Comunicarea nonverbală: gesturile și postura

Cuvintele nu sunt de-ajuns

cursuri universitare

Septimiu Chelcea
Loredana Ivan
Adina Chelcea

Comunicarea nonverbală: gesturile și postura

Cuvintele nu sunt de-ajuns

ediția a II-a, revăzută și adăugită

comunicare.ro

Tehnoredactor: Olga Machin

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin Editurii Comunicare.ro, 2008

SNSPA, Facultatea de Comunicare și Relații Publice
Strada Povernei 6–8, București
Tel./fax: (021) 313 58 95
E-mail: difuzare@comunicare.ro
www.editura.comunicare.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
CHELCEA, SEPTIMIU
Comunicarea nonverbală: gesturile și postura /
Septimiu Chelcea, Loredana Ivan, Adina Chelcea. –
Ed. a 2-a, rev. – București: Comunicare.ro, 2008
Bibliogr.
Index
ISBN 978-973-711-160-9

I. Ivan, Loredana
II. Chelcea, Adina

316.772.2(075.8)
159.925(075.8)

Cuprins

Prefață la ediția a II-a / 11
Prefață la ediția I / 13

CAPITOLUL 1
Comunicarea nonverbală:
istoric, structură, forme, funcții și disfuncții / 15

Precizări conceptuale / 15
Studiul comunicării nonverbale: scurt istoric / 21
În căutarea unei definiții psihosociologice / 28
Apariția limbajului verbal / 31
Comunicare verbală/comunicare nonverbală / 35
Structura comunicării nonverbale / 40
Funcțiile și disfuncțiile comunicării nonverbale / 43

CAPITOLUL 2
Semne, semnale, coduri și canale în comunicarea nonverbală / 47

Kinezica sau studiul mișcărilor corpului / 47
Proxemica sau percepția și utilizarea spațiului / 49
Teritoriul și spațiul personal / 58
Artefactele / 58
Expresiile faciale / 65
Oculezica sau contactul vizual / 74
Haptica sau contactul cutanat (atingerile cutanate) / 80
Vocalica sau paralimbajul / 90
Olfactica: semnalele olfactive / 96
Cronemica: percepția și semnificația utilizării timpului / 101

CAPITOLUL 3
Mesajele corpului uman: cercetări experimentale și stereotipuri sociale / 107

Somatotipologia / 111
Fiziognomonia și frenologia / 117
Frenologia / 124
Fața – „ovalul luminos“ / 125
Elementele componente ale feței / 127
Ochii – „oglindă a sufletului“? / 133
Mâinile: elogiul lor / 135

CAPITOLUL 4
Gesturile, postura și mersul / 143

Clasificarea gesturilor / 144
Semnificația gesturilor / 152
Postura / 165
Mersul / 170

CAPITOLUL 5
Ipostaze ale comunicării nonverbale / 175

La ce servește comunicarea nonverbală? / 175
Flirtul, cuplul marital și comunicarea nonverbală / 178
Comunicarea nonverbală în viața de zi cu zi / 180
Violența în comunicarea nonverbală / 185
Comunicarea nonverbală în clasa școlară / 188
Comunicarea nonverbală în organizații / 194
Comunicarea nonverbală în viața politică / 201

CAPITOLUL 6
Antrenarea competenței de comunicare nonverbală / 213

Ce este competența de comunicare nonverbală? / 215
Factori determinanți ai competenței de comunicare nonverbală / 215
Tehnicile nonverbale de manipulare / 221
Măsurarea competenței de comunicare nonverbală: testul *PONS* / 223

CAPITOLUL 7
Semnalele nonverbale în decodificarea minciunii / 235

Tehnici asociate minciunii / 239
De ce mint oamenii? / 242
Capacitatea indivizilor de a-i decodifica pe cei care mint. Cercetări experimentale / 243
De ce s-au obținut rezultate contradictorii în cercetările privind decodificarea minciunii? / 252
Elemente nonverbale ce pot fi decodificate la cei ce mint / 254

CAPITOLUL 8
În loc de încheiere: testați-vă competența nonverbală / 257

Anexe / 267

Anexa A / 267
Anexa B / 268
Anexa C / 269

Bibliografie / 271
Indice de autori / 293

Motibus corporis et faciei,
positionibus, non verbis.

Prefață la ediția a II-a

O nouă ediție înseamnă o nouă iubire, mai tandră, mai subtilă. Nu știu dacă toți autorii trăiesc acest sentiment, dar eu mărturisesc că la orice reeditare resimt o emoție mai puternică decât la lansarea ediției princeps. Nu consider acest lucru o trădare; te poți îndrăgosti din nou de prima iubire.

Într-o lucrare de istoria comunicării (P. Dobrescu și A. Bârgăoanu, 2007, 17) se deplângea faptul că „nu există comunicare între subdomeniile comunicării", că schimbul interdisciplinar nu este reciproc, știința despre comunicare nereușind să „exporte" din achizițiile sale teoretice și metodologice. Ne place să credem că noua ediție a cărții noastre invită la comunicarea efectivă cu specialiștii din subdomeniile comunicării (politice, organizaționale, interpersonale, mass-media etc.) și „prezintă la export" câteva elemente de teorie și metodologie în plus față de prima ediție (noi taxonomii, modele experimentale, ipoteze etc.), precum și mai multe rezultate ale cercetărilor proprii. Sigur, ea nu epuizează problematica de studiu a comunicării nonverbale. O viitoare ediție ar trebui să abordeze și teme de comunicare nonverbală ritualizată, de comunicare infraumană, ca și teme referitoare la comunicarea dintre om și animale. Poate că ar trebui să analizăm mai în profunzime semnalele cu tentă sexuală și să urmărim evoluția comunicării nonverbale de-a lungul timpului: ceea ce era normal într-un moment al istoriei în altul poate fi considerat anormal (vezi, de exemplu sărutul pe gură între bărbați sau sărutarea mâinii femeilor).

Autorii acestei cărți datorează mult altor autori din ale căror lucrări au preluat, făcând trimiterile bibliografice cuvenite, elemente de teorie a comunicării nonverbale, date de cercetare, ipoteze de lucru. Din dorința de a apropia cât mai mult studenții de câmpul fascinant al comunicării am făcut apel la ilustrațiile din unele cărți de referință (M. Argyle, 1975; R.A. Axtell, 1991; J. Corraze, 1980; P. Ekman, 1977; D. Morris, 1977 ș.a.). Tuturor acestora le rămânem profund îndatorați. Fotografiile fondatorilor domeniului de cercetare a comunicării nonverbale le-am preluat de pe *Internet*.

Comunicarea nonverbală: gesturile și postura. Cuvintele nu sunt de-ajuns este primul manual universitar românesc din domeniu. Comunicarea nonverbală, ca disciplină academică, a fost inclusă în curricula Facultății de Comunicare și Relații Publice (SNSPA) în anul universitar 2004/2005, iar din anul universitar 2007/2008 și la Facultatea de Sociologie și Asistență Socială (Universitatea din București), profesori titulari fiind Septimiu Chelcea și Loredana Ivan.

Studenții celor două facultăți ne-au stimulat să sistematizăm cunoștințele din domeniu într-un curs universitar. Le mulțumim. Îi mulțumim, de asemenea, domnului drd. Alexandru Zodieru care a asigurat prelucrarea electronică pentru tipar a ilustrației. În cele din urmă, dar nu în ultimul rând, mulțumim conducerii Editurii Comunicare.ro pentru oportunitatea publicării noii ediții.

Autorii s-ar bucura dacă efortul lor i-ar îndemna pe studenții de azi să dorească să devină cercetători ai acestui domeniu încă prea puțin cultivat la noi. Ubicuitatea comunicării nonverbale ne obligă să dezvoltăm cercetări științifice și în spațiul socio-cultural românesc, la fel ca pretutindeni în lume.

Prof. univ. dr. ***Septimiu Chelcea***

martie 2008

Prefață la ediția I

În comunicarea interpersonală, cuvintele nu sunt de-ajuns. Uneori, apelul la cuvinte este chiar inutil (când este zgomot, când distanța dintre interlocutori este mare, când nu cunoaștem limba vorbită de celălalt etc.). Gesturile și postura, împreună cu mimica, utilizarea spațiului, contactul vizual, atingerile corporale, îmbrăcămintea, mirosurile, tonul vocii, reprezentarea timpului însoțesc și, uneori, înlocuiesc cuvintele. Toate acestea alcătuiesc comunicarea nonverbală. Dialogul fără cuvinte – iată subiectul acestei cărți: mai precis, al acestui manual universitar destinat studenților de la facultățile cu arie curriculară socioumană.

În primul capitol am fixat cadrul discuției. Ce se înțelege prin sintagma „comunicare nonverbală"? Este unul și același lucru cu comportamentul nonverbal? Ce teorii și experimente s-au înregistrat de-a lungul timpului, de la primele formulări generalizatoare din Antichitate până în zilele noastre? În această secțiune a cărții am analizat definițiile date actelor de comunicare nonverbală și am propus o definiție psihosociologică a termenului.

Astfel, prin comunicarea nonverbală am înțeles *transmiterea voluntară sau involuntară de informații și exercitarea influenței prin intermediul elementelor comportamentale și de prezență fizică ale individului sau ale altor unități sociale (grupuri și comunități umane), precum și percepția și utilizarea spațiului și timpului, ca și a artefactelor*. Am formulat cinci axiome ale comunicării nonverbale: 1) comunicarea nonverbală este filogenetic și ontogenetic primordială; 2) în relațiile interpersonale directe este imposibil să nu comunicăm nonverbal; 3) comunicarea nonverbală reprezintă un element în sistemul comunicării umane și trebuie analizată ca atare, nu independent de comunicarea verbală; 4) comunicarea nonverbală se realizează printr-un sistem de semne și semnale (discrete și analogice), de coduri și de canale de transmitere a informației și trebuie analizată integral, nu fiecare element separat; 5) în comunicarea nonverbală, semnificația semnelor transmise prin multiple canale trebuie stabilită în termenii probabilităților și în funcție de contextul socio-cultural concret.

În acord cu Mark L. Knapp (1990, 51), profesor de Speach Communication la University of Texas, Austin, și autor al unor lucrări de referință în domeniu, am clasificat comunicarea nonverbală după modalitățile senzoriale implicate, în principal, în receptarea semnalelor: 1) cum privim (caracteristicile fizice și îmbrăcămintea); 2) cum auzim (tonul vocii); 3) cum mirosim; 4) cum ne mișcăm – individual sau în conjuncție cu alții (gesturile, postura, privirea, expresiile faciale, atingerile corporale și proximitatea); 5) cum afectează mediul înconjurător interacțiunile umane și cum afectează acestea, la rândul lor, mediul înconjurător (dispunerea spațială a mobilei, temperatura, prezența altor oameni, zgomotele ș.a.m.d.).

Am consacrat, în funcție de rezultatele cercetărilor științifice, subcapitole mai extinse sau mai restrânse kinezicii (studiul mișcărilor corporale), proxemicii (percepția și utilizarea spațiului), artefactelor (îmbrăcăminte, podoabe, lucruri create de oameni), expresiilor faciale (exprimarea afectivității), oculezicii (privirea și contactul vizual), hapticii (atingerile corporale cutanate), vocalicii (paralimbajul), semnalelor olfactive și cronemicii (percepția și semnificația utilizării timpului). Ne-am condus în demersul nostru după dictonul eruditului scriitor, filosof și om politic roman Lucius Annaeus Seneca (4 î.e.n. – 65 e.n.), care, în *Epistolae*, scria: *Sed etiamsi omnia a veteribus inventa sunt, hoc semper novum erit, usus et inventorem ab aliis scientia ac dispositio* („Chiar dacă toate descoperirile ar fi fost făcute de predecesori, va mai rămâne

totuși întotdeauna ceva nou, și anume felul de a întrebuința, știința și felul de a orândui cele descoperite de alții").

În finalul lucrării noastre, în capitolul „Antrenarea competenței de comunicare nonverbală", am prezentat unele modalități și instrumente de evaluare științifică a abilității de codificare și decodificare a mesajelor nonverbale și am propus câteva exerciții pentru autoevaluarea acestor abilități.

Autorii acestui prim manual universitar de comunicare nonverbală din literatura românească de specialitate se simt obligați să facă următoarele precizări. Am abordat comunicarea nonverbală axial în perspectivă psihosociologică. Scurtele incursiuni în domeniile lingvisticii, semioticii, teoriilor comunicării, sociologiei, etologiei, psihologiei, antropologiei, istoriei, artei sau religiei nu trebuie privite decât ca un *modus probandi* și nu ca o tratare *inter se*. Lucrarea se adresează celor preocupați, prin profesia pe care o exercită sau pentru care se pregătesc, de cunoașterea interacțiunilor umane și a proceselor de influențare socială, precum și celor care doresc, prin cunoașterea de sine și a celorlalți, să dobândească sau să-și amplifice competența de comunicare interpersonală, de grup sau publică.

Comunicarea nonverbală: gesturile și postura. Cuvintele nu sunt de-ajuns nu este o operă de vulgarizare, cel puțin în intenția autorilor. Mai mult, scopul ei subiacent este de a curăța „mahalalele psihologiei" – cum numea Gordon W. Allport (1961/1981) zonele nobilei științe despre om rămase în exploatarea diletanților, adesea șarlatani și escroci. Lucrarea noastră încorporează datele cercetărilor științifice pe plan mondial și național, precum și reflecțiile și investigațiile autorilor.

Diferitele categorii de cititori pot adopta strategii de lectură diferite. Cei interesați de sporirea competenței de comunicare sunt sfătuiți să înceapă de la exercițiile inserate în ultimul capitol. După ce vor fi aflat cum să decodifice limbajul corporal și cum să transmită mai acurat semnale nonverbale, se pot apropia și de capitolele cu caracter teoretic mai pronunțat. Nu este necesar să citească trimiterile bibliografice. Este suficient să acorde credit probității autorilor. Cu totul altfel ar fi bine să procedeze studenții de la facultățile de științe ale comunicării, jurnalism, relații publice, psihologie sau sociologie. Ei ar trebui să evalueze critic aserțiunile noastre, în acest scop fiind necesar să consulte cât mai multe surse bibliografice. Pentru această categorie de cititori am introdus după fiecare capitol o listă cu termeni-cheie și probleme recapitulative, iar la sfârșitul cărții, o bibliografie selectivă. În fine, cei interesați să-și formeze sau să-și dezvolte cultura umanistă pot proceda la o lectură flotantă: să deschidă cartea la întâmplare și să citească două-trei pagini. Dacă nu vor ațipi, este bine să abordeze primul capitol, trecând apoi la cel de-al doilea, la cel de-al treilea ș.a.m.d., până la indicele de teme.

Autorii sunt convinși că lucrarea lor este perfectibilă, fapt pentru care își exprimă disponibilitatea de a dialoga cu cititorii pe Internet la adresa schelcea@yahoo.com sau direct la Facultatea de Comunicare și Relații Publice din cadrul Școlii Naționale de Științe Politice și Administrative.

Prof. univ. dr. ***Septimiu Chelcea***

noiembrie 2004

Septimiu Chelcea

Capitolul 1

Comunicarea nonverbală: istoric, structură, forme, funcții și disfuncții

Pentru a avea „idei clare și distincte“, conform dictonului cartezian, trebuie să ne precizăm termenii încă de la începutul discuției. Este ceea ce vom face în acest capitol. Vom propune apoi o definiție a comunicării nonverbale din perspectivă psihosociologică și vom atrage atenția asupra unor probleme științifice controversate, precum apariția limbajului, evoluția societății umane, relația dintre comunicarea verbală și comunicarea nonverbală. Vom analiza mai aprofundat structura, funcțiile și disfuncțiile comunicării nonverbale.

Precizări conceptuale

Cuvintele nu sunt de-ajuns. În sprijinul lor vin gesturile, postura, mimica ș.a.m.d. De ce? Răspunsul vizează funcțiile comunicării nonverbale. Care este structura comunicării nonverbale? Cu alte cuvinte, ce semne, coduri și canale de comunicare folosim? Dar mai întâi să precizăm înțelesul termenilor fundamentali ai comunicării nonverbale cu care vom opera în continuare, urmând îndeaproape excelenta lucrare *Modele ale comunicării pentru studiul comunicării de masă* a lui Denis McQuail și Sven Windahl (1982/2001, 11-13).

Prin „comunicare“ vom înțelege orice transmitere a informațiilor, ideilor și emoțiilor de la o entitate socială (persoană, grup uman, colectivitate) la alta prin intermediul mesajelor. Dacă etimologia conceptului de „comunicare“ este clară: *communico*, *are*, *avi*, *atum* semnifică, în limba latină, acțiunea de a face ceva comun, de a împărți cu cineva, de a împărtăși (vezi Gh. Guțu, 1993, 89), nu același lucru se poate spune despre înțelesul termenului în literatura de specialitate. În urmă cu peste treizeci de ani, Franck E.X. Dance (1970) enumera nu mai puțin de cinsprezece sensuri ce pot fi asociate termenului de comunicare:

1) schimb verbal de gânduri sau idei; 2) proces prin care noi îi înțelegem pe alții și, alternativ, ne străduim să fim înțeleși de ei; 3) interacțiune (chiar la nivel biologic); 4) proces care ia naștere din nevoia de a reduce incertitudinea, de a acționa efectiv și de a apăra sau întări eul; 5) proces de transmitere a informațiilor, ideilor, emoțiilor sau priceperilor prin folosirea simbolurilor (cuvinte, imagini, figuri, diagrame etc.); 6) transfer, schimb, transmitere sau împărtășire; 7) proces care unește părțile discontinue ale lumii vii; 8) proces care face comun mai multora ceea ce este monopol al unuia sau al unora; 9) totalitatea mijloacelor de transmitere a mesajelor militare, a ordinelor etc. (telefon, telegraf, radio, curieri); 10) proces de îndreptare a atenției către o altă persoană în scopul reproducerii ideilor; 11) răspuns discriminatoriu (sau constant) al unui organism la un stimul; 12) transmitere a informației (care constă din stimuli constanți) de la o sursă la un receptor; 13) proces prin care o sursă transmite un mesaj către un receptor cu intenția de a-i influența comportamentele

ulterioare; 14) proces de tranziție de la o situație structurată în general la o altă situație, aflată într-o formă perfectă; 15) mecanism prin care se exercită puterea (*apud* Gh.-I. Fârte, 2004, 16).

Comunicarea poate fi „verbală", când informația este transmisă prin limbajul articulat (oral sau scris), sau „nonverbală", când nu folosim acest limbaj. Termenul de „comunicare nonverbală" are o sferă mai largă decât cel de „comportament nonverbal", care desemnează modificarea intenționată sau neintenționată a poziției corpului unei persoane în raport cu un sistem de repere spațiale sau schimbarea poziției componentelor corporale ale acestuia (cap, trunchi, membre etc.) în raport cu un sistem de axe rectangulare, în afara acțiunii directe a altor persoane prin producerea sau limitarea forțată a mișcărilor corporale sau prin deplasarea în spațiu a respectivelor persoane fără acordul acestora.

Ca și comunicarea verbală, comunicarea nonverbală poate fi modelată în termenii de emițător, receptor, mesaj, canal de comunicare, efect, *feedback* și context al actelor de comunicare. „Emițătorul" este sursa mesajelor; „receptorul" este destinatarul. „Mesajul" are o semnificație care este „codificată" (tradusă într-un cod, într-un sistem de semne, adecvat canalului de comunicare și receptorului) de către emițător și „decodificată" (re-tradusă) de către receptor.

Decodificarea mesajelor comunicării nonverbale trebuie să aibă în vedere contextul cultural, informațiile culturale asociate unui act de comunicare. Unele culturi sunt înalt contextuale (se acordă o importanță deosebită contextului în stabilirea sensului unei comunicări), altele sunt slab contextuale. În culturile înalt contextuale, durata discuțiilor de prezentare a unei firme, de exemplu, este mai mare decât în culturile slab contextuale. Când se stabilesc întâlniri de afaceri, trebuie să se aibă în vedere acest element al cronemicii, al comunicării nonverbale prin intermediul perceperii și utilizării timpului (a se vedea subcapitolul rezervat cronemicii). Sunt înalt contextuale culturile chineză, coreeană, japoneză și slab contextuale culturile nord-americană, din Australia și din Europa de Nord – după cum s-a constatat în unele cercetări (R.E. Dulek, J.S. Fielder și J.S. Hill, 1991). În culturile slab contextuale un gest rămâne un gest, semnificația lui este luată în considerare fără a fi ajustată după împrejurări. Acest lucru se va vedea foarte clar când vom discuta despre tabuul atingerilor (contactul cutanat). Apreciem că, în ceea ce ne privește, ca români, aparținem unei culturi mediu contextuale, ca și grecii, spaniolii sau italienii. Totuși, să luăm aminte la semnalele nonverbale, să fim atenți cum le decodificăm și, totodată, să ne controlăm cât mai bine gesturile, postura, expresiile faciale etc., dacă dorim să dobândim o competență de comunicare nonverbală.

Fig. 1.1. *Judith A. Hall*

Problema abilității de decodificare a mesajelor nonverbale a concentrat atenția multor cercetători. S-au înregistrat diferențe în funcție de variabilele gen (*gender*) și vârstă. C. Lancelot și S. Nowicki (1997) au descoperit că o dată cu creșterea în vârstă se obțin rezultate mai bune în decodificarea mesajelor transmise de postură și gesturi, dar vârsta receptorului nu influențează performanța în decodificarea expresiilor faciale. Cercetările conduse de Judith A. Hall (1984) (Figura 1.1) au relevat că femeile decodifică mai exact mesajele nonverbale, indiferent de vârsta și sexul emițătorului. Până acum nu s-au formulat însă explicații teoretice privind apariția acestor diferențe. Au fost avansate doar ipoteze privind

influența culturii și socializării: femeile, având un status social mai scăzut comparativ cu bărbații, sunt încurajate încă din copilărie să dea atenție mesajelor nonverbale. De remarcat că superioritatea femeilor în decodificarea mesajelor nonverbale este specializată: este evidentă doar în legătură cu comunicarea vizuală, nu și în ceea ce privește paralimbajul, domeniu în care bărbații dau dovadă de aptitudini superioare. Problema este interesantă și așteaptă să fie cercetată, dat fiind faptul că poziția femeii în societatea modernă s-a schimbat. S-au mai păstrat diferențele privind decodificarea mesajelor?

Într-o comunicare nonverbală, funcția de codificare este realizată prin contracția voluntară sau involuntară a mușchilor scheletici și faciali, schimbarea tonului și ritmului vorbirii, utilizarea spațiului și a timpului, a unor artefacte etc. Mesajele sunt transmise utilizându-se diferite „canale de comunicare": vizual, auditiv, tactil, olfactiv. În comunicarea nonverbală, unul și același mesaj poate fi transmis concomitent prin mai multe canale senzoriale. „Te iubesc" se spune, în limbajul nonverbal, prin modul de a privi (contact vizual), dar și prin tremurul vocii (paralimbaj), prin îmbrățișare și sărut (atingeri corporale) și – de ce nu? – prin semnale chimice (comunicare olfactivă). Sigur, importanța diferitelor canale de comunicare (senzoriale) este mai mare sau mai mică în funcție de mesaj. Pentru a exprima acordul sau dezacordul este suficient să mișcăm capul în sus și în jos sau de la dreapta la stânga și de la stânga la dreapta, transmițând mesajul „Da/Nu" printr-un singur canal, cel vizual. Pentru alte mesaje, cum ar fi „Te iubesc" sau „Te urăsc", sunt folosite canale multiple. Care dintre acestea este cel mai important, transmite cele mai multe informații acurate (exacte) rapid decodificabile? Pentru a răspunde la o astfel de întrebare, trebuie să avem în vedere constrângerile filogenetice, care au determinat ca speciile, în evoluția lor, să-și formeze canale senzoriale în combinații uluitor de diverse. Celebrul etolog Edward O. Wilson (1975/2003, 194) (Figura 1.2) propune, spre reflecție, un „triunghi al importanței canalelor senzoriale" la diferitele specii, inclusiv la om (Figura 1.3).

