineva sigur pe sine. În mod concret, sentimentul de siguranță se exprimă prin repartizarea greutății corpului pe ambele picioare distanțate la 10-20 de cm unul față de celălalt, genunchii fiind relaxați.

"Dacă picioarele sunt strâns lipite unul de altul - spune Horst H. Riickle (1 979/1999, 21 0) - aceasta exprimă supunere și frică (la fel ca atunci când strângem mâinile pe lângă corp). Astfel, scopul acestui gest, de a deveni «mai înguști», este realizat, dar în același timp ne reducem capacitatea de a sta în picioare. Cine stă astfel se clatină cu ușurință, la fel ca firul de iarbă în vânt".

Dar expresiile "L-am prins pe picior greșit!" sau „A pomit-o cu stângul" ce vor să spună? Că există o "specializare" a picioarelor: la cei mai mulți dintre noi, dreptul este "picioarul de

joacă" și stângul "picioarul de sprijin". Sprijinirea pe piciorul drept înseamnă, după unii autori, obiectivitate, analiză critică, logică, iar sprijinirea pe piciorul stâng semnifică receptivitate în stabilirea de relații. Horst H. Riick1e (op. cit., 21 1) ilustrează cele spuse mai sus prin analiza celebrului tablou care îi înfățișează pe împăratul Napoleon Bonaparte, țarul Alexandru 1 al Rusiei și Frederic, regele Prusiei la semnarea Tratatului de pace de la Tilsit (1807). Cele trei capete încoronate se sprijină pe piciorul stâng, semn al dorinței de a continua relațiile, lucru subliniat și de ținerea reciprocă a mâinilor.

Schimbarea frecventă a sprijinului de pe un picior pe altul poate semnifica modificarea dispoziției psihice a interlocutorului. Este bine deci să urmărim continuu poziția picioarelor, nu numai gura celui cu care conversăm.

Dincolo de diferitele clasificări ale gesturilor, rămâne în afara oricăror discuții că mișcările corpului transmit un număr impresionant de semnale. Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1989/1996, 33) sintetizează rezultatele investigațiilor referitoare la mișcările corpului (Tabelul 4.4).

Tabelul. 4.4. Estimarea numărului gesturilor în comunicarea nonverbală
(după J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall (1989/1996, 33))

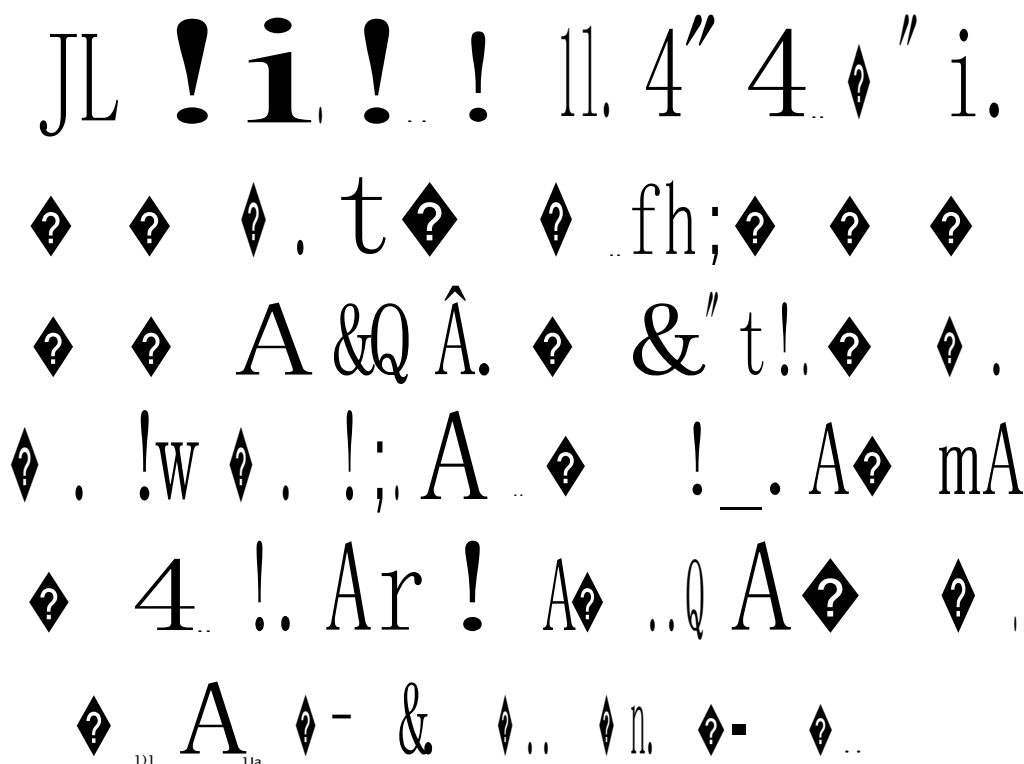
1. Oamenii pot produce aproximativ 700 000 de semnale fizice diferite (M. Pei, 1965)
2. Fața umană are capacitatea de a produce 250 000 de expresii (R.L. Birdwhistell, 1970)
3. Mușchii faciali produc aproximativ 20 000 de expresii faciale (R.L. Birdwhistell, 1970)
4. În comunicarea nonverbală în clasa școlară, s-au observat 7 777 de gesturi distincte; în clinicile medicale, circa 5 000 (Krout, 1935)

Postura

S-a spus că postura este un "gest încrămănit". În opoziție cu mișcarea fluidă a corpului, postura se raportează la poziția fixă a corpului. Dar cât de fixă poate fi "poziția fixă" a corpului? Gordon W. Hewes (1957), citat de Jacques Corraze (2000, 147), spune: "Corpul uman este capabil să-și asume o mie de posturi, adică de poziții pe care poate să le păstreze un anumit timp fără a resimți oboseala". Se impune deci luarea în considerare a factorilor fiziologici, dar și a celor psihosociali. Suntem de părere că durata unei poziții a corpului se evaluează în funcție de situația socială concretă. Cine nu a fost impresionat de nemișcarea militarilor când fac de gardă la drapel? Ce profesor nu a fost deranjat de schimbarea frecventă a poziției în bancă a elevilor? Intervin însă și alți factori în evaluarea "fixității" corpului: temperamentul persoanelor, caracteristicile socioculturale și, de ce nu, factorii de climă, temperatura, de exemplu. Nu stăruim asupra acestui aspect, care merită, de altfel, discutat. Atragem însă atenția asupra diferenței care trebuie să fie făcută între "poziția corpului" și "postură". La om, pozițiile corpului sunt limitate: ortostatică (verticală), decubit (orizontală) și șezând. Gama posturilor este mult mai largă; semnalele sunt mult mai variate (Figura 4.17).

Edward T. HaU (1963/1972, 247) a propus un sistem de notare a posturilor în comunicarea interpersonală, care – recunoaște autorul – "este departe de a fi perfect", dar cu care se poate opera fără dificultate. "Una dintre cele mai importante operații în notarea proxemică – spune Edward T. HaU (1963/1972, 254) este determinarea sexului și a posturii de bază ale

Fig. 4.17. Atlasul posturilor (Iragment) (după G.w. Hewes, 1957)



interlocutorilor (dacă stau în poziție ortostatică, șezând sau culcat). [...] Sexul și posturile de bază pot fi notate în oricare dintre cele trei sisteme, în funcție de interesul investigatorului: sistemul pictografic (iconic), silabic mnemonic sau prin numere de cod" (Tabelul 4.5).

Tabelul 4.5. Sistemul de notare a comportamente/ar proxemice propus de E. T. Hali (1963/1972, 255)

Bărbat în postura culcat	bie	1
Bărbat în postura șezând	b/ș	3
Bărbat în postura ortostatică	blo	5
Femeie în postura culcat	fie	2
Femeie în postura șezând	flș	4
Femeie în postura ortostatică	flo	6

Conform acestui sistem de notare, 56 semnifică un bărbat și o femeie în postura ortostatică în timp ce conversează. Persoana activă este notată prima. O femeie în postura ortostatică vorbindu-i unui bărbat în aceeași postură este simbolizată prin numărul 65. Între paranteze pot fi trecute în dreptul fiecărui simbol anumite date despre subiecți (vârsta, statusul social etc.).

În ceea ce privește orientarea corpului în comunicarea interpersonală, Edward T. Hall (1963) o clasifică după criterii geometrice, după unghiul format de respectivele persoane: față către față (face-to-face), profil către profil (side-to-side), spate către spate (back-to-back). Orientarea

corpului transmite semnale ce trebuie interpretate în funcție de tipul de interacțiune, de apartenența la gen (gender) și la cultură.

Edward T. Hall (1963) a descris orientarea corpurilor umane în discuțiile "la masa rotundă" în funcție de axa spațiu sociofug/spațiu sociopet.

Robert Sommer (1959) a observat că persoanele care stau la o masă pătrată sau dreptunghiulară pentru a conversa se așază pe diagonala colțului mesei, nu "față către față" sau "profil către profil". Stau "față către față" nu cei care cooperează, ci aceia care se opun unii altora. Facilitarea sau inhibarea contactului vizual constituie, după cercetătorul citat, factorul determinant al modelului de orientare a corpului în timpul conversației. Într-o altă cercetare, Robert Sommer (1965) a constatat că poziționarea persoanelor la o masă pătrată sau dreptunghiulară depinde de sarcina ce trebuie rezolvată. Cercetătorul american a administrat un test creion-hârtie unui număr de 151 de studenți de la cursurile introductive de psihologie. Studenții au fost rugați să precizeze cum se așază față de un prieten de același sex în patru situații diferite: a) la o șuetă înaintea începerii cursului (conversație); b) când studiază împreună pentru același examen (cooperare); c) când studiază pentru examene la materii diferite (coacțiune); d) când concurează pentru a stabili cine rezolvă mai repede o serie de probleme (competiție).

S-a constatat cu ușurință că persoanele care vor să discute și să lucreze împreună se așază una lângă cealaltă, că în cazul coacțiunii distanța dintre cele două persoane se mărește, devenind maximă în situațiile de competiție. Când discută, oamenii preferă să stea de o parte și de cealaltă a colțului mesei; când cooperează, preferă poziția "profil către profil" (sau "umăr la umăr"). În situațiile de competiție, persoanele tind să ocupe pozițiile opuse. Interesant este că plasarea persoanelor în diferite locații impulsionează fie cooperarea, fie competiția. În cercetările sale, Robert Sommer a obținut rezultate asemănătoare când s-au pus în discuție preferințele studenților pentru așezarea în jurul unei mese rotunde. Concluzia este una singură: "diferite sarcini sunt asociate cu aranjamente spațiale diferite" (R. Sommer, 1965/1972, 297).

Așadar, prin termenul de "postură" se înțelege poziția corpului sau a părților sale față de repere determinate. Albert Mehrabian (1972) aprecia că postura este mult mai expresivă decât gesturile.

După Jacques Corraze (2000, 143), "în comunicarea nonverbală, se utilizează două tipuri de repere: orientarea unui element al corpului raportat la altul sau la corpul însuși (trunchiul vertical, capul plecat, în extensie etc.); orientarea corpului sau a părților sale în raport cu alte corpuri (fața spre interlocutor, corpul aplecat înainte etc.)". În funcție de aceste două tipuri de repere vom interpreta și noi semnalele transmise de genunchi.

Dacă avem în vedere poziția emițătorului față de receptor, acesta poate avea o orientare frontală, posterioară sau laterală. Orientarea frontală este adesea semnalul agresivității, al forței și puterii, în timp ce orientarea posterioară este simbolul urmăririi interlocutorului sau al diminuirii ostilității. Orientarea laterală, menită să blocheze înaintarea partenerului, poate fi interpretată, de asemenea, ca expresie a agresivității. Jacques Corraze (2000, 146) arată că în interacțiunile umane se pot identifica postura care exprimă dominația - capul pe spate, pieptul bombat, piciorul înainte, genunchiul flexat, mâinile în șold - și postura care exprimă seducția feminină - picioarele dispuse încrucișat la nivelul genunchilor sau chiar mai sus de genunchi ("picior peste picior"), scoaterea în evidență a picioarelor și a sânilor, capul lăsat pe spate.

Filosoful și psihologul american William James (1842-1910) a identificat, pe baza studiilor experimentale în care se cerea subiecților evaluarea unui număr de 347 de fotografii, patru

posturi fundamentale: a) atitudinea de apropiere (acordarea atenției), în care corpul este înclinat în față; b) atitudinea de respingere (refuz), de ocolire, de retragere față de celălalt; c) atitudinea de expansiune, care exprimă aroganță, orgoliu, agresivitate (capul, trunchiul și umerii sunt în extensie); d) atitudinea de contracție, caracteristică dezamăgirii, stărilor depresive, în care capul "atârână" flexibil și umerii sunt aduși (The Philosophy of Experience, 1910).

Psihologul francez Henri Wallon (1879-1962) susținea că modularea posturii are rol esențial în exprimarea emoțiilor (Les reactions dans les crises de l'enfant / l'emotion, 1920). Cercetările cu privire la modificarea tonusului muscular în funcție de reacțiile emoționale au rezultate contradictorii (J. Corraze, 2000). Creșterea tonusului muscular este asociată răspunsurilor individuale la numeroase situații de stres, dar variațiile în funcție de particularitățile individuale sunt mari. Uneori, modificările tonusului muscular sunt insuficient percepute ca să putem vorbi de "comunicare nonverbală". Putem spune că modificările de postură, hiper- sau hipotonifierea au loc ca răspuns la situații sociale specifice, dar și în funcție de caracteristicile personale ale indivizilor analizați.

Psihiatrul maghiar Sandor Ferenczi (1875-1933) a descoperit că anumiți indivizi devin inhibați de mișcările din jur în timpul activității intelectuale și au nevoie ca în timp ce gândesc să-și suprimă mișcările; alții, dimpotrivă, au nevoie de a fi distrași, de a se mișca în timpul activității intelectuale. Primii asociază activității intelectuale o "amortire a corpului"; cea de-a doua categorie asociază activității mintale o mobilizare a corpului. Felix Deutsch (1952) susținea că modificările posturii reflectă și însoțesc expresiile nonverbale la nivel inconștient, astfel că raportarea la mesajul verbal este absolut necesară pentru interpretarea posturii.

O temă ce a suscitat interesul cercetătorilor o constituie tipologia posturii. David B. Givens (1999) menționează categoriile propuse de William James (1932): 1) înclinarea ușoară spre interlocutor, care denotă "a acorda atenție"; 2) retragerea sau răsucirea corpului în altă direcție, semnificând "negare", "refuz"; 3) expansiunea, care denotă îngâmfare sau aroganță; 4) înclinarea trunchiului, aplecarea capului, strângerea umerilor și micșorarea toracelui ar fi caracteristici depresiei și deprimării. Albert Mehrabian (1972) vorbește despre două dimensiuni fundamentale ale posturii: postură directă (immediacy) și postură relaxată.

Albert E. Schefflen (1964/1972, 238) apreciază că în interacțiunea dintre persoane există trei dimensiuni de bază ale posturii: 1) includere/neincludere (inclusiveness/non-inclusiveness); 2) orientarea paralelă a corpului sau vizavi (vis-o-vis or parallel bodily orientation); 3) congruență/incongruență (congruence/noncongruence). Prima dimensiune se referă la spațiul de activitate al interlocutorilor și accesul în grup. Dacă două persoane se angajează într-o conversație, de exemplu, doi tineri - o fată și un băiat - care se iubesc, ei delimitează un anumit spațiu, își orientează corpul unul spre celălalt și închid spațiul pentru celelalte persoane, întorcând spatele către acestea. Întreaga poziție a corpului, relaxarea membrelor inferioare și ridicarea celor superioare contribuie la închiderea spațiului către ceilalți. Într-un grup, lucrurile se petrec în același fel. Anumitor persoane care sunt străine de grup li se baricadează, prin orientarea corpului, accesul în spațiul de discuție. Rămân în spatele celor care discută, în rândul al doilea. Cercul nu se lărgeste. Este un semnal de respingere. În situațiile în care din varii cauze spațiul intim - vezi zonele de distanță Hall - este transgresat, prin postură (orientarea corpului, încrucișarea brațelor și a picioarelor) se semnalează disconfortul psihic. Luând în calcul cea de-a doua dimensiune, Albert E. Schefflen identifică două moduri de plasare a indivizilor în spațiu: poziția vizavi și poziția paralelă. În cadrul poziției tip "față către față", comunicarea este directă

și reciprocă (de exemplu, interacțiunea dintre medic și pacient, dintre profesor și student sau în cadrul unui cuplu de îndrăgostiți). Într-un grup de trei persoane, poziția vizavi semnalează simpatia, interesul, aprobarea pentru persoana în fața căreia te plasezi și neglijarea celeilalte persoane. Dacă postura este paralelă, înseamnă că cei doi interlocutori se îndreaptă spre un al treilea, cu care vor să împărtășească informațiile. În grupurile de patru persoane, se pot observa două orientări posturale paralele sau două orientări posturale vizavi. În astfel de cazuri, nu mai este necesar să investighezi distribuția simpatiilor în cadrul grupului. Afli cu o marjă de eroare acceptabilă totul dintr-o privire.

Cum poate fi interpretată situația în care o parte a corpului (capul și trunchiul) este orientată vizavi de o persoană, iar cealaltă parte (bazinul și picioarele) spre cealaltă persoană? Această postură mixtă denotă intenția persoanelor de a menține unitatea grupului, tendința de a nu face abstracție de nimeni. Cea de-a treia dimensiune se referă la gradul de similaritate între posturile interlocutorilor. Se face distincție între "posturile congruente" și "posturile incongruente". Posturile pot deveni identice în timpul comunicării (aproape perfect congruente) sau parțial identice (doar anumite părți ale corpului sunt orientate similar). La rândul lor, posturile congruente se divid în posturi "direct congruente" și "congruente în oglindă". Ambele tipuri de congruență posturală se întâlnesc și în pozițiile vizavi, și în posturile paralele, clasificate astfel în baza primei dimensiuni. Albert E. Schefflen denumește acest fenomen "ecou postural". El se menține prin schimbarea posturii pe parcursul interacțiunilor în grup și semnifică, de cele mai multe ori, simpatie reciprocă, acceptarea celorlalți, coeziunea grupului. Albert E. Schefflen a urmărit aceste schimbări posturale în cadrul ședințelor de psihoterapie, dar descrierea semnificației posturii aduce informații utile pentru analiza și optimizarea vieții cotidiene și în organizații.

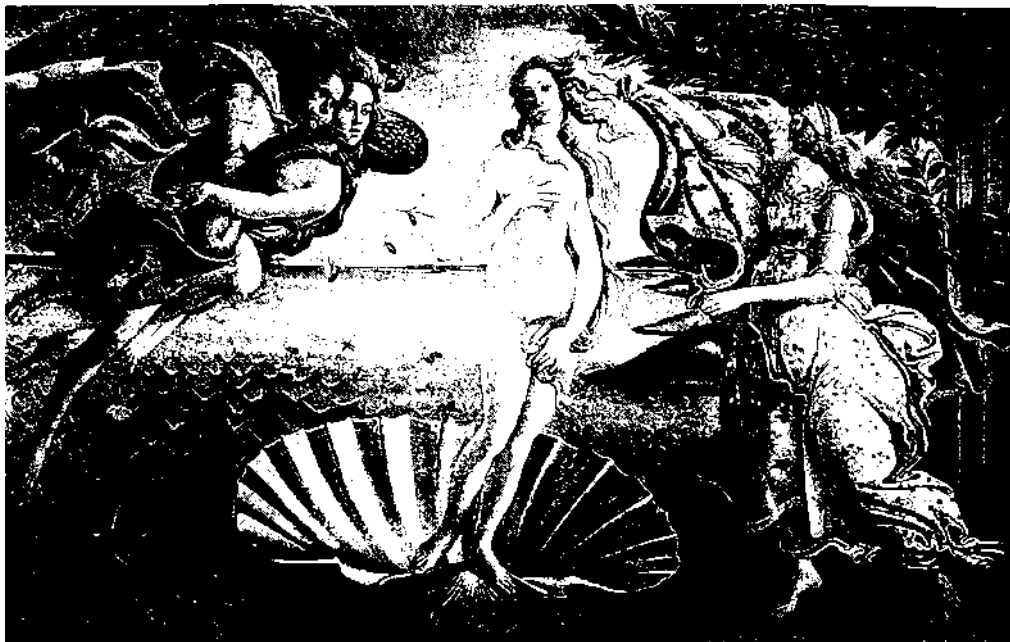
Absența congruenței poate fi un semnal al diferenței de status sau de opinii. Postura încordată a unuia dintre interlocutori poate genera încordare și la celălalt, iar creșterea congruenței posturale, mai ales în partea superioară a corpului, constituie simbolul calității relațiilor interpersonale. Relaxarea crește când atracția interpersonală se diminuează, dacă este vorba de un interlocutor de sex feminin. În cazul a doi interlocutori de sex masculin între care există antipatie se instalează încordarea și absența concordanței posturale. De asemenea, statutul inferior al emițătorului în comparație cu receptorul generează tensionare și creșterea incongruenței posturale, situația de amenințare a emițătorului având același efect. Așadar, pentru analiza posturii trebuie să se ia în considerare nivelul relației dintre interlocutori, atracția dintre ei și statusul socio-economic.

Flora Davis (1971/1973, 92) este de părere că "fiecare individ are un mod caracteristic de a-și menține propriul corp când stă, se ridică sau când se plimbă. Este ca un fel de semnătură". Postura poartă în sine urmele trecutului și exprimă destul de exact starea psihică de moment a persoanei, dacă nu și trăsăturile de personalitate. Umerii aplecați poartă povara unei vieți pline de greutate; cei ieșiți în evidență prin bombarea toracelui exprimă siguranță de sine, dominare, sfidarea celorlalți, pregătirea pentru o confruntare agresivă.

Modificările posturii pot fi analizate și în funcție de gradul de accesibilitate al spațiului intim pe care îl permite subiectul. Jacques Corraze (1980/2001, 150-161) comentează un experiment condus de J.P. Spiegel și P. Michotka (1974) în care li s-a cerut unor subiecți să evalueze, pe unsprezece scale bipolare (de exemplu, natural-artificial, pudic-impudic, rece-cald, apropiere-depărtare), nouă fotografii corespunzând modificărilor posturale (la nivelul brațelor) ale

zeiței frumuseții și iubirii, Venus, din tabloul Nașterea lui Venus (1480) de Sandro Botticelli (1444-1510) (Figura 4. 18).

Fig. 4. 18. Nașterea lui Venus (pictură de Sandro Botticelli, 1480)

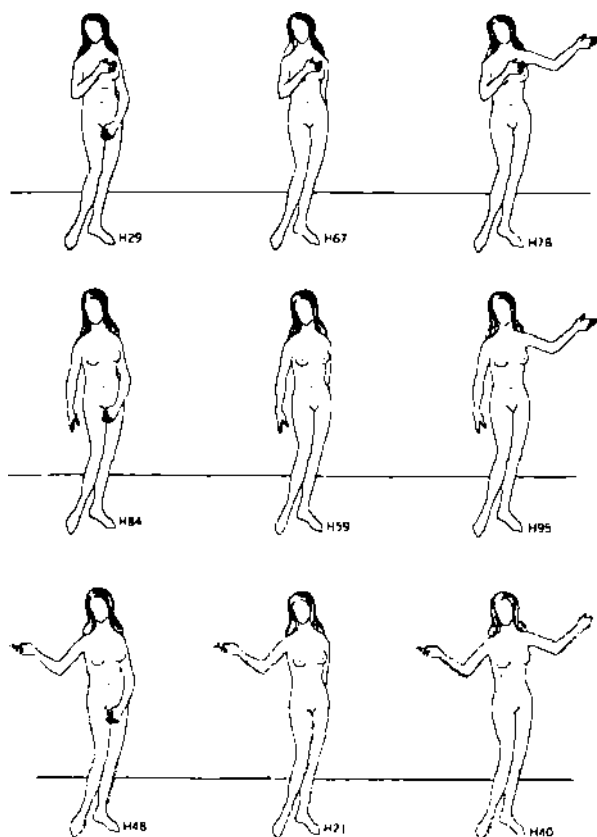


Cu cât brațele acesteia ascundeau mai mult anumite porțiuni ale corpului, cu atât ea era percepută mai pudică, exprimând respingerea, mai rece, mai timidă, mai preocupată de sine. De asemenea, au existat diferențe între bărbați și femei în ceea ce privește modul de apreciere a acestor fotografii. Bărbații tind să aprecieze mai mult posturile care permit accesul către spațiul intim, în timp ce femeile preferă posturile care interzic acest acces (Figura 4. 19). Însă postura poate să conțină elemente contradictorii (o mână acoperă corpul și cealaltă limitează accesul în "spațiul proximal" (spațiul care corespunde suprafeței epidennei). În relațiile de curtare întâlnim adesea aceste semnale posturale contradictorii, în care au loc succesiuni de mișcări de înaintare și retragere față de partener. Ele contribuie la menținerea, și nu la întreruperea tensiunii asociate interacțiunii.

Mersul

Gordon W. Allport (1961/1981, 483) avea dreptate când spunea că "mersul este în mod special un domeniu de studiu fascinant". În ciuda acestui adevăr, cercetările menite să releve legătura dintre felul în care merg oamenii și caracteristicile lor psihice nu sunt deloc numeroase. În schimb, cercetarea medicală a făcut progrese însemnate, știut fiind că "mersul furnizează multe date semiologice de o deosebită valoare, începând cu medicina generală și terminând cu specialități ca ortopedia, neurologia, pediatria etc." (V. Enătescu, 1987, 143).

Fig. 4. 19. Desenele utilizate experimental de I.P Spiegel și P Michotka. 1974
(după I. Corraze, 1980/2001, 158)



În legătură cu mersul, pot fi măsurate următoarele caracteristici: regularitatea, viteza, presiunea, lungimea pasului, elasticitatea, precizia direcției și viabilitatea. La aceste caracteristici A.C. Wilsman (1931) mai adaugă un atribut referitor la mișcarea de ansamblu, pe care l-a numit "ritm" (apud G.W. Allport, 1961/1981, 483).

Horst H. Riickle (1979/1999, 213) este de părere că cele mai semnificative aspecte ale mersului sunt: tempoul (lungimea pasului și tensiunea mișcării), ținuta capului și a trunchiului, traiectoria mișcării, poziția vârfurilor picioarelor, tactul și ritmul. Se pare că pașii lungi și ritmul alert indică dorința indivizilor de a-și atinge mai repede scopurile, nerăbdarea lor. Specialistul german în comunicare nonverbală analizează în lucrarea *Limbajul corpului pentru manageri* nu mai puțin de unsprezece feluri de a merge:

- 1) ritmic (exprimă o stare psihică pozitivă, bucuria);
- 2) sacadat (dictat de apariția bruscă a unor motive);
- 3) cu trunchiul țeapăn (exprimă mândrie, orgoliu, aroganță);
- 4) repede sau încet (indică dorința de a ajunge mai repede la o țintă sau de a amâna atingerea unei ținte neplăcute);
- 5) cu "pași uriași" (specific persoanelor extravertite, exprimă râvnă, zelul);

- 6) cu "pași mici" (caracteristic persoanelor introvertite, exprimă dorința de a schimba direcția, pentru a evita orice pericol);
- 7) împiedicat (arată conflictul interior al persoanelor, lipsa de siguranță, timiditatea);
- 8) relaxat (propriu persoanelor dezinteresate, triste, lipsite de un țel);
- 9) pe vârfuri (dă posibilitatea de a te apropia pe furiș sau de a începe să fugi după cineva);
- 10) legănat (este un mers demonstrativ, al persoanelor care afișează siguranța de sine);

II) inadecvat (cu pași foarte mari și cu elan nejustificat, exprimând lipsa de preocupare).

Pentru evaluarea mersului propriu, ca și al altora, este bine de știut că lungimea medie a unui pas simplu (distanța dintre călcâiul piciorului în contact cu solul și vârful celuilalt picior) este de 0,65 m la bărbați și de 0,50 m la femei, că viteza mersului este de 110-130 de pași simpli pe minut (aproximativ 5-6 km pe oră). De asemenea, ar trebui să știm că în mod normal lărgimea pasului (distanța dintre călcâi și linia de marș) este de circa 5-6 cm, iar vârfurile picioarelor au o deschidere de 12-13 cm.

În cercetarea medicală românească preocuparea pentru înregistrarea și analiza mersului este veche și cu bune rezultate (V. Enătescu, 1987, 153). Fondatorul școlii românești de neurologie, Gheorghe Marinescu (1863-1938), a făcut primele încercări de înregistrare a mersului cu ajutorul tehnicilor cinematografice în 1898. Utilizarea acestor tehnici permite descompunerea mișcărilor și analiza, clișeu cu clișeu, a filmului. Medicii români au imaginat metode, tehnici și aparate originale pentru analiza mersului, mai precis a distribuției apăsării pe suprafața plantară (baropodometru electronic, dispozitiv captator pentru măsurarea presiunii pașilor ș.a.).

W. Wolff (1931) a descoperit experimental un lucru interesant: fiecare dintre noi ne cunoaștem propriul mers cu o probabilitate de eroare mai mică decât în cazul persoanelor cunoscute. Concluzia că pe baza analizei mersului cunoaștem "ceva mai bine decât la întâmplare trăsăturile de personalitate" (P. Eisenberg și P.B. Reichline, 1939, apud G.W. Allport, 1961/1981, 484) ni se pare cât se poate de corectă.

Într-o cercetare la care ne-am mai referit (R. Levine și E. Wolff, 1985), s-a măsurat timpul (durata medie) în care cetățeni din diferite țări parcurg o distanță de 30 de metri. S-au înregistrat rezultate edificatoare în ceea ce privește valoarea acordată timpului în diferite culturi (Tabelul 4.6).

Tabelul 4.6. Viteza de mers în diferite țări (R. Levine și E. Wolff, 1985)

	Timpul exprimat în secunde
Japonia	20,67
Marea Britanie	21,59
SUA	22,49
Italia	23,39
Taiwan	25,44
Indonezia	27,16

Datele din tabelul prezentat ne îndeamnă să reflectăm atent când judecăm oamenii după mers. S-ar putea ca o persoană pe care o considerăm leneșă pentru că merge încet să nu fie așa, ritmul ei de mers fiind în acord cu modelul cultural. Acest lucru este cu atât mai important din perspectiva globalizării, când comunicarea transculturală este la ordinea zilei.

Aprecierea ritmului de mers are dimensiune culturală, cum am mai spus: un moldovean îl întreabă pe un oltean în cât timp parcurge o distanță de o sută de metri. În zece minute fu răspunsul. "Da' ce, mă, te crezi săgeată?!", replică după o pauză de gândire moldoveanul.

Cuvinte-cheie

Gest	Orientarea corpului
Clasificarea gesturilor	Adaptorii
Comportament ambivalent	Reglatorii
Ecou postural	Dimensiunile posturii
Emblemele	Postura
Expresii faciale	Mersul
Ilustratorii	

Probleme recapitulative

Care este deosebirea dintre "emblemele iconice" și "emblemele artificiale"?
 Prin ce se deosebesc emblemele de ilustratorii?
 Există embleme universale?
 Care este istoria semnului victoriei?
 Dar originea semnului prin care se exprimă OK, "Este foarte bine"?
 Descrieți dimensiunile de bază ale posturii (după Albert E. Schefflen).
 Ce semnale cu valoare psihosociologică transmite postura?
 Dar felul în care mergem?

Capitolul 5

Ipostaze ale comunicării nonverbale

În acest capitol dorim să examinăm la ce servește comunicarea nonverbală și să urmărim desfășurarea "dialogului tăcut" în diferite contexte, în vederea dobândirii și sporirii competenței în transmiterea și interpretarea semnalelor corporale, pentru a fi mai eficienți în acțiunile noastre. Nu ne-am propus să inventariem exhaustiv modalitățile de intervenție a comunicării nonverbale, ci doar să sugerăm, pe baza cercetărilor științifice, importanța codificării și decodificării corecte a mesajelor nonverbale.

La ce servește comunicarea nonverbală?

Mark L. Knapp (1990, 59) consideră că transmitem semnale nonverbale pentru a comunica cine suntem, pentru a arăta ce tip de relații am stabilit cu ceilalți, ce sentimente avem față de aceștia, pentru a-i influența și pentru a înțelege mai bine ce vor ei să ne comunice.

Comunicarea identității personale și sociale. Nimeni nu contestă faptul că, folosind semnalele nonverbale, putem transmite informații despre vârsta și sexul nostru, despre statusul socio-economic, despre profesie, aria geografică din care provenim, precum și despre anumite caracteristici ale personalității noastre sau despre starea psihică în care ne aflăm (intelență, preferințe, atitudini, emoționalitate, stres, nesiguranță etc.). Putem să deosebim, de exemplu, un oltean de un ardelean după ritmul vorbirii, un preot de un polițist după tonalitatea vocii, un om inteligent de unul mai inteligent decât piatra după felul în care face pauze în vorbire. Când nu putem vedea decât ochii interlocutorilor, oculo-zica ne ajută să identificăm apartenența unei persoane la un gen biologic (bărbat/femeie) sau la o anumită etnie. Femeile, comparativ cu bărbații, își privesc interlocutorii un timp mai îndelungat – firește, în cultura europeană sau americană. În alte culturi, cea arabă, de exemplu, a privi îndelung în ochi pe cineva constituie o impolitețe.

Se înțelege că detenninarea identității unei persoane nu se realizează pe baza unui singur tip de semnal - vizual sau auditiv, ca în exemplele pe care le-am adus în discuție. Dacă dorim să aflăm profesia unei persoane, dacă este preot sau ofițer, iară a întreba direct, vom lua în considerare nu numai tonalitatea, ci și intensitatea vocii, îmbrăcăminte (unifonnele), înfățișarea, semnalele olfactive etc. Ce se întâmplă însă când întâlnim un preot militar, care nu poartă nici o uniformă? Lucrurile se complică. Unele semnale transmit informații despre identitatea personală și socială mai acurat decât altele (artefactele, în cazul nostru). Le-am putea

numi "semnale centrale", întrucât în jurul lor se structurează semnificația mesajelor; așa cum „nucleul central” dă coerență reprezentărilor sociale (J.-C.I. Abric, 1994), și "trăsăturile centrale" schimbă imaginea de ansamblu despre o persoană (S.E. Asch, 1946).

Comunicarea despre relațiile cu ceilalți. Cu ajutorul gesturilor, posturii, privirii sau utilizării spațiului oamenii comunică, intenționat sau nu, relațiile pe care le au cu ceilalți, pe care doresc să le stabilească. Când am discutat despre proxemică, haptică și oculezică, am prezentat "semnele de legătură" (tie-signs) identificate de Desmond MORtIs (1977). Atingerile cutanate, distanța/apropierea de celălalt, felul în care este privit etc. trădează dorințele noastre, oferă informații despre relațiile interpersonale (simpatie, repulsie, iubire, indiferență, subordonare, dependență, dominanță etc.) – așa cum au relevat, între alții, S.L. Ellyson și J.F. Dovidio (1985). Cercetările lui Albert Mehrabian (1969) au pus în evidență semnalele nonverbale asociate relațiilor de simpatie: persoanele care se simpatizează comunică prin atingeri cutanate mai frecvente, prin poziția mai deschisă a mâinilor și picioarelor, ca și prin apropierea spațială și schimbul de priviri, postura relaxată, orientarea corpului spre celălalt, expresiile faciale pozitive, timbrul cald al vocii. Persoanele care se simpatizează își dezvăluie sentimentele, adesea, prin "sincronia" posturii și a gesturilor (interactional synchrony), prin coordonarea temporală și ritmică a semnalelor nonverbale.

Pe de altă parte, autorul lucrării de mare notorietate *Nonverbal Communication* (1972) – Albert Mehrabian – descoperă că dominanța în relațiile interpersonale se exprimă prin rezervarea unui spațiu mai mare sau a unui teritoriu supradimensionat pentru persoanele deținătoare de putere (a se compara biroul unui director cu ghereta portarului aceleiași firme), prin performarea unor gesturi mai largi, intensitatea mai mare a vocii, mâinile în șold, locul mai înalt pe care se așază.

Comunicarea emoțiilor și sentimentelor. Mark L. Knapp (1990, 61) opinează că mișcările corpului reprezintă mai degrabă un indicator al intensității emoțiilor decât un indicator al tipului de emoții pe care le resimțim. Când ședințele de catedră se prelungeau peste măsură, unul dintre străluciții noștri profesori, fumător înrăit (până să facă infarct), începea să-și treacă țigara pe sub nas, să o răsucescă, să-i îndese tutunul, bătând-o în cartonul pachetului de țigări bulgărești, BT. Nu nerăbdarea de a fuma, ci frustrarea intensă se exterioriza printr-o astfel de conduită.

Același Mark L. Knapp (ibidem) apreciază că fiecare dintre emoțiile fundamentale (surpriza, teama, furia, dezgustul, fericirea, tristețea) poate fi exprimată printr-o anumită parte a feței, care funcționează ca o cheie pentru identificarea respectivei emoții. De exemplu, încrețirea nasului constituie cheia pentru dezgust; ochii holbați oferă informația crucială pentru decodificarea surprizei etc. Interesant este că înregistrarea expresiilor faciale reprezintă un bun predictor al comportamentelor. Paul Ekman et al. (1971) au constatat că subiecții de experiment (băieți) care, urmărind scene de violență la televizor, au exprimat plăcerea prin mimica lor s-au angajat într-o mai mare măsură în comportamente agresive după vizionarea programului TV, comparativ cu subiecții care nu au exprimat facial astfel de emoții. Înregistrând expresiile faciale, putem, așadar, să prevedem comportamentul cu o probabilitate acceptabilă.

