

Agnieszka Turska

Znaczenie rąk i dłoni w komunikacji międzyludzkiej

Pisma Humanistyczne 6, 9-18

2004

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Agnieszka Turska

**ZNACZENIE RĄK I DŁONI
W KOMUNIKACJI MIĘDZYŁUDZKIEJ**

*„...Wykształcenie zdobywa się czytając książki,
ale inne, ważniejsze wykształcenie - znajomość świata
– zdobywa się tylko dzięki czytaniu ludzi
i studiowaniu ich różnych wydań...”
Lord Chesterfield „Listy do syna”*

1. Wprowadzenie

Antropolog Albert Mehrabian dowiódł, że w procesie komunikacji interpersonalnej jedynie 7% informacji przekazujemy za pomocą słów, 38% - brzmieniem głosu i aż 55% - zachowaniem niewerbalnym. Podobne wyniki w swoich badaniach uzyskał amerykański psycholog Ray Birdwhistell. Zaobserwował on, że w konwersacjach bezpośrednich 35% danych pochodzi ze słów, 65% z ekspresji niewerbalnej. Ponadto z jego obliczeń wynika, że słowa wypowiedzane w ciągu jednej doby przez daną osobę zajmują nie więcej niż 10-11 minut, natomiast przeciętne zdanie trwa jedynie około dwóch i pół sekundy.

Znawcy przedmiotu przekonują, że kanał werbalny wykorzystywany jest przede wszystkim do przekazywania informacji, a niewerbalny służy głównie do ustalania stosunków międzyludzkich. Relacja między dwiema lub więcej osobami jest podtrzymywana przede wszystkim dzięki komunikatom bezsłownym. Odgrywają one istotną rolę w tworzeniu pierwszego wrażenia o człowieku. 99% opinii o nim powstaje w ciągu pierwszych dziewięćdziesięciu sekund kontaktu.

Co wiemy o drugiej osobie, gdy spotykamy ją po raz pierwszy? Wiemy jedynie to, co możemy zobaczyć. I mimo, iż nie należy oceniać książki po okładce, to wyraz twarzy, gesty czy postawa ciała wpływają na nasze sądy o innych. Te informacje, które uzyskujemy już przy pierwszym kontakcie pełnią wiele funkcji. Michael Aryle wymienia cztery podstawowe: a) wyrażanie emocji (zwrężasz oczy, wpatrujesz się intensywnie, zaciskasz usta – jesteście zły), b) przenoszenie postawy (np. „lubię cię” – nasilasz kontakt wzrokowy), c) informowanie o cechach osobowości („jestem otwarty” – zdecydowany ton

głosu), d) ułatwianie komunikacji werbalnej (*obniżasz głos i spoglądasz przed siebie, gdy kończysz wypowiedź, by wskazać partnerowi, że teraz on może mówić*).¹

Komunikacja niewerbalna to sposób, w jaki ludzie komunikują się, intencjonalnie bądź nieintencjonalnie, bez słów. Wskaźniki niewerbalne obejmują mimikę, ton głosu, gesty, pozycje i ruchy tułowia, dotyk i spoglądanie.² Język ludzkiego ciała jest najstarszym i najbardziej wiarygodnym na świecie. Mowa pojawiła się prawdopodobnie dopiero wraz z gatunkiem *homo sapiens* i zapewne od tego momentu zaczęła się intensywnie rozwijać, stopniowo zastępując naturalne środki komunikacji. Przyjmuje się jednak, że wraz z systemem językowym równolegle rozwijał się kod niewerbalny.

Język ciała prawie zawsze odsłania autentyczne intencje. Jednak podobnie jak słowa interpretujemy w kontekście, tak też gesty powinny być odczytywane w odniesieniu do konkretnej sytuacji i innych zachowań niewerbalnych danego człowieka. Ponadto język ciała jest zdeterminowany kulturowo. Stąd też niektóre sygnały bezsłowne mogą wyrażać różne uczucia i postawy, w zależności od regionu, kraju, bądź kontynentu. Konieczna jest zatem ostrożność w interpretacji tego rodzaju komunikatów. Ich znaczenie zależy od tego, kto, gdzie i jak je przekazuje.

