

COMUNICAREA NONVERBALA

Autor: COJOCARI Mariana

Coordonator științific: Conferențiar universitar doctor Gheorghe Varzari

Universitatea Tehnica din Moldova

Abstract: Scopul acestei lucrări, este de a studia mai aprofundat comportamentul uman și anume ipostazele acestuia, comunicarea nonverbală reprezintă limbajul tăcerii ce caracterizează mișcările corpului. Toate acestea se întâmplă fără a ne da seama, adică corpul nostru comunică exteriorului starea sa. Din punct de vedere ontogenetic, comunicarea nonverbală este precoce comunicării nonverbale și sunt legate între ele printr-un ansamblu de gesturi și tipologii umane...

Cuvinte cheie: Proxemica, Kinetica, taxonomie, comunicare tactilă, comunicarea cromatică.

Se realizează prin intermediul mijloacelor nonverbale, printre acestea, fiind corpul uman, spațiul sau teritoriul și imaginea. Informațiile sunt codificate și transmise printr-o diversitate de semne legate direct de postura, mișcarea, gesturile, mimica, înfățișarea partenerilor.

Din punct de vedere ontogenetic, comunicarea nonverbală este precoce comunicării verbale și se bazează în mare măsură pe elemente înnăscute: diverse comportamente expresive primare ale afectelor și emoțiilor, dar și învățare, la început imitativă.

Comunicarea nonverbală însoțește comunicarea verbală și este mai ușor de decodificat decât aceasta. Conținuturile afectiv-atitudinale se transmit în proporție de 55% nonverbal, 38% paraverbal și doar 7% verbal, astfel, un mesaj verbal neînsoțit de component nonverbală și paraverbală, va fi mai greu de decodificat.

Kinetica

Această disciplină a comunicării nonverbale studiază ansamblul semnelor comportamentale emise în mod natural sau cultural; ea a aplicat metodele lingvisticii structurale sistemelor de gesturi, fără a le disocia de interacțiunea verbală.

Un studiu aprofundat al kineticii a fost realizat de către Birdwhistell R., în cartea sa „Introduction to kinetics” (1952), care a reprezentat primul mare studiu sistematic al faptelor gestuale. Fonemelor, unități distincte ale fonologiei le corespund kinemele, cele mai mici unități de acțiune ale gestului sau mimicii (de exemplu ochiul stâng închis). Morfemelor, cele mai mici unități semnificative ale lexicului, le corespund kinemorfemele (de exemplu clipitul). Kinetica devine „o gramatică a gesturilor”. Se constituie o parakinetică, prozodie și poetică a gesturilor: intensitate, durată, întindere dar și ritmuri constante, flux constant. Această dimensiune mai largă se integrează într-un context psihologic, social și cultural.

Limbajul corpului contribuie la comunicarea nonverbală prin expresia feței, mișcarea corpului (forma, poziția lui), comunicarea tactilă și prin îmbrăcăminte.

Expresia feței: Comunicarea prin expresia feței include mimica, zâmbetul și privirea.

Mimica – În dicționarul limbii române, mimica este definită ca fiind arta de exprimare a gândurilor și sentimentelor prin gesturi sau prin modificarea expresiei feței, ansamblu de gesturi și de modificări ale fizionomiei care însoțește sau înlocuiește limbajul verbal. Modul în care privim și suntem priviți are legătură cu nevoile noastre de aprobare, de acceptare, de încredere în sine și prietenie. În legătura cu privirea, se studiază contactul vizual, expresia facială.

Contactul vizual este probabil, cel mai important indiciu nonverbal. Multe dintre aprecierile noastre inconștiente despre alte persoane se bazează pe durata și tipul contactului vizual pe care îl avem cu acestea. Cu cât contactul vizual durează mai mult cu cineva, cu atât ne vom simți mai apropiați de acea persoană. Evităm contactul vizual cu o persoană care ne displace și dacă avem contact vizual, adoptăm o privire lipsită de emoție decât prietenoasă. Diferența dintre cele două genuri de priviri apare din cât de larg sunt deschiși ochii și cât de mult se pot mișca mușchii din jurul ochilor.