Influențarea altora și propria noastră influențare. Mai toate lucrările referitoare la persuasiune, fie ele tratate academice sau cărți de înfonnare științifică, includ capitole sau, dacă nu, referiri la influențarea altora prin comunicarea nonverbală. Persuasiunea. Receptare și responsabilitate de Charles U. Larson (2001, 2003, 269-293) și Psihologia persuasiunii de Kevin Hogan (1996, 72-92) sunt doar două lucrări, dintre multe altele, la dispoziția cititorilor din România interesați să-și sporească potențialul persuasiv. Astfel, s-a pus în evidență că agenții comerciali care își ating clienții când le prezintă mărfurile au mai mult succes decât cei care nu apelează la comunicarea nonverbală. S-a demonstrat - ceea ce era lesne de presupus - că femeile frumoase au capacitatea de a schimba în mai mare măsură atitudinile bărbaților comparativ cu cele mai puțin atrăgătoare. Nu întâmplător la angajarea ca vânzătoare aspectul fizic contează atât de mult. Kevin Hogan (1996, 85) ne asigură că "în peste jumătate din totalul cazurilor, managerii decid dacă să angajeze sau nu pe cineva înainte ca respectiva persoană să deschidă gura" și recomandă solicitanților, pentru a-i influența pe angajatori, să aibă:

- 1) Îmbrăcăminte potrivită pentru prezentarea persuasivă;
- 2) o înfățișare îngrijită din toate punctele de vedere, de la pieptănătură până la lustruirea pantofilor;
- 3) un miros plăcut, în general; a nu se exagera cu parfumul;
- 4) respirație proaspătă;
- 5) stil elegant;
- 6) greutate controlată.

Experimentele conduse de Albert Mehrabian și M. Williams (1969) au demonstrat că, în general, cu cât se apelează mai mult la "gesturi lubrifiante" - cum le-am numit noi - și mai puțin la gesturi care exprimă dominanța, cu atât probabilitatea de a-i persuadea pe alți i este mai mare.

Înțelegerea exactă a comunicării. Semnalele nonverbale au un rol important în realizarea exactă a comunicării verbale atât în ceea ce privește codificarea mesajelor, cât și în legătură cu decodificarea lor. Așa cum s-a arătat, între comunicarea verbală și comunicarea nonverbală există o interdependență puternică. Comunicarea nonverbală susține comunicarea verbală cel puțin în două moduri: a) prin repetarea celor spuse verbal; b) prin completarea mesajelor verbale (M.L. Knapp, 1990, 64).

Uneori, comunicarea nonverbală contrazice cele spuse prin viu grai. Problematika discrepanței dintre cele două forme de comunicare a conturat un domeniu de cercetare extrem de interesant din punct de vedere științific și deosebit de semnificativ sub raportul aplicațiilor practice. Este vorba despre detectarea minciunii sau despre comportamentul simulat.

Managementul interacțiunii. O altă funcție a comunicării nonverbale, menționată ca atare de Mark L. Knapp, este aceea de a marca începerea și încheierea actelor de comunicare. Contactul vizual, zâmbetul, înclinarea capului și a trunchiului, mișcarea mâinilor, orientarea palmelor arată că sunteți deschis pentru comunicare, că avem sentimente pozitive față de interlocutor. Mutarea privirii spre o altă persoană sau în altă direcție, a da rapid din cap în semn aprobator, strângerea precipitată a lucrurilor (a hârtiilor de pe birou, introducerea cărților în servietă ș.a.m.d.) sunt tot atâtea semnale care exprimă dorința de a pune punct unei conversații.

Flirtul, cuplul marital și comunicarea nonverbală

Flirtul. Acest "orgasm fără coit" urmează itinerarul schițat de sexologul Auguste Forel: mângâierea din priviri, atingerile insesizabile ale veșmintelor, apoi ale pielii, strângerile de mâini – ca preliminarii. Jocurile dragostei constau din apropierea genunchilor, a gambelor, din mângâieri și sărutări. Flirtul - conduită de tranziție la jumătatea drumului între "gâsca albă" și "tânăra eliberată" - reprezintă o "conversație mută a apetitului sexual", așa cum aprecia Alain Corbin (1985/1995, 191). Flirtul constituie o temă frecvent abordată de cercetătorii din domeniul comunicării nonverbale și nu numai. Între alții, relativ recent, K.L. Eglund, B.H. Spitzberg și M.M. Zomeier (1996) au analizat flirtul în legătură cu competența de comunicare. În cadrul "sexualității de așteptare", Alain Corbin (1985/1995, 189) a analizat rafinamentele flirtului juvenil, apărut la sfârșitul secolului al XIX-lea. Surprinzător, dar flirtul se desfășoară după aceleași reguli pe întregul mapamond. Cel puțin, așa sugerează cercetările desfășurate de Irinăus Eibl-Eibesfeldt (1985/1998, 58). Priviți tânăra din Figura 5.1. Recunoașteți ritualizarea comportamentului de fugă-retragere, invitația la urmărire, ca în jocurile de curtare ale mamiferelor?

Fig. 5.1. Etogramajlirtului la tinerele din tribu/ african Himba (după I. Eibl-Eibesfeldt)



Protagonista nu este actriță, ci o tânără oarecare din tribul de păstori africani Himba. Cu siguranță că nu a văzut nici un film artistic în care eroina flirtează, pentru simplul motiv că populația Himba trăiește izolat, într-un stadiu de civilizație arhaic. Și, totuși, cât de familiară ne este expresia sentimentului de cochetărie (ambivalența acord/refuz) pe care tânăra îl încearcă: 1) după stabilirea contactului vizual, își reține zâmbetul; 2) înclină capul și privește lateral; 3) iscodește cu privirea și face ochii mici; 4) întoarce capul; 5) își ascunde surâsul; 6) stabilește contactul vizual, zâmbește și privește cu coada ochiului - semn complex al acceptării relației intime.

În etograma flirtului la tinerele din tribul Himba recunoaștem rafinamentul cochetăriei, în care femeia îmbină cu abilitate în același timp refuzul și dăruirea și despre care Georg Simmel (1911/1998, 95) spunea:

Cochetăriei îi este caracteristică privirea cu coada ochiului, cu capul pe jumătate întors. În această privire se află un refuz al sinelui, un refuz de care, totuși, este legată o fugitivă dăruire a sinelui, către care și se atrage atenția - este drept, pentru o clipă -, deși în același timp, simbolic, prin cealaltă direcție a capului și a corpului este subînțeles refuzul. Această privire nu poate dura fiziologic mai mult de câteva secunde, în așa fel încât acordarea sa presupune inevitabil și întoarcerea sa în altă direcție. Ea, privirea, are farmecul intimității, al tainei, care nu poate dura prea mult, și din această cauză da și nu se amestecă aici inseparabil.

Cuplul marital. Când am citit studiul de caz "Soții" din lucrarea Semnalele corpului. Cum să înțelegem limbajul corpului de Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 230-231), mi-am amintit brusc de sfatul pe care îl dădea un medic, de altfel foarte apreciat, pacienților care se prezentau pentru consult acuzând cefalee, insomnii, stări depresive. Era prin anii '60 și făceam practică studențească (S. Chelcea) la Cabinetul de neurologie și psihiatrie dintr-un mare spital din București (spitalul - monument arhitectonic - a fost dărâmat pentru a face loc bulevardului Victoria socialismului, astăzi Bulevardul Unirii). Ca și Napoleon Bonaparte când își alegea mareșalii, medicului, al cărui nume l-am uitat, puneam o singură întrebare și dădea unul și același sfat. Întrebarea era: "Cum te împaci cu soțul?", iar sfatul: "Schimbă cocoșul !" Paciente se înduioșau povestind ce buni capi de familie sunt soții lor, câtă grijă au de copii, cum aduc în casă tot ce trebuie etc. "Să lăsăm asta. La pat cum sunt?" Se aștepta o tăcere ca un strigăt de ajutor. Și acum venea necrușător verdictul. "Nu pot să fac așa ceva, am copii !". Replica napoleoniană a medicului încheia consultația: "Ți-am spus să schimbi cocoșul, nu copiii !" Atunci nu l-am aprobat pe "distinsul" doctor, trecut binișor de 65 de ani. Nu îl citisem pe Sigmund Freud (nu ne fusese recomandat la facultate) și, în plus, aveam o moralitate adolescentină, desigur, întârziată. Nu apreciez nici acum, când mă apropiu de vârsta medicului în cauză, altfel decât ca fiind condamnabile din punct de vedere deontologic asemenea "rețete", deși am citit cu atenție Prelegerile de psihanaliză ale lui Sigmund Freud (1856--1939) și încă alte scrieri de-a dreptul seducătoare, fie în traducere, fie în original (Introducere în psihanaliză, Psihopatologia vieții cotidiene, Totem et tabou, Die Traumdeutung ș.a.). Dacă ar fi să dau un sfat soților - nu neapărat soțiilor -, i-aș îndemna să-și analizeze comunicarea și, dacă este cazul, să încerce să transmită partenerului (partenerei) de cuplu marital și semnale erotice, nu numai semnale de apreciere a statutului de gospodină, de mamă sau de cap de familie. Când unul dintre soți percepe, pe baza semnalelor nonverbale, că nu mai este atractiv pentru celălalt, va emite și el/ea mai puține semnale de tandrețe. Acest lucru va fi perceput de către partenerul/partenera de cuplu marital, fapt ce va determina o reducere și mai accentuată a semnalelor din sfera

sexualității. Astfel, prin "circularitate comportamentală" - concept folosit de Herbert Blumer (1900-1987) pentru explicarea sporirii emoționalității indivizilor în starea de mulțime -, soții se îndepărtează unul de celălalt și încearcă să obțină tandrețe de la o "puicuță" sau de la un alt "cocoș". Înainte ca situația să scape de sub control, cei în cauză ar trebui să aibă curajul să întrebe deschis: "Ce semnifică lipsa ta de tandrețe? Cum să fie interpretată «obosela» invocată în fiecare seară înainte de a merge în dormitor? Dar prelungirea treburilor la masa de lucru sau în bucătărie până când unul dintre soți adoarme?" Gluma potrivit căreia ajung pe divanul din cabinetul de psihanaliză femeile care nu sunt mulțumite în patul lor ascunde mult adevăr (credem că rândurile acestea nu ar trebui citite de copiii sub 16 ani decât cu acordul părinților... Păcat că s-a instituit o bulină numai pentru filme, nu și pentru cărți!).

Cercetările psihosociologice au arătat că în cuplurile maritale fericite decodificarea mesajelor nonverbale este corectă: atât soțul, cât și soția înțeleg foarte exact semnalele nonverbale pozitive și negative. Cităm în acest sens studiul lui V. Manusov (1995) referitor la raportul dintre satisfacția în relațiile interpersonale intime și abilitatea de comunicare nonverbală în diadele romantice. Studiul se bazează pe teoria echilibrului, potrivit căreia în relațiile interpersonale fiecare dintre parteneri dezvoltă un set de așteptări față de celălalt. Când aceste așteptări sunt satisfăcute, comunicarea nonverbală este bună. Dacă totuși apar discrepanțe între așteptările reciproce și comportamentul nonverbal efectiv, atunci intervine fenomenul de "compensare" ca tendință de restabilire a echilibrului. Se pare că fenomenul compensării apare mai frecvent în diadele în care partenerii provin din culturi diferite, să zicem, el egiptean, ea britanică (să nu vă gândiți neapărat la Lady Oi, prințesă de Wales, și la iubitul ei Dodi Al Fayed!). Cercetările din acest domeniu au mai evidențiat că rata semnalelor nonverbale negative reciproce este mai mare în cuplurile nesatisfăcute în relațiile intime. Laurel J. Dunn apreciază că diferențele culturale referitoare la exprimarea emoțiilor generează frecvent discrepanțe între comportamentele nonverbale așteptate și cele efectiv desfășurate.

Comunicarea nonverbală în viața de zi cu zi

Nu se poate să nu comunicăm verbal și nonverbal. Este o axiomă nu numai a comunicării umane, dar și a vieții sociale, în general. Când luăm în considerare mesajele verbale și când ne bazăm pe cele nonverbale? Experimentul realizat de Michelle Eskritt și Kang Lee (2003, 25) sugerează un răspuns credibil: când mesajul este "natural", așa cum se întâmplă în mod obișnuit în viața de zi cu zi, majoritatea oamenilor iau în considerare semnalele verbale; când se observă o incongruență între mesajele verbale și nonverbale, cei mai mulți se ghidează după semnalele nonverbale. Cei doi cercetători canadieni au experimentat pe copii de trei, patru și cinci ani. Noi credem că, și sperăm să nu greșim, concluziile experimentului pot fi extinse, dar cu prudență (în funcție de cultură și situația socială concretă).

Se pune însă problema: la ce vârstă încep copiii să-și dea seama de discrepanța dintre cele două tipuri de semnale? Unele cercetări au descoperit că încă în perioada preșcolară copiii au dezvoltat această abilitate (F. Sapp, K. Lee și D. Muir, 2000). M. Banerjee (1997) a demonstrat experimental că la vârsta de trei ani copiii disting la o persoană când simte și trăiește în mod real o emoție. La șase ani, copiii sunt capabili să detecteze emoțiile pe baza expresiei faciale și să facă inferențe referitoare la cauzele care le-au produs.

De asemenea, se pune întrebarea: cine dă dovadă de o mai mare sensibilitate (sensitivity) în comunicarea nonverbală? Cercetările psihosociologice (de exemplu, S.T. Fiske et al., 1996; N.M. Henley, 1977, 1995; M. La France și N.M. Henley, 1994; S.E. Snodgrass, 1985, 1992) au condus la concluzia că persoanele cu status social inferior sunt mai sensibile la semnalele nonverbale decât cele cu status social superior (vezi J.A. Hall și J.D. Carter, 2002, 79). Dar de ce subordonații decodifică mai acurat semnalele nonverbale decât persoanele care dețin puterea? N.M. Henley (1977) explică această regularitate prin motivația mai puternică a subordonaților de a dobândi avantaje de pe urma cunoașterii cu exactitate a stării afective a șefilor. Alți autori (de exemplu, J.K. Burgoon, 1978, 1983; S. T. Fiske et al., 1995, 1996; R. Hastie, 1984) fac apel la teoria violării expectațiilor rolului (violated role expectations), potrivit căreia suntem mai atenți și păstrăm mai bine în memorie comportamentele care contrazic așteptările noastre referitoare la rolul pe care îl joacă diferite persoane. De menționat că în 1979 Robert Rosenthal și colaboratorii săi au definitivizat Testul PONS (Profile of Nonverbal Sensitivity) pentru măsurarea abilității de decodificare a comportamentelor lor nonverbale. Testul PONS a fost aplicat în numeroase cercetări care au corectat unele ipoteze, cum ar fi cea privind capacitatea mai mare a femeilor sau a persoanelor cu status social mai scăzut de a decodifica mesajele nonverbale. De exemplu, Judith A. Hall și A.G. Halberstadt (1994) au pus în evidență că femeile cu status ocupațional înalt, comparativ cu femeile cu status ocupațional scăzut, au un scor mai ridicat la Testul PONS când semnalele verbale indică submisivitate, dar sunt egale cu acestea când este vorba de mesaje nonverbale de altă natură.

În relațiile cotidiene cu ceilalți, prin comunicarea verbală și mai ales nonverbală transmitem informații despre identitatea noastră personală și socială. Albert E. Schefflen (1972) dă un exemplu cât se poate de elocvent:

În SUA, deși toată lumea vorbește limba engleză, alegerea distanței dintre partenerii de discuție variază în funcție de originea acestora, iar în cazul în care au origini diferite pot să apară neînțelegeri. Astfel, americanii de origine engleză stau, de regulă, la un metru unul de celălalt. Evreii-americani aleg, într-o astfel de situație, o distanță mult mai mică, încât interlocutorii se pot atinge. Un neevreu poate gândi despre comportamentul unui evreu următoarele: "Evreii sunt agresivi, înfigăreți și aroganți". Interlocutorul său, evreu de origine, poate gândi însă că nu este bine venit și poate spune: "Interlocutorul meu este rece, neprietenos și distant" (după H. Riickle, 1979/1999, 23).

Așadar, mai mult decât prin vorbire comunicăm date despre identitatea noastră prin alegerea distanței (vezi subcapitolul despre haptică). Dar nu numai despre identitatea personală și socială, ci și despre starea noastră emoțională, despre relația cu celălalt. Ați remarcat cât de aproape stau unul de celălalt doi tineri care se iubesc și ce distanță păstrează între ei soții ajunși la vârsta a treia?

În altă ordine de idei, vrem să atragem atenția asupra importanței gesturilor pe care le-am numit, prin analogie cu comunicarea verbală, "gesturi lubrifiante". Ele au funcția de a păstra și de a consolida bunele relații interpersonale. Refuzând o solicitare din partea unei persoane, oricare ar fi ea, sau o propunere a unei persoane cunoscute, un "Nu!" hotărât ar putea genera frustrare, ruperea relației și chiar o ripostă agresivă. Dacă spunem un "Nu" clar, dar pe un ton amical, însoțit de gesturi lubrifiante, ne putem păstra bunele relații cu ceilalți. "Secretul de a refuza o solicitare fără a provoca durere constă în asocierea semnalelor clare de "Nu" cu semnale tot atât de clare de aprobare. Cu alte cuvinte, persoana rugată trebuie să semnalizeze

nonverbal și verbal că nu poate satisface dorința prietenului, dar că ar vrea ca ei să rămână prieteni" (S. Quilliam, 1997/2001, 118). Concret: când spuneiți "Îmi pare rău, nu sunt de acord", zâmbiți cu regret, cereți-vă scuze printr-o grimasă, băgați capul între umeri, uitați-vă jenat în altă parte decât la interlocutor. Dacă sunteți opriți pe stradă și întrebați de o anumită adresă pe care nu o cunoașteți, opriți-vă o clipă, nu răspundeți din mers chiar dacă sunteți grăbiți, schițați un zâmbet trist, deschideți brațele larg și, arătând palmele, scuzați-vă: "Regret, nu locuiesc în această zonă, nu pot să vă ajut".

Și semnalele paralingvistice de genul "mmhmrn", "ahaa", "ohoo" etc. au o funcție lubrifiantă, ca și "datul din cap" aprobator. Ați observat cât de des dau din cap aprobator prezentatoarele de știri TV când primesc răspunsuri prin telefon de la persoanele intervievate? Vă îndemnăm să o faceți și dv.

S-a constatat și prin observații cotidiene, dar și prin studii experimentale că persoanele cu status social mai scăzut apelează mai frecvent la astfel de "gesturi suportive", de susținere a conversației decât persoanele cu status social înalt. Cathryn Johnson, Stephanie J. Funk și Jody Clay-Wamer (1998, 368) au pus în evidență, printr-un studiu experimental într-un colegiu american, că femeile au o rată a comportamentelor suportive statistic semnificativă mai ridicată decât bărbații ($t(1,117) = 3,386, p < 0,001$).

Violența în comunicarea nonverbală

Violența este o subspecie a agresivității, distinctivă prin intensitatea forței comportamentului verbal sau acțional ofensiv, care are ca scop umilirea, vătămarea sau chiar suprimarea altor persoane care sunt motivate să evite acest tratament. Așa cum precizează Russell G. Geen (1995/1996, 669), teoriile agresivității sunt aplicabile și în explicarea violenței. Comportamentul agresiv îmbracă forme de manifestare variate, de la violență (de exemplu, vătămarea corporală) până la forme de agresivitate simbolică, de exemplu, calomnia sau insulta (A.H. Buss, 1961) (Figura 5.2). Insulta și jignirea reprezintă comportamente agresive directe și active, care pot fi realizate nu numai prin comunicarea verbală, ci și prin comunicarea nonverbală

Fig. 5.2. Violența limbajului nonverbal: gest obscen



(gesturi insultătoare și gesturi obscene) (R.E. Axtell, 1991/1 998). În același timp, comportamentul nonverbal (postura, mimica și privirea) are funcția de declanșator (trigger) al agresivității (E.H. Hess, 1962, apud T. Malim, 1997/2003). De asemenea, prin comunicarea nonverbală poate fi domolită agresivitatea (O. Morris, 1 977/1991). Pe plan mondial, există cercetări și monografii privind comunicarea nonverbală în care sunt menționate gesturile insultătoare și obscene (vezi R.E. Axtell, 1 991/1998; O. Morris, 1982/1 986), dar nu s-a realizat - după informațiile pe care le avem - o prezentare integrală a violenței în comunicarea nonverbală.

În România de azi, obscenitatea în comunicarea nonverbală se întâlnește, din păcate, și în mediile școlare și academice, nu numai la periferia societății. Preluăm din mass media două cazuri. La un bal al bobocilor din județul Hunedoara, organizat vineri, 13 februarie 2004, dansul candidaților la titlul de Miss Boboc și de Mister Boboc a fost considerat obscen de către mai multe persoane, care au părăsit sala în semn de protest. Despre ce s-a întâmplat ne informează ziarul *Adevărul* din 16 februarie 2004: "Tinerii au început să facă numeroase gesturi, pe care cei prezenți le-au considerat obscene [...]. Polițiștii hunedoreni s-au sesizat din oficiu și au întocmit dosar penal pentru ultraj contra bunelor moravuri și tulburarea liniștii publice" („Deva. Liceeni acuzați de obscenități la Balul Bobocilor". *Adevărul*, 2004, nr. 4237, p. 12). Același cotidian, în ediția din 12 iulie 2004, publică fotografia unui magistrat bucureștean care își arăta partea dorsală și urât mirositoare vecinilor, cărora le adresase injurii, îi amenințase cu pistolul (deținut în mod legal) și le spărsese geamurile. Toate acestea au fost înregistrate pe casetă video și difuzate în emisiunile de actualități ale multor canale TY. Fesele judecătorului F.Y. au fost, cu siguranță, cele mai mediatizate din România. Ministrul justiției a cerut Procuraturii să se autosesizeze pentru a-l cerceta penal pe judecătorul F.Y. din cadrul Tribunalului București (vezi "Florea Vișan, judecătorul stripper nu mai are dreptul de a purta armă", *Adevărul*, 2004, nr. 4362, p. 14). În paranteză fie spus, titlul sus-menționat introduce o anumită ambiguitate. Cuvântul „stripper" (derivat de la strip) desemnează în limba engleză atât o persoană care "se dezbracă până la piele", cât și "a fi bine făcut" (to strip well) - când este vorba despre bărbați (Dicționar englez-român, 1974, 696). Dacă s-ar fi făcut trimitere la „magistratul hulig:m", cititorii ar fi înțeles mai bine despre ce este vorba. În final, F.V. a fost destituit. Arătarea feselor este un gest obscen, întâlnit la populațiile aflate pe treapta de jos a dezvoltării culturale. Etologul Irenaus Eibl-Eibesfeldt (1 984/1 996, 196) a constatat că la boșimani există reguli precise de batjocorire a cuiva:

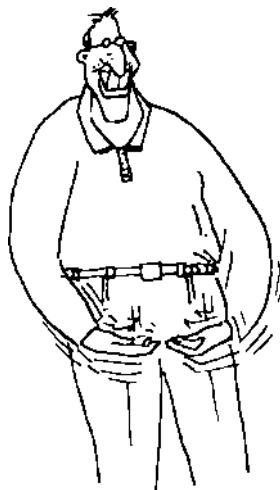
Fetele batjocoresc prin două forme de prezentare genitală: a) ele se așază în fața celui pe care vor să-l ridiculizeze și-și ridică cache-sexul; b) se întorc cu spatele la el și fac o plecăciune adâncă. În ambele cazuri sunt prezentate organele genitale. Această mișcare poate fi cu ușurință confundată cu mișcarea de arătare a feselor. Totuși, mișcarea și comportamentele adiacente sunt diferite. În ultimul caz, fetele obișnuiesc să-și pună nisip între fese, care este eliberat în momentul aplecării în fața celui ridiculizat. Este vorba probabil de o defecare ritualizată.

Dincolo de cazurile semnalate în mass media, observațiile cotidiene ne obligă să luăm act de frecvența tot mai mare a gesturilor obscene în comunicarea nonverbală. Pe stradă, în stațiile de metrou, în spațiile dintre blocuri și unde nu te aștepți poți vedea copii și tineri care practică un limbaj nonverbal violent. În curtea unei instituții de învățământ superior din București am asistat la o secvență de comportament nonverbal obscen: un tânăr (probabil student) răstignise pe capota unui automobil o domnișoară (probabil studentă). Tânărul mima actul copulației.

Comportamentul tânărului este blamabil, ca și atitudinea de nepăsare a profesorilor și studenților, care manifestau față de acesta o "neatenție politicoasă" – ca să folosim terminologia lui Erving Goffman. În fața unei școli de cartier, un copil (probabil elev) înjura, amenințând că își va băga un anumit organ într-un anumit orificiu. Înjurătura era dublată de gesturi tabu.

În baruri, la discoteci și chiar pe stradă, mulți bărbați procedează, probabil iară să-și dea seama, la o prezentare ritualizată a organului genital: își ating cu mâna partea din față a pantalonilor, schițând gestul de ridicare a falusului (Figura 5.3).

Fig. 5.3. Gest obscen



Nu este un semn al bărbăției, ci, în cel mai nevinovat caz, un semn de proastă creștere. Am semnalat câteva ipostaze ale "violentei limbajului corporal" și ale "violentei în limbajul corporal". Distincția violența limbajului/violența în limbaj a fost propusă de Tatiana-Slama Cazacu (2001). În ceea ce ne privește, am particularizat această ipoteză discutând despre "limbajul corporal" și, mai general, despre comunicarea nonverbală (Figura 5.4).

Fig. 5.4. Violența în limbajul nonverbal: gest de amenințare



Degetul mare introdus între arătător și degetul mijlociu (pumnul fiind strâns) - ca gest obscen - aparține categoriei "violența limbajului nonverbal"; degetul mijlociu ridicat și palma orientată în sus - ca amenințare sexuală - face parte din categoria "violența în limbajul nonverbal". Uneori, acest gest este tacut cu palma orientată spre fața (gura) persoanei amenințate, intensitatea violenței fiind astfel sporită.

Expunerea în public a organelor genitale reprezintă, de asemenea, un gest obscen din categoria violenței limbajului nonverbal; mimarea mișcărilor de copulație face parte din violența în limbajul nonverbal.

Mimica lărgeste perimetrul violenței limbajului nonverbal: a holba ochii, a scoate limba spre persoana pe care o dezavuăm exprimă un anumit grad de agresivitate.

Violența limbajului nonverbal, ca și violența în limbajul nonverbal se exprimă și prin alte forme de comunicare nonverbală (haptică, proxemică, oculezică, artefacte, vocalică, olfacție), nu numai prin gesturi (kinezică) sau mimică (expresii faciale).

În domeniul hapticii se înscriu comportamentele de atingere a altor persoane. Constituie violență în limbajul nonverbal atingerea corpului altei persoane fără asentimentul acesteia. Atingerea corpului altei persoane este reglementată social și cultural. Există tabuuri. Sidney M. Jourard (1966) a condus o cercetare în care a identificat zonele de contact cutanat permise părinților, prietenilor de același sex și prietenilor de sex opus. Atingerea zonelor care nu sunt permise diferitelor categorii de persoane poate fi privită ca violență în limbajul nonverbal (de exemplu, atingerea cu mâna a sânilor sau a feselor de către persoane nedorite).

Violența spațiului personal (distanța intimă, de 40-50 cm) este resimțită ca o agresiune. Profitând de aglomerație, unele persoane nu țin seama de zonele de distanță stabilite de Edward T. Hall (1959) și, prin aceasta, folosesc un limbaj nonverbal violent.

Privirea, ca element al oculezicii, poate transmite semnale nonverbale violente. Expresia metaforică "L-a săgetat cu privirea" redă foarte exact ce dorim să relevăm: ochii rănesc! În loc să mângâie, privirea ucide bunele relații interpersonale.

În cadrul vocalicii sau al paralimbajului, intensitatea vocii agresează. De multe ori, în mijloacele de transport în comun, pe stradă și chiar în curtea școlilor tinerii și chiar persoanele mai puțin tinere strigă unii la alții, nu își vorbesc. Regula bunei cuviințe elementare de a nu-i deranja cu vorba pe ceilalți este sistematic încălcată când mai mulți tineri se adună în grup. Prin componenta sonoră a râsului, unele persoane doresc să atragă atenția asupra lor. Râsul "în E" (Hehe, râs behăit) exprimă disprețul, batjocura sau transmite o amenințare (V.F. Birkenbihl, 1979/1999, 1996). Așadar, și paralimbajul contribuie la violența limbajului nonverbal.

Comunicarea nonverbală în clasa școlară

Suntem cu toții de acord că o bună comunicare între elevi și între profesor și elevi are efecte benefice pentru procesul educativ (D.-Ș. Săucan, 2002). O cercetare recentă a pus în evidență o corelație pozitivă între dezvoltarea cognitivă, abilitatea de comunicare, atracția interpersonală și prietenie (B.R. Burleson și W. Samter, 1996). Dar au elevii aceleași abilități de decodificare a mesajelor nonverbale ca și elevele? Au profesorii o competență de comunicare nonverbală înaltă? Poate că cele spuse în continuare îi vor face pe cei de la catedră, ca și pe cei care stau în bănci, să acorde mai multă atenției comunicării nonverbale.

Contactul vizual. Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 207) ne îndeamnă să ne imaginăm o clasă într-o școală din Germania în care învață laolaltă copii din familii de germani, turci, iranieni sau portoricani. Dacă profesoara vrea să afle care dintre elevi a făcut o "ispravă", întrebându-i și privindu-i în ochi pe fiecare în parte, s-ar putea să greșească luând lăsarea privirii în jos drept un semn universal de recunoaștere a vinovăției. Copiii din Porto Rico lasă ochii în jos în semn de respect, nu de vinovăție, așa cum s-au obișnuit să facă mai toți copiii din Europa.

Comunicarea nonverbală și "efectul Pygmalion". Despre ce este vorba? Legenda spune că Pygmalion a sculptat o statuie din fildeș întruchipând o femeie nespuse de frumoasă. S-a îndrăgostit de opera sa. Implorată de Pygmalion, zeița iubirii, Afrodita, a dat viață statuii. Aceasta este legenda. Publius Ovidius Naso o știe cel mai bine... Realitatea asupra căreia au atras atenția Robert Rosenthal și Leonore Jacobson (1968) este că în clasa școlară profesorii își fac o imagine despre elevi și reacționează față de aceștia în funcție de imaginea creată de ei, nu în funcție de comportamentul efectiv al elevilor. Michael Birkenbihl (1977) găsește că, "în sens figurat, termenul de «efectul Pygmalion» desemnează faptul că un profesor își face o idee foarte exactă despre un elev, iar apoi îl formează după această idee! Înseamnă că imaginea pe care o am despre altul i se transmite acestuia, chiar dacă nu articulez nici un cuvânt". Cum?

- 1) Profesorii care credeau că au de-a face cu un elev bun aproape că îi zâmbeau acestuia, dădeau aprobator din cap, se aplecau înspre el și îl priveau insistent în ochi (toate acestea fiind simptome ale unui limbaj «pozitiv» al corpului!).
- 2) Elevii buni primesc mereu mai mult feedback, indiferent dacă răspunsurile lor sunt corecte sau nu!
- 3) La elevii de la care profesorii așteaptă mai mult, reacțiile - de laudă sau de dojană! - se manifestă mai puternic și mai clar.
- 4) Copiii [considerați - n.n.] dotați primesc mai multe laude și mai puține dojeni. Asta înseamnă: profesorii își rezervă critica pentru elevii ((proști)!
- 5) Copiilor de la care așteaptă mai mult profesorii le acordă mai multă asistență în adevăratul sens al cuvântului.
- 6) Pe elevii de la care așteaptă mai mult, profesorii îi stimulează să răspundă mai des. Îi solicită mai frecvent, le dau probleme mai grele de rezolvat, le acordă mai mult timp pentru răspuns și îi ajută până găsesc soluția corectă (M. Birkenbihl, 1977/1999, 243).

În lucrările sale ulterioare, Robert Rosenthal (1973, 1974) a pus în evidență existența "efectului Pygmalion" și în afara clasei școlare (vezi Radu Lucian-Geng, 2003, 129-131). Se pare că "efectul Pygmalion" este declanșat, în proporție de 95 la sută, de semnalele limbajului corporal (vezi V.F. Birkenbihl, 1979/1999, 27).

Vocalica. Ritmul vorbirii reprezintă un factor care influențează desfășurarea activităților școlare. Profesorul trebuie să pornească de la premisa: cu cât informația pe care doresc să o transmită elevilor este mai nefamiliară, cu atât ritmul vorbirii trebuie să fie mai lent. Spunând acestea, îmi sună în urechi vocile imperative ale studenților: "Mai rar!" Deși le replicam că "papa nu toacă de două ori pentru o babă surdă" sau că nu am auzit cuvintele "Vă rog", recunosc acum deschis (S. Chelcea) că în primii ani de predare m-am abătut - și nu o singură dată - de la regula vizând relația invers proporțională care trebuie să existe între dificultatea

înțelegerii și ritmul vorbirii. Sper ca mărturisirea mea să-i scutească pe alți profesori de interpelarea studenților când predau despre filosofia lui Schopenhauer, sonetele lui Shakespeare sau critica empiriocriticismului.

Pe de altă parte, cu cât viteza "relativă" a răspunsurilor profesorului este mai mare, cu atât mai frecvent a fost pusă întrebarea de către studenți. Cu mult umor, unul dintre profesorii de economie politică - era înainte de decembrie '89 - ne spunea: "Haideți, că este ușor. Am repetat de-atâtea ori contradicțiile economiei capitaliste, încât le-am învățat pe dinafară!" Rapiditatea cu care ni le dicta certifica faptul că le repetase de multe ori...

Efectul contactului cutanat. Ne amintim din discuția despre haptică faptul că atingerile cutanate se desfășoară conform unui model sociocultural, care prevede cine pe cine are dreptul să atingă (în acord cu statusul social și ocupațional), în ce situație concretă (în spațiul public sau privat) și ce parte a corpului poate fi atinsă, în funcție de sex și vârstă. La modul general, atingerile cutanate între profesor și studenți sunt considerate politically incorrect, mai ales când este vorba de studenți. În ciuda acestui fapt, Terri D. Bamhouse de la Missouri Western State College a desfășurat un experiment prin care s-a demonstrat că atingerile cutanate dintre profesori și studenți în cadrul ședințelor de tutoriat au efecte pozitive în planul formării impresiei despre profesori și al sporirii atașamentului față de instituția de învățământ. Studenților li s-a cerut să evalueze persoana tutorelui și să spună dacă în viitor intenționează să viziteze respectiva instituție școlară. Pe unii studenți, profesorul îi atinge ușor o fracțiune de secundă cu mâna pe antebraț, pe alții nu. Chestionarul de evaluare a tutorelui era anonim. Alegerea studenților în grupul experimental și în grupul de control a fost aleatorie. Scorul grupului experimental (al studenților care au fost atinși de mâna profesorului) a fost statistic semnificativ mai mare ($M=40,00$) decât scorul grupului de control, cel al studenților pe care profesorul nu-i atinsese ($M=38,87$). Cu cât scorul era mai înalt, cu atât evaluarea profesorului era mai pozitivă. Rezultatele acestui experiment sunt în consonanță cu concluziile altor studii, care arată că atingerile cutanate între interlocutori sporesc forța mesajelor persuasive și simpatia interpersonală.

În capitolul intitulat "Manipularea relațiilor" din lucrarea *Arta de a influența*, Alex Mucchielli (2000/2002, 94), discutând despre rolul atingerii corporale în crearea proximității afective, relatează un experiment realizat de Robert-Vincent Joule și Jean-Leon Beauvois:

Un experimentator se plasează la intrarea într-o bibliotecă universitară și îi roagă pe studenții care trec pe acolo să-i arate drumul spre o destinație anume. În timp ce le vorbește, îi atinge ca din întâmplare pe braț pe unii dintre ei. Toți studenții opriți (indiferent dacă au fost atinși sau nu) îi arată drumul. Ceva mai departe, în clădire, un alt experimentator, independent de primul, solicită studenților un serviciu similar: el se adresează deopotrivă și celor care au fost, și celor care nu au fost atinși. Studenții atinși pe braț formează, din punct de vedere statistic, un public mult mai disponibil față de solicitarea respectivă (40% dintre cei atinși pe braț acceptă să-l îndrume pe al doilea experimentator, față de numai 5% dintre cei care nu fuseseră atinși).

Alex Mucchielli apreciază că "atingerea corpului unei persoane este un semn transcultural al apropierii de acea persoană" (ibidem). Într-adevăr, în cultura europeană, ca și în alte culturi, obișnuim să-i ținem de braț pe cei pe care îi iubim, să-i îmbrățișăm pe cei care ne sunt dragi, să ne ținem de mână copiii mici etc. În experiment, atingerea brațului unei persoane necunoscută simbolizează intenția de a avea o "relație apropiată" și, în baza normei reciprocității, subiecții de experiment vor răspunde pozitiv solicitării.

