

WYDAWNICTWO

ASTRUM

www.wydawnictwo-astrum.pl

LECH TKACZYK

Biznes
seria książek biznesowych



Postawa, mimika, gest



Wydawnictwo ASTRUM z okazji obchodów 20-lecia swego powstania (1990-2010), przygotowało dla swoich wiernych, a także nowych Czytelników szereg ciekawych inicjatyw promujących jego markę.

Najważniejsza z nich nosi nazwę WYDAJ SIĘ W KSIĄŻCE. Jest to MOŻLIWOŚĆ WYDANIA W NASZEJ OFICYNIE WŁASNEJ, NAPISANEJ PRZEZ SIEBIE KSIĄŻKI, WIERSZY, OPOWIADAŃ, POWIEŚCI, PŁYTY AUDIO Z WŁASNYMI TEKSTAMI CZY NAWET KOMPOZYCJAMI MUZYCZNYMI. DLA AUTORÓW POWIEŚCI, KRYMINAŁÓW, BAJEK DLA DZIECI ISTNIEJE MOŻLIWOŚĆ NAGRANIA SŁUCHOWISKA (NIE MYLIĆ Z CZYTANYM AUDIO-BOOKIEM), A NAWET FILMU ANIMOWANEGO!

Dla promocji tej inicjatywy oraz w celu ułatwienia bezpośredniego kontaktu, powstał portal www.wydaj-sie.pl, dający możliwość oceny książek – zarówno już wydanych, jak i nowych propozycji. Twórczość może być różnorodna: od poezji, opowiadań, esejów, powieści, książek dla dzieci i dorosłych, aż do prac popularnonaukowych, naukowych (magisterskich, doktoranckich, habilitacyjnych). Wiek autorów nie ma znaczenia, ważne by poprzez swoją twórczość mieli coś do powiedzenia Czytelnikowi. Tak więc treść książki: jej wartość i jakość leżą po stronie autora, natomiast wydawnictwo zapewnia przygotowanie książki redakcyjnie i edytorsko. Książki wydawane w serii WYDAJ SIĘ W KSIĄŻCE przed ich publikacją będą oceniane, kierowane do opracowania redakcyjnego i wydane z dużą starannością edytorską. Po wydaniu zapewniamy handel w sieciach współpracujących z nami księgarń i w innych popularnych punktach sprzedaży. Jak już doświadczyliśmy, niektóre wartościowe książki są trudne w sprzedaży ze względu na temat, stąd wybrane tytuły powinny mieć wsparcie finansowe. Mogą je dotować osoby indywidualne, instytucje, inni beneficjenci, do których zwraca się wydawnictwo lub bezpośrednio sami autorzy. Autorzy, którzy dotują swoje prace są pełnymi właścicielami nie tylko praw do wydanych książek, ale też wydrukowanego nakładu, którego sprzedaż mogą nam zlecić lub sprzedawać tytuł sami. Od sprzedanych egzemplarzy otrzymują prowizję wg ustalonej umową stawki, a niesprzedane w określonym czasie egzemplarze książek wracają do autora.

Prezes Wydawnictwa ASTRUM
Lech Tkaczyk



LECH TKACZYK

Postawa, mimika, gest

W Y D A W N I C T W O
 **ASTRUM**
www.wydawnictwo-astrum.pl

WROCLAW

© Copyright by Wydawnictwo ASTRUM Sp. z o.o.

Wrocław 2010

Wszelkie prawa zastrzeżone

Redakcja

STANISŁAWA TRELA

Projekt okładki

KATARZYNA JARZYNA

Wydanie II

*Żadna część tej pracy nie może być powielana i rozpowszechniana,
w jakiegokolwiek formie i w jakikolwiek sposób,
włącznie z fotokopowaniem, nagrywaniem na taśmy
lub przy użyciu innych systemów, bez pisemnej zgody wydawcy*

Nasz adres

Wydawnictwo ASTRUM Sp. z o.o.