Fig. 1.2. *Edward O. Wilson*

Pornind de la „triunghiul lui E.O. Wilson", se poate imagina o „piramidă a importanței canalelor senzoriale la om", luându-se în considerare patru canale de comunicare (vizual, acustic, tactil, olfactiv), nu trei. Piramida pe care o avem în vedere sugerează că de la individ la individ în cadrul speciei *Homo sapiens sapiens*, în funcție de context, de mesaj, de modul de socializare și, nu în ultimul rând, de caracteristicile psihice ale persoanelor, se va acorda în mod subiectiv importanță mai mare sau mai mică unui canal de comunicare sau altuia, fiind posibile o infinitate de combinații între canalele de comunicare senzoriale utilizate în comunicarea nonverbală. Cu totul general, se poate spune că, *ceteris paribus*, cu cât mesajele sunt mai complexe, cu atât mai intens sunt antrenate canalele senzoriale și combinarea lor este cu atât mai extinsă. Dragostea maternă, un sentiment deosebit de complex, se exprimă prin contactul corporal mamă-copil frecvent și îndelungat (comunicare tactilă), prin comunicarea olfactivă (nou-născuții își recunosc mamele încă de la vârsta de două luni după miros), prin canalul vizual (privire, contactul vizual) și auditiv (tonul vocii, accentuarea cuvintelor, gângurit etc.).

Fig. 1.3. *Importanța relativă a canalelor senzoriale în grupuri selectate de organisme. Apropierea grupului de fiecare colț indică, după unele criterii absolut subiective și intuitive, utilizarea proporțională a canalului în repertoriul de semnale al speciei. Canalele tactile și electrice nu sunt incluse* (după E.O. Wilson, 1975/2003, 194)

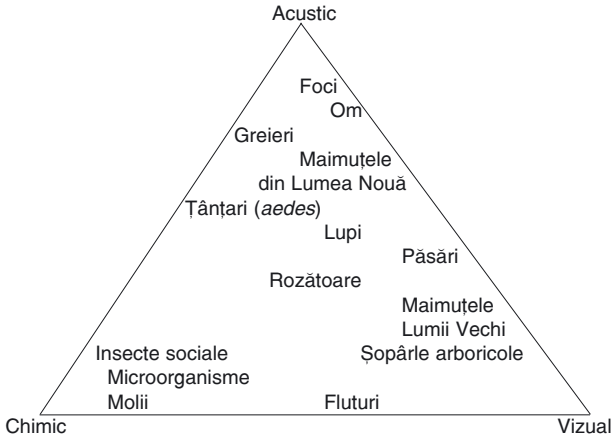
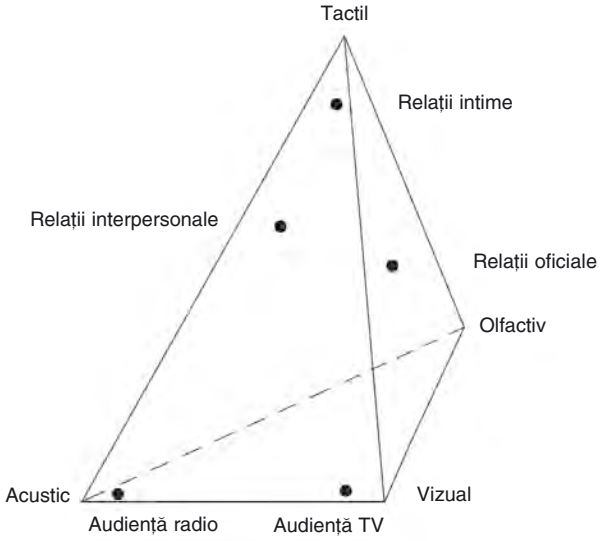


Fig. 1.4. *Piramida importanței canalelor senzoriale la om*



Rămâne deschisă întrebarea dacă la om comunicarea nonverbală beneficiază numai de patru canale (vizual, auditiv, tactil, olfactiv), ştiut fiind că abilitatea indivizilor umani de a recepta stimuli (semnale) şi de a stabili cu aceştia un raport de sens include – după A. Uhtomski – sensibilitatea: 1) tactilă; 2) termică; 3) vizuală; 4) auditivă; 5) vibratorie; 6) proprioceptivă; 7) ortostatică şi de echilibru; 8) gustativă; 9) olfactivă; 10) introceptivă; 11) dureroasă (*apud* P. Popescu-Neveanu, 1978, 650). Dacă restrângem aria sensibilității umane la receptarea

stimulilor din lumea înconjurătoare, nu ni se pare hazardat să ne gândim și la alte forme de comunicare nonverbală, de exemplu la „comunicarea termică", la „comunicarea dolorifică" sau la „comunicarea vibratorie". Decodificăm diferit o strângere rece de mână, comparativ cu o strângere călduroasă de mână; strângerea mâinii tip menghină generează alte reprezentări decât una tip „pește mort". În unele cazuri, de exemplu la nevăzători, sensibilitatea vibratorie este performantă. S-a descoperit recent că elefanții comunică prin emiterea și receptarea semnalelor vibratorii de la o distanță de doi-trei kilometri. Cât de sensibili sunt oamenii la stimulii vibratori? Nu cunoaștem să se fi făcut cercetări științifice concludente în această direcție. La unele specii de animale (de exemplu, la peștii electrici) funcționează eficient canalul de comunicare electric. Edward O. Wilson (1975/2003, 193), pe baza cercetărilor lui H.W. Lissmann (1958), apreciază: „Nu știm dacă electrocomunicarea apare la alte animale decât la peștii electrici, deoarece fenomenul poate fi relevat numai prin tehnici speciale. Avantajele acestui canal senzorial sunt considerabile. Ca și sunetul, câmpurile electrice pot fi detectate în întuneric și se propagă în jurul obstacolelor obișnuite. De asemenea, ele sunt puternic direcționale și, în măsura în care se dovedesc a fi folosite de relativ puține specii, oferă un mare grad de particularizare". *Mutatis mutandis*, am putea considera telepatia ca fiind un alt canal de comunicare la om. Ne-am pronunțat cu alt prilej (S. Chelcea și A. Chelcea, 1990, 94-125) despre așa-numitele „fenomene psi" (parapsihologie); acum formulăm doar întrebarea: comunicarea extrasenzorială a informațiilor (gândurilor, emoțiilor etc.) la distanță se subsumează comunicării verbale sau comunicării nonverbale? Cercetările științifice viitoare vor lămuri – nu ne îndoim nici o clipă – și această enigmă.

Comunicarea nonverbală se realizează cu ajutorul *semnelor* și *semnalelor*. Unii autori nu fac deosebire între cei doi termeni, preferând să analizeze semnele (J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 15-17). Alți autori, cum ar fi Edward O. Wilson, vorbesc despre semnale, înțelegând prin acest termen „orice comportament ce comunică informație de la un individ la altul, indiferent dacă el servește și alte funcții" (E.O. Wilson, 1975/2003, 157). Vera F. Birkenbihl (1979/1999) utilizează exclusiv termenul de „semnal" când analizează „limbajul corpului". Personal, consider că termenii de „semnal" și „semn" pot fi utilizați interșanjabil, deși s-ar recomanda să se întrebuințeze termenul de „semnal" când se are în vedere comportamentul nonverbal și termenul de „semn" când ne referim, spre exemplu, la somatotipuri, la artefacte sau la mirosul emanat de propriul nostru corp.

Semnalele sunt de două feluri: a) discrete (sau digitale); b) gradate (sau analogice). În continuare, vom folosi dihotomia semnale digitale/semnale analogice. Semnalele digitale (de tipul *off-or-on*) semnifică prezența/absența, da/nu etc. Semnalele analogice semnifică intensitatea. „Semnalele analogice sunt directe, plastice sau reprezintă o analogie, în timp ce semnalele digitale sunt simbolice, abstracte, adesea «complicate» și, probabil, specific umane" – este de părere Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 17), citându-l pe Paul Watzlawick (1974). Stabilirea contactului vizual între interlocutori reprezintă un semnal digital; durata contactului vizual este, însă, un semnal analogic. Atât la oameni, cât și la animale predomină semnalele gradate sau, în terminologia lui Thomas A. Sebeok (1962), „semnalele analogice". Combinarea semnalelor digitale și analogice caracterizează comunicarea pe scară animală. Din combinarea lor rezultă așa-numitele „semnale compozite", care pot avea semnificații noi, diferite de cele ale fiecărui semnal separat. Pumnul strâns și brațul ridicat (semnal discret) exprimă revolta. În combinație cu zâmbetul (semnal gradat), semnifică bucuria victoriei.

Semnalele pot fi congruente (lat. *congruens* – care se potrivește) sau incongruente. Așadar, semnale care se potrivesc și semnale care nu se potrivesc. Cu cine sau cu ce să se potrivească? Să se potrivească unele cu altele, să transmită aceeași informație, să fie echivalente. Când persoana pe care o întâlnești îți spune „Ce bine îmi pare că te văd!" și face în același timp o „mutră acră" (buzele lipite, colțurile gurii și maxilarul inferior în jos, riduri în zona nasului și a ochilor), ceva este în neregulă: a transmis semnale incongruente. Nu vă grăbiți să trageți concluzia că vă disprețuiește. S-ar fi putut ca, în clipa în care a rostit cuvintele care exprimau bucuria revederii, să fi călcat în ceva urât mirositor! Așadar, congruența/incongruența semnalelor se referă, în primul rând, la echivalența informațiilor transmise verbal și nonverbal. Incongruența semnalelor verbale și nonverbale a generat o problemă de cercetare extrem de importantă, cea a minciunii. Nepotrivirea poate să apară și în cadrul semnalelor nonverbale. Ochii „spun" una, gesturile, alta.

De asemenea, congruența/incongruența se poate referi la potrivirea semnalelor cu situația social-concretă și cu caracteristicile psiho-socio-demografice ale persoanei. Nu folosești parfumuri seducătoare când te duci la o ceremonie funerară; nu porți fustă mini când ai ajuns la vârsta a treia. Trebuie să ne punem mereu întrebarea „ce se cade/nu se cade" într-o anumită situație, pentru noi și pentru alții. Să te prezinți nebărbierit, cu o cămașă ponosită, în blugi la un interviu de selecție pentru funcționari bancari – nici nu se poate o alegere mai bună pentru a eșua! Să-ți pui o bluză îndrăzneț decoltată și o fustă de care să tragi mereu ca să-ți acopere ce nu mai poate fi acoperit, să te machiezi ca pentru o serată când te duci dimineața la examenul de definitivat în învățământ este păcat. Faci drumul degeaba. Când percepem astfel de semnale incongruente, aflăm pur și simplu că sunt incongruente, dar nu știm de ce – preciza cu deplin temei Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 129). Să recapitulăm. Congruența/incongruența se referă la potrivirea/nepotrivirea dintre: a) semnalele verbale și nonverbale; b) semnalele nonverbale transmise prin diferitele canale de comunicare; c) semnalele nonverbale și situația socială concretă; d) semnalele nonverbale și caracteristicile psiho-socio-demografice ale persoanei. Semnalele incongruente sunt, adesea, generate de persoane nesigure de adevărul mesajelor verbale transmise sau care vor în mod deliberat să ascundă adevărul. „Incongruența nu are putere de convingere!" (V.F. Birkenbihl, 1979/1999, 26). Acest lucru ar trebui să-l știe politicienii, vânzătorii, managerii, profesorii – în general, toți profesioniștii persuasiunii.

La animalele nevertebrate și la vertebratele inferioare (de exemplu, la pești), pentru fiecare semnal există un singur răspuns. Comunicarea este, deci, stereotipă. Întreaga populație a aceleiași specii reacționează la un semnal aproximativ în același mod. „Sărăcia generală a diversității semnalului în comunicarea dintre animale contrastează puternic cu productivitatea aparent nesfârșită a limbajului uman" (E.O. Wilson, 1975/2003, 158). Comparativ cu semnalele din comunicarea nonverbală umană, numărul semnalelor folosite de speciile animale este foarte redus. Se apreciază că numărul maxim de semnale de care au nevoie animalele pentru a se adapta la mediu variază între 10 (la pești) și 37 (la maimuța rhesus, una dintre primatele cele mai apropiate de om din punctul de vedere al complexității organizării sociale. Totuși, „semnalele paralingvistice ale fiecărei culturi umane, printre care gesturile cu mâna și ridicarea sprâncenelor, sunt, în mare, comparabile numeric cu manifestările animalelor; în medie, o persoană folosește 150-200 de gesturi nonverbale «tipice» în timp ce comunică" (Martin H. Moynihan, 1970, citat de E.O. Wilson, 1975/2003, 157).

În analiza comunicării nonverbale se face distincție între semnale și „metasemnale", adică semnale despre alte semnale, care schimbă semnificația lor. Zâmbetul sau privirea pot fi metasemnale în comunicarea haptică, prin contactul cutanat. Atingerea cu mâna a brațului celuilalt semnalizează simpatia sau antipatia în funcție de dublarea acestui gest de zâmbet sau de coborârea sprâncenelor, de privirea încordată și împingerea înainte a capului. De asemenea, „semnalele supranormale" (exagerate) sunt analizate deosebit de „semnalele normale" (obișnuite).

Ajunși în acest punct al discuției, ar trebui să precizăm că vom înțelege prin termenul de „cod" un sistem de semne, semnale și reguli de folosire a lor împărtășit de membrii unei culturi sau subculturi. Orice cod are următoarele caracteristici: a) depinde de un acord prealabil între cei care îl folosesc și care împărtășesc același fundament cultural; b) îndeplinește o funcție comunicativă sau de identificare socială; c) este transmisibil prin mijloace de comunicare sau canale care îi sunt aplicabile (J. Fiske, 1990/2003, 90).

Cu referire la comunicarea nonverbală, R.P. Harrison (1974) – citat de Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1989/1996, 18) – a identificat patru tipuri de coduri: 1) coduri de execuție (mișcările corporale, expresiile faciale, privirea, atingerile și paralimbajul); 2) coduri spațio-temporale (utilizarea spațiului și a timpului); 3) coduri artefactuale (utilizarea materialelor și a obiectelor – de la îmbrăcăminte la arhitectură); 4) coduri mediatoare (efectele speciale produse de interpunerea media între emițător și receptor – de exemplu, unghiul de filmare).

În ceea ce ne privește, vom clasifica modurile de comunicare după canalul de transmitere a informațiilor: 1) vizual (somatotipurile, prezența fizică, expresia facială, postura, gesturile, distanța, spațiul, artefactele); 2) auditiv (vocalica sau paralimbajul); 3) tactil (contactul cutanat, atingerile); 4) olfactiv (mirosul). Suntem conștienți că și această clasificare are un grad de artificialitate, ca și celelalte clasificări propuse până în prezent (clasificările bazate pe mesaj sau pe scop). Deși limitativă, ea ne permite totuși să grupăm datele de cercetare într-o manieră convenabilă.

Studiul comunicării nonverbale: scurt istoric

Ca și în cazul psihosociologiei (S. Chelcea, 2008), preocupările de cunoaștere a modului cum comunicăm fără a ne sluji de cuvinte au o îndelungată preistorie și o foarte scurtă istorie.

Preistoria domeniului de studiu al comunicării nonverbale acoperă perioada din Antichitate până spre sfârșitul secolului al XIX-lea. „În tradiția vestică, în cele mai vechi încercări de abordare sistematică a acțiunilor expresive, atât în scrierile din Grecia și, mai târziu, din Roma, gesturilor li s-au acordat, într-un fel sau altul, o mare importanță" (A. Kendon și C. Müller, 2001, 1). Să ne gândim că primul profesor de retorică publică din Roma, Marcus Fabius Quintilianus (c. 35–96 e.n.), a consacrat unul dintre cele douăsprezece volume ale compendiului *Institutio oratoria* (*Formarea vorbitorului în public*) pronunției (vocii și gesturilor). Acest volum (al XI-lea), singurul care s-a păstrat până în zilele noastre, „ne oferă informații detaliate despre limbajul trupului folosit de orator în concepția romanilor" (F. Graf, 1991/2000, 42). Ne vom referi la lecțiile de oratorie ale lui Marcus Fabius Quintilianus privind postura și gesturile care potențează discursul când vom discuta despre comunicarea nonverbală în politică (capitolul 5).

În primele decenii ale secolul al XVII-lea se înregistrează o renaştere a interesul pentru studiul gesturilor – apreciază Adam Kendon şi Cornelia Müller în editorialul primului număr al revistei *Gesture* (2001). La Veneția, Giovanni Bonifacio publică în 1616 lucrarea *Arte de' Cenni*. La Londra, John Bulwer publică *Chironomia* (1644). În secolele următoare, scrierile despre posibilitățile cunoaşterii oamenilor după constituția lor corporală, după configurația feței şi a craniului, ca şi după expresiile faciale – aşa cum se va vedea – se înmulțesc.

În cadrul istoriei ştiinței despre comunicarea nonverbală se poate vorbi despre precursori până la jumătatea secolului XX (Ch. Darwin, D. Efron, E. Kretschmer, W.H. Sheldon), despre fondatori, între anii 1950 şi 1980 (R.L. Birdwhistell, J.R. Davitz, P. Ekman, L.K. Frank, E.T. Hall, R. Rosenthal), iar despre cercetătorii de azi ai domeniului, în ultimele două, trei decenii (R. Akert, M. Argyle, J.K. Burgoon, D.B. Buller, J. Corraze, M.L. Knapp, J. Streeck, W.G. Woodall şi mulți alții). Încercarea noastră de a identifica etapele de dezvoltare a câmpului de cercetare a comunicării nonverbale are, inevitabil, o anumită notă de artificialitate: etapele nu au granițe temporale rigide, se întrepătrund, iar unii clasici ai domeniului sunt contemporanii noştri. Credem totuşi că identificarea etapelor şi a temelor centrale ale fiecărei etape ne ajută să înțelegem caracterul cumulativ al cunoaşterii ştiințifice, în general, şi al studierii acestui tip de comunicare, în special.

Precursorii. Se acceptă cvasiunanim că lucrarea lui Charles R. Darwin *Expression of Emotions in Man and Animals* (1872) constituie primul reper în istoria propriu-zisă a cercetării proceselor comunicării nonverbale. În timp, influența lucrării lui Darwin (1809–1892) a fost copleşitoare. Unii specialişti apreciază chiar că anul 1872 marchează apariția psihologiei sociale (de exemplu, R.M. Farr, 1996). Chiar dacă asupra acestui lucru părerile sunt împărțite, rămâne în afara oricărei discuții faptul că Charles Darwin (Figura 1.5), analizând expresia emoțiilor la om şi la animale, a fundamentat un nou domeniu de studiu: comunicarea nonverbală (deşi nu a folosit termenul ca atare).

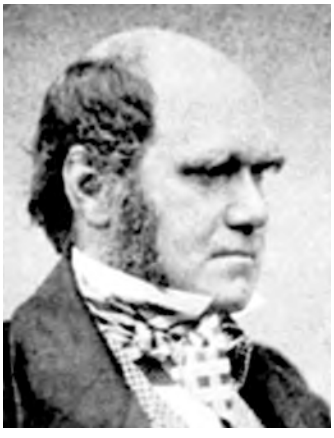


Fig. 1.5. *Charles Darwin*

Dată fiind importanța ştiințifică şi filosofică a lucrării *Expression of Emotions in Man and Animals*, vom încerca să relevăm elementele care o recomandă ca fiind prima abordare riguros ştiințifică a comunicării nonverbale, acceptându-se cvasiunanim că principala funcție a comunicării nonverbale o constituie exprimarea emoțiilor.

În primul rând, în lucrarea citată, fondatorul teoriei despre evoluția plantelor şi animalelor prin selecție naturală arată că oamenii, indiferent de cultura căreia îi aparțin, au în comun aceleaşi elemente de exprimare nonverbală a emoțiilor. Inițial, *Expresia emoțiilor la om și animale* a fost gândită ca un capitol al lucrării *Descendența omului și selecția sexuală* (1871). Va trebui deci să privim cele două lucrări ca formând un tot organic – aşa cum atrăgea atenția acad. Vasile D. Mârza (1967), cel care a prefațat traducerea în limba română a lucrării de care ne ocupăm. În cele două volume, Charles Darwin expune o serie de dovezi irefutabile privind filiația omului cu animalele inferioare lui, ceea ce conduce la ideea unității raselor umane. Din acest punct de vedere, aşa cum scria Friedrich von Schiller în *Imnul bucuriei* (1785), adoptat ca imn al

Europei, „Toți pe lume frați noi suntem“. Charles Darwin aduce numeroase dovezi în sprijinul ipotezei că stările emoționale sunt exprimate la fel la toate popoarele, în toate culturile lumii. Altfel spus, exprimarea emoțiilor este înnăscută sau instinctivă. Dacă lucrurile nu ar sta așa, „expresiile sau gesturile convenționale, dobândite de individ în perioada timpurie a vieții, s-ar fi deosebit probabil la diferitele rase, întocmai ca și limbile pe care le vorbesc“ (Ch. Darwin, 1872/1967, 13). Faptul că „aceeași stare psihică este exprimată în toată lumea cu o uniformitate remarcabilă [constituie] o dovadă a strânsei asemănări a structurii corporale și a dispoziției mintale a tuturor raselor omenești“ (*idem*, 14).

În al doilea rând, Charles Darwin demonstrează că exprimarea emoțiilor antrenează numeroase semne, astfel că inferența de la ceea ce este direct observabil la ceea ce este subiacent (stările psihice) trebuie să ia în considerare simptomul, nu semnul izolat. Buna dispoziție, râsul și surâsul, de exemplu, se exprimă prin obrajii și buza superioară mult ridicate, prin crețurile transversale fine de pe pielea punții nasului, prin dezvelirea dinților anteriori ai maxilarului superior, prin formarea unei cute nazo-labiale foarte pronunțate (care unește aripa fiecărei nări cu colțul gurii), prin ochii vii și strălucitori și prin retragerea colțurilor gurii și a buzei superioare, cu ridicările astfel produse (Ch. Darwin, 1872/1967, 115-116). Pe baza unor astfel de observații am formulat cea de-a doua axiomă a comunicării nonverbale. În cărțile de popularizare, din păcate, se acreditează ideea că se poate deduce starea psihică a persoanelor după diferite semne izolate. Sunt propuse chiar dicționare pentru stabilirea semnificației psihice a expresiilor faciale: „ridicarea unei singure sprâncene = curiozitate, surpriză sau dezaprobare; ridicarea sprâncenelor = surpriză sau dezaprobare; coborârea sprâncenelor indică mânie sau dezaprobare“ (*Body Language*, 1996/1999, 109). Charles Darwin, când vorbește despre mâhnire, analizează schimbarea poziției sprâncenelor în corelație cu alte semne: „fața devine palidă, mușchii se relaxează, ochii coboară, capul atârnă pe pieptul contractat, buzele, obrajii și maxilarul inferior se lasă toate în jos prin propria lor greutate. Toate trăsăturile feței sunt alungite; se zice că unei persoane care aude vești proaste i se lungește fața“ (Ch. Darwin, 1872/1965, 99). În limbajul colocvial al tinerilor, în România, se spune: „I-a căzut falca“. În capitolul al VII-lea al lucrării *Expresia emoțiilor la om și animale* poziția oblică a sprâncenelor este explicată pe șase pagini (*in folio*), luându-se în considerare „ridicarea extremităților interioare ale sprâncenelor și lăsarea în jos a colțurilor gurii. Cum despre expresiile faciale vom vorbi într-o altă secțiune a cărții noastre, acum dorim numai să relevăm contribuția lui Charles Darwin la fundamentarea unor axiome ale comunicării nonverbale.