Comunicarea nonverbală în organizații

Intuitiv, oricine își poate da seama că în orice tip de organizații comunicarea nonverbală contribuie la atingerea scopurilor sau, dimpotrivă, ridicând bariere, induce lipsă de eficiență. Importanța comunicării în organizații a fost documentată și prin cercetări de teren. G.H. Graham, J. Unruh și P. Jennings (1991), citați de Peter J. DePaulo (1992, 63), au cerut unui număr de 500 de manageri și de angajați din diferite organizații să evalueze importanța comunicării nonverbale în activitatea lor. Aproape toate persoanele intervievate (mai precis 94%) au apreciat că în activitatea lor comunicarea nonverbală este "importantă" și "foarte importantă". Expresia feței și tonul vocii au apărut cu frecvența cea mai mare ca fiind revelatoare pentru sinceritatea în comunicare, plasându-se înaintea conținutului mesajelor verbale.

Peter J. DePaulo (1992, 65-66) este de părere că analiza comportamentului nonverbal vizează:

- 1) codificarea și managementul impresiei (semnale nonverbale clare, care să nu contrazică declarațiile verbale);
- 2) decodificarea și sensibilitatea nonverbală (recunoașterea cât mai precisă a semnificației semnalelor nonverbale transmise și o mare atenție acordată comunicării nonverbale);
- 3) modalitatea de evaluare a comportamentului nonverbal (instrumentele de înregistrare și măsurare a formelor și parametrilor semnalelor nonverbale).

În continuare ne vom referi la aplicații ale teoriei comunicării nonverbale la diferitele niveluri ale piramidei organizaționale. Începem cu managerii.

Întâlnirile de afaceri. Dacă avem în vedere diferențierea culturilor după gradul lor de contextualizare, ca manageri (sau ca responsabili cu relațiile publice) trebuie să acordăm cea mai mare atenție statusului partenerilor de afaceri din culturile intens contextuale: să rezervăm mai mult timp pentru prezentarea firmei, să le arătăm toată considerația noastră și prin semnale nonverbale: să ne așezăm aproape de ei, să realizăm contacte cutanate cu aceștia, să menținem contactul vizual cu ei, să ne aplecăm înainte când le vorbim sau le ascultăm discursul - așa cum remarcă Albert Mehrabian (1972) că se exprimă interesul pentru interlocutori. Sigur, trebuie să avem în vedere toate elementele legate de contextul cultural, de proxemică, haptică, vocalică, oculezică etc. (Figura 5.5). De asemenea, va trebui să ne gândim și la comunicarea artefactuală: ce haine să îmbrăcăm, în ce încăpere să purtăm discuțiile, cum să plasăm mobila, cum să fie decorat interiorul. Reușita afacerilor depinde în bună măsură de competența de comunicare nonverbală, de cunoașterea modelelor culturale de comunicare, pentru că, nu-i așa?, "în prezența unui roman, trebuie să te porți ca un roman" (Figura 5.6).

Într-o situație transculturală, prevederea ne dictează să presupunem că există diferențe de comunicare nonverbală (G. Johnes, 1996/1998, 345). Să nu le neglijăm și mai ales să nu uităm de congruență. Se pare că în toate culturile similaritatea semnificației mesajelor verbale și nonverbale sporește credibilitatea persoanelor, facilitează relațiile interpersonale și de afaceri.

Poate că ar fi bine să reamintim particularitățile comunicării nonverbale la americani - așa cum le-a sintetizat Gary Imai (1996) pe baza lucrării lui Roger E. Axtell (1990) (Tabelul 5.1).

Eficacitatea reclamelor comerciale. Acestei probleme i-au fost consacrate numeroase studii. Nu ne-am propus să le trecem în revistă. Vom semnală, pe baza literaturii de specialitate, cum intervin diferitele modalități de comunicare nonverbală (proxemica, haptica, expresiile faciale, vocalica, artefactele etc.) în reclamele comerciale și, mai general, în advertising. Cu

Fig. 5.5. Gestul american de despărțire: „Rămas bun!”



Tabelul 5.1. Gesturile americani/orși semnificația lor (după G. Imai, 1996)

Gestul	Semnificația
1. Americanii strâng mâna ferm, hotărât.	1. Când se întâlnesc.
2. Copiii americani sunt învățați să se uite direct în ochii celorlalți.	2. Când se întâlnesc și când conversează. Dacă nu procedează așa, exprimă slăbiciune, timiditate.
3. Bratul ridicat și mișcarea mâinii deschise.	3. Semnifică „hello” sau „good-bye”. Astfel, americanii încearcă să atragă atenția altor persoane.
4. Americanii fac cu mâna unei alte persoane și apoi fac semn cu podul palmei în jos sau vor ridica degetul arătător în față și vor face o mișcare în cerc cu arătătorul.	4. A atrage atenția cuiva.
5. Palma în afară și degetele mijlociu și arătător în formă de V.	5. „Victorie” sau „Pace”.
6. Degetul arătător unit cu degetul mare, formând un cerc, celelalte degete extinse.	6. „Da” sau „Bine”.
7. Pumnul strâns și policele întins.	7. Aprecie pozitivă: „Excelent!”
8. Arătătorul și degetul mic întinse și celelalte strânse.	8. îndemn la agresivitate (strigăt de susținere texană).
9. Fluieratul	9. Admiratie pentru o femeie frumoasă, susținere la spectacol.
10. Mișcarea repetată a capului de sus în jos și de la stânga la dreapta.	10. „Da” și „Nu”.
11. Mișcarea circulară a arătătorului lângă tâmplă sau ureche.	11. Ofensă: „Ești nebun!”

Fig. 5.6. Gestul european de despărțire: „Rămas bun!”



totul general, vom preciza că afișele publicitare folosesc intens semnalele supranormale. A se vedea stilul Disney: supradimensionarea capului și a ochilor. Începem, oarecum la întâmplare, cu vocalica. S-au cercetat relațiile dintre variabilele prozodice (intensitatea vocii, intonație etc.) și credibilitatea mesajului (N. Miller et al., 1976; R.A. Page și J.L. Ballon, 1978), dintre aceste variabile și imaginea mentală pe care și-o fac ascultătorii despre cei care vorbesc, în funcție de caracteristicile vocii (M.E. Brooke și Hung Ng, 1986; P. Ekman, 1988. J. Pittarn și C. Gallois, 1986; D.M. RusceIlo et al., 1988), precum și efectele credibilității sursei asupra atitudinii ascultătorilor față de mesaj (J.-c. Chebat et al., 1986, 1989; J.-c. Mowen, 1980; R.E. Petty et al., 1983). Recent, doi cercetători din Canada, Claire Gelinis-Chebat și Jean-Charles Chebat (2001), au făcut publice rezultatele cercetărilor lor referitoare la influența intensității vocii și a intonației asupra credibilității mesajului. Pe baza modelului ELM (Elaboration Likelihood Model), care ia în considerare ruta centrală versus ruta periferică și efectele gradului de implicare a receptorului în schimbarea atitudinală, cei doi cercetători au ajuns la concluzia că intensitatea vocii și intonația influențează acceptarea mesajului în situațiile în care ascultătorii sunt slab implicați. Datele studiului lor susțin ipoteza rutei periferice a caracteristicilor vocii: "În situațiile de implicare redusă, intensitatea mai scăzută a vocii este mai eficace decât intensitatea ridicată a vocii. În mod asemănător, în aceleași condiții, intonația slabă este mai eficientă decât intonația puternică. Combinația intensitate scăzută și intonație slabă produce eficacitate [în receptarea mesajului reclamelor comerciale - n.n.]" (C. Gelinis-Chebat și J.-Charles Chebat, 2001, 456).

Comunicarea nonverbală în viața politică

Prima audiere a lui Saddam Hussein în fața Tribunalului Special din Irak, la 1 iulie 2004, a fost unărită de milioane de telespectatori din întreaga lume, curioși să vadă ce atitudine va adopta ex-președintele Irakului, învinuit de crime împotriva umanității. La solicitarea BBC, Patti A. Wood, expertă de reputație internațională în comunicare nonverbală și comunicare profesională, a analizat mesajele corporale ale dictatorului pasibil de condamnare la moarte. Reproducem din ediția din 3 iulie 2004 a ziarului Evenimentul zilei (nr. 3781, p. 8) concluziile la care a ajuns Patti A. Wood: "Nu arăta dezorientat, așa cum era în timpul capturării sale" [Saddam Hussein a fost capturat de trupele americane și ținut prizonier de război timp de peste un an de zile, pentru a fi predat autorităților irakiene o dată cu transferul puterii - n.n.]. Totuși, în fața tribunalului, Saddam Hussein își pierduse privirea de "conducător absolut, care te pătrundea ca o rază de laser". În timpul audierii, a privit de mai multe ori în jos, având umerii căzuți, ca și când toată lumea apăsa pe umerii lui. Când dădea răspunsuri dinainte pregătite, emitea semnale de sfidare; când răspundea spontan, părea derutat. "Când te aperi în mod spontan, spui aceleași lucruri în patru-cinci moduri diferite" - explică experta americană. Multe dintre răspunsurile lui Saddam Hussein au fost identice: aceleași argumente, aceleași cuvinte ("Sunt președintele Irakului", „Am acționat conform Constituției"). "În timpul audierii, acuzatul a îndreptat acuzator de câteva ori arătătorul spre instanța de judecată. Este vorba despre un gest de atac, care poate fi interpretat ca o țintire simbolică. El voia, în mod simbolic, să-i ucidă pe cei care îl judecau" - conchide Patti A. Wood. Ex-președintele Irakului încerca să pară stăpân

pe situație: agita pixul în timp ce răspundea (utiliza adaptorii), stătea pe scaun rezemat de spătar (postură caracteristică celor care dețin puterea), își atinge vârfurile degetelor formând un coif cu vârful în sus (gest specific celor puternici, care dețin controlul situației). Privirea fixă (parte a "posturii de ascultare intenționată") semnalează că i se acordă atenție interlocutorului, dar și dorința de a-i produce acestuia o stare de disconfort psihic. Patti A. Wood conchide că, de la prima înfățișare la tribunal, Saddam Hussein era conștient că nu mai deține puterea. Lui Salem Chalabi, președintele Tribunalului Special din Irak, i s-a părut că în timpul audierii Saddam Hussein a fost "foarte reținut și speriat".

Patti A. Wood a analizat și fața președintelui SUA, George W. Bush (cu ocazia prezentării în fața Congresului SUA, în ianuarie 2003, a raportului despre starea națiunii). Experta americană în comunicare nonverbală și profesională pornește de la asumția: "Dacă ochii sunt fereastra sufletului, gura este fereastra spre adevăr" și observă că zâmbetul cu colțurile gurii îndreptate în jos afișat de președinte exprimă simțăminte neplăcute, agresivitate, disconfort, tensiune psihică.

Concluzia: în respectiva împrejurare, George W. Bush era încordat. Starea de neplăcere se vede și din felul în care oamenii țin, uneori, buzele strâns lipite, schițând ceea ce specialiștii în comunicare nonverbală numesc "față de maimuță" (ape-like grimace). În micropauzele citirii raportului despre starea națiunii, președintele și-a presat și și-a umezit de mai multe ori buzele, semne ale stresului și disconfortului unei persoane aflate sub atacul inamicilor. Patti A. Wood a mai observat că George W. Bush a zârnbit (cu colțurile gurii ridicate, dezvelindu-și dinții, făcând riduri în jurul ochilor scânteietori) doar de câteva ori, când era ovaționat îndelung de către simpatizanți. În astfel de momente era cu adevărat fericit. Când a declarat "Eu voi apăra securitatea Americii", președintele a privit intens auditoriul; când a vorbit despre ajutorul acordat țărilor africane în campania anti-SIDA și despre acțiunile militare împotriva lui Saddam Hussein, a transmis semnale pozitive. Și-a încheiat cuvântarea cu cuvintele "Dumnezeu să binecuvânteze America" (Gad bless America). În mod neobișnuit, a rostit aceste cuvinte arătându-și limba - remarcă Patti A. Wood (2003).

Cele două analize realizate de Patti A. Wood ilustrează cât se poate de bine modul de lucru al specialistului în comunicare nonverbală și comunicare profesională.

Dar nu numai specialiștii pot sesiza că ceva nu este în regulă când oamenii politici performează semnale incongruente. Vă aduceți aminte că incongruența nu convinge. Un caz de incongruență celebru - invocat de Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 21) - îl constituie interviul televizat al președintelui SUA Richard Nixon. În timpul războiului din Vietnam, când studenții americani manifestau în fața Casei Albe cerând ultimativ "Opriți războiul!", președintele a declarat că nu se va lăsa șantajat. În cele din urmă a acceptat să participe la o conferință televizată. "Cine citea în ziar cuvintele de salut ale lui Nixon, «poate» că le credea! Cine era însă de față, respectiv urmărirea scenei la televizor, nu le dădea crezare! Pentru că, în planul conținutului, președintele declara: «Bineînțeles că doresc dialogul cu voi, tinerii», în timp ce făcea cu mâna gesturi clare «de respingere» (ca și cum ar fi vrut să-i îndepărteze de la el pe studenți! !)". Să nu ne îndepărtăm prea mult nici în timp, nici în spațiu. Și președintele Republicii Socialiste România transmitea semnale incongruente, desigur, Iară să-și dea seama (nici nu era greu). Cei care au trăit în "Epoca de Aur" își aduc aminte că "iubitul conducător" ne îndemna "să facem totul" pentru a aduce România "pe culmi de civilizație și progres", pentru ca toți oamenii

muncii: români, maghiari, gennani și alte naționalități ... Auzindu-I, oricine ar fi putut să creadă intemaționalismul declarat. Gesturile îi contraziceau mesajul verbal. În timp ce rostea (cu pauze prelungite între cuvinte) „români, maghiari, gennani”, rotea mâna dreaptă spre sine, spre piept; când spunea „alte naționalități” (țigarii reprezentau, ca pondere, confonn datelor oficiale, cea de-a patra minoritate națională), rotea mâna spre afară (semnal de respingere).

Doi cercetători, George 1. Whitehead și Stephanie H. Smith (2002), au avut curiozitatea să numere de câte ori au gesticulat cu mâinile și de câte ori au zâmbit în timpul discursului inaugural președinții Dwight D. Eisenhower, John F. Kennedy, Richard M. Nixon, George W. Bush și William J. Clinton. Ei au pornit de la ideea că utilizarea gesturilor făcute cu mâna se asociază cu puterea și cu dominanța - așa cum au demonstrat cercetările lui John F. Dovidio (1982, 1988) și ale colaboratorilor săi. Anterior, Edward T. Hali (1966) arătase că distanța publică impune vorbitorului o schimbare a stilului de comunicare: sporirea intensității vocii, exagerarea gesturilor, utilizarea frecventă a gesturilor făcute cu mâna. George 1. Whitehead și Stephanie H. Smith au presupus - lucru care s-a și adevărat (Tabelul 5.2) - că în discursurile lor inaugurale președinții Statelor Unite ale Americii dau mai mult din mâini decât zâmbesc.

Tabelul 5.2. Frecvența gesturilor făcute cu mâna și a zâmbetelor în timpul discursurilor inaugurale ale unor președinți ai SUA (G.1. Whitehead și S.H. Smith, 2002, 671)

	Gesturi cu mâna	Zâmbet
Dwight D. Eisenhower	11	0
John F. Kennedy	81	0
Richard M. Nixon	12	3
George W. Bush	84	23
William J. Clinton	85	12

De ce președinții Dwight D. Eisenhower și John F. Kennedy nu au schițat nici un zâmbet în discursul lor inaugural, iar președinții George W. Bush și William J. Clinton au zâmbit copios? Pot fi avansate mai multe explicații legate de personalitatea vorbitorilor, de stilul de comunicare și de contextul social al momentului solemn. George 1. Whitehead și Stephanie H. Smith sunt de părere că televizarea discursurilor a condus la apariția și multiplicarea zâmbetelor. Această concluzie merită reținută. Oamenii politici, să ne gândim la prezidențiabili, ar trebui să aibă în vedere că discursurile lor sunt televizate, ceea ce impune un control mai atent al expresiilor faciale și renunțarea la excesul de gesticulație cu mâna. Vă mai amintiți ce îi strigau peședintelui Ion Iliescu protestatarii în anii '90? "Nu mai da din mână!".

Denis G. Sullivan și Roger D. Masters (1988, 345-68) au analizat rolul expresiilor faciale ale candidaților politici în crearea anumitor stări dispoziționale alegătorilor și, respectiv, în conturarea comportamentului de vot. Ei au presupus că emoțiile imediate ale alegătorilor față de candidații propuși se combină cu alte surse de infonnații, influențând comportamentul de vot al acestora. În plus, răspunsul emoțional al subiecților variază în funcție de emoția afișată de candidat, de relația dintre liderul politic și alegătorul-evaluator și de contextul în care această emoție este afișată. Denis G. Sullivan și Roger D. Masters au studiat, timp de mai mulți ani, efectul afișării diferitelor emoții de către candidații politici asupra subiecților evaluatori. Astfel, diferitele expresii faciale ale președintelui SUA Ronald Reagan au generat, din partea evaluatorilor, reacții emoționale diferite când s-au folosit înregistrări video ale președintelui, în condiții

de control al celorlalte variabile. Cei doi cercetători s-au centrat pe influența pe care trei stări emoționale afișate de candidați: "mulțumire/liniștire", "mânie/amenințare", "teamă/evitare" le au asupra reacțiilor emoționale și atitudinilor subiecților evaluatori. Selectarea în materialele înregistrate a celor trei stări emoționale, când a fost analizat președintele Ronald Reagan, a generat reacții emoționale diferite din partea evaluatorilor, indiferent dacă materialele înregistrate erau prezentate cu sonor sau nu.

În plus, Denis G. Sullivan și Roger D. Masters au analizat reacțiile emoționale pe care expresiile faciale afișate de opt candidați (anunțați de Partidul Democrat), la care s-a adăugat președintele Ronald Reagan, le-au indus asupra unor subiecți evaluatori. În prima fază experimentul s-a derulat în ianuarie 1984, când unii dintre candidații politici erau aproape necunoscuți alegătorilor, și a fost reluat în octombrie 1984, cu trei săptămâni înaintea alegerilor.

Înainte ca subiecții (studenți la universități americane prestigioase) să evalueze înregistrările, aceștia trebuiau să completeze un chestionar referitor la orientarea lor politică, expunerea la media, atitudinea față de cei nouă candidați (pe o scală de tip "termometru, de la 1 la 100) și, de asemenea, să evalueze competența candidatului pentru poziția pentru care a fost nominalizat și abilitatea sa de lider (pe o scală de șapte trepte). Subiecților le-au fost prezentate aceleași înregistrări video, în care fiecare candidat afișa două expresii emoționale (selectate din prezentările media): una neutră și cealaltă exprimând „mulțumire/liniștire”. Ulterior, ei au fost solicitați să descrie emoțiile afișate de candidați și, de asemenea, să facă referiri la stările lor emoționale pe scale unipolare de la zero la șase. Fiecare stare emoțională: bucurie, confort, mânie și teamă a fost redată prin trei adjective distribuite pe scalele unipolare de șase trepte. Pentru a controla efectul expresiilor emoționale afișate de candidați asupra evaluărilor subiecților, eșantionul a fost segmentat după cum urmează: jumătate au evaluat candidații în situația de imagine și sunet a înregistrării (atât pentru emoțiile neutre, cât și pentru "mulțumire/liniștire"); cealaltă jumătate din eșantion a evaluat candidații într-o înregistrare similară fără sonor.

Rezultatele studiului au arătat că afișarea unui comportament nonverbal specific poate juca un rol foarte important în percepția politică. Stările emoționale pe care le-au trăit subiecții evaluatori la vederea înregistrării lor (desprinse din analiza datelor obținute cu ajutorul chestionarului) au fost în strânsă legătură cu starea emoțională transmisă de candidat. Atitudinea subiecților față de candidați (anterior prezentării înregistrărilor video) a fost un factor care a discriminat între emoțiile încercate de subiecți la vederea înregistrării lor. Însă orientarea politică a candidatului, evaluarea dacă acesta este sau nu potrivit funcției pentru care a fost nominalizat sau evaluarea dacă este un bun lider nu au influențat răspunsurile emoționale ale subiecților evaluatori.

Experimentul demonstrează că stările emoționale afișate de candidații politici pot induce reacții emoționale specifice din partea alegătorilor, filtrate prin prisma atitudinii inițiale a subiecțului față de candidat. Cum aspectele afective intervin, ele însele, în formarea atitudinilor, putem considera că expresiile emoționale afișate de liderii politici în campaniile electorale nu sunt un factor de neglijat, ci unul a cărui influență majoră apare în procesarea informațiilor la nivelul actorului social și în opțiunea sa politică.

Vom încheia scurta noastră trecere în revistă a cercetărilor referitoare la comunicarea nonverbală în sfera politicii sernalând știrea Mediafax, preluată de ziarul Ziua (Nr. 3154 din 25.10.2004, p. 7), potrivit căreia un cercetător român, Marian Costache, a brevetat un "tun cu arome", demarând prin Agenția MY.Com o campanie de personalizare a mesajelor electorale:

pentru Partidul Social Democrat – parfum de trandafiri, eventual, trandafiri de la Moldova (date fiind sigla și bazinul electoral al acestei formațiuni politice); Partidul Democrat ar avea de ales între aroma de ardei iute (plantă-simbol în alegerile locale) și parfumul de lăcrănioare (aluzie la lacrimile liderului acestui partid vărsate la televizor); Partidului Național Liberal i se propune moscul (simbolizând simțul posesiunii) sau parfumul de garoafe (floarea de pe sigla Alianței pentru România, cu care PNL a fuzionat); pentru Partidul Național Țărănesc - parfumul de ambră (aromă ce semnifică vechimea); Alianței Populare i s-ar potrivi un parfum mai dulce (spre a contrabalansa gustul amar al pierderii șefiei statului de către liderul acestei formațiuni); În fine, pentru Partidul România Mare și Partidul Noua Generație este indicată „aroma therapy”, Întrucât – se arată în comunicatul Mediafax – "liderii acestor formațiuni sunt ușor agitați".
No comment!

Cuvinte-cheie

Semne de legătură	Violența limbajului nonverbal
Sincronie gestuală	Violența în limbajul nonverbal
Sincronie posturală	Neatenție politicoasă
Gesturi lubrifiante	Efectul Pygmalion
Gesturi suportive	Culturi înalt contextuale
Circularitate comportamentală	Culturi slab contextuale
Sensibilitate nonverbală	Modelul ELM
Violarea expectațiilor rolului	

Probleme recapitulative

Care sunt funcțiile comunicării nonverbale?
 Flirtul și personalitatea.
 În ce fel de cupluri maritale comunicarea nonverbală este mai acurată?
 Cum intervine "efectul Pygmalion" în "profeția autorealizatoare"?
 Modalități nonverbale de "punere în scenă" a statusului social al managerilor.
 Ce pot dezvălui expresiile faciale ale oamenilor politici?

Scriitorul romancier englez David Lodge descrie la un moment dat în Muzeul Britanic a dăruit! (1965/2003, 91) o secvență din viața universitară, observând:

Poziția trupurilor celor doi părea să ilustreze raporturile dintre ei. Bane se lăfăia în fotoliul dezarticulat al lui Briggs, cu picioarele rășchirate pe linoleumul maroniu. Briggs stătea lângă fereastră, în picioare, plimbându-și încurcat degetele pe elementii caloriferului. Pe biroul lui se vedea o sticlă de sherry englezesc. La apariția mea, Briggs dădu impresia că își îndreaptă trupul său uscățiv și vlăguit și că își regăsește sinele său caracteristic, eficient și ușor agitat.

— Intră, intră! Repetă el.

— N-aș vrea să vă întrerup...

— Nu, nu, intră... Sunt sigur că îl cunoști pe profesorul Bane.

Bane dădu din cap cu indiferență, dar destul de binevoitor.

Puteți spune cine avea un status social superior în departamentul universitar, profesorul Bane sau profesorul Briggs? Cine era mai în vârstă? Discuția dintre cei doi era amiabilă? Îl simpatizați pe Bane sau pe Briggs? De ce? Dacă ați sesizat că Bane discuta din poziția șezând cu Briggs, care stătea în picioare, dacă ați reținut că Briggs și-a schimbat postura la apariția lui Appleby, iar Bane nu, aveți temei să afirmați cu destulă siguranță că Bane era șeful. Briggs era mai în vârstă, dar speranțele lui de promovare "se veștejiseră". Discuția cu recent numitul șef de catedră nu-i făcea nici o plăcere: stătea lângă fereastră, nu lângă fotoliul ocupat de Bane. Proxemica este revelatoare. Număra, probabil, elementii caloriferului în timp ce "șeful" îi vorbea. Ar fi vrut ca discuția dezagreabilă pentru el să ia stăgșit. Altfel nu ar fi insistat ca Appleby, doctorandul lui, să intre în birou. Nu știu pe cine simpatizați. Eu, Septimiu Chelcea, mă identific cu profesorul Briggs, specialist în istoria eseisticii engleze, materie căreia nimeni nu-i dădea prea multă atenție. Printre atâtea cărți de comunicare politică, o lucrare despre comunicarea nonverbală, despre postură și gesturi apare de-a dreptul ridicolă. Și totuși...

Abilitățile de comunicare ne asigură, în parte, succesul în viața socială și în profesie. Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 21-8) apreciază că puterea de a-i convinge pe alții "depinde în proporție de cca 90 la sută de semnalele limbajului corpului nostru". Comunicarea nonverbală contează, firește, în procesele de persuasiune, dar - după opinia noastră - într-o proporție mult mai mică și totdeauna în legătură cu comunicarea verbală și cu contextul social concret. Faimoasa "regulă 55-38-7" a lui Albert Mehrabian și-a pierdut credibilitatea. Dar, cum se

spune, "Orișicâtuși de puțin, contează enorm". Să nu neglijăm deci congruența semnalelor dacă vrem să fim persuasivi.

În acest sens, Codul bunelor maniere azi (A Marinescu, 1995/2002) și Codul bunelor maniere în afaceri (AM. Sabbath, 2000) ne pot ajuta. Interacționând cu alții, încercăm să ne organizăm mesajele în așa fel încât să obținem răspunsurile așteptate. Suntem atenți la argumentele pe care le formulăm, la claritatea informațiilor și a expresiilor pe care le utilizăm și doar parțial conștienți de mesajele nonverbale pe care le transmitem. Elementele nonverbale pot fi neintenționate, dar și în acest caz ele determină comportamente specifice din partea receptorilor, care le atribuie întotdeauna o semnificație. Astfel că putem fi surprinși - ca profesori, comercianți sau manageri - că mesajele noastre "foarte clare" nu au fost înțelese de ceilalți. În plus, nu vom realiza acest lucru imediat, ci după o anumită perioadă de timp, când, uneori, nu mai putem schimba nimic.

Cele mai multe dintre profesiile zilelor noastre reclamă contactul cu ceilalți. Indivizii au rezultate mai bune sau mai puțin bune în domeniul lor de activitate în funcție de competențele lor sociale (social skills) - „pattern-uri de comportament care îi permit individului să producă efectul dorit asupra celorlalți” (S. Moscovici, 1988). Și, de asemenea, o mulțime de persoane nu-și pot păstra slujba sau nu pot accede la slujbe mai bune datorită lipsei capacității de adaptare - "proces de influențare sau ajustare la celălalt" (I. Capella, 1997).

Competența socială poate fi definită ca "o flexibilitate constantă a comportamentului în relație cu ceilalți" (M. Argyle, 1983). Conceptul a fost operaționalizat folosind câțiva indicatori: 1) capacitatea individului de a-i influența pe ceilalți și de a-și impune ideile personale - assertive behaviour (I. P. Galassi et al., 1981; A. Lazarus, 1973; S.A. Rathus, 1973); 2) modul în care indivizii oferă sprijin și gratificații celorlalți, devenind populari (H.H. Jennings, 1950; O. Hargie et al., 1987); 3) modul în care indivizii comunică verbal și nonverbal (M. Argyle, 1988; A.R. Hochschild, 1983); 4) capacitatea indivizilor de "a se pune în locul celui alt", de "a juca rolul celui alt" - empatia (H.1. Eysenck și D. Cookson, 1970); 5) cooperarea, ca modalitate prin care indivizii își ajustează scopurile proprii la scopul comun (M. Argyle, 1991; K.A. Dodge, 1985); 6) capacitatea indivizilor de a soluționa probleme (M. Argyle, 1988; R.E. Nisbett și T.D. Wilson, 1977); 7) prezentarea self-ului sau managementul impresiei (E. Goffman, 1965); 8) alte competențe asociate diferitelor contexte (M. Argyle et al., 1981, 1985).

În strânsă legătură cu termenul de "competență socială" este cel de "competență emoțională", care se referă, potrivit lui Carolyn Saami, la flexibilitate și autoeficiență (self-efficacy) în schimburile emoționale. Pentru a fi "competenți emoțional", răspunsurile noastre emoționale trebuie să fie "legate de semnificația socială atribuită unui anumit context" (C. Saami, 1999, 2). Cu alte cuvinte, răspunsurile noastre emoționale, redade adesea prin elemente nonverbale, trebuie nu numai să fie adaptate contextului, dar mai ales modului în care acesta a fost socialmente definit. Termenul de "autoeficiență", creat de Albert Bandura (1997), leagă cele două concepte: atât competența socială, cât și cea emoțională; ele se traduc în capacități prin care individul poate obține un rezultat dorit.

Un concept relativ nou lansat în literatura de specialitate este cel de "inteligentă emoțională", care abordează emoțiile într-o manieră ontogenetică și adaptativă: există anumite etape ale dezvoltării competenței emoționale a individului, la fel cum există etape ale dezvoltării gândirii. Individul poate deveni rațional, dar și emoțional inteligent prin asimilări și acomodări succesive. Daniel Goleman, autorul unei lucrări de referință în domeniu, Emotional Intelligence

(1995), susține că dezvoltarea emoțională este, asemenea dezvoltării logico-raționale, necesară atingerii succesului.

După cum afirmă Mihaela Roco (2001, 139), termenul de "inteligentă emoțională" a fost lansat de psihologul american Wayne Leon Payne, în 1985, într-o lucrare de doctorat. Ulterior, acest concept a fost operaționalizat diferit, luându-se în considerare indicatori ca: abilitatea de a menține și stabili relații cu ceilalți; empatia; abilitatea de a conștientiza și a stăpâni propriile emoții, flexibilitatea, responsabilitatea, cooperativitatea etc.

Fie că ne referim la "competența socială", "competența emoțională" sau la "inteligentă emoțională", facem apel la capacitatea noastră de a fi performanți în codificarea și decodificarea mesajelor nonverbale, adică de a fi competenți la nivelul comunicării nonverbale. Menținerea relațiilor cu ceilalți, empatia, capacitatea de a interpreta emoțiile celorlalți, de a ne cunoaște propriile emoții și de a ni le controla uzează de elemente nonverbale.

Ce este competența de comunicare nonverbală?

Propunem termenul de "competență de comunicare nonverbală" ca echivalent în limba română al termenului englez *nonverbal skill*, care poate fi tradus și prin "abilitate nonverbală" sau "măiestrie nonverbală". Preferăm însă termenul de "competență de comunicare nonverbală" nu numai pentru că este în consonanță cu cel de "competență lingvistică", ci și pentru că ni se pare a fi destul de explicit. Pentru Howard S. Friedman, Ronald E. Reggio și Daniel F. Casella (1988, 205), conținutul termenului de *nonverbal skill* este dat de expresivitatea emoțională și controlul sinelui (*selfmonitoring*), fiind strâns legat de "stilul expresiv", asupra căruia a atras atenția Gordon W. Allport (1961/1981, 486-489).

Cercetările experimentale arată legătura dintre abilitatea indivizilor de a transmite sau interpreta elementele nonverbale și performanțele lor în ceea ce privește anumite aspecte ale vieții social-profesionale. Astfel, abilitatea de a interpreta elemente nonverbale a fost pusă în legătură cu capacitatea indivizilor de a distinge între cei care mint și cei care spun adevărul (P. Ekman și M.O. Sullivan, 1991; P. Ekman, 1997). Recunoașterea expresiilor faciale (*ajfect display*) specifice bucuriei, tristeții, temerii sau urii, când acestea au fost prezentate timp de mai puțin de 1/25 secunde, a constituit un bun predictor pentru determinarea performanței indivizilor în detectarea minciunii. J. Hubbard și J. Coie (1994) sugerează că există o legătură între capacitatea copiilor de a interpreta elementele nonverbale caracteristice diferitelor emoții și statusul social al acestora - copiii cu abilități ridicate în detectarea emoțiilor se bucurau de un status social ridicat. Totuși, legătura dintre capacitatea indivizilor de a codifica/decodifica elementele nonverbale și succesele lor sociale este insuficient explorată.

Factori determinanți ai competenței de comunicare nonverbală

Când spunem că anumite persoane reușesc să comunice nonverbal mai bine decât altele, avem în vedere diferențe individuale și culturale. Competența în comunicarea nonverbală se dezvoltă diferit în funcție de contextul socio-cultural în care ne naștem și evoluăm ca persoane, în funcție de interacțiunile pe care le stabilim cu semenii de-a lungul vieții și în funcție de

anumite caracteristici individuale ale fiecăruia. Pe baza cercetărilor de până acum, se acceptă, în general, că abilitatea de decodificare a mesajelor nonverbale sporește o dată cu vârsta, cu lărgirea experienței în relațiile cu ceilalți, variind în funcție de caracteristicile psihologice ale persoanei, precum și de diferențele socio-ocupaționale și de apartenență la gen.

O primă întrebare pe care ne-o putem pune este aceasta: "De la ce vârstă detectăm și atribuim sens elementelor nonverbale?" Spre deosebire de limbaj, capacitatea copilului de a comunica nonverbal se dezvoltă foarte timpuriu, exprimând importanța pe care acest tip de comunicare l-a avut în evoluția filogenetică. Între patru și nouă luni copilul poate reacționa zâmbind la fețele vesele ale celorlalți. De asemenea, copilul reacționează adecvat la expresiile faciale neprietenoase și disconfortante. El învață să "citească" fețele celor cu care vine în contact (în special părinții) pentru a face față unor situații neprevăzute. Astfel, pe măsură ce creștem, devenim tot mai exacti în interpretarea elementelor nonverbale transmise voluntar sau involuntar de ceilalți. Cel mai ușor de "citit" sunt expresiile legate de bucurie, fețele zâmbitoare generând atribuiri mai rapide din partea subiecților evaluatori. În ceea ce privește expresiile negative (mânie, teamă, dezgust), copilul le poate interpreta mai greu și apelează la elemente de context pentru a face atribuiri. Carolyn Saami (1999, 109) citează un studiu efectuat pe copii de doi ani de către L. Michalson și M. Lewis (1995). Copiii au putut distinge etichetele verbale pentru toate cele șase expresii faciale considerate fundamentale (bucurie, surpriză, mânie, teamă, tristețe, dezgust) și, de asemenea, le-au putut asocia fotografiile corespunzătoare. Fețele care exprimau bucurie și tristețe au putut fi decodificate în cea mai mare măsură (86% dintre copii), iar fețele care exprimau dezgust și teamă au fost mai greu decodificate (numai 29% și, respectiv, 14% dintre copii). Într-un studiu ulterior, D. Theodore Kemper (1987) a stabilit procentaje diferite asupra modului în care copiii de aproape doi ani pot decodifica expresiile faciale reflectând emoțiile fundamentale: bucuria (77%), tristețea (50%), teama (47%), mânia (43%). Autorul menționat afirmă că, o dată cu dezvoltarea limbajului, până la vârsta de trei ani, copiii pot recunoaște în proporție de peste 50 la sută și alte expresii faciale corespunzătoare unor emoții ca dragostea, surpriza, plictiseala, rușinea, ura, dezgustul, vina etc. De altfel, recunoașterea expresiilor emoționale numite de Paul Ekman "universale", datorită prezenței lor la numeroase culturi cercetate (P. Ekman și W.V. Friesen, 1969), nu s-a realizat în proporție de sută la sută nici atunci când subiecții au fost maturi. Procentul celor care au recunoscut "surpriza" și "dezgustul" a fost mai scăzut decât pentru celelalte expresii emoționale, care au tins să fie recunoscute de majoritatea populațiilor analizate. Expresia facială caracteristică "dezgustului" a fost confundată de unii subiecți cu „mânia”, iar "surpriza", cu "teamă". În fapt, unii cercetători (de exemplu, S.S. Tomkins, 1982) vorbesc doar de patru expresii emoționale fundamentale (bucurie, tristețe, mânie, teamă), nu de șase.