Ludzie różnią się także zdolnością do odczytywania przekazów niewerbalnych. Robin Alert i Abigail Panter, na podstawie przeprowadzonych przez siebie badań, wysunęły wniosek, że ekstrawertycy lepiej radzą sobie w tym obszarze niż introwertycy.³ Najbardziej istotne różnice zauważono jednak pomiędzy kobietami a mężczyznami. Ogromna liczba badań dowodzi, że kobiety zarówno lepiej odszyfrowują komunikaty niewerbalne, jak i nadają je. Tezę tę potwierdziły badania prowadzone w 11 różnych krajach.⁴

Istnieje jednak pewien wyjątek we wspomnianej regule. Otóż kobiety tracą swą przewagę, gdy nadawca kłamie. Rosenthal i DePaulo na podstawie przeprowadzonych badań dowodzą, iż kobiety są uprzejmiejsze – lepiej odczytują przekazy niewerbalne, jednak nawet nieprawdziwe twierdzenie przyjmują za prawdę. Alice Eagly uzasadnia ten fakt sformułowaną przez siebie teorią roli społecznej, zgodnie z którą różnice płciowe pojawiające się w zachowaniu wynikają ze społecznego podziału pracy. Ze względu na pozycje zajmowane

¹ E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Alert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Poznań 1994, ss. 173-174.

² Tamże.

³ Tamże.

⁴ Patrz więcej: R. Rosenthal, B. M. DePaulo, *Sex differences in accommodation in nonverbal communication*, [w:] R. Rosenthal (red.) *Skill in nonverbal communication: Individual differences*, Cambridge, ss. 68-103.

w wielu społeczeństwach dla kobiet ważniejsze jest opanowanie takich umiejętności, jak uczynność, grzeczność i uprzejmość. Ponieważ w wielu kulturach kobiety rzadko przejmują władzę i pełnią raczej funkcje o niższym statusie, stąd ważna jest dla nich umiejętność bycia życzliwą i podporządkowaną.⁵

2. Ludzkie ręce...

Magię dłoni i rąk dostrzegano prawie w każdej kulturze. Hinduscy bogowie mają ich zazwyczaj po kilka par. Są wyznacznikiem siły, cnoty i niezwykłych, ponadnaturalnych zdolności. Vishnu, władca świata i bóg ochraniający Trójęc ma cztery ręce. W pierwszej trzyma muszlę Sankha, symbol rozprzestrzeniającego się głosu boga Om. W drugiej dysk Chakra, przypominający o kole czasu i potrzebie dobrego życia. W trzeciej ręce podtrzymuje lotos Padma, symbol spełnionego życia. Posiada również maczugę Gada symbolizującą siłę i możliwość kary, jeśli dyscyplina w życiu jest ignorowana. Lakshmi, żona Lorda Vishnu, bogini szczęścia, czystości, niewinności i szczodrości również ma cztery ręce. Symbolizują one kolejne cnoty duchowe.

Na monetach rzymskich przedstawiano dwie dłonie złożone jedna w drugą – symbol harmonii i zgodności między ludźmi. Potomkowie Rzymian, żyjący między Palermo a Pizą, do dziś są mistrzami obrazowej gestykulacji.

Warto zwrócić uwagę na fakt, iż Egipcjanie stale pozdrawiają się uniesioną i otwartą dłonią, a jest to jeden z najważniejszych sygnałów szczerości.

Nasi przodkowie wierzyli, że ręka jest symbolem mocy. Gdy umierał czarownik, poprzez podanie dłoni przekazywał swą siłę innym. W lecznictwie ludowym ręka i gest służą jako narzędzie walki z chorobą.⁶ „Ludzie zamawiający chorobę najczęściej operowali serdecznym palcem prawej ręki (który zwany jest też palcem leczniczym, obdarzonym szczególną mocą, symbolem fallicznym, rysując na chorym miejscu koła, znaki krzyża lub nacierali je.”⁷ Poprzez dotyk dłońmi leczył również Chrystus.