Abordarea interdisciplinară în studiul comunicării nonverbale reprezintă, de asemenea, o contribuție esențială a lui Charles Darwin. În *Expresia emoțiilor la om și animale* întâlnim considerații de natură biologică, de anatomie și fiziologie, de antropologie socială, de psihologie și sociologie, de istoria artelor și beletristică. Sunt sintetizate observațiile medicilor, psihologilor, sociologilor și informațiile primite de la misionari sau protectori ai băștinașilor. Este citat de mai multe ori William Shakespeare (*Henric al VIII-lea*, *Negustătorul din Veneția*, *Henric al V-lea*, *Hamlet, Romeo și Julieta*). Când descrie bucuria extremă, face trimitere la *Odiseea* lui Homer, și anume la întoarcerea lui Ulise:

Telemac,
Ridicându-se, plângând, tatăl și-l îmbrățișă,
Tot amaru-ngrămădit de ei doi se revărsă.

De milă demni, boceau și-n griji amare
Au tot plâns cât ziua a fost de mare,
Și numai după lungă căutare
Telemac vorba-și găsi (*Odiseea*, XVI, 27)

The last, but not the least, prin *Expresia emoțiilor la om și animale*, Charles Darwin aduce însemnate contribuții la metodologia cercetării comportamentului nonverbal şi, implicit, a comunicării nonverbale. S-a făcut apel la metoda comparativă. Pentru prima dată s-a utilizat fotografia în studiul comportamentului uman. Analizând expresia facială a mâhnirii, Charles Darwin (1872/1967, 99) observă că „toate trăsăturile feței sunt alungite; se zice că unei persoane care aude veşti proaste i se lungeşte faţa“. În zilele noastre, în limbaj argotic, se spune: „I-a căzut faţa“. Charles Darwin atrăgea atenția asupra poziției sprâncenelor: „Nu rareori sprâncenele devin oblice datorită ridicării extremităților interioare. Aceasta produce pe frunte creţuri de formă ciudată şi care sunt foarte diferite de cele ale unei simple încruntări […]. Colțurile gurii sunt trase în jos, [aspect] care este atât de unanim recunoscut ca un semn de proastă dispoziție, încât a devenit aproape proverbial“ (*ibidem*). Fotografiile 1 şi 2 din planşa a II-a (vezi Figura 1.6.) ilustrează contracția mușchilor orbiculari ai sprâncenelor şi piramidali ai nasului, ceea ce conduce la împreunarea sprâncenelor şi la apariția cutelor pe frunte. În această situație, sprâncenele se zbârlesc şi „mușchii mâhnirii“, care acționează concomitent, dar opus, provoacă mai multe cute numai de-a curmezişul părții mijlocii a frunții. Când voluntar se contractă întregul mușchi frontal, apar cute pe toată lățimea frunții.

Fig. 1.6. *Planșa a II-a din* Expresia emoțiilor la om și animale *de Charles Darwin* (1872/1967, 101)

Sculptorii Greciei Antice erau familiarizați cu expresia mâhnirii, a suferinței. Statuia „Grupul Laocoon“ (c. 150 î.e.n.), datorat sculptorilor Agesandros, Athenodoros şi Polydoros, stă mărturie în acest sens (Figura 1.7.). Mitologia greacă menționează că preotul troian Laocoon l-a sfătuit pe Priam, regele Troiei, să nu primească „darul grecilor“ (vestitul „Cal troian“), intuind pericolul cuceririi orașului Troia de către ahei. Zeița Atena, protectoarea grecilor, l-a pedepsit pe Laocoon, trimițând doi şerpi uriaşi să-l ucidă, împreună cu cei doi copii ai săi. Laocoon a devenit simbolul suferinței. Cutele îi brăzdează întreaga frunte, ceea ce contrazice anatomia

mușchilor faciali. Charles Darwin (1872/1967, 103) consideră că mai probabilă decât eroarea sculptorilor Antichității este dorința acestora de a impresiona, întrucât marcarea cutelor doar în zona mediană ar fi putut trece neobservată. Informațiile au fost culese cu ajutorul chestionarului și al observației directe și indirecte. Chestionarul utilizat, pus în circulație în 1868, nu este reprodus, dar pe baza celor 16 întrebări adăugate în manuscris ne putem da seama cum era alcătuit (Anexa A). La chestionarul din 1886 s-au primit 36 de răspunsuri de la diferiți observatori: misionari din Africa și Australia, Noua Zeelandă, Borneo, Arhipelagul Malaezian, India, ca și de la diferiți specialiști din Statele Unite ale Americii sau Germania, la care s-au adăugat observații din Marea Britanie ale autorului. S-a procedat la o prelucrare calitativă a datelor, Charles Darwin fiind, prin aceasta, un mare precursor al cercetării calitative în general.

Fig. 1.7. *Grupul Laoocon. Statuia, înaltă de 2,44 m, a fost descoperită în 1506 în ruinele „Palatului lui Nero" și se află în prezent la Muzeul Vaticanului (Roma)*

Cititorul atent al lucrării *Expresia emoțiilor la om și animale* nu poate să nu remarce grija cu care autorul a menționat numele celor care i-au oferit informații, declarându-se profund îndatorat pentru aceasta. Personal, am fost impresionat de delicatețea cu care Charles Darwin scuză „erorile anatomice" ale sculptorilor greci din Antichitate care au reprezentat „mușchii mâhnirii": „ei au dus cutele transversale de-a lungul întregii frunți, comițând astfel o gravă eroare anatomică [a se vedea statuile lui Laocoon și Arrotino, cum a remarcat dr. Duchenne]. Este totuși mai probabil că acești observatori uimitor de exacți să fi sacrificat intenționat adevărul pentru frumusețe, decât să fi comis o eroare" (Ch. Darwin, *op. cit.*, 103).

Istoricul preocupărilor de cunoaștere a comunicării nonverbale trebuie să ia în considerare și lucrările lui Ernest Kretschmer (*Physique and Character*, 1925) sau William Sheldon (*Varieties of Human Physique*, 1940) din domeniul somatotipologiei, ca și studiul lui David Efron (*Gesture and Environment*, 1941), care relevă importanța culturii în comunicarea nonverbală. Antropologul David Efron a studiat gesturile care acompaniau conversațiile în comunitățile italiene și evreiești din New York. A constatat că repertoriile celor două comunități diferă și că de la o generație la alta, datorită asimilării culturale, gesticulația se schimbă. David Efron s-a documentat timp de zece ani (1930-1940), a făcut observație participativă,

a utilizat filmul și fotografia. Graficianul Stuyvesant Van Veen (1910–1988) a realizat câteva sute de desene pentru a ilustra lucrarea *Gesture and Environment* (Figura 1.8.).

Fig. 1.8. *Desen realizat de Stuyvesant Van Veen pentru cercetarea lui David Efron*

Michael Argyle (1971, 256) aprecia că studiul lui David Efron are valoare istorică, conducând la distincția dintre ilustratori, embleme și alte tipuri de gesturi (vezi capitolul 4).

Fondatorii. Primele studii care au în titlu sintagma „comunicare nonverbală“ au apărut la jumătatea secolului trectut. Se pare că Jurgen Ruesch (psihiatru) și Weldon Kees (fotograf) au fost cei dintâi care au inclus termenul de „comunicare nonverbală“ în titlul unei cărți (*Nonverbal Comunication: Notes on the Visual Perception of Human Relations*, 1956). Cei doi autori au arătat că în comunicarea umană sunt implicate șapte sisteme diferite: 1) prezența fizică și îmbrăcămintea; 2) gesturile sau mișcările voluntare; 3) acțiunile întâmplătoare; 4) urmele acțiunilor; 5) sunetele vocale; 6) cuvintele rostite; 7) cuvintele scrise (*apud* M.L. Knapp, 1990, 51). Ni se pare demn de remarcat faptul că, în concepția celor doi autori, cinci din cele șapte sisteme implicate în comunicarea umană sunt de natură nonverbală. De asemenea, comparând aria decupată de către Jurgen Ruesch și Weldon Kees pentru comunicarea nonverbală cu diferitele clasificări propuse pentru acest tip de comunicare, putem să ne dăm seama de modul cum a evoluat cunoașterea comunicării. Este de reținut că abia în urmă cu patru decenii s-au publicat primele lucrări consacrate studiului sistematic al acestei forme de comunicare.

Dintre lucrările de pionierat ale domeniului sunt de menționat, în primul rând, cele semnate de antropologul american Roy L. Birdwhistell (*Introduction to Kinesics*, 1952; *Kinesics and Context: Essays in Body Motivation Communication*, 1970), Edward T. Hall (*Silent Language*, 1959; *Beyond Culture*, 1977), L.K. Frank (*Tactile Communication*, 1957). În anii ’60 ai secolului trecut s-a înregistrat ceea ce Mark L. Knapp și Judith A. Hall (2002, 20) numesc o „explozie nucleară“ în aria de cercetare a comunicării nonverbale. J.R. Davitz publică

rezultatele investigațiilor privind expresia vocală a emoțiilor în *The Communication of Emotional Meaning* (1964), Robert Rosenthal face cunoscute descoperirile sale privind influența subtilă a experimentatorului asupra subiecților de experiment (*Experimenter Effects in Behavioral Research*, 1966) și modul în care profesorii influențează rezultatele școlare ale elevilor prin comportamentul lor nonverbal (*Pygmalion in the Classroom*, 1968). „Probabil că articolul lui Paul Ekman și Wallace V. Friesen despre originile, utilizarea și codificarea comportamentului nonverbal [„The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding", 1969 – n.n.] este lucrarea teoretică clasică a anilor 1960" – consideră Mark L. Knapp și Judith A. Hall (2002, 21), de la care am preluat aceste date de istorie a studierii comunicării nonverbale. Conform autorilor anterior citați, anii '70 aduc lucrări de sinteză (M. Argyle, 1975; R.L. Birdwhistell, 1970; P. Ekman, 1972; E.H. Hess, 1975; A. Mehrabian, 1972; M.F.A. Montagu, 1971; A.E. Scheflen, 1972). Sunt de menționat și studiile din domeniul proxemicii (R. Sommer, 1970), oculezicii (M. Argyle și M. Cook, 1976; R. Exline, 1971), vocalicii (F. Goldman-Eisler, 1968), atracției fizice (E. Berscheid și E.H. Walster, 1974).

În 1970, jurnalistul și scriitorul american Julius Fast publică o lucrare de sinteză a cercetărilor din domeniu. Lucrarea sa, *Body Language*, devenită *best-seller*, favorizează cunoașterea de către publicul american larg a problematicii comunicării nonverbale. În scurt timp, în școlile elementare, colegiile și universitățile din Statele Unite ale Americii încep să se predea cursuri de comunicare nonverbală. În 1976 apare prima revistă de specialitate, *Journal of Environmental Psychology and Nonverbal Behavior*, transformată apoi în *Journal of Nonverbal Behavior*, care își continuă apariția și azi.

Perioada contemporană. În fine, după 1980 și până azi au apărut numeroase lucrări teoretice și de cercetare empirică (D. Archer, R. Akert și M. Constanzo, 1993; M.L. Knapp, 1984; M.L. Patterson, 1983, 1984; J. Streeck și M.L. Knapp, 1992). Cercetarea comunicării nonverbale a trecut de la studierea situațiilor noninteractive la studierea interacțiunilor, de la studierea unei persoane la studierea persoanelor care interacționează, de la studierea unui comportament izolat la studierea concomitentă a mai multor comportamente, de la măsurarea frecvenței și duratei comportamentelor nonverbale la studierea proceselor psihice subiacente acestor comportamente, de la studierea prin încercarea de a controla factorii de context pentru a nu influența comunicarea nonverbală la studierea efectelor produse de acțiunea acestor factori, de la studierea doar a interacțiunii *face-to-face* la studierea rolului mesajelor nonverbale în comunicarea mediată de noile tehnologii, de la studierea fie a culturii, fie a factorilor biologici în determinarea comportamentului nonverbal la studierea influenței conjugate a acestor determinanți (M.L. Knapp și J.A. Hall, 2002, 22).

Caracterizând perioada contemporană, Mark L. Knapp (1990, 53-54) distinge câteva tendințe ale studiilor privind comunicarea nonverbală: a) renunțarea la studiul separat al mișcărilor diferitelor părți ale corpului (membrele superioare, fața, ochii etc.) și centrarea pe cercetarea contribuției acestor mișcări combinate la transmiterea anumitor mesaje; b) schimbarea strategiei de cercetare, în sensul creșterii ponderii studiilor bazate pe observația comunicării nonverbale în condițiile „naturale", nu în condițiile „artificiale" ale laboratorului experimental; c) urmărirea modului în care unele semnale interacționează cu alte semnale.

Pentru că – așa cum s-a văzut – domeniul de cercetare a comunicării nonverbale este relativ nou și pentru că a fost abordat din perspectiva mai multor discipline (etologie, semiotică,

psihologie, sociologie, lingvistică, științele comunicării etc.), este firesc să fie populat cu observații disparate, cu cercetări *ad hoc,* în care variabilele și modelele sunt mai degrabă eclectice decât subordonate unor teorii sau paradigme consistente.

În căutarea unei definiții psihosociologice

Întrebarea „Ce este comunicarea nonverbală?“ nu este gratuită, chiar dacă unora li s-ar părea naivă. În fond, toată lumea își dă seama că „nonverbal“ înseamnă „fără cuvinte“. Dar modul cum rostim anumite cuvinte face parte din comunicarea nonverbală. Nu orice mesaj „fără sonor“ intră în sfera comunicării nonverbale și nu orice comunicare vocală este comunicare verbală. Unii cercetători (de exemplu, M.L. Knapp și J.A. Hall, 2002) apreciază că American Sign Language nu reprezintă comunicare nonverbală, deși surdo-muții, când își transmit unii altora gândurile și emoțiile, nu se slujesc de cuvinte. Pe de altă parte, ne dăm seama după cum râd oamenii dacă sunt bucuroși sau nu, dacă sunt sinceri. În acest caz, comunicarea este vocală, dar nu și verbală.

În literatura de specialitate sunt menționate mai multe definiții ale comunicării nonverbale, și toate (sau aproape toate) sunt acceptabile. Depinde din ce perspectivă este abordat procesul de transmitere a semnalelor nonlingvistice. Noi căutăm o definiție satisfăcătoare din punctul de vedere al psihosociologiei. Să alegem dintre cele care s-au propus deja sau să formulăm o definiție proprie, în acord cu perspectiva pe care am adoptat-o?

Probabil că Thomas A. Sebeok (1977) avea dreptate când remarca faptul că termenul de comunicare nonverbală este „unul dintre conceptele semiotice cele mai prost definite“ (*apud* J. Corraze, 1980/2000, 15). Determinativul „nonverbal“ este într-adevăr neclar: pe de o parte, comunicarea nonverbală se referă și la aspectele sonore ale comunicării verbale (de exemplu, intensitatea vocii, pauzele etc.), pe de altă parte, comunicarea verbală nu are totdeauna calități lingvistice propriu-zise (de exemplu, folosirea onomatopeelor). Din această cauză, expresia „limbajul silențios“ nu este decât o metaforă, și nu un termen echivalent pentru „comunicarea nonverbală“. Să începem deci periplul conceptual. Mai întâi, se cuvine să facem precizarea că termenul de comunicare nonverbală a fost utilizat pentru prima dată într-o lucrare științifică în 1956 de către Jurgen Ruesch și Weldon Kees (*apud* E. Barnouw, 1989, 209).

În *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology*, Miles L. Patterson (1995, 405) ia în considerare două accepțiuni ale termenului de comunicare nonverbală: „În general, se referă la transmiterea de informații și la influențarea prin reacțiile fizice și comportamentale ale indivizilor“. În afara sensului larg al termenului, profesorul de la University of Missouri, St. Louis, aduce în discuție și faptul că „unele definiții, totuși, restrâng «comportamentul comunicativ» doar la reacțiile intenționale sau orientate spre un scop și/sau la reacțiile care posedă un înțeles cvasiuniversal“ (*ibidem*). Definiția propusă de Miles L. Patterson este, din punctul nostru de vedere, aproape safisfăcătoare. Nu se precizează însă dacă transmiterea de informații și influențarea se realizează într-un cadru social și cultural concret, ceea ce îi conferă identitate psihosociologiei ca știință a interacțiunii umane în societate (*vezi* S. Chelcea și P. Iluț, 2003).

Jacques Corraze (1980/2000, 15), în lucrarea de succes *Les communications nonverbales*, aflată la a șasea ediție, afirmă: „Prin comunicare nonverbală se înțelege ansamblul de mijloace

de comunicare existente între ființele vii, care nu utilizează limbajul uman sau derivatele nesonore ale acestuia (scrisul, limbajul surdo-muților etc.). Se procedează prin excludere și prin includere în același timp. Nu este reținută comunicarea om–mașină, dar în sfera conceptului de «comunicare nonverbală» este cuprinsă și comunicarea dintre animale". În fond, Jacques Corraze este etolog, interesat de evoluția formelor de comunicare pe scară animală și la om. „Termenul de comunicare nonverbală se aplică la gesturi, postură, orientarea corpului, particularitățile somatice – naturale sau artificiale –, chiar la organizarea obiectelor și la raporturile de distanță dintre indivizi, prin care se emite o informație" (J. Corraze, 1980/2000, 16). Din enumerare lipsesc unele forme de comunicare nonverbală, după părerea noastră, deloc de neglijat: de exemplu, semnalele transmise prin olfacție.

În *International Encyclopedia of Communication*, Adam Kendon (1989, 209) definea comunicarea nonverbală prin enumerare: „mișcările corpului, gesturile, expresiile faciale și orientarea [corpului], postura și spațiul, atingerile și pronunția și acele aspecte ale vorbirii precum intonația, calitatea vocii, ritmul vorbirii și, de asemenea, tot ce poate fi considerat diferit de conținutul actului vorbirii, de ceea ce se spune". Și de această dată enumerarea este incompletă. Nu sunt amintite unele forme de comunicare importante, precum constituția corporală (somatotipurile) sau artefactele. Personal, cred că definițiile prin enumerare rămân nesatisfăcătoare. Ar trebui să căutăm definiții prin gen proxim și diferență specifică.

Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1996/1998, xviii), când definesc comportamentul nonverbal, au în vedere, în principal, funcțiile acestuia: „Noi credem că procesul de *comunicare nonverbală* poate fi înțeles cel mai bine analizând funcțiile, scopurile și finalitățile sale". Ca urmare, autorii anterior citați își construiesc tratatul fondându-se pe asumpția că „sistemul total al comunicării nonverbale include un amestec de semne și simboluri cu diferite grade de conștientizare, intenționalitate și structurare (*propositionality*)". Este evidentă în această definiție perspectiva comunicațională. De altfel, lucrarea celor trei autori, profesori la University of Arizona și la University of New Mexico, are ca subtitlu *Dialogul nevorbit* (*The Unspoken Dialogue*). Chiar dacă vom adopta o altă definiție a comunicării, vom folosi lucrarea lui Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1996/1998, 4-8), considerând-o ca fiind cea mai complexă și completă lucrare la care am avut acces. În lucrarea citată, cei trei autori relevă importanța comunicării nonverbale, susținând argumentat că acest tip de comunicare:

a) este omniprezent, însoțind în permanență comunicarea verbală;

b) poate forma un sistem lingvistic universal, utilizat și înțeles dincolo de barierele geografice;

c) poate conduce atât la înțelegerea, cât și la neînțelegerea situațiilor;

d) este filogenetic primordial, în sensul că în evoluția omului precede limbajul verbal;

e) de asemenea, este ontogenetic primordial, știut fiind că încă de la naștere (și chiar înainte de naștere) „candidații la umanitate" transmit semnale nonverbale mamelor;

f) este primordial în interacțiunile umane: înainte de a spune un cuvânt, comunicăm prin diferite canale nonverbale (gesturi, postură, păstrarea distanței etc.) cine suntem și în ce relație ne aflăm cu interlocutorii;

g) poate exprima ceea ce prin cuvinte nu se cuvine sau nu se poate exprima (de exemplu, în relațiile intime);

h) este, pentru majoritatea adulților, mai de încredere decât comunicarea verbală.

După analiza unora dintre cele mai des citate definiții ale comportamentului nonverbal, a venit timpul să ne pronunțăm. *Înțelegem prin comunicare nonverbală interacțiunea umană bazată pe transmiterea de semnale prin prezența fizică și/sau prin comportamentele indivizilor într-o situație socio-culturală determinată.* În mod explicit, definiția noastră exclude unele tipuri de comunicare (comunicarea om–mașină, comunicarea om–animale, comunicarea infraumană) și reține, ca notă definitorie a perspectivei psihosociologice, interacțiunea. În același timp, relevă importanța contextului socio-cultural în care se desfășoară procesul de comunicare.

Pentru înțelegerea mai bună a problemei noastre de studiu, se impune precizarea conceptelor de bază cu care vom opera: semn, semnal, simbol, semnificație, cod, mesaj, canal de comunicare. Nu vom analiza în profunzime conținutul acestor concepte. Cei interesați pot consulta lucrarea lui John Fiske *Introduction to Communication Studies* (1990), recent tradusă în limba română (*Introducere în științele comunicării*, 2003), pe care am folosit-o și noi.

Pornim de la un exemplu din viața de zi cu zi. Pe stradă, doi tineri discută. La un moment dat, unul dintre ei spune apăsat, cu pauză prelungită între cuvinte: „Nu te-ai ținut de promisiune!“ și își atinge de două-trei ori obrazul cu vârful degetului arătător. Celălalt își pleacă privirea și tace. S-au înțeles. Reiau discuția pe o altă temă. Avem de-a face cu o „comunicare interpersonală“. Ea se deosebește prin câteva caracteristici atât de comunicarea intrapersonală, cât și de comunicarea în grup, comunicarea organizațională, comunicarea publică și cu atât mai mult de comunicarea în masă (Tabelul 1.1).

Urmărind Tabelul 1.1, desprindem cu ușurință caracteristicile comunicării interpersonale: se realizează între un număr mic de persoane, într-o interacțiune *face-to-face* (când sunt doar două persoane, avem de-a face – ca în exemplul nostru – cu o „comunicare diadică“), este informală, *feedback*-ul este imediat, rolurile celor care comunică sunt flexibile (succesiv, persoanele au rol de emițător și de receptor). Dar în ce constă comunicarea dintre cei doi tineri? Simplu spus, în influențarea comportamentului și/sau a stării psihice a celuilalt cu ajutorul semnelor.

Tabelul 1.1. *Caracteristicile interacțiunii și nivelurile comunicării* (după S. Trenholm și A. Jensen, 2000, 25)

Caracteristicile interacțiunii			
Număr de persoane	Mic		Mare
Distanța dintre persoane	Mică		Mare
Natura *feedback*-ului	Imediată		Întârziată
Rolul comunicării	Informal		Formal
Adaptarea mesajului	Specifică		Generală
Scopul	Nestructurat		Structurat
Nivelul situațional al comunicării	Intrapersonal Interpersonal	Grup mic Organizațional	Public În masă

Ce sunt însă semnele? „Semnul este ceva fizic, perceptibil de către simțurile noastre; el se referă la altceva decât la sine însuși și este dependent de recunoașterea de către cei care îl utilizează a faptului că este semn“ (J. Fiske, 1999/2003, 63). Cuvintele sunt semne; și tonul vorbirii; și pauzele prelungite; și atingerea obrazului cu arătătorul; și privirea plecată. Toate aceste semne au înțelesuri împărtășite de cei care comunică. Așadar, semnul are asociat un concept referitor la realitatea exterioară. Sunetele ce se aud când cineva pronunță cuvântul „promisiune“ (sau literele așternute pe hârtie) semnifică o obligație morală asumată. Nerespectarea acestei obligații este blamabilă. A atinge obrazul cu degetul arătător este, de asemenea,

un semn care are aceeași semnificație: blamarea. În omenia românească, se și spune: „Nu vreau să-mi bată obrazul“. Lucrurile par cât se poate de simple. Par, dar nu sunt deloc așa. Le simplificăm noi pentru a putea intra în miezul problemei: comunicarea nonverbală.