Analizând capacitatea indivizilor de a exprima anumite emoții prin manipularea elementelor feței, mai mulți autori au afirmat că există diferențe de gen, femeile realizând performanțe superioare în codificarea expresiilor faciale în comparație cu bărbații (apud C. Saami, 1999, 98). Astfel de studii s-au derulat, în general, prin a cere subiecților să mimeze expresiile faciale ale bucuriei, tristeții, mâniei etc., care erau ulterior evaluate în raport cu tipul ideal de exprimare a emoției respective. Analiza rezultatelor (R. Buck, R.E. Miller și W. Caul, 1974; J.A. Hall, 1984; M. Zukermann și S. Przewusznian, 1979) susține ideea că femeile au performanțe mai bune decât bărbații pentru simplul motiv că în cultura europeană sau americană ele sunt mai puternic încurajate să-și exprime emoțiile și deci învață de timpuriu expresiile faciale care le

corespund. Pe de altă parte, cercetătorii, în special adepții etologiei, cred în similaritățile culturale, în universalitatea exprimării umane, ca răspuns la aceleași necesități adaptative. Alte cercetări experimentale au încercat să pună în evidență universalitatea expresiilor faciale (P. Ekman și W.V. Friesen, 1969; C. Izard, 1971). Astfel, studiile transculturale au relevat existența a șase emoții, considerate fundamentale: bucurie, tristețe, mânie, teamă, surpriză, dezgust. Expresiile faciale corespunzătoare lor au putut fi ușor codificate și respectiv decodificate de către un număr mare de subiecți aparținând unor culturi diferite, inclusiv unor triburi primitive. Dacă luăm în considerare teza universalității unor expresii emoționale, putem presupune că performanțele superioare ale femeilor în exprimarea unor emoții și, deci, în codificarea elementelor nonverbale nu se datorează unor influențe culturale sau socializatoare diferite, unor capacități individuale diferite.

Disputa devine mai interesantă dacă avem în vedere că rezultatele unor cercetări (D. Fuchs și M. Thelen, 1988; F. Pittman, 1993) arată că bărbații obțin performanțe ridicate în inhibarea emoțiilor negative: tristețe, anxietate, teamă, elementele nonverbale corespunzătoare acestor emoții putând fi observate mai greu de către un receptor atunci când emițătorul este de sex masculin.

Cercetătorii au încercat să dea un răspuns la întrebarea: "Cine are competență de comunicare nonverbală mai mare, femeile sau bărbații?". Judith A. Hall (1979), procedând la metaanaliza studiilor pe această temă, a descoperit că în mai mult de 95 la sută dintre acestea s-a ajuns la concluzia că femeile reușesc mai bine decât bărbații să codifice și să decodifice mesajele nonverbale (vezi R.B. Adler și G. Rodman, 1994/1997, 153). De fapt, cine are performanțe superioare în codificare are performanțe mai bune și în decodificare. În cele mai multe cercetări pe această temă s-au utilizat instrumente de testare standardizate: Profile of Nonverbal Sensitivity (PONS) și Communication of Affect-Receiving Ability Test (CAR1). Cele două teste ar trebui adaptate, validate și etalonate și pentru populația din România. Testul PONS a fost creat de către Robert Rosenthal et al. (1979) și constă dintr-un număr de secvențe de film reprezentând comportamente care exprimă dominarea, dezacordul ș.a.m.d. Persoanele testate au sarcina de a decodifica mesajele nonverbale specifice diferitelor canale (expresia emoțiilor, proxemică, gesturi etc.) sau mesajelor nonverbale rezultate din utilizarea combinată a mai multor canale de comunicare (de exemplu, postură și gesturi, postură și voce etc.). CARTa fost elaborat de R. Buck (1976). Testul măsoară sensibilitatea în percepția facială. Sunt incluse 32 de slide-uri implicând patru teme generatoare de emoții: scenice, sexuale, neplăcute, neobișnuite (vezi M.L. Knapp, 1990, 57).

O serie de cercetări (J.A. Hall, 1984; M. LaFrance și C. Mayo, 1979; R. Rosenthal, 1979) au condus la concluzia că femeile au o abilitate sporită atât în transmiterea mai clară a semnalelor nonverbale, cât și în ceea ce privește receptarea mai exactă a acestora (performanță în codificare și în decodificare). Aceste performanțe sunt explicate prin modul de socializare a femeilor, care sunt încurajate să fie mai atente decât bărbații la semnalele nonverbale în relațiile interpersoanale. J.M. Gottman (1979) a descoperit că femeile din cuplurile maritale fericite sunt mai sensibile la mesajele soților lor decât femeile a căror căsnicie le oferă mai puțină satisfacție.

Referitor la diferențele dintre sexe în exprimarea emoțiilor, Carolyn Saarni (1999, 98) redă un experiment condus de R. Casey (1993), în care participau copii cu vârste cuprinse între 7 și 12 ani de ambele sexe. Subiecții, antrenați într-un joc, primeau un feedback pozitiv sau negativ de la un coleg. Fetele au obținut performanțe mai ridicate decât băieții atât în exprimarea

emoțiilor pozitive, cât și a celor negative, indiferent de feedback-ul primit, în timp ce băieții au continuat să fie mai puțin expresivi, indiferent de feedback. În plus, fetele au putut detecta mai bine decât băieții elementele nonverbale pe care ele credeau că le-au exprimat. Interesant este că atât băieții, cât și fetele au declarat că stările lor emoționale interne s-au modificat în funcție de feedback-ul primit. Aceasta arată că deși subiecții, indiferent de sex, au încercat aceleași emoții, exprimarea lor a fost diferită la fete față de băieți, fetele conștientizând mai bine legătura dintre elementele nonverbale afișate și stările interne. Diferențele ar putea fi puse din nou pe seama socializării diferite, însă Carolyn Saarni avansează o ipoteză nouă: a atribuirilor diferite. Deși bărbații sunt capabili în aceeași măsură ca și femeile să detecteze modificări ale reacțiilor interioare, se poate presupune că aceștia le atribuie altor cauze decât trăirilor emoționale.

Aminteam anterior de un experiment care a probat legătura dintre capacitatea copiilor de a interpreta elementele nonverbale caracteristice diferitelor emoții și statusul social al acestora (I. Hubbard și J. Coie, 1994). De asemenea, R. Custrini și R.S. Feldman (apud C. Saarni, 1989, 122) au arătat că există o legătură între nivelul competenței sociale și capacitatea copiilor de a decodifica și, respectiv, codifica elementele nonverbale, dar numai pentru fete: cele cu competență socială crescută (competența socială a fost măsurată în funcție de răspunsurile părinților, folosindu-se o scală a competenței sociale standardizată – Achenbach Child Behavior Check-list) au fost capabile să decodifice și, respectiv, să codifice acurat elementele nonverbale specifice emoțiilor.

Stereotipurile de gen pot fi o sursă a diferențelor în exprimarea/decodificarea elementelor nonverbale. Este vorba despre "imagini din mintea noastră", despre cum ar trebui femeile și, respectiv, bărbații să se poarte, ce expresii faciale sunt "adequate" femeilor sau bărbaților. S-au evidențiat stereotipuri care leagă apartenența la gen de performarea unor anumite profesii sau de anumite trăsături de personalitate (I. Broverman, 1970). Apartenența la un anumit gen (gender) și legătura cu exprimarea unor elemente nonverbale reprezintă însă un domeniu insuficient explorat. "În toate culturile, de la femei se așteaptă să fie mai pasive, mai dependente, mai ascultătoare, mai emoționale, interesate mai mult de ce simt alții, mai centrate pe casă și pe familie. De la bărbați se așteaptă, în schimb, să fie mai independenți, mai competitivi, mai controlați emoțional, mai raționali și mai puțin interesați de sentimentele altora" (P. Huț, 2000, 179). Influența de gândirea stereotipă, s-ar putea să nu acordăm suficientă atenție elementelor nonverbale care nu se potrivesc schemei legate de gen. Cu alte cuvinte, s-ar putea ca bărbații să exprime, spre exemplu, aceleași reacții nonverbale de teamă, însă ele să fie mai ușor decodificate în cazul femeilor, pentru că intră în schema despre acestea. În plus, dacă la nivelul simțului comun se acceptă ideea că femeile au o "mai bună intuiție", "sunt mai afective" și "comunică mai ușor cu ceilalți", aceste elemente schematice pot fi interiorizate de subiecții care învață să se comporte în acord cu ele.

Un alt factor individual care generează diferențe în modul în care subiecții codifică sau decodifică elementele nonverbale, amintit anterior, este competența socială a indivizilor. De altfel, între competența în comunicarea nonverbală și competența socială există o legătură biunivocă. Deși unii cercetători au arătat că această legătură se întâlnește îndeosebi la fete și mai puțin la băieți, considerăm că merită analizat ce indicatori ai competenței sociale luăm în considerare. Cercetările au arătat că această legătură există la copii când se analizează ca indicatori ai competenței sociale:

1) Statusul social - subiecții care dovedesc competență în comunicarea nonverbală ating un status social ridicat (J. Hubbard și J. Coie, 1994).

2) Gradul în care subiecții sunt apreciați în grup – preferați ca parteneri de joacă (T. Walden și I. Field, 1988). În acest sens, copiii care au obținut scoruri ridicate la testele sociometrice au dovedit abilități superioare în evaluarea expresiilor faciale.

3) Acceptarea în grup (J. Cassidy, 1992).

4) Adaptarea socială - copiii care au înregistrat scoruri scăzute în ceea ce privește interpretarea exactă a expresiilor faciale au fost evaluați ca având o adaptare socială scăzută (de către profesori). Interesant este că această legătură a fost mai puternică pentru cei care aveau dificultăți în a sesiza expresia facială specifică mâniei.

5) Maturitatea emoțională. Cercetătoarea olandeză Meenun TeIWogt (1989), studiind comparativ două grupuri de copii, dintre care unul cu probleme emoționale, arată că ambele grupuri au performat similar în interpretarea emoțiilor, însă cei lipsiți de maturitate emoțională au manifestat o percepție rigidă, unor situații exagerându-le și altora diminuându-le conotația emoțională.

Trăsăturile de personalitate joacă un rol important pentru capacitatea individului de a decodifica informațiile nonverbale. Archer Akert și Robin Akert (1991, 1998) au înregistrat casete video conținând douăzeci de scene din viața reală pe care subiecții trebuiau să le decodifice, raportându-se la elementele nonverbale. Subiecții din materialul filmat nu erau actori, ci persoane obișnuite, antrenate în conversații cotidiene. După vizionarea fiecărei scene, cu o durată de aproximativ un minut, subiectului i se adresa o întrebare cu privire la indivizii care apăreau în imagine. Pentru a răspunde corect la întrebare, subiectul trebuia să acorde atenție diferitelor elemente nonverbale care apăreau în timpul interacțiunii. Experimentul a arătat că 45 la sută dintre cele 1400 de persoane supuse experimentului au fost capabile să decodifice în mod corespunzător scenele prezentate. Indivizii au raportat ulterior că au utilizat mai multe canale ale comunicării nonverbale pentru a da un răspuns: tonul vocii, postura, expresiile feței, direcția privirii. Cercetătorii au constatat că anumiți indivizi pot decodifica mai ușor scenele prezentate, în comparație cu alții, extravertiții performând mai bine decât introvertiții.

O variabilă care poate diferenția între competențele în comunicarea nonverbală este locul controlului. Termenul "locul controlului" (locus of control) sugerează că, în procesul atribuirii, anumiți indivizi consideră că evenimentele prin care trec depind de propriile reacții și comportamente și deci sunt controlabile "intern", în timp ce alții consideră că ceea ce li se întâmplă este datorat destinului, hazardului și, deci, sunt mai puțin controlabile; în acest caz vorbim de control "extern" individului (J.B. Rotter, 1966). Relația dintre locul controlului și capacitatea indivizilor de a codifica/decodifica elementele nonverbale este insuficient explorată. Într-un studiu experimental se arată că există această legătură la copii: cei care credeau că au puțină influență asupra rezultatelor pe care le obțin au tins să fie mai dependenți de indicii verbali și nonverbali transmiși de ceilalți în construcția realității (D.B. Bugental et al., 1992). Interesant este că "externaliștii" au putut decodifica mai greu anumite elemente nonverbale specifice unei anumite stări emoționale decât "internaliștii". Cu alte cuvinte, cei la care putem vorbi de un loc al controlului "intern" au performanțe superioare în detectarea și interpretarea elementelor nonverbale.

Afirmăm la începutul acestui capitol că există o legătură indisolubilă între competența indivizilor (socială, emoțională, nonverbală) și contextul socio-cultural. Concret, societatea în care

trăim oferă prescripții nonnative asupra modului în care trebuie să ne manifestăm sentimentele și indică înțelesul pe care trebuie să-I să acordăm elementelor nonverbale pe care le detectăm în comportamentul celorlalți. Carolyn Saarni (1999, 103) afirmă că este inutil să ne întrebăm dacă există vreo legătură între competența noastră emoțională și cultura din care facem parte atât timp cât competența emoțională este parte a culturii căreia îi aparținem. Oamenii învață să codifice și să decodifice elementele nonverbale din necesitatea de a descrie stările pe care le trăiesc, în acord cu înțelesurile social negociate.

Anumite culturi îi încurajează pe indivizi să-și exprime sentimentele, altele, dimpotrivă, îi inhibă, unele contexte culturale îi ajută pe indivizi să comunice afectiv, altele, dimpotrivă, să comunice instrumental. Carolyn Saarni (1999, 54) oferă câteva exemple sugestive. Două comunități - una primitivă din nord-vestul Botswanei și cealaltă din Baltimore (SUA) - oferă două

modele de socializare diferite. Prima se concentrează pe un model permisiv de creștere a copiilor, bazat pe afectivitate și pe stimularea explorării mediului de către copil. Copiii sunt încurajați să dezvolte acte de agresivitate minore, ca vânărea sau lovirea animalelor de casă, pregătindu-se astfel să preia activitățile adulților. Relațiile cu partenerii de aceeași vârstă sunt armonioase,

lipsite de agresivitate, reproducând armonia care domnește în relațiile dintre adulți. Comunicarea din Baltimore este formată din muncitori proveniți din emigranți polonezi, italieni, irlandezi etc. Copiii sunt stimulați să dezvolte acte agresive față de partenerii de aceeași vârstă și chiar mamele sunt cele care întrețin aceste animozități, prezente și în lumea celor maturi.

Nu putem testa influența "culturii", în general, asupra competenței în comunicarea nonverbală a indivizilor, ci, mai degrabă, putem lua în considerare anumite dimensiuni. Geert Hofstede (1991/1996) sugerează că trebuie să avem în vedere nivelul de individualism/colectivism specific culturii respective, nivelul ierarhiei (în ce măsură relațiile se structurează conform unei ierarhii), nivelul masculinității (ca măsură în care valorizarea aspectelor instrumentale prevalează celor de îngrijire), gradul de evitare (în ce măsură relațiile sociale sunt reglate de norme, legi, devenind din ce în ce mai previzibile), orientarea spre munca de tip confucianist (înțelegând prin aceasta valorizarea relațiilor de lungă durată în muncă). Aceste aspecte - desigur, nu singurele care diferențiază culturile - surprind necesitatea de a realiza studii transculturale privind competența în comunicarea nonverbală, pornind de la înțelegerea a ceea ce este diferit și ceea ce unește culturile analizate.

Să ne gândim la modul în care comunicăm prin utilizarea spațiului personal. Noi, ca europeni, considerăm încăperea în care lucrăm, biroul ce ne este repartizat ca pe un spațiu personal. Ne supărăm dacă cineva pătrunde în acest spațiu fără încuviințare (cu excepția șefilor). Ținem ușa biroului închisă. Dacă cineva bate la ușă, îl lăsăm să aștepte mai mult sau mai puțin. Cu cât statusul social al persoanei este mai înalt (șef de birou, director, director general etc.), cu atât se prelungeste așteptarea până când se dă semnalul "Intră!". În SUA - ne asigură Vera F. Birkenbihl (1999/1999, 211) - managerii țin ușa biroului lor deschisă sau întredeschisă. Cei care doresc să fie primiți, sesizând momentul favorabil (șeful nu vorbește la telefon, nu este concentrat în rezolvarea problemelor etc.), se așază în cadrul ușii, cu o mână sprijinită pe toc sau pe clanță. Apoi întreabă: "Îmi acorzi un minut, Billy?". De ce se întâmplă lucrurile astfel? Pentru că în cultura europeană managerii consideră întreaga încăpere în care lucrează ca fiind spațiul lor personal, în timp ce managerii americani percep ca spațiu personal doar masa lor de lucru, nu toată camera. Perceperea spațiului, diferită în cele două culturi, poate genera neînțelegeri, ca să nu le spunem conflicte. Să nu-i considerăm pe unii "încuiați" și pe

ceilalți "neglijenți", să învățăm să codificăm și să decodificăm semnalele în funcție de cultura în care acționăm. Cum foeris Romae, Romana vivito more! (Când trăiești la Roma, trăiește după obiceiul roman!). Ceea ce înseamnă, în ultimă instanță, competență de comunicare nonverbală.

Socializarea diferită a indivizilor este un factor care generează diferențe în modul în care aceștia receptează și transmit elemente nonverbale. Cu cât învățăm mai multe despre indivizi, despre comportamentele lor, cu atât putem deveni mai atenți la mesajele nonverbale pe care ei le transmit. Scopurile pe care un copil și le stabilește sunt de natură să creeze experiențe emoționale distincte. A plăcea sau a vrea ceva ori a nu plăcea și a displăcea ceva permit tânărului să dezvolte anumite expectații emoționale (N. Stein și T. Tabasso, 1989). Iar toți agenții socialiizatori (părinți, grup de prieteni, școală, mass media) contribuie la felul în care individul își stabilește țeluri, la definirea a ceea ce place și ceea ce respinge.

Tehnicile nonverbale de manipulare

Într-o cercetare experimentală, Jacobs Homik și Shmuel Ellis (1988) arătau că tehnicile nonverbale pot crește complianța receptorilor când aceștia sunt solicitați să răspundă la interviuri în incinta unui mall. În plus, dificultatea percepută a sarcinii este redusă când se apelează la mijloace nonverbale. Experimentul demonstrează valoarea tehnicilor nonverbale ca tehnici de manipulare. În continuare vom prezenta această cercetare. Vrem să subliniem că, deși presupuziția de la care pleacă cercetarea este relativ simplă - utilizarea de către operatori a unor mijloace nonverbale de tipul atingerii sau direcționării privirii către interlocutor are rolul de a diferenția între numărul celor care acceptă să răspundă la un interviu într-un mall și calitatea răspunsurilor acestora -, punerea ei în practică necesită un demers procedural complicat.

În primul rând, cei doi cercetători au plecat de la identificarea unei probleme: aceea că tehnica interviuării indivizilor în locuri de tipul mall-urilor s-a răspândit foarte mult în SUA. Aproximativ 90 la sută dintre cercetările de marketing sunt realizate prin această tehnică, iar procentul este în creștere și în alte țări. "Interviurile interpelate" sunt preferate datorită flexibilității ridicate și costurilor reduse, dar înregistrează o rată a răspunsurilor destul de scăzută. 44 la sută dintre cei interpelați refuză să răspundă. Firesc, se pune problema folosirii unor tehnici care să ridice rata răspunsurilor.

Pentru a oferi o soluție acestei probleme, Jacobs Homik și Shmuel Ellis procedează la un experiment de teren provocat. Subiecții participanți (288 de persoane) au fost aleși pe perechi (50% femei și 50% bărbați), folosindu-se o metodă de eșantionare deja cunoscută: a fost stabilită o regulă de eșantionare (legată de direcția din care veneau cumpărătorii, față de un punct fix considerat central) și un pas de eșantionare (dat fiind faptul că se cunoștea numărul mediu de cumpărători pentru fiecare locație). Concret, interviuatorii urmau să se posteze la fiecare intrare în mall, iar locația lor să se schimbe la fiecare patru ore. Interviurile trebuiau să fie făcute timp de trei zile, la diferite momente din zi. Putem spune că este un tip de experiment cu subiecți complici, în care se încearcă un control riguros al variabilelor și mai ales reducerea bias-ului legat de interviuator.

Experimentul în cauză testează ce se întâmplă cu răspunsurile subiecților în două condiții experimentale: 1) situația în care subiecții interpelați sunt atinși pe braț sau pe umăr și, respectiv,

priviți în ochi; 2) situația în care nu sunt manipulate aceste tehnici nonverbale. Variabila dependentă, respectiv nivelul complianței subiecților intervievați, s-a măsurat prin mai mulți indicatori: rata răspunsurilor, dată de numărul total de subiecți care au acceptat să participe la interviu; calitatea răspunsurilor, măsurată prin numărul de întrebări închise omise în completarea chestionarului (rata omisiunilor) și, respectiv, prin numărul de întrebări deschise la care s-a răspuns (rata completitudinii răspunsurilor). Cu cât rata omisiunilor este mai mare, cu atât calitatea răspunsurilor este mai scăzută și, invers, cu cât rata completitudinii este mai mare, cu atât calitatea răspunsurilor crește; posibilele erori de răspuns, măsurate prin compararea, pentru fiecare din itemii din chestionar, a distribuției răspunsurilor; eroarea de respondent, măsurată prin compararea distribuției demografice a subiecților din grupul experimental și, respectiv, din grupul de control; pentru a afla modul în care subiecții intervievați au perceput dificultatea sarcinii, s-au folosit atât evaluările intervievatorilor, cât și opiniile intervievaților ("impresia generală este că această cercetare este lipsită de importanță" sau „mi-ar face plăcere să particip și în viitor la asemenea interviuri") (I. Hornik și S. Ellis, 1988, 544).

Intervievatorii (subiecții complici) erau studenți care urmau un curs de marketing și pentru care participarea la acest experiment făcea parte din activitatea de seminar. Autorii au realizat o pretestare, pentru a se asigura de validitatea internă a experimentului: măsoară variabilele independente ceea ce se presupune că măsoară? Astfel, intervievatorii au fost angrenați într-un joc de rol, iar comportamentul lor a fost înregistrat cu ajutorul unor camere video. Comportamentele cerute intervievatorilor au fost: atingerea interlocutorului pe mână sau pe umăr și menținerea constantă a direcției privirii către interlocutor (în situația experimentală), respectiv comportamentul nonverbal normal (fără atingeri sau direcționări ale privirii) pentru grupul de control. Comportamentele complicității au fost analizate și, în final, au fost aleși patru studenți și patru studențe pentru a participa la experiment. Intervievatorii aveau sarcina de a interpela un număr egal de subiecți. Pentru ca variabilele legate de operatorul de interviu să fie controlate, aceștia erau rugați să poarte haine obișnuite de zi, nu cunoșteau ipotezele cercetării și erau atent supravegheați în timpul derulării experimentului.

Procedura de desfășurare a experimentului era următoarea: intervievatorul se îndrepta spre un cumpărător (de fiecare dată o persoană singură), îl saluta, îi oferea un mic cadou (o agendă în valoare de 0,50 \$ cu sigla facultății care realiza experimentul). Toți subiecții au acceptat până în acest moment întrevvedere. Ulterior, studenții se prezentau și îi rugau să participe la un interviu pentru un proiect pe care îl realizează în cadrul universității. De asemenea, aceștia precizau că interviul durează aproximativ zece minute și că este confidențial. Intervievatorii erau zămbitori și prietenoși pe tot parcursul interviului, transmiteau mesaje verbale asemănătoare, însă pentru grupul experimental s-au manipulat atingerile și privirea, în timp ce pentru situația de control aceste elemente au fost păstrate la un nivel normal. Ulterior, persoanele interviuate erau rugate să răspundă la câteva întrebări și, de asemenea, să completeze un chestionar autoadministrat, care se introducea într-un plic. Dacă subiectul refuza să răspundă, intervievatorul nota sexul și reacțiile nonverbale ale acestuia. Ambele chestionare, atât cel administrat de intervievator, cât și cel autoadministrat, conțineau predominant întrebări închise și doar câteva întrebări deschise.

Rezultatele experimentului au arătat că într-adevăr atingerile și direcționarea privirii sunt elemente care discriminează între calitatea și cantitatea răspunsurilor grupului experimental, respectiv ale grupului de control. În plus, atingerile și direcționarea privirii spre interlocutor au avut efectul scontat mai ales la subiecții de sex feminin. Complianța subiecților crește prin

manipularea elementelor nonverbale doar dacă interacțiunea din primele momente cu interviuatorul este percepută ca fiind plăcută, astfel încât să justifice acordul cu interviul. Așa cum se așteptau, cercetătorii au întregi strat diferențe între răspunsurile intervievaților în funcție de sexul interviuatorului, mai ales atunci când subiecții intervievați erau femei.

Telmicile nonverbale folosite nu s-au dovedit a avea efect asupra posibilelor erori de răspuns sau de respondent, ci numai asupra percepției nivelului de solicitare a sarcinii. Astfel, subiecții din situația experimentală au evaluat mai pozitiv interviul și mai puțin solicitantă sarcina.

Acest studiu are o implicație metodologică directă. S-a afirmat deja că statusul interviuatorului, sexul și vârsta acestuia pot influența numărul de nonrăspunsuri și, deci, mărimea și structura unui eșantion, dacă avem în vedere o eșantionare pe cote. Experimentul prezentat arată că elementele nonverbale folosite de operatori pot, de asemenea, influența structura eșantionului obținut și numărul de răspunsuri. Ținerea sub control a elementelor nonverbale se poate dovedi mai dificilă decât controlul statusului, vârstei sau sexului operatorului.

Măsurarea competenței de comunicare nonverbală: testul PONS

Când vorbim de competența nonverbală, ne referim atât la capacitatea de codificare a unor mesaje nonverbale de către emițător, cât și la cea de decodificare a mesajelor de către receptor. Când privește această din urmă competență, devine interesant să analizăm acuratețea indivizilor umani în ceea ce privește detectarea și interpretarea unor semnale nonverbale prin mai multe canale de comunicare. Intuiția ne spune că există o largă diversitate interindividuală în legătură cu acuratețea interpretării mesajelor nonverbale, diversitate legată de caracteristici personale, de abilități diferite în folosirea acestor canale de comunicare, de aspecte grupale sau ocupaționale și, nu în ultimul rând, de determinanți culturali.

Dincolo de explicarea diferențelor la nivel individual în decodificarea elementelor nonverbale, probabil mai interesantă este analiza impactului acestor diferențe asupra anumitor aspecte din viața indivizilor. Cei competenți în codificarea sau decodificarea elementelor nonverbale sunt mai inteligenți, mai de succes sau mai buni lideri decât cei care nu dețin aceste competențe? Și, mai concret, faptul că un individ dovedește acuratețe sporită în detectarea și interpretarea unor elemente nonverbale are vreo influență asupra comportamentului său sau asupra reușitei personale? Se poate el diferenția de altul, care manifestă o acuratețe scăzută sau medie în decodificarea elementelor nonverbale? Și, dacă da, în ce fel?

Pentru a răspunde acestor întrebări am avea nevoie de instrumente validate de măsurare a capacității de codificare, respectiv decodificare a elementelor nonverbale. Un instrument de măsurare a capacității de codificare a mesajelor nonverbale nu este cunoscut, date fiind dificultățile metodologice asociate unui asemenea demers. În literatura de specialitate este însă cunoscut testul PONS (Profile of Nonverbal Sensitivity), ca prim instrument de măsurare a diferențelor individuale în receptarea unor elemente nonverbale prin mai multe canale de comunicare: vizual, auditiv și, simultan, vizual și auditiv. Concret, capacitatea indivizilor de a decodifica elemente nonverbale, numită sugestiv "sensibilitate nonverbală" (nonverbal sensitivity), este evidențiată prin aplicarea acestui instrument sub forma unui "profil" al fiecărei persoane, prin mai multe canale de comunicare, profil care include scoruri ale decodificării semnalelor nonverbale specifice: expresiile faciale, mișcările corpului, tonurile vocii și, de asemenea, combinațiile dintre aceste elemente.

Testul PONS este rezultatul unui program de cercetare în domeniul comunicării nonverbale care a început în Statele Unite ale Americii în 1971, sub conducerea lui Robert Rosenthal, Judith A. Hall, Robin M. DiMateo, Peter L. Rogers și Dane Archer, program concretizat prin apariția, în 1979, a lucrării *Sensitivity to Nonverbal Communication. The PONS Test*. Deși cercetările au continuat și după 1980, autorii americani verificând reliabilitatea testului pe eșantioane diverse sub raportul grupelor de vârstă, ocupațional-profesionale, culturale și așa mai departe, considerăm că testul PONS a fost utilizat insuficient în cercetările din domeniul comunicării nonverbale. Resuscitarea interesului pentru acesta a avut loc o dată cu avansarea paradigmei "feliilor subțiri" (*thin slices*) (vezi N. Ambady et al. 1992, 1993, 2000). De aceea, prezentarea testului PONS în această lucrare are scopul de a spori interesul metodologic și valorificarea lui în cercetări viitoare.

Ce este testul PONS? Testul se prezintă sub forma unui material filmat (alb-negru, 16 mm) și respectiv auditiv de 45 de minute, care cuprinde 220 de secvențe de câte două secunde extrase din comportamentul nonverbal al unui emițător. Emițătorul este de fiecare dată aceeași persoană (o femeie), care exprimă 20 de situații emoționale diferite (de la emoții subtile, de exemplu, "dragostea maternă", la situații emoționale dramatice - "amenințarea unei persoane". Testul PONS prezintă unsprezece canale de comunicare (aici, termenul de "canal de comunicare" - în accepțiunea lui Robert Rosenthal și a colaboratorilor lui - se referă la diferitele aspecte ale comunicării nonverbale: expresii faciale, mișcări ale ochilor, mișcări ale corpului, posturi, gesturi ale mâinii etc.), dintre care trei sunt canale "pur vizuale": 1) fața; 2) corpul - de la gât la genunchi; 3) persoana în întregul său (față și corp până la genunchi); de asemenea, două canale "pur auditive": 4) vocea - prin eșantionare aleatorie - un ansamblu sonor obținut prin eșantionarea asupra mesajului verbal înregistrat al emițătorului; 5) vocea - prin filtrarea conținutului - procedeu electronic de îndepărtare a frecvențelor înalte care păstrează specificitatea mesajului, fără însă a permite interpretarea conținutului; de asemenea, alte șase canale care reprezintă o combinație a canalelor descrise mai sus: 6) fața și vocea - prin eșantionare aleatorie; 7) fața și vocea - prin filtrarea conținutului; 8) corpul și vocea - prin eșantionare aleatorie; 9) corpul și vocea - prin filtrarea conținutului; 10) persoana în întregul său și vocea - prin eșantionare aleatorie; 11) persoana în întregul său și vocea - prin filtrarea conținutului. Fiecare dintre cele 20 de situații emoționale apare de unsprezece ori, câte o dată pentru fiecare din canalele de comunicare descrise mai sus, creând astfel un total de 220 de scene care sunt distribuite aleatoriu în cadrul testului PONS.

În ceea ce privește caracteristicile persoanei care codifică mesajele nonverbale, acestea constituie una din principalele limite ale testului (când vrem să extindem aria culturală de aplicare), dar și o bază pentru a compara scorurile obținute de subiecții cărora li se aplică testul. Femeia emițător, care apare în toate scenele testului, prezenta următoarele caracteristici, la momentul elaborării testului: avea 25 de ani, era căsătorită, fără copii, absolventă a unei instituții de învățământ superior, de rasă albă, din clasa de mijloc și rezidentă în nord-estul Statelor Unite ale Americii.

Cum se aplică testul PONS? O persoană căreia i se aplică testul PONS privește sau ascultă fiecare dintre cele 220 de secvențe specifice unei situații emoționale redată de persoana care codifică și încearcă să decodifice respectiva situație emoțională. Subiectul utilizează o foaie

de răspuns cuprinzând itemi cu alegere multiplă. Concret, subiectul cărui i se aplică testul PONS trebuie să aleagă între două variante de răspuns, dintre care numai una este corectă în raport cu itemul vizionat sau ascultat; spre exemplu: (A) cicălește un copil sau (8) își exprimă gelozia. Fiecare item este însoțit de o pauză, suficientă pentru subiecți pentru a face o alegere.

Avantaje și limite ale testului PONS. Testul PONS are la bază un model de comunicare menit să prezică rezultatele interacțiunii dintre doi sau mai mulți indivizi, tranzacțiile și expectațiile interpersonale. Acest model presupune că indivizii se mișcă în spațiul lor social sub imboldul a doi vectori – unul care arată profilul persoanei în ceea ce privește claritatea trimiterii unor mesaje prin diverse canale de comunicare și celălalt care descrie capacitatea (sensibilitatea) individului în ceea ce privește decodificarea acestor mesaje, de asemenea prin mai multe canale de comunicare luate în considerare. Matriceal, acest model apare ca în Tabelul 6. 1.

Tabelul 6. 1. Matricea testului PONS

Subiecți	Scor pentru fiecare canal de comunicare				
	C1	C2	C3	...	Ck
S ₁					
S ₂					
S ₃					
...					
S _t					

Pentru fiecare pereche de indivizi aflați în interacțiune, scorurile pe canalele pe care un subiect trimite mesajele pot fi corelate cu scorurile pe canalele pe care receptorul decodifică mesajele. O corelație ridicată ar însemna un nivel al comunicării optim între cei doi. Cu alte cuvinte, acest model susține că subiecții cu profiluri similare sau complementare comunică mai eficient. Desigur, testul PONS este doar o parte a acestui model, calculând scorurile decodificării mesajelor de tip nonverbal pentru indivizii aflați în interacțiune și, respectiv, profilurile acestora. Totuși, valoarea predictivă a testului se înscrie în același registru.

În plan teoretic, preocupările pentru măsurarea capacității de decodificare a elementelor nonverbale sunt legate de studierea profeției autorealizatoare (R.K. Merton, 1948/1968), care, aplicată comunicării interpersonale, s-ar traduce prin aceea că anumite expectații ale unui subiect față de cel cu care se află în relație îl pot influența neintenționat pe acesta din urmă în a-și schimba comportamentul în direcția dictată de expectațiile inițiale. Mai mult, Robert Rosenthal este autorul unor cercetări privind influența expectațiilor profesorilor asupra performanțelor elevilor și de analiză a "efectului Pygmalion" (R. Rosenthal, 1971, 1976, R. Rosenthal și L. Jacobson, 1992). Robert Rosenthal et al. (1979, 7) subliniază faptul că modul în care aceste expectații operează nu este cunoscut, dar este mediat probabil prin intermediul comunicării nonverbale. Aceasta pentru că profesorii, ca și alți indivizi, au diverse abilități de codificare și, respectiv, decodificare; similar, elevii au un profil al codificării/decodificării mesajelor mai mult sau mai puțin similar cu cel al profesorilor. "Profesorul poate fi mai puțin eficient în eforturile sale dacă cel mai bun canal de comunicare în ceea ce privește codificarea mesajelor transmise nu corespunde celui mai bun canal de comunicare al elevului care decodifică mesajul". Așadar, testul PONS poate reprezenta o modalitate aplicativ-metodologică de a da un răspuns unora dintre semnele de întrebare legate de fenomenul profeției autorealizatoare.

Unul din avantajele testului PONS este prezența celor unsprezece canale de comunicare prezentate mai sus, care permit comparația între grupuri diferite de indivizi. Chiar dacă două persoane obțin scoruri asemănătoare la testul PONS, profilurile lor în ceea ce privește sensibilitatea nonverbală pot fi diferite: unul dintre ei poate fi mai acurat în decodificarea feței, de exemplu, iar celălalt în decodificarea mișcărilor corpului. Foarte puține studii în domeniul comunicării nonverbale au luat în considerare mai multe canale de comunicare, iar multe dintre studiile clasice au făcut apel la fotografii (P. Ekman, w.v. Friesen, 1969, C.E. Izard, 1971, M. Argyle, 1975). Față de acestea, instrumentul propus de Robert Rosenthal și colaboratorii săi este un progres. De asemenea, înlocuirea cu o persoană "obișnuită" are menirea de a evita caracterul idiomatic al mesajelor transmise. Mai mult, studiile anterioare care au făcut referire la capacitățile de decodificare ale receptorilor (vezi P. Ekman, w.v. Friesen, 1969, 1999) s-au concentrat pe emoțiile considerate fundamentale (bucurie, tristețe, ură, mânie, teamă, dezgust) și au neglijat emoțiile mai puțin intense ale vieții cotidiene.

Deși testul PONS răspunde unora dintre limitările instrumentelor utilizate anterior și este superior din punctul de vedere al realizării tehnice multor materiale filmate cu același scop, are anumite dezavantaje, inerente, poate, oricărui instrument de cercetare care trebuie să aducă situațiile de laborator cât mai aproape de viața reală. Unele dintre aceste dezavantaje sunt asumate de autorii înșiși (Robert Rosenthal et al., 1976, 18-20): 1) Izolarea canalelor de comunicare. În viața reală decodificăm informația simultan pe mai multe canale. Totuși, sunt situații când numai anumite canale (spre exemplu, vocea la telefon) ne sunt accesibile sau când acordăm noi înșine o prioritate unui canal de comunicare în evaluarea celorlalte persoane. Testul PONS încearcă să se apropie de situații din viața reală prin introducerea canalelor combinate (spre exemplu, fața și vocea - prin filtrarea conținutului). 2) Lipsa informației verbale - lucru pe care îl întâlnim foarte rar în situațiile din viața reală când trebuie să evaluăm o persoană. 3) Nu toate canalele de comunicare sunt luate în considerare. Desigur, testul prezintă unsprezece canale nonverbale prin care subiectul poate fi testat comparativ, din punctul de vedere al capacității sale de decodificare. Lista canalelor de comunicare nu este exhaustivă. 4) Nu este analizată capacitatea de codificare a emițătorului, variabilă presupusă constantă de-a lungul celor 220 de itemi, ci doar capacitatea de decodificare a receptorului. Autorii afirmă că un instrument similar pentru analiza capacității de codificare a unor mesaje nonverbale este mult mai dificil de realizat. 5) Reacțiile emoționale exprimate nu sunt spontane, ca în viața reală, ci dirijate. Desigur, în analiza emoțiilor exprimate de emițător s-au avut în vedere anumite criterii, în așa fel încât acestea să fie cât mai conforme cu realitatea. 6) Un singur emițător care transmite mesajele nonverbale. Se trag concluzii asupra sensibilității nonverbale a subiecților pe baza reacțiilor lor față de o singură persoană care transmite mesaje. Aici dificultățile aplicării testului în cazul utilizării mai multor canale de decodificare sunt evidente. 7) Sexul persoanei care codifică. În literatura de specialitate găsim răspunsuri contrare la întrebarea dacă sexul emițătorului și, respectiv, al receptorului contează când analizăm competența nonverbală a subiecților. Utilizarea testului PONS cu o persoană emițător de sex masculin a arătat că rezultatele nu diferă între subiecții bărbați și, respectiv, femei. 8) Faptul că scenele prezentate sunt acontextuale, fără ca subiecții să cunoască motivul care a provocat emoția respectivă și fără a avea vreo interacțiune preliminară cu persoana care transmite mesajele, creează o situație artificială, deși permite controlul unor variabile a căror influență ar fi fost dificil de urmărit în situații reale. 9) Desigur că se pune întrebarea dacă subiecții ar fi putut identifica singuri situațiile emoționale respective,

dacă nu ar fi trebuit să aleagă între două variante de răspuns date, dintre care una este considerată corectă. Problema recunoaștere versus reproducere este prezentă în multiple studii experimentale de acest gen și a fost combătută prin dezvoltarea de studii comparative.

