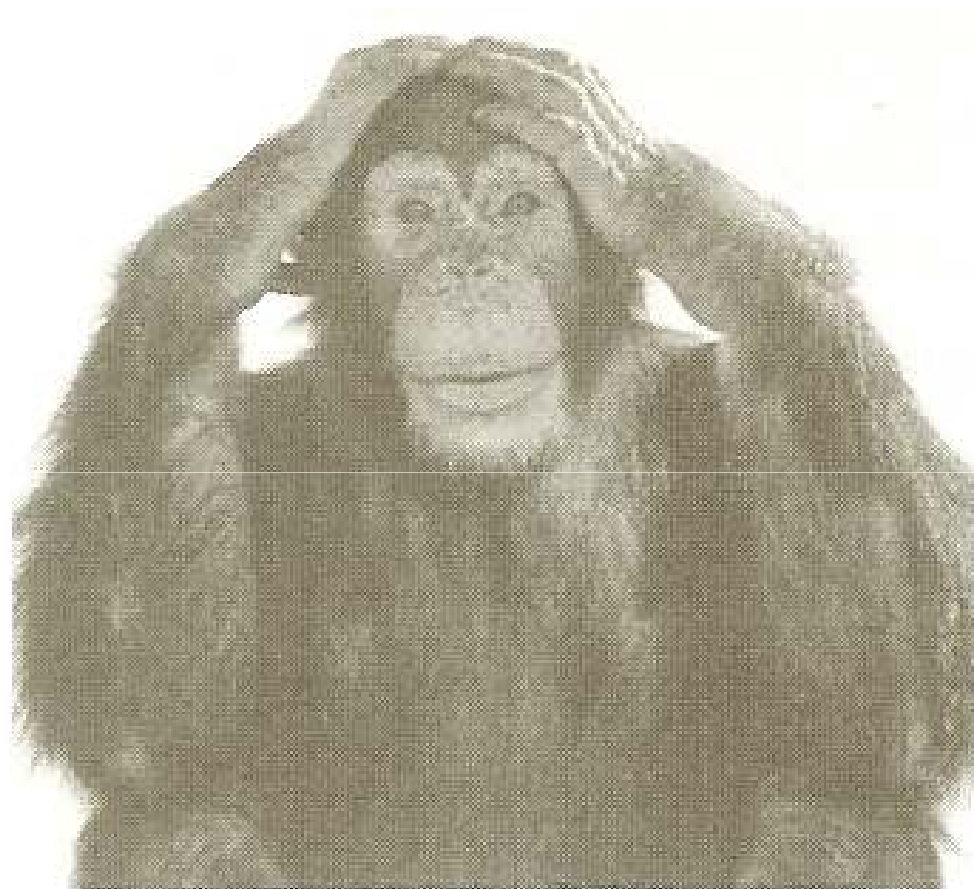


JĘZYK CIAŁA – PRZEKAZ NIEWERBALNY

JAK INTERPRETUJĄ NASZE GESTY INNI?



... jeśli na nie zwracają uwagę

GRUPY GESTÓW NIEWERBALNYCH

Gesty niewerbalne, na które warto zwracać uwagę są zwykle wykonywane:

➤ głową

- ustami
- brwiami
- oczyma

➤ rękoma

- ramionami
- przedłokciami
- dłońmi
 - palcami

➤ nogami

- łydkami
- stopami

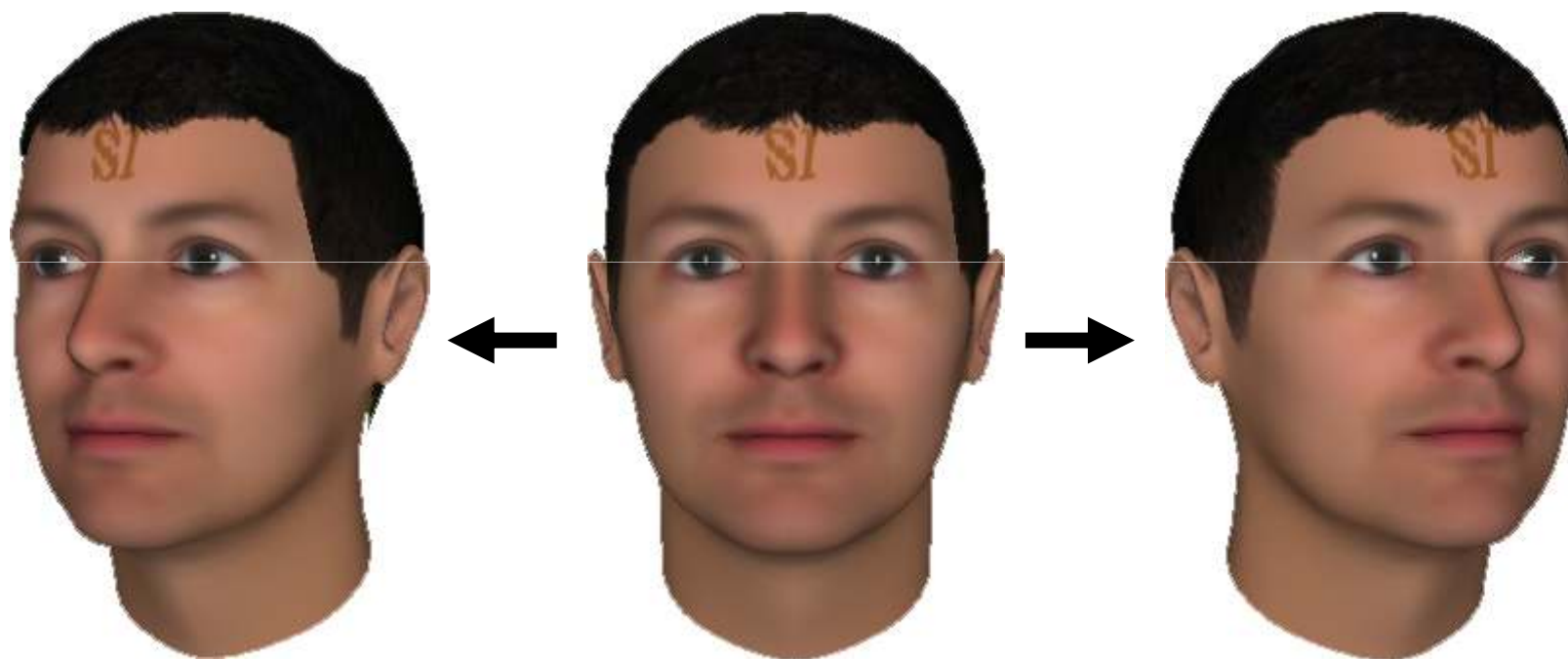
➤ tułowiem

➤ przedmiotami

- długopisem
- torebką, teczką
- krzesłem, biurkiem
- drzwiami

TWARZ (OCZY, USTA, BRWI, BRODA)

Twarz może odwzorowywać wiele różnych gestów, emocji i uczuć w zależności od swojego ustawienia względem mówiącego i mimiki różnych jej części:



Patrząc na kogoś wprost okazujemy mu swoje zainteresowanie.

Patrząc gdzieś indziej, osoba ta może czuć się lekceważona.

TWARZ RADOSNA



Twarz wyrażająca radość:

- **brwi się unoszą**
- **oczy się otwierają**
- **usta się rozszerzają a nawet otwierają**
- **kąciki ust się rozszerzają**
- **na ustach pojawia się uśmiech**
- **broda się lekko opada w dół**
- **policzki przesuwają się do góry**
- **powstają zmarszczki w okolicach kącików
oczu**

TWARZ SMUTNA



Twarz wyrażająca smutek:

- **brwi się obniżają**
- **oczy się przymykają**
- **usta się zwężają (zaciskają, zamykają)**
- **broda się lekko podnosi**
- **źrenice mogą się powiększyć**
- **mięśnie się rozluźniają**

TWARZ ZDZIWIWIONA

Twarz wyrażająca smutek:

- brwi się unoszą
- oczy się otwierają
- usta się otwierają



TWARZ ROZGNIEWANA



Twarz wyrażająca gniew (agresję):

- **środkowa część brwi obniża się**
- **oczy się lekko przymykają**
- **usta mogą się lekko otworzyć**
- **głowa nachyla się zwykle do przodu czołem**

TWARZ WYSTRASZONA



Twarz wyrażająca gniew (agresję):

- **środkowa część brwi przesuwa się do góry**
- **oczy się otwierają**
- **usta lekko się otworają**
- **głowa odchyła się do tyłu**

OCZY I KIERUNEK PATRZENIA SIĘ



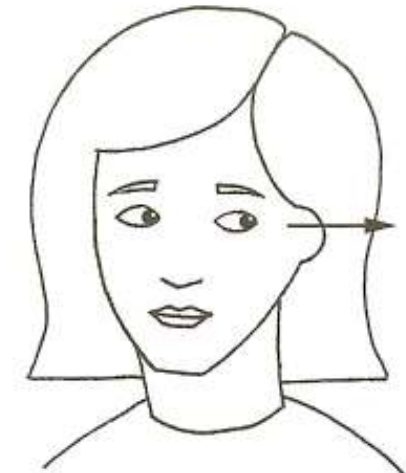
Ruch galek ocznych i głowy wskazuje, że osoba ta myśli o czymś, co widziała – i teraz od-twarza ten obraz w wyobraźni.



