

Natalia Majchrzak

Mowa ciała pedagogicznego

Przegląd Naukowo-Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa nr 3, 19-24

2010

Artykuł został 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.

Natalia MAJCHRZAK

Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa z siedzibą w Poznaniu

MOWA CIAŁA PEDAGOGICZNEGO

To, że można komunikować się bez słów, wiadomo nie od dziś. Jednakże fakt istnienia około miliona gestów przy pięćdziesięciu tysiącach słów zarejestrowanych w największych słownikach nie rzadko budzi zdziwienie i skłania do zastanowienia się nad rzeczywistym znaczeniem komunikacji niewerbalnej. Bo, wiem, umiem trochę prawidłowego odczytywania i wysyłania bezsłownych komunikatów odgrywa dziś niebagatelną rolę.

Komunikacja niewerbalna pełni bardzo ważną funkcję w procesie porozumiewania się między ludźmi, w tym także między nauczycielami, uczniami oraz między nauczycielami a uczniami. Często jednak nie jest ona uwzględniana, ponieważ komunikujemy się z kimś, wielu ludzi zwraca uwagę przede wszystkim na treść swojego przekazu i nie zastanawia się w tym momencie nad wyglądem swojego ciała. Tymczasem odbiorcy takiego komunikatu w szczególności skupiają uwagę na sygnałach pozasłownych. Dotyczy to zwłaszcza takich sytuacji, w których nauczyciel po raz pierwszy wita się z nową grupą studentów. Wówczas najważniejsza jest autoprezentacja, to, jak przedstawi się nowo poznanym osobom, wykorzystując oczywiście komunikaty niewerbalne. Jest to tak istotne, ponieważ skutkiem wywarcia złego wrażenia podczas pierwszego spotkania jest najczęściej negatywna opinia o danej osobie, nawet jeżeli ta bieżąca stara się wzbudzić pozytywne odczucia podczas kolejnych spotkań. Takiej osobie zdecydowanie trudniej jest odbudować utracone zaufanie niż takiej, która na początku wywarła dobre wrażenie, a dopiero potem popełniła błędne komunikacyjne. W takich przypadkach znacznie przyspieszenie szata zdobi człowieka+powoli odchodzi do lamusa.

To, że za pomocą komunikacji niewerbalnej przekazuje się więcej informacji niż poprzez słowa, zostało potwierdzone licznymi badaniami. Najczęściej przywoływane przeprowadził w 1968r. w Stanach Zjednoczonych A. Mehrabian, który w swojej książce *Silent Messages* napisał: total liking = 7% verbal liking + 38% vocal liking + 55% facial liking.¹ Zatem 93% informacji zawartych w danym przekazie jest przekazywanych przez komunikaty niewerbalne. 55% przez mimikę, a 38% przez ton głosu. Jedynie 7% informacji czerpie się ze słów. Komunikacja niewerbalna pełni zatem ważną funkcję nie powszechnie się uznaje i to również w tych sytuacjach, w których komunikaty niewerbalne są wysyłane nie wiadomo. Jednakże zarówno nie wiadome, jak i wiadome wykorzystywanie sygnałów niewerbalnych podczas interakcji wpływa na układ relacji między nauczycielem a studentem, na atmosferę podczas zajęć, a także wzbogaca, zastępuje i wspomaga informacje wyrażone słowami.

Jakie elementy komunikacji niewerbalnej można zatem wyróżnić, mówi się o budowaniu pozytywnych relacji nie tylko między nauczycielami, studentami, ale również między nauczycielami a studentami? Otóż wśród nich znajdują się:

1. **Gestykulacja** - to jedna z podstawowych form porozumiewania się między ludźmi. Jak stwierdza Z. Nęcki to: ruchy rąk, dłoni, palców, nóg, stóp, głowy