Testul PONS: rezultate experimentale

Diferențe de gen. În mod tradițional, se consideră că femeile sunt mai interesate în a cunoaște și a interpreta reacțiile emoționale ale celorlalți, sunt mai empaticе, mai afective și mai centrate pe detalii. Studiile din literatura de specialitate par să confirme cel puțin parțial acest punct de vedere, rezultatele fiind însă neconcludente. Judith A. Hall (1978) face o trecere în revistă a principalelor studii care tratează decodificarea elementelor nonverbale și, respectiv, diferențele de gen. După cum am mai spus, metaanaliza realizată de cercetătoarea americană pare să dea câștig de cauză viziunii tradiționale, femeile obținând scoruri relativ mai mari decât bărbații pe dimensiunile considerate: ele s-au dovedit mai exacte în 82 la sută din studiile care vizează decodificarea elementelor vizuale, în 57 la sută în ceea ce privește decodificarea elementelor auditive și în sută la sută în studiile care au utilizat atât elemente vizuale, cât și auditive. Pe ansamblu, femeile par a fi mai exacte în decodificarea elementelor vizuale decât în decodificarea celor auditive; în schimb, bărbații înregistrează performanțe ridicate în decodificarea elementelor nonverbale specifice canalului auditiv.

Robert Rosenthal et al. (1976), analizând diferențele de gen în relație cu scorurile subiecților la testul PONS, susțin rezultatele obținute de Judith A. Hall (1978). Femeile au avut scoruri ridicate când au trebuit să analizeze elemente nonverbale la nivelul feței sau al corpului, iar bărbații au avut scoruri ridicate în evaluarea elementelor de natură auditivă. Interesant este că atunci când un grup de evaluatori a fost rugat să se pronunțe asupra performanțelor femeilor și, respectiv, ale bărbaților la testul PONS, acesta a apreciat diferențele de gen mai pregnante decât au fost în realitate. Se pare că avem de-a face cu interiorizarea unui model în care femeile sunt cotate de la bun început ca având performanțe ridicate. Aceasta și pentru că rezultatele aplicării testului PONS pe grupe diferite de vârstă sugerează că la vârste mici abilitățile de decodificare ale fetelor și, respectiv, ale băieților sunt relativ similare.

Sigur, ne putem întreba dacă femeile sunt biologic programate astfel încât să aibă o sensibilitate nonverbală superioară sau dacă aceasta se dobândește prin învățare socială. În acest sens, Robert Rosenthal et al. prezintă câteva ipoteze interesante, fără a avansa un răspuns definitiv. O primă explicație sugerează legătura dintre competența nonverbală și poziția femeii în societate de-a lungul timpului (S. Weitz, 1974): femeile au dezvoltat capacități superioare de decodificare a elementelor nonverbale fiind nevoite să facă față unui mediu ostil și opresiv. A decodifica mesajele celor mai puternici pare a fi fost o cerință adaptativă. O altă explicație plasează diferențele de gen în competențele nonverbale în zona diferențelor de rol (P.W. English, 1972). Concret, în multe situații sociale femeile joacă rolul de observatori, în timp ce bărbații sunt cei care "au inițiativă". Cu alte cuvinte, femeile pot avea o sensibilitate nonverbală sporită nu pentru că societatea le atribuie aceste caracteristici, care sunt ulterior interiorizate, ci pentru că ele petrec mai mult timp ascultând și analizând în poziția de observatori. Este discutabilă în acest context capacitatea ridicată a bărbaților de decodificare a elementelor nonverbale de natură auditivă, așa cum afirmam anterior.

Grupele de vârstă. Cercetările conduse de Robert Rosenthal et al. (1979) indică o îmbunătățire, cu vârsta, a performanțelor subiecților în decodificarea elementelor nonverbale. Scorurile privind sensibilitatea nonverbală înregistrează o creștere lineară la grupurile de vârstă de 8 până la 25 de ani, stopată ulterior la grupurile de vârste mai ridicate. Mai mult, efectul vârstei este mai pronunțat în ceea ce privește decodificarea elementelor vizuale decât a celor auditive.

Și mai interesant este faptul că, la vârste mici, copiii par a fi mai preciși în decodificarea elementelor de natură auditivă și au scoruri modeste și chiar joase în decodificarea elementelor de natură vizuală. Aceste rezultate confirmă datele cercetărilor anterioare (D.E. Bugental et al., 1970), care semnalau faptul că elementele verbale au un impact evaluativ mai puternic decât cele vizuale asupra copiilor de vârstă mică. Încercând o explicație a sensibilității sporite a copiilor de vârstă mică atunci când este vorba de canalul auditiv, sunt formulate câteva ipoteze interesante, care merită analizate. Se poate avansa ideea că într-o anumită etapă a socializării individului (la vârstă fragedă) este important ca el să învețe să decodifice elementele specifice canalelor de comunicare care scapă ușor controlului voluntar, care sunt supuse unui nonverbal leakage (ca să folosim termenul lui Paul Ekman, 1991). Or canalul auditiv este adesea mai dificil de controlat decât cel vizual, el fiind acela care "face diferența". Într-un demers adaptativ devine important pentru individul aflat la începutul vieții să învețe să "citească" acest canal de comunicare. O altă explicație cade într-o zonă total diferită, legată de psihologia copilului mic: aflat într-o perioadă de intensă verbalizare, este firesc să fie centrat și să acorde atenție canalului auditiv în interpretarea realității înconjurătoare. Totuși, lucrarea *Sensitivity to Nonverbal Communication: The PONS Test* a arătat că sporirea atenției este legată de performanțe ridicate în decodificarea elementelor nonverbale doar când este vorba de canalul vizual (elemente ale feței și corpului) și nu influențează performanțele în decodificarea elementelor specifice canalului auditiv. Aceasta, împreună cu faptul că itemii de natură pur auditivă sunt mult mai greu de evaluat în cadrul testului PONS, sugerează că există modalități subtile, parțial conștiente – sau poate inconștiente –, de decodificare a elementelor nonverbale specifice canalului auditiv la copilul mic, care ulterior se manifestă mai puțin o dată cu înaintarea în vârstă. Mai mult, analizele realizate pe grupuri diferite de persoane mai "complexe" (studenți, clinicieni, artiști) sau mai „simple” (copii, adolescenți, pacienți cu boli psihice) arată că grupurile "complexe" au scoruri ridicate în decodificarea elementelor specifice canalului vizual, iar cele "simple" sunt mai puțin "sofisticate" în decodificarea elementelor specifice canalului auditiv. Rezultatele acestor cercetări sunt provocatoare, sugerând că socializarea, creșterea nivelului verbalizării, al complexității subiecților sunt însoțite de renunțarea la decodificarea mesajelor nonverbale folosind canalul auditiv.

Diferențele culturale. În disputa universalitate versus relativism cultural în interpretarea elementelor nonverbale, Robert Rosenthal et al. dezvoltă ipoteza proximității ca modalitate de interpretare a diferențelor culturale: culturile similare vor avea pattern-uri comune de receptare a mesajelor nonverbale. În sprijinul acestei ipoteze, 2 300 de persoane din 20 de culturi diferite au fost examinate cu testul PONS. Rezultatele au arătat o mare varietate a răspunsurilor și, respectiv, a scorurilor înregistrate, punând sub semnul întrebării ipoteza universalității culturale în registrele comunicării nonverbale. Mai mult, culturile asemănătoare în cea mai mare măsură celei americane au fost și cele în care decodificarea itemilor nonverbi specifici testului PONS a fost mai acurată. Totuși, aplicabilitatea testului nu poate fi restrânsă la cultura americană

atât timp cât grupuri de subiecți aparținând altor culturi au înregistrat scoruri similare și uneori mai bune decât cele ale americanilor supuși testului PONS. Diferențe au existat chiar și între vorbitorii nativi de limbă engleză din diferite țări, ceea ce înseamnă că decodificarea unor mesaje nonverbale transmise de emițătorul american nu este la fel de rapid realizată, chiar când receptorii vorbesc aceeași limbă, dar aparțin unor culturi diferite. Totuși, proximitatea lingvistică, parte a proximității culturale, a influențat distribuția scorurilor la testul PONS pe cele 20 de culturi analizate: culturile a căror limbă a fost cea mai apropiată de engleză au înregistrat performanțe superioare¹, sugerând că similaritățile în registrul nonverbal se pot traduce în similarități în comunicarea nonverbală și că, probabil, modalitatea de transmitere din generație în generație a limbajului urmează același drum în comunicarea nonverbală.

Pentru a avea o distribuție a proximităților între diferitele culturi, autorii au cerut unor grupuri diverse de subiecți să ierarhizeze cele 20 de societăți pe o scală de la „- 10” (foarte diferit) la „+ 10” (foarte asemănător) și au calculat mediile ierarhizării lor realizate de evaluatori. Analizele au arătat o corelație semnificativă între proximitățile culturilor și rezultatele subiecților din interiorul culturilor respective la testul PONS, venind clar în sprijinul ipotezei conform căreia subiecții din culturi similare cu cea americană tind să aibă performanțe ridicate la aplicarea testului PONS.

Autorii au considerat că este interesant să coreleze rezultatele la testul PONS cu alte variabile de natură socială și structurală: gradul de modernizare a societății, nivelul comunicării și al contactelor directe. Rezultatele au arătat că nivelul dezvoltării comunicării în societatea respectivă are influență asupra modului în care subiecții performează la testul PONS. Mai precis, cei care au avut rezultate ridicate în ceea ce privește sensibilitatea în comunicarea nonverbală au fost cei care proveneau din culturi cu sisteme comunicaționale avansate, având, probabil, o mai mare experiență în decodificarea diferitelor tipuri de mesaje zilnic.

Autorii au meritul de a fi testat și diferențele de clasă (puțin studiate în cercetările experimentale empirice). S-a demonstrat o corelație pozitivă ($r = -0,26$, $p < 0.0002$) între nivelul ocupației tatălui și scorurile subiecților de sex feminin la testul PONS și o corelație negativă ($r = 0,56$, $p < 0.16$) pentru subiecții de sex masculin. Rezultatele concordă cu cele ale lui C.E. Izard (1971), care a constatat că există o corelație pozitivă între clasa socială și capacitatea de decodificare la copii. Autorii nu se pot pronunța asupra relației negative dintre nivelul ocupațional al tatălui și scorul obținut la testul PONS când subiecții sunt de sex masculin. Cercetări viitoare vor arăta dacă acest rezultat se menține și cum anume îl putem explica.

Diferențele cognitive și psihologice. Rezultatele testului PONS s-au dovedit a corela slab cu abilitățile general intelectuale ale subiecților. Mai mult, nivelul inteligenței (IQ) s-a dovedit a fi o componentă dintr-un registru diferit celui măsurat prin testul PONS. S-a constatat, de asemenea, o relație modestă între scorurile înregistrate la testul PONS și nivelul succeselor școlare la elevi. O întrebare firească este dacă abilitățile verbale și nonverbale corelează între ele. Pentru măsurarea competenței verbale, autorii au folosit scorurile obținute de subiecți la partea de vocabular a Scaiei Wechsler Adult Intelligence (WA/S) și, respectiv, rezultatele testului de vocabular la examenele de absolvire. Ambele au corelat slab pozitiv cu testul PONS. Complexitatea cognitivă și atenția acordată diferitelor canale de comunicare nu au influențat rezultatele. Autorii au arătat însă că subiecții care sunt mai "independenți față de câmp" sunt buni decodificatori ai expresiilor nonverbale (este vorba de dependența de câmpul perceptiv, utilizând Embedded Figures Test, care apreciază capacitatea subiecților de a discrimina între figuri ascunse).

În ceea ce privește stilul de leadership al subiecților și relația cu testul PONS, cercetările arată că persoanele care sunt orientate spre sarcină au și o capacitate mai mare de a decodifica elementele nonverbale, poate și pentru că ei sunt angrenați într-un număr mai mare de interacțiuni. Relația dintre tipul de leadership și sensibilitatea în comunicarea nonverbală poate fi explicată și prin faptul că cei orientați spre sarcină (și nu spre scop) au raportat un număr mai mare de prieteni, iar indivizii populari, cu relații sociale diverse, au avut scoruri mai ridicate la testul PONS.

Rezultatele testului PONS au fost puse în legătură și cu valorile indivizilor: teoretice, economice, estetice, sociale, politice și religioase, folosindu-se scale de valori (G.w. Allport, P. E. Veron și G. Lindzey, 1960). Scorurile înalte în privința valorilor sociale și religioase s-au asociat unor scoruri ridicate în ceea ce privește competența nonverbală a subiecților analizați. În plus, valorile teoretice au corespuns unor scoruri scăzute la testul PONS. De asemenea, subiecții care manifestă sensibilitate ridicată pentru comunicarea nonverbală au tins să fie mai puțin dogmatici (pe Scala Rokeach, 1960) și au înregistrat scoruri modeste pe Scala Machiavelli. În plus, cei mai acurați subiecți par să fie cei extravertiți, cei apreciați ca fiind de succes (atât după evaluările proprii, cât și ale celor din jur). Aceste din urmă rezultate și faptul că acuratețea în detectarea elementelor nonverbale a corelat cu nivelul popularității subiecților ne îndreptătesc să spunem că sensibilitatea în comunicarea nonverbală se regăsește în viața reală ca o abilitate care asigură succesul individului și merită a fi studiată.

Ocupațiile și interesele. În Încercarea sa de a depista minciuna, Paul Ekman (1991) a realizat numeroase studii comparative, dar nu a reușit să identifice o relație între acuratețea în detectarea minciunii și vârstă, sex sau experiență în muncă. Cei 509 subiecți analizați, incluzând lucrători ai Serviciului American de Informații, ai Biroului Federal de Investigații, forțe de poliție și judecători, psihiatri, studenți și muncitori, au arătat o capacitate moderată în a detecta minciuna, iar diferențele între grupuri nu au fost relevante, așa cum ne-am fi gândit la nivelul bunului simț. Doar lucrătorii din serviciile secrete au înregistrat o corelație semnificativă între nivelul experienței și acuratețea decodificării.

Referindu-se la relația dintre rezultatele testului PONS și apartenența la diferitele categorii ocupaționale, Robert Rosenthal și colaboratorii găsesc câteva diferențe semnificative. În primul rând, se pare că performanțele cele mai bune au fost obținute de actori, specializați în improvizații (acuratețe 84,7 la sută). Autorii citează studiile realizate de Debra Kimes la Universitatea California asupra unor studenți cu abilități creative (actori, dansatori, pictori, muzicieni, scriitori), comparativ cu un grup de control (format din subiecți care nu activează în domeniul artelor). Rezultatele arată că dansatorii și actorii au obținut performanțele cele mai ridicate în decodificarea elementelor nonverbale. În plus, muzicienii și scriitorii au fost superiori celorlalte grupuri în decodificarea elementelor nonverbale folosind canalul auditiv. De asemenea, performanțe ridicate au fost obținute de grupuri de studenți care urmau un seminar pe tema comunicării nonverbale (acuratețe între 77,5 și 79 la sută). Aceasta arată faptul că sensibilitatea față de comunicarea nonverbală este educabilă și poate fi îmbunătățită. Profesorii și managerii au avut scoruri medii, similare în decodificarea elementelor nonverbale, semnificativ mai scăzute decât clinicienii. De remarcat și faptul că profesorii care au avut performanțe ridicate în decodificarea elementelor nonverbale au fost și cei care au fost evaluați superior în activitățile de predare.

Poate nu în ultimul rând ar trebui să semnalăm că există o legătură între profilul sensibilității în comunicarea nonverbală și aspecte ale relației dintre parteneri (căsătoriti sau angrenați

într-o relație romantică). Partenerii care au avut profiluri mai diferite la testul PONS au raportat o calitate superioară a relației cu partenerul, faptul că se înțeleg mai bine, sunt mai deschiși unul către celălalt și către cercul de prieteni al partenerului. Aceste rezultate susțin teoria nevoilor complementare inițiată de Robert Winch (1968).

*o nouă modalitate de studiere a formării impresii/or
pe baza elementelor non verbale*

Clasicii psihosociologiei au analizat modul în care indivizii își formează impresii în viața de zi cu zi și cum anume sunt atribuite caracteristici psiho-morale persoanelor cu care stabilim primele contacte (S. Asch, 1946; E. Jones și K. Davies, 1965; H.H. Kelly, 1972). Cercetările în zona percepției sociale au adus în discuție problema erorilor de atribuire și a "scurtăturilor" mentale în formarea primelor impresii, evidențiind faptul că, de cele mai multe ori, acestea nu sunt conforme cu realitatea, sunt inacurate. Într-o primă etapă, studiul percepției sociale pare să confirme ceea ce auzim adesea în jurul nostru: „niciodată să nu te încrezi în prima impresie".

Ulterior, s-a evidențiat însă valoarea funcțională a primelor impresii: acurate sau nu, ele ghidează comportamente și prezic reacții ale indivizilor în anumite contexte, deci este important să înțelegem mecanismele prin care ele se formează. S-a adus astfel în discuție rolul schemelor mentale, al prototipurilor (J.S. Bruner și R. Tagiuri, 1954; A. Tversky și D. Kahneman, 1973; R. Baron și D. Byrne, 1974, 1997) în legătură cu modul în care indivizii interpretează informațiile, pentru a da sens realității sociale care îi înconjoară. Cercetările din zona cogniției sociale par să confirme teorema lui Thomas: "dacă indivizii definesc situațiile ca reale, ele devin reale prin consecințele lor". Aplicată percepției sociale, teorema lui William I. Thomas (1919-1947) se traduce astfel: nu este important dacă primele impresii sunt acurate sau nu, adevărate sau false, ci faptul că ele pot deveni reale prin faptul că indivizii se raportează la ele ca reale. Și nu de puține ori ni s-a spus că "prima impresie contează", așa că am încercat "să facem impresie".

Mai recent, s-a dezvoltat o altă direcție de cercetare, care a readus în discuție problema acurateții judecăților noastre, bazate pe informații limitate, dintr-o altă perspectivă: cea a posibilității de a prezice anumite rezultate ale interacțiunilor umane. Putem oare prezice anumite comportamente umane sau rezultate ale acestora bazându-ne pe expuneri limitate la persoanele-stimul? (R. Rosenthal, I. Hali et al., 1979, 1984, 1992; F.J. Berieri et al., 1995, 1996, 1999; N. Ambady et al., 1997, 1999, 2000). În cadrul acestei direcții de cercetare, Nailini Ambady (2002, 2003) a introdus conceptul de *thin slices*, definit ca "un scurt fragment de comportament expresiv extras dintr-un ansamblu, folosind un procedeu de eșantionare". Cu alte cuvinte, este vorba de înregistrarea comportamentelor/acțiunilor umane în dinamismul lor și de extragerea (aleatorie sau conform unui pas de eșantionare) unui fragment de maximum cinci minute, care urmează apoi a fi supus vizionării audierii de către unul sau mai mulți evaluatori independenți. Mai mult, Nailini Ambady și colaboratorii au prezentat studii sistematice arătând că indivizii sunt capabili să transmită anumite informații prin "variații subtile de comportament". Urmând un lanț argumentativ asemănător celui sociobiologic, această nouă linie de cercetare are în vedere faptul că oamenii, ca și animalele, "pot detecta și se pot comporta în acord cu variații subtile de comportament și expectații nedecarate ale celorlalți față de ei" (N. Ambady, 2000, 2003). Desmond Morris

(1963/1991) sugera că în cadrul fiecărei specii există "eliberatori sociali", semnale care determină un răspuns specific din partea congenerilor. De exemplu, este bine cunoscută capacitatea copiilor de vârstă mică de a intuit stările afective ale părinților.

Indivizii au arătat o acuratețe surprinzătoare în judecarea altora, bazându-se pe *thin slices*, în ceea ce privește stările interne ale persoanelor-stimul (spre exemplu, anxietatea, depresia), trăsături de personalitate (ca extraversia sau sociabilitatea), mobiluri ale interacțiunii (minciuna, înșelătoria, dorința de a "crea impresie"), relațiile sociale (spre exemplu, dominarea sau subordonarea), sexul sau orientarea sexuală a acestora. De asemenea, aceste *thin slices* au dovedit valoare predictivă și în relație cu performanțele subiecților evaluați - succese asociate muncii lor (calitatea predării, capacitatea de a învăța, volumul vânzărilor etc.) - sau cu rezultatele posibile ale unor acțiuni individuale - cel mai des studiate, în cazul interviurilor de angajare (E. Babad,

F.J. Bernieri și R. Rosenthal, 1991; N. Ambady et al., 1993; T. Prickett, N. Gada-Jain și F.J. Bernieri, 2000). Preluăm ca exemplu una din cercetările analizate de Nailini Ambady, și anume studiul realizat de T. Prickett, N. Gada-Jain și F.J. Bernieri First Impression Formation in a Job Interview. The First 20 Seconds. Cincizeci și nouă de studenți au fost anunțați că vor participa la interviuri care vizau selectarea lor, încă din facultate, pentru a lucra în companii de mare anvergură. Interviurile au fost conduse de interviuatori care au primit instrucțiuni precise de la experimenterii, în așa fel încât să corespundă cu situația anunțată. Ulterior, au fost extrase primele douăzeci de secunde din fiecare interviu filmat, *thin slices* care corespundeau momentelor când subiectul intra pe ușă și se așeza pe scaun pentru a fi interviuat. Aceste fragmente au fost prezentate unui grup de observatori („naivi”) care trebuiau să evalueze persoanele-stimul conform unor caracteristici pe care interviuatorii înșiși le aveau în grila de evaluare: capacitatea de înțelegere, inteligența, competența, ambiția, încrederea și dacă se poate avea încredere în persoana-stimul, nervozitatea, căldura, politețea, expresivitatea acesteia și în ce măsură se face plăcută. Rezultatele au arătat că evaluările observatorilor „naivi”, bazate pe *thin slices*, au corelat semnificativ cu aprecierile interviuatorilor pe nouă dintre cele unsprezece caracteristici luate în considerare (ambitiția și dacă persoana poate fi considerată "de încredere" nu au fost evaluate acurat). Mai mult, Nailini Gada-Jain (1999) analizează nivelul "sincroniei interacționale" (similaritatea și coordonarea mișcărilor corporale) între interviuator și interviuat, folosind "*thin slices*" de câte treizeci de secunde, și observă că aceasta corelează semnificativ cu modul în care interviuatorii au raportat că s-au simțit asemănător cu interviuatul, că au apreciat interacțiunea cu acesta și dacă l-ar recomanda să fie angajat. Prin urmare, există mișcări subtile ale comportamentului care generează interpretări similare și prezic rezultatele unor interacțiuni.

Pentru a verifica validitatea judecăților bazate pe *thin slices*, obținute prin diferite canale de comunicare și respective tipuri de variabile, Nailini Ambady și colaboratorii au realizat o metaanaliză cuprinzând 26 de studii în care s-a urmat această modalitate de cercetare. Au fost identificate cinci aspecte care concură la acuratețea judecăților bazate pe *thin slices*: accesibilitatea trăsăturii care se cere evaluată, observabilitatea, dezirabilitatea socială a respectivei caracteristici, familiaritatea evaluatorului cu persoana-stimul, diferențele individuale în analiza persoanei-stimul (acordul între subiecții evaluatori este mai mare pentru unele caracteristici și mai mic pentru altele).

Observabilitatea caracteristicii care se cere evaluată și nivelul afectiv asociat acesteia (datorită dezirabilității sociale, valorizării pozitive sau, dimpotrivă, indezirabilității sale) par a fi cele mai importante aspecte care generează acuratețe din partea evaluatorilor. Mai mult, observabilitatea

caracteristici joacă un rol-cheie în această ecuație (variabilele definite ca "înalt observabile", dar „non-afective”, au înregistrat cel mai mare grad de încredere. Validitatea judecăților bazate pe *thin slices* este legată de tipul canalului de comunicare prin care se transmite informația. Aici rezultatele sunt oarecum intuitive: subiecții sunt mai acurați când au de-a face cu materiale filmate decât atunci când este vorba de înregistrări audio (N. Ambady et al., 2000, 224). Totuși, variabila analizată - respectiv, observabilitatea sau afectivitatea - este în strânsă interacțiune cu canalul de comunicare care permite evaluarea: unele caracteristici (spre exemplu, anxietatea) s-au dovedit a fi mai bine detectate pe baza unor materiale audio (contrafiltrate) decât pe baza extraselor de materiale filmate. În plus, un context adecvat este foarte important pentru validitatea evaluărilor bazate pe *thin slices*. Evaluarea și precizarea performanțelor școlare ale unui student, când sunt prezentate materiale filmate de tip *thin slices*, pot fi sortite eșecului dacă fragmentul îl prezintă pe acesta plimbându-se în parc și pot fi acurate când fragmentul extras îl prezintă în timpul orelor de curs. Comportamentul trebuie extras și judecat în contexte relevante. Dată fiind importanța contextului în analizele bazate pe *thin slices*, una dintre dificultățile cu care se confruntă adeptii acestei paradigme este aceea a generalizării rezultatelor în diferite contexte. Și nu este singura critică adusă acestei noi abordări în studiul competenței nonverbale. Ziva Kunda, cunoscută autoare a unor lucrări în domeniul cogniției sociale, ridică o observație de natură metodologică, susținând că acuratețea predicțiilor bazate pe *thin slices* se datorează agregării datelor la mai mulți subiecți evaluatori. Astfel, susține Ziva Kunda (1999/2000, 424), "acuratețea la nivelul fiecărui subiect evaluator este inferioară acurateței medii a grupului de evaluatori și astfel valoarea predictivă este pe ansamblu mai ridicată". Cu alte cuvinte, în timp ce individul singular nu are nici cea mai vagă idee despre ce va face persoana-stimul în viitor, într-o anumită situație, prin agregarea datelor la nivel de grup valoarea predictivă a evaluărilor sporește. Ziva Kunda își bazează argumentația pe faptul că indivizii manifestă o consecvență comportamentală scăzută de la o situație la alta și, ca urmare, "agregarea evaluărilor" poate prezice doar anumite predispoziții comportamentale ale persoanei-stimul, în general, și prea puțin ce va face aceasta într-o situație anume. Totuși, cogniția socială oferă exemple care susțin existența nevoii de consecvență trans-situațională a indivizilor (L. Festinger, 1957).

Exerciții pentru cristalizarea competenței nonverbale

Cum să cerem ajutorul altora. Solicitați un mic împrumut unui coleg. Apoi, faceți aceasta față de un altul, folosind o ușoară atingere pe braț/pe umăr. Repetați cererea, direcționând de data aceasta privirea către interlocutor. În a patra situație folosiți atât atingerea, cât și direcționarea privirii. Folosiți aceeași formulă de adresare și analizați în care dintre cele patru situații ați avut mai mult succes. Țineți seama atât de caracterul favorabil, cât și de rapiditatea răspunsului. Ați avut mai mult succes cu solicitantii de sex feminin, sau masculin? Cu cei din grupul din care faceți parte, sau mai degrabă cu cei din celelalte grupuri?

Spațiile vorbesc. Observați, pe rând, distanța la care interacționează studenții în zilele obișnuite de curs, când se află pe holul facultății sau în sala de curs. Urmăriți câteva cupluri de studenți, pe rând, cum interacționează uzual în spații de diferite mărimi: în sala de curs, sala de seminar, holul facultății, pe stradă. Unde au interacționat cel mai aproape? Unde au interacționat cel mai departe? Puteți găsi o explicație?

A păstra distanța. Inițiați o conversație, pe rând, cu o persoană apropiată (prietină), cu una pe care o cunoașteți, dar nu foarte bine, și cu una necunoscută, toate de același sex. Apropiati-vă în zona distanței personale a interlocutorului. Ce reacții observați? Faceți aceasta pentru trei persoane de sex opus. Dintre cele două grupuri, care a înregistrat reacții mai puternice? Repetați experimentul, pe rând, într-un spațiu aglomerat și, respectiv, într-o încăpere goală.

Proximitate fizică - proximitate psihică. Într-o sală de lectură cu numeroase locuri libere, așezați-vă pe locul de lângă o persoană de sex opus, rară să inițiați conversații. Repetați acest lucru față de persoane cu diferite niveluri de atractivitate. În ce procent persoana vizată a inițiat o conversație cu dv.? Care dintre subiecți (cu nivel de atractivitate minimă, medie, ridicată) a inițiat conversații cu dv.? Analizați, de asemenea, tipul conversației inițiate din punctul de vedere al gradului în care viza persoana dv. pe o scară de la 1 la 7 (unde 1 reprezintă faptul că această conversație nu a avut legătură cu propria persoană, 7 - conversația s-a centrat pe informații despre propria persoană).

Zâmbetul Giocondei. Gioconda lui Leonardo da Vinci (1452-1519) este, foarte probabil, cea mai cunoscută pictură din lume (Figura 6.1).

Fig. 6.1. Mona Lisa (Gioconda)



Geniul Renașterii a lucrat la acest tablou, care o înfățișează pe soția negustorului florentin Francesco Giocondo, patru ani (1502-1506). Nu s-a despărțit de capodopera sa până la sfârșitul vieții: a purtat tabloul ca pe o comoară în peregrinările sale la Roma, Milano sau la Amboise,

în Franța. Surâsul "leonardesc" - trist și rece, dureros și misterios, ce reunește un "timp pierdut" și "pune capăt unei fericiri secrete" - a fost interpretat de Sigmund Freud ca exprimând „tandrețea, cochetăria, voluptatea surdă, toate misterele unui suflet, ale unui spirit care ne oferă sclipirea, nu și esența sa, pe scurt, imaginea mamei pe care trebuie să o părăsească, dar a fost fatal constrâns să nu o uite niciodată” (apud I. Hasdeu, 1993, 3). Gioconda - spun unii critici de artă - este încarnarea întregii experiențe amoroase a umanității civilizate.

Zâmbetul enigmatic al Giocondei a inspirat zeci de imitații, dar și câteva ilustrații-parodie celebre, precum cele semnate de Rick Meyerowitz sau Ginter Blum. Pictorul și sculptorul columbian Fernando Botero (n. 1932) a făcut, în 1977, portretul Giocondei la 12 ani. Tabloul, ulei și tempera pe pânză (211,5 x 195,5 cm), se află la Muzeul de Artă Modernă din New York. Privind cu atenție capodopera lui Leonardo da Vinci, încercați să descifrați ce vă comunică zâmbetul Giocondei?

Fig. 6.2. Fernando Botero. Mona Lisa. 1977



Lupta tacită prin strângerea "prietenească" a mâinii. Se întâmplă să ni se întindă mâna dominator (cu palma orientată în jos), iar noi să nu considerăm ca legitimă atitudinea de superioritate a celuilalt. Cum să procedăm pentru a marca acest lucru? Cel mai simplu ar fi să încercăm să aducem palma celuilalt în poziție verticală. Ușor de zis, mai greu însă de realizat, fără ca acest lucru să nu bată la ochi. Alain Pease (1981-1993, 55) propune următoarea ieșire din situație, dezarmându-l pe celălalt: concomitent cu întinderea mâinii să facem cu piciorul stâng un pas înainte, apoi să aducem în față piciorul drept și să ne întoarcem puțin spre stânga. De ce este eficace această strategie? (Răspuns: pentru că, urmând sfatul lui Alain Pease, pătrundem civilizat în zona intimă a celuilalt - vezi zonele de distanță Hali - și îi producem același disconfort psihic pe care respectiva persoană ni l-a pricinuit nouă, arătându-i că avem statusuri sociale egale).

Ce știu (sau nu știu) agenții comerciali. Când un agent comercial vizitează la domiciliu un posibil cumpărător, fără a se fi anunțat în prealabil, și are inițiativa de a saluta prin întinderea mâinii, credeți că își sporește șansele de a vinde marfa?

Nu mai dominantă? În urmă cu ceva timp – era în vara anului 2004 – am asistat la susținerea unei teze de doctorat. Teza, excelentă, de altfel, aborda problema comunicării în tranziția postcomunistă din România. Am intrat în sala în care urma să aibă loc examenul de doctorat cu cinci minute înainte de ora fixată. Mai erau câțiva invitați: profesori universitari, rude ale doctorandei, colegi – cum se obișnuiește în astfel de cazuri. Rămăseseră, totuși, multe scaune libere. Nu știam cine face parte din comisia de examen, dar am aflat imediat. Unul dintre profesori se cățăraseră cu posteriorul pe masa destinată comisiei, stătea cu picioarele lejer desfăcute și dădea sfaturi doctorandei de se auzau și din afara sălii. Presupunerea mea că respectivul face parte din comisia de doctorat s-a confirmat când a început examenul, dar nici acum nu sunt sigur dacă "specialistul în științele comunicării", prin gesturi și postură, voia să-și sublinieze poziția dominantă în raport cu întreaga asistență sau mai era vorba și de altceva. Dumneavoastră ce bănuțiți?

Cine este lasia? (asia din nuvela *Soniecika* de Ludmila Ulițkaia (1994/2004, 66), probabil cea mai importantă prozatoare din literatura rusă actuală, este elevă la seral la o școală din Moscova:

"... ieșea din bancă fără zgomot, ridicând capacul pupitrului, strecurându-se cu o mișcare delicată a șoldurilor. Se îndrepta spre tablă trecând prin locul îngust dintre bănci, cu partea de jos a corpului rămasă un pic în urma celei de sus, și abia își aducea piciorul dindărăt, parcă încremenit în vârful degetelor, iar genunchii și-i mișca de parcă ar fi împins cu ei o rochie lungă de seară dintr-un material greu, și nu o fustiță ponosită. Și talia ei avea o linie deosebită, și fiecare parte a trupului avea mișcarea ei proprie, și toate la un loc – șijocul imperceptibil al sânilor, și mișcarea legănată a șoldurilor, și ritmul special al gleznelor – așadar toate la un loc nu erau poze căutate cu ostentație de cochetă, ci erau însăși muzica trupului de femeie care cere să fie luat în seamă și admirat."

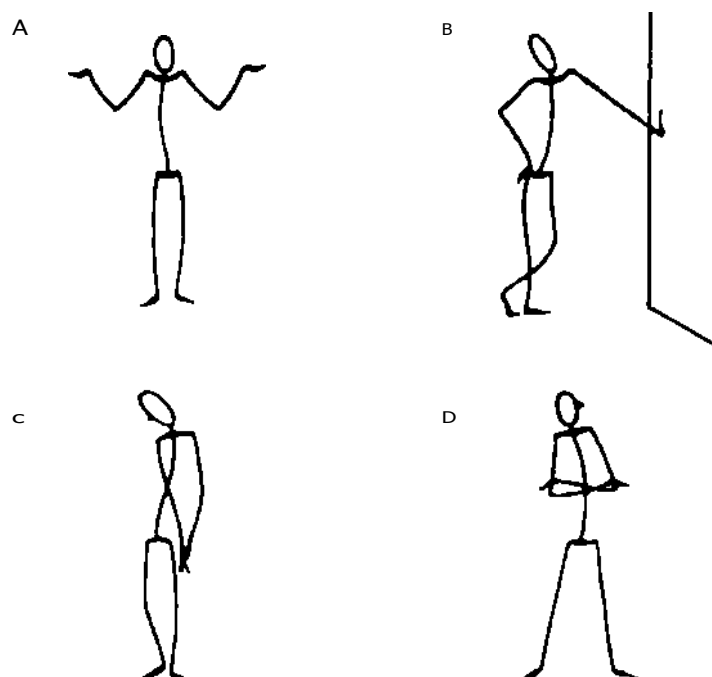
V-o imaginați pe (asia? Este scundă? Este înaltă? Are sprâncenele arcuite sau drepte? Provine dintr-o familie cu ascendență nobiliară sau dintr-un cămin de copii? Este o prostuță naivă sau o fată care a cunoscut mulți bărbați? Are o fire independentă? Îi place să citească Sonetele lui Shakespeare sau Fabulele lui Krâlov? Ce visează să devină?

Autoevaluarea competenței de comunicare nonverbală. Vă propunem un test pentru autoevaluarea competenței de comunicare nonverbală, mai exact o probă – adaptată de noi după Nicki Stanton (1995, 31) – cu ajutorul căreia vă puteți cunoaște cu aproximație rezonabilă abilitatea de decodificare a mesajelor transmise de gesturi și postură.