Contactul vizual are patru funcții importante în comunicare: reglarea fluxului conversației, furnizarea de feed-back vorbitorului despre ceea ce a comunicat, exprimarea emoțiilor și informarea ambilor participanți despre natura relației lor.

Când este folosit pentru reglarea fluxului conversației, contactul vizual este unul dintre cele mai importante semnale. Atunci când începem o conversație deseori ne uităm la acea persoană pentru a stabili contactul vizual, când dorim să spunem ceva așteptăm până persoana care vorbește se uită la noi iar când încheiăm o remarcă, ne uităm la celălalt pentru a-i spune că este rândul lui.

Când se dorește prin contactul vizual transmiterea feed-back-ului, întreruperea acestuia poate avea un efect neplăcut. S-a constatat că în timpul unei conversații, dacă nu există contact vizual, emitentul are senzația că destinatarul nu este atent la mesajul său. Persoanele care au nevoie de aprobare stabilesc un contact vizual mai prelungit decât altele.

În ceea ce privește semnalarea naturii relației, s-a arătat printr-o serie de experimente, că dacă distanța dintre interlocutori este de trei metri, contactul vizual se menține într-un procent de 65% pe durata conversației, iar dacă distanța este de numai 0,6 metri, contactul vizual s-a redus la numai 45% din timpul conversației. Contactul vizual compensează lipsa apropierei fizice, sau ne permite să spunem „chiar dacă stai foarte aproape de mine, încă nu îți sunt intim”.

Există două modalități prin care contactul vizual ne poate exprima emoțiile. Una este simpla stabilire a contactului vizual. Așa cum am menționat anterior, dacă privim o persoană care ne este simpatică, mușchii ochilor sunt mult mai relaxați și ochii nu sunt atât de larg deschiși. Alte semnale, precum frecvența cu care clipim sau poziția sprâncenelor, pot indica și sentimente.

Chipul și ochii sunt părțile corpului pe care le remarcăm mai mult, dar care sunt foarte greu de înțeles. Mușchii feței sunt în număr mai mare la om decât la animale ceea ce arată cât de importantă este pentru ființele umane capacitatea unor mișcări subtile ale feței.

Expresiile faciale se pot modifica foarte rapid. Se știe că există cel puțin opt poziții diferite ale sprâncenelor și frunții – fiecare cu propria sa semnificație, mai mult de opt poziții ale ochilor și pleoapelor și cel puțin zece pentru partea inferioară a feței. În combinații diferite, acestea dau un număr uriaș de expresii posibile.

Există, în principiu șapte grupuri principale de expresii faciale, deși fiecare grup are mai multe variații. Acestea sunt: fericirea, surpriza, teama, tristețea, furia, curiozitatea și dezgustul/disprețul. Deoarece aceste grupuri de expresii par să reprezinte semnale recunoscute în toate societățile umane, se crede că acestea ar fi innascute, unele variații ale expresiilor faciale pot ajunge să fie dezvoltate din punct de vedere cultural, așa cum se întâmplă cu imitarea unor personaje bine cunoscute.

Zâmbetul este considerat o expresie facială. Este un gest capabil să exprime o gamă largă de informații, de la plăcere, bucurie, satisfacție la cinism, jenă. Interpretarea sensului zâmbetului variază de la cultură la cultură, chiar subcultură, fiind strâns corelată cu presupunerile specifice care se fac în legătură cu relațiile interumane în cadrul acestei culturi.

Funcțiile comportamentului vizual

Aceste funcții trebuie cunoscute pentru a le valorifica mai eficient, astfel efectele finale ale comunicării vor fi mai reprezentative. Principalele funcții ale comportamentului vizual, sintetizate din multitudinea de funcții identificate de specialiști, sunt următoarele:

- comportamentul vizual definește natura relațiilor interpersonale
- comportamentul vizual oferă informații referitoare la starea afectivă a interlocutorilor
- comportamentul vizual este implicat în realizarea feed-back-ului, deci are un rol important în reglarea interacțiunii dintre parteneri
- comportamentul vizual compensează distanța fizică
- comportamentul vizual este implicat în funcționarea optimă a altor modalități de comunicare nonverbală