Lekkie przekrzywienie głowy i kierunek spoj-rzenia wskazują, że przypomina sobie coś, co słyszała.



A. Przypominanie sobie obrazu



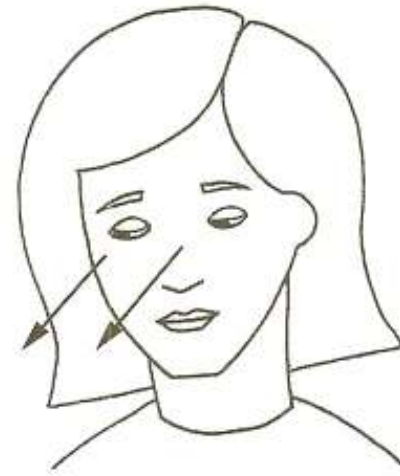
B. Przypominanie sobie dźwięku



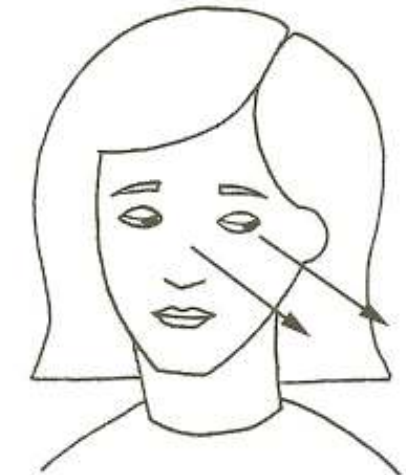
Jej wzrok „w dół i w lewo” wskazuje, że rozma-wia ze sobą.



Zdekoncentrowana, skierowane w dół spojrze-nie wskazuje, że przypomina sobie uczucie.



C. Przypominanie sobie uczucia



D. Mówienie do siebie w myślach

OCZY NAMIĘTNE

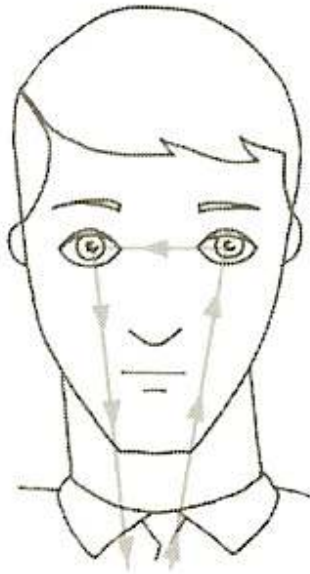
Większa źrenica sprawia wrażenie spojrzenia bardziej namiętnego



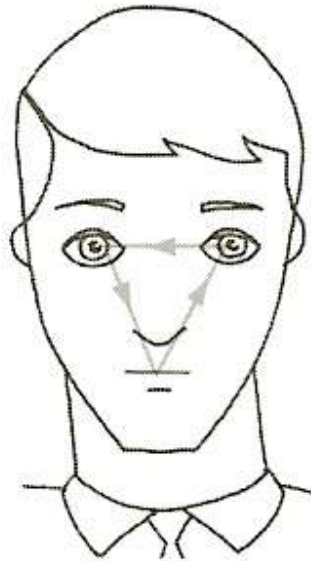
Na którym zdjęciu modelka jest twoim zdaniem bardziej atrakcyjna?

OBSZAR PATRZENIA SIĘ

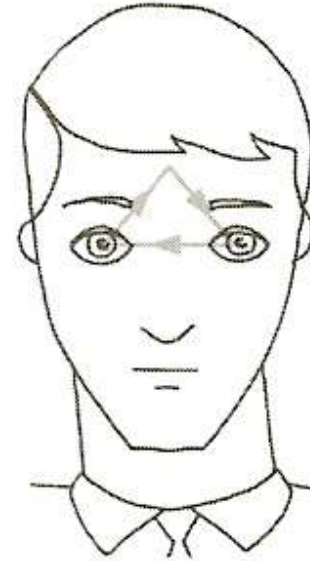
Może być różny w zależności od intencji mówiącego.



*Strefa
spojrzenia
intymnego*



*Obszar
spojrzenia
towarzyskiego*



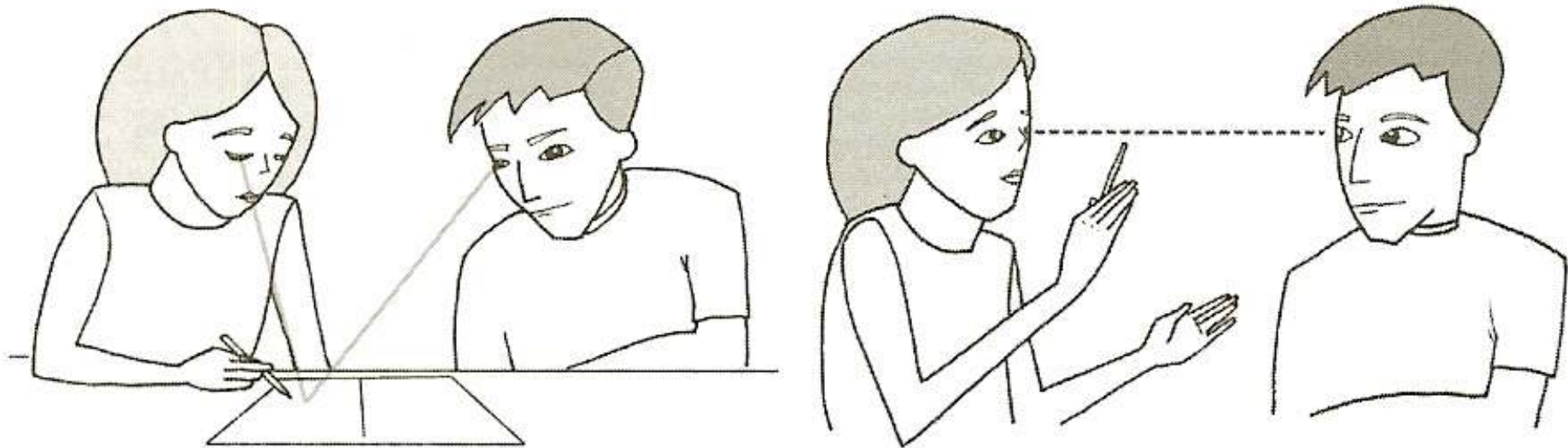
*Władcze
spojrzenie*

Kobiety patrzą obwodowo, więc wzrok nie zdradza ich intencji.

Mężczyźni patrzą w sposób lunetowy, więc wzrok ich zdradza.

KONTROLOWANIE WZROKU SŁUCHACZA

poprzez skupienie jego uwagi na jakimś przedmiocie:

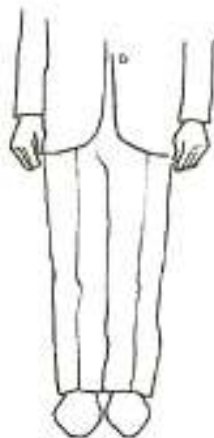


*Kontrolowanie za pomocą długopisu wzroku
słuchacza podczas prezentacji*

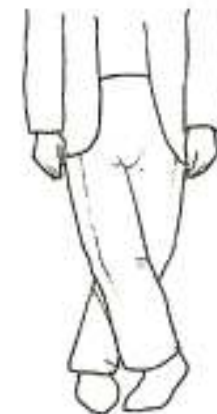
NOGI I STOPY

Są zwykle mniej kontrolowane przez mówiącego:

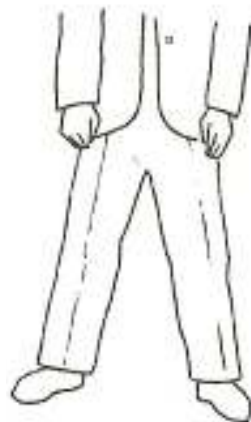
Pozycja na baczność



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



Postawa charakterystyczna dla mężczyzn podkreślając swoją męskość – szczególnie typy macho i twardziele

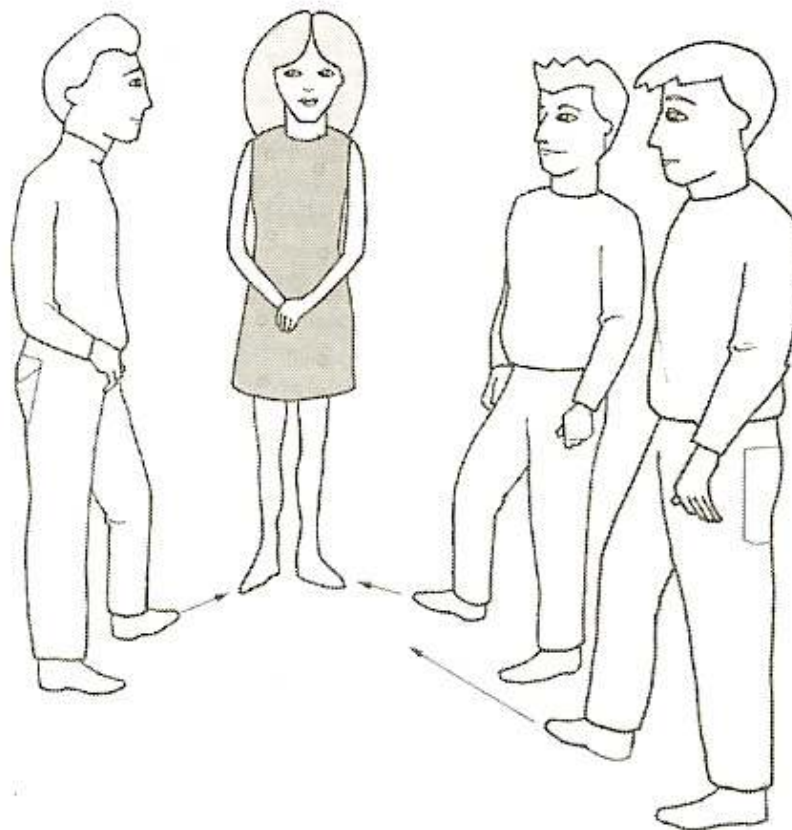


Stopa wysunięta do przodu – wskazuje, dokąd chcemy iść

STOPY

Stopy wskazujące kierunek zainteresowania:

Stopy sygnalizują, o czym myśli dana osoba



SIEDZENIE

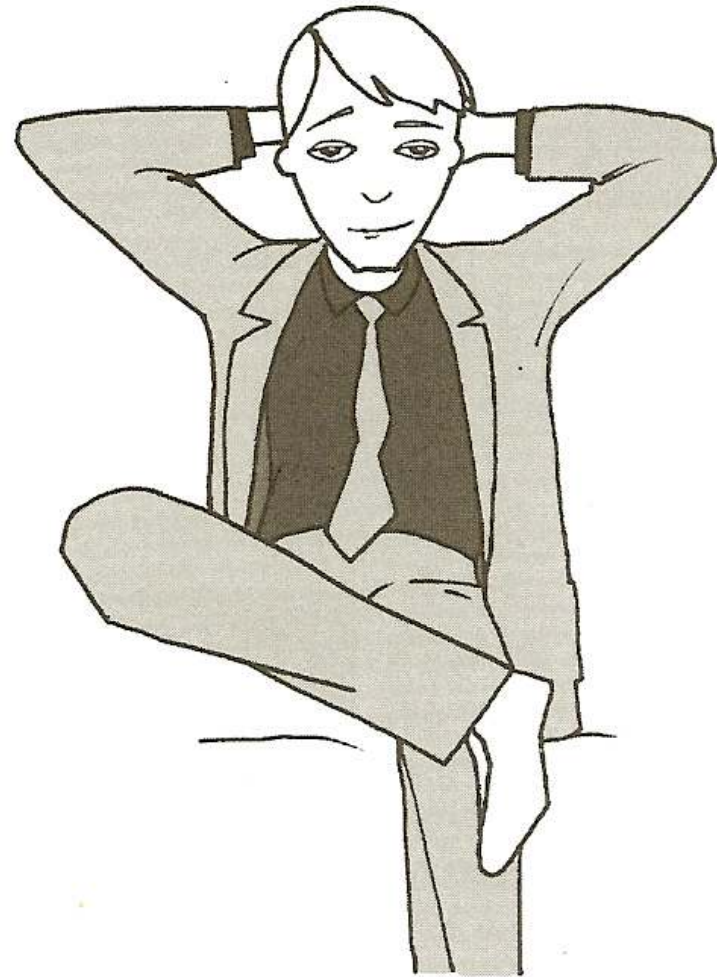
AMERYKAŃSKA CZWÓRKA:



Gotowy do uzasadnienia swojego punktu widzenia – „amerykańska czwórka”



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

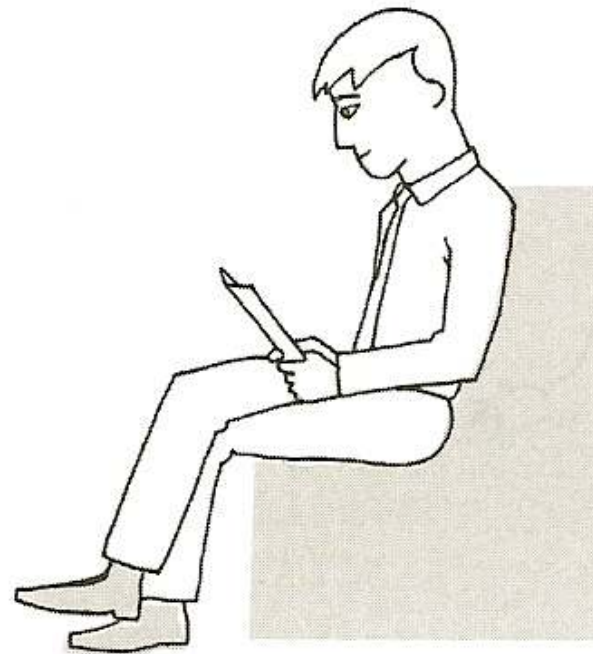


SIEDZENIE

POZYCJA EUROPEJSKA I AZJATYCKA:

wyraża, iż osoba jest zajęta swoimi sprawami
i nie jest zainteresowana nawiązaniem bliższego kontaktu.

Europejskie skrzyżowanie nóg

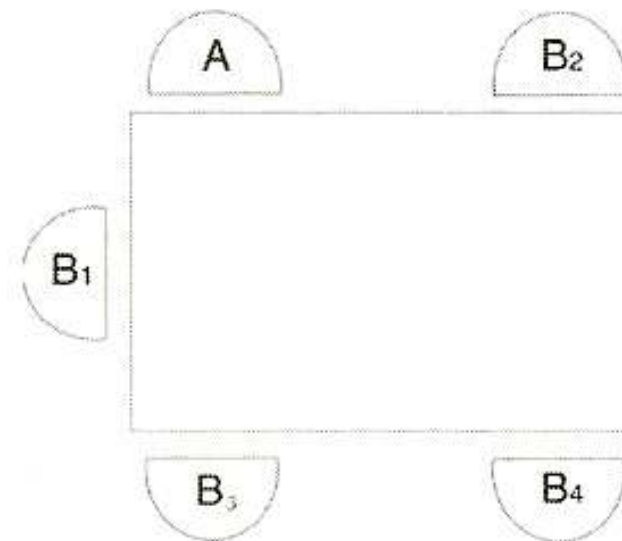


SIEDZENIE PRZY STOLE LUB DOSIADANIE SIĘ

Gdzie najlepiej usiąść wyrażając swoją postawę?

- **na rogu (B1)** – rozjemcza, defensywna, ostrożna, asekuracyjna
- **obok (B2)** – współpraca, pomoc lub bliskość i zgodność
- **na przeciw (B3)** – współzawodnictwo, obrona, agresywna, ofensywna lub wyrażająca bliskość w restauracji
- **jak najdalej (B4)** – brak zaangażowania, niechęć do kontaktu, nieśmiałość

Podstawowe ustawienia krzeseł przy stole



ZNUDZENIE LUB BRAK ZAANGAŻOWANIA

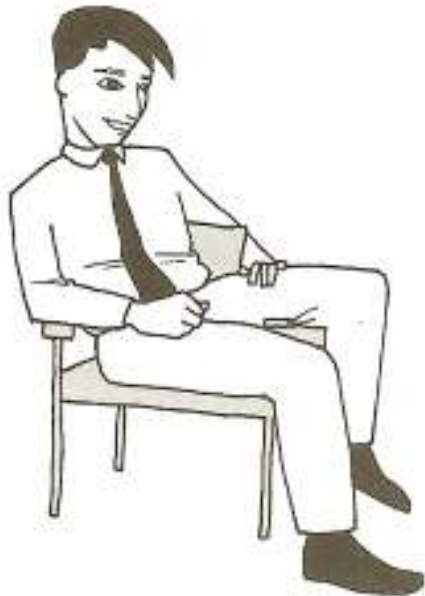
Podczas znudzenia, człowiek zwykle:

- podpira głowę
- nie patrzy się na rozmówcę
- daje różne gesty lekceważenia jego słów

Ręka podpira głowę, aby zapobiec jej opadaniu



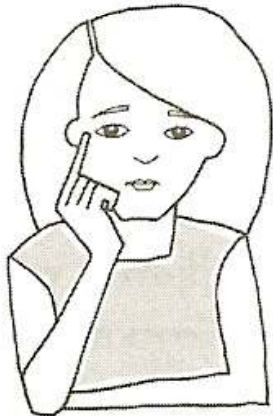
Nieformalna pozycja, obojętność i brak zainteresowania



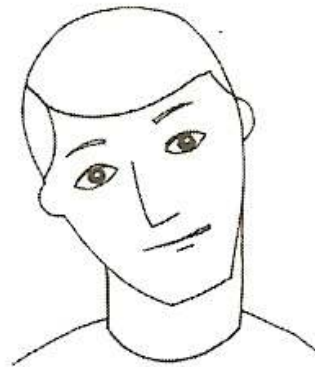
ZAINTERESOWANIE

Zainteresowanie się tematem może się przejawiać:

- prostą pozycją głowy z ręką podpierającą podbródek (wskazującą na rozważanie) lub ręką przyłożoną do policzka z wystawionym palcem (wskazującym na ocenianie)
- przechyloną głową wskazującą uległość i zainteresowanie tematem



*Ocenianie z zainteresowaniem –
głowa nie opiera się na dłoni, która
spoczywa na policzku*