Priviți cu atenție timp de un minut cele patru posturi schematizate (A, B, C, D) înfițate în Figura 6.3. Care dintre adjectivele următoare descriu fiecare poziție?

Agitat	Modest	Rușinos
Atoateștiutor	Mulțumit de sine	Supărat
Dezinteresat	Nehotărât	Surprins
Dominant	Neîncrezător	Suspicios
Furios	Nepăsător	Timid
Întrebător	Povestind	Trist
Mândru	Resemn	

Fig. 6.3



Cercetările psihosociologice au relevat că respectivele posturi tind să fie asociate conform Tabelului 6.2.

Tabelul 6.2. Semnificația fiecărei posturi

A	B	C	D
Resemnat	Agitat	Timid	Surprins
Dezinteresat	Mulumit de sine	Rușinos	Dominant
Neîncrezător	Furios	Modest	Suspicios
Modest	Nepăsător	Atoateștiutor	Nehotărât
Întrebător	Povestind	Supărat	Mândru

Dacă ați identificat corect cel puțin trei adjective pentru fiecare postură, înseamnă că nu ați citit degeaba această carte. Felicitări!

Cuvinte-cheie

Metoda thin slices
Formarea impresiei
Competență de comunicare nonverbală
Competență socială

Inteligență emoțională
Testul CART
Stereotip de gen

Probleme recapitulative

Ce se înțelege prin termenul de "competență de comunicare nonverbală"?

Ce este inteligența emoțională?

Ce cercetări au condus la concluzia că femeile au o abilitate mai mare decât bărbații de a decodifica semnalele nonverbale?

În ce constă Testul CART?

Care este valoarea de cunoaștere a metodei thin slices?

Anexa A

DalWin, Charles. [1872] (1967). Expresia emoțiilor la om și animal. București: Editura Academiei R. S. Romania, p. 13.

Întrebările adăugate, în manuscris, la chestionarul pus în circulație de Charles DalWin în 1867:

1. Mirarea se exprimă prin ochii și gura larg deschise și prin sprâncenele ridicate?
2. Rușinea provoacă înroșirea obrazului atunci când culoarea pielii permite să fie vizibilă?
Și, în special, cât de jos pe corp se întinde roșeața?
3. Atunci când un om este indignat sau sfidător, se încruntă, își îndreaptă corpul și capul, își înalță umerii și își strânge pumnii?
4. Atunci când reflectează profund asupra vreunui subiect sau încearcă să înțeleagă vreo problemă grea, se încruntă sau i se înroșește pielea sub pleoapele inferioare?
5. Atunci când este în dispoziție proastă, îi sunt colțurile gurii lăsate înjos și colțul interior al sprâncenelor ridicat de mușchiul pe care francezii îl numesc "mușchiul suferinței"? În această stare, sprânceana devine ușor oblică și puțin umflată la capătul interior, iar fruntea este încrețită transversal la mijloc, nu însă pe toată lățimea ei, ca atunci când sprâncenele sunt ridicate în semn de mirare?
6. Când este în bună dispoziție, îi strălucesc ochii, cu pielea puțin încrețită în jurul și dedesubtul lor și cu colțurile gurii puțin trase înapoi?
7. Când un om ia în batjocură pe cineva, i se ridică colțul buzei superioare deasupra caninului dinspre omul căruia i se adresează?
8. S-ar putea recunoaște o expresie de îndârjire sau de încăpățănare, care se manifestă mai ales prin gura strâns închisă, sprânceana coborâtă și o ușoară încruntare?
9. Se exprimă disprețul printr-o ușoară ieșire în afară a buzelor, prin ridicarea nasului, ca o ușoară aspirație?
10. Dezgustul se manifestă prin lăsarea în jos a buzei inferioare, cea superioară fiind ușor mai ridicată, și printr-o expirare bruscă, oarecum asemănătoare unei vomități incipiente sau ca atunci când scuipi?
11. Frica extremii se exprimă, în general, la sălbatici în același mod ca și la europeni?
12. Râsul este dus vreodată la o asemenea extremitate încât să aducă lacrimi în ochi?
13. Atunci când cineva dorește să arate că nu poate împiedica ceva de a fi făcut, sau că el însuși nu poate face ceva, nu ridică el din umeri, nu își întoarce el coatele spre interior, nu își întinde mâinile spre exterior și își deschide palmele având sprâncenele ridicate?
14. Când copiii sunt îmbufnați, își țuguiază și li se proemină considerabil buzele?
15. Pot fi recunoscute expresii de vinovăție, de viclenie sau de gelozie, cu toate că nu știu cum pot fi definite acestea?
16. Se dă vertical din cap la afirmație și lateral la negație?

Anexa B

Bull, Peter E. (2002). *Communication under the Microscope. The Theory and Practice of Microanalysis*. New York: Routledge (p. 184).

Metodologia cercetării comunicării nonverbale

Peter E. Bull pornește de la ideea că procesele de comunicare pot fi "disecate în cele mai fine detalii cu ajutorul filmului și tehnologiilor de înregistrare". Pentru Peter E. Bull, microanaliza reprezintă nu numai o metodologie distinctă în studiul comunicării, ci și un mod de a gândi acest proces central în viața oamenilor și în practica socială. Abordarea microanalitică se particularizează printr-o serie de caracteristici:

- studiază comunicarea ca petrecându-se în mod real (as it actually occurs), făcând apel la film, la înregistrări audio și video;
- ia în considerare comunicarea în ea însăși, nu ca pe o modalitate de acces spre alte fenomene psihice sau sociale;
- consideră că toate elementele interacțiunii sunt semnificative; de aici și importanta acordată comunicării nonverbale;
- postulează că orice comunicare are o structură, fie ea secvențială, ierarhică sau organizată în termenii regulilor sociale;
- apreciază comunicarea ca pe o formă de acțiune, în acord cu teoria conform căreia vorbirea nu are doar funcția de transmitere de informații (speech act theory);
- analizează comunicarea în context evolutiv, în spiritul concepției lui Charles Darwin;
- studiază comunicarea în mod natural, fără a ignora datele studiilor experimentale;
- comunicarea este văzută ca o abilitate, ceea ce conduce la utilizarea cu predilecție a "analizei discursului" și a "analizei conversației";
- comunicarea, asemenea oricărei abilități, este analizată în contexte personale și ocupaționale extrem de variate;
- microanaliza comunicării permite înțelegerea macroproblemelor sociale, precum rasismul, sexismul ș.a.m.d.

- Abric, Jean-Claude. (1994). L'organisation interne des representations sociales: systeme central et systeme peripherique. În C. Guimeli (ed.). *Structures et transformations des representations sociales*. Lausanne: Delachaux et Niestle.
- Academia Republicii Socialiste România. Institutul de Lingvistică. (1974). *Dicționar englez-român*. București: Editura R. S. România.
- Academia Română. Institutul de Lingvistică "Iorgu Iordan" (1996). *Dicționarul explicativ al limbii române* (ediția a II-a). București: Univers Enciclopedic.
- Adler, Ronald B. și Rodman, George. [1994] (1997). *Understanding Human Communication* (ediția a VI-a). Fort Worth: Harcourt Brace College Publishers.
- Albert, S. și Dabbs, J. (1970). Physical distance and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 265-270.
- Allgeier, A.R. și Byrne, Donn. (1973). Attraction toward the opposite sex as a determinant of physical proximity. *The Journal of Social Psychology*, 90, 213-219.
- Allport, G.w., Veron, P.E. și Lindzey, G. (1960). *A study of values* (ediția a III-a). Boston: Houghton-Mifflin.
- Allport, Gordon W. [1961] (1981). Comportamentul expresiv. În G.W. Allport. *Structura și dezvoltarea personalității* (pp. 457-493). București: Editura Didactică și Pedagogică (Pattern and Growth in Personality. New York: Holt, Rinehart and Winston. Trad. rom. I. Herseni).
- Allport, Gordon W. și Cantril, Hadley. [1934] (1972). Judging personality from voice. *Journal of Social Psychology*, 5, 37-53 (retipărit În J. Laver și S. Hutcheson (eds), op. cit., pp. 155-171).
- Altman, Irvin. (1975). *The Environment and Social Behavior*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Ambady, Nailini și Rosenthal, Robert. (1992). Thin slices of expressive behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 111, 2, 256-274.
- Ambady, Nailini și Rosenthal, Robert. (1993). Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64 (3), 431-441.
- Ambady, Nailini, Bernieri, F.J. și Richeson, J.A. (2000). Toward a histology of social behavior: judgmental accuracy from thin slices of the behavioral stream. *Advances in Experimental Social Psychology*, 32, 201-271.
- Andersen, Peter. (1999). *Non verbal Communication. Forms and Functions*. Mountain View, CA: Mayfield.
- Anghel, Petre. (2003). *Stiluri și metode de comunicare*. București: Editura Aramis.
- Archer, D., Akert, R. și Constanzo, M. (1993). The accurate perception of nonverbal behavior: Questions of theory and research design. În P.D. Blanck (ed.). *Interpersonal Expectations: Theory, Research, and Application*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ardrey, Robert. (1966). *The Territorial Imperative*. New York: Atheneum.
- Argintescu, N. (1991). Contribuții la problema gustului popular. Canoanele populare ale frumuseții trupesti. În *Sociologia percepției artistice* (pp. 106-125). București: Editura Meridiane.

- Argyle, Michael. (1969). *Social Interaction*. London: Methuen.
- Argyle, Michael. (1983). *The Psychology of Interpersonal Behaviour*, London: Penguin.
- Argyle, Michael. [1975] (1988). *Bodily Communication* (ediția a II-a). London: Methuen.
- Argyle, Michael și Dean, Janet. (1965). Eye contact, distance and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304.
- Argyle, Michael și Cook, M. (1976). *Gaze and Mutual Gaze*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Asch, Solomon E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Axtell, Rogers E. (1990). *The Dos and Taboos of Hosting International Visitors*. New York: John Wiley & Sons.
- Axtell, Rogers E. (1991). *The Dos and Taboos of Body Language Around the World*. New York: John Wiley & Sons.
- Axtell, Rogers E. (ed.). (1993). *Dos and Taboos Around the World*. New York: John Wiley & Sons.
- Babad, E., Bemieri, F. și Rosenthal, R. (1991). Students are judges of teachers' verbal and nonverbal behavior. *American Educational Research Journal*, 28, 211-234.
- Banerjee, M. (1997). Hidden emotions: Preschooler's knowledge of appearance-reality and emotion display rules. *Social Cognition*, 15, 107-132.
- Barbouw, Erik et al. (eds). (1989). *International Encyclopedia of Communications* (4 vol.). New York: Oxford University Press.
- Bamhouse, Terri D. (f.a.). A Study on the effects of touch and impression formation. Missouri Western State College. Internet.
- Baron, A.R. și Byrne, D. [1974] (1997). *Social Psychology*. Massachusetts: Allyn and Bacon.
- Bavelas, J.B. (1994). Gestures as part of speech: Methodological implications. *Research on Language and Social Interaction*, 27, 201-221.
- Bejat, Marian. (1972). *Geneza psihologiei ca știință experimentală în România*. București: Editura Didactică și Pedagogică.
- Berger, Peter L. și Luckmann, Thomas. [1967] (1999). *Construirea socială a realității*. *Tratat de sociologia cunoașterii*. București: Editura Univers (The Social Construction of Reality. New York: Random House, Inc. Trad. rom. Al. Butucelea).
- Berges, I. (1975). *Les Gestes et la personnalité*. Paris: Seuil.
- Bemard, M. (1972). *L'Expressivité du corps*. Paris: Editions Universitaires.
- Bemieri, F. și Gillis, I.S. (1995). Personality correlates of accuracy in a social perception task. *Perceptual and Motor Skills*, 81, 168-170.
- Bemieri, F., Gillis, I.S., Davis, I.M. și Grahe, J.E. (1996). Dyad rapport and accuracy of its judgement across situations: A lens model analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 110-129.
- Berry, Diane S. și Zebrowitz-McArthur, Leslie (1988). What's in a face? Facial maturity and the attribution of legal responsibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 1, 23-33.
- Berry, John W., Poortinga, Ype H., Segall, Marshall H. și Dasen, Pierre R. (1992). *Cross-cultural Psychology: Research and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Berscheid, Ellen și Walster, Elaine H. (1969). *Interpersonal Attraction*. Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company, Inc.
- Berscheid, Ellen și Walster, Elaine H. (1974). Physical attractiveness. În L. Berkowitz (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 7, pp. 158-215). New York: Academic Press.
- Bickman, Leonard. (1974). The social power of a uniform. *Journal of Applied Social Psychology*, 4, 47-61.
- Birdwhistell, Ray L. (1952). *An Introduction to Kinesics*. Louisville: University of Louisville.
- Birdwhistell, Ray L. (1967). Some body motion elements accompanying spoken American English. În L. Thayer (ed.). *Communication: Concepts and Perspectives*. Londra: Macmillan.
- Birdwhistell, Ray L. (1970). *Kinesics and Context: Essays in Body Motion Communication*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

- Birkenbihl, Michael. [1977] (1 999). *Train the Trainer*. Munchen: Moderne Industrie Verlag (text reproduc în Birkenbihl, Vera F. [1 979] (1999). *Semnalele corpului. Cum să înțelegem limbajul corpului*. București: Editura Gemma Press (Signale des Korpers. Trad. rom. R. Procopiescu).
- Birkenbihl, Vera. (1998). *Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege*. București: Editura Gemma Press.
- Blin, Clement. [1 996] (2002). *ABC-ul cunoașterii de sine*. București: Editura Corint (ABC de la connaissance de soi. Paris: 1. Grancher. Trad. rom. C. Jinga).
- Bochenski, Joseph-Maria. [1 994] (2003). *Manual de înțelepciune pentru oamenii de rând*. Cluj-Napoca: Editura Limes.
- Bogucka, Maria. [1 991] (2000). Gesturi, ritualuri și ordine socială în Polonia secolelor XVI-XVIII. În 1. Bremmer și H. Roodenburg (eds). *O istorie culturală a gesturi/or. Din antichitate și până în zi/ele noastre* (pp. 173-1 88). București: Editura Polimark (A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day. Cambridge, UK: Polity Press. Trad. rom. T. Avacum).
- Bonifacio, Giovanni. (161 6). *Arte de 'Cenni*.
- Borchers, Tim. (1 999). *Interpersonal Communication*. New York: Allyn & Bacon.
- Bower, S.A. și Bower, G.H. (1976). *Asserting Yourself*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Brault, Gerard 1. (1 963). Kinesics and the classroom: Some typical french gestures. *The French Review*, 36, 4, 374-382.
- Bremmer, Jan și Roodenburg, Herman (eds). [1 991] (2000). *O istorie culturală a gesturilor. Din antichitate și până în zi/ele noastre*. București: Editura Polimark (A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day. Cambridge, UK: Polity Press. Trad. rom. T. Avacum).
- Brody, L.R. (1993). On understanding gender differences in the expression of emotion: Gender roles, socialization and language. În S. Ablom et al. (eds). *Human Feelings: Exploration in Affect Development and Meaning*. New York: Academic Press.
- Brown, Timothy A., Cash, Thomas F. și Noles, Steven W. (1 986). *The Journal of Social Psychology*, 1 26 (3), 305-3 16.
- Bruce, Vicki. (1988). *Recognising Faces. Essays in Cognitive Psychology*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates Ltd.
- Bruner, J.S. și Tagiuri, R. (1 954). The perception of people. În *Handbook of Social Psychology*. Cambridge, Mass: Addison Wesley.
- Bucă, Marian. (1985). *Dicționar de epitețe al limbii române*. București: Editura Științifică și Enciclopedică.
- Buck, R. (1 976). A test of nonverbal receiving ability: Preliminary studies. *Human Communication Research*, 2, 162-171.
- Bugental, D.E. et al. (1970). Child versus adult perception of evaluative messages in verbal, vocal and visual channels. *Developmental Psychology*, 2, 367-375.
- Bull, Peter. (2002). *Communication under the microscope. The Theory and Practice of Micro-analysis*. New York: Routledge.
- Bulwer, John. (1 644). *Chironomia*.
- Burgoon, Judee K., Buller, David și Woodall, Gill W. [1 989] (1 996). *Nonverbal Communication: The Unspoken Dialogue* (ediția a II-a). New York: McGraw-Hill.
- Burleson, B.R. și Samter, W. (1 996). Similarity in the communication skills of young adults: Foundations of attraction, friendship, and relationship satisfaction. *Communication Reports*, 9 (2), 127-137.
- Buss, Arnold H. (1 961). *The Psychology of Aggression*. New York: Wiley.
- Butoi, Tudorel și Butoi, Ioana-Teodora. (2001). *Psihologie judiciară. Tratat universitar* (2 vol.). București : Editura Fundației România de Măine.
- Cassidy, 1. și Asher, S. (1992). Loneliness and peer relations in young children. *Child Development*, 63, 350-365.
- Cassirer, Ernst. [1 946] (1 994). *Limbajul*. În E. Cassirer. *Eseu despre om. O introducere în filozofia culturii umane* (pp. 1 54-1 92). București: Editura Humanitas (An Essay on Man. An Introduction to a Philosophy of Human Culture. Yale University Press. Trad. rom. C. Coșman).

- Cazacu, Tatiana-Slama. (2001). *Îți rup mâna și îți dau cu ea*. În cap. România literară, 41, 12-13.
- Cernoch, J.M. și Porter, R.H. (1985). Recognition of maternal axillary odors by infants. *Child Development*, 56, 1593-1598.
- Chartier, Roger. [1985] (1995). *Practicile scrierii*. în Ph. Aries și G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Renaștere la epoca luminilor* (vol. 5, pp. 136-188). București: Editura Meridiane (*Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières*. Paris: Seuil. Trad. rom. C. Tănăsescu).
- Chelcea, Septimiu. (1986). *Gesturile, postura și psihologia persoanei*. În A. Chelcea și S. Chelcea. *Cunoașterea de sine - condiție a înțelepciunii* (pp. 97-103). București: Editura Albatros.
- Chelcea, Septimiu. (1990). *Rădăcini biologice*. În s. Chelcea și A. Chelcea. *Din universul autocunoașterii* (pp. 7-30). București: Editura Militară.
- Chelcea, Septimiu. (2002). *Opinia publică. Gândesc masele despre ce și cum vor elitele?* București: Editura Economică.
- Chelcea, Septimiu. (2003). *Comunicarea nonverbală: genunchii în sistemul "postură-gest"*. *Psihologie socială*, 11, 88-102.
- Chelcea, Septimiu și Iluț, Petru. (2003). *Psihosociologie*. În s. Chelcea și P. Iluț (coord.). *Enciclopedie de psihosociologie* (pp. 279-294). București: Editura Economică.
- Chelcea, Septimiu. [2001] (2004). *Metodologia cercetării sociologice. Metode cantitative și calitative* (ediția a II-a). București: Editura Economică.
- Chelcea, Septimiu (coord.). (2004). *Comunicarea nonverbală în spațiul public*. București: Editura Tritonic.
- Chen, Nicole Y., Schaffer, David R. și Wu, Chenghuan. (1997). On physical attractiveness stereotyping in Taiwan: A revised sociocultural perspective. *The Journal of Social Psychology*, 137 (1), 117-124.
- Chevalier, Jean și Gheerbrant, Alain. (1991). *Dicionario de simbolos-mitos, sonhos, costumes, gestos, formas, figuras, cores, numeros* (ediția a V-a). Rio de Janeiro: Jose Olympio.
- Chiru, Irena. (2003). *Comunicarea interpersonală*. București: Editura Tritonic.
- Cialdini, Robert B. [1984] (2004). *Psihologia persuasiunii*. București: Business Tech International Press (*Influence: The Psychology of Persuasion*. Trad. rom. M. Budui).
- Ciminero, H.R., Cahoun, K.S. și Adams, H.E. (1977). *Handbook of Behavioral Assessment*. New York: John Wiley & Sons.
- Ciofu, Ion. (1978). *Comportamentul simulat*. București: Editura Științifică și Enciclopedică.
- Cohen, David. (1997). *Limbajul trupului în relațiile de cuplu*. București: Editura Polimark.
- Coman, Alina și Coman, Claudiu. (2002). *Tehnici de comunicare și negociere. Curs practic*. Brașov: Universitatea Transilvania Brașov.
- Coman, Alina. (2004). *Percepții asupra stereotipurilor de gen în publicitate*. *Sociologie Românească*, 2, 1, 101-116.
- Corbin, Alain. [1985] (1997). *Culise*. În Ph. Aries și G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Revoluția franceză la primul război mondial* (vol. 8, pp. 80-243). București: Editura Meridiane (*Histoire de la vie privée. De la Revolution à la Grande Guerre*. Paris: Seuil. Trad. rom. N. Zărnescu).
- Comelius, Helena și Faure, Shoshana. (1996). *Știința rezolvării conflictelor*. București: Editura Știință și Tehnică.
- Corraze, Jacques. [1980] (2001). *La communication non-verbale* (ediția a VI-a). Paris: PUF.
- Cunningham, M.R. (1986). Measuring the physical in physical attractiveness: Quasi-experiments on the sociobiology of female facial beauty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 61-72.
- Cvetokovich, George, Baumgardner, Steve și Trimble, Joseph. (1984). *Social Psychology: Contemporary Perspectives on People*. New York: CBS College Publishing.
- Dance, Franck E.x. (1970). The "concept" of communication. *Journal of Communication*, 20, 201-210.
- Darwin, Charles. [1872] (1967). *Expresia emoțiilor la om și animale*. București: Editura Academiei R.S.R. (*The Expressions of the Emotions in Man and Animals*. Londra: I. Murry. Trad. rom. E. Margulius).

- Davies, Graham, Ellis, Hayden și Shephard, John. (1981). *Perceiving and Remembering Faces*. New York: Academic Press.
- Davis, Flora. [1971] (1973). *Inside Intuition. What We Know About Nonverbal Communication*. New York: McGraw-Hill.
- Davis, T.L. (1995). Gender differences in masking negative emotions: Ability or motivation? *Developmental Psychology*, 31, 660-667.
- Davitz, I.R. (1964). *The Communication of Emotional Meaning*. New York: McGraw-Hill.
- Debicki, Jacek, Favre, Jean-François, Grünwald, Dietrich și Pimentel, Antonio Filipe. [1995] (2000). *Istoria artei. Pictură, sculptură, arhitectură*. București: Editura Rao (*Histoire de l'art. Peinture, sculpture, architecture*. Paris: Hachette Livre. Trad. rom. C. Stancu).
- DePaulo, Peter J. (1992). Applications of nonverbal behavior research in marketing and management. În R.S. Feldman (ed.). *Applications of Nonverbal Behavior. Theories and Research* (pp. 63-87). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Descamps, Marc-Alain. [1989] (1993). *Le langage du corps et la communication corporelle*. Paris: PUF.
- Deutsch, Felix. (1952). Analytic posturology. *Psychoanalytic Quarterly*, 21, 196-214.
- DeVito, Joseph A. [1983] (1988). *Human Communication. The Basic Course* (ediția a IV-a). New York: Harper & Row, Publishers.
- De Vito, Joseph A. (1987). *Human Communication*. New York: Cambridge University Press.
- Dinu, Mihai. (1997). Comunicarea umană non-verbală. În M. Dinu. *Comunicarea. Repere fundamentale* (pp. 208-16). București: Editura Științifică.
- Dion, Karen K. (2002). Cultural perspectives on facial attractiveness. În G. Rhodes și Leslie A. Zebrowitz (eds). *Facial Attractiveness. Evolutionary, Cognitive, and Social Perspectives* (pp. 239-259). Westpoint: Ablex Publishing.
- Dion, Karen K., Berscheid, Ellen și Walster, Elaine. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285-290.
- Dittmann, A.T. (1971). Review of Ray L. Birdwhistell's kinesics and context. *Psychiatry*, 34, 334-342.
- Dittmann, A.T. (1972). *Interpersonal messages of emotion*. New York: Springer.
- Dollard, John. (1957). *Caste and Class in a Southern Town*. New York: Doubleday.
- Donald, Merlin. (1991). *Origins of the Modern Mind: Three States in the Evolution of Culture and Cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Doob, L.W. (1971). *Patterning of Time*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Dovidio, John F. și Ellyson Steve L. (1982). Decoding visual dominance: attribution of communicating their affective states and reported likelihood of expression. *Child Development*, 59, 1314-1322.
- Druckman, Daniel, Rozelle, Richard M. și Baxter, James E. (1982). *Nonverbal Communication. Survey. Theory and Research*. Beverly Hills: Sage Publications, Inc.
- Duby, G. [1985] (1995). Viața privată a nobililor toscani în ajunul Renașterii. În Ph. Aries și G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Europa feudală la Renaștere* (vol. 3, pp. 195-352). București: Editura Meridiane (*Histoire de la vie privée. De l'Europe féodale à la Renaissance*. Paris: Seuil. Trad. rom. M. Breaza și M. Slăvescu).
- Dulek, R.E., Fielder, I.S. și Hill, I.S. (1991). International communication: An exclusive primer. *Business Horizons*, 20-25.
- Dungaciu, Sandra. (2003). *Georg Simmel și sociologia modernității. Elemente pentru o teorie socială a postmodernității*. Cluj-Napoca: Editura Dacia.
- Dunn, Laurel J. (f.a.). *Nonverbal communication: Information conveyed through the use of body language*. Internet.
- Eakins, B.W. și Eakins, R.G. (1978). *Sex differences in Human Communication*. Boston: Houghton Mifflin.
- Efron, David. [1941] (1972). *Gesture and Environment*. The Hague: Mouton.

- Egan, Gerard. (1998). *The Skilled Helper* (ediția a VI-a). Brooks/Cole Publishing Company.
- Egland, K.L., Spitzberg, B.H. și Zomeier, M.M. (1996). Flirtation and conversational competence in cross-sex platonic and romantic relationships. *Communication Reports*, 9 (2), 105-115.
- Eibl-Eibesfeldt, Irinaus. (1972). Similarities and differences between cultures in expressive movements. În R.A. Hinde (ed.). *Nonverbal Communication* (pp. 297-312). Cambridge: Cambridge University Press.
- Eibl-Eibesfeldt, Irinaus. (1979). *Par-delà des différences*. Paris: Flammarion.
- Eibl-Eibesfeldt, Irinaus. [1984] (1995). *Agresivitatea umană*. București: Editura Trei (Krieg und Frieden aus der Sicht der Verhaltensforschung. München: Piper. Trad. rom. V.D. Zamfirescu).
- Eibl-Eibesfeldt, Irinaus. [1985] (1998). *Iubire și ură. Rădăcinile biologice ale valorilor morale*. București: Editura Trei (Liebe und Hass. Zur Naturgeschichte elementarer Verhaltensweisen. München: Piper. Trad. rom. C. Strungaru).
- Eisenberg, W. și Strayer, J. (eds). (1987). *Empathy and Its Development*. New York: Cambridge University Press.
- Ekman, Paul. (1965). Communication through nonverbal behavior: A source of information about an interpersonal relationship. În S.S. Tomkins și C.E. Izard (eds). *Affect, Cognition and Personality*. New York: Springer.
- Ekman, Paul, Sorenson, E.R. și Friesen, Wallace V. (1969). Pan-cultural elements in facial displays of emotion. *Science*, 164, 4.
- Ekman, Paul și Friesen, Wallace V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage and coding. *Semiotica*, 1, 124-129.
- Ekman, Paul și Friesen, Wallace V. (1972). Hand movements. *Journal of Communication*, 22, 353-374.
- Ekman, Paul, Friesen, Wallace V. și Ellsworth, Phoebe. (1972). *Emotion in the Human Face*. New York: Pergamon Press.
- Ekman, Paul și Friesen Wallace V. (1975). *Unmasking the Face*. Londra: Prentice Hall.
- Ekman, Paul. (1977). Biological and cultural contributions to body and facial movement. În I. Blacking (ed.). *The Anthropology of the Body*. London: Academic Press.
- Ekman, Paul. (1996). Why don't we catch liars? *Social Research*, 63, 3, 801-817.
- Ekman, Paul. (1997). Should we call it expression or communication? *Innovation in Social Science Research*, 10, 4, 333-344.
- Ekman, Paul (1997). Lying and Deception. În N.L. Stein et al. *Memory for Everyday and Emotional Events*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Ekman, Paul. (1999). Facial expressions. În T. Dalgleish și M. Power (eds). *Handbook of Cognition and Emotions*. New York: John Wiley & Sons.
- Ekman, Paul și O'Sullivan, Maureen. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46, 9, 913-920.
- Ekman, Paul și Frank, Mark G. (1997). The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 6, 1429-1439.
- Elias, Norbert. [1939] (2002). *Procesul civilizației. Cercetări sociogenetice și psihogenetice* (vol. 1). Iași: Editura Polirom (Über den Prozess der Zivilisation. Soziogenetische und Psychogenetische Untersuchungen. Frankfurt am Main: Suhrkamp Taschenbuch Verlag. Trad. rom. M.-M. Aldea).
- Ellyson, S.L. și Dovidio, J.F. (eds). (1985). *Power, Dominance and Nonverbal Behavior*. New York: Springer Verlag.
- Enătescu, Virgil. (1987). Analiza comunicării extraverbale. În V. Enătescu. *Comunicarea extraverbală* (pp. 242-358). Cluj-Napoca: Editura Dacia.
- English, P.W. (1972). *Behavioral concomitants of dependent and subservient roles*. Harvard University Press.
- Eskritt, Michelle și Lee, Kang. (2003). Do actions speak louder than words? Preschool children's use of the verbal-nonverbal consistency principle during inconsistent communications. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27 (1), 25-41.

- Exline, R.V. (1971). Visual interaction: The glances of power and preference. În 1.0. Cole (ed.). Nebraska Symposium on Motivation. 1971. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Eysenck, Hans 1. și Eysenck, Michael. [1981] (1998). Descifrarea comportamentului uman. București: Editura Teora (Personality Investigations. Trad. rom. M. Gafencu-Cristescu).
- Farr, Robert M. (1996). The Roots of Modern Social Psychology. 1872-1954. Oxford, UK: Blackwell Publishers Ltd.
- Fârte, Gheorghe-Ilie. (2004). Comunicarea. O abordare praxiologică. Iași: Casa Editorială Demiurg.
- Feldman, Robert S. [1987] (1993). Understanding Psychology (ediția a III-a). New York: McGraw-Hill, Inc.
- Feldman, Robert S. și Berman Rime. (1991). Fundamentals of Non-verbal Behaviour Studies in Emotion and Social Interaction. Cambridge: Cambridge University Press.
- Festinger, Leon. (1957). A Theory of Cognitive Dissonance. Evanston, III: Row, Peterson.
- Filsinger, Erik E. și Fabes, Richard A. (1985). Odor communication, pheromones, and human families. Journal of Marriage and the Family, 47, 2, 349-359.
- Fiske, John. [1990] (2003). Introducere În științele comunicării. Iași: Editura Polirom (/ntroduction to Communication Studies. London. Trad. rom. M. Mitarcă).
- Fliigel, 1.e. (1930). Psychology of Clothes. London: Hogarts Press.
- Flynn, P.K. (f.a). Body language - The language of contemporary fashion. Yale-New Haven Teachers Institute. Internet.
- Focillon, Henri. (1972). Elogiul mâinii. Secolul 20, 3-4, 43-78.
- Focillon, Henri. (1995). Elogiul mâinii. În H. Focillon. Viața formelor. București: Editura Meridiane (Vies formes. Trad. rom. L.I. Aslan).
- Fontanel, B. (1992). Corsets et soutiens-gorge. Paris: La Martiniere.
- Frank, L.K. (1957). Tactile Communication. Genetic Psychology Monographs, 56, 209-255.
- Franzoi, Stephen L. [1996] (2000). Social Psychology (ediția a II-a). Boston: McGraw-Hill Companies, Inc.
- Friedman, Howard S., Riggio, Ronald E. și Casella, Daniel F. (1988). Nonverbal skill, personal charisma, and initial attraction. Personality and Social Psychology Bulletin, 14, 1, 203-211.
- Fuchs, D. și Thelen, M. (1993). Children's expected interpersonal consequences of display, viewers' emotions and political support. American Journal of Political Science, 32, 2, 345-368.
- Gambrill, E. și Richey, e. (1975). An assertion inventory for use in assessment and research: Behavior Therapy, 6, 550-561.
- Geen, Russell G. [1995] (1996). Violence. În A.S.R. Manstead și M. Hewstone (eds). The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology (p. 669). Oxford, UK: Blackwell Publishers Ltd.
- Geidt, F.H. (1955). Comparison of visual, content, and auditory cues in interviewing. Journal of Consulting Psychology, 19, 407-416.
- Gelinas-Chebat, Claire și Chebat, Jean-Charles. (2001). Effects of two characteristics on the attitudes toward advertising messages. The Journal of Social Psychology, 132 (4), 447-459.
- Gershuny, Jonathan și Sullivan, ariel. (1998). The sociological uses of time-use diary analysis. European Sociological Review, 14, 1, 69-85.
- Gherguț, Lgia. (1990). Comunicare și cooperare. În S. Chelcea (coord.). Psihosociologia cooperării și întraajutorării umane (pp. 161-76). București: Editura Militară.
- Ghiglione, Rodolphe. (1986). L'Homme communicant. Paris: A. Colin.
- Gibran, Kahlil. (1968). Secrets of the Heart. Kansas City, Miss: Hallmark.
- Giddens, Antony. [1989] (2000). Comunicarea non-verbală. În A. Giddens. Sociologie (pp. 82-84). București: Editura AII (Sociology. Ediția a III-a. Oxford, UK: Blackwell. Trad. rom. R. Săndulescu și V. Săndulescu).
- Gimbin, Debora L. (2002). Body Work: Beauty and Selfimage in America Culture. Berkeley: University of California Press.
- Givens, D.B. (2003). The Nonverbal Dictionary of Gestures, Signs and Body Language Cues. Washington: Center for Nonverbal Studies Press.

- Goffman, Erving. [1959] (2003). *Viața cotidiană ca spectacol*. București: Editura Comunicare.ro (The Presentation of Self in Everyday Life. New York: Anchor Books. Trad. rom. S. Drăgan și L. Albulescu).
- Goffman, Erving. [1961] (2004). *Azi/uri. Eseuri despre situația socială a pacienților psihiatrici și a altor categorii de persoane instituționalizate*. Iași: Editura Polirom (Asylums. Essays on the Social Situation of Mental Patients and Other Inmates. New York: Anchor Books, Trad. rom. A. Mindriță).
- Goffman, Erving. [1967]. *Interaction Ritual*. New York: Doubleday.
- Goffman, Erving. (1979). *Gender Advertisements*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Goldman-Eisler, F. (1968). *Psycholinguistics: Experiments in Spontaneous Speech*. New York: Academic Press.
- Goleman, Daniel. (1995). *Emotional Intelligence*. New York: Bantam.
- Gottman, J.M. (1979). *Marital Interaction: Experimental Investigations*. New York: Academic Press.
- Graham, G.H., Unruh, I. și Jennings, P. (1991). The impact of nonverbal communication in organizations: A survey of perceptions. *Journal of Business Communication*, 28, 45-62.
- Graur, Alexandru. [1962] (1970). "Limba gesturilor" și "limba strigătelor". În A.I. Graur. *Scrieri de ieri și de azi* (pp. 25-34). București.
- Greene, L.R. (1977). Effects of verbal evaluative feedback and interpersonal distance on behavioral compliance. *Journal of Counseling Psychology*, 24, 1, 10-14.
- Griffin, Em. (1991). *A First Look at Communication Theory*. McGraw-Hill, Inc.
- Gross, Alan E. și Crofton, Christine. (1977). What is good is beautiful. *Sociometry*, 40, 1, 85-90.
- Grove, Theodore G. (1991). *Dyadic Interaction. Choice and Change in Conversations and Relationships*. New York: Wm C. Brown Publishers.
- Grusky, Oscar, Bonacich, Phillip și Peyrot, Mark. (1984). Physical contact in the family. *Journal of Marriage and the Family*, 46, 3, 715-723.
- Guthrie, George M., Sinaiko, Wallace H. și Brislin, Richard. (1971). Nonverbal abilities of American and Vietnamese. *The Journal of Social Psychology*, 84, 181-191.
- Gutu, Gheorghe. (1993). *Dicționar latin-român*. București: Editura Științifică.
- Hadar, U. (1989). Two types of gesture and their role in speech production. *Journal of Language and Social Psychology*, 8, 221-228.
- Haddon, A.C. et al. (1901). *Reports of the Cambridge Anthropological Expedition to the Torres Straits* (2 vol.). Londra: Cambridge University Press.
- Hall, Edward T. (1959). *The Silent Language*. New York: Doubleday & Comp.
- Hall, Edward T. (1963). Proxemics - The study of man's spatial relations and boundaries. În *Man's Image in Medicine and Anthropology* (pp. 422-425). New York: International Universities Press.
- Hall, Edward T. (1966). *The Hidden Dimension*. New York: Doubleday.
- Hall, Edward T. (1968). Proxemics. *Current Anthropology*, 9, 83-108.
- Hall, Edward T. (1981). *Beyond Culture*. Garden City, NY: Anchor Doubleday.
- Hall, Edward T. (1988). The hidden dimensions of time and space in today's world. În F. Poyatos (ed.). *Crosscultural Perspectives in Nonverbal Communication* (pp. 142-152). Toronto: C.J. Hogrefe.
- Hall, Judith A. (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological Bulletin*, 85, 845-857.
- Hall, Judith A. (1984). *Non-Verbal Sex Differences: Communication Accuracy and Expressive Style*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hall, Judith A. și Halberstadt, A.G. (1994). "Subordination" and sensitivity to nonverbal cues: A study of married, working women. *Sex Roles*, 31, 149-165.
- Hall, Judith A. și Carter, Jason D. (2002). Status roles and recall of nonverbal cues. *Journal of Nonverbal Behavior*, 25, 2, 79-100.
- Harlow, H.F. (1959). Love in monkeys. *Scientific American*, 200, 68-74.
- Harley, Peter. [1993] (1999). *Interpersonal Communication* (ediția a II-a). London: Routledge.
- Harms, Erns!. (1938). The Psychology of clothes. *The American Journal of Sociology*, 44, 2, 239-250.

