

LIMBAJUL TRUPULUI

Iulia CALMAȚUI

Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: În perioada contemporană interpretarea corectă a limbajului trupului este o necesitate pentru a înțelege pe oamenii care ne înconjoară și pe noi înșine. În acest sens, este importantă cunoașterea semnificațiilor diferitor tipuri de gesturi, diverselor poziții ale mâinilor, picioarelor, mimicilor ale feței care diferă de la o circumstanță la alta. Cartea "Limbajul trupului" de Allan Pease, luată drept sursă de inspirație, oferă numeroase detalii la acest subiect și multiplele exemple.

Cuvinte cheie: limbajul trupului, distanța personală, palmele, mâinile, gesturi.

Comunicarea non-verbală este comunicarea fără cuvinte și este transmiterea voluntară sau involuntară de informații și exercitarea influenței prin intermediul factorilor comportamentali. Comunicarea non-verbală este un proces complex, care include omul, mesajul, starea lui sufletească și mișcările trupului. Acest tip de comunicare include 2 categorii printre care evidențiem: comunicarea paraverbală și limbajul trupului.

Limbajul trupului își trage sevele din epoca semnelor și a semnalelor – perioada apariției și manifestării primului sistem de comunicare, când ființele din Neanderthal comunicau prin sunete (mîrîituri, mormăieli, țipete) și prin limbajul mimico-gestual. Cu toate acestea, este aproape incredibil că în decursul evoluției umane de mai bine de un milion de ani, aspectele nonverbale ale comunicării au început să fie studiate mai intens abia în anii '60, iar publicul a luat cunoștință de existența acestora numai în anul 1970, o dată cu apariția cărții lui Julius Fast despre limbajul trupului.

S-au făcut estimări similare în privința cantității comunicațiilor nonverbale între oameni. Astfel, o persoană obișnuită, de-a lungul unei zile, vorbește efectiv timp de zece sau unsprezece minute, iar o propoziție obișnuită durează în jur de două secunde și jumătate. În cazul conversațiilor în doi, componentul verbal este sub 35 la sută, comunicările nonverbale reprezentînd peste 65 la sută.

Cu toate acestea, mulți dintre semenii noștri nu au aflat nici pînă în prezent de existența limbajului trupului și cu atît mai puțin de importanța acestuia în viața lor.

1. Factori care influențează interpretarea limbajului trupului

1.1. Profesia

De la bunul început, trebuie menționat că una din cele mai serioase greșeli pe care un începător în ale limbajului trupului o poate comite este aceea de a interpreta un anumit gest izolîndu-l de alte gesturi sau circumstanțe, ceea ce va duce la interpretarea greșită a mesajului transmis. De exemplu, un om care practică o strîngere de mîna numită "peste mort" probabil va fi acuzat că are un caracter slab? Dar în realitate noi trebuie să ținem cont că de exemplu artiștii, muzicienii, chirurgii și toți cei care efectuează munci delicate cu mîinile lor, preferă în general să nu întindă mîna, iar dacă totuși sunt obligați s-o facă vor folosi metoda peștelui mort pentru a-ți proteja mîinile.



1.2. Bagaj lexical

Cercetările referitoare la comunicările non-verbale au evidențiat existența unei corelații între disponibilitatea de vorbire (bagajul de cuvinte deținut) al unei persoane și numărul de gesturi pe care îl utilizează pentru a transmite mesajul său. Persoana aflată pe treapta cea mai de sus a ierarhiei sociale sau de conducere se bazează, în principal, pe vocabularul său bogat, în timp ce una mai puțin educată sau necalificată se va sprijini, pentru transmiterea intențiilor sale, mai mult pe gesturi decît pe cuvinte.

1.3. Vîrsta

Rapiditatea unor gesturi și evidența lor în ochii altora este în strînsă legătură și cu vîrsta individului. De exemplu, dacă un copil de cinci ani spune o minciună părinților, el  i acoperă de îndată gura cu o m n  sau cu am ndou . Gestul acoperii gurii alertează părinții în privința comiterii minciunii. Acest gest va fi utilizat și în continuare, în decursul întregii vieți, modific ndu-se doar viteza aplicării lui. C nd minte, un adolescent își ridică și el m na la gură ca și copilul de cinci ani ,dar în loc de acoperirea bruscă a gurii, degetele vor m ng ia ușor buzele. Gestul acoperirii gurii devine și mai rafinat la adulți. C nd adultul minte, creierul său dă ordin să acopere gura pentru a stopa cuvintele minciunoase, dar în ultima clipă, m na sa va aluneca mai departe pe fața și va atinge nasul. Acest gest nu este altceva dec t varianta rafinată a gestului de acoperire a gurii folosit în copilăriei,numai că demonstrează faptul că odată cu v rsta omului, multe din gesturile sale devin mai rafinate și mai puțin vizibile.