*Przechylenie głowy odstawia delikatny obszar
szyi, jednocześnie dana osoba wydaje się mniej-
sza i bardziej uległa*

NEGATYWNA OCENA LUB DEZAPROBATA

Krzyżowanie nóg w pozycji stojącej



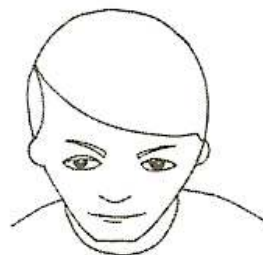
Tracisz punkty u tego faceta



Negatywna ocena



*Ramiona skrzyżowane na piersiach:
on nie dopuszcza cię do siebie, ty nie
masz szansy się zbliżyć*



*Pochylona
głowa oznacza
dezaprobatę
lub zniechę-
cenie*

*Nie jest otwarta, aby porozumiewać
się na jakimkolwiek poziomie*



UKRYTA FRUSTRACJA LUB NIEZGODA

Niezgoda lub frustracja pod przykrywką uśmiechu:

*Splecione i zaciśnięte, uniesione
dłonie świadczą o frustracji,
nawet kiedy wykonująca ten
gest osoba się uśmiecha*



*Zaciśnięte, splecione dłonie pośrodku
tułowia*

splecione palce



*Zaciśnięte, splecione dłonie ułożone
niżej*

OCENIANIE I PODEJMOWANIE DECYZYJI

związane z dotykiem podbródka lub policzka z wystawionym palcem



*Ocenianie z zainteresowaniem –
głowa nie opiera się na dłoni, która
spoczywa na policzku*

*Grupa gestów wyrażających ocenę
i podejmowanie decyzji*



Podjęmowanie decyzji



*Kobieca wersja gestu
pocierania podbródka*

*Grupa gestów wyrażających ocenę,
podejmowanie decyzji oraz znudze-
nie*

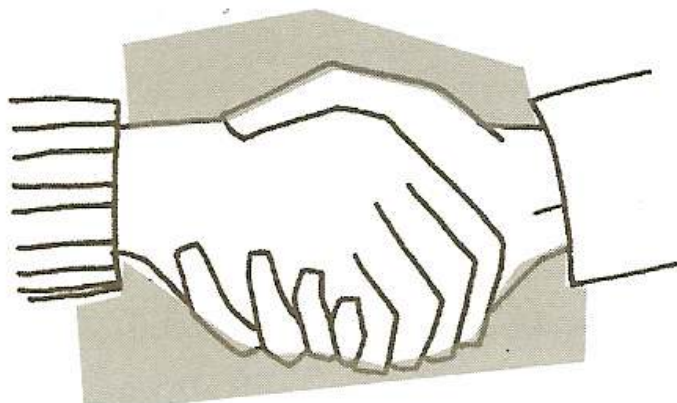


DOMINACJA LUB PRZEJĘCIE KONTROLI

- podawanie ręki grzbiet ręki do góry
- ręce na biodrach
- splecione ręce na klatce
- nachylony tułów do przodu

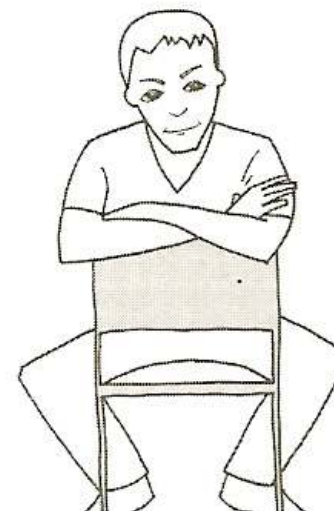


Uniesione i spiczaste łokcie pokazują gotowość do dominacji. Łokcie trzymane blisko ciała i przechylona głowa zaś to wyraz uległości



Przejmowanie kontroli

Mężczyzna siedzący okrakiem na krześle pragnie dominować i kontrolować sytuację, jednocześnie osłaniając przód ciała



PEWNOŚĆ SIEBIE

- ręce w postaci wieży
- ręce splecione za głową
- ręce skrzyżowane
- ręce założone z tyłu
- kciuki wsunięte za pasek
- kciuki wystawione
- amerykańska czwórka



Dym wydmuchiwany w górę: osoba pewna siebie, odczuwająca wyższość, z pozytywnym nastawieniem. Dym wydmuchiwany w dół: osoba o negatywnym nastawieniu, skryta, podejrzliwa

Kobieta pewna swojej seksualności

Wystawianie kciuków z kieszonek kamizelki

Jest pewny, że zna właściwe odpowiedzi



Gest wyrażający pewność siebie i wyższość: widok z przodu i z tyłu

NIEŚMIAŁOŚĆ LUB ULEGŁOŚĆ

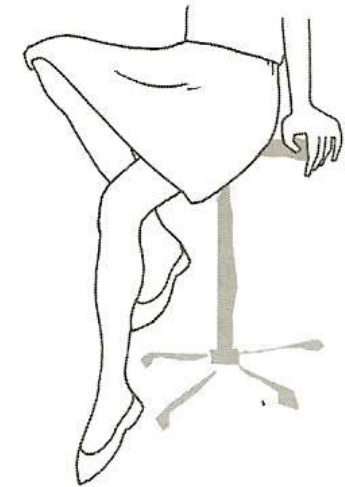
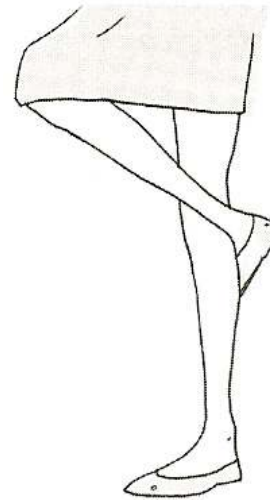
chowanie głowy między ramionami

chowanie nogi za drugą nogę

przechylanie głowy na bok



Chowanie głowy między skulonymi ramionami – kobieta stara się wyglądać na mniejszą, aby uniknąć obrażenia kogoś



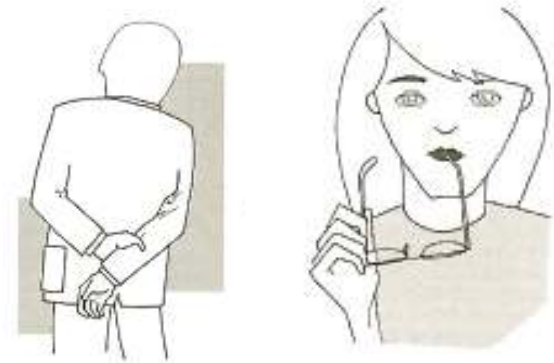
Nieśmiałe osoby splatają nogi

DODAWANIE SOBIE OTUCHY

Wkładanie czegoś do ust:

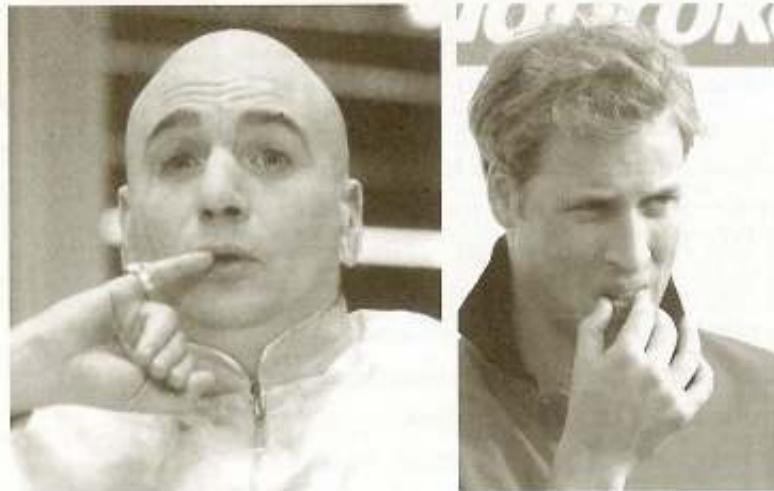
- palec
- oprawka okularów
- papieros
- długopis

Gest ściskania za plecami przedramienia

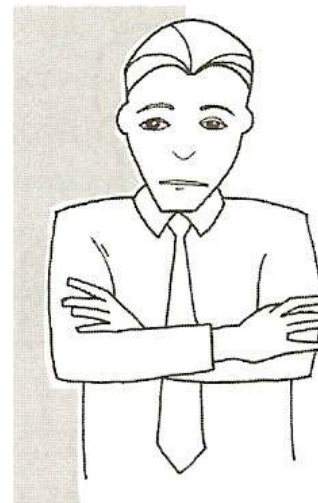


Chwytywanie części ciała:

- zwykle ręki (z przodu lub z tyłu)



Dodaje sobie otuchy

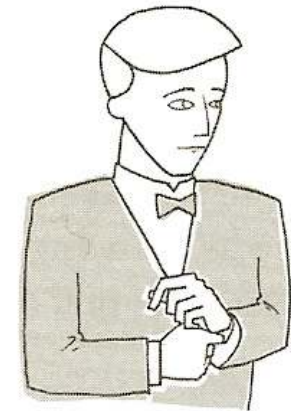


Podwójny uchwyt dłońmi za ramiona: on czuje się niepewnie i nie kupuje tego, co sprzedajesz