- Harris, Bruee, Luginbuhl, E.R. și Fishbein, Jill E. (1978). Density and personal space in a field setting. *Social Psychology*, 41, 350-3.
- Harris, Mary B. (1974). Aggressive reactions to a frustrating phone call. *The Journal of Social Psychology*, 92, 193-198.
- Harrison, R.P. (1974). *Beyond Words: An introduction to Nonverbal Communication*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Hașdeu, Iulia. (1993). Cine este Mona Lisa lui Leonardo da Vinci? *Psihologia*, 2, 2-3.
- Hayes, Nicky și Orrell, Sue. [1993] (1997). Comunicarea. În N. Hayes și S. Orrell. *Introducere în psihologie* (pp. 279-99). București: Editura AII (Psychology: An introduction. Ediția a II-a. London: Addison Wesley Logman Limited. Trad. rom. e.e. Tocan, A. Tureanu și I. Dumitriu).
- Heam, G. (1957). Leadership and the spatial factor in small groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 269-272.
- Hediger, H.P. (1950). *Wild Animals in Captivity*. Londra: Butterworth.
- Hediger, H. (1955). *Studies of the psychology and behavior of captive animals in zoos and circuses*. London: Butterworth.
- Henley, Nancy M. (1977). *Body Politics: Power, Sex, and Nonverbal Communications*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Heron, John. (1973). The phenomenology of social encounter: The Gaze. *Philosophy and Phenomenological Research*, 21, 2, 242-64.
- Hess, E.H. (1962). Ethology. În R. Brown et al. (eds). *New Directions in Psychology*. New York: Holt and Rinehart.
- Hess, E.H. (1975). *The Tell-Tale Eye*. New York: Van Nostrand Reinhold.
- Hewes, Gordon H. (1953). The one-leg resting position. *Man*, 53, 180-92.
- Hewes, Gordon H. (1955). World distribution of certain postural habits. *American Anthropologist*, 57, 2, 231-244.
- Hewes, Gordon W. (1957). The anthropology of posture. *Scientific American*, 196, 123-132.
- Hewes, Gordon W. [1973] (1996). Primate communication and the gestural origin of language. *Current Anthropology*, 33, 1, 65-84.
- Hibbels, S. și Weaver, R.L. (1989). *Communicating Effectively* (ediția a II-a). New York: Random House.
- Hinde, R.A. (ed.). (1972). *Non-verbal Communication*. Cambridge University Press.
- Hofstede, Geert. (1991). *Managementul structurilor multiculturale. Software-ul gândirii*. București: Editura Economică (Cultures and Organizations. Software of the Mind). Londra: McGraw-Hill Book Company Europe. Trad. rom. G. Ochiană.
- Hollman, Lillian O. (1996). Dress-related behavioral problems and violence in the public school setting: Prevention, Intervention, and Policy - A holistic Approach. *The Journal of Negro Education*, 65, 3, 267-281.
- Hooff J.A.R.A.M. van. (1972). A comparative approach to the phylogeny of laughter and smiling. În R.A. Hinde (ed.). *Non-verbal Communication* (pp. 209-241). Cambridge: Cambridge University Press.
- Huizinga, Johan. [1924] (1974). *Erasm*. București: Editura Minerva (Erasmus, ediția a II-a. Haarlem: H.D. Tjeenk Willink & Zoon H.Y. Trad. rom. H.R. Radian).
- Hummels, e. și Stappers, P.I. (1998). Meaningful gestures for human computer interaction: Beyond hand postures. În *Third IEEE International Conference on Automatic Face & Gesture Recognition*, aprilie 14-16, 1998 (pp. 591-596). Nara.
- Hybels, Sandra și Weaver, R. L. (1989). *Communicating Effectively*. New York: Random House.
- Iliescu, Adriana. (1998). *Elemente de lingvistică. Comentarii de texte literare*. București: Editura Adria-Pres.
- Iluț, Petru. (2002). *Iluzia localismului și localizarea iluziei*. Iași: Editura Polirom.
- Iluț, Petru. (2004). *Valori, atitudini și comportamente sociale. Teme actuale de psihosociologie*. Iași: Editura Polirom.
- Imai, Garz. (1996). *Gestures: Body language and nonverbal communication*. Internet. <http://www.esupomona.edu/~tassi/gestures.htm>.

- International body language. Internet. <http://print.factmonster.com/ipka/A0769348.html>.
- Izard, C.E. (1971). *The face of emotion*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Jakubowski, P. și Lange, A. (1978). *The Assertive Option*. Illinois: Research Press Co.
- Johns, Gary. [1996] (1998). *Comunicarea*. În G. Johns. *Comportament organizațional* (pp. 325-356). București: Editura Economică (*Organizational Behavior: Understanding and Managing Life at Work*. Ediția a IV-a. Harper Collins College Publisher. Trad. rom. 1. Ursachi, 1. Postolache și R. Aron).
- Johnson, C.E. (1994). "Buzz". *The 7%, 38%, 55% myth*. Anchor Point, 8, 7, 32-36.
- Johnson, Cathryn, Funk, Stephanie I. și Clay-Wamer, Jody. (1998). *Organizational context and conversation patterns*. *Social Psychology Quarterly*, 61, 4, 361-371.
- Jolly, Stephen. (2000). *Understanding body language: Birdwhistell's theory of kinesics*. *Corporate Communications: An International Journal*, 5, 3, 1933-1939.
- Jones, Doug. (1995). *Sexual selection, physical attractiveness, and facial neoteny*. *Current Anthropology*, 36, 5, 723-748.
- Jones, Stanley E. (1971). *A comparative proxemics analysis of dyadic interaction in selected subcultures of New York City*. *Journal of Social Psychology*, 84, 35-44.
- Jourard, Sidney M. (1966). *An exploratory study of body accessibility*. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 5, 221-231.
- Journal of Communication*, 52, 3, 2002 (Special Issue: Research on the relationship between verbal and nonverbal communication: Emerging Integrations).
- Jung, Carl Gustav. [1921] (1994). *Descrierea generală a tipurilor/or*. București: Editura Anima (Psychologische Typen. Trad. rom. S. Holan).
- Kaczorowski, Janusz. (1989). *The Good, the Average and the Ugly: Socio-economic Dimensions of Physical Attractiveness*. Teză de doctorat. McGill University, Montreal.
- Kahn, Arnold și McGaughery, Timothy. (1977). *Distance and liking: When moving close produce increased liking*. *Sociometry*, 40, 138-144.
- Kahneman, Daniel, Tversky, Amos și Slovic, P. (eds). (1982). *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.
- Kaiser, Susan B. (1985). *The Social Psychology of Clothing and Personal Adornment*. New York: Macmillan Publishing Company.
- Katz, A.M. și Katz, V.T. (eds). (1983). *Foundations of Nonverbal Communication: Readings, Exercises and Commentary*. Carbondale: Southern Illinois Press.
- Kaufmann, Jean-Claude. [1995] (1998). *Trupuri defemei - priviri de bărbați*. *Sociologia sănii/or goi*. București: Editura Nemira (*Corps de femmes, regards d'hommes*. Paris: Nathan. Trad. rom. V. Bama).
- Keating, Caroline F. (1985). *Gender and the physiognomy of dominance and attractiveness*. *Social Psychology Quarterly*, 40, 1, 61-70.
- Keating, Caroline F., Mayur, Anjan și Segall, Marshall. (1977). *Facial gestures which influence the perception of status*. *Sociometry*, 40, 4, 374-378.
- Kellerman, L., Lewis, L. și Laird, L.D. (1989). *Looking and loving: The effects of mutual gaze on feelings of romantic love*. *Journal of Research in Personality*, 23, 145-161.
- Kelly, Harold H. (1972). *Attribution in social interaction*. În E.E. Jones et al. (eds). *Attribution: perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Kemper, Theodore D. (1987). *How many emotions are there? Wedding the social and anomic components*. *American Journal of Sociology*, 93, 2, 263-89.
- Kendon, Adam. (1983). *Gesture and speech: How they interact*. În L.M. Wiemann și R.P. Harrison (eds). *Nonverbal Interaction* (pp. 13-45). Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Kendon, Adam. (1989). *Nonverbal communication*. În E. Barrow et al. (eds). *International Encyclopedia of Communications* (vol. 3, 209-210). New York: Oxford University Press.

- Kendon, Adam. (1989). Kinesics. in E. Barow et al. (eds). International Encyclopedia of Communications (vol. 2, 380-381). New York: Oxford University Press.
- Kendon, Adam. (1990). *Conducting Interaction : Patterns of Behavior in Focused Encounters*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kendon, Adam. (f.a). An Agenda for Gesture Studies. Internet, www.univie.ac.at.
- Kendon, Adam și Miiller, Cornelia. (2001). Introducing Gesture. *Gesture*, 1, 1-7.
- Kirch, Max S. (1979). Non-verbal communication across cultures. *The Modern Language Journal*, 63, 8, 416-423.
- Kleinfeld, I.S. (1974). Effects of nonverbal warmth on learning of Eskimo and white students. *The Journal of Social Psychology*, 92, 3-11.
- Klinke, c.L. (1986). Gaze and eye contact: A research review. *Psychological Review*, 100, 78-100.
- Klineberg, Otto. (1935). *Race Difference*. New York: Harper.
- Knapp, Mark L. (1980). *Essentials of Nonverbal Communication*. New York: Hoit, Rinehart and Winston.
- Knapp, Mark L. (1984). The study of nonverbal behavior vis-a-vis human communication theory. in A. Wolfgang (ed.). *Nonverbal Behavior: Perspectives, Applications, and Intercultural Insights*. New York: Hogrefe.
- Knapp, Mark L. (1990). Nonverbal communication. În G.L. Dahnke și G.w. Clatterbuck (eds). *Human Communication. Theory and Research* (pp. 50-69). Belmont: Wadsworth Publishing Company.
- Knapp, Mark L. și Hall, Judith A. [1978] (2002). *Nonverbal Communication in Human Interaction* (ediția a V-a). Londra: Wadsworth.
- Knight, David I., Langmeyer, Daniel și Lundgren, David C. (1973). Eye-contact, distance, and affiliation: The role of observer bias. *Sociometry*, 36, 3, 390-401.
- Kramer, E. [1963] (1972). Judgement of personal characteristics and emotions from non-verbal properties of speech. *Psychological Bulletin*, 60, 408-420 (retipărit În I. Laver și S. Hutchenson, eds, op. cit., pp. 173-188).
- Kroeber, A.L. (1925). *Handbook of the Indians of California*. Bureau of American Ethnology. Bulletin, 78, 728.
- Kroeber, Alfred L. (1948). *Anthropology*. New York: Harcourt and Brace.
- Kunda, Ziva. [1999] (2001). *Social Cognition. Making Sense of People*. Cambridge, Mass: Bradford Book.
- La Barre, w. [1947] (1972). The cultural basis of emotions and gestures. *Journal of Personality*, 16, 49-68 (retipărit În I. Laver și S. Hutchenson, eds, op. cit., pp. 207-224).
- La France, M. și Mayo, C. (1979). A review of nonverbal behaviors of women and men. *Western Journal of Speech Communication*, 43, 96-107.
- La France, Marianne și Hecht, Marvin A. (1999). Option or obligation to smile. The effects of power and gender on facial expression. În P. Philippot, R.S. Feldman și E.J. Coats (eds). *The Social Context of Nonverbal Behavior* (pp. 45-70). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Lancelot, C. și Nowicki, S. (1997). The association between receptive nonverbal processing abilities and internalizing/externalizing problems in girls and boys. *Journal of Genetic Psychology*, 158 (3), 297-392.
- Landy, D. și Sigall, H. (1974). Beauty is talent: Task evaluation as a function of the peer relationships. *Merrill-Palmer Quarterly*, 40, 1-20.
- Lange, A. și Jakubowski, P. (1980). *Responsible Assertive Behavior*. Illinois: Research Press Co.
- Langlois, I.H. și Roggman, L.A. (1990). Attractive faces are only average. *Psychological Science*, 1, 115-121.
- Langlois, I.H., Roggman, L.A. și Rieser-Danner, L.A. (1990). Infants' differential social responses to attractive and unattractive faces. *Developmental Psychology*, 26, 153-159.
- Langlois, J.H., Ritter, I.M., Roggman L.A. și Vaughn, L.S. (1991). Facial diversity and infant preferences for attractive faces. *Developmental Psychology*, 27, 79-84.
- Langlois, J.H., Roggman, L.A. și Musselman, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces? *Psychological Science*, 5, 4, 214-220.

- Largey, Gale P. și Watson, David R. (1972). The sociology of odors. *The American Journal of Sociology*, 77, 6, 1021-1034.
- Larson, Charles U. [2001] (2003). *Persuasiunea. Receptare și responsabilitate*. Iași: Editura Polirom (Persuasion: Reception and Responsibility, Wardsworth, Thomson Learning Belmont. Trad. rom. Odette Arhip).
- Laver, John și Hutchenson, Sandy (eds). (1972). *Communication in Face to Face Interaction. Selected Readings*. Middlesex: Penguin Books Ltd.
- Le Boulch, Gaei. (f.a.). *Approche systemique de la proximite: definitions et discussion*. Universite Paris IX Dauphine.
- Le Clere, M. (1974). *Manuel de police technique*. Paris: Police Revue.
- Lefkowitz, M., Blake, R.R., Mouton, I.S. (1955). Status factors in pedestrian violation of traffic signals. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 544-549.
- Le Goff, Jacques. [1978] (1986a). Pentru un alt Ev Mediu. Valori umaniste în cultura și civilizația Evului Mediu (vol. 1, pp. 91-116). București: Editura Meridiane (Pur un autre Moyen Age. Temps, travail et culture in Occident. Paris: Editions Gallimard. Trad. rom. M. Carpov).
- Le Goff, Jacques. [1978] (1986b). Timpul muncii în "criza" din secolul al XIV-lea: de la timpul medieval la timpul modern. În 1. Le Goff, op. cit., vol. 1, pp. 117-149.
- Le Goff, Jacques. [1978] (1986c). Ritualul simbolic al vasalității. În 1. Le Goff, op. cit., vol. 2, pp. 173-268.
- Leroi-Gourhan, Andre. [1964] (1983). *Gestul și cuvântul*. București: Editura Meridiane (Le geste et parole, 2 vol. Paris, Albin Michel. Trad. rom. M. Berza).
- Levi, Vladimir. [1975] (1978). *Noi și eu*. București: Editura Didactică și Pedagogică (Nous et moi. Moscova: Mir. Trad. rom. L. Daniel).
- Levine, R. et al. (1980). Perceptions of time and punctuality in the United States and Brazil. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 541-550.
- Lips, Iulius E. [1955] (1958). *Obârșia lucrurilor. O istorie a culturii omenirii*. București: Editura Științifică (Vom Ursprung der Dinge. Leipzig: Volk und Buch Verlag. Trad. rom. L. Jaeger).
- Little, K.B. (1965). Personal space. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 237-247.
- Lodge, David. [1965] (2003). *Muzeul Britanic s-a dărâmat*. Iași: Editura Polirom (The British Museum is Falling Down. Trad. rom. R.P. Gheo).
- Lorenz, Konrad. [1963] (1988). *Despre agresivitate (On Aggression)*. București: Editura Humanitas.
- Ludlow, R. și Panton, F. (1992). *The Essence of Effective Communication*. Prentice Hall International, UK.
- Lurie, Alison. (1981). *The Language of Clothes*. New York: Random House.
- Lutz, Catherine și White, Geoffrey. (1986). The anthropology of emotions. *American Review of Anthropology*, 15, 405-436.
- Macrae, C. Neil et al. (2002). Are you looking at me? Ey gaze and person perception. *American Psychological Society*, 13, 5, 460-464.
- Major, B. (1981). Gender patterns in touching behavior. În C. Mayo și N.M. Henley (eds). *Gender and Nonverbal Behavior* (pp. 15-37). New York: Springer-Verlag.
- Malandro, Loretta A., Darker, Larry L. și Barker, Deborah Ann. (1989). *Nonverbal Communication* (ediția a II-a). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Malim, Tony. [1997] (2003). *Psihologie socială*. București: Editura Tehnică.
- Manusov, V. (1995). Reacting to changes in nonverbal behaviors: Relational satisfaction and adaptation patterns in romantic dyads. *Human Communication Research*, 21 (4), 456-477.
- Marinescu, Aurelia. [1995] (2002). *Codul bunelor maniere astăzi* (edita a III-a). București: Editura Humanitas.
- Mârza, Vasile D. (1967). Câteva date asupra Expresiei emoțiilor la om și animale. În Charles Darwin. *Expresia emoțiilor la om și animale* (pp. V-XI). București: Editura Academiei R.S. România.
- Massey, Douglas S. (2002). A brief history of human society: The origin and role of emotion in social life. *American Sociological Review*, 67, 1-29.

- Matsumoto, David. (1996). *Unmasking Japan: Myths and Realities about the Emotions of the Japanese*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Matsumoto, David. (1996). *Culture and Psychology*. Pacific Grove: Brooks/Cole Publishing Company.
- Mauss, Marcel. (1935). Les techniques du corps. *Journal de Psychologie Normale et Pathologique*, 39, 271-293.
- Mayo, C. și Henley, N.M. (1981). *Gender and Nonverbal Behavior*. New York: Springer-Verlag.
- Mazur, Allan et al. (1980). Eye contact: Psychological aspect of communication via mutual gaze. *Journal of Sociology*, 86, 1, 50-74.
- McEdward, Mary G. (1985). Women's language: A positive view. *The English Journal*, 74, 3, 40-43.
- McNeill, Daniel. (1998). *The Face: A Natural History*. Boston, Mass: Little, Brown and Co.
- McQuail, Denis și Windahl, Sven. [1982] (2001). *Modele ale comunicării pentru studiul comunicării de masă*. București: Editura Comunicare.ro (Communication Models for the Study of Mass Communication. Trad. rom. A. Bărgăoanu și P. Dobrescu).
- Merhabian, Albert și Ferris, Susan R. (1967). Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. *Journal of Consulting Psychology*, 31, 248-252.
- Merhabian, Albert și Wiener, Morton. (1967). Decoding of inconsistent communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 1, 109-114.
- Mehrabian, Albert și Diamond, Shari S. (1971). Setting arrangement and conversation. *Sociometry*, 1971, 34, 281-289.
- Merhabian, Albert. [1971] (1973). *Silent Messages*. Belmont: Wadsworth Publishing Company, Inc.
- Mehrabian, Albert. (1972). *Nonverbal Communication*. Chicago, IL: Aldine-Atherton.
- Merton, Robert K. [1948] (1968). The self-fulfilling prophecy. *Antiach Review*, 8, 193-210.
- Michener, Andrew H., DeLamater, John D. și Schwartz, Shalom H. (1986). Symbolic communication and language. În A.H. Michener, I.D. DeLamater și S.H. Schwartz. *Social Psychology* (133-166). San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, Publishers.
- Miller, A.G. (1970). Role of physical attractiveness in impression formation. *Psychonomic Science*, 19, 241-243.
- Miller, A.G. (ed.). (1974). *Psychology and Communication*. VOA Forum Series, Washington DC: US Information Agency.
- Montagu, A. [1971] (1978). *Touching: The Human Significance of the Skin* (ediția a II-a). New York: Harper and Row.
- Montaigne, M. de. [1571] (1984). *Eseuri*. București: Editura Minerva (Essays, Paris, 1937. Trad. rom. M. Seulescu).
- Morris, Desmond. [1967] (1991). *Maimuța goală*. București: Editura Enciclopedică (The Naked Ape. New York: Dell. Trad. rom. V. Rednic).
- Morris, Desmond. [1982] (1986). *The Pocket Guide to Manwatching* (ediția a III-a). Londra: Triad Grafion Books.
- Morrison, Maria Michelle și Schaffer, David R. (2003). Gender-role congruence and self-referencing as determinants of advertising effectiveness. *Sex Roles: A Journal of Research*, 49, 5, 265-275.
- Moscovici, Serge (coord.). [1994] (1998). *Psihologia socială a relațiilor cu celălalt*. Iași: Editura Polirom.
- Moynihan, Martin H. (1969). Comparative aspects of communication in New World primates. În D. Morris (ed.). *Primate Ethology: Essays on the Social-sexual Behavior of Apes and Monkeys* (pp. 306-342). Garden City, NY: Anchor Books.
- Mucchielli, Alex. [2000] (2002). *Arta de a influența. Analiza tehnicilor de manipulare*. Iași: Editura Polirom (L'art d'influencer. Analyse des techniques de manipulation. Paris: Armand Colin. Trad. rom. M. Calcan).
- Muchembled, Robert. [1994] (2000). Ordonarea gesturilor: o istorie socială a sensibilităților sub Vechiul Regim din Franța. În I. Bremmer și H. Roodenburg (eds). *O istorie culturală a gesturilor. Din antichitate și*

- până în zilele noastre (pp. 121- 140). București: Editura Polimark (A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day. Cambridge, UK: Polity Press. Trad. rom. T. Avacum).
- Muchembled, Robert. [1998] (2004). *Societatea rafinată. Politică și politețe în Franța, din secolul al XVI-lea până în secolul al XX-lea*. Chișinău: Editura Cartier (La Societe policee. Politique et politesse en France du XVIe au XXe siecle. Paris: Seuil. Trad. rom. 1. Dan).
- Mueller U. și Mazur A. (1996). Facial dominance of West Point cadets as a predictor later military rank. *Social Forces*, 74, 3, 883-850.
- Mueser, K.T, Grau, B.W., Sussman, S. și Rosen, A.J. (1984). You're only as pretty as you feel: Facial expression as a determinant of physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 469-478.
- Munteanu, Eugen și Munteanu Lucia-Gabriela. (1996). *Aeterna latinitas. Mică enciclopedie a gândirii europene în expresie latină*. Iași: Editura Polirom.
- MUrray, Jacqueline. (1989). *The Power of Dress*. Minneapolis: Semiotics.
- Murzynski, J. și Degelman, D. (1996). Body language of women and judgments of vulnerability to sexual assault. *Journal of Applied Social Psychology*, 26, 1617-1626.
- Neacșu, Gheorghe. (1971). *Transpunere și expresivitate scenică*. București: Editura Academiei R.S.R.
- Neculau, Adrian (coord.). (1996). *29 de teste pentru a te cunoaște*. Iași: Editura Polirom.
- Neculau, Adrian (coord.). (1997). *26 de teste pentru cunoașterea celui alt*. Iași: Editura Polirom.
- Nelson-Jones, Richard. (1995). *Human Relationship Skills* (ediția a II-a): Biddles Ltd.
- Nelson-Jones, Richard. (1996). *Relating Skills*. Redwood Books, Trowbridge, Wiltshire.
- Neto, Felix și Pinto, I. (1998). Gender stereotypes in portuguese television advertisements. *Sex Roles: A Journal of Research*, 39, 153-165.
- Nierenberg, Gerald I. și Calero, Henry H. (1973). *How to Read a Person Like a Book*. New York: Pocket Book.
- Oatley, Keith și Jenkins, Jennifer M. [1996] (2002). *Understanding Emotions*. Cambridge, MA: Blackwell Publishers.
- Oestreich, Herb. (1999). Let's dump the 55%, 38%, 7% rule. *Transitions*, 7, 2, 11-14.
- Organizația Națiunilor Unite. (1999). *World Urbanization Prospects*. New York: O.N.U.
- Orwell, George. [1933] (1994). *Vagabond prin Paris și Londra*. București: Editura R.A.I. (Down and Out in Paris and London. London: Secker and Warburg. Trad. rom. A. Dumitrescu).
- Orwell, George. [1949] (2002). /1984. Iași: Editura Polirom (1984. London. Trad. rom. M. Gafița).
- Osmond, Humphrey. (1957). Function as the basis of psychiatric ward design. *Mental Hospitals (Architectural Supplement)*, Aprilie, 23-9.
- Pacori, Marco. (2001). Gestures and words are inseparable. *La Stampa*, 135, 16.
- Patterson, Miles L. (1983). *Non- Verbal Behavior: A Functional Perspective*. New York: Springer-Verlag.
- Patterson, Miles L. (1995). Nonverbal communication. În A.S.R. Manstead și M. Hewstone (eds). (1995). *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology* (pp. 405-410). Londra: Blackwell Publishers Ltd.
- Pear, TH. (1931). *Voice and Personality*. Chapman & Hall.
- Pease, Alian. [1981] (1993). *Limbajul trupului. Cum poți citi gândurile altora din gesturile lor*. București: Editura Polimark (Body Language. How to Read Others ' Thoughts by Their Gestures. Ediția a XVIII-a. Londra: Sheldon Press. Trad. rom. A. Szabó).
- Pease, Alian și Pease, Barbara. [1999] (2001). *De ce bărbații se uită la meci și femeile se uită în oglindă*. București: Editura Curtea Veche (Why Men Don · Listen and Women Can · Read Maps. Londra: Orion Books Ltd. Trad. rom. I.-M. Nistor).
- Pease, Alian și Pease, Barbara. [2002] (2003). *Ei e cu minciuna, ea vorbește-ntruna*. București: Editura Curtea Veche (Why Men Lie and Women Cry. Londra: Orion Books Ud. Trad. rom. E. Neculcea).
- Peirce, Charles S. (1931-1958). *Collected Papers*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Peirce, Charles S. [1897] (1990). *Fragmente semiotice*. În C.S. Peirce. *Semnificație și acțiune* (pp. 268-331). București: Editura Humanitas (Trad. rom. D. Marga).

- Peirce, Charles S. [1905] (1990). Bazele pragmatismului. În C.S. Peirce. Semnificație și acțiune (pp. 273-274). București: Editura Humanitas (Trad. rom. D. Marga).
- Penton-Voak și PeTt:tt, David 1. (2000). Consistency and individual differences in facial attractiveness judgements: An evolutionary perspective, *Social Research*, 67, 1, 119-244.
- Philippot, Pierre, Feldman, Robert S. și Coats, Erik 1. (eds). (1999). *The Social Context of Nonverbal Behavior*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Pietreanu, Maria. (1984). Salutul în limba română. Studiu sociolingvistic. București: Editura Științifică și Enciclopedică.
- Piponnier, Franc;oise. [1999] (2002). Cotidianul. În 1. Le Goff și 1.-c. Schmitt (eds). Dicționar tematic al Evului Mediu occidental (pp. 157-168). București: Editura Polirom (Dictionnaire raisonne de l'Occident Medieval. Paris: Fayard. Trad. rom. D. Burducea, N. Farcaș, M. Roman, M. Roșioru și G. Puică).
- Popescu-Neveanu, Paul. (1978). Dicționar de psihologie. București: Editura Albatros.
- Porter, R.H. și Moore, 1.D. (1981). Human skin recognition by olfactory cues. *Physiology & Behavior*, 27, 493-495.
- Porter, R.H., Cernock, 1.M. și McLaughlin, F.J. (1983). Maternal recognition of neonates through olfactory cues. *Physiology & Behavior*, 30, 151-154.
- Prutianu, Ștefan și Danileț, Mădălina. (2004). Mesajul transcultural al vocii umane. *Caiete sociologice*, 2, 229-237.
- Purvis, James A., Dabbs, James și Hopper, Charles H. (1984). The "opener": Skilled user of facial expression and speech pattern. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 1, 61-66.
- Quilliam, Susan. [1997] (2001). Tainele limbajului trupului. Citiți semnalele non-verbale pentru a avea succes la locul de muncă, în viața socială și în dragoste. București: Editura Polimark (Body Language Secrets. Read the Signals and Find Love, Wealth and Happiness. Thorsons. Trad. rom. T. Avacum).
- Quintilianus, Marcus Fabius. *Institutio oratoria*.
- Radu, Ioan, Iluț, Petru și Matei Liviu. (1994). Psihologie socială. Cluj-Napoca: Editura Exe.
- Radu-Geng, Lucian. (2003). Efectul Pygmalion. În S. Chelcea și P. Iluț (coord.). *Enciclopedie de psihosociologie* (pp. 129-131). București: Editura Economică.
- Rădan, Miruna. (1992). Ce este comportamentul asertiv? În v. Ceașu (coord.). *Cabinet de psihologie 2* (pp. 73-80). București: Editura Academiei Române.
- Rădan, Miruna. (1991). Alternativa asertivă și dezvoltarea personalității omului modern. În v. Ceașu (coord.). *Cabinet de psihologie 2* (pp. 180-185). București: Editura Academiei Române.
- Rafaeli, Ana și Pratt, Michael G. (1993). Tailored Meanings: On the impact of organizational dress. *The Academy of Management Review*, 18, 1, 32-55.
- Regnier-Bohler, Danielle. [1985] (1995). Ficțiuni. În Ph. Aries și G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Europa feudală la Renaștere* (vol. 4, pp. 6-112). București: Editura Meridiane (Histoire de la vie privée. De l'Europe féodale à la Renaissance. Paris: Seuil. Trad. rom. M. Breaza și M. Slăvescu).
- Revel, 1. [1985] (1995). Uzanțele civilității. În Ph. Aries și G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Renaștere la Epoca luminilor* (vol. 6, pp. 206-263). București: Editura Meridiane (Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières. Paris: Seuil. Trad. rom. C. Tănăsescu).
- Rhodes, Gillian și Tremewan, Tanya. (1966). Averageness, exaggeration, and facial attractiveness. *Psychological Sciences*, 7, 2, 105-110.
- Rhodes, Gillian și Zebrowitz, Leslie A. (eds). (2002). *Facial Attractiveness. Evolutionary, Cognitive, and Social Perspectives* (pp. 239-259). Westpoint: Ablex Publishing.
- Ritzer, George. [2000] (2003). *McDonaldizarea societății*. București: Editura Comunicare.ro (The McDonaldization of Society. Thousand Oaks: Pine Forge Press. Trad. rom. v. Vușcan).
- Roco, Mihaela. (2001). *Creativitate și inteligență emoțională*. Iași: Editura Polirom.
- Rogers, Wendy S. (2003). *Social Psychology. Experimental and Critical Approaches*. Maidenhead: Open University Press.
- Rokeach, Milton. (1960). *The open and closed mind*. New York: Basic Books.

- Rosenthal, Robert. [1 966] (1 976). *Experimenter effects in behavioral research*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Rosenthal, Robert și Jacobson, Leonnore. (1 968). *Pygmalion in the Classroom. Teacher Expectations and Student Intellectual Development*. New York: Hoit, Rinehart and Winston.
- Rosenthal, Robert (1 971). *Teacher expectations and their effect upon children*. În G.S. Lesser (ed.). *Psychology and educational practice*. Glenview, III: Scott, Foresman.
- Rosenthal, Robert (ed.). (1 979). *Skill in Nonverbal Communication*. Oelgeschlager, Gun and Hain.
- Rosenthal, Robert, Hali, Judith A., DiMateo, M. Robin, Rogers, L. Peter și Archer, Dane (1 979). *Sensitivity to Nonverbal Communication. The PONS Test*. Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press.
- Rosenthal, Robert și Jacobson, L. (1 992). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and pupils' intellectual development*. New York: Irvington.
- Roșca, Alexandru și Bejat, Marian. (1 976). *Istoria științelor În România*. București: Editura Academiei R. S. România.
- Rousseau, Jean-Jacques. [1 754] (1 958). *Discurs asupra originii și fundamentelor inegalității dintre oameni*. București: Editura Științifică (*Discours sur l'origine et les fondements de l'inegalite parmi les hommes*. Trad. rom. S. Antoniu).
- Rubenstein, Adam I., Langlois, Judith H. și Roggman, Lori A. (2002). *What makes a face attractive and why: The role of averageness in defining facial beauty*. În G. Rhodes și Leslie A. Zebrowitz (eds). *Facial Attractiveness. Evolutionary, Cognitive, and Social Perspectives* (pp. 1-33). Westpoint: Ablex Publishing.
- Riickle, Horst H. [1 979] (1 999). *Limbaajul corpului pentru manageri*. București: Editura Tehnică (*Körper-sprache für Manager*. Ediția a XI-a. Lansberg am Lech: Verlag Moderne Industrie. Trad. rom. R.E. Nistor).
- Ruesch, Jurgen și Kees, Weldon. (1 956). *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations*. Berkeley: University of California Press.
- Russell, M.J. (1 976). *Human olfactory communication*. *Nature*, 260, 520-522.
- Russell, Hochschild. (1979). *Emotion work, feeling rules and social structure*. *Journal of Sociology*, 83-, 551-575.
- Russell, Hochschild. (1 983). *The Managed Heart*. Berkeley: University California Press.
- Saarni, Carolyn. (1999). *The Development of Emotional Competence*. New York: Guilford.
- Sabath, Ann Marie. (2000). *Codul bunelor maniere În afaceri*. București: Editura Vremea.
- Santana, Ribeiro de, Maria Olga Dias. (2004). *Comunicarea nonverbală*. Universitatea București (lucrare de masterat, nepublicată).
- Sapir, Edward. (1 927). *Speech as a personality trait*. *American Journal of Sociology*, 32, 892-905.
- Sapp, F., Lee, K. și Muir, D. (2000). *Three-year-olds' difficulty with the appearance-reality distinction: It is real or is it apparent?* *Developmental Psychology*, 36, 547-560.
- Săucan, Doina-Ștefana. (2002). *Comunicarea didactică. Expresivitate și stil*. București: Editura Atos.
- Schetlen, Albert E. [1 964] (1 972). *The significance of posture in communication systems*. *Psychiatry*, 27, 316-331 (retipărit În I. Laver și S. Hutchenson, eds., op. cit., pp. 225-245).
- Schetlen, Albert E. (1 972). *Body Language and Social Order*. New Jersey: Prentice Hall.
- Schetlen, Albert E. (1973). *How Behavior Means*. New York: Gordon and Breach.
- Schmidt, Karen L. și Cohn, Jeffrey F. (2001). *Human facial expressions as adaptations: Evolutionary Questions in facial expression research*. *Yearbook of Physical Anthropology*, 44, 3-24.
- Schmitt, Jean-Claude. [1990] (1998). *Rățiunea gesturilor În Occidentul medieval*. București: Editura Meridiane (*La raison des gestes dans l'Occident medieval*. Paris: Gallirnard. Trad. rom. D. Marian).
- Schneider, Kenneth și Schneider, Sharon. (1 979). *Trends in sex roles in television commercials*. *Journal of Marketing*, 43, 79-84.
- Schneller, R. (1 992). *Many gestures, many meanings: Nonverbal diversity in Israel*. În F. Poyatos (ed.). *Advances in Nonverbal Communication: Sociocultural, Clinical, Aesthetic and Literary Perspectives* (pp. 213-233). Philadelphia: John Benjamins.
- Sebeok, Thomas A. (1 962). *Coding in the evolution of signalling behavior*. *Behavioral Science*, 7, 4, 430-42.