¹ A. Mehrabian: *Silent Messages*. California 1971, s. 12

wy i korpusu ciała.² Gestykuluj wszyscy. Na uczelni to na przykład nauczyciel, gdy wskazuje studenta do tablicy czy ten student, który zgłasza się do odpowiedzi. Wśród badaczy istnieje przekonanie, że ci, którzy więcej gestykulują, są odbierani przez otoczenie jako osoby nie tylko sympatyczniejsze i bardziej otwarte, ale również mają wyższy status i większą władzę. Z kolei te osoby, które tego nie robią, nie sprawiają tak pozytywnego wrażenia, są mniej lubiane i odbierane jako podwyżadne. Warto zatem podczas rozmowy nie tylko wypowiadać słowa, ale również całym ciałem. Gestykulacja ma tak ogromny wpływ na siłę przekonywania rozmówcy do swoich racji. Co ciekawe, najlepsze rezultaty można osiągnąć wówczas, gdy naładowuje się gesty swojego oponenta. Za pomocą gestów można bowiem przekazać (wiadomienie lub też nie wiadomienie) wiele informacji. Pełnią one bowiem wiele rozmaitych funkcji i z całą pewnością są wieloznaczne. Na to, jak zostanie odczytany dany gest, ma wpływ wiele czynników. Należy bowiem pamiętać o tym, że gesty (podobnie jak inne elementy komunikacji niewerbalnej) są nierozzerwalnie powiązane z komunikatem werbalnym, kontekstem wypowiedzi oraz innymi gestami towarzyszącymi procesowi porozumiewania się. Gesty stanowią ich uzupełnienie. Zatem ich interpretacja nie może odbywać się w izolacji. Często za pomocą jednego gestu można przekazać wiele informacji. Osoba, która sroży się w kierunku drugiej osoby, pokazując wewnętrzną stronę dłoni, może komunikować na przykład chęć przywitania się z tą osobą, ale też niewiedzę. Przy interpretacji tego gestu warto skupić uwagę na mimice i całej postawie ciała oraz przyjrzeć się kontekstowi. To, na co powinno się również zwrócić uwagę przy odczytywaniu gestów, to aspekt kulturowy. Ten sam gest może być różnie rozumiany w zależności od kultury, np. tak zwane kółko dla mieszkańców Zachodu oznacza „OK”, dla Japończyków „pieniądze”, dla Francuzów „zero”, a dla Brazylijczyków czy Turków „nie”.³

2. **Postawa ciała** - to pozycja, jaką przyjmuje ciało podczas stania lub siedzenia.³ Na podstawie obserwacji postawy ciała można dowiedzieć się na przykład tego, jak student czuje się w danym momencie czy też jaki jest jego stosunek do tematu rozmowy z nauczycielem. Podobnie, jak w przypadku gestykulacji, tak i postaw ciała należy interpretować w powiązaniu z innymi komunikatami niewerbalnymi, takimi jak: kontekst, mimika czy też gesty. Najczęściej przy odczytywaniu sygnałów wysyłanych przez postawę ciała, największą uwagę zwraca się na stopień jego napięcia lub rozluźnienia oraz na jego otwartość czy zamknięcie. A.I. Baruk wyróżnia dwie postawy, jakie może przyjąć rozmówca: otwartą i zamkniętą. Ta pierwsza charakteryzuje się wyprostowaną pozycją ciała, luźnym ułożeniem rąk, gestami otwartych dłoni (prezentowanie ich wewnętrżnych stron), nawiązaniem kontaktu wzrokowego z rozmówcą, delikatnym uniesieniem głowy oraz uśmiechem. Taka postawa wyraża chęć podjęcia komunikacji z drugą osobą, pewność siebie oraz zainteresowanie tym, co mówi rozmówca. Natomiast postawa zamknięta (zwana inaczej defensywną) jest przeciwnie -

² Z. N. Ciki: *Komunikacja mi dzyludzka*. Kraków 1996, s. 212

³ A.I. Baruk: *Jak skutecznie oddziaływać na odbiorców. Wybrane formy sprzedaży i wywierania wpływu na nabywców*. Toruń 2006, s. 53