50-950 Wrocław 2, skr. poczt. 292

e-mail: handlowy@astrum.wroc.pl

tel. (71) 328-19-92, fax (71) 372-18-34

Zamówienia na książki można składać na **kartach pocztowych**
lub przez **Internetową Księgarnię Wysyłkową**

<http://www.wydawnictwo-astrum.pl>

Napisz do nas lub zadzwoń!

ISBN 978-83-7277-355-5

Spis treści

| | |
|---|----|
| Wstęp | |
| Co to jest porozumiewanie się? | 7 |
| Rozdział I | |
| Mimika twarzy | 11 |
| Rozdział II | |
| Kinezjetyka | 39 |
| Rozdział III | |
| Proksemika | 54 |
| Rozdział IV | |
| Parajęzyk (paralanguage) | 59 |
| Maski i maskarady. O trudności kłamania ciałem | 60 |
| Bibliografia | 77 |

Wstęp

Co to jest porozumiewanie się?

W najszerszym tego słowa znaczeniu, jest to proces, dzięki któremu jednostka przekazuje i otrzymuje informacje.

Informacjami, które należy przekazać są fakty, myśli i uczucia. Sposób ich przekazywania to:

- mowa (komunikacja werbalna);
- gesty (komunikacja niewerbalna);
- symbole obrazkowe;
- symbole pisma.

W istocie język jest czymś więcej niż środkiem porozumiewania się; odgrywa on zasadniczą rolę w porządkowaniu doświadczeń i stabilizowaniu świata. Przez odpowiednie posługiwanie się językiem, człowiek zapewnia sobie zaspokojenie potrzeb biologicznych, zwraca na siebie uwagę, a także może sterować zachowaniem innych. Język jest

niezbędnym czynnikiem w procesie opisu i kształtowania rzeczywistości.

Język słowny i jego złożona struktura, ze swoimi poziomami analizy lingwistycznej jak fonemy, morfologia i składnia, nie jest jedynym, za pomocą którego ludzie wyrażają swoje myśli i uczucia. W roku 1971 Mehrabian sformułował prowizoryczny wzór, przedstawiający wpływ każdego z kanałów na ogólną interpretację przekazu informacji:

**ogólne uczucie = 7% uczucia wyrażonego słowami
+ 38% uczucia wyrażonego głosem + 55% uczucia
wyrażonego mimiką**

Równanie to podaje ocenę względnej ważności tych kanałów: wskazuje, że ludzie najbardziej ufają twarzy, a najmniej słowom. Mówi ono ponadto, że język słów, tak często odbierany jako jedyny w sposobie porozumiewania się, jest z gruntu fałszywy. Z kolei badania Birdwhistella, amerykańskiego profesora psychologii, dowodzą, że dziennie nie mówimy dłużej niż przez dziesięć, dwadzieścia minut i że przeciętne zdanie trwa nie więcej niż dwie i pół sekundy. Oznacza to, że 65% informacji uzyskiwanych w czasie rozmów nie pochodzi ze słów.

Przez „kanał werbalny” przechodzą tak zwane niezbite fakty, a przez „kanał niewerbalny” transportowane jest to, co ostatecznie chcemy przekazać, dołączając do argumentacji postawę, mimikę, gest i nastrój.

Aby przekazać informację swojemu szefowi, na przykład o dalszej strategii firmy – tak cenny zwrot „milczenie jest złotem”, zaliczyć należy do specyfiki gestów. Natomiast pełna informacja przekazywana jest za pomocą strumienia słów, artykułowanych w odpowiedniej sekwencji. Jednym z najczęstszych błędów popełnianych w interpretacji „mowy ciała” jest opieranie się na pojedynczych gestach. Język ten opiera się – podobnie jak mowa – także na specyficznym doborze „słów”. Dobór tych „słów”, jego przebieg jest typowy dla rozwoju komunikacji werbalnej. Ma on swoją strukturę językową i charakteryzuje się realnością psychologicznej analizy lingwistycznej. Ma własną gramatykę i interpunkcję. Każdy gest jest odpowiednikiem jednego słowa. Gesty jako całość odbierane są jednoznacznie: prawdę, którą chcemy przekazać za pomocą niepełnej choreografii, można porównać do słabej gry aktorskiej.