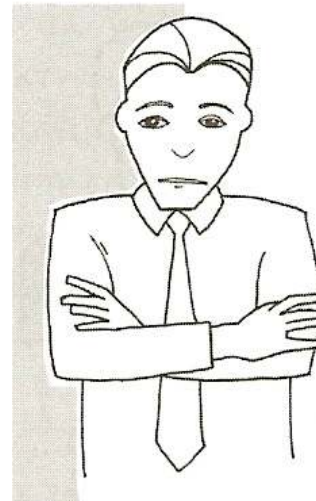
ZDENERWOWANIE LUB NIEPEWNOŚĆ

- pocieranie karku
- dotykanie spinek
- różne ruchy obronne
- spięcie
- brak zdecydowanych ruchów

Znani ludzie są tak samo zdenerwowani, występując publicznie, jak my wszyscy



Gest pocierania karku

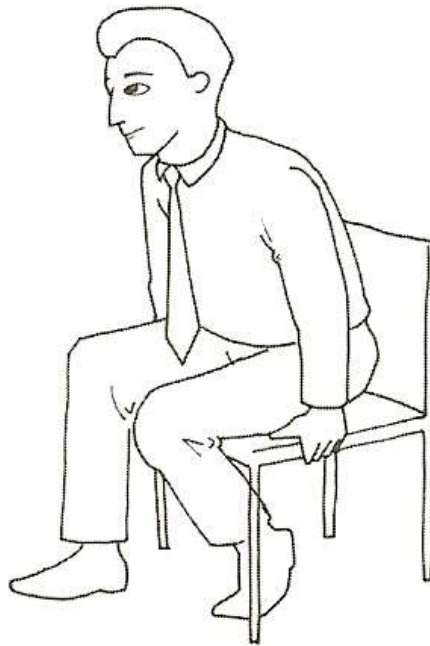
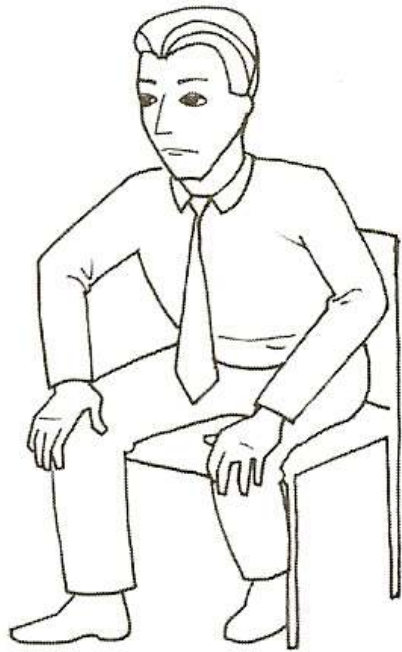


Podwójny uchwyt dłońmi za ramiona: on czuje się niepewnie i nie kupuje tego, co sprzedajesz

GOTOWOŚĆ DO DZIAŁANIA

wyraża się przez nachylenie do przodu, dłoń może leżeć na kolanie lub sprawiać wrażenie jakby coś chciała chwycić

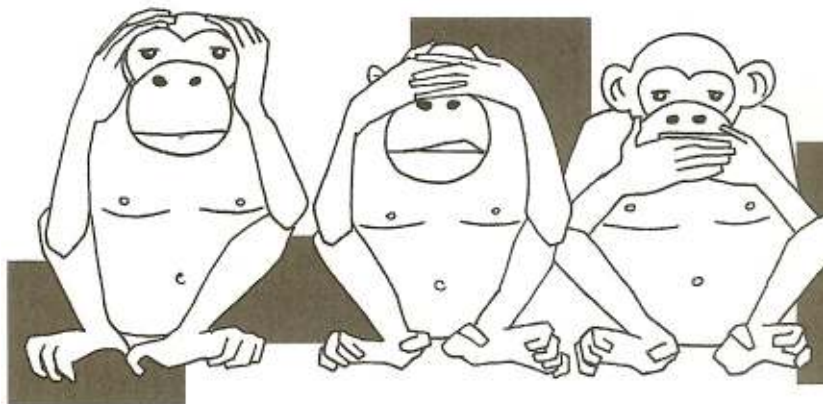
Klasyczna pozycja wyrażająca gotowość do działania



W blokach startowych: na miejsca, gotowi, start! – gotowość zakończenia spotkania lub rozmowy

UKRYWANIE KŁAMANIE

Gesty wyrażające chęć ukrycia lub zafalszowania czegoś:



Nie słyszeć zła, nie widzieć zła, nie mówić złych rzeczy



Dotykanie nosa



Kłamiąca nastolatka



Zakrywanie ust



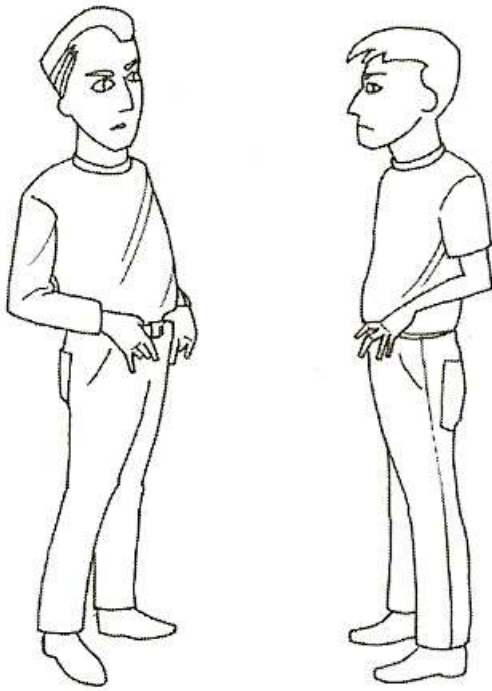
Uśmiech z zaciśniętymi wargami pokazuje, że ona skrywa jakąś tajemnicę, którą nie chce się z tobą



Bill Clinton odpowiada na pytania na temat Moniki Lewinsky przed ławą przysięgłych

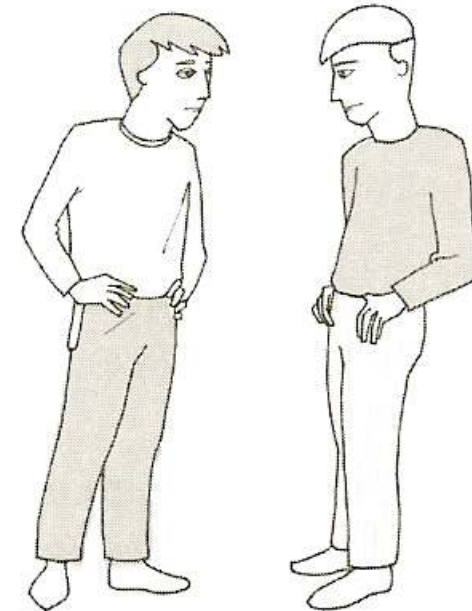
AGRESJA

- nachyleniem do przodu
- różne gesty dominacji
- mierzenie rywala wzrokiem
- opuszczenie głowy w dół
- zwrócenie się na przeciwko



Grupy gestów ukazujące agresywną postawę

Mierzenie rywala wzrokiem



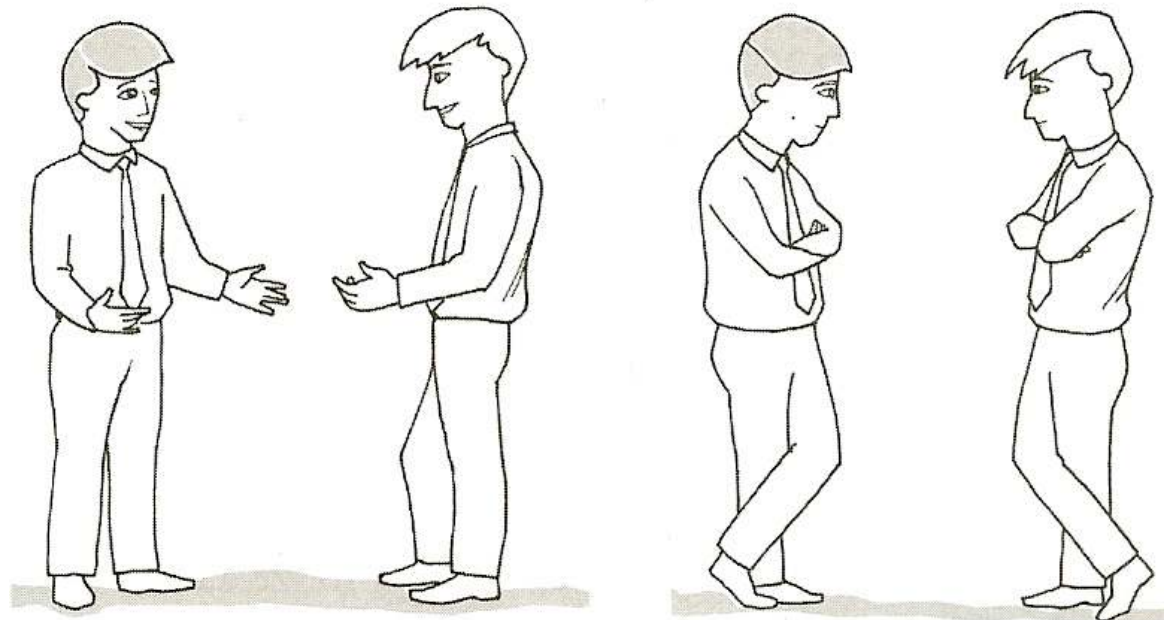
OTWARTOŚĆ I AKCEPTACJA X NIEPEWNOŚĆ

Otwartość:

- otwarte dłonie zwrócone w kierunku mówcy
- postawa otwarta, stopy w kierunku rozmówcy

Zamkniętość i niepewność:

- postawy obronne ze skrzyżowanymi rękoma i nogami
- zachowanie pewnego dystansu



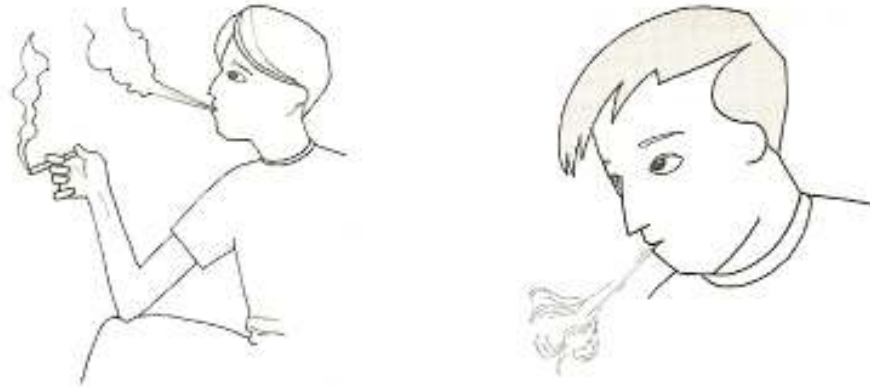
PAPIEROS i SPOSÓB WYDMUCHIWANIA DYMU

Różne sposoby jego trzymania przez kobiety i mężczyzn



Kobiety używają papierosa, aby w towarzystwie wyeksponować otwartą pozycję ciała i pokazać nadgarstek. Mężczyźni podczas palenia utrzymują zamkniętą pozycję i wolą nie unosić demonstracyjnie papierosa

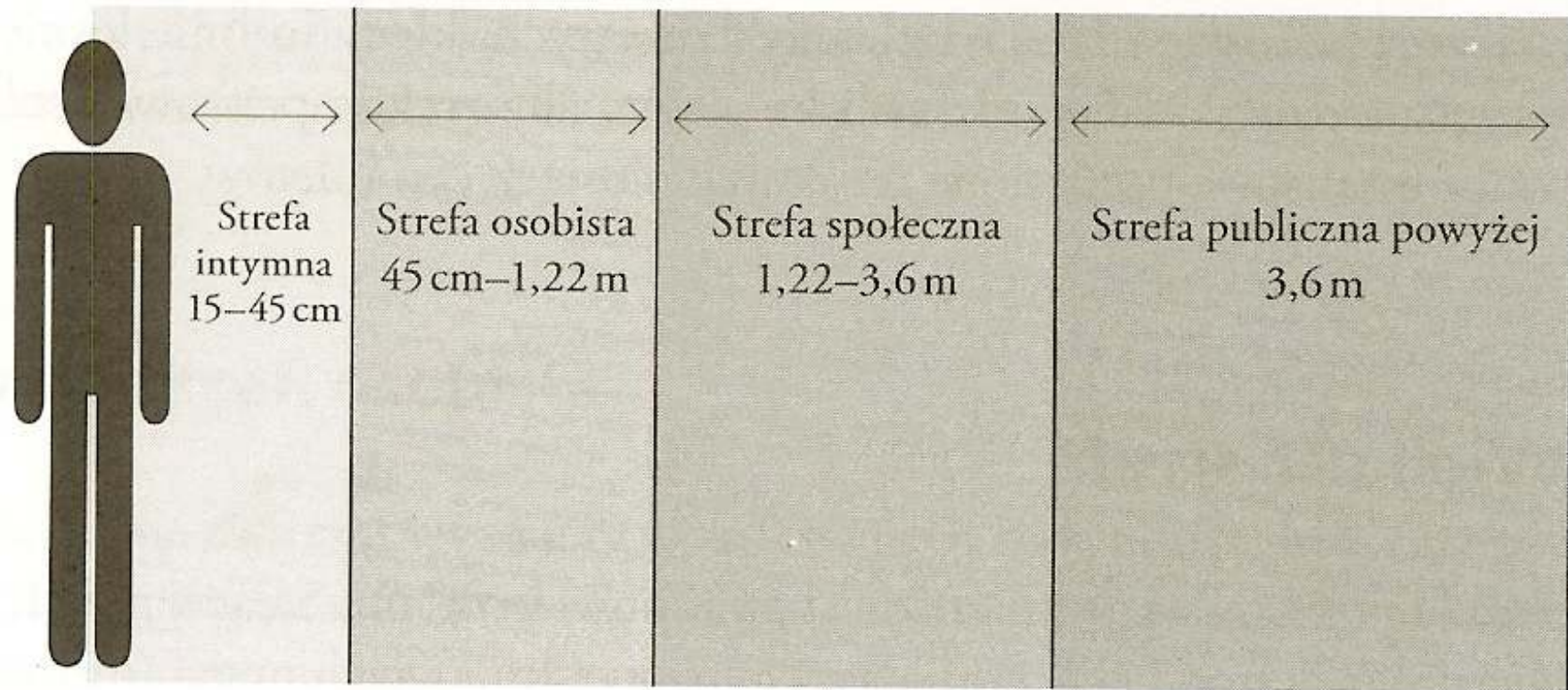
Sposób wydmuchiwanie dymu świadczy o postawie palacza do sprawy



Dym wydmuchiwany w górę: osoba pewna siebie, odczuwająca wyższość, z pozytywnym nastawieniem. Dym wydmuchiwany w dół: osoba o negatywnym nastawieniu, skryta, podejrzliwa

STREFY ODLEGŁOŚCI

zależne od kręgu kulturowego, stopnia urbanizacji miejsca zamieszkania

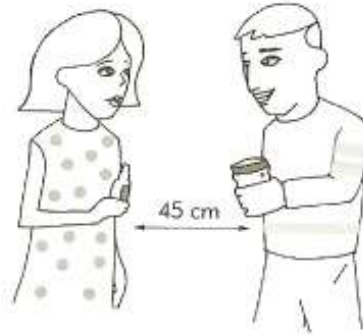


Zasięg poszczególnych stref

NARUSZENIE STREFY ODLEGŁOŚCI

- poprzez zbytne zbliżenie
- jeśli bez negatywnej reakcji, tzn. że jest pożądane

Dystans w czasie rozmowy możliwy do zaakceptowania przez większość mieszkańców miast Zachodu



Kto jest kim i skąd pochodzi?



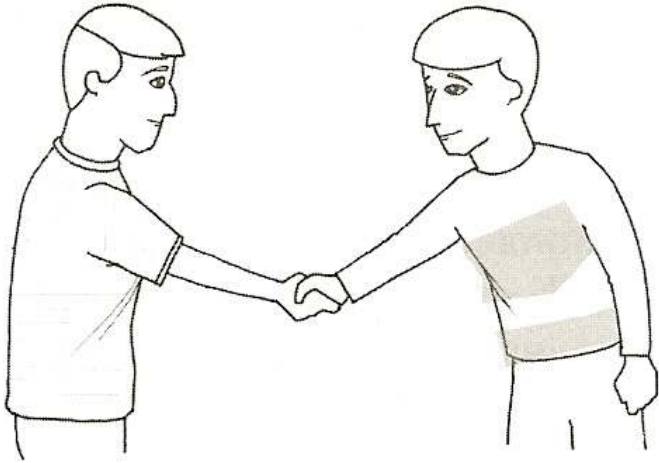
Mężczyzna, który ma mniejszą przestrzeń osobistą, zmusza kobietę do odchylania się, by mogła zachować wygodny dystans



W takiej sytuacji moglibyśmy przyjąć jedno z następujących założeń:

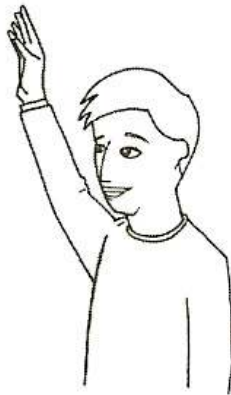
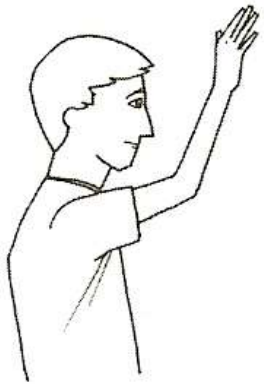
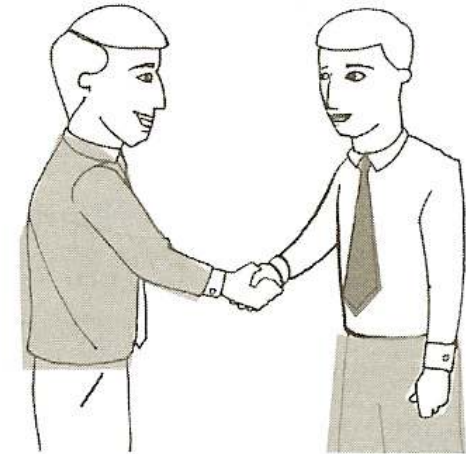
1. Oboje są mieszkańcami miasta, a mężczyzna stara się poderwać kobietę.
2. Mężczyzna ma mniejszą strefę intymną i niechcący narusza tę strefę u kobiety.
3. Kobieta wywodzi się z kultury, w której przyjęta jest mniejsza strefa intymna.
4. Tę parę łączy emocjonalna więź.