⁵ E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Alert, *Psychologia społeczna...*, ss. 180-181. Patrz więcej: A. Eagly, *Sex differences In social behaviour: A social role interpretation*, Hillsdale, 1987.

⁶ M. Szymczak (red.), *Słownik języka polskiego*, Warszawa 1988, s. 60.

⁷ A. Paluch, *Etnologiczny atlas ciała ludzkiego i chorób*. Wrocław 1995, ss. 78-79 [w:] M. Brocki, *Język ciała w ujęciu antropologicznym*, Wrocław 2001, s. 271.

Nasze ręce to zdobycz ewolucyjna. Dzięki nim rozwinęliśmy się jako gatunek. Z ich pomocą człowiek pierwotny uczył się jak przeżyć – zdobyć pożywienie, rozpaść ogień, obronić się przed groźną zwierzyną. Wspaniałe malowidła pozostawione na kamiennych ścianach jaskiń to także dzieła ludzkich rąk. Z czasem dłonie stały się niezwykle precyzyjnymi wielofunkcyjnymi narzędziami.

Za pomocą rąk nie tylko pojmujemy i poznajemy świat, ale również mówimy. Ukazują one uczucia, sygnalizują nastroje. Z pozornie nieistotnych ruchów dłoni czy palców można odczytać wiele informacji o człowieku. Ręce dają odpowiedź i czynią propozycje. Mają również swoją logikę; dla filozofów Arystotelesa i Kanta były swego rodzaju „zewnętrzna filia” mózgu.⁸

3. Podanie ręki i uścisk dłoni

Gest podania ręki i uścisku dłoni zazwyczaj jest obecny przy powitaniach i pożegnaniach. Jednak symbol ten towarzyszy także różnym sytuacjom codziennym i obrzędowym. W polskiej wsi utarł się zwyczaj podawania ręki „na znak ostatecznej zgody przy zawieraniu aktu kupna względnie sprzedaży albo na znak zgody co do omówionego i zamierzonego małżeństwa”⁹. Podobnie przy realizacji transakcji handlowych, na giełdach, gdy dochodzi do ważnej dla obu stron umowy. „Podanie ręki znane było już w średniowiecznym prawie polskim również przy rękojmie (tręczyć pospolitą ręką z 1398 roku, stąd termin prawniczy – rękojemstwo) i innych zobowiązaniach, jako ich utwierdzenie (akt śląski z 1282 roku), co nazywano w rękę ślubić.”¹⁰ Obecnie gest ten powszechny jest przy zaślubinach młodych, gdy składają sobie przysięgę wierności.

Poprzez uścisk dłoni w sytuacji powitania, najczęściej nieświadomie, wymieniamy z partnerem szereg informacji o pozycji, statusie, zamiarach czy randze rozmówców. Zachowanie to w ciągu kilku sekund nakreśla hierarchię, określa role dyskutantów i istotnie wpływa na przebieg spotkania.

Szczególna rola przy podawaniu sobie ręki przypada powierzchniom dłoni. Ich ułożenie odzwierciedla pozycje podporządkowania i dominacji. Przewaga przekazywana jest poprzez przekręcenie dłoni, tak że podczas uścisku jej zewnętrzna część skierowana jest ku dołowi. Badania pięćdziesięciu czterech

⁸ E. Thiele, *Mowa ciała zdradzi więcej niż tysiące słów*, Wrocław 1992, s. 50.

⁹ A. Moszyński, *Kultura ludowa Słowian*, Warszawa 1967, s. 895 [w:] M. Brocki, *Język ciała...*, s. 248.