Mișcarea corpului

Corpul comunică prin gesturi, poziția și modul de mișcare al acestuia, atingere și îmbrăcăminte. Gesturile sunt, de asemenea, o modalitate de comunicare de informații suplimentare. De cele mai multe ori utilizăm gesturile deliberat, pentru a sprijini și evidenția ceea ce spunem. Uneori însă, utilizăm gesturi fără să ne dăm seama că ne trădează, le facem fără vreo intenție. Semnale cum ar fi bătaia nervoasă din picior sau mâinile neastâmpărate îi comunică interlocutorului nostru cum ne simțim, fără să ne dăm seama. Multe din gesturile pe care le utilizăm sunt învățate datorită interacțiunilor specifice culturii în care trăim, acestea însoțesc, mai mult sau mai puțin, limbajul și interacțiunea socială în societatea în care evoluăm. Poziția și gesturile sunt utilizate într-o conversație pentru a reflecta ceea ce ne spune interlocutorul: ascultătorul tinde să facă gesturi mai puțin ample decât vorbitorul, dar le face. Acestea, împreună cu ecoul pozițional pe care îl

prezintă multe persoane, imitând poziția celui cu care comunică, alcătuiesc un semn de atenție și empatie față de emitent.

Clasificarea gesturilor

Cea mai utilizată clasificare a gesturilor este aceea care împarte gesturile în: embleme, ilustratori, manifestări afective, gesturi de reglaj și adaptorii.

Emblemele sunt mișcări care au o traducere verbală directă, în general un cuvânt sau o frază, acestea fiind specifice fiecărei culturi. Ele țin locul cuvintelor și pot să se constituie într-un limbaj de sine stătător.

Ilustratorii sunt indicații nonverbale legate direct de cuvinte. Ei întăresc comunicarea verbală și ne ajută să accentuăm sau să subliniem idei sau cuvinte. Prezintă un caracter mai mult sau mai puțin arbitrar decât emblemele, o parte din ei fiind chiar reacții gestuale înnăscute și, ca atare, universale. Ei nu au o semnificație luată ca entități aparte, ci numai în legătura lor cu cuvintele, un exemplu ar fi acela al urmării gesturilor efectuate de persoanele de la televizor, oprind sonorul.

Manifestările afective sunt mișcări ale corpului care ne dezvăluie starea afectivă. Indicii faciali sunt primii care ne „trădează” sentimentele nonverbal. Aceste manifestări pot fi folosite pentru a influența pe alții, de exemplu entuziasmul și speranța au trecut la public. Cele mai frecvente manifestări afective sunt tremuratul mâinilor și al picioarelor și trebuie luate în considerare de cei care comunică cu persoanele care prezintă astfel de manifestări, pentru a lua măsurile necesare ca interacțiunea să nu fie influențată.

Gesturile de reglaj dirijează, întrețin și controlează comunicarea. Funcția lor este expresivă și fatică, deoarece relevă atitudinile participanților față de interacțiune și oferă asigurări receptorului privind continuitatea contactului, iar emițătorului îi permit să-și ajusteze, prin feed-back, parametrii enunțării, în funcție de reacțiile interlocutorului. Reglatorii contribuie decisiv la schimbarea rolurilor dintre cei doi parteneri de interacțiune.

Adaptorii sunt mișcările care satisfac nevoile personale și ajută la adaptarea la mediu. Aceștia constituie clasa de gesturi cea mai puțin legată de comunicare. În această clasă intră mișcările ce pot fi efectuate atât în prezența, cât și în absența observatorilor. Gesturile de manipulare a obiectelor într-un scop practic sunt cunoscute sub numele de alteradaptorii.

Poziția corpului – stând în picioare sau jos poate indica starea în care se află un individ și poate fi utilizată ca o metodă de comunicare. Postura corpului ne oferă informații despre atitudine, emoții, grad de curiozitate, căldură sufletească.

O persoană dominantă tinde să țină capul înclinat în sus, iar cea supusă în jos. În general, aplecarea corpului în față semnifică interesul față de interlocutor, dar uneori și neliniște și preocupare. Poziția relaxată, înclinat pe scaun spre spate, poate indica detașare, plictiseală sau autoîncredere excesivă și apărare la cei ce consideră că au un statut superior interlocutorului.