Să recapitulăm. Orice comunicare constă din utilizarea semnelor prin intermediul conceptelor produse atât de către semn, cât și de către experiența persoanelor cu obiectul la care se referă semnul. În concepția filosofului american Charles S. Peirce (1839–1914), fondatorul pragmatismului și unul dintre pionierii semioticii, „Un semn, sau *representanteu*, este ceva care ține locul a ceva pentru cineva, în anumite privințe sau în virtutea anumitor însușiri. El se adresează cuiva, creând în mintea acestuia un semn echivalent, sau poate un semn mai dezvoltat. Semnul acesta pe care-l creează îl numesc *interpretantul* primului semn. Semnul ține locul a ceva, anume al *obiectului* său. El ține locul acestui obiect nu în toate privințele, ci cu referire la un fel de idee, pe care am numit-o uneori *fundamentul representamentului*“ (Ch. S. Peirce, 1897/1990, 269). Așadar, semnul perceptibil generează în mintea celui ce îl utilizează un concept mental, interpretantul semnului, în funcție de experiența pe care acesta o are. Așa se face că putem percepe același semn (un cuvânt sau un comportament) fără să îl asociem cu același concept. Pentru români, arătătorul care bate obrazul are atașat conceptul de „blam“, nu și pentru iranieni, de exemplu. Iranienii – mi s-a spus de către Alibeman Eghbali Zarch, doctor în sociologie la Universitatea din București –, când dezaprobă acțiunea cuiva, duc arătătorul la mustață (semnul bărbăției). Dar și pentru români interpretantul poate diferi de la o persoană la alta, astfel că blamul înseamnă pentru cineva pierderea definitivă a stimei de sine și pentru altcineva doar știrbirea acesteia.

Apariția limbajului verbal

În celebrul *Discurs asupra originii și fundamentelor inegalității dintre oameni* (1754/1958, 97), Jean-Jacques Rousseau (1712–1778) spunea: „Primul limbaj al omului, limbajul cel mai universal, cel mai energic și singurul de care a avut nevoie mai înainte de a fi trebuit să convingă niște oameni adunați la un loc este strigătul natural“. Și în continuare: „Oamenii au înmulțit inflexiunile vocii, adăugând la acestea gesturile, care, prin natura lor, sunt mai expresive și al căror sens depinde mai puțin de o determinare anterioară. Ei exprimă deci obiectele vizibile și mobile prin gesturi, iar cele care impresionează auzul le exprimă prin sunete imitative“. Așadar, limbajul uman își are originea în exprimarea sonoră a emoțiilor, ca o formă de comunicare nonverbală.

Recent, Douglas S. Massey (2002, 1-29) a analizat rolul emoțiilor în viața socială. Din studiul profesorului de sociologie de la Universitatea din Pennsylvania sunt de reținut mai multe idei directoare. În cele ce urmează încercăm o sinteză a lor. Societatea umană a apărut în urmă cu mai mult de șase milioane de ani și a evoluat pe baza inteligenței sociale rezultate din diferențierea și rafinarea emoțiilor. În primul deceniu al secolului XXI, omenirea va trece Rubiconul din punct de vedere demografic: mai mult de jumătate din populația de pe Terra va trăi în mediul urban, ceea ce echivalează cu o schimbare a mediului de viață al speciei *Homo sapiens sapiens*. Dacă în perioada romană mai puțin de cinci la sută din omenire trăia în orașe, în documentele ONU (1999) se estimează că în 2025 un sfert din populația Globului

va trăi în orașe de peste un milion de locuitori și că cele mai mari orașe vor fi – la orizontul anului 2015 – în ordine numerică: Tokio, Bombay, Lagos, Dacca, Sao Paolo, Karachi, Ciudad de Mexico, New York, Jakarta și Calcutta. Aceste schimbări demografice vor modifica, fără îndoială, stilul de viață al omenilor și, implicit, comunicarea interpersonală.

Fig. 1.9. *Douglas S. Massey*

În evoluția umanității, Douglas S. Massey (Figura 1.9) a identificat șapte ere: 1) societatea prehabiliană (existentă cu 6–2,5 milioane de ani în urmă); 2) societatea timpurie-veche (*oldawan society*), existentă între apariția uneltelor de piatră (în urmă cu 2,5 milioane de ani) și 1,5 milioane de ani; 3) paleoliticul (înainte cu 1,5 milioane–150 000 de ani); 4) neoliticul (înainte cu 150 000–10 000 de ani); 5) societatea agrară, apărută cu 12 000–10 000 de ani în urmă și continuând să existe până către anul 1800 e.n.; 6) societatea industrială (între începutul secolului al XIX-lea și jumătatea secolului XX); 7) societatea postindustrială, cea în care am intrat după 1980, când introducerea pe scară largă a computerului a schimbat în întregime viața socială (Tabelul 1.2).

Să recapitulăm, împreună cu Douglas S. Massey: 300 000 de generații au trăit în societățile de vânători-culegători, 500 de generații în societățile agricole, nouă generații în societățile industriale și o generație în era postindustrială. Acest lucru este bine de știut când analizăm comunicarea nonverbală, întrucât „trecutul este prezent“ și noi nu suntem numai ființe raționale: „Ceea ce ne-a făcut oameni este adiționarea unei judecăți (*mind*) raționale la baza emoțională preexistentă“ (D.S. Massey, 2002, 2). Trecerea de la *Homo habilis* la *Homo erectus* a fost însoțită nu numai de dublarea capacității craniene, de la cca 500 cc la 1 000–1 100 cc, dar și de lateralizarea cerebrală, de diferențierea funcțională a celor două emisfere ale creierului, cu consecințe în planul comunicării. Concomitent cu sporirea volumului masei cerebrale, s-a produs și mărirea numărului indivizilor care trăiau în același grup, de la aproximativ 90 la 120, ceea ce înseamnă, teoretic, 6 000 de relații diadice. Sintetizând o bogată literatură de specialitate, Douglas S. Massey conchide că la *Homo erectus* inteligența era totuși de natură prelingvistică, funcțiile cognitive de bază fiind mimetice, constând din imitarea prin vocalizare, expresii faciale, mișcări ale ochilor, postură și gesturi. Probabil că în această fază a evoluției umane expresiile faciale aveau rolul central în comunicarea emoțiilor. De aici și universalitatea exprimării faciale a emoțiilor și recunoașterea lor, dincolo de variațiile culturale.

Tabelul 1.2. *Evoluția societății umane* (după D.S. Massey, 2002, 5)

Caracteristici	Tip de societate						
	Prehabiliană	Timpurie-veche	Paleolitic	Neolitic	Agrară	Industrială	Postindustrială
Apariție, în urmă cu ani	6 mil.	2,5 mil.	1,5 mil.	50 000	10 000	200	20
Durata în ani	3,5 mil.	1 mil.	1,5 mil.	40 000	10 000	180	20+
Nr. generații	175 000	50 000	75 000	2000	500	9	1+
Locuitori	*H. africanus*	*H. habilis*	*H. erectus*		*Homo sapiens*		
Volum cranian	450 cc	500 cc	1 100–1 400 cc			1 450 cc	
Subzistența	Culegători	Vânători-culegători		Agricultură		Industrie	Informație
Unelte	Perisabile	Piatră	Piatră șlefuită	Cremene, bronz	Bronz, fier	Oțeluri aliate	Siliciu, plastic
Tip de cultură	Episodică	Mimetică		Mitică		Teoretică	
Tip de locuire	Mobilă	De vânătoare	Tabără de bază	Tabără/sat		Oraș	Megalopolis
Mărimea comunităților	65	75	145	155	1 mil.	20 mil.	30 mil.
Total populație	50 000	100 000	1 mil.	6 mil.	1 miliard	6 miliarde	9 miliarde

Se acceptă cvasiunanim că omul modern a apărut în urmă cu 150 000 de ani și a migrat pe toate continentele: în Europa și Asia acum 50 000 de ani, în Australia acum 40 000 de ani, în Africa acum 20 000 de ani, în Americi, în urmă cu 10 000 de ani. Acum aproximativ 50 000 de ani s-a produs ceea ce specialiștii au numit „revoluția cognitivă" (I. Tattersall, 1995) sau „revoluția simbolică" (Ph.G. Chase, 1999). Utilizarea de către sumerieni, în urmă cu 10 000 de ani, a unor semne grafice pentru a marca schimburile comerciale și apoi inventarea scrisului (în cultura sumeriană, în urmă cu 5 000 de ani s-au utilizat semne grafice pentru silabe, iar în cultura feniciană, în urmă cu circa 4 000 de ani a apărut primul alfabet fonetic, dezvoltat apoi de greci și de romani) au pus bazele „culturii teoretice" – definită de Merilin Donald (1991) ca „un sistem de gândire logic, fondat pe experiență și raționalitate, în măsură să producă predicții acurate despre evenimentele din natură și din societate" (*apud* D.S. Massey, 2002, 12). Se înțelege că au acces la cultura teoretică numai cei care practică în mod curent scris-cititul. Comunicarea verbală scrisă – atât interpersonală, cât și în masă (presa scrisă, cărțile, unele filme sau emisiuni TV etc.) – a fost și este limitată de analfabetism. După unele statistici, la începutul erei industriale, pe la 1800, circa 85 la sută din populația Terrei era constituită din analfabeți. O sută de ani mai târziu, la începutul secolului XX, aproximativ două treimi din totalul populației erau neștiutoare de carte. Se apreciază că la începutul secolului XXI proporția analfabeților a scăzut la o pătrime din totalul populației lumii. Comunicarea nonverbală nu are astfel de limitări.

O altă teză a lui Douglas S. Massey merită toată atenția în explicarea teoretică a comunicării nonverbale. Este vorba despre limitele raționalității. Sociologul american afirmă că

„deciziile umane, comportamentele și structurile sociale nu pot fi modelate doar ca funcții ale raționalității […]. Emoționalitatea rămâne o forță puternică și independentă în activitatea umană, influențând percepțiile, colorând memoriile, legând oamenii laolaltă prin atracție, reglându-le comportamentul prin sentimentele de vină, rușine și mândrie“ (D.S. Massey, 2002, 20). În sprijinul celor afirmate sunt aduse următoarele fapte: 1) în evoluția omului, emoționalitatea precede o perioadă îndelungată raționalitatea; 2) raționalitatea – ca abilitate de a evalua costurile și beneficiile potențiale ale acțiunilor ipotetice și de a utiliza aceste evaluări în planificarea acțiunilor – a apărut relativ târziu în evoluția omului; 3) gândirea simbolică se manifestă deplin doar în ultimii 50 000 de ani; 4) posibilitatea de stocare prin scris a apărut în urmă cu 45 000 de ani; 5) accesul majorității omenirii la „cultura teoretică“ s-a făcut pe parcursul ultimilor 5 000 de ani, prin practicarea scris-cititului; 6) în prezent, cogniția emoțională precede cogniția rațională, cele două tipuri de procese funcționând în strânsă conexiune.

Am rezumat unele argumente din studiul *O scurtă istorie a societății umane: originea și rolul emoției în viața socială* de Douglas S. Massey (2002) pentru a convinge că: a) în procesul îndelungat al hominizării comunicarea nonverbală premerge comunicarea verbală; b) unele forme de comunicare nonverbală (de exemplu, expresiile faciale ale emoțiilor) sunt de natură ereditară; c) atât comunicarea verbală, cât și comunicarea nonverbală au, deopotrivă, componente emoționale și raționale; d) de-a lungul istoriei și în prezent, comunicarea nonverbală este practicată pe scară mult mai largă decât comunicarea verbală scrisă.

Relativ recent, oamenii de știință au demonstrat că gesturile sunt esențiale pentru limbajul verbal. Până de curând se accepta cvasiunanim că în evoluția omului expresiile verbale au înlocuit gesturile și i se atribuia comunicării nonverbale, ca primă funcție, repetarea, dublarea comunicării verbale. În realitate, „gesturile și cuvintele sunt inseparabile“ (M. Pacori, 2001). Spre o astfel de concluzie conduc cercetările lui Robert Krauss și Ezequiel Morsella de la Universitatea Columbia din New York, care au arătat că performarea unei vorbiri fluente, nuanțate este legată de gesticulație. Noi facem mai puține gesturi când vorbim despre lucruri abstracte decât atunci când descriem obiecte sau diferite scene concrete. Inhibarea gesturilor în timpul vorbirii are consecințe negative asupra comunicării verbale, care devine astfel mai inexactă și mai puțin nuanțată – după cum remarca Bernard Rimé (citat de M. Pacori, 2001). Se cunoaște astăzi și mecanismul neurofiziologic al legăturii dintre cuvânt și gest, teoria lui Guido Gainotti fiind larg acceptată. Potrivit acestei teorii, când numim un obiect sau un fenomen, noi înregistrăm informația în zona cerebrală lingvistică, dar și în zonele motorii ale creierului. În aceste zone sunt stocate acțiunile pe care le-am făcut când am învățat să utilizăm obiectele sau am încercat să aflăm modul lor de funcționare. Când ne reamintim numele respectivelor obiecte, ne reamintim și acțiunile cu aceste obiecte. Contracțiile musculare (gesturile) ne ajută să ne reamintim numele obiectelor – susține Guido Gainotti. Fără a intra în amănunte, pe baza cercetărilor psihoneurologice de ultimă oră, putem afirma că cele două forme de comunicare (verbală și nonverbală) sunt organic asociate, comunicarea nonverbală având și o funcție de facilitare a fluenței și nuanțării limbajului verbal.

Comunicare verbală/comunicare nonverbală

Există comunicare ori de câte ori o entitate socială poate afecta o alta și modifica reacțiile acesteia prin transmiterea unei informații, și nu printr-o acțiune directă. Edward O. Wilson (1975/2003, 33) înțelegea prin comunicare orice „acțiune din partea unui organism (sau celule) care schimbă modelul de probabilitate a comportamentului într-un alt organism (sau celulă) într-o manieră adaptativă". Definiția propusă de către fondatorul sociobiologiei merită să fie reținută, pentru că include și exclude în același timp. Include atât actele de comunicare intenționate, cât și pe cele neintenționate; include schimbul de informații uman și infrauman, dar exclude comunicarea în care nu sunt implicate două organisme. De acord cu Edward O. Wilson, vom spune și noi că numai metaforic se poate vorbi despre o comunicare intrapersonală, „diferită de comunicarea cu alții prin aceea că este mută, are loc în mintea noastră, este mai deconectată (*disconnected*), mai repetitivă și mai puțin logică decât alte forme de comunicare" (S. Trenholm și A. Jensen, 2000, 24). În orice act comunicațional există un emițător, un receptor, un mesaj, un canal de comunicare și un efect asociat comunicării. În timp ce comunicarea verbală uzează de facilitățile limbajului, ca formă de relaționare specific umană, comunicarea nonverbală uzează de mișcări faciale, posturale, corporale mai mult sau mai puțin conștiente, comune relaționării în lumea umană și animală.

Distincțiile dintre „comunicarea vocală" și „comunicarea nonvocală", pe de o parte, și „comunicarea verbală" și „comunicarea nonverbală", pe de altă parte (asupra căreia au atras atenția John Stewart și Gary D'Angelo, 1980, 22), ne pot ajuta să înțelegem mai bine natura comunicării verbale și nonverbale. Pe baza acestor distincții, Ronald B. Adler și George Rodman (1994/1996, 149) au imaginat un tabel cu dublă intrare care ne permite să identificăm tipurile de comunicare umană (Tabelul 1.3).

Tabelul 1.3. *Tipuri de comunicare* (după R.B. Adler și G. Rodman, 1994/1997, 149)

	Comunicarea vocală	Comunicarea nonvocală
Comunicarea verbală	Limbajul oral	Limbajul scris
Comunicarea nonverbală	Tonul vocii, pauzele în rostirea cuvintelor, caracteristicile vocale	Gesturile, mișcările, prezența fizică, expresiile faciale etc.

Ansamblul elementelor nonverbale – mimică, privire, gesturi, postură etc. – întreține conversația și dă semnificație mesajului verbal, îl reanimă. În relația de comunicare, elementele nonverbale sunt percepute simultan cu cele verbale și decodificate împreună. Comunicării nonverbale îi este specific un paradox: din punctul de vedere al emițătorului, semnalele emise au un caracter involuntar (dacă este vorba de reacții naturale, spontane), însă din punctul de vedere al receptorului informația primită nu este eliberată de intenție, emițătorul purtând responsabilitatea celor transmise. Comunicarea prin intermediul limbajului este considerată un aspect care diferențiază specia umană în raporturile cu alte specii. K.J. Hayes și C. Hayes (1953) au încercat să învețe un cimpanzeu să vorbească, nereușind decât pronunția stâlcită a câtorva cuvinte monosilabice. Primatele nu au un aparat vocal suficient de dezvoltat, similar cu cel uman, și de aceea însușirea limbajului articulat este foarte dificilă. Totuși, maimuțele superioare sunt capabile să imite cu ușurință gesturi ale oamenilor și s-au înregistrat succese remarcabile în deprinderea acestora cu limbajul gestual al surdo-muților (American Sign Language – Ameslan).

Modalitățile nonverbale de comunicare apropie specia umană de reprezentanții altor specii infraumane (K. Lorenz, 1963/1988). Identificăm, în cadrul fiecărei specii, declanşatori sociali de semnalare care se articulează şi coordonează comportamente: forme, culori, mirosuri, mişcări, determinând un anume răspuns din partea indivizilor din cadrul aceleiaşi specii. De asemenea, uzăm de declanşatori sociali cu funcție expresivă ca şi în lumea animală: femeile poartă tocuri pentru a ieşi în evidență, iar bărbații aleg haine care le accentuează mărimea pieptului şi a umerilor. În plus, la toate speciile de animale la care raporturile sociale sunt diferențiate există un sistem de semnale rituale care permit fiecăruia să stabilească şi să mențină relații între membrii grupului şi să evite conflictele – gesturi, postùri, mimici care sunt utilizate pentru a declanşa supunerea sau oponența față de congeneri (D. Morris, 1963/1991).

Comunicarea verbală este strâns legată de manifestările existente la nivelul creierului. Antropologul francez Paul Broca (1865) a localizat limbajul la nivelul emisferei cerebrale stângi, arătând că afectarea acestei zone determină grave tulburări de vorbire. C. Wernicke (1874) localizează limbajul la nivelul părții posterioare a emisferei stângi, prima circumvoluțiune temporală. În ceea ce priveşte emisfera cerebrală dreaptă, aceasta poate juca un rol în comprehensiunea verbală dacă răspunsurile sunt date prin mijloace nonverbale. Emisfera cerebrală dreaptă este, de asemenea, implicată în înțelegerea mesajelor scrise şi în special a celor grafice.

Prin comunicarea nonverbală se înțelege, aşa cum am mai spus, transmiterea de informații şi exercitarea influenței prin intermediul elementelor comportamentale şi prin prezența fizică a individului sau a altor unități sociale (grupuri şi comunități umane), precum şi percepția şi utilizarea spațiului şi a timpului, ca şi a artefactelor. În sens restrâns, unii autori înțeleg prin „comportamentul comunicativ“ doar acel comportament orientat sau intenționat şi care are o semnificație universală.

Din punct de vedere teoretic şi metodologic, analiza comunicării nonverbale s-a dezvoltat pe trei mari dimensiuni: a) analiza indicatorilor (studierea aparenței fizice, a artefactelor); b) factorii determinanți ai comunicării nonverbale (ereditatea, cultura, apartenența la gen, contextul etc.); c) funcțiile comunicării nonverbale.

În toate aceste direcții s-au acumultat observații dintre cele mai interesante. De exemplu, Maurice Patterson (1983) consideră că influența genetică îşi aduce contribuția la patru mari tendințe în comunicarea nonverbală: codificarea şi decodificarea reacțiilor expresive, atenția, monitorizarea vizuală a semenilor şi diferențierea de gen în decodificare. Pe de altă parte, perspectiva culturală scoate în evidență faptul că forma şi semnificația gesturilor care însoțesc sau nu vorbirea sunt diferite de la un cadru cultural la altul. Diferența culturală explică şi preferințele diferite ale indivizilor şi grupurilor de a interacționa cu partenerii lor. După Judith A. Hall (1984), persoanele de sex feminin au o capacitate expresivă (de codificare) şi una receptivă (de decodificare) mai mari în comparație cu persoanele de sex masculin. Această diferență de gen este, în opinia autorului, determinată de influențele biologice şi sociale. Stilul personal de comunicare nonverbală este legat de personalitatea individului. Astfel, cercetările au scos în evidență că persoanele anxioase, introvertite au tendința de a folosi la nivel scăzut comunicarea nonverbală, față de cei extravertiți. Nu în ultimul rând, factorii situaționali şi aşteptările conduc individul la o gestionare atentă a comunicării nonverbale (de exemplu, în timpul unui interviu).

Distincția teoretică şi metodologică dintre comunicarea verbală şi cea nonverbală nu trebuie să-l conducă pe cercetător la ignorarea aspectelor legate de complexitatea procesului de

comunicare, la existența unei interdependențe permanente între cele două tipuri de comunicare. Inseparabilitatea semnalelor verbale și nonverbale a fost subliniată încă de Ray L. Birdwhistell (1952), unul dintre pionierii cercetării comunicării nonverbale, care compara încercarea de a studia comunicarea nonverbală, separat de cea verbală cu aceea de a studia fiziologia umană fără a lua în considerare inima. În același sens se pronunța și Adam Kendon (1983, 17, *apud* M.L. Knapp și J.A. Hall, 2002, 11): „Este o observație comună că atunci când o persoană vorbește intră în acțiune sistemul muscular […]. Gesticulația este organizată ca parte a aceleiași unități superioare a acțiunii prin care este organizată vorbirea. Gesturile și vorbirea sunt accesibile ca două moduri de reprezentare distincte, dar au aceeași coordonare".

Fig. 1.10. *Albert Mehrabian*

Părerea răspândită la nivelul simțului comun conform căreia cele două modalități de comunicare pot opera separat, prin comunicarea nonverbală transmițându-se mesajele emoționale și prin comunicarea verbală, ideile, nu rezistă unei examinări riguroase. De asemenea, atribuirea unei ponderi exagerate comunicării nonverbale în transmiterea informațiilor este nefondată. F.H. Geidt (1955) a demonstrat printr-un experiment limitele comunicării nonverbale: a filmat interviul unui medic cu un pacient. Filmul a fost proiectat unor grupe experimentale în trei condiții diferite: fără sonor; fără sonor, dar cu textul discuției transcris; cu sonor. Impresia asupra pacientului a fost diferită. Acest experiment pune sub semnul întrebării faimoasa proporție a transmiterii informațiilor în comunicarea *face-to-face*: 55 la sută prin limbajul corporal, 38 la sută prin paralimbaj și abia 7 la sută prin limbajul verbal, stabilită de Albert Mehrabian (Figura 1.10) și colaboratorii săi în 1967 și reluată apoi (A. Mehrabian, 1971, 1972). De altfel, Herb Oestreich (1999), bazându-se pe cercetările neurolingvistului C.E. Johnson (1994), ne îndeamnă să lăsăm deoparte aceste cifre. Peter J. DePaulo (1992, 64) accentuează că o astfel de estimare depinde în cel mai înalt grad de context și explică ubicuitatea citării respectivei proporții prin pledoaria *pro domo sua* a practicienilor, a consilierilor de imagine etc.

Personal apreciez că „mitul 55–38–7" ar trebui reexaminat, pentru că ne conduce, în cele din urmă, la întrebarea: „De ce a mai trebuit să fie inventat limbajul verbal, din moment ce informația se transmite în proporție de 90 la sută prin limbajul nonverbal?" Renunțarea la acest mit este justificată și prin faptul că în alte cercetări s-a constatat că ponderea informațiilor transmise prin cuvinte este mult mai mare. Ray L. Birdwhistell (1974) susține că în relațiile interpersonale prin cuvinte se transmit 35 la sută din informații, corpul, atingerile cutanate, mimica și paralimbajul oferind 65 la sută din totalul informațiilor. A.G. Miller apreciază că 82 la sută din informații sunt transmise cu ajutorul mișcărilor corpului și al vocii, iar restul de 18 la sută, prin limbajul verbal.

Ca și alți cercetători, considerăm că limbajul nonverbal și limbajul verbal operează împreună, se sprijină reciproc în procesul comunicării umane. În acest sens, formulăm următoarele axiome ale comunicării nonverbale:

1. Comunicarea nonverbală este filogenetic și ontogenetic primordială.
2. În relațiile interpersonale directe este imposibil să nu comunicăm nonverbal.
3. Comunicarea nonverbală reprezintă un element în sistemul comunicării umane și trebuie analizată ca atare, nu independent de comunicarea verbală.