¹⁰ H. Biegeleisen, *Wesele*, Lwów 1928, s. 48 [w:] M. Brocki, *Język ciała...*, s. 248.

menedżerów, którzy odnosili sukcesy, wykazały, że czterdziestu dwóch z nich nie tylko było inicjatorami uścisku, ale także stosowało wariant dominujący.¹¹

Równorzędni partnerzy podają sobie ręce w taki sposób, aby powierzchwnie dłoni dotykały się w pozycji pionowej.¹² Kiedy dwie osoby o dominującej osobowości wymieniają uściski dochodzi między nimi do symbolicznej walki – każda z nich próbuje przekręcić dłoń partnera i nadać mu pozycję uległości. Rezultatem jest gest jak w imadle – mocne ściśnięcie dłoni, jako że każda z osób przekazuje swój respekt i wzajemne porozumienie.¹³

W XVIII wieku różnice i dystans między witającymi się stronami były bardzo wyraźne w gestach powitalnych. *„Mężczyźni całują się w ramię i traktują po bratersku, gdy są równi kondycją. Jeśli między witającymi nie ma równości, niższy w hierarchii upada do nóg wyższego, całuje stopy czy podejmuje kolana (...) Stąd też podstawowym znaczeniem repertuaru gestów, o jakich tu mowa, było zmanifestowanie godności i zaznaczenie dystansu, istniejącego jednak na wielu poziomach.”*¹⁴

3.1. Sposoby uścisku dłoni

Najbardziej agresywny sposób uścisku to naprężona dłoń wewnętrzną stroną skierowana ku dołowi. Taki gest daje minimalne szanse wprowadzenia relacji równości i zmusza partnera do przyjęcia pozycji uległości. Alan Pease w pracy *Język ciała. Jak czytać myśli ludzi z ich gestów* przytacza wiele sposobów na złagodzenie uścisku sztywnej dłoni. Jednym z nich jest przecięcie kontroli poprzez złapanie ręki partnera od góry i uściśnięcie jej.¹⁵ „Uścisk rękawiczki”, bo tak autor nazywa ten gest, jest często stosowany przez polityków wobec swoich wyborców, u których stwarza on poczucie bezpieczeństwa. W rzeczywistości jest to chwyt protekcyjny i pozwala bez większego trudu obrócić wyciągniętą dłoń do pozycji poddańczej.

Jest niewiele gestów powitania, które są tak zniechęcające jak uścisk „śniętej ryby”¹⁶, szczególnie gdy dłoń jest zimna i wilgotna. Uścisk ten przypi-

¹¹ A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli ludzi z ich gestów*, Kraków 1992, s. 37.

¹² E. Thiele, *Mowa ciała zdradzi...*, s. 67.

¹³ Zobacz: A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli...*, s. 38.

¹⁴ M. Brocki, *Język ciała...*, s. 259; por.: H. Dziechcińska, *Gest w staropolskim systemie komunikacji* [w:] H. Dziechcińska (red.), *Kultura żywego słowa w dawnej Polsce*, Warszawa 1989, ss. 39-55; M. Bogucka, *Staropolskie zwyczaje w XV-XVII w.*, Warszawa 1994, s. 84.

¹⁵ Zobacz więcej: A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli...*, s. 40.

¹⁶ Tamże.

suje się osobom uległym, o słabym charakterze, głównie dlatego, że w tej pozycji dłoń może bez większych problemów zostać odwrócona ku dołowi.

„Sztynna ręka”¹⁷ jest specyficzna dla ludzi agresywnych, dominujących, których celem jest trzymanie się na dystans poza strefą intymną inicjatora¹⁸. Alan Pease zwraca również uwagę na gest uchwycenia końca palców, charakterystyczny dla osób o niskiej samoocenie i braku pewności siebie. Podobnie jak w przypadku „sztywnej ręki” rytuał¹⁹ ten ma na celu trzymanie partnera w niekrępującej odległości.

Ściskając czyjąś dłoń możemy również wykonać gest drugą ręką. Uchwycenie przez nią nadgarstka, łokcia, ramienia czy barku partnera jest już jednak wtargnięciem na jego terytorium i nierzadko narusza pilnie strzeżoną strefę intymną. Stąd tego typu powitania akceptowane są wyłącznie w gronie krewnych i osób bliskich.

Rytuały powitalne są częścią większego kompleksu gestów. Powinny być analizowane w odniesieniu do postawy ciała, mimiki twarzy, komunikacji werbalnej. Ważna jest także sytuacja – to ona nadaje gestom znaczenie. Ludzie chorzy nie obdarzą nas mocnym uściskiem, co sprawia, że ich dłoń bez większych problemów można skierować do pozycji uległości. Ponadto osoby, których praca zawodowa wymaga szczególnej precyzji i zaangażowania rąk nierzadko mają słabszy uścisk. W tych i podobnych przypadkach dopiero kolejne gesty powinny dostarczyć przesłanek do tworzącego się wizerunku partnera.