stwem tej pierwszej. Cechuje ją przygarbiona i napięta pozycja ciała, sztywne ułożenie rąk, które najczęściej są skrzyżowane na piersiach; brak nawilżania kontaktu wzrokowego, opuszczona głowa, a także skrzyżowane nogi. Postawa zamknięta odzwierciedla niechęć do porozumienia się z drugą osobą i brak pewności siebie. Takie pozycje bardzo często stosują osoby, które mają niskie poczucie własnej wartości oraz te, które w jakiś sposób są podporządkowane swojemu rozmówcy.⁴ Istnieje oczywiście wiele innych rodzajów postaw ciała, chociaż te opisane powyżej są fundamentalne dla wszystkich innych pozycji ciała i są również najczęściej przyjmowane. Podobnie jak w przypadku gestykulacji, przyjmowanie postawy podobnej do pozycji ciała rozmówcy, pozytywnie wpływa na przekonanie go do swoich racji. Krótko mówiąc, siła perswazji jest tym większa, im lepiej naładuje się swojego oponenta.

3. **Mimika** - obejmuje wszystkie rodzaje wyrazu twarzy, zarówno wyrażenia, jak i subtelne, które wytwarzamy manipulując mięśniami twarzy w trakcie interakcji, w tym z tak zwanym wyrazem słabym, kiedy to twarz pozostaje całkiem nieruchoma.⁵ Autor tej definicji, T.G. Grove, wyjaśnia jednocześnie, że bardzo często trudno jest kierować ekspresją mimiczną ze względu na doznawane emocje i uczucia. Są one tak silne, że nie można zapanować nad określonym wyrazem twarzy. Pojawia się on niemal automatycznie.⁶
4. **Kontakt wzrokowy** jest połączony z wyrazem twarzy i dlatego niektórzy badacze zaliczają go właśnie do mimiki⁷. Jednakże większość ekspertów traktuje kontakt czy zachowania wzrokowe, ruch oka lub spojrzenie jako odrębne elementy komunikacji niewerbalnej. Wszyscy jednak zgodnie podkreślają ogromne znaczenie kontaktu wzrokowego w procesie interakcji. Ponad 80% różnorodnych bodźców z otoczenia odbiera się właśnie przez oczy. Wzrok jest bardzo ważnym przekazywaczem informacji, gdy na podstawie jego obserwacji można dowiedzieć się na przykład: czy student jest chętny do podjęcia konwersacji, czy można od niego oczekiwać reakcji zwrotnej, czy jest prawdopodobnie wykluczony z grupy rówieśników itd. Od sposobu i jako ci patrzenia zależy między innymi to, czy dana osoba jest lubiana, energiczna, miła, prawdopodobna itd. Nauczyciel posiadający umiejętność odczytywania tych sygnałów może pozyskać wiele cennych informacji o swoich studentach. Na przykład utrzymywanie kontaktu wzrokowego studenta z nauczycielem podczas zajęć jest sygnałem zainteresowania, chęci podjęcia czy też kontynuowania konwersacji, a także otwartości i szczerości. Z kolei unikanie spojrzenia może oznaczać chęć zatajenia pewnych informacji, brak zainteresowania rozmową, wstydlivość czy niepewność. Zatem kontakt wzrokowy ma również istotny wpływ na ogólną atmosferę podczas rozmowy.
5. **Dystans przestrzenny** to niewidzialny obszar otaczający jednostkę, w którym przebiega większość jej kontaktów z ludźmi, odzwierciedlający

⁴ Zob. A.I. Baruk, op. cit., s. 53-54

⁵ T.G. Grove: *Niewerbalne elementy interakcji*. W: J. Stewart (red.): *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*. Warszawa 2005, s. 122-123