2. Este posibilă falsificarea limbajului trupului nostru ?

Se pune adesea întrebarea: Este posibilă falsificarea limbajului trupului nostru ? Răspunsul în general ar fi "nu", datorit lipsei de concordanță, care probabil apare între utilizarea principalelor gesturi și a microsemnalelor trupului și cuvintele rostite. Palma deschisă, de exemplu, este asociată cinstei, dar atunci c nd escrocul își ține palmele deschise și z mbește în timp ce spune o minciună , microgesturile sale îl trădează . Pupilele sale se contractează, una din spr ncene se ridică sau colțul gurii se smucește și aceste semnale contrazic gestul palmei deschise și z mbetul sincer. Drept urmare, cel care receptează toate aceste semnale e tentat să nu dea crezare celor auzite.

La interogatoriile de la poliție suspectul este așezat pe un scaun într-un loc deschis al camerei sau sub o lumină puternică, unde trupul lui poate fi observat în întregime de cel care îl anchetează.

3. Distanța zonală personală

Orice individ are tendința de a-și revendica un spațiu specific,a cărui mărime depinde de densitatea populației acelu loc unde a crescut. Prin urmare distanța zonală personală este determinată cultural, în timp ce unele culturi, ca de pildă cea japoneză s-au obișnuit cu aglomerația, altele preferă spațiile larg deschise și le place să mențină distanța.

La locuitorii albi de clasa mijlocie spațiul personal poate fi împărțit în patru distanțe zonale distincte.

1. *Zona intimă*  ntre 15 și 46 cm. Dintre toate distanțele zonale aceasta este cea mai importantă; omul își apără această zonă ca o proprietate a sa. Doar celor apropiați emoțional le este permis să pătrundă în ea .Din această categorie fac parte îndrăgostiții, părinții, soțul sau soția, copiii, prietenii și rudele apropiate.

2. *Zona personală*  ntre 46 cm și 1, 22 m. Aceasta este distanța pe care o păstrăm fața de alții la  nt lniri oficiale, ceremonii sociale și  nt lniri prietenești.

3. *Zona socială*  ntre 1, 22 m și 3, 60 m. Această distanță o păstrăm fața de necunoscuți, fața de eventuali instalatori sau t mplari care ne repară ceva în casă, fața de v nz tori.

4. *Zona publică peste 3, 60 m.*



4. Ritualul alegerii locului

Atunci când cineva pretinde un spațiu sau un loc printre persoane străine, cum ar fi un loc la cinema, la masa unei consfătuiri sau un cuier pentru prosop pe terenul de sport, el va proceda într-o manieră foarte previzibilă : de obicei, ochește spațiul cel mai larg disponibil dintre două scaune sau cuier ocupate. La cinematograful, el va alege un scaun care se găsește la mijlocul distanței dintre capătul rîndului cel mai apropiat spectator. Pe terenul de sport, cuierul preferat va fi cel care se găsește în locul cel mai spațios: la mijloc, între alte două prosoape sau între capătul cuierelor și cel mai apropiat prosop. Scopul acestui ritual este să nu fie jignite alte persoane, nici prin apropiere prea mare, nici prin îndepărtare prea mare de ele.

5. Palma

Unul din cele mai puțin observate, dar, totodată și cele mai eficiente semnale non - verbale este transmisă de palma omului. Utilizarea corectă a palmei îl poate investi pe om cu un anumit grad de autoritate și cu capacitatea de a-i dirija pe alții prin gesturi.