4. Dłonie i kłamstwo

Badania wykazują, że zdolność ludzi do demaskowania kłamstwa jest dość niska.²⁰ Mamy nie tylko tendencję do rozstrzygania wątpliwości na korzyść rozmówcy, ale również poszukujemy wskazówek w niewłaściwym miejscu, przede wszystkim w twarzy. Jak przekonują rezultaty wielu badań nie jest ona najlepszym detektorem kłamstwa – kłamcy potrafią dość dobrze kontrolować zarówno spojrzenie, jak i mimikę. Najbardziej wiarygodnym przekazem jest

¹⁷ Tamże.

¹⁸ Strefa intymna – pomiędzy 15 a 45 centymetrem. Spośród wszystkich stref (intymna, osobista, społeczna, publiczna) jest najważniejsza – dostęp mają do niej osoby uczuciowo związane z podmiotem.

¹⁹ Deborah Schiffrin określa powitanie jako rytuał dostępu

²⁰ Por. B. M. DePaulo, *Nonverbal behavior and self-presentation*, „Psychological Bulletin”, 111, ss. 203-243.

kombinacja sygnałów pochodzących z ruchów ciała i zmian w głosie, przy całkowitym zignorowaniu tych, które zawarte są w kanale mimicznym.²¹

Kłamstwo bywa często świetnie maskowane, ale ciało ludzkie nie jest dobrym oszustem. Ważną rolę odgrywa tu podświadomość, która działa automatycznie i niezależnie od wypowiedzanych słów. Podczas mówienia nieprawdy wysyła ona impuls emocjonalny ujawniający się jako gest, który może zaprzeczyć temu, co dana osoba powiedziała.²²

Jednym z najbardziej znanych symboli oszustwa są gesty „Trzech mądrych małą”, które nie słyszą, nie mówią i nie widzą, przysłaniając odpowiednio rękoma uszy, usta i oczy. Małe dziecko zakrywa dłońmi usta, gdy kłamic, oczy - gdy widzi coś niepożądanego i uszy - gdy słyszy reprimendy rodziców. Człowiek dorosły zachowuje się podczas oszukiwania w mniej klarowny sposób.

Desmont Morris, brytyjski naukowiec i popularyzator etologii, specjalista od mowy ciała, podaje przykład amerykańskich badaczy, którzy przeprowadzili badania wśród pielęgniarek. Eksperymentatorzy powiedzieli im, by nie mówiły prawdy swoim pacjentom o ich stanie zdrowia. Siostry, które kłamały znacznie częściej używały „gestów ręki dotykającej twarzy” niż te, które mówiły pacjentom prawdę.²³ Dotykanie twarzy ręką może być sygnałem pochodzącym z podświadomości, sugerującym że dana osoba próbuje nas oszukać. Należy jednak zwrócić uwagę, że większość tych zachowań może również oznaczać przesadę, strach, zwątpienie, nawyk czy niepewność. Część tych samych gestów ma u różnych ludzi inne podłoże oraz znaczenie. Stąd ważna jest ich interpretacja w odniesieniu do całego kompleksu zachowań, sytuacji i znanych nam informacji o partnerze.

Desmont Morris dowiódł, że kłamstwa łaskoczą. Mianowicie mówienie nieprawdy wyzwała swędzenie określonych zakończeń nerwowych twarzy. Gdy czujemy mrowienie nie jesteśmy w stanie powstrzymać ręki, która automatycznie sięga w jej stronę.

Zakrywanie ust jest jednym z najbardziej klarownych gestów ludzi dorosłych. Dzieje się tak, gdy podświadomość nakazuje stłumić wypowiedziane przed momentem słowa. Aktor Humphrey Bogart stosował ten gest w swych popisowych rolach detektywa Philipa Marlow'a. W ten sposób niewerbalnie wzmacniał komunikat: *jestem nieuczciwy*. Warto zwrócić uwagę kto wykonuje ten gest. Jeśli używa go osoba mówiąca, świadczy to prawdopodobnie, iż kła-

²¹ E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Alert, *Psychologia społeczna...*, s. 180.