4. Comunicarea nonverbală se realizează printr-un sistem de semne și semnale (discrete și analogice), de coduri și de canale de transmitere a informației și trebuie analizată ca atare, nu fiecare element separat.

5. În comunicarea nonverbală, semnificația semnelor transmise prin multiple canale trebuie stabilită în termenii probabilităților și în funcție de contextul socio-cultural concret.

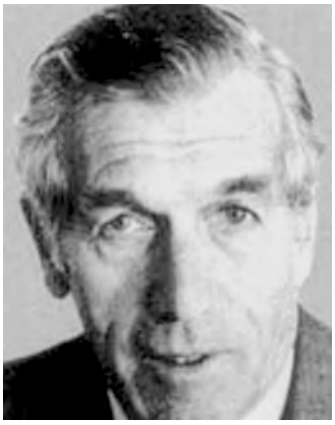


Fig. 1.11. *Paul Watzlawick*

Axiomele comunicării nonverbale trebuie interpretate în ansamblul axiomelor comunicării stabilite de Școala de la Palo Alto, în vederea fondării unei științe a pragmaticii comunicării umane:

1. Este imposibil să nu comunicăm.

2. Orice comunicare prezintă două aspecte: conținut și relație, cel de-al doilea aspect înglobându-l pe primul, prin aceasta realizându-se o metacomunicare.

3. Natura relațiilor depinde de punctuația secvențelor de comunicare dintre parteneri.

4. Oamenii utilizează două moduri de comunicare: digital și analogic.

5. Schimbul de comunicare este simetric sau complementar, după cum se bazează pe egalitate sau pe diferență (P. Watzlawick (Figura 1.11), J.H. Beavin și D.D. Jackson, 1957/1972, 45-69).

Dat fiind faptul că preocupările de cercetare științifică a comunicării nonverbale sunt relativ recente și contribuțiile la explicarea acestui tip de comunicare provin din arii de cunoaștere multiple (psihologie, antropologie, lingvistică, sociologie, etologie, istorie ș.a.), până în prezent nu s-au cristalizat încă teorii propriu-zise în legătură cu comunicarea nonverbală, teorii care să fie unanim (sau cvasiunanim) acceptate. Există în această direcție încercări notabile, precum și numeroase tentative de inventariere și sistematizare a variabilelor independente, pe baza cărora s-au construit ipoteze consistente, ca substitut al teoriei.

Dair L. Gillespie și Ann Leffler (1983, 121) consideră că în explicarea comportamentului nonverbal (și a comunicării nonverbale) se poate apela la cele patru paradigme clasice ale comportamentului uman, în general: a) paradigma etologică/sociobiologică, centrată pe ideea determinării genetice a comportamentelor; b) paradigma enculturație/socializare, structurată pe asumpția caracterului oarecum arbitrar al determinării comportamentului, dar stabil la nivelul indivizilor datorită inculcării normelor și valorilor sociale prin socializare; c) paradigma stării interne, care susține că, indiferent dacă sunt înnăscute sau dobândite, comportamentele nonverbale fluctuează în funcție de caracteristicile indivizilor, de starea lor psihică internă; d) paradigma resurselor situaționale, focalizată pe teza caracterului dobândit al comportamentelor nonverbale, care sunt influențate de cultură și de starea psihologică internă a indivizilor, dar care sunt dependente de constrângerile situaționale. Vom discuta despre utilitatea acestor patru paradigme când vom vorbi despre proxemică. Precizăm însă de acum că Dair L. Gillespie și Ann Leffler apreciază că paradigma resurselor situaționale oferă cea mai importantă contribuție la teoretizarea comportamentului nonverbal și, *ipso facto*, la teoria comunicării nonverbale. Amintim totodată că problema diferențelor generate de cultură în realizarea comunicării nonverbale nu este de dată recentă. Încă A.C. Haddon *et al*. (1901) s-au întrebat în ce măsură diferitele culturi ale lumii generează abilități de comunicare nonverbală specifice. Aceeași problemă a fost abordată apoi de numeroși cercetători (vezi G.M. Guthre *et al*., 1971).

În 1965, Michael Argyle și Janet Dean au formulat „teoria echilibrului" în comunicarea nonverbală, pornind de la asumpția că nivelul de apropiere (*level of intimacy*) se stabilește de către ambii interlocutori: dacă o persoană ridică nivelul de apropiere, manifestat prin micșorarea distanței, prin sporirea frecvenței contactului vizual, prin zâmbet și prin alte semnale verbale și nonverbale, cealaltă persoană tinde cu aceeași forță să restabilească echilibrul, mărind distanța, evitând privirea celuilalt ș.a.m.d. Teoria echilibrului nu explică decât unele tipuri de interacțiuni, nu este în întregime acurată.

M.L. Patterson (1976) a propus „modelul stimulării" (*arousal model*): dacă o persoană își schimbă nivelul de implicare, cealaltă persoană este stimulată fie în sens pozitiv, fie în sens negativ. În primul caz, schimbarea este reciprocă, în cel de-al doilea, schimbarea este compensatorie. Dacă cea de-a doua persoană nu arată nici o schimbare a nivelului de implicare, înseamnă că schimbarea realizată de prima persoană a fost nesemnificativă.

Teoreticienii comunicării nonverbale și-au pus problema existenței unor semnale universale, la care toți cei peste șase miliarde de oameni de pe Terra să răspundă la fel. Charles Darwin (1872) credea că expresiile faciale ale emoțiilor sunt similare, dincolo de diversitatea culturală. Unii cercetători moderni, precum Robert Ardey (1966), susțin că anumite semnale – cum ar fi „scărpinatul în cap" – se întâlnesc la toate popoarele, la toți oamenii; sunt, deci, universale, având aceeași semnificație (nehotărâre, încurcătură) la toate popoarele. Cercetările desfășurate de Paul Ekman, E.R. Sorenson și Wallace V. Friesen (1969) în Borneo, Brazilia, Japonia, Noua Guinee, SUA au condus la concluzia că populația din aceste țări recunoaște emoțiile exprimate în fotografiile standard.

Totuși, alți cercetători resping ideea universalității unor semnale. W. La Barre (1947/1972) aduce în discuție un număr însemnat de semnale nonverbale pentru a demonstra că gesturile și emoțiile au o bază culturală. Ray L. Birdwhistell (1968) consideră că „nu există nici un singur semnal al limbajului corpului care să poată fi considerat drept un simbol universal valabil" (*apud* V.F. Birkenbihl, 1979/1999, 203). Paul Watzlawick (1978), subliniind diferențele culturale în interpretarea unor gesturi, dă următorul exemplu: a-ți curăța sau chiar a-ți tăia unghiile în prezența altor persoane decât cele din familie este un comportament acceptabil în SUA. La noi, o persoană care își face toaleta unghiilor în public este considerată cel puțin „lipsită de educație". În unele culturi (în Italia, de exemplu) se încurajază utilizarea gesturilor pentru susținerea comunicării verbale. În alte culturi (precum în Japonia sau Thailanda) se recomandă controlul asupra gesticulației (D. Matsumoto, 1996, 300).

Probabil că cel mai judicios este să spunem că unele semnale nonverbale sunt universale (ereditare), iar altele sunt învățate (datorate culturii). Albert E. Scheflen (1964/1972, 226) susține că „în ceea ce privește comportamentul social al oamenilor, el nu este nici universal, nici individual și unic pentru fiecare persoană. Susținerea scheleto-musculară a comportamentelor umane este determinată biologic și transmisă prin mecanisme genetice […]. Abilitatea de a vorbi este universală, dar limbajul este determinat cultural. Deci, pentru a înțelege semnificația gesturilor, posturilor, inflexiunilor vocii și expresiilor afective, este necesar să privim critic transcultural, dincolo de clase și instituții". În acest sens se pronunță și Robert Muchembled (1994/2000, 124-125) când afirmă că „toate gesturile pot părea naturale, dar ele sunt, în egală măsură, culturale […]. Gesturile sunt, de fapt, intermedieri care permit trecerea de la natură la cultură, adică de la corp (sex, senzație) la comportament, acesta din urmă fiind transmițătorul mentalităților colective".

Structura comunicării nonverbale

Analiza structurii comunicării nonverbale impune luarea în considerare a codurilor, modelelor și scopurilor specifice implicate (J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1996/1998, 18). În comunicarea nonverbală se folosesc seturi de semne, coduri, care prin combinare dau o anumită structură. De exemplu, semnalele vizuale pot fi asociate semnalelor olfactive. De fapt, aceste semne sunt stimuli senzoriali care impresionează simțurile omului (văz, auz, pipăit, miros). Pe baza semnelor și canalelor de transmitere a lor s-au propus multiple clasificări ale comportamentelor nonverbale și ale comunicării nonverbale.

Dintre cele mai vechi clasificări, în literatura de specialitate se amintește gruparea comunicării nonverbale în trei categorii, propusă de J. Ruesch și W. Kees (1956): a) limbajul semnelor (*sign language*), incluzând gesturile; b) limbajul acțiunilor (*action language*), incluzând mișcările corpului implicate în diferite activități (de exemplu, hrănirea, alergarea); limbajul obiectelor (*object language*), care încorporează dispunerea intenționată sau neintenționată a obiectelor în spațiu în vederea utilizării lor. Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1996/1998, 18), de la care am preluat informațiile despre această clasificare, sunt de părere că încercarea lui J. Ruesch și W. Kees nu a avut succes pentru că era nediscriminatorie, grupând în aceeași categorie tipuri de comunicare disimilare, și pentru că lăsa deoparte modalități de comunicare importante (de exemplu, paralimbajul, cronemica).

În studiul „The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding", devenit clasic, Paul Ekman și Wallace V. Friesen propun (1969) un sistem de categorii pentru clasificarea comportamentelor nonverbale, pe care îl reproducem în Tabelul 1.4.

Așa cum remarcau Daniel Druckman, Richard M. Rozelle și James E. Baxter (1982, 26), clasificarea comportamentelor nonverbale propusă de Paul Ekman și Wallace V. Friesen ia ca unitate de înregistrare mișcările corporale observabile de către o altă persoană fără utilizarea unor echipamente speciale; denumirea claselor de comportamente este mai mult denotativă decât conotativă; sistemul însuși reflectă interesul autorilor pentru determinarea emoțiilor pe baza decodificării comportamentelor nonverbale. Vom relua discuția despre „sistemul Eckman-Friesen" în capitolul despre gesturi, postură și mers.

Clasificarea comunicării nonverbale datorată lui A.T. Dittman (1972) are în vedere sursa, receptorul, codificarea și decodificarea, precum și canalele de comunicare (Tabelul 1.5).

Albert Mehrabian (1972) ia în considerare trei dimensiuni pentru clasificarea comunicării nonverbale: evaluarea, statusul și sensibilitatea (*responsivenes*).

O altă clasificare o datorăm lui R.P. Harrison (1974), care împarte comunicarea nonverbală în patru categorii: a) coduri de executare (*performance codes*), asociate mișcărilor corpului, expresiilor faciale, privirii, atingerii și activităților vocale; b) coduri spațio-temporale (*spatio-temporal codes*), referitoare la mesajele rezultate din combinarea utilizării spațiului și timpului; c) coduri artefact (*artefact codes*), utilizate în mesajele primite de la obiecte; d) coduri mediatoare (*mediatory codes*), referitoare la efectele speciale rezultate din interpunerea între emițător și receptor (de exemplu, unghiul camerei de luat vederi în transmisiile TV).

Dale G. Lethers (1986) a identificat următoarele canale de comunicare nonverbală: expresiile faciale, mișcările ochilor, postura, proxemica, aspectul fizic, factorii suprasegmentali, precum intonația, timbrul și volumul vocii, și atingerile cutanate (după Ch. U. Larson, 2001/2003, 271).

Tabelul 1.4. *Clasificarea comportamentelor nonverbale propusă de P. Ekman și W.V. Friesen* (după D. Druckman, R.M. Rozzelle și J.E. Baxter, 1982, 27)

Tipuri de comportamente nonverbale	Caracteristici ale comportamentelor nonverbale
1. Embleme: mișcări care substituie cuvintele. 2. Ilustratori: mișcări care acompaniază vorbirea și o accentuează, o modifică, o punctează etc. 3. Reglatori: mișcări ce mențin sau semnalează o schimbare a rolurilor de ascultător/vorbitor. 4. Expresii faciale (*Affect displays*). 5. Adaptori: automanipulări sau manipulări ale obiectelor legate de nevoile individuale sau de starea emoțională a persoanelor.	1. Utilizarea Condiții externe Relația cu comportamentul verbal Conștient/Intenționalitate *Feedback* extern Tipul de informație transmisă codificată idiosincretic; sens; informativă; comunicativă; interactivă 2. Originea Răspuns înnăscut Învățat în mod special Învățat social și cultural 3. Codificarea Acte codificate extrinsec Acte codificate arbitrar Acte codificate iconic Acte codificate intrinsec

Clasificarea comunicării nonverbale poate fi făcută, în principal, după modalitățile senzoriale implicate în receptarea semnalelor. Mark L. Knapp consideră că domeniul comunicării nonverbale „include următoarele fapte: 1) cum privim (caracteristicile fizice și îmbrăcămintea); 2) cum auzim (tonul vocii); 3) cum mirosim; 4) cum ne mișcăm – individual sau în conjuncție cu alții (gesturile, postura, privirea, expresiile faciale, atingerile corporale și proximitatea); 5) cum afectează mediul înconjurător interacțiunile umane și cum afectează acestea, la rândul lor, mediul înconjurător (dispunerea spațială a mobilei, temperatura, prezența altor oameni, zgomotele ș.a.m.d.)“ (M.L. Knapp, 1990, 51).

În ediția a cincea a lucrării *Nonverbal Communication in Human Interaction*, Mark L. Knapp și Judith A. Hall (1978/2002, 7) sunt de părere că „teoria și cercetarea asociate cu comunicarea nonverbală se focalizează asupra a trei unități primare: a) structura environmentală și condițiile în care are loc comunicarea; b) caracteristicile fizice ale celor care comunică; c) diferitele comportamente manifestate de către cei care comunică“. Astfel, sub raportul

structurii environmentale și al condițiilor de comunicare, studiul comunicării nonverbale are în vedere „caracteristicile mediului fizic“ ce pot influența comunicarea interpersonală (stilul arhitectural, iluminatul, decorațiunile interioare, temperatura, fondul sonor și muzical), precum și „spațiul fizic“ (utilizarea și perceperea spațiului, ceea ce poartă și numele de „proxemică“, „ecologia grupurilor mici“ sau „teritorialitatea“). Sub raportul caracteristicilor fizice ale persoanelor care comunică, se studiază: gesturile, postura, comportamentul de atingere, expresiile faciale, mișcările ochilor, comportamentul vocal.

Tabelul 1.5. *Aspecte ale mesajelor luate în considerare în clasificarea propusă de A.T. Dittman* (după D. Druckman, R.M. Rozzelle și J.E. Baxter, 1982, 24)

Toate mesajele pot varia în funcție de:			
A. Emițător sau codificator:			
Mesajele pot varia în ceea ce privește controlul intenționat, cât de mult controlează emițătorul transmiterea mesajului.			
B. Receptor sau decodificator:			
Conștientizarea mesajului: mesajul poate fi subliminal (deci neconștientizat) sau poate fi perceput în mod conștient.			
C. Canalul de comunicare:			
Continuumul specificității comunicative			
Comunicativ ..... Expresiv			
Limbaj	Expresii faciale	Vocalizare	Mișcări corporale
D. Valoarea informativă a mesajului:			
Limbaj	Expresii faciale	Vocalizare	Mișcări corporale
Discret ..... Continuu			
Necesitatea celei mai mari capacități de transmisie a canalului (valoarea informativă cea mai mare a mesajului și atenția cea mai înaltă a decodificatorului)		Necesitatea unei capacități de transmisie a canalului mai redusă (valoarea informativă a mesajului mai redusă și atenția decodificatorului mai slabă)	

Cei mai mulți cercetători (J.K. Burgoon și T.J. Saine, 1978; R.G. Harper, A.N. Wiens și J.D. Matarazzo, 1978; M.L. Knapp, 1978; L.A. Malandro și L. Barker, 1983; J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1996) acceptă o clasificare rezultată din combinarea codurilor și mediilor de transmitere a mesajelor. „Kinezica“ (așa-numitul limbaj corporal) include mișcările corpului, expresiile faciale și privirea. Studiul privirii poartă și numele de „oculezică“ (*oculesics*). Activitățile vocale alcătuiesc „paralimbajul“ sau „vocalica“ (*vocalics*). Studiul percepției și al modului de utilizare a spațiului poartă numele de „proxemică“ (*proxemics*), iar studiul percepției și al modului de utilizare a timpului este denumit „cronemică“ (*cronemics*). „Aspectul fizic“ (*physical appearance*), „artefactele“ (*artefacts*) și „semnalele olfactive“ (*olfactica*) sunt considerate, de asemenea, categorii separate ale comunicării nonverbale și sunt studiate ca atare, chiar dacă se recunoaște că oamenii transmit semnale simultan prin mai multe canale, fapt pentru care este necesară abordarea integrată a comunicării nonverbale – așa cum cereau, între alții, A.M. Katz și V.T. Katz (1983).

Funcțiile și disfuncțiile comunicării nonverbale

A analiza funcțiile comunicării nonverbale înseamnă a răspunde la întrebarea: „De ce apelăm la acest tip de limbaj?“ Altfel spus, trebuie să vedem care sunt intențiile, motivele și scopurile acestei forme de comunicare. Să amintim – respectând cronologia – câteva dintre funcțiile luate în considerare de autorii de referință.

Paul Ekman (1965) a identificat cinci funcții ale comunicării nonverbale: a) repetarea (dublarea comunicării verbale – spunem „da“ și dăm din cap de sus în jos și de jos în sus, spunem cuiva că adresa căutată este pe o stradă la dreapta și în același timp arătăm cu mâna încotro să se îndrepte); b) substituirea (înlocuirea mesajelor verbale – o față posomorâtă ne spune că persoana în cauză nu se simte bine etc.); c) completarea (colaborarea la transmiterea mesajelor verbale, ceea ce duce la o mai bună decodificare a lor); d) accentuarea/moderarea (punerea în evidență a mesajelor verbale, amplificarea sau, dimpotrivă, diminuarea celor spuse: când scandăm sloganuri, ridicăm brațul și arătăm pumnul; când admonestăm un prieten, expresia facială poate arăta că nu ne-am supărat foarte rău); e) contrazicerea (transmiterea de semnale în opoziție cu mesajele verbale – spunem că ne bucurăm că ne-am întâlnit cu o persoană cunoscută, dar privim în altă parte când îi întindem mâna, ne văităm că nu avem din ce trăi, dar ne afișăm cu bijuterii sau haine scumpe).

Michael Argyle (1975/1988) ia în considerare patru funcții: a) exprimarea emoțiilor; b) transmiterea atitudinilor interpersonale (dominanță/supunere, plăcere/neplăcere etc.); c) prezentarea personalității; d) acompanierea vorbirii, ca *feedback*, pentru a atrage atenția ș.a.m.d.

După Maurice Patterson (1991), comunicarea nonverbală îndeplinește următoarele funcții: a) transmite informații; b) gestionează interacțiunile; c) reflectă gradul de apropiere; d) exercită influență; e) controlează sentimentele; f) facilitează satisfacerea unor obiective sau interese.

Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1989/1996, 19-21), când analizează comunicarea nonverbală, au în vedere următoarele funcții, dincolo de rolul ei în producerea și procesarea comunicării verbale: a) structurarea interacțiunii (înaintea începerii comunicării propriu-zise, servește drept ghid implicit pentru desfășurarea acesteia, indicând cum se va desfășura comunicarea, ce roluri vor juca persoanele implicate în actul comunicării etc.); b) identificarea sau proiectarea identității sinelui (*self-identity*), funcție ce se referă la modul de codificare (*encoding side*) și de decodificare (*decoding side*) a mesajelor; c) formarea impresiei (modul în care sunt percepute persoanele după comportamentul lor nonverbal, formarea primei impresii); d) exprimarea și managementul emoțiilor; e) managementul relației de comunicare; f) managementul conversației (*managing conversations*); g) managementul impresiei (*self-presentation*); h) influența socială (rolul comunicării nonverbale în procesele de persuasiune); i) înșelarea și suspiciunea de înșelare.

În literatura română, Gheorghe-Ilie Fârte (2004, 118-119), trecând în revistă caracteristicile comunicării nonverbale, acceptă că actele nonverbale de limbaj au șase funcții: repetarea, substituirea, completarea, inducerea în eroare (ascunderea *versus* dezvăluirea), reglarea, sublinierea. Gesturile de ilustrare (ilustratorii) dublează prin repetare mesajul verbal, sporind șansele de înțelegere corectă a lui. Substituirea presupune înlocuirea unui cuvânt sau a unei expresii verbale cu un gest sau cu o combinație de gesturi. Gheorghe-Ilie Fârte ne aduce aminte că, în perioada comunistă, când voiam să-i avertizăm pe interlocutori că cineva este ofițer de Securitate (și deci să nu mai critice sau să nu mai spună bancuri politice despre „iubitul conducător“),

atingeam de mai multe ori cu arătătorul lipit de degetul mijlociu umărul, semnalând că respectiva persoană are epoleți, că este gradat. Funcția de completare este evidentă când cineva are dificultăți în utilizarea codului verbal (de exemplu, când discutăm cu un străin fără să cunoaștem foarte bine limba în care acesta vorbește). Ascunderea (încercarea de a induce în eroare) sau, dimpotrivă, dezvăluirea (asocierea spontană a unor acte de limbaj nonverbal) reprezintă de asemenea funcții ale comunicării nonverbale, ca și reglarea (de exemplu, marcarea prin „dregerea vocii" a începutului comunicării verbale sau semnalarea prin coborârea vocii că suntem pe cale de a încheia discursul) și sublinierea (de exemplu, pronunțarea într-o altă tonalitate a cuvintelor-cheie pentru a focaliza atenția ascultătorilor). În paranteză fie spus, prezentatorii TV folosesc cam anapoda sublinierea: ridică sau coboară vocea oarecum la întâmplare, de regulă la sfârșitul enunțurilor. În astfel de situații este îngreunată alocarea de semnificații mesajelor. Aproximativ aceleași funcții sunt amintite și de Doina-Ștefana Săucan (2002, 73): repetarea, substituirea, complementaritatea, accentuarea, reglarea, contrazicerea.

Fig. 1.12. *Joseph A. DeVito*

Pentru noi, dificultatea precizării funcțiilor comunicării nonverbale provine din traducerea în limba română a funcțiilor identificate de Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1969): *redundancy* (dublarea mesajelor verbale), *substitution* (înlocuirea mesajelor verbale), *complementation* (amplificarea – *elaborating* – mesajelor verbale), *emphasis* (punerea în evidență a mesajelor verbale) și *contradiction* (transmiterea unor semnale opuse celor transmise verbal) (*apud* J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 19), la care se adaugă funcția de reglare. Dacă în prezentarea funcțiilor comunicării nonverbale am apela la verbe, nu la substantive – așa cum a procedat Joseph A. DeVito (Figura 1.12) (1983/1988, 135-136) –, lucrurile s-ar simplifica. Vom spune, așadar, că „limbajul corpului" (*body language*) este utilizat pentru: 1) a accentua (*to accent*) o anumită parte a mesajului verbal; 2) a întări (*to complement*) tonul general sau atitudinea transmisă prin mesajul verbal; 3) a contrazice (*to contradict*) în mod deliberat mesajul verbal; 4) a regla (*to regulate*) transmiterea mesajelor verbale; 5) a repeta (*to repeat*) ce s-a spus verbal; 6) a înlocui (*to substitute*) unele cuvinte sau mesaje verbale.