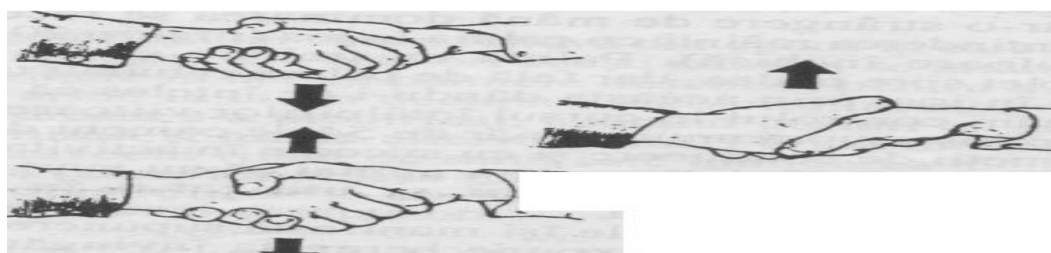
Gesturile principale de îndrumare ale palmei sunt următoarele trei: palma îndreptată în sus, palma îndreptată în jos și palma strînsă pumn, cu degetul arătător întins. Diferența dintre cele trei poziții este ilustrată de următorul exemplu: să presupunem că îl rugăm pe cineva să ridice o cutie și să o ducă într-un alt loc din aceeași cameră . Vom utiliza același ton, aceleași cuvinte ,schimbînd poziția palmei. Palma întoarsă în sus este utilizată ca un gest de supunere, neamenințător, evocînd gestul cerșetorului de pe stradă. Palma întoarsă în jos asigură autoritate imediată . Cel căruia îi adresăm rugămîntea are impresia că a primit un ordin de a muta cutia, iar în funcție de relațiile pe care le are cu noi, pot apărea la el sentimente contradictorii. În Figura 2 palma este închisă, iar degetul arătător devine o bită simbolică cu care vorbitorul amenință ascultătorul să se supună.



6. Strîngerea mîinii

Strîngerea mîinii este o relicvă din epoca în care omul viețuia în peșteri. Forma modernă a acestui străvechi ritual de salut este întinderea mîinii și strîngerea palmelor atît la întîlnire, cît și la despărțire, în mod obișnuit, într-un asemenea gest mîinile se scutură între cinci șapte ori.

Strîngerea mîinii poate fi diferită. Presupunem că doi indivizi se întîlnesc pentru prima dată și se salută cu obișnuita strîngere de mîini. Cu acest prilej poate să fie transmisă una din cele trei atitudini de bază : *dominarea*: "Acest om vrea să domine. Trebuie să fiu mai precaut"; *supunerea*: "îl pot domina pe acest om. El va face ceea ce doresc eu"; *egalitatea*: "îmi place acest om. Ne vom înțelege bine". Aceste atitudini sunt transmise în mod inconștient. Dar prin antrenament și prin aplicarea conștientă a unor tehnici de strîngere a mîinii putem influența direct rezultatele unei întîlniri cu o altă persoană.



7.

Încleștarea mâinilor

La prima vedere pare a fi un gest de încredere, deoarece unii dintre cei care îl folosesc zâmbesc adesea și par a fi mulțumiți. Cu un anumit prilej, însă, experiențele asupra poziției de încleștare a mâinilor au demonstrat că este vorba de un gest de frustrare care semnalizează că cel în cauză își reprimă o atitudine negativă. Gestul are trei poziții principale: mâinile încleștate înaintea feței, mâinile încleștate și așezate pe masă sau în poziție de mijloc și mâinile încleștate și lăsate în poală în poziție de ședere sau lăsate în jos când stăm în picioare. Se pare că există o anumită corelație și între nivelul la care mâna este ridicată și gradul de dispoziție negativă a individului: te înțelegi mai greu cu unul care ține mâinile încleștate într-o poziție ridicată, decât cu cel care procedează invers, ca în cazul tuturor gesturilor negative, trebuie făcut ceva pentru ca degetele celui în cauză să se desfacă, iar palmele și partea din față se va menține.



8. Mâinile în poziție de coif

Gestul are două versiuni: coiful îndreptat în sus, poziție obișnuită când cel în cauză își expune pe larg părerile și ideile sale și coiful îndreptat în jos utilizat, în general, de cel care mai degrabă ascultă, decât vorbește.



Concluzie

Scopul acestei lucrări este de a pătrunde în problematica comunicării între oameni și în felul acesta de a înțelege mai bine pe alții și, în consecință, și pe sine însumi. Scopul lucrării este de a deveni mai conștientă de propriile sale gesturi și semnale non-verbale și de a demonstra cum oamenii comunică între ei cu ajutorul acestui factor de mediere.

În decursul acestei lucrări am constatat că o importanță majoră în viața noastră de zi cu zi o are descifrarea corectă a limbajului trupului.

Este evident faptul, că nici într-un caz oamenii nu trebuie standardizați. Fiecare om este o personalitate aparte care trebuie să fie percepută în mod unic, ci nu după regulile comune pentru toți.

Trebuie să fim prudenți la ceea ce se întâmplă în jur, și nu trebuie să dăm crezare numai cuvintelor spuse de către o persoană, căci putem să fim înșelați.

Bibliografie:

1. Pease A. *Limbajul Trupului*, Editura Polimark, București, 2002