Comunicarea tactilă

Un canal important al comunicării nonverbale îl reprezintă comunicarea prin atingere. Din punct de vedere ontogenetic, comunicarea tactilă poate fi circumscrisă vieții intrauterine când fătul recepționează vibrațiile inimii mamei. Ea se dezvoltă încă din primele momente de viață ale copilului, din modul în care acesta este atins de mamă, mai ales în momentele de alăptare și de întreținere a igienei corporale.

Tipologii ale atingerii

O taxonomie, care vizează dimensiunea funcțională a atingerilor și contextele care favorizează dezvoltarea acestor tipuri de comportamente, împarte atingerile în:

Atingerea funcțional-profesională – include comportamente ocazionate de îndeplinirea unor sarcini de natură profesională. Atingerile ce se realizează în acest context au scopul de a privi persoana ca pe un obiect oarecare tocmai pentru a elimina orice aluzie referitoare și o posibilă intenție sexuală. Pentru a exemplifica, amintim de relația dintre medic și pacient, antrenor și sportiv.

Atingerea social-politicoasă – interacțiunea este percepută ca o persoană și nu ca un obiect. În cadrul acestui tip de comportament, nu există o anumită relație între interlocutori, ci există mai mult un sens ritualic, un exemplu în acest sens este strângerea de mână.

Atingerea călduros-prietenosă – inițiatorul acestui comportament își exprimă afecțiunea față de persoana cu care interacționează. Un exemplu ar putea fi îmbrățișarea sau sărutul, care pot ajunge la un nivel de stereotipizare.

Atingerea intimă din iubire – investiția afectivă este mult mai mare și se poate întâlni în cadrul interacțiunii dintre părinți și copiii lor, îndrăgostiți, soți etc. Atingerile de acest tip au un grad mai mic de stereotipizare.

Atingerea sexuală pasională – are la bază atracția deosebită pe care o resimt partenerii în cadrul unei interacțiuni cu totul speciale.

Autoatingerea

Pe lângă atingerile implicate în interacțiunea umană, individul dezvoltă și comportamente de autoatingere, care se obiectivează în particularități nervoase cum ar fi: rosul unghiilor, jupuirea pielitelor, răsucirea unui fir de păr.

O clasificare a tipurilor de autoatingere decelează aceste acte în următoarele categorii:

-Acțiuni-scut (acțiuni de protecție) – sunt comportamente ce au scopul de a reduce intrările sau ieșirile, cum ar fi punerea mâinii peste gură sau peste urechi și ele au rol important în funcționarea normală a conduitei umane;

-Acțiuni de curățare – au un rol reglator și putem recunoaște din această categorie ca făcând parte scărpinatul, ciupitul, frecatul, ștergerea, pieptănarea părului, îndreptarea hainelor. Pieptănarea părului și aranjarea hainelor se regăsesc într-o mai mare măsură în rândul femeilor;

-Semnalele specializate – sunt comportamente prin intermediul cărora se transmit altor persoane mesaje specifice (punerea mâinii la ureche în formă de pâlnie pentru a transmite imposibilitatea de a auzi, punerea mâinii sub bărbie pentru a semnaliza plictiseala);

-Autointimitățile – au un rol reglator datorită efectului lor reconfortant (ținerea de propria mână, îmbrățișarea, încrucișarea picioarelor, lăsarea capului pe umăr); pot fi etalate în public și au o frecvență mai mare atunci când persoana se află în momente de intimitate deplină.

Prezența personală

Prezența personală comunică prin intermediul formei corpului, a îmbrăcăminteii, a mirosului (parfum, miros specific), a bijuteriilor și a accesoriilor vestimentare.

În ceea ce privește forma corpului, distingem trei tipuri de constituții (după Sheldon): ectomorf (fragil, subțire și înalt); endomorf (gras, rotund, scurt); mezomorf (musculos, athletic, înalt). Datorită condiționărilor sociale, tindem să îi percepem pe ectomorfi ca fiind tineri, ambițioși, suspicioși, tensionați, nervoși și mai puțin masculini; pe endomorfi îi percepem ca fiind bătrânicioși, demodați, mai puțin rezistenți fizic, vorbăreți, buni la suflet, agreabili, de încredere, prietenoși, dependenți de alții; pe mezomorfi – încăpățânați, puternici, aventuroși, maturi în comportare, plini de încredere în sine, veșnic învingători.