⁶ Ibidem, s. 123

⁷ Zob. np. A.I. Baruk, op. cit., s. 52-53

charakter stosunków między nimi.⁸ Dystans jest jednym z elementów proksemiki, czyli nauki dotyczącej wykorzystywania przestrzeni podczas komunikowania się ludzi między sobą. E.T. Hall dzieli dystans pomiędzy uczestnikami rozmowy na cztery strefy:⁹ intymną, osobistą, społeczną i publiczną. Każda z nich znajduje się w centrum, wokół którego są poszczególne strefy. To, jaki dystans w stosunku do drugiej osoby wybierze dany człowiek, zależy od sytuacji, zamierzonych celów, rodzaju relacji interpersonalnych czy tematu konwersacji. W relacjach akademickich szczególnie należy o tym pamiętać, ponieważ zachowanie nieprawidłowego dystansu w stosunku do drugiej osoby może być przyczyną dyskomfortu czy też niewłaściwych interpretacji ze strony innych osób. I tak: strefa intymna obejmuje odległość od danej osoby do 45 cm. Zazwyczaj dotyczy ona osób wchodzących ze sobą w bliskie związki, a więc jest związana z prywatnymi i intymnymi sytuacjami. Wkroczenie do tej strefy bez zezwolenia danej osoby jest związane z poczuciem jej dyskomfortu, a czasem również z zagrożeniem. Strefa osobista zajmuje odległość od 45 cm do 120 cm i wiąże się z kontaktami towarzyskimi i w miarę bliskimi. Strefa społeczna rozciąga się od 120 cm do 400 cm i dotyczy kontaktów zawodowych, rozmów z osobami nieznanymi i sytuacji oficjalnych. Strefa publiczna - powyżej 400 cm od danej osoby - dzieli na przykład mówców od słuchaczy, aktorów w teatrze od widowni czy wykładowców od studentów.

6. **Dotyk** to element komunikacji niewerbalnej, który odgrywa bardzo ważną rolę w przekazywaniu informacji. Dotyk może być skierowany na siebie samego bądź też na partnera interakcji. Z zachowań samodotykowych (inaczej: adaptatory) można odczytać na przykład stan emocjonalny studenta - czy jest on zdenerwowany, zamyślony, rozdrażniony itp. Stosowanie adaptatorów w dorosłym życiu jest pozostałością po jego wcześniejszych etapach, w których człowiek uczy się, jak nawiązywać kontakty z innymi ludźmi, panować nad emocjami czy też funkcjonować w świecie. Te adaptatory w kolejnych etapach życia w podobnych sytuacjach nie wiadomo powracają i trudno je ograniczyć, a ich wyeliminowanie wymaga wielu wysiłków i pracy nad samym sobą.
- Z kolei z zachowań dotykowych stosowanych wobec drugiej osoby można dowiedzieć się na przykład, jakie relacje panują między stronami interakcji czy też jakie są intencje i uczucia tych osób. Dotyk nie jest bowiem tak oczywistym i jednoznacznym elementem komunikacji. Dlatego też przy odczytywaniu rozmaitych zachowań dotykowych zawsze należy brać pod uwagę kontekst, sposób dotykania, relacje panujące między uczestnikami interakcji, ich płeć, status społeczny, kultur osobistych oraz różnice kulturowe. Przyjacielski uścisk potrafi być doskonałym gestem wsparcia drugiej osoby w trudnych momentach jej życia. Dotyk przyczynia się również do lepszej współpracy między ludźmi i pozwala odkryć siebie przed drugą osobą.¹⁰ Należy jednak pamiętać o tym, że musi on być dostosowa-

⁸ R. Krzyżanowski, B. Gorzałkowski: *Znaczenie i rola komunikacji interpersonalnej*. W: R. Krzyżanowski (red.): *Wokół problemów komunikacji i zarządzania*. Poznań 2007, s. 78

⁹ Parafrazując za: S.P. Morreale, B.H. Spitzberg, J.K. Barge: *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza, umiejętności*. Warszawa 2007, s. 191-192

¹⁰ Zob. Ibidem, s. 185

ny do sytuacji i preferencji danej osoby. Ta zasada obowiązuje zwłaszcza w relacjach akademickich, ponieważ dotykanie odbywa się przecie w strefie intymnej drugiego człowieka, a ta jest niezwykle chroniona i dlatego wszelkie zachowania w jej obrębie powinny być z umiarem i taktem.