Nauka o ekspresji niewerbalnej rozumiana jako forma porozumiewania się, która nie opiera się wyłącznie na słowach lub symbolach słów, skupia się na wykorzystaniu zachowań niewerbalnych jako sposobie przekazu informacji. Za pomocą wyrazu twarzy czy ruchów przekazujemy nasze myśli i uczucia, a także wnioskujemy z nich o myślach i uczuciach innych ludzi.

Badania eksperymentalne skupiają się na czterech typach ekspresji niewerbalnej:

- mimice twarzy,
- kinezjetyce,
- proksemice,
- parajęzyku (paralanguage).

Rozdział I

Mimika twarzy

Gestów wokół twarzy jest niezwykle dużo. Możemy jednak nakreślić ich trzy główne sfery zainteresowania. Są to:

– Co można odczytać z chwilowego wyrazu twarzy?
Czy rozmówca odczuwa to, o czym mówi?

– Jakich informacji dostarczy nam wyraz twarzy powszedni, codzienny, spotykany najczęściej – ten, który przekazuje istotne dane na temat charakteru i usposobienia człowieka?

– Jakie elementy wyglądu twarzy zapowiadają już teraz jej przyszły wyraz?

Mowę twarzy zauważamy szczególnie, gdy rozmówca chce ukryć nieprawdę.

Najbardziej widoczne jest to u dziecka. Jeśli skłamię, to zakrywa usta rękami, jeśli nie chce słuchać kolejnych napomnień matki, zakrywa demonstracyjnie uszy rękami.

W świecie dorosłych natomiast, jeśli nie rozumiemy jakiegoś człowieka, to możemy treści wypowiedzi domyślać się z wyrazu jego oblicza.

To właśnie mimice ryja i pyska zwierząt Charles Darwin poświęcił tak dużo uwagi, by swoje obserwacje odnieść potem do człowieka w swoim sztandarowym dziele *O wyrażaniu uczuć u zwierzęcia i człowieka*.

W języku twarzy oprócz jej ogólnego wyglądu wyróżnić możemy język:

- oczu (a w nim spojrzenie: odrzucające, ukośne, z góry, z dołu, wędrujące);
- nosa;
- ust (oblizywanie się, obgryzanie ust);
- brody;
- uszu;
- czoła;
- skóry;
- włosów jako potrzeba dekoracji;
- ogólne gesty trzymania głowy.

Oczy

Oczy owalne średniej wielkości – kierowanie się w życiu zdrowym rozsądkiem.

Oczy wychodzące z orbit, zbyt szeroko otwarte, okrągłe – marzyciel nie stroniący od kłamstwa, prowadzący rozwiązły tryb życia i leniwy.

Oczy o wydłużonych kącikach – duże horyzonty umysłowe.

Oczy przymrużone i zapadłe – są oznaką rozsądku, wielkiej przenikliwości, ale też zazdrości, przebiegłości i podejrzliwości.

Oczy bardzo wąskie, o ostrym, badawczym spojrzeniu – zawiść, nieczułość na niedolę innych, czasem okrucieństwo.

Oczy niespokojne, ciemne, będące w ustawicznym ruchu – cynizm, skłonność do kłamstwa, bezczelność i niesolidność.

Oczy jasne i tzw. latające – nerwowość, żądza rozkoszy życiowych.

Oczy żółte, szklane i bez wyrazu – najczęściej cechują osoby o negatywnych cechach charakteru, zdolne nawet do zbrodni.

Oczy często załzawione i zaczerwienione – mają zazwyczaj osoby cierpiące na chroniczny katar.

Oczy często spuszczone w dół – nieśmiałość, pracowitość i dobroć, czasem niedorozwój umysłowy.

Oczy często wzniesione do góry – marzyciel, fantasta, natchniony jakąś ideą lub nawiedzony, pogardzający szarym, codziennym życiem, stroniący od pracy fizycznej.