Și în legătură cu funcțiile comunicării nonverbale ne pronunțăm pentru standardizarea terminologiei, pentru respectarea strictă a paternității (unii autori români „uită" să amintească de la cine și-au „împrumutat" ideile) și cronologiei teoriilor, modelelor explicative, clasificărilor etc. De asemenea, atragem atenția asupra faptului că domeniul de studiu al comunicării nonverbale este relativ necristalizat, că în acest câmp de cercetare apar continuu și rapid cunoștințe noi. Dacă ne referim la funcțiile comunicării nonverbale, ar trebui să avem în vedere și o a șaptea funcție, cea de facilitare a fluenței și nuanțării limbajului verbal – așa cum au arătat cercetările recente de psihoneurologie.

Dar în literatura de specialitate se discută și despre disfuncțiile comunicării nonverbale: a) parazitarea mesajului; b) întreruperea comunicării (*apud* I. Chiru, 2003, 33). Se poate spune că gesturile de ilustrare sporesc uneori redundanța, parazitând mesajul. De asemenea, „ooo"-urile, „aha"-urile, „îhî"-urile segmentează mesajul, împiedicând de multe ori comunicarea.

Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1996/1998, 20) atrag atenția asupra faptului că nu trebuie să acordăm comunicării nonverbale o poziție secundară, de auxiliar al comunicării verbale, iar funcțiile trebuie analizate în parteneriat cu comunicarea verbală, chiar dacă, uneori, comunicarea nonverbală se realizează independent de cea verbală. Astfel, comunicarea nonverbală participă la producerea și procesarea mesajelor, ajută la definirea situației chiar înainte de a începe comunicarea verbală, structurează interacțiunea, servește la proiectarea *self*-ului, la formarea impresiei, la exprimarea și la controlul emoțiilor, precum și la managementul relațiilor interpersonale și al impresiei.

Cuvinte-cheie

Axiomele comunicării nonverbale
Cod
Codificare
Comunicare
Comunicare nonverbală
Comunicare verbală
Context sociocultural
Decodificare
Funcțiile comunicării nonverbale
Mesaj
Metasemnal
Semn
Semnal
Semnal supranormal
Semnificație

Probleme recapitulative

Când a fost utilizat pentru prima oară termenul de comunicare nonverbală în titlul unei lucrări științifice?
Care sunt notele definitorii comune ale comunicării nonverbale?
De ce comunicarea nonverbală este considerată primordială?
Când a apărut limbajul verbal?
Ce consecințe au cele cinci axiome ale comunicării nonverbale pentru cercetarea concretă?

Septimiu Chelcea

Capitolul 2

Semne, semnale, coduri și canale în comunicarea nonverbală

Vom discuta în acest capitol despre componentele comunicării nonverbale clasificate după canalul senzorial implicat (văz, auz, tact, olfacție) și în funcție de importanța semnalelor nonverbale transmise prin intermediu acestor canale. Începem prezentarea cu semnalele recepționate în principal de către analizatorul vizual (kinezică, proxemică, expresii faciale, oculezică, artefacte), continuăm cu semnalele transmise prin canalele auditiv (vocalica) și olfactiv și încheiem cu cronemica, adică percepția timpului, care nu beneficiază de un organ receptor specializat, ci presupune un proces psihic complex, senzorial și de gândire în același timp.

Kinezica sau studiul mișcărilor corpului

Fig. 2.1. *Adam Kendon*

Termenul „*kinesics*“, derivat de la cuvântul din limba greacă ce desemnează mișcarea, este o invenție lingvistică datorată antropologului american Ray L. Birdwhistell (1918–1994), care l-a utilizat pentru prima dată în *Introduction to Kinesics* (1952) și apoi în *Kinesics and Context* (1970), cu înțelesul de „studiul mișcărilor corpului în relație cu aspectele nonverbale ale comunicării interpersonale“ (*apud* S. Jolly, 2000, 133). Termenul ca atare s-a încetățenit în vocabularul științei comunicării. În *International Encyclopedia of Communications* (1989, vol. 2, 380), Adam Kendon (Figura 2.1) definește termenul „*kinesics*“ ca „studiul funcției de comunicare a mișcărilor corpului în interacțiunile *face-to-face*“. În limba română, termenul se întâlnește în lucrările de specialitate sau în literatura de informare științifică sub diferite transliterații: kinesică, kinezică, kinetică, chinetică. Pe parcursul lucrării de față, când mă voi referi la știința construită de către Ray L. Birdwhistell, voi folosi cuvântul „kinezică“, iar când voi analiza semnalele transmise cu ajutorul corpului (gesturi, postură), voi folosi termenul de „mișcări ale corpului“. Termenii „limbajul trupului“ sau „limbajul corpului“ sunt improprii abordării științifice a comunicării nonverbale, ca și termenii „limbajul spațiului“, „limbajul vorbirii“ sau „limbajul hainelor“.

Teoria lui Ray L. Birdwhistell se fondează pe asumpția potrivit căreia comunicarea prin mișcările corpului este sistemică și învățată social. Fondatorul kinezicii înțelege prin

comunicare „procesele dinamice structurate referitoare la interconexiunea sistemelor vii, […] un sistem multicanal emergent din (și reglator al) activitățile multisenzoriale influențabile ale sistemelor vii“ (R.L. Birdwhistell, 1967, 80, *apud* S. Jolly, 2000, 133). Întrucât mișcările corpului pot fi studiate la diferite niveluri (fiziologic, psihologic, culturologic), Ray L. Birdwhistell împarte kinezica în: pre-kinezică (studiul bazelor fiziologice ale mișcărilor corpului), micro-kinezică (studiul sistematic al kinemelor reunite în clase morfologice) și kinezica socială (studiul constructelor morfologice în relație cu interacțiunile sociale). Inspirându-se din lingvistică, Ray L. Birdwhistell a încercat să identifice cele mai mici unități de semnificație ale mișcărilor corpului, pe care le-a numit „kineme“ (*kineme*), prin analogie cu fonemele și morfemele (Tabelul 2.1).

Tabelul 2.1. *Echivalența lingvistică a unităților kinezice*

Unitățile kinezice	Echivalența lingvistică
kineme	foneme sau morfeme
kinemorfeme	
complex de kinemorfeme	cuvinte
construcții de complexe kinemorfice	propoziții

Analizând filmele proiectate cu încetinitorul, antropologul american a ajuns la concluzia că la om există 50 până la 60 de kineme universale. Diferențele culturale în comunicarea nonverbală ar consta din variația internă a kinemelor, nu din utilizarea unor kineme diferite. Utilizarea kinemelor este învățată social și nici un kinem nu funcționează singur (trebuie să remarcăm că Ray L. Birdwhistell nu a dat un înțeles foarte precis termenului de „kinem“).

În experimentele realizate, Ray L. Birdwhistell dădea sarcină unui actor sau unui student să execute diferite mișcări corporale, pe care grupul de studenți trebuia să le sesizeze. Experimentatorul întreba: „Face acest om ceva diferit prin aceasta?“ În legătură cu aceste experimente, Julius Fast (1970, 162) remarcă două lucruri: în primul rând că subiecții (studenții) nu erau întrebați despre semnificația gesturilor, ci doar dacă există vreo diferență în expresia corporală, și, în al doilea rând, că în analiza mișcărilor corpului s-a pornit de la „punctul zero“, reprezentat de populația americană din clasa de mijloc (punctul zero înseamnă poziția inițială în raport de care se fac diferențieri). Ambele remarci critice sunt justificate: ne interesează nu acuitatea vizuală a subiecților, ci semnificația diferitelor mișcări ale corpului; pe de altă parte, extrapolarea rezultatelor experimentale de la studenții americani la ansamblul populației Terrei nu are nici bază statistică, nici bază teoretică. „Punctul zero“ al americanilor este altul decât „punctul zero“ al europenilor sau arabilor. De asemenea, este diferit la reprezentanții marii burghezii și la cei care trăiesc în sărăcie (Chelcea, 2004, 17).

Totuși, fondatorul kinezicii are contribuții foarte semnificative în analiza comunicării nonverbale. Așa cum aprecia Julius Fast (1970, 160), concepția lui Ray L. Birdwhistell despre mișcările corpului are meritul principal de a fi relevat că nici un semnal corporal nu are semnificație separat de alte semnale și de context. În concepția sa, comunicarea prin mișcările corpului este sistemică, fiind posibilă descrierea ei independent de comportamentul particular al fiecărei persoane: „problema este de a descrie structura mișcărilor corpului astfel încât să putem măsura semnificația mișcărilor particulare sau a complexelor de mișcări în procesul comunicării“ (R.L. Birdwhistell, 1970, 77, *apud* S. Jolly, 2000, 136). Stephen Jolly (2000, 136) observă că abordarea structuralistă a comunicării nonverbale este forțată. A.T. Dittman (1971, 341)

– citat de Stephen Jolly (2000, 138) – conchide: „ipoteza de bază a kinezicii, potrivit căreia comunicarea nonverbală are aceeași structură ca și comunicarea verbală, nu este viabilă“, dat fiind faptul că nu există nici o probă că fenomenele kinezice sunt structurate lingvistic, în virtutea unor relații structurale independente“.

După mai mult de o jumătate de secol de la formularea acestui principiu, întâlnim lucrări despre „limbajul corpului“ care au structura dicționarelor. Pe o coloană sunt înșirate gesturile, pe altă coloană, semnificațiile: brațe atârnând – nonșalanță; brațe depărtate, coate strânse – concentrare; brațe depărtate – egocentric; capul ridicat – orgoliu; capul drept – voință de acțiune; capul aplecat lateral – sentimentalism; capul plecat – introvertire; frunte înaltă și rotunjită – putere de abstracție; frunte largă – extensia facultăților intelectuale; frunte îngustă – vederi limitate; gesturi ample – exaltare; gesturi rotunde – afectivitate; gesturi spre dreapta – extravertire; gesturi spre stânga – introvertire; gesturi în sus – ardoare; gesturi în jos – inhibiție etc. (C. Blin, 1996/ 2002, *passim*). „Astfel de judecăți sunt – opinează Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 40) – atât «false», cât și «nefolositoare unei mai bune înțelegeri a limbajului corpului»“. Subscriem fără rezerve acestei opinii. Mai mult chiar, afirmăm că astfel de judecăți sunt nu numai false și nefolositoare, ele sunt de-a dreptul dăunătoare și periculoase în comunicarea interpersonală, în stabilirea relațiilor interumane. Se plasează în afara științei (vezi axiomele comunicării nonverbale).

Ray L. Birdwhistell are, de asemenea, meritul de a fi imaginat un sistem de pictograme cu ajutorul căruia pot fi descrise mișcările corpului. Reproducem din lucrarea lui Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1986/1996, 40) simbolurile folosite de Ray L. Birdwhistell pentru kinemele faciale (Fig. 2.2).

Combinarea simbolurilor kinemelor în kinemorfeme (similare cuvintelor) conduce la descrierea mișcărilor (la formarea propozițiilor).

Sistemul de notare a mișcărilor corpului imaginat de Ray L. Birdwhistell mai cuprinde: „marcatori kinezici“ (*kinesic markers*), care au rolul de a arăta aranjamentul sintactic al kinemelor în vorbire, desemnând pronumele, pluralul, forma verbelor, propozițiile și adverbele; „stres kinezic“ (*kinesic stress*), cu funcția de organizare a diferitelor combinații lingvistice, precum frazele; „semne de legătură“ (*kinesic junctures*), care servesc la conectarea kinemelor separate.

Din cele arătate s-a putut remarca, pe de o parte, efortul autorului de a pune la punct un sistem de cuantificare a comportamentelor expresive și, pe de altă parte, dificultatea de a opera cu el. Kinezica – putem spune – reprezintă o pagină din istoria studiului comunicării nonverbale. Ca teorie, kinezica lui Ray L. Birdwhistell este inadecvată.

În capitolele următoare vom prezenta stadiul actual al cercetărilor privind comunicarea nonverbală prin intermediul mișcărilor corporale – gesturile, postura și mersul.

Proxemica sau percepția și utilizarea spațiului

Comunicăm, desigur, cu mâinile, cu ajutorul expresiilor faciale, al privirii, dar comunicăm și prin modul în care folosim un anumit spațiu. Oamenii politici care țin un discurs apropiați spațial de auditoriu, cu privirea îndreptată spre cei cărora li se adresează obțin un alt efect decât cei care, să spunem, se plasează la o distanță apreciabilă față de ei, mențin privirea în pământ, stau cu mâinile la spate sau cu o mână în buzunar când își rostesc discursul.

Fig. 2.2. *Simbolurile utilizate de Ray L. Birdwhistell pentru kinemele faciale* (după J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1986/1996, 40)

1. Față lipsită de particularități
2. Ridicarea unei sprâncene
3. Sprânceană coborâtă
4. Contractarea sprâncenelor spre mijlocul feței
5. Contractarea sprâncenelor pentru încurajarea audienței
6. Sprâncene ridicate
7. Ochii mari
8. Făcut cu ochiul
9. Încruntare laterală
10. Încruntare totală
11. O pauză cu două clipiri
12. O pauză cu cinci clipiri
13. Privire laterală
14. Centrare pe audiență
15. Ochi holbați
16. Rotirea ochilor
17. Ochi întredeschiși
18. Ochii peste cap
19. Ochi ca girofarul, stânga-dreapta
20. Ochi strălucitori
21. Contractarea laterală a pleoapei inferioare
22. Nară încrețită
23. „Flăcări pe nas“ (nări mărite)
24. Nări micșorate
25. „Nas de iepuraș“
26. Își trage nasul
27. Adulmecare în stânga
28. Adulmecare în dreapta
29. A vorbi spre stânga
30. A vorbi spre dreapta
31. Colțurile gurii în sus
32. Zâmbet discret
33. Gura relaxată
34. Colțurile gurii în jos
35. Limba în obraz
36. Buzele țuguiate
37. Dinții încleștați
38. Zâmbet larg
39. „Zâmbet pătrat“
40. Gura deschisă
41. Trecerea limbii peste dinți (încet)
42. Trecerea limbii peste dinți (repede)
43. Umezirea buzelor
44. Mișcarea buzelor
45. Fluierat
46. Bosumflare
47. Retragerea buzelor
48. „Gura pungă“
49. Atenționare sonoră
50. Gură relaxată
51. Bărbia îndreptată înainte
52. „Gura mască“
53. Mestecat
54. Tâmplele încrețite
55. „A da din urechi“
56. Mișcarea totală a scalpului

În științele socioumane, termenul „spațiu“ este utilizat atât pentru a desemna o realitate fizică (de exemplu, densitatea spațială, adică numărul de persoane pe metru pătrat sau pe kilometru pătrat), cât și pentru a arăta calități psihosociale. De exemplu, Emory S. Bogardus (1933) a inventat *Scala distanței sociale*, Pitirim Sorokin (1943) a vorbit despre „spațiul sociocultural“, Kurt Lewin, (1948) a creat un sistem de „psihologie topologică“. Propunând o abordare sistemică a proximității, Gaël Le Boulche (2001) face o serie de precizări și de distincții foarte importante. Astfel, în limba franceză cuvântul *proximité* (provenit din lat. *proximitas*, *proximus*) se întâlnește pentru prima oară într-un text juridic din 1479, cu referire la actele de succesiune. După secolul al XVI-lea, cuvântul „proximitate“ începe se fie utilizat și pentru a desemna poziția obiectelor în spațiu și apoi pentru a indica ordinea cronologică a evenimentelor. Deci, etimologic, cuvântul „poximitate“ își are originea în trei domenii de referință: drept, spațiu, timp. Pe baza acestor constatări, Gaël Le Boulche, profesor de la Universitatea Paris IX Dauphine, definește ontologic proximitatea în funcție de distanță: „Proximitatea este o judecată de valoare referitoare la perceperea unei distanțe, distanța fiind o expresie a raportului dintre două obiecte distincte în drept, în spațiu și în timp“ (G. Le Boulche, 2001, 3).

Astfel definită, proximitatea poate fi măsurată în secunde, metri, număr de generații într-o familie etc. Dar termenul de „proximitate“ are și o conotație subiectivă, fapt care impune și o abordare calitativă, nu numai cantitativă. Gaël Le Boulche propune și o definire funcțională a proximității cu referire la percepția realității sociale în raport de tripticul: norme juridice, spațiu și timp. Fără o raportare a omului la ceea ce este permis prin lege să facă și ceea ce este interzis, fără o raportare la un spațiu și la o organizare în timp a acțiunilor, viața socială nu ar fi posibilă. „Proximitatea, care evaluează distanța pentru fiecare element al tripticului, este centrată pe percepție“ – apreciază Gaël Le Boulche 2001, 7).

Fig. 2.3. *Edward T. Hall*

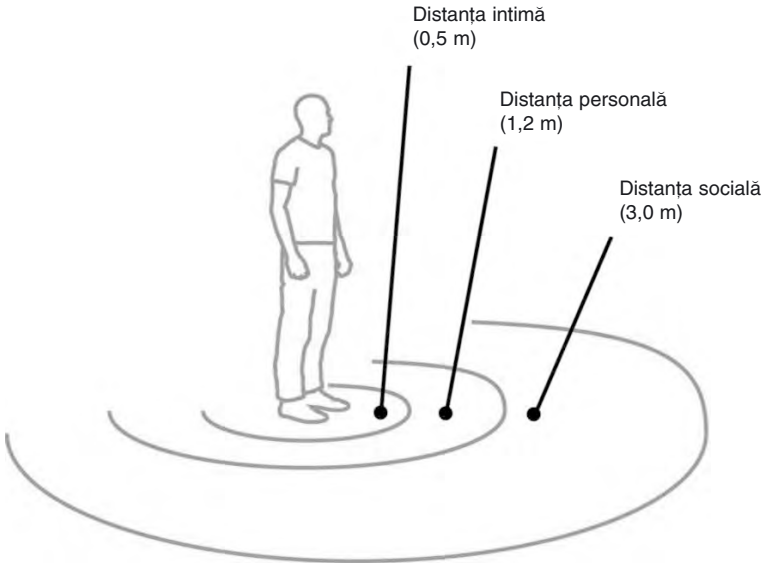
Termenul de „proxemică“ a fost inventat de către Edward T. Hall (Figura 2.3) (n. 1914), care l-a utilizat pentru prima dată în studiul cu titlul „Proxemics – The study of man's spatial relations and boundaries“ (1963). Într-un alt studiu, „Proxemics“ (1968), antropologul american mărturisește că în preocupările sale de cercetare a „spațiului social ca biocomunicare“ s-a inspirat din lucrările lingvistului Benjamin Lee Whorf (1956) și ale antropologului Edward Sapir (1927), considerând că tezele despre limbaj ale acestora (existența unor coduri nescrise, dar înțelese de către toți) sunt aplicabile tuturor modelelor culturale. În studiul amintit, Edward T. Hall subliniază că problema spațiului există și în lumea animală, arătând că îi datorăm etologului elvețian H. Hediger (1950, 1955) primele cercetări privind comportamentul animalelor în mediul natural și în captivitate (la circ, în grădinile zoologice). „H. Hediger (1961) a făcut distincția între speciile de contact și speciile de noncontact și a descris operațional termenii de distanță personală și distanță socială. El a demonstrat că distanța critică este atât de precisă, încât poate fi măsurată în centimetri“ (E.T. Hall, 1968, 86). *Mutatis mutandis*, se discută astăzi despre „culturi de contact“ (de exemplu, cultura arabă sau cultura mediteraneană) și „culturi de noncontact“ (cum este cea americană sau nord-europeană). În culturile de contact se încurajează atingerile corporale (contactul cutanat) atât în spațiul privat, cât și în spațiul public. Culturile de noncontact descurajează

astfel de comportamente. La o întâlnire de afaceri, a îmbrățișa un investitor american, a-l lua pe după umeri sau a-l bate pe spate cu mâna pentru a-ți exprima ospitalitatea, bucuria este cu totul deplasat din punctul de vedere al americanului. Nu vrem să spunem că din această cauză investitorii americani au cam ocolit până acum România. Dar – cine ştie?! – poate şi faptul acesta mărunt să fi contribuit.

În lumea animală, H. Hediger a identificat cinci distanțe: a) „distanța de fugă", distanța care îi permite unui animal să scape prin fugă dacă simte apropierea altui animal; această distanță poate varia între 10 cm şi 500 m; b) „distanța critică" sau „distanța de atac", de la care fuga pentru a scăpa de atacatori nu mai este posibilă; c) „distanța personală" sau „distanța interpersonală" dintre două exemplare din aceeaşi specie; ea rezultă din confruntarea tendințelor de „a fi împreună" şi de „a fi singur" – după modelul explicativ propus de Michael Argyle şi Janet Dean (1965) – şi se păstrează cu strictețe (vezi, de exemplu, bancurile de peşti); d) „distanța de apropiere", pe care animalele o păstrează într-un teritoriu (spațiul revendicat şi apărat de către un individ, o „familie" sau o turmă); e) „distanța socială", pe care un individ o menține față de ceilalți membri ai grupului (pierderea ei produce anxietate).

Pe baza studiului distanțelor la animale, Edward T. Hall (1959/1973) face măsurători ale pragurilor de receptare a vocii, delimitând patru distanțe interumane: a) „Distanța intimă" (de până la 40–50 cm), în care poți simți prezența celuilalt, mirosul, respirația. Este un spațiu de protecție pentru individ, accesibil numai persoanelor foarte apropiate, partenerului, iubitei sau iubitului, celui mai bun prieten, propriilor copii. Apropierea interlocutorilor, acceptarea lor în zona distanței intime exprimă o apropiere psihologică. b) „Distanța personală" (50–75 cm), în care indivizii îşi pot atinge mâinile, defineşte limita contactului fizic cu ceilalți. La acest nivel nu putem detecta căldura, respirația celuilalt şi, în general, avem dificultăți în a menține contactul la nivelul ochilor. Dacă acest spațiu este încălcat, ne simțim inconfortabil, lucru sesizabil prin mişcări excesive la nivelul corpului (partea inferioară, în special). În anumite situații, însă (la o petrecere), nu părem deranjați de această „invadare". Reacția față de invadarea spațiului personal este în funcție de tipul de relație pe care o avem cu interlocutorul (dacă manifestăm atracție față de acesta, gradul de toleranță este mai mare). c) „Distanța socială" (1,5–3 m) este distanța în care pierdem detaliile privind interlocutorul. Este distanța la care se desfăşoară cele mai multe dintre interacțiunile individuale obişnuite, tranzacțiile, afacerile cu caracter formal. Dispunerea mobilierului unui birou ține seama de respectarea acestei distanțe. Contactul la nivelul ochilor este foarte important pentru a menține un nivel optim al comunicării, vocea este mai ridicată, iar inflexiunile vocii au rolul de a reduce distanța socială. d) „Distanța publică" (3–6 m) este distanța în care individul este protejat şi poate deveni defensiv dacă este atacat. La acest nivel pierdem foarte multe detalii ale comportamentului interlocutorului: expresiile feței, direcția privirii, dar suntem îndeajuns de aproape pentru a-i urmări acțiunile. Fiecare dintre cele patru distanțe identificate de Edward T. Hall se distinge prin canalele de comunicare (simțurile) cu care se operează. De exemplu, în cazul distanței intime operează olfacția, contactul cutanat, sensibilitatea termică, însă analizatorul vizual joacă un rol minor. În cazul distanței publice, văzul şi auzul au cea mai mare importanță, senzațiile tactile fiind practic eliminate (Figura 2.4).

Fig. 2.4. *Distanțele intimă, personală și socială stabilite de E.T. Hall (1959)*



Luând în calcul nu numai distanțele de la care poate fi receptată vocea (șoaptele, vocea normală și strigătele), dar și posibilitățile de contact cutanat, temperatura, mirosul, detectarea expresiilor faciale etc., Edward T. Hall și colaboratorii săi ajung la măsurători mai fine, pe care Marc-Alain Descamps (1989/1993, 126) le prezintă într-un tabel sintetic (Tabelul 2.2).