²² A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli...*, s. 21.

²³ Za: A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli...*, s. 54.

mie, natomiast jeśli słuchacz przysłania dłonią usta, może w ten sposób dawać do zrozumienia, że nie wierzy w prawdziwość słów partnera.

Zamaskowaną odmianą gestu zasłonięcia ust jest dotykanie nosa. Alan Pease tłumaczy genzę tego zachowania tym, że gdy podświadomość nakazuje zakryć usta, w ostatnim momencie, próbując się nie zdradzić, człowiek odciąga rękę od twarzy, rezultatem czego jest szybkie dotknięcie nosa.²⁴ Podobnie i ten gest może być wykonywany zarówno przez mówiącego, jak i przez słuchającego, który wątpi w to, co mówi dyskutant.

Niejednokrotnie spotykamy się z gestem tarcia dłonią oka. Mężczyźni wykonują go zazwyczaj bardziej energicznie, natomiast kobiety są w tym delikatniejsze i dyskretniejsze. Być może różnice te związane są także z teorią roli społecznej Alice Eagly – zarówno kobiety, jak i mężczyźni kształtują w sobie odmienne postawy i cechy (żywiolowość, subtelność) poprzez oczekiwania jakie są wobec nich kierowane przez społeczeństwo.²⁵

Desmont Morris zaobserwował, że kłamanie powoduje podrażnienie wrażliwej skóry szyi. Fakt ten tłumaczy dlaczego niektórzy ludzie pociągają za kołnierzyk, gdy mają wrażenie, że zostali przyłapani na kłamstwie.

5. Gesty dłoni i ręki

5.1. Otwarta dłoń

Od setek lat otwarte dłonie są symbolem szczerości, uczciwości i posłuszeństwa. Jest to gest towarzyszący składaniu przysięgi. Gdy ktoś zeznaje w sądzie jego prawa dłoń musi być uniesiona tak, by widzieli ją wszyscy sędziowie. Amerykanie w trakcie słuchania i śpiewania hymnu narodowego otwartą dłoń kierują ku sercu. Jezus leczył, uzdrawiał i błogosławił kładąc otwarte dłonie na głowę ucznia.

Można wyróżnić dwa podstawowe rodzaje tego gestu. Pierwsza to otwarta dłoń skierowana ku górze. Ma ona znaczenie podporządkowania i uległości. Charakteryzuje zebraków proszących o jałmużnę, uwiarygodnia rozmówcę. Badania dowiodły, że w tym samym stopniu, w jakim ten gest staje się naszym przyzwyczajeniem, zanika skłonność ucieczki w małe i większe kłamstwa.²⁶

²⁴ A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli...*, s. 55.

²⁵ Więcej o teorii roli społecznej – patrz wyżej.

²⁶ E. Thiele, *Mowa ciała zdradzi...*, s. 52.

Kiedy otwarta dłoń zostaje odwrócona wewnętrzną powierzchnią ku dołowi, w grę zaczyna wchodzić autorytet. Osoba, do której skierowano prośbę podpartą takim właśnie gestem odczuwa, że został jej wydany rozkaz, stąd może nastawić się do partnera antagonistycznie. Jeżeli taka relacja następuje pomiędzy współpracownikami wówczas prawdopodobne jest, że komunikat zostanie odrzucony.²⁷

Stanie z otwartymi dłońmi to klasyczna postawa otwarta – manifest doskonałego panowania nad sobą. Stosowana jest ona często przez polityków. Piotr Tymochowicz²⁸ podczas spotkania ze studentami psychologii Uniwersytetu Łódzkiego zwrócił uwagę na różnice kulturowe w tym obszarze.²⁹ W Stanach Zjednoczonych można przemawiać w takiej postawie przez pół godziny. Polacy natomiast nie lubią narzucania czyjejs otwartości i taki gest mógłby zostać źle odebrany przez wyborców. W naszym kraju zazwyczaj otwieramy się jedynie na sekundę bądź jej ułamek. by następnie przejść do innej pozycji.