- Sebeok, Thomas A. [1994] (2002). *Semnele: O introducere în semiotică*. București: Editura Humanitas (Signs: An Introduction to Semiotics. Toronto: University of Toronto Press. Trad. rom. S. Mărculescu).
- Secord, Paul F. și Backman, Cari W. (1964). *Social Psychology*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- Sendrail, Marcel. [1967] (1983). *Înțelepciunea formelor*. București: Editura Meridiane (Sagesse et delire des formes. Paris: Librairie Hachette. Trad. rom. Al. Călinescu).
- Shakespeare, William. (1964). *Antoni și Cleopatra*. În W. Shakespeare. *Teatru* (pp. 1214-1389). București: Editura pentru Literatură Universală (Trad. rom. T. Vianu).
- Shakespeare, William. (1964). *Richard al II-lea*. București: Editura Albatros (Trad. rom. D. Dușescu).
- Sheldon, William H. și Stevens, Stanley S. (1942). *The Varieties of Temperament*. New York: Harper.
- Sheldon, William H., Stevens, Stanley S. și Tucker, W.B. (1940). *The Varieties of Human Physique: An Introduction to Constitution Psychology*. New York: Harper.
- Simmel, Georg. (1908). *Sociologie*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Simmel, Georg. [1911] (1998). *Culturafilozofică. Despre aventură, sexe și criza modernului*. București: Editura Humanitas (Phi/osophische Kultur. Gesammelte Essays. Leipzig: W. Klinkhardt. Trad. rom. N. Stoian și M. Popescu-Marian).
- Simmel, Georg. (1921). *Sociology of the senses: visual interaction*. În R.E. Park și E.W. Burgess (eds). *Introduction to the Sciences of Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Slama-Cazacu, Tatiana. (1964). *Comunicarea în procesul muncii*. București: Editura Științifică.
- Sommer, Robert. (1959). *Studies in personal space*. *Sociometry*, 22, 247-260.
- Sommer, Robert. (1969). *Personal Space*. New York: Prentice Hall.
- Spicer, Joaneath. [1991] (2000). *Cotul în perioada Renașterii*. În I. Bremmer și H. Roodenburg (eds). *O istorie culturală a gesturilor. Din antichitate și până în zilele noastre* (pp. 82-120). București: Editura Polimark (A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day. Cambridge, UK: Polity Press. Trad. rom. T. Avacum).
- Spigel, I.P. și Machotka, P. (1974). *Messages of Body*. New York: The Free Press.
- Stahl, Henri H. (1965). *Status-uri, roluri, personaje și personalități sociale*. În M. Constantinescu (coord.). *Sociologie generală. Probleme, ramuri, orientări* (pp. 121-132). București: Editura Științifică.
- Stanton, Nicki. (1995). *Comunicarea nonverbală*. În N. Stanton. *Comunicarea* (pp. 23-36). București: Editura Știință și Tehnică SA (Communication. Londra: Macmillan Press Ltd. Trad. rom. C. Aniescu, M. Constantinescu și R. Stoenescu).
- Stănculescu, Elena și Chelcea, Septimiu. (2003). *Empatia*. În S. Chelcea și P. Iluț. (eds). *Enciclopedie de psihosociologie* (pp. 135-136). București: Editura Economică.
- Stockwell, Samuel R. și Dye, Alan. (1980). *Effects of counselor touch on counseling outcomes*. *Journal of Counseling Psychology*, 27, 5, 443-446.
- Strahan, Carole și Zytowski, Donald G. (1976). *Impact of visual, vocal and lexical cues on judgements of counselor qualities*. *Journal of Counseling Psychology*, 23, 4, 389-393.
- Streeck, J. și Knapp, M.L. (1992) *The interaction of visual and verbal features in human communication*. În F. Poyatos (ed.). *Advances in Nonverbal Communication*. Amsterdam: John Benjamins.
- Suzuki, Kimihiro și Naitoh, Kenichi. (2003). *Useful information for face perception is described with FACS*. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27(1), 43-55.
- Synnott, Anthony. (1989). *Truth and Goodness, mirrors and masks - Part 1: A sociology of beauty and the face*. *The British Journal of Sociology*, 40, 4, 607-636.
- Ștefănescu, I.D. (1973). *Iconografia artei bizantine și a picturii feudale românești*. București: Editura Meridiane.
- Thebert, Yvon. [1985] (1994). *Viața privată și arhitectura locuinței în Africa romană*. În Ph. Aries și G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Imperiul roman la anul o mie* (vol. 2, pp. 11-118). București: Editura Meridiane (Histoire de la vie privée. De l'Empire romain à l'an mille. Paris: Seuil. Trad. rom. I. Herdan).
- Thiederman, S. / *Body language*. Internet. <http://equalopportunity.monster.com/articles/body>.

- Thompson, E.P. (1965). Time, work-discipline, and industrial capitalism. *Past and Present*, 38, 56-97.
- Thorpe, W.H. (1972). The comparison of vocal communication in animals and man. in R.A. Hinde (ed.). *Nonverbal Communication* (pp. 27-48). Cambridge: Cambridge University Press.
- Todoran, Dimitrie. [1935] (2004). *Psihologia reclamei*. București: Editura Tritonic.
- Trenholm, Sarah și Jensen, Arthur. (2000). *Interpersonal Communication*. New York: Oxford University Press.
- Ulițkaia, Ludmila. [1994] (2004). *Soniecika*. București: Editura Humanitas (Soniecika. Moscova: Slovo. Trad. rom. G. Russo).
- Van Lawick-Goodall, Jane. [1971] (1985). In umbra omului. București: Editura Meridiane (In the Shadow of Man. Londra: William Collins Sons & Co. Ltd. Trad. rom. V. Focșeneanu).
- Vaschide, Nicolae. (1909). *Essai sur le psychologie de la main*. Paris: M. Riviere.
- Wald, Henri. (1986). Mâna și gestul. În H. Wald. *Expresivitatea ideilor* (pp. 27-36). București: Cartea Românească.
- Wald, Lucia. (1973). Limbajul gesturilor. În L. Wald. *Sisteme de comunicare umană* (pp. 128-65). București: Editura Științifică.
- Warwick, Eden. (1848). *Nasology: Or Hints Towards a Classification of Noses*. Londra.
- Washabaugh, William. (1981). Sing language in its social context. *Annual Review of Anthropology*, 10, 237-252.
- Watson, O.M. (1970). *Proxemic Behavior: A Cross-cultural Study*. The Hague: Mouton.
- Watzlawick, Paul, Beavin, Helmick 1. și Jackson, Don D. [1967] (1972). *Une logique de la communication*. Paris: Editions du Seuil (Pragmatics of Human Communication. New York: w.W. Norton & Company, Inc. Trad. fr. J. Morche).
- Watzlawick, Paul, Beavin, Helmick 1. și Jackson, Don D. [1967] (1997). Pentru o axiomatică a comunicării. În *Comunicarea în câmpul social. Texte alese* (pp. 87-106). Iași: Laboratorul „Psihologia câmpului social” (Pragmatics of Human Communication. New York: w.w. Norton & Company, Inc. Trad. rom. după versiunea franceză B. Bălan).
- Weber, Max. [1921] (1968). *Economy and Society*. Totowa, NJ: Bedminister.
- Weitz, S. (ed.). (1974). *Nonverbal communication: Readings with commentary*. New York: Oxford University Press.
- Whipple, Thomas w. și Courtney, Alice E. (1985). Female role portrayals in advertising and communication effectiveness: a review. *Journal of Advertising*, 14, 3, 4-17.
- Whitehead, George 1. și Smith, Stephanie H. (2002). The use of hand gestures and smiles in the inaugural addresses of presidents of the United States. *The Journal of Social Psychology*, 142(5), 670-672.
- Wiemann, John M. și Hiles Howard. (1988] (1989). Interpersonal communication. În M. Hewstone et al. *Introduction to Social Psychology* (pp. 199-221). Oxford, UK: Blackwell Ltd.
- Wiener, M. și Mehrabian, A. (1968). *A Language within Language: Immediacy*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Wilkins, A.S. (1909). *Antichitatea romană. Obiceiuri, organizarea societății*. București: Editura Leon Alcalay.
- Wilson, Edward O. [1975] (2003). *Sociobiologia*. București: Editura Trei (Sociobiology. Cambridge: The Belknap of Harvard University Press. Trad. rom. L. Ulrich).
- Winch, Robert. (ed.). (1968). *Selected studies in marriage and family*. New York: Hoit Rinehart and Winston.
- Wood, Patti A. (2003). Analysing the face of a president. *The Reno Gazette-Journal* (www.pattiwood.net).
- Young, Delton W. (1980). Meanings of counselor nonverbal gestures: fixed or interpretive? *Journal of Counseling Psychology*, 27, 5, 447-452.
- Zeidel, S.F. și Mehrabian, Albert. (1969). The ability to communicate and infer positive and negative attitudes facially and vocally. *Journal of Experimental Research in Personality*, 3, 233-241.
- Zunin, L. și Zunin, N. (1972). *Contact: The First Four Minutes*. New York: Ballantine Books, Random House Inc.

- Ablom, S., 209
 Abric, Jean-Claude, 160, 207
 Adler, Ronald B., 30, 134, 183, 207
 Ahrens, R., 62
 Albert, S., 32, 34-35, 50, 64, 152-154, 158, 160-161, 165, 172, 179-180, 207, 218, 221, 224
 Aleixandre, Vincente, 121
 Allgeier, A.R., 49, 207
 Allport, Gordon w., 12, 80-81, 98-99, 101, 103, 105, 111, 114, 155-157, 181, 196, 207
 Altman, Irvin, 207
 Anghel, Petre, 61, 207
 Apatow, K., 119
 Archer, D., 22, 185, 190, 207, 221
 Ardey, Robert, 34
 Argintescu, N., 207
 Argyle, Michael, 19, 22, 33, 38, 46, 65-66, 68-70, 180, 192, 208
 Aries, Philippe, 210
 Asch, Solomon E., 160, 197, 208
 Auliffe, Mare, 99
 Axtell, Rogers E., 76-80, 134, 137-143, 167, 172, 208

 Backman, Cari w., 222
 Ballon, J.L., 174
 Banerjee, M., 164, 208
 Barker, L., 37, 218
 Bamhouse, Terri D., 171, 208
 Bamouw, Erik, 24
 Bavelas, J.B., 137, 208
 Baxter, James E., 35-37, 211
 Bărgăoanu, Alina, 218
 Beauvois, Jean-Leon, 171
 Beavin, Helmick I., 33, 129, 223
 Beekman, S., 64
 Bejat, Marian, 122-123, 208, 221
 Berger, Peter L., 89, 208
 Berges, J., 208
 Bemard, M., 29, 50, 63, 111, 208
 Bemieri, F.J., 198, 207-208
 Berry, Diane S., 118-119, 208
 Berry, John w., 208
 Berscheid, Ellen, 22, 49, 117, 208, 211
 Bickman, Leonard, 53, 208
 Birdwhistell, Ray L., 19, 22, 32, 34, 41-44, 95, 134, 145, 150, 208, 211, 215
 Birkenbihl, Michael, 170, 209
 Birkenbihl, Vera F., 16-18, 34, 43, 82-86, 107, 139, 163, 169-170, 175, 179, 186, 209
 Blacking, John, 212
 Blake, R.R., 53, 218
 Blin, Clement, 43, 107, 114-116, 209
 Blumer, Herbert, 164
 Bochenski, Ioseph-Maria, 62, 209
 Bogardus, Emory S., 43
 Bogucka, Maria, 209
 Boileau-Despreaux, N., 83
 Bonacich, Phillip, 71, 74, 214
 Bonifacio, Giovanni, 19, 209
 Borden, G.A., 139
 Boss, D., 71
 Bouts, Paul, 111
 Brault, Gerard I., 209
 Bremmer, Ian, 209, 219, 222
 Brislin, Richard, 214
 Brody, L.R., 64, 209
 Brooke, M.E., 174
 Bruner, J.S., 197, 209
 Bucă, Marian, 61, 70, 85, 119-120, 209
 Buck, R., 182-183, 209
 Bugental, D.E., 64, 185, 194, 209
 Bull, Peter E., 206, 209
 Bulwer, David, 16, 18-19, 24-25, 35, 37-39, 43-44, 64, 81, 92, 104, 135, 150, 209
 Bulwer, John, 19, 209

- Burgoon, Judee K., 16, 18-19, 24-25, 35, 37-39, 43-44, 64, 74, 81, 92, 150, 165, 209
- Burleson, B.R., 169, 209
- Byrne, Donn, 49, 197, 207-208
- Calero, Henry H., 145, 219
- Cantril, Hadley, 80-81, 207
- Carpenter, G.C., 63
- Carter, Jason D., 165, 214
- Casella, Daniel F., 181, 213
- Cash, T.F., 118, 209
- Cassirer, Emst, 209
- Cemoch, J.M., 87, 209
- Chartier, Roger, 210
- Chase, Philip G., 28
- Cheicea, A., 16, 112
- Chelcea, S., 16, 19, 24, 112
- Chen, Nicole Y., 210
- Chevalier, Jean, 53, 210
- Cialdini, Robert B., 53, 210
- Clatterbuck, Geln W., 216
- Clay-Wamer, Jody, 166, 215
- Coats, Erik I., 217, 220
- Cohn, Jeffrey F., 221
- Cornan, Claudiu, 134, 210
- Conaway, W.A., 139
- Constantinescu, Miron, 223
- Cook, M., 22, 65, 70, 208
- Cooper, Peter, III
- Corbin, Alain, 162, 210
- Corraze, Jacques, 19, 23-24, 71, 74, 81, 137, 150, 152-154, 156, 210
- Cowley, I.I., 88
- Cunningham, M.R., 210
- Dabbs, James M., 207, 220
- Dahnke, Gordon L., 216
- Dance, Franek E.X., 13, 210
- Dani leț, Mădălina, 61, 220
- Darwin, Charles, 19-21, 34, 58, 60-61, 65, 71, 87, 100, 205-206, 210, 218
- Dasen, Pierre R., 208
- Davies, Graham, 49, 197, 210
- Davis, Flora, 138, 146, 154, 211
- Davis, T.L., 64, 211
- Dean, Janet, 33, 46, 65-66, 68-69, 208
- Debieki, Jaeck, 211
- Deearie, Th. G., 62
- Degelman, D., 219
- DeLamater, John D., 218
- DePaulo, Peter J., 32, 172, 211
- Deseamps, Mare-Alain, 46, 62-64, 99, 102, 103, 108, 109, 120, 126, 127, 211
- Deutsch, Felix, 153, 211
- DeVito, Joseph A., 39, 211
- Diamond, Shari S., 50, 102, 218
- Dinu, Mihai, 129, 131-132, 211
- Dion, Karen K., 118, 211
- Dipboye, R.L., 118
- Dittmann, A.T., 131, 211
- Dobreseu, Paul, 218
- Dollard, John, 89, 211
- Donald, Merilin, 28, 211, 222
- Doob, L.W., 94, 211
- Dooley, S.F., 135
- Dovidio, John F., 67-68, 160, 176, 211-212
- Duby, Georges, 210-211, 220, 223
- Duke, Charles R., 211
- Dulek, R.E., 14, 211
- Dungaeiu, Sandra, 66, 90, 211
- Dunn, S.D. Jr., 164, 211
- Dye, Allan, 222
- Eakins, B.W., 64, 211
- Eakins, R.G., 64, 211
- Efron, David, 19, 21, 130, 211
- Eibl-Eibesfeldt, Irinăus, 147, 162, 167
- Eisenberg, P., 157, 211
- arnan, Paul, 19, 22, 34-36, 38-39, 59-60, 63, 65, 80, 130-135, 137, 160, 174, 181-183, 192, 194, 196, 212
- Ellis, Hazden, 90, 187-188, 210, 215
- Ellsworth, Phoebe, 60, 212
- Ellyson, S.L., 67-68, 160, 211-212
- Enăteseu, Virgil, 155, 157, 212
- Erasmus, 90, 119
- Eskritt, Michelle, 164, 212
- Exline, R.Y., 22, 70, 212
- Eysenek, Hans I., 100, 118, 180, 213
- Eysenek, Michael, 118, 213
- Fabes, R.A., 87-88, 213
- Fabre, Jean-Henri, 86
- Fantz, R.L., 62
- Farr, Robert M., 19, 212
- Fârte, Gheorghe-Ilie, 14, 38, 212
- Fast, Julius, 22, 42, 50
- Favre, Jean-François, 211
- Feher, S.I., 70
- Feldman, Robert S., 184, 211-212, 217, 220
- Ferris, Susan R., 218
- Felder, I.S., 14, 211
- Figeae, C., 109
- Fiske, I., 18, 25-26, 213
- Fiske, S.T., 165
- Fitzgerald, H.D., 63

- Fliigel, Jean c., 54, 212
 Flynn, P.K., 55, 57, 212
 Focillon, Henri, 121, 212
 Frank, L.K., 19, 22, 71, 212-213
 Franzoi, Stephen L., 141, 213
 Friesen, Wallace V., 22, 34-36, 39, 59-60, 65, 130, 133-135, 182-183, 212
 Funk, Stephanie L., 166, 215

 Gainotti, Guido, 29
 Galenus, 98
 Gallois, c., 174
 Geidt, F.H., 32, 213
 Gelinas-Chebat, Claire, 174, 213
 Gershuny, Jonathan, 94, 213
 Gheerbrant, Alain, 53, 210
 Gibran, Kahlil, III, 213
 Giddens, Antony, 70, 213
 Gillespie, Dair L., 33
 Gimbin, Debora L., 213
 Givens, David B., 153, 213
 Goffman, Erving, 67, 70, 73, 135, 168, 180, 213
 Goldman-Eisler, F., 22, 213
 Gottman, I.M., 183, 213
 Graham, G.H., 172, 210, 213
 Grau, B.W., 219
 Graur, A.L., 213
 Grave, Theodore G., 213, 218
 Grinewald, Dietrich, 211
 Grusky, Oscar, 71, 74, 214
 Guittet, Andre, 81
 Guthrie, George M., 33, 214
 Guțu, Gheorghe, 13, 214

 Hadar, U., 133, 214
 Haddon, A.C., 33, 214
 Hali, Edward T., 19, 22, 45-48, 50, 68, 70, 89-92, 95, 150-152, 169, 176, 214
 Hali, Judith A., 14, 22-23, 31-32, 36, 165, 182-183, 190, 193, 197, 214, 217, 222
 Harlaw, H.F., 71, 214
 Harley, Peter, 214
 Harms, Ernst, 54, 214
 Harper, R.G., 37, 211, 215, 218, 222
 Harris, Mary B., 48, 82, 214
 Harrison, R.P., 18, 35, 214, 216
 Hastie, R., 165
 Hayes, Nicky, 31, 214
 Heam, G., 48, 214
 Hecht, Marvin, 64, 217
 Hediger, H., 45, 214
 Henley, N.M., 73, 165, 214, 218
 Heron" John, 214

 Hess, Edward H., 22, 167, 214
 Hewes, Gordon H., 150-151, 215
 Hewstone, Miles, 213, 220, 223
 Hiles, Howard, 223
 Hill, I.S., 14, 209-213, 215, 222
 Hinde, R.A., 215, 223
 Hipocrat, 98, 119
 Hofstede, G., 186, 215
 Hollander, Bernard, III
 Hollman, Lilian O., 55, 215
 Hooff, J.A.R.A.M. van, 61-62, 215
 Hopper, Charles H., 220
 Huizinga, Johan, 215
 Hummels, c., 129, 215
 Hung, N., 174
 Hutchenson, Sandy, 80, 217-218, 222
 Hybels, Sandra, 215

 Ikeda, S., 65
 Hiescu, Adriana, 176, 215
 Hul, Petru, 24, 184, 210, 215, 220, 222
 Imai, G., 172-173, 215
 Izard, C.E., 183, 192, 195, 212, 215

 Jackson, Don O., 33, 129, 223
 Jeanbeme, E., 108
 Jennings, P., 172, 180, 213
 Jensen, Arthur, 26, 30, 223
 Johns, Gary, 214-215, 221
 Johnson, Cathryn, 32, 166, 215
 Jolly, Stephen, 41-42, 215
 Jones, Doug, 216
 Jones, Stanley E., 49, 197, 216
 Joule, Robert-Vincent, 171
 Jourard, Sidney M., 71-73, 169, 215
 Jung, Carl Gustav, 100, 215
 Jutard, Ph., 216

 Kaczorowski, Janusz, 216
 Katz, A.M., 37, 216
 Katz, A.M., 37, 216
 Kaiser, Susan B., 52, 104, 216
 Keating, C.F., 115-117, 119, 216
 Kees, Weldon, 22, 24, 35, 221
 Kellerman, I., 65, 216
 Kendon, Adam, 19, 24, 32, 41, 129, 216
 Kirch, Max S., 216
 Kleinfeld, I.S., 82, 216
 Kleinke, c.L., 65, 216
 Klineberg, Otto, 58, 217
 Knapp, Mark L., III, 19, 22-23, 32, 36-37, 86, III, 159-161, 183, 216, 222
 Knight, David L., 68, 216

- Kobayashi, H., 65
 Kramer, E., 81, 216
 Krauss, Robert, 29
 Kretschmer, Ernest, 19, 21, 81, 100-101
 Kroeber, A.L., 55, 217

 La Barre, w., 34, 217
 La France, M., 122, 165, 217
 Laird, I.O., 216
 Lancelot, c., 14, 217
 Landy, O., 118, 217
 Langlois, Judith H., 119, 217, 221
 Langmeyer, Daniel, 68, 216
 Largey, Gale P., 90, 218
 Laroche, I.L., 63
 Larson, Charles U., 35, 57, 69, 78, 114, 161
 Laver, John, 80, 207, 216-217, 221
 Le Goff, Jacques, 76-77, 91-92, 217, 220
 Le Magnen, Jacques, 88
 Lee, K., 45, 164, 212, 221
 Leffier, Ann, 33
 Lefkowitz, M., 53, 218
 Leroi-Gourhan, Andre, 217
 Levi, Vladimir, 104, 106, 217
 Levine, R., 93, 157, 217
 Lewin, Kurt, 45
 Lewis, R., 87, 182, 216
 Lewkovitch, A., 109
 Lips, Julius E., 53, 77, 217
 Little, K.R., 217-218
 Lodge, David, 179, 217
 Luckman, Thomas, 89, 208
 Lundgren, David c., 68, 216

 Machotka, P., 223
 Major, B., 71, 74, 87, 218
 Malandro, L.A., 37, 218
 Malim, Tony, 118, 167, 218
 Manstead, Antony S.R., 213, 220
 Manusov, v., 164, 218
 Marinescu, Aurelia, 75, 77, 138, 180, 218
 Marinescu, Aurelia, 157
 Mârza, Vasile O., 20, 218
 Massey, Oouglas S., 27-29, 218
 Matarazzo, I.O., 37
 Matei, Liviu, 121, 220
 Matsumoto, David, 34, 65, 81, 218
 Mauss, Marcel, 218
 Mayo, c., 64, 183, 217-218
 Mazur, A., 67, 115, 218-219
 McLaughlin, F.J., 87, 221
 McNeill, Daniel, 218
 McQuail, Oenis, 13, 218

 Mehrabian, Albert, 22, 32, 35, 48, 50, 64, 152-153, 160-161, 172, 179, 218, 223-224
 Mew, John, 112
 Michener, Andrew H., 218
 Miller, A.G., 32, 174, 182, 218
 Miller, N., 32, 174, 182, 218
 Montagu, A., 22, 48, 218
 Montaigne, M. de, 219
 Monteiro, Gilson, 53
 Moore, I.O., 87, 221
 Morris, Oesmond, 31, 55-56, 72, 74-75, 77, 80, 110, 115, 129, 135-136, 139, 142-143, 146, 160, 167, 198, 219
 Morrison, T., 139, 219
 Mouton, I.S., 53, 218
 Mowen, J.-C., 174
 Moynihan, Martin H., 18, 219
 Mucchielli, Alex, 171, 219
 Muchembled, Robert, 34, 219
 Mueller, U., 115, 219
 Mueser, K.T., 219
 Muir, O., 164, 221
 Murray, Jacqueline, 57, 219
 Murzynski, I., 219
 Musselman, L., 217

 Naitoh, Kenichi, 65, 222
 Neacșu, Gheorghe, 219
 Neculau, Adrian, 219
 Nicolaides, V.N., 87
 Nierenberg, Gerald I., 145, 219
 Nowicki, S., 14, 217

 Oestreich, Herb, 32, 219
 Orban, O.K., 69
 Orrell, Sue, 214
 Orwell, George, 219
 Osmond, Humphrey, 50, 219
 Ostrove, N., 118

 Page, R.A., 174
 Paolucci, N., 94
 Patterson, Maurice, 31, 38
 Patterson, Miles L., 22, 24, 34, 220
 Pavlov, Ivan P., 98
 Pear, TH., 220
 Pease, Alain, 75-76, 78, 82-83, 130, 144-145, 201, 220
 Pease, Barbara, 82-83, 220
 Peirce, Charles S., 26, 89, 220
 Peyrot, Mark, 71, 74, 214
 Philpott, Pierre, 217, 220
 Pietreanu, Maria, 220

- Pimentel, Antonio Filipe, 21 1
 Piponnier, Françoise, 52, 220
 Pittam, L., 174
 Poortinga, Ype H., 208
 Popescu-Neveanu, P., 16, 98, 220
 Porta, Gian-Battista, 105
 Porter, R.H., 87, 209
 Poyatos, Fernando, 214, 222
 Pratt, Michael G., 57-58, 221
 Prutianu, Ștefan, 61, 220
 Purvis, James A., 220

 Quilliam, Susan, 166, 220
 Quintilianus, 19, 138, 220

 Radu, Ioan, 170, 220
 Rafaeli, Ana, 57-58
 Reggio, Ronald E., 181
 Regnier-Bohler, D., 220
 Reichline, P.B., 157
 Revel, Jacques, 220
 Rhodes, Gillian, 211, 221
 Rieser-Danner, L.A., 217
 Riggio, Ronald E., 213
 Rime, Bernard, 29, 212
 Ritter, I.M., 217
 Ritzer, George, 221
 Roco, Mihaela, 181, 221
 Rodman, George, 30, 134, 183, 207
 Roggman, Lori A., 119, 217, 221
 Roșea, Alexandru, 221
 Rosen, A.J., 219
 Rosenthal, Robert, 19, 22, 165, 170, 183, 190-194, 196-198, 207-208, 221
 Rousseau, Jean-Jacques, 27, 221
 Rozelle, Richard M., 35, 211
 Rubenstein, Adam L., 119, 221
 Riickle, Horst H., 63, 85, 114-116, 138, 147-150, 156, 165, 221
 Ruesch, Jürgen, 22, 24, 35, 221
 Ruscello, D.M., 174
 Russell, M.J., 88, 222

 Sabath, Ann Marie, 180, 221
 Saine, T.L., 37
 Samter, W., 169, 209
 Santana, Dias Ribeiro de, 53, 221
 Sapir, Edward, 45, 80, 221
 Sapp, F., 164, 221
 Săucan, Doina-Ștefan, 39, 169, 221
 Schäfer, Wilhelm, 61
 Schaffer, David R., 210, 219

 Schefflen, Albert E., 22, 34, 153-154, 158, 165, 221
 Schmidt, Karen L., 221
 Schmitt, Jean-Claude, 129, 220, 222
 Schneller, R., 139, 222
 Schwartz, Shalom H., 218
 Sebeok, Thomas A., 17, 23, 222
 Secord, Paul F., 222
 Segall, Marshall H., 115, 208, 216
 Sendrail, Marcel, 112, 222
 Shakespeare, William, 21, 97, 112, 171, 202, 222
 Sheldon, William H., 19, 21, 101-103, 220, 222
 Shephard, John H., 210
 Sigall, H., 118, 217
 Sigaud, Vincent, 99
 Simmel, Georg, 54, 66, 90, 163, 211, 223
 Sinaiko, Wallace H., 214
 Slama-Cazacu, Tatiana, 222
 Snodgrass, S.E., 165
 Sommer, Robert, 22, 152, 222
 Sorokin, Pitirim, 45
 Spicer, Joaneath, 117, 222
 Spiegel, I.P., 223
 Squier, Roger, 112
 Stahl, Henri H., 53, 223
 Stanton, Nicki, 202, 222
 Stappers, P.J., 129, 215
 Steinzor, Bernard, 50
 Stevens, Stanley S., 101-102, 222
 Stewart, J.E., 30, 118
 Stockwell, Samuel R., 222
 Strahan, Carole, 222
 Sullivan, Oriel, 94, 176-177, 212-213, 222
 Sussman, S., 219
 Suzuki, Kimihiro, 65, 222
 Synnott, Anthony, 106, 111-112, 118-119, 222

 Ștefănescu, I.D., 222

 Tagiuri, R., 197, 209
 Tattersall, Ian, 28
 Thayer, L., 208
 Thebert, Yvon, 223
 Thiedennan, S., 223
 Thompson, E.P., 94, 223
 Thorpe, W.H., 81, 223
 Tissot, F., 99
 Tornkins, S.S., 182, 212
 Tremewan, Tanya, 221
 Trenholm, Sarah, 26, 30, 223
 Tsuji, M., 65
 Tucker, W.B., 222

- Uhtomski, A., 16
 Ulițkaia, Ludmila, 202, 223
 Unruh, J., 172, 213
- Vaschide, Nicolae, 122- 123, 138, 223
 Vaughn, L.S., 217
- Wald, Henri, 223
 Wald, Lucia, 223
 Walster, Elaine H., 22, 49, 117, 208, 211
 Warwick, Eden, 109, 223
 Washabaugh, William, 223
 Watson, David R., 70, 90, 223
 Watzlawick, Paul, 17, 33-34, 129, 223
 Weaver, L. Richard II, 215
 Weber, Max, 84, 223
 Wemicke, c., 31
 Whitehead, George I. Smith, 176, 223
 Whorf, Benjamin L., 45
 Wiemann, John M., 216, 223
 Wiener, M., 48, 218, 223
- Wiens, A.N., 37
 Wiggers, M., 65
 Wilkins, A.S., 223
 Wilson, Edward O., 15-16, 18, 30, 51, 61-62, 86, 89, 180, 223
 Windahl, Sven, 13, 218
 Winthrop, H., 102
 Wolff, W, 93, 157
 Wood, Patti A., 174-175, 223
 Woodall, Gill W, 16, 18-19, 24-25, 35, 37-39, 43-44, 64, 81, 92, 104, 135, 150, 209
 Wu, Chenghuan, 210
- Young, Delton W, 209, 224
- Zebrowitz, Leslie A., 211, 221, 222
 Yebrowitz McArthur, L., 118, 208
 Zeidel, S.F., 224
 Zunin, L., 48, 224
 Zunin, L., 48, 224
 Zytowski, Donald G., 222

- Adaptorii, 36, 134
- Alter-adaptorii, 115
- Ameslan, 31
- Artefacte, 37, 52-58
- Asimbolic, 148
- Asimetria feței, 117
- Aspectul fizic, 37
- Atractivitatea feței, 118
- Atracția, 49
- A Us, 65
- Auto-adaptorii, 114
- Autoatingerile, 78-80
- Axiomele comunicării
 - nonverbale, 32
 - verbale, 33
- Bunele maniere, 77
- Canal de comunicare, 15-16, 18
- Caracteristicile vocii, 81
- Capul, 146-148
- Chiromanția, 19, 123-124
- Clasa școlară, 169
- Cochetăria, 163
- Codificarea, 15, 31, 36, 38
- Codurile, 18
 - artefactuale, 18, 35
 - de executare, 18, 35
 - mediatore, 18, 35
 - spațio-temporale, 18, 35
- Competența
 - de comunicare nonverbală, 181-204
 - emoțională, 180-181, 186
 - socială, 180-181
- Comportamentul
 - nonverbal, 24, 33, 35
 - suportiv, 166
- Comunicarea, 13-14
 - chimică, 15
 - diadică, 25
 - intrapersonală, 25
 - interpersonală, 25
 - nonverbală, II, 14, 22-26, 29-30, 33
 - nonvocală, 30
 - olfactivă, 86-90
 - vocală, 30, 80-86
 - verbală, 14, 25, 28, 30, 32
- Contactul
 - vizual, 68, 170
 - cutanat, 70-80, 171, 188, 199
- Cronemica, 37, 91-94
- Culorile, 53
- Cultura
 - de contact, 45
 - de noncontact, 45
 - înalt contextuală, 14
 - mediu contextuală, 14
 - monocronă, 92
 - policronă, 92
 - slab contextuală, 14
 - teoretică, 28
- Cuplul marital, 163-164
- Decodificarea mesajelor, 14, 31, 38
- Degetele, 138-146
- Deodorizarea, 90
- Dermatoglifia, 124-126
- Direcția privirii, 68
- Decenta, 55
- Disfuncțiile comunicării nonverbale, 39
- Distanța
 - critică, 45
 - de apropiere, 46
 - de atac, 45

- de fugă, 45
 - interpersonală, 46, 49
 - intimă, 46-47, 50
 - apropiată, 46-47
 - îndepărtată, 46-47
 - personală, 45-47
 - apropiată, 46-47
 - îndepărtată, 46-47
 - publică, 46-47
 - apropiată, 47
 - îndepărtată, 47
 - socială, 45-47
 - apropiată, 47
 - îndepărtată, 47
- Dominanță vizuală, 67
- Dresul vocii, 85
- Durata privirii, 67
- Efectul
- Pygmalion, 170
 - Steinzor, 50
- Emblemele, 36, 130-132
- artificiale, 130
 - convenționale, 130
 - iconice, 130
 - referențiale, 130
- Expresia emoțiilor, 19-21, 58, 153, 177
- Expresiile faciale, 20, 28, 36, 58-65, 133-134, 153
- FACS, 65
- Fața, 104, 111-121
 - de copil, 118
 - drăgălașă, 107, 118
 - lombroziană, 106-107
 - neotenică, 107
 - normală, 65
 - schematică, 113
 - statică, 65
- Feromonii, 86
- Fiziognomonică, 104-110
- Flirtul, 155, 162-163
- Frenologia, 110-111
- Frumusețea fizică, 118
- Fruntea, 114
- Funcțiile comunicării nonverbale, 38-39, 159-162
 - completarea, 38
 - inducerea în eroare, 38
 - reglarea, 38
 - repetarea, 38

- sublinierea, 38
 - substituirea, 38
- Funcțiile privirii, 69
- Geametele, 85
- Gegender, 14
- Gesturi
- achiziționate, 137
 - auto-intime, 80
 - codificate, 136-137
 - de despărțire, 173
 - de ghidaj, 74
 - expresive, 138
 - instinctive, 137
 - insultătoare, 140
 - lubrifiante, 165
 - mimate, 135
 - obscene, 79, 143-144, 166
 - relicvă, 77
 - schematice, 136
 - simbolice, 136
 - tehnice, 136
- Gura, 116

- Hainele
- cu autoritate, 53
 - inovatoare, 57
 - menite să comunice, 57
 - specifice corporațiilor, 57

- Haptica, 70-80
- Haloul atractivității, 118-119

- Identitatea olfactivă, 90
- Ilustratorii, 36, 132-133
- Inteligență emoțională, 181
- Intensitatea vocii, 83
- Intonația, 82

- Îmbrăcămintea, 52
- Îmbrățișările, 77-78

- Kinezica, 41-43
 - micro, 41
 - pre, 41
 - socială, 42

- Kinemele, 42, 44
- Kinomorfemele, 42

- Legea proxemicii, 50

Limbajul

- acțiunilor, 35
- corpului, 43
- obiectelor, 35
- semnelor, 35
- silențios, 24
- trupului, 41
- verbal, 27-31

Locul controlului, 185

Manifestări sonore, 85-86

Manipularea, 187-189

Marcatori kinezici, 43

Maturitatea feței, 116-117

Măinile, 121-127, 138-146, 176

Mersul, 155-158, 202

McDonaldizare, 57

Metasemnale, 18

Micro-kinezica, 41

Mirosurile, 86

Mișcarea ochilor, 69-70

Moda vestimentară, 54-56

Modelul

- stimulării, 34
- timpului, 93

Nasul, 109, 115-116

Neatenția civilă, 70, 168

Ochii, 114, 119-121

Oculezica, 65-70, 169

Odorizarea, 90

OK, 130, 137, 139

Oftatul, 85

Orientarea corpului, 152-153

Orientarea privirii, 68

Palmele, 144-146

Paradoxul modei, 52

Paralimbajul, 81

Parfumurile, 89

Pauzele în actul vorbirii, 84

Picioarele, 149-150, 152

PONS, 165, 189-197

Postura, 150-155

- congruentă, 154
- incongruentă, 154

Privilegiul contactului cutanat, 73-74

Privirea, 65, 175

Proxemica, 37, 43-51, 68

Proximitate, 45-51

- negativă, 51
- pozitivă, 51

Psihologia vestimentatiei, 54

Punctualitatea, 93

Râsul, 60-62, 85, 169

Răspunsuri pupileare, 66

Regulatorii, 36, 134

Regula 55%, 38%, 7%, 32

Ritmul

- modei, 55
- vorbirii, 83-84

Salutul, 77

- prin atingerea nasurilor, 76

Sărutul

- liturgic, 76
- pe gură, 77
- vasalic, 76

Sărutarea mâinii, 76-77

Scala distanței sociale, 45

Schimbarea modei, 55

Semnul, 16, 26

Semnale, 16-17

- analoage, 17
- compozite, 17
- congruente, 17, 180
- de ghidare, 146
- de legătură, 76
- digitale, 17
- discrete, 17
- gradate, 17
- incongruente, 17
- nonlingvistice, 23
- normale, 18
- olfactive, 86
- paralingvistice, 18, 166
- supra normale, 18
- universale, 34

Simboluri, 53

Spațiu, 43, 199-200

- dinamic, 47
- fix, 47-48
- personal, 48, 169, 186
- semifix, 47
- sociofug, 50
- sociopet, 50

Somatotipologia, 21-81, 98-104

Sprâncenele, 20, 114-115

Stereotipuri

- de gen, 184
- sociale, 64, 109

Strângerea de mână, 75-76, 201

- "mănușă", 76
- "menghină", 76
- "pește mort", 76

Teritoriu, 51-52

- ales, 51
- colectiv, 51
- individual, 51
- suportat, 51

Teoria

- autoimitației, 110
- conflictului afiliativ, 68
- echilibrului, 33

Thin slices, 190, 197-199**Timbrul vocii, 82-83****Timpul**

- bisericii, 91
- circular, 91
- de așteptare, 94
- fonnal, 92
- imprecis, 93
- infonnal, 92
- liniar, 91
- măsurat după activități, 94
- măsurat după ceasul, 92, 94
- monocron, 91
- muncii, 91

- natural, 91
- negustorului, 91
- obiectiv, 91
- policron, 91
- precis, 93
- social, 94
- subiectiv, 94
- tehnic, 92

Tonul vocii, 82**Trunchiul, 149****Tușitul, 82****Unifonnele militare, 53****Universalitatea semnalelor, 34****Vestimentația, 52**

- adolescenților, 55-57

Viața

- politică, 174-178
- organizațională, 57-58

Violenta, 55, 166-169**Vocalică, 37, 80-86, 170-171****Vocea, 80****Zâmbetul, 18, 60-65, 200-201**

- artificial, 63
- fals, 63
- natural, 63

Zonele

- de distanță Hali, 153, 201
- de contact cutanat, 71-73