ODLEGŁOŚĆ POWITANIA



Odległość między dwoma witającymi się ludźmi z małego miasteczka sięga 1 metra

Powitanie dwóch mężczyzn z miasta, którzy wyciągają ręce na 45 centymetrów



Ludzie z rzadko zaludnionych rejonów stoją w bezpiecznej dla siebie odległości

STREFY UWAGI AUDYTORIUM

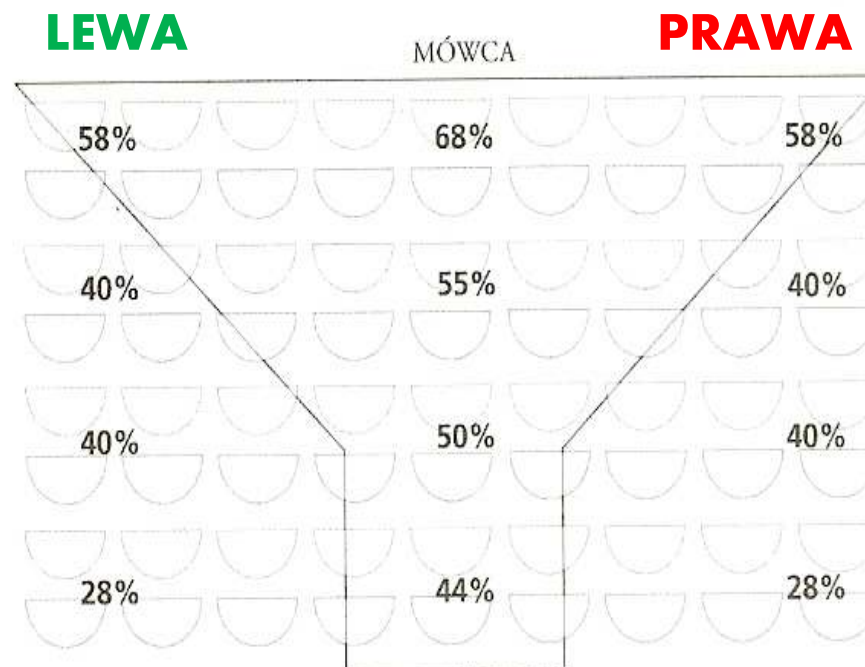
Lewa półkula przetwarza informacje na poziomie:

- logiki
- słów
- zbiorów
- liczb
- kolejności
- liniowości
- analizy

Prawa posługuje się:

- rytmem
- wyobraźnią
- snem na jawie
- barwą
- wymiarami
- relacjami przestrzennymi
- obszarem całości, czyli syntezą

Największa uwaga audytorium:



Zapamiętywanie informacji i udział uczestników w zależności od zajmowanego miejsca (Pease, 1986)

Przemawianie do audytorium z jego strony widowni:

Lewej (patrząc z widowni) – oddziaływanie na emocje i uczucia (prawa półkula)

Prawej (patrząc z widowni) – oddziaływanie na logikę i wnioskowanie (lewa półkula)

ODZWIERCIEDLENIE



Nawet gdy prezydenci Bush i Chirac nie zgadzają się werbalnie, nadal odzwierciedlają swoje gesty – co pokazuje, że żywią do siebie nawzajem szacunek



Mylimy podobnie



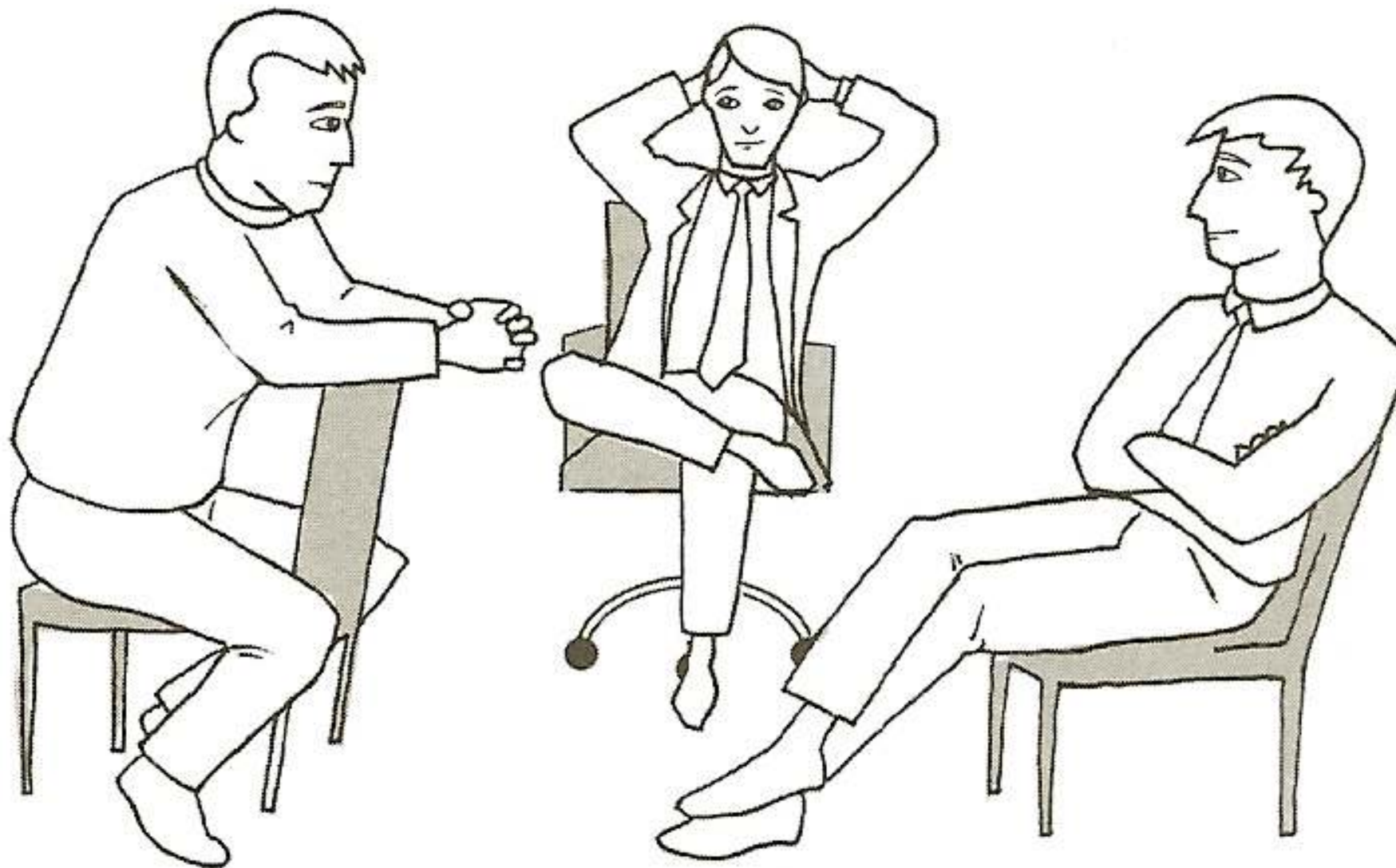
Odzwierciedlanie czyjegoś wyglądu i mowy ciała umożliwia stworzenie wspólnego frontu, a zarazem nie pozwala żadnej ze stron na zdobycie przewagi nad drugą

Szef odebrałby naśladowanie swojego zachowania przez podwładnego jako oznakę arogancji



PRZEANALIZUJ SCENKĘ

Co wyrażają poszczególne osoby w poniższej scenie i dlaczego?