5.2. Splecione dłonie

Badania prowadzone przez Gerarda Nierenberga i Henry'ego Calero doprowadziły do wniosku, że gest splecionych dłoni sygnalizuje frustrację oraz próbę zapanowania przez daną osobą nad swą negatywną postawą. Zachowanie to możemy obserwować w trzech podstawowych wariantach: dłonie splecione na wysokości twarzy, ręce spoczywające na biurku lub w okolicy łona, gdy dana osoba siedzi lub na wysokości krocza gdy stoi.³⁰ Alan Pease dostrzega pewną korelację pomiędzy wysokością na jakiej człowiek spleta dłonie, a nasileniem jego negatywnego nastroju. Im wyżej znajdują się jego splecione ręce, tym trudniej nawiązać kontakt z rozmówcą

5.3. Postawa wieżyczki

Gest ten polega na złączeniu opuszków palców jednej ręki z opuszkami palców drugiej. Pozycja ta jest pomocna, gdy chcemy pokazać rozmówcy, że jesteśmy intelektualnie zrównoważeni. Symbolizuje pewność siebie i często wykorzystywana jest w kontaktach między podwładnymi,

²⁷ A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli...*, ss. 34-36.

²⁸ Konsultant partii politycznych, firm i osób prywatnych w zakresie kreowania wizerunku i prowadzenia projektów negocjacyjnych.

²⁹ B. Benda, P. Znyk (opr.), *Porady Piotra Tymochowicza czyli o metodach manipulacji*, [w:] „Forum Psychologiczne”, 3(8) 2002, ss. 44-46.

³⁰ A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli...*, ss. 46 -47.

a ich przełożonymi. W języku menedżerów gest ten określa się często synonimem „dach”, co analogicznie do zasad architektury nakreśla pozycje i relacje rozmówców.

Podobnie jak w splecionych dłoniach i tu możemy wyróżnić dwie odmiany. Pierwsza – tak zwana poniesiona wieżyczka (czubki palców skierowane ku górze) – stosowana jest przez osoby dominujące, które w danej chwili przemawiają, przedstawiają własne opinie. Druga natomiast – obniżona wieżyczka (czubki palców skierowane w dół) – charakteryzuje raczej słuchacza. Gerard Nierenberg i Henry Calero zaobserwowali, że właśnie ta wersja częściej używana jest przez kobiety.³¹

6. Zakończenie

Nasze ręce są niezwykle cenną zdobyczą ewolucyjną. Od pierwszych dni życia poznajemy świat poprzez dotyk, wskazujemy palcem, gdy nie możemy porozumieć się werbalnie. Dzieci są najbardziej klarowne w swym ruchu. *„Pojmowanie niewerbalnych znaków dokonuje się bardziej instynktownie i bezpośrednio niż zrozumienie treści werbalnych.”*³²

Ludzkie ręce są fascynującym źródłem informacji o człowieku – jego postawach, emocjach, cechach osobowości. Znaczenie gestów studiują psycholodzy, menedżerowie, prawnicy, księgowi i inni. Handlowcy często są pouczani, że powinni zwrócić uwagę na otwarte dłonie klienta, który tłumaczy dlaczego nie jest zainteresowany kupnem towaru – prawdziwe powody podaje się tylko z otwartymi dłońmi. Wiedza taka jest z pewnością przydatna w kontaktach zawodowych. Warto jednak zwrócić uwagę na ten kanał komunikacji niewerbalnej w codziennych relacjach z rówieśnikami, rodzicami czy przyjaciółmi. Podobne gesty, te same pozycje, identyczne znaczenia... Wówczas może łatwiej zrozumiemy dlaczego znajomy nieustannie pociera ręką nos, gdy opowiada niesamowite historie...

³¹ G. Nierenberg, H. Calero, *Czytając w człowieku jak w otwartej książce*, Poznań 2001.

³² G. Gebel, *Naturalna mowa ciała w socjotechnicznych metodach osiągnięcia celu*, Wrocław 1999, s. 10.