O altă cale prin care se comunică fără cuvinte este îmbrăcăminteaa. Uniformele semnalează că persoana ocupă un anumit rol în societate, de exemplu polițist, infirmieră. Alte forme de îmbrăcăminte pot comunica informații despre persoana pe care o poartă – dacă persoana are o profesiune intelectuală (de exemplu avocat), adoptă un stil vestimentar imaculat.

Îmbrăcăminteaa și accesoriile pot marca statutul social real sau pretins. Îmbrăcăminteaa nonconformistă comunică faptul că purtătorul este un original, un răzvrătit social, posibil creator de probleme sau artist.

Proxemica

Apropierea pe care ne-o permitem față de alte persoane este o altă modalitate de a comunica. Limbajul spațiului trebuie interceptat în funcție de mărime, grad de intimitate, înălțime, apropiere-depărtare, înăuntru-în afară. Fiecare societate are, ca specifică o distanță considerată optimă pentru a purta o conversație, iar membrii fiecărei societăți țin cont de această distanță.

Comunicarea prin spațiu trebuie cunoscută pentru a înțelege semnificațiile acesteia și pentru a putea valoriza maximal acest canal de comunicare. Proxemica este disciplina care studiază relațiile spațiale ca mod de comunicare. Jocul teritoriilor, modul de a percepe spațiul în diferite culturi, efectele simbolice ale organizării spațiale, distanțele fizice ale comunicării țin de această ramură.

Comunicarea cromatică

Cercetări asupra culorilor există încă din Antichitate, însă în zilele noastre aceste studii au căpătat o concretizare, ele stând la baza realizării unor cunoscute teste de personalitate (testul lui Max Luscher, în care, în funcție de ordinea în care sunt alese culorile, se evidențiază o anumită stare dispozițională).

Culoarea afectează comunicarea astfel: culorile calde stimulează comunicarea, în timp ce culorile reci inhibă comunicarea; monotonia dar și varietatea excesivă de culori inhibă și distrag comunicatorii.

Comunicarea prin timp

Comunicarea temporală este centrată pe utilizarea timpului – cum îl organizăm, cum reacționăm la el etc. Punctualitatea reprezintă o formă de comunicare prin timp. O altă formă de comunicare este timpul potrivit, el este reprezentat de legătura dintre timp și anumite activități sociale, dintre timp și statut, dintre timp și situație etc. Precizia timpului – timpul este considerat a fi ceva prețios și personal și atunci când cineva își permite să ni-l structureze, acest lucru comunică diferența de statut. A veni mai târziu sau mai devreme la o întâlnire comunică atitudinea față de interlocutor sau față de activitatea respectivă, percepția statutului și a puterii, respectul și importanța acordată. Cu cât o persoană o așteaptă mai mult pe o alta, cu atât ea se va simți mai desconsiderată. Timpul permite, intenționat sau nu, manipularea, controlarea sau comunicarea respectului și interesului.

Lipsa timpului – timpul reprezintă pentru noi o resursă personală limitată. Dacă acordăm din timpul nostru pentru a întâlni o persoană, pentru a comunica cu aceasta, ea se va simți ca fiind mai importantă pentru noi. Studii sociologice au demonstrat că relația de comunicare pozitivă se dezvoltă proporțional cu frecvența interacțiunii, cu timpul petrecut împreună.

Bibliografie

- Cosmovici, A., Iacob, L., (1998) „Psihologie școlară”, Ed. Collegium Polirom, Iași
Frunză, V., (2003) „Teoria comunicării didactice”, Ovidius University Press, Constanța
Hayes, N., Orrell, S., (1997) „Introducere în psihologie”, Ed. All Educational, București
Kendon, A., (1967) „Some functions of gaze direction in social interaction”. Acta Psychologica 26
Pânișoară, I. O., (2008) „Comunicarea eficientă”, Ed. Polirom, Iași,
Tran, V., (2001) „Teoria Comunicării”, București
Zlate, M., (2006) „Fundamentele psihologiei”, Ed. Universitară, București