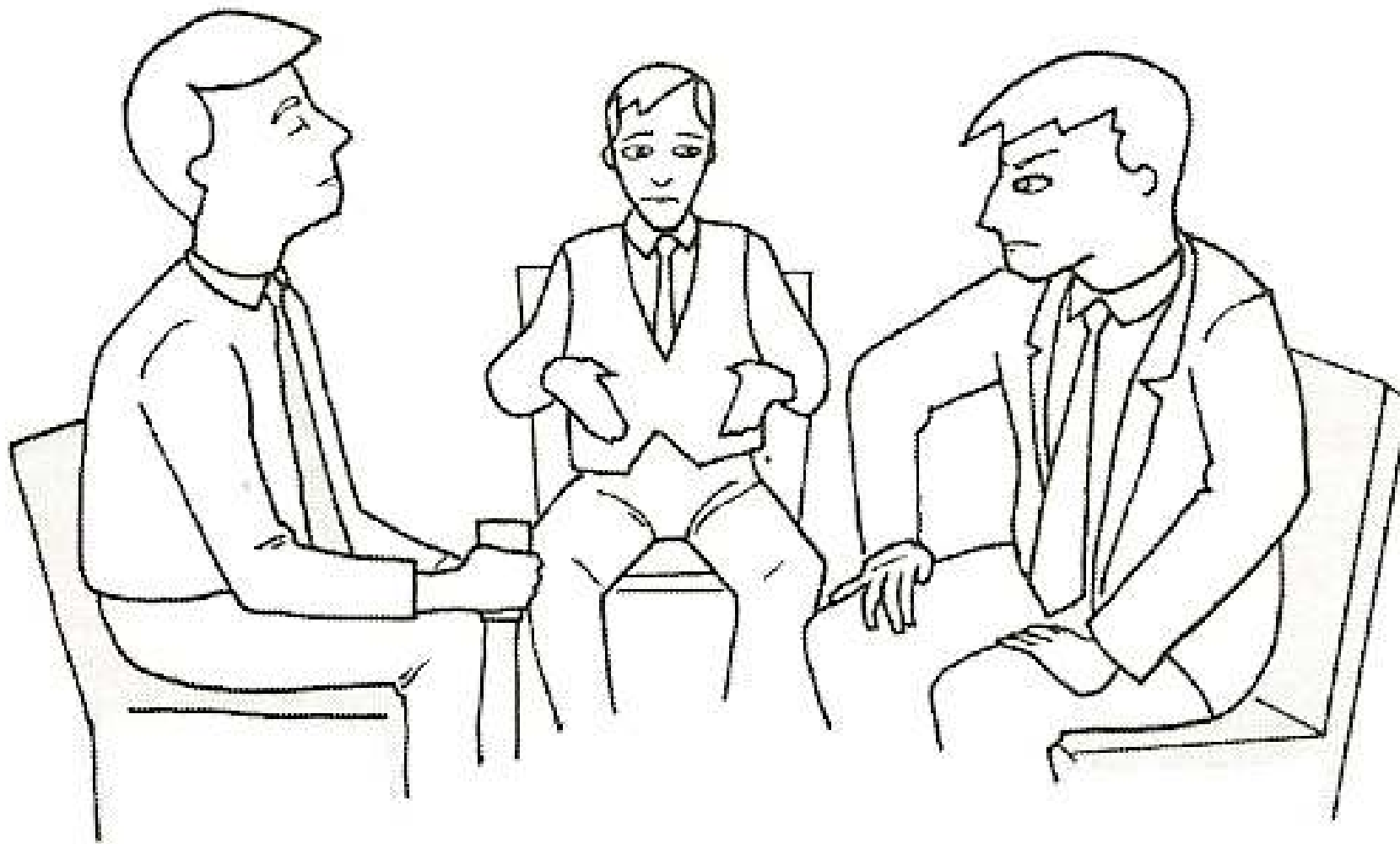
PRZEANALIZUJ SCENKĘ

Co wyrażają poszczególne osoby w poniższej scenie i dlaczego?



PRZEANALIZUJ SCENKĘ

Co wyrażają poszczególne osoby w poniższej scenie i dlaczego?



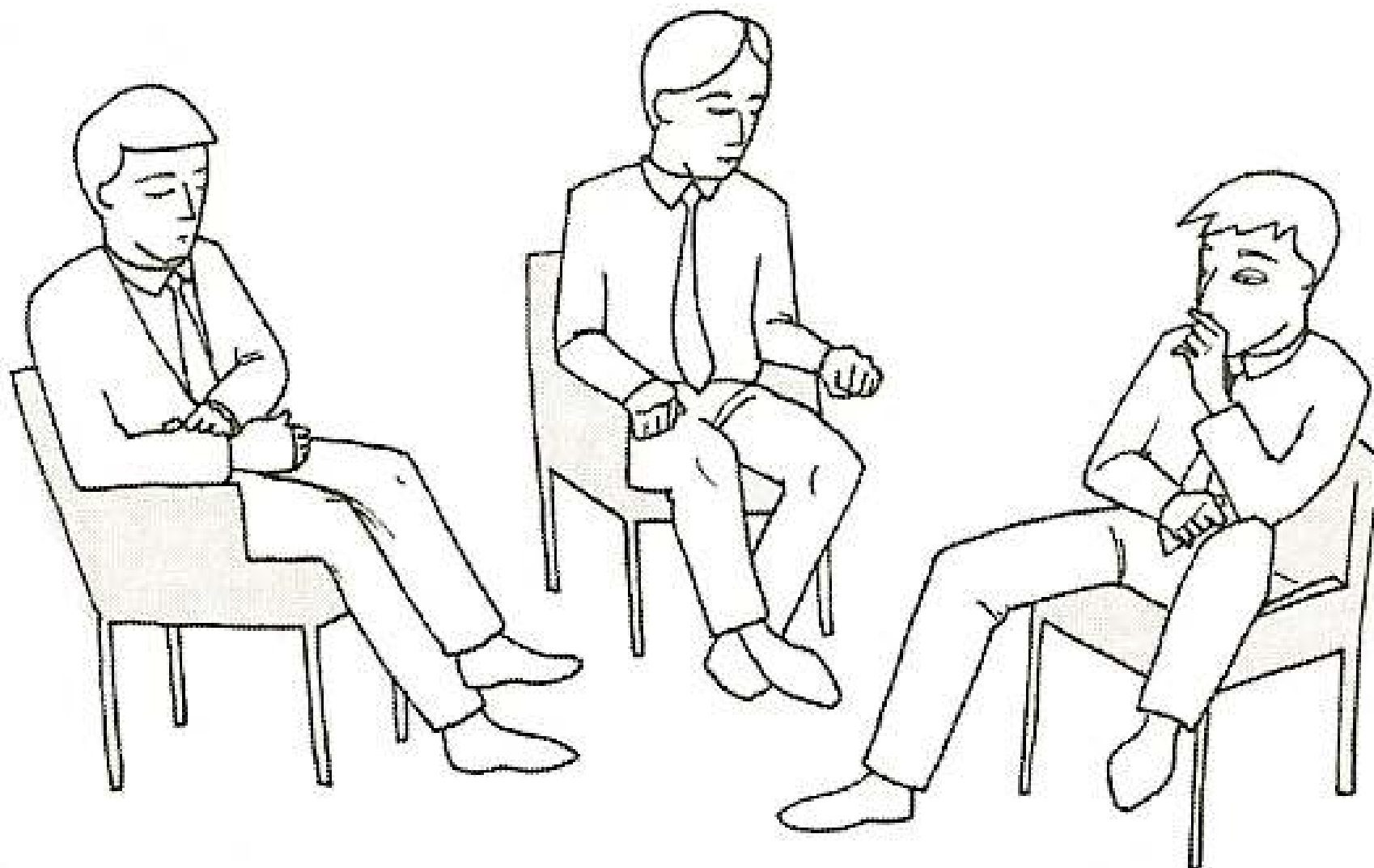
PRZEANALIZUJ SCENKĘ

Co wyrażają poszczególne osoby w poniższej scenie i dlaczego?



PRZEANALIZUJ SCENKĘ

Co wyrażają poszczególne osoby w poniższej scenie i dlaczego?



PRZEANALIZUJ SCENKĘ

Co wyrażają poszczególne osoby w poniższej scenie i dlaczego?



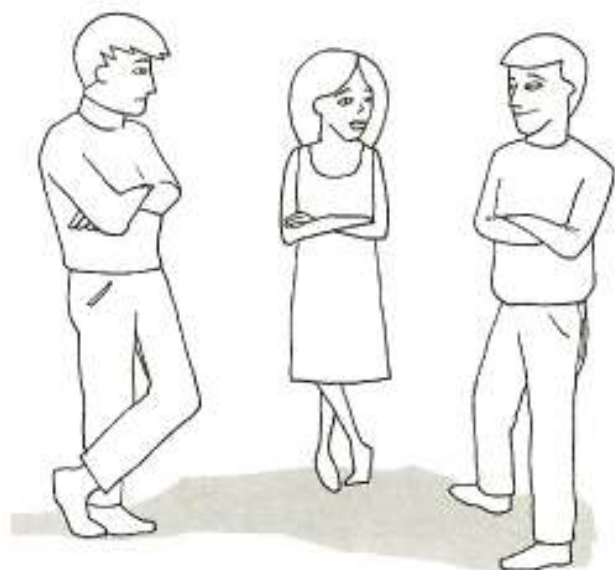
PRZEANALIZUJ SCENKĘ

Co wyrażają poszczególne osoby w poniższej scenie i dlaczego?



PRZEANALIZUJ SCENKĘ

Co wyrażają poszczególne osoby w poniższej scenie i dlaczego?



Początek rozmowy



Pięć minut później



BIBLIOGRAFIA

1. Eric Berne, *„W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich.”*, tłum. Paweł Izdebski, PWN, ISBN: 83-01-14139-5, Wydanie V, Warszawa, 2006.
2. Paul Ekman, *„Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie”*, PWN, ISBN: 83-01-14082-8, Warszawa, 2006.
3. Allan i Barbara Pease, *„Mowa ciała”*, ISBN 978-83-7510-019-8, REBIS, Poznań, 2007.
4. Chaim Perelman, *„Imperium retoryki. Retoryka i argumentacja”*, PWN, ISBN: 83-01-13908-0, Warszawa, 2004.
5. Susan Quilliam, *„Mowa ciała”*, ISBN: 1083-11-10614-2, Bellona, Warszawa, 2007