Tabelul 2.2. *Zonele de distanță Hall* (după M.-A. Descamps, 1989/1993, 126)

Distanța	Publică	Socială	Personală	Intimă
Îndepărtată	7,50 m	3,60–2,10 m	1,25–0,75 m	0,45–0,15 m
Apropiată	7,50–3,60 m	2,10–1,25 m	0,75–0,45 m	0,15–0,00 m

a) „Distanța intimă apropiată“ (*intimate close*) permite contactul cutanat, receptarea mirosului corporal al celuilalt, a căldurii corpului său. Comunicarea verbală se face în șoaptă, folosindu-se chiar un limbaj nearticulat. De la această distanță (0–0,15 m) pot fi văzute în detaliu expresiile faciale. Este distanța dintre mamă și nou-născut, dintre persoane în timpul actului sexual, dintre sportivi (la box, lupte etc.) sau dintre indivizii care călătoresc împreună într-un vehicul supraaglomerat.

b) „Distanța intimă neapropiată (*intimate not close*) este cea care le permite persoanelor să se țină de mână, să-și simtă reciproc mirosul corporal. Comunicarea verbală este suavă. O astfel de distanță (0,15–0,45 m) este caracteristică discuțiilor în familie, dar și în unele locuri publice (în aeroporturi, de exemplu).

c) „Distanța personală apropiată“ (*personal close*) este distanța propice confidențelor (0,45–0,75 m). Se disting foarte bine trăsăturile feței, se simte slab căldura corporală a

celeilalte persoane, iar mirosul acesteia (eventual, parfumul utilizat) nu se simte decât dacă este foarte puternic.

d) „Distanța personală neapropiată" (*personal not close*) asigură percepția exactă a celuilalt, în ansamblu și în detaliu. Se poate comunica fără a striga. De la distanța de 0,75–1,25 m între parteneri nu se mai simte nici căldura, nici mirosul emanat de corpul interlocutorului.

e) „Distanța socială apropiată" (*social close*). De la această distanță (1,25–2,10 m) discutăm cu străinii. Le vedem bine și fața, și corpul în întregul lui. Este distanța dintre vânzător și client, dintre colegii de birou.

f) „Distanța socială neapropiată" (*social not close*) impune comunicarea cu voce tare, estompează diferențele de status. La această distanță (2,10–3,60 m) au loc discuțiile formale, impersonale, ca și discuțiile în grupurile mici. În discuțiile de salon, comunicarea verbală este susținută adesea de gesticulație.

g) „Distanța publică apropiată" (*public close*) impune să se vorbească foarte tare și rar, accentuându-se fiecare cuvânt. O astfel de distanță se menține între oamenii politici și alegători în cadrul mitingurilor electorale, între liderii sindicali și manifestanți. De la această distanță nu se mai pot distinge expresiile faciale sau culoarea ochilor celui care vorbește. Se văd însă constituția corporală, îmbrăcămintea etc. În sălile de conferință și în amfiteatrele universitare se fac expuneri păstrându-se distanța publică apropiată (3,60–7,50 m).

h) „Distanța publică neapropiată" (*public not close*) solicită puternic vocea celui care vorbește. Este distanța scenică, a oamenilor politici, a actorilor și a prestidigitatorilor. Comunicarea este puternic controlată. Se apelează la gesturi cu valoare simbolică (pumnul și brațul ridicate, arătătorul și degetul mijlociu în forma literei V etc.). De la această distanță, conform regulamentelor, se dă comanda în armată.

Edward T. Hall (1968) consideră că în proxemică trebuie luate în considerare trei feluri de spații: fixe, semifixe și dinamice. Teritoriul locuit de o comunitate umană este considerat ca un spațiu fix. Totuși, pentru popoarele migratoare din trecut sau pentru nomazi teritoriul era mai degrabă spațiul semifix, chiar dinamic. Același lucru se poate spune și despre nomazii de azi. Mobilele dintr-o încăpere sunt și ele fixe sau semifixe. Modul în care le dispunem în spațiu comunică o serie de caracteristici culturale și psihologice ale celor care le utilizează. Facem aici doar o singură remarcă: tendința actuală este de a trata dispunerea mobilei (la locul de muncă, la întreprindere sau firmă) ca spațiu semifix. În instituțiile de învățământ, fixarea de podea a băncilor și pupitrelor este de domeniul trecutului. Când, la o facultate, s-au amenajat spații de învățământ noi, cei mai mulți studenți au fost de părere că mesele de scris și scaunele nu ar trebui să fie fixate în podea, lăsându-li-se studenților posibilitatea de a aranja mobilierul în conformitate cu preferințele personale. Spațiul în care interacționează două sau mai multe persoane este prin excelență dinamic, în funcție de tipul de interacțiune și de durata acesteia.

Așadar, spațiile și distanțele prezentate nu sunt fixe și pot varia în funcție de norme determinate cultural. „Ceea ce pentru un american înseamnă apropiere, pentru un arab poate însemna distanțare" (E.T. Hall, 1963/1972, 247). Așa cum remarca Edward T. Hall (1968, 86), „fiecare organism trăiește în lumea lui subiectivă, care este o funcție a aparatului perceptiv propriu". Din această cauză, pentru proxemică este important să se cunoască în detaliu fiziologia și anatomia analizatorului vizual, „*senzorium*-ul", care la diferite popoare este diferit programat. Popoarele latine și cele din Orientul Mijlociu micșorează distanțele în intercțiunile umane,

comparativ cu cele nordice. Statusul interlocutorilor este una dintre variabilele care pot determina creşterea sau micşorarea distanţelor personale. G. Hearn (1957, 269) a teoretizat că „persoanele care au putere socială au dreptul de a stabili nivelul distanţei pe care o permit în interacţiunea cu ceilalţi". De asemenea, factorii contextuali generează tendinţe de mărire sau de micşorare a distanţei faţă de interlocutor. Cu cât spaţiul fizic în care ne aflăm este mai larg, cu atât tindem să micşorăm distanţa interpersonală. Spaţiul în care se conversează va fi mai mare într-un apartament decât pe stradă şi va fi mai mic într-o încăpere spaţioasă decât într-una îngustă. În plus, subiectul în jurul căruia se desfăşoară interacţiunea poate genera variaţii ale spaţiului de interacţiune. Când vorbim despre probleme personale sau împărtăşim secrete, menţinem o distanţă mai redusă decât atunci când vorbim despre probleme cu caracter general sau când avem discuţii formale. Menţinem o distanţă mai mică dacă suntem lăudaţi decât atunci când suntem criticaţi (J. De Vito, 1987).

Micşorarea distanţei faţă de cei cu care comunicăm este un semn de solidaritate clar. O distanţă mai mică permite intrarea în funcţie a mai multor canale de transmitere/receptare a mesajelor: în afara canalului vizual, intervin auzul, simţul tactil, sensibilitatea termică şi olfactivă (A. Montagu, 1971; M. Wiener şi A. Mehrabian, 1968; L. Zunin şi N. Zunin, 1972). Diferenţele legate de sex şi de vârstă se reflectă în distanţe de relaţionare diferite. Femeile interacţionează menţinând distanţe personale mai mici decât bărbaţii, iar când este vorba despre perechi de sex opus, distanţa se măreşte. În mod similar, copiii interacţionează mai aproape de adulţi, comparativ cu interacţiunile cu parteneri de aceeaşi vârstă. Distanţa interpersonală este un determinant al interacţiunilor sociale care suportă influenţe nu numai din perspectivă culturală, ci şi din perspectivă socializatoare. În plus, afectele pozitive sau negative faţă de interlocutor pot determina distanţe de interacţiune diferite: prietenii mai aproape decât necunoscuţii, persoanele cu care cooperăm mai aproape decât cele cu care suntem în competiţie.

Într-un experiment realizat de B. Harris, J. Luginbuhl şi J.E. Fishbein (1978) s-a analizat modul în care indivizii răspund la violarea spaţiului personal, variindu-se densitatea indivizilor în situaţia socială dată. Când densitatea este scăzută, atribuirea cauzei încălcării spaţiului personal este la nivelul intrusului, astfel că subiectul se poate simţi ameninţat. Răspunsurile la încălcarea spaţiului personal pot fi diverse: de la schimbări de poziţie la interpunerea unor bariere simbolice sau răspunsuri verbale adresate agresorului. Când densitatea este ridicată, intruziunea poate fi percepută ca rezultat al aspectelor situaţionale exterioare intrusului. Pe de altă parte, densitatea socială ridicată poate intensifica tensiunea asociată încălcării spaţiului personal, pentru că influenţa stimulilor externi depăşeşte nivelul de saturaţie. Rezultatele experimentului au arătat că bărbaţii au reacţionat mai puternic la încălcarea spaţiului personal în condiţii de densitate scăzută decât în cele de densitate ridicată doar atunci când intrusul a fost un alt bărbat. Pentru bărbaţi, densitatea socială a determinat şi frecvenţa anumitor răspunsuri: privirea peste umăr, fuga etc. este mai probabil să apară în situaţii cu densitate ridicată. S. Fisher şi Donn Byrne (1975) arată că bărbaţii răspund mai negativ decât femeile la invaziile frontale, în timp ce femeile răspund mai negativ decât bărbaţii la invaziile laterale.

Distanţa fizică este legată de procesele psihice ale atenţiei prin faptul că indivizii reţin mai bine stimulii (E. Walster şi E. Berscheid, 1969). Proximitatea determină repetarea stimulului, intensificarea acţiunilor care conduc, probabil, la o creştere a atractivităţii faţă de stimuli. Nu avem sentimente de plăcere sau neplăcere faţă de persoanele cu care nu interacţionăm. În acelaşi timp, există tendinţa indivizilor de a se plasa proxim faţă de cei pe care-i iubesc. Studiile

care au încercat să arate că există o legătură între distanță, manipulată la un moment dat, și nivelul atracției exprimate au dat rezultate contradictorii. J. Schiffenbauer (1976) susține că relația distanță/atracție este mediată de calitatea interacțiunilor dintre participanți. Cu alte cuvinte, dacă un individ apropiat spațial realizează aprecieri la adresa subiectului, el este plăcut mai mult decât un altul aflat „la depărtare". Dacă însă individul situat proxim face aprecieri negative, el poate fi plăcut mai puțin decât un altul aflat „la depărtare".

Într-un studiu efectuat de A. Kahn și T.A. McGaughery (1977) s-a analizat dacă o persoană care alege să stea „lângă" este percepută mai bine decât o alta care alege să stea „departe". În condițiile în care intenția celuilalt de a se așeza „aproape", respectiv „departe", nu este ambiguă, există o relație între distanță și nivelul atractivității, însă numai când subiecții sunt de sex opus. Acest lucru arată că interpretarea situației nu se face în termeni strict de proximitate, ci mai degrabă în termeni sexuali. Dorința de acceptare a partenerilor de sex opus și de dominare în grup determină atracția față de partenerul de sex opus care se așază „aproape". Experimentul sugerează că există un *pattern* diferit de abordare a relației atracție/proximitate în funcție de sex: bărbații au arătat semnificativ o mai mare atracție față de femeile care se așezau „lângă" decât față de cele care alegeau să se așeze „la distanță", pe când femeile manifestau o mai mare atracție pentru bărbații care se așezau „la distanță". Acest lucru conduce la concluzia că bărbații reacționează diferit la anumite aspecte ale proximității cu persoanele de sex opus. Pentru bărbați, apropierea, atenția acordată dezvoltă atracție, pentru femei depărtarea celuilalt este sursă de evaluare. Atribuirea situațiilor este diferită: femeile consideră că așezarea „lângă" a bărbaților este datorată întâmplării, și nu intenției, pe când așezarea „la depărtare" este intenționată. Pe de altă parte, bărbații sunt, în general, inițiatorii unor situații de apropiere în relațiile dintre sexe. Efectele noncomune (S.E. Jones și K.E. Davies, 1965) sunt cele care favorizează anumite atribuiri. Bărbații aflați „lângă" și femeile „departe" pot fi văzuți ca situații normale, pe când „bărbați departe" și „femei aproape" sunt situații inedite, care transmit informații superioare, și individul „inferează existența unei corespondențe" între proximitate și intenție.

S-a pus problema dacă distanța fizică dintre două persoane constituie un bun predictor pentru atractivitate, dacă pot fi făcute inferențe de la apropierea fizică la cea psihică. Cercetările realizate de A.R. Allgeier și Donn Byrne (1973, 213) au condus la concluzia, prin analiză de varianță, că există o relație pozitivă între distanța la care se poziționează indivizii și similaritatea atitudinilor lor – anxietate, ostilitate și depresie psihică.

În proxemică se face distincție între „spațiul sociopet" (lat. *peto*, „a se îndrepta spre") și „spațiul sociofug" (lat. *fugio*, „a se îndepărta de"). Această distincție a fost analizată pentru prima dată de psihiatrul american Humphrey Osmond (1957) și a fost teoretizată de către Edward T. Hall (1963). Albert Mehrabian și Shari S. Diamond (1971) au probat prin studii experimentale riguroase că dispunerea spațială a persoanelor (cu posibilitatea contactului vizual) influențează comunicarea. Când cei care comunică se pot privi în ochi, durata comunicării este mai mare. În fond, rezultatele experimentului sunt în acord cu „efectul Steinzor". În 1950, Bernard Steinzor a observat că factorul spațial influențează discuțiile în grup în jurul mesei rotunde (dar nu numai): schimbul de informații cel mai intens se realizează cu persoana așezată diametral opus. Așa se face că la discuțiile oficiale șefii delegațiilor stau față în față, că atunci când la un dineu vrem să facilităm inițierea conversației între persoane care nu se cunosc le așezăm de o parte și de alta a mesei, una în fața celeilalte, având însă grijă ca lățimea mesei să nu fie mai mare de 1,5 m (limita inferioară a „distanței sociale").

Ceea ce într-o cultură este considerat spațiu sociopet, în altă cultură poate trece drept spațiu sociofug și invers, menționează Edward T. Hall (1968, 91), arătând în detaliu modul în care este codificat de către indivizii aparținând unor culturi diferite *input*-ul senzorial. Conform cercetărilor sale, americanii din clasa de mijloc proveniți din nordul Europei apreciază distanțele vizual. La arabi, sensibilitatea olfactivă joacă un rol important în stabilirea distanței dintre interlocutori. Și celelalte simțuri intervin în proxemică: simțul tactil, termic, auditiv.

Considerăm, alături de Edward T. Hall (1968, 94-95), că simțul spațiului constituie o sinteză a impulsurilor senzoriale vizuale, auditive, kinestezice, olfactive, termice. De altfel, reputatul antropolog american era de părere că în proxemică trebuie avute în vedere opt dimensiuni: postura, spațiul sociopet/sociofug, factorii kinestezici, codul atingerilor, combinațiile retinei, codul termic, codul olfactic și scala intensității vocii. Apreciem, de asemenea, că „legea proxemicii" formulată de Edward T. Hall, potrivit căreia „dintre toate lucrurile egale într-un anumit fel, cele care sunt mai apropiate de individ (momentan) sunt mai importante decât cele îndepărtate (străine, de altădată, mai târzii)" (*apud* G. Le Boulche, 2001, 7), are o mare putere explicativă în studiul relațiilor interpersonale. În fond, proximitatea este o judecată de valoare asupra distanțelor, puternic influențată cultural. În Statele Unite ale Americii, este acceptată „distanța intimă" între două femei care conversează. În țările arabe sau mediteraneene această distanță este acceptabilă și pentru convorbirea dintre doi bărbați (*cf.* J. Fast, 1970, 30). Așa se face că în reportajele televizate din Iran, Irak, Arabia Saudită, Egipt etc. putem observa adesea cum bărbații merg pe trotuar ținându-se de mână, ceea ce la noi s-ar interpreta ca un semnal sexual. „Dă-mi mâna!" sau „a cere mâna" semnifică „Te iubesc!", respectiv „a cere în căsătorie".

Apreciem că programul de cercetare pe care l-a stabilit Edward T. Hall își păstrează în bună măsură și astăzi actualitatea. Reproducem lista problemelor pe care cercetarea în domeniul proxemicii le-ar avea de studiat:

1. Câte feluri de distanțe mențin oamenii?
2. Prin ce se diferențiază aceste distanțe?
3. Ce fel de relații, activități și emoții sunt asociate fiecărei distanțe?
4. Cum pot fi clasificate spațiile fixe, semifixe și dinamice?
5. Ce reprezintă spațiul sociopet și spațiul sociofug?
6. Delimitările spațiale:
   a) Cum sunt stabilite?
   b) Cât de durabile sunt?
   c) Ce constituie violarea lor?
   d) Cum sunt marcate?
   e) Dacă și cum poate fi cunoscut ce se petrece în interiorul spațiului delimitat?
7. Există o ierarhie a formelor de spațiu (de exemplu, mai intime, mai sacre, mai publice)?
8. Legat atât de (1), cât și de (7), există o ierarhizare a distanțelor? Ce este permis și în ce circumstanțe în cadrul fiecărei distanțe?
9. Cui îi este permis să atingă corpul celuilalt și în ce circumstanțe?
10. Există tabuuri ale atingerii, privirii, ascultării, mirosirii celuilalt?
11. Ce nevoi sunt asociate acestora? În ce sens și în ce tip de relații?
12. Care este natura *senzorium*-ului implicat pentru diferitele tipuri de relații din cursul normal al vieții de fiecare zi?
13. Ce tip de spațiu este necesar pentru aceste relații?

14. Care sunt referințele la spațiu în lexic?
15. Există o utilizare a spațiului pentru a exprima supraordonarea sau subordonarea?

Teritoriul și spațiul personal

Gaël Le Boulche (2001, 8) are dreptate când afirmă că pentru un individ teritoriul este definit de „ansamblul proximităților". Etologii înțeleg prin teritoriu spațiul în care trăiește un ansamblu de indivizi din aceeași specie. Avem, așadar, de-a face cu un „teritoriu individual" și cu un „teritoriu colectiv". Aceste teritorii sunt marcate într-un fel sau altul. Edward O. Wilson (1975/2003, 385) descrie modul în care lemurienii cu coadă inelată (*Lemur catta*), care trăiesc în pădurile din sudul și vestul Madagascarului, marchează teritoriul printr-un sistem complex de comunicare olfactivă: „Atât femelele, cât și masculii marchează cu secreții genitale ramurile mici și verticale. Ei stau în mâini, se țin de creangă cu picioarele la înălțime cât mai mare și își freacă organele genitale în sus și în jos cu mișcări scurte. Masculii folosesc și marcarea palmară, răspândind pe crengi o secreție mirositoare și frecând suprafețele cu antebrațele și cu mâinile". Ca și secrețiile glandulare, produsele metabolice de descompunere eliberate prin urinare și defecație sunt utilizate în regnul animal pentru delimitarea teritoriului. Și oamenii își marchează teritoriul, dar nu prin mijlocirea hormonilor sau dejecțiilor, ci cu ajutorul limbajului articulat și al simbolurilor. Spunem: „proprietate privată", „orașul meu", „țara mea" etc. Fixăm borne de hotar între județe, punem drapelul de stat la graniță ș.a.m.d.

Gaël Le Boulche (2001, 8) introduce o distincție importantă pentru studiul sociologic al proximității și al spațiului. Proximitatea poate fi pozitivă sau negativă. Apropierea locuinței de o grădină publică sau de locul de muncă reprezintă o proximitate pozitivă, în timp ce o casă de toleranță lângă o mânăstire sau o cârciumă în vecinătatea unei școli este o proximitate negativă (în acest sens există și reglementări juridice). Ansamblul proximităților pozitive determină „teritoriul ales" (*territoire choisi*), constituit din proximitățile pe care individul le-a dorit. Dimpotrivă, ansamblul proximităților nedorite, pe care nu individul le-a ales în mod voluntar, reprezintă „teritoriul suportat" (*territoire subi*). În mod firesc, indivizii urmăresc să maximizeze teritoriul ales și să reducă teritoriul suportat. Distincția introdusă de Gaël Le Boulche ne ajută să înțelegem relațiile interetnice, mai general, relațiile interpersonale, pentru că teritoriul reglează interacțiunile sociale. El poate genera relații de cooperare, dar și conflicte. Ne apărăm în mod deschis teritoriul, dar și prin stratageme mai subtile. Avem colțișorul nostru în camera de zi, biroul propriu etc. Reacționăm când aceste spații sunt „invadate" de alții. În funcție de statusul social pe care îl avem, de puterea socială proprie, exercităm controlul asupra unui teritoriu mai întins sau mai redus.

Artefactele

Îmbrăcămintea, podoabele, accesoriile vestimentare comunică apartenența persoanei la genul biologic (bărbat/femeie), la o clasă de vârstă (tânăr/matur/bătrân), la o categorie socio-economică (țăran/orășean; patron/muncitor), la o profesie sau alta (militar, preot etc.). Este imposibil să fii îmbrăcat și să nu transmiți celorlalți *ipso facto* cine ești și cum percepi tu lumea.

În continuare voi aduce în discuție unele cercetări referitoare la psihosociologia vestimentației, punând în evidență valoarea de comunicare a hainelor. Susan B. Kaiser (1985, 7) are dreptate când afirmă, în prefața la *The Social Psychology of Clothing and Personal Adornment*, că „îmbrăcămintea și înfățișarea sunt simboluri vizibile care influențează interacțiunile cu alții, comunicarea interpersonală".

Vestimentația: determinări geografice, istorice și culturale. Când analizăm vestimentația în contextul comunicării nonverbale trebuie să luăm în considerare determinările geografice, culturale și istorice. De la Polul Nord la Ecuator, oamenii își protejează corpul împotriva gerului sau a căldurii excesive: îmbracă haine adecvate, diferite în ceea ce privește materialele (blănuri, stofe, voaluri), culoarea (reflectantă sau absorbantă a razelor solare), croiala (strânsă pe corp sau lejeră). Istoria își spune și ea cuvântul. Îmbrăcămintea din Europa Occidentală de azi, de exemplu, abia dacă mai amintește de cea din Evul Mediu, când – așa cum apreciază Françoise Piponnier (1999/2002, 166) – majoritatea populației se mulțumea cu un minimum de veșminte, adesea cu un singur rând de haine și ceva lenjerie de corp. Stofele și culoarea erau calitativ mediocre; croiala rudimentară, strâmtă. Același istoric al culturii precizează că „adoptarea generală a costumului bărbătesc croit pe talie, compus dintr-o vestă scurtă și din pantalon strâmt, nu are loc decât spre sfârșitul secolului al XV-lea. Portul feminin se distinge acum cu ușurință; înainte el se deosebea doar printr-o lungime ceva mai pronunțată, printr-o aranjare a pieptănăturii și alegerea unor stofe colorate ce caracterizează feminitatea" (*ibidem*).

„Războiul corsetului" ilustrează cât se poate de bine determinarea istorică a îmbrăcămintei. „Platoșa ciudată" – cum numea istoricul francez Michelle Perrot (1985) corsetul – și-a făcut apariția în lumea aristocrată în secolul al XIV-lea. „Timp de cinci secole, moraliști, medici și fabricanți de balene pentru corsete se vor întrece, unii – în rafinarea discursului despre virtuțile ținutei, alții – în îmbunătățirea mijloacelor tehnice. Generații întregi deprind astfel profesia deformării corpului femeilor – tot mai rigid, tot mai strâns, mai departe de formele suple și de legănările animalului" (J.-C. Kaufmann, 1995/1998, 20). Marea Revoluție Franceză a adus și eliberarea corpului femeii, impunându-se o idee nouă: îmbrăcămintea simplă și confortabilă (B. Fontanel, 1992, *apud* J.-C. Kaufmann, 1995/1998, 20). „Epopeea costumului de baie" relevă și ea modificarea pudorii de-a lungul timpului. Jean-Claude Kaufmann (1995/1998, 31) ne asigură că, pe la 1840, costumul de baie „consta dintr-o cămașă și un pantalon acoperit de un mic jupon, pentru a ascunde formele". Aproximativ în aceeași perioadă a apărut moda „vestă-chilot de baie".