7. **Wygląd zewnętrzny** to element komunikacji niewerbalnej, który podczas procesu porozumiewania się pozostaje niezmienny. Słowo różnorodnych cech fizycznych uczestników komunikacji wymienia się między innymi: wygląd fizyczny, ogólnie atrakcyjność, wzrost, waga, uczesanie i kolor włosów, karnacja itp. Do cech fizycznych zalicza się także z reguły zapachy (ciała, oddechu) kojarzone z daną postacią. Ponadto na wygląd fizyczny także ze strony interakcji oddziałują także przedmioty związane z daną osobą. Przedmioty te, zwane rekwizytami (lub też akcesoriami), to na przykład ubiór, makijaż, okulary, peruka, sztuczne rzęsy, biżuteria oraz akcesoria w rodzaju torebki lub nesesera. Te wszystkie elementy wyglądu zewnętrznego przekazują otoczeniu bardzo ważne informacje na temat zawodu, pozycji społecznej, wykształcenia, osobowości, statusu czy przekonania danej osoby.
8. **Czynniki otoczenia** są bardzo ważnym aspektem komunikacji niewerbalnej, ponieważ nie tylko wpływają na samopoczucie uczestników interakcji, ale również na podjęte przez nich działania i używanie określonego słownictwa. Do czynników otoczenia zaliczyć można na przykład meblowanie, styl architektury, wystrój wnętrza, warunki oświetlenia, kolory, temperaturę, dodatkowy hałas w tle, muzykę oraz wiele innych warunków, w których zachodzi interakcja.¹¹ Miejsce, w którym odbywa się komunikacja, wpływa nie tylko na nastrój uczestników i cały proces interakcji, ale również odzwierciedla upodobania, charakter i osobowość jego wytwórcy.
9. **Zachowania wokalne** - to uznawana przez zdecydowaną większość badaczy część komunikacji niewerbalnej. Dziedzina naukowa, zajmująca się aspektami komunikacji niewerbalnej związanymi z wykorzystaniem głosu, to paralingwistyka (zwana także wokalizacją lub wokaliką). Obejmuje ona cechy wokalne głosu oraz interferencje wokalne. Te pierwsze to ton, barwa, wysokość, natężenie, głośność i modulacja oraz tempo mówienia. Natomiast te drugie to wzajemne oddziaływanie na siebie co najmniej dwóch cech głosu i dźwięki pozajęzykowe (zwane również dźwiękami paralingwistycznymi), na przykład płacz, śmiech, chrząskanie, mlaskanie, parskanie itp. Wszystkie te elementy w znacznym stopniu wpływają na wzmocnienie bądź też zaprzeczenie komunikatu werbalnego. Na przykład, jeżeli student chce ukryć swoje emocje i werbalnie komunikuje, że nie jest smutny, a jednocześnie jego głos jest cichy, ton niski, a mowa powolna, to na podstawie samych zachowań wokalnych można wywnioskować, że jest on tak naprawdę smutny. Trzeba bowiem pamiętać o tym, że bardzo trudno jest ukryć prawdziwe emocje, wypowiadając jakieś słowa, ponieważ zaprzeczają one im, głos i jego cechy zdradzają rzeczywiste odczucia.

W sytuacjach akademickich umiejętność wyłuskania z wypowiedzi wysyłanych sygnałów pozajęzykowych jest niezwykle ważna zarówno dla studentów, jak i nauczycieli. Istnieje powszechne przekonanie, że jedni trafniej odczytują gesty, a z kolei innym sprawia to pewnie trudno. Z pewnością ci jednak nauczyciele

¹¹ M.L. Knapp, J.A. Hall: *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*. Wrocław 2000, s. 27

powinni zwrócić szczególną uwagę na to, jakie pozasłowne komunikaty wysyłają podczas wszelkich kontaktów ze swoimi studentami. Nie tylko podczas prowadzonych zajęć, ale również podczas przerw, pełnionych dyżurów, indywidualnych rozmów z studentami, uroczystości itd. Ma to bowiem ogromny wpływ na budowanie pozytywnych relacji czy też łatwiejsze nawiązanie kontaktu ze swoimi studentami, którzy są na przykład zamknięci w sobie czy też trudniej im się zaadaptować w danej grupie. Dlatego też umiejętne odczytywanie sygnałów bezsłownych jest nie mniej ważne, ponieważ pozwala nauczycielowi lepiej poznać potrzeby, zamiary, ale również uczucia swoich studentów, którzy nierzadko ukrywają je przed takimi osobami, jakimi są właśnie nauczyciele. Ci zaś powinni uważnie obserwować swoich studentów, aby w każdej sytuacji służyć im pomocą i zauważać te problemy, które są często niezauważane przez innych. Temu między innymi służy komunikacja niewerbalna.