Împotriva atacurilor violente ale moraliștilor, în anii '20 ai secolului trecut a triumfat moda „costumului de baie colant", mulat pe corp. Apoi a urmat micșorarea lui în dublu sens: „partea de sus, din ce în ce mai puțin sus și cea de jos, tot mai jos, până când umerii, brațele și picioarele se arată publicului și soarelui" (*ibidem*). Moda „monobikini" a apărut pe la 1960. Sânii goi la plajă și-au început cariera în 1964 la Saint-Tropez și apoi sutienele au căzut în lanț, mai rapid sau mai lent, pe toate plajele…

Determinarea culturală a hainelor poate fi urmărită prin semnificația culorilor, diferită de la o societate la alta. „Semnificația simbolică pe care o capătă câteodată unele culori la noi se deosebește din temelii de aceea pe care le-o dau populațiile primitive" – aprecia Iulius E. Lips (1955/1959, 80). Marele etnolog german aduce în sprijinul celor afirmate numeroase exemple: în Africa apuseană, albul este „culoarea diavolului", nu „culoarea nevinovăției"; la

tribul Pangave, violetul este culoarea morții; pentru tribul Athuabo din Africa răsăriteană, negrul este „culoarea bucuriei". Sigur că alegerea culorii vestimentației suferă și influența climei: în zonele calde este preferată culoarea albă a hainelor, în general, largi; în zonele mai reci, culori închise și haine strânse pe corp.

Hainele, simbol al identității personale și sociale. Gilson Monteiro**,** profesor la Universitatea din Amazonas (Brazilia), spunea că „haina reprezintă oglinda sinelui, marchează separarea dintre clasele sociale " (*apud* Maria Olga Dias Ribeiro de Santana, 2004). Mai mult, hainele, care sunt în egală măsură pentru a acoperi goliciunea trupului și pentru exprimarea sinelui, oferă indicii despre caracteristicile psiho-morale ale persoanelor, dar și despre grupurile sociale. Jean Chevalier și Alain Gheerbrant (1991) arătau că pentru unele popoare orientale o cusătură dreaptă semnifică integritate psiho-morală, tighelul orizontal, pace în inimă (*apud* Maria Olga Dias Ribeiro de Santana, 2004).

Hainele și, mai ales, uniformele sunt un simbol al puterii sociale pe care o ai la un moment dat. Ele influențează stima de sine, dar și comportamentul celorlalți. „În Prusia wilhelmiană, civilii erau obligați să se dea la o parte de pe trotuar când trecea un ofițer în uniformă", semnala Henri H. Stahl (1968, 125). Într-un secol și jumătate lucrurile s-au schimbat, dar puterea socială a uniformelor s-a păstrat, cum au relevat și cercetările lui Leonard Bickman (1974), la care ne vom referi, citându-l pe Robert B. Cialdini (1984/2004, 274): „Procedeul de bază al lui Bickman era să ceară trecătorilor de pe stradă să fie de acord cu vreo solicitare ciudată (să ridice de pe jos o pungă de hârtie aruncată acolo, să aştepte pe partea opusă indicatorului pentru stația de autobuz). În jumătate din cazuri, solicitantul – un bărbat tânăr – era îmbrăcat în haine de stradă obişnuite, în restul cazurilor era îmbrăcat în uniformă de agent de pază. Indiferent de felul solicitării, mult mai mulți oameni se supuneau solicitantului când acesta purta uniformă".

Referitor la puterea de influențare a hainelor „cu autoritate", experimentul natural proiectat de M. Lefkowitz, R.R. Blake și J.S. Mouton (1955) într-un oraș din Texas ni se pare cât se poate de revelator. Cei trei cercetători au folosit ca asociat (complice) un bărbat de treizeci și unu de ani, care în cadrul experimentului avea sarcina să treacă strada pe roșu, în timp ce alți pietoni aşteptau schimbarea culorii semaforului. Când complicele purta „haine cu autoritate", respectiv costum de foartă bună calitate și cravată scumpă, trecătorii care erau la semafor l-au urmat într-un număr de trei ori și jumătate mai mare decât atunci când era îmbrăcat cu o cămaşă ieftină și pantaloni de lucru.

Fără a stărui asupra temei, semnalez importanța ținutei vestimentare cerută de uzanțele protocolare. În legătură cu acest subiect a se vedea lucrarea *Protocol instituțional* de Emilian Manciur (2008, 121–126).

La începutul deceniului al treilea al secolului trecut apărea la Londra prima lucrare de psihologie a veşmintelor, *The Psychology of Clothes* de Jean C. Flügel (1930). Psihologul britanic lansa teoria satisfacerii prin îmbrăcăminte a nevoii contradictorii de a fi decent, de a atrage atenția și de a proteja corpul de intemperii. Ca și Georg Simmel (1908), Jean C. Flügel a vorbit despre „paradoxul modei", care constă dintr-o dublă mișcare: cea a păturilor inferioare de a adopta moda clasei superioare și tendința reprezentanților acestei clase de a renunța la moda care începe să fie imitată, inventând o modă nouă. Moda, mai arată autorul citat, este asociată cu tendința de a te face remarcat, mai bine zis remarcată, întrucât mai toate cercetările psihosociologice au arătat că femeile sunt mai interesate de modă, în particular de

vestimentație, decât bărbații. Explicația: concurența pe piața matrimonială. În timp, lucrările care analizează hainele ca simbol al identității personale și sociale s-au înmulțit exponențial, chiar fără a lua în calcul mulțimea de cărți și reviste despre modă.

În legătura cu moda, este de reținut observația sociologului german Georg Simmel (1858–1919) referitoare la schimbarea ei: moda „se adresează numai păturilor de sus. De îndată ce păturile de jos încep să-și însușească moda și să depășească limitele fixate de cele de sus, să spargă unitatea apartenenței lor simbolizate astfel, păturile de sus abandonează această modă și se dedică alteia noi, prin care ele se diferențiază din nou de masele largi" (G. Simmel, 1911/1998, 34).

În 1938, Ernst Harms a publicat în *The American Journal of Sociology* un studiu cu titlul „Psychology of clothes" („Psihologia hainelor"), în care discută teoriile despre semnificația hainelor.

Teoriile culturologice și sociologice au dat o explicație suprasimplificată motivelor pentru care oamenii se îmbracă. Îmbrăcămintea nu este motivată numai de decență, pentru împodobire sau protejare [corporală] sau – așa cum susține teoria unilaterală oferită de Freud – numai de motive sexuale. Îmbrăcămintea este motivată în primul rând de environment. Totuși, chiar dacă scopurile îmbrăcămintei sunt determinate de condițiile de mediu, forma îmbrăcămintei este determinată de caracteristicile personalității și, în special, de caracteristicile mintale. Forma îmbrăcămintei este influențată de mediul fizic și de condițiile sociale, incluzând relațiile sexuale, costumația [moda], castele, clasele sociale și relațiile religioase, metafizice sau alte relații suprasenzoriale. Îmbrăcămintea este fundamentală în lumea emoțiilor. Nu este numai un mod de acoperire a corpului, ci și un fel de imitație prin care oamenii exprimă unele dintre sentimentele sociale subiective (E. Harms, 1938, 239).

Critica lui Ernst Harms la adresa teoriilor despre apariția și evoluția îmbrăcămintei își păstrează actualitatea. Este greșit să explicăm un fenomen social complex printr-un singur factor cauzal, fie pudicitatea, frumosul, protejarea corpului de intemperii sau sexualitatea. În legătură cu rolul îmbrăcămintei, Georg Simmel (1911/1998, 96) spune:

Pentru etnografia actuală, este cert că acoperirea sexului – ca și vestimentația în genere – nu a avut inițial nici o legătură cu simțul rușinii, ci, dimpotrivă, a jucat numai rolul unei împodobiri sau al unei intenții asemănătoare, țintindu-se prin acoperire o atâtare erotică: este știut că, la triburile care-și duc viața în pielea goală, numai prostituatele se îmbracă. Cureluşele și șorțulețele care îndeplinesc funcția foii de viță sunt deseori atât de sumare și fixate în așa fel încât, în general, nu acoperirea pare să fie scopul lor; bineînțeles că este vorba de alt rol. Și care este scopul reiese din alt fapt: că, într-un număr extrem de mare, ele sunt colorate în cele mai țipătoare culori și înzorzonate în modul cel mai bătător la ochi. Scopul lor este, deci, evident, de a atrage atenția asupra acestor organe.

Probabil că în modul în care ne îmbrăcăm intervin, într-o proporție sau alta, de la caz la caz, atât motivația de protejare a corpului, cât și pudicitatea și dorința de a atrage atenția. Când, de exemplu, tinerii și tinerile merg la discotecă, îmbracă haine care mai degrabă să atragă sexual decât să le protejeze corpul; hainele purtate de tinerii din găștile de la colțul străzii nu au funcție estetică, dimpotrivă. Lipsa decenței în modul de a se prezenta al unor elevi (și eleve) din licee sau al unor studenți (și studente) pune problema violenței limbajului nonverbal.

Această chestiune este la ordinea zilei și în alte țări. În SUA, spre exemplu, susținătorii uniformelor școlare, ca simbol al statusului tinerilor și ca mod de reprezentare a organizației școlare, se confruntă cu cei care văd în uniforma școlară și în introducerea de norme obligatorii pentru vestimentația studenților o îngrădire a libertății de exprimare a personalității și o piedică

în libera angajare a tinerilor în sensul afirmării identității lor (L.O. Hollman *et al*., 1996, 276) (Figura 2.4).

Fig. 2.4. *Moda bluejeans 2007*

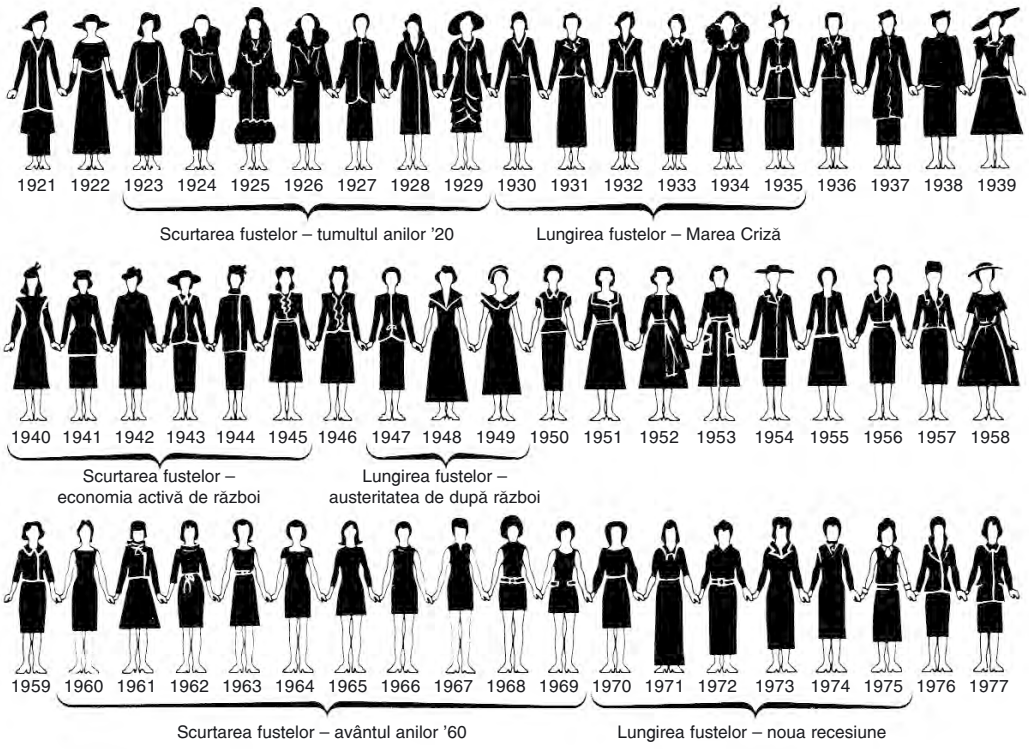
O teorie generală asupra îmbrăcămintei își așteaptă încă autorul. Trebuie să amintim totuși că referitor la îmbrăcăminte s-au acumulat multe fapte de observație.

Fig. 2.5. *Alfred I. Kroeber*

La jumătatea secolului trecut etnologul american Alfred L. Kroeber (1876–1960) (Figura 2.5), analizând gravurile din perioada 1787–1936, a descoperit un anume „ritm al modei": în cultura occidentală, la fiecare cincizeci de ani vestimentația se schimbă în caracteristicile ei fundamentale (tipurile permanente) și la intervale mai mici, poate de la an la an, în detalii (tipurile aberante). Observând numai schimbarea detaliilor, s-a creat impresia, la nivelul simțului comun, că moda se subordonează hazardului, fiind un fenomen aleatoriu. Că lucrurile nu stau așa o dovedește corelația dintre lungimea fustei și prosperitatea economică (Figura 2.6).

Desmond Morris spune că lungimea fustei este un „barometru economic", dar, curios, în perioadele de declin economic moda dictează lungirea fustei (în loc să se facă economie la materiale), iar în perioadele de prosperitate economică se poartă minijupa. Am înțeles că în anul 2005 în România va fi detronată minijupa și va deveni regină a modei fusta a cărei lungime acoperă rotula genunchilor… Dar dezgolirea trupului femeilor va continua. La fel ca la costumul de baie, vestimentația femeilor cunoaște o dublă mișcare, însă întrucâtva diferită: partea de sus se ridică tot mai sus și partea de jos coboară de la talie în jos.

Fig. 2.6. *Moda feminină* (după D. Morris, 1982/1986, 348)



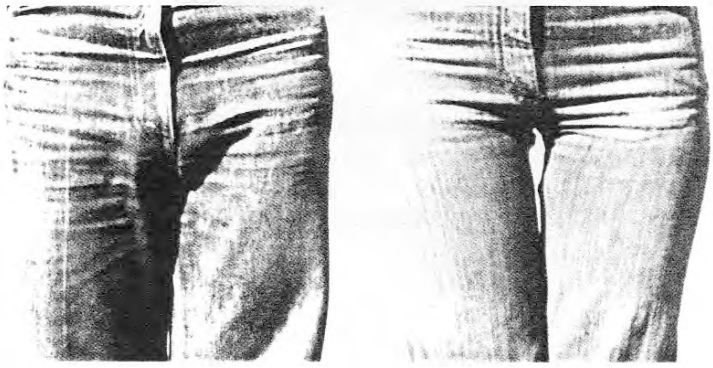
În cultura noastră occidentală, femeile își arată „originea biologică", buricul, pe care îl împodobesc cu cercei și pietre (semi)prețioase. În țările arabe, femeile nu lasă privirii nici măcar glezna…

Consider că am adus în discuție suficiente exemple pentru a susține ideea că vestimentația unei persoane ne ajută să o localizăm geografic și să stabilim cărei culturi îi aparține. Pornind de la îmbrăcăminte, ne putem da seama de gustul estetic al acesteia, de firea ei: este o persoană conformistă, care dorește să treacă neobservată, sau o persoană independentă? De asemenea, vestimentația poate spune ceva despre mentalități (Figura 2.7). Iată, de exemplu, cum este creionată mentalitatea adolescenților de azi. În cadrul cursului postuniversitar despre limbajul corpului de la Yale – New Haven Teachers Institute, Patricia K. Flynn analizează designul vestimentației adolescenților ca simbol identitar (*Curriculum Unit 85.06.03*) pornind de la următoarele asumpții, pe care le prezentăm pe scurt:

1. Îmbrăcămintea adolescenților este o formă de comunicare nonverbală (înaintea prezentării verbale, cu ajutorul vestimentației se transmit informații depre apartenența la genul social, vârstă, clasă socială, ocupație, origine etnică și despre caracteristicile psiho-morale de personalitate).

2. Îmbrăcămintea adolescenților reprezintă valorile identitare de grup și exprimă nevoia de a fi diferiți de adulți (cu ajutorul îmbrăcămintei, adolescenții le comunică părinților că sunt altfel decât ei).

Fig. 2.7. *Vestimentația ca simbol identitar*



3. Diferențierea îmbrăcămintei adolescenților simbolizează nevoia de autonomie, dorința adolescenților de a fi independenți (adolescenții comunică astfel protestul lor și faptul că sunt rebeli).

4. Diferențierea îmbrăcămintei adolescenților față de îmbrăcămintea adulților este un fenomen istoric relativ recent (până la jumătatea secolului trecut, hainele adolescenților semănau foarte mult cu hainele adulților. Generația anilor ’50 a fost etichetată ca „generația tăcută“. După cel de-al Doilea Război Mondial, în contextul prosperității economice, moda vestimentației adolescenților începe să se diferențieze de cea a adulților).

5. Vestimentația adolescenților de după 1980 are conexiune cu vestimentația adolescenților din anii ’50-’60 (moda manifestă o tendință de ciclicitate; ceea ce pare o inovație în îmbrăcămintea unei generații nu este decât o derivație din trecut).

6. Vestimentația adolescenților de după 1980 este influențată de mass media (datorită tehnologiilor de comunicare moderne, adolescenții tind să imite vedetele TV, starurile muzicale etc.).

Patricia K. Flynn s-a referit la adolescenții din SUA, dar unele dintre concluziile la care a ajuns au o valabilitate mai generală, dat fiind și procesul de „mcdonaldizare“.

Vestimentația și statusul social. Dacă haina nu îl face pe om, cel puțin ea îl reprezintă foarte bine ca persoană cu o anumită poziție în ierarhia socială. În Roma antică purtau togă (o bucată de postav alb, de circa 4,50 m lungime și 3 m lățime, care se înfășura pe corp) doar oamenii liberi (cetățenii), nu și străinii sau sclavii. Toga purtată de tineri era tivită cu roșu (*toga proetexta*). Îmbrăcau toga albă numai după ce împlineau șaptesprezece ani, în cadrul unei ceremonii ce avea loc în Forum. În Egiptul antic, purtau sandale numai persoanele cu poziție socială înaltă. Alison Lurie, autoarea cărții *The Language of Clothes* (1981), spune textual: „Grecii și romanii determinau clasa socială din care făcea parte o persoană după culoare, după numărul veșmintelor cu care se îmbrăca și după podoabele aplicate pe haine“ (*apud* P.K. Flynn). Trebuie să recunoaștem că lucrurile nu s-au schimbat prea mult în cultura noastră europeană nici azi.

Într-o lucrare intitulată sugestiv *The Power of Dress*, Jacqueline Murray (1989) a identificat în lumea afacerilor trei tipuri de vestimentație: 1) hainele specifice corporațiilor, purtate mai ales de avocați, directori și bancheri (design simplu, de culoare gri sau bleumarin pentru

costumele bărbătești, din stofă flanelată, alb imaculat sau albastru deschis pentru cămăși, iar pentru femei, bluze, rochii din bumbac ori din pânză de in); 2) haine menite să comunice, utilizate cu precădere de persoanele implicate în marketing, educație, industriile în expansiune (costume și rochii practice, relaxante, semitradiționale, din împletituri și țesături cu ochiuri largi, cu imprimeuri odihnitoare sau în dungi); 3) haine inovatoare, întâlnite mai ales la artiști, la cei ce lucrează în domeniul publicității, la vânzătorii cu amănuntul sau la proprietarii de magazine de lux (largi, design excentric, culori țipătoare) (*apud* Ch. U. Larson, 2001/2003, 287).

Anat Rafaeli și Michael G. Pratt (1993) au operaționalizat conceptul de „vestimentație organizațională" (*organizational dress*), luând în considerare trei dimensiuni: caracteristicile îmbrăcămintei (culoarea, materialul și stilul vestimentației), omogenitatea îmbrăcămintei și atributele comparative ale acesteia (variabilitatea și unicitatea) (Tabelul 2.3).

Tabelul 2.3. *Operaționalizarea conceptului de „vestimentație organizațională"* (după A. Rafaeli și M.G. Pratt, 1993, 36).

Aspectul vestimentației	Posibilități	Operaționlizare
Atributele vestimentației	Albastru, roșu, auriu	Ce culoare?
	Fibre naturale, sintetice	Din ce este făcut materialul?
	Formal	Care este stilul?
Omogenitatea vestimentației	Omogenitate aleatoare	Cât de liberă este variabilitatea
	Omogenitate stratificată	vestimentației angajaților și variabilitatea
	Omogenitate completă	dintre subgrupele organizației
Evidențierea prin vestimentație	Variabilitate ridicată	Cât de diferită este vestimentația,
	Variabilitate moderată	comparativ cu membrii
	Variabilitate scăzută	din afara organizației

Expresiile faciale

Studiul expresiilor faciale a debutat în a doua jumătate a secolului al XIX-lea. Să ne amintim de celebra lucrare a lui Charles Darwin *Expresia emoțiilor la om și animale* (1872/1967). În timp, s-a adunat un munte de fapte de observație, s-au emis diferite ipoteze și s-au elaborat tehnici din ce în ce mai sofisticate pentru înregistrarea contracției mușchilor faciali din care rezultă expresiile faciale. Charles Darwin (1872/1967, 14) a ajuns la concluzia că „aceeași stare psihică este exprimată în toată lumea cu o uniformitate remarcabilă: acest fapt este, prin el însuși, interesant, ca o dovadă a strânsei asemănări a structurii corporale și a dispoziției mintale a tuturor raselor omenești". Totuși, observa Charles Darwin (1872/1967, 18), utilizarea mușchilor feței (în număr de 55, după Moreau) diferă de la o persoană la alta (de exemplu, „capacitatea de a-și arăta caninii de o singură parte" sau „capacitatea de a-și ridica aripile nărilor").

După ce a fost imediat acceptată de către oamenii de știință, o dată cu extinderea cercetărilor comparative interculturale după 1930 teza universalității expresiei emoțiilor a început să fie contestată și, în cele din urmă, abandonată.

Fig. 2.8. *Otto Klineberg*

Într-un studiu din 1938, psihologul american Otto Klineberg (1899–1979) (Figura 2.8) a contestat deschis teza universalității expresiei faciale a emoțiilor, avansând ipoteza determinării culturale a lor. Zâmbetul, spre exemplu, ar exprima emoții diferite la populațiile din Orient, comparativ cu cele din Occident. Pentru un european, zâmbetul înseamnă bună dispoziție, plăcere sau ironie. Zâmbetul unui japonez poate să semnifice și acordul cu pedeapsa administrată, și asocierea la indignarea celui care administrează pedeapsa. Din astfel de exemple, mai mult decât din fapte de observație sistematice, Otto Klineberg a tras concluzia că expresiile emoțiilor au o specificitate culturală distinctă.

Cercetările experimentale interculturale inițiate de Paul Ekman în deceniul al șaptelea al secolului trecut susțin însă teza universalității expresiilor faciale ale emoțiilor.

În 1965, când Paul Ekman (n. 1934) a început să studieze expresiile faciale, majoritatea antropologilor erau convinși de faptul că gesturile și emoțiile au fundamente culturale, că sunt învățate în procesul socializării (ipoteza relativismului). Paul Ekman a pornit de la ipoteza că expresiile faciale sunt programate ca o parte naturală a emoțiilor. Pentru că toți oamenii aparțin aceleiași specii și toți au același număr de mușchi faciali (43 de mușchi faciali), este de așteptat ca oriunde în lume emoțiile să se exprime în același mod, să fie recunoscute ca atare. Fiecărei emoții îi corespund câte două expresii faciale: una programată ereditar, aceeași în toate culturile; alta, reprezentând o abatere de la expresia programată, variază de la o cultură la alta. În sprijinul ipotezei universalității expresiilor faciale ale emoțiilor, Paul Ekman invocă cercetările lui H.C. Triandis și W.W. Lambert (1958), care au cerut unui număr de studenți americani și greci, precum și locuitorilor unei mici localități din insula Corfu (insulă grecească din Marea Ionică) să acorde note de la 1 la 9 unor fotografii reprezentând persoane care exprimau diferite stări emoționale, după cum le consideră agreabile sau dezagreabile. Studenții, în ciuda diferențelor etnice, au dat note foarte apropiate, spre deosebire de locuitorii din mediul rural, care au introdus unele discordanțe în notare. Această primă cercetare comparativă interculturală, care înclina balanța în favoarea tezei universalității expresiei emoțiilor, nu a fost scutită de critici metodologice întemeiate: s-a prezentat fotografia unei singure persoane (o actriță care exprima diferite emoții), nu s-a verificat implicarea în sarcina de notare a subiecților (s-ar fi putut ca studenții să fie mai motivați să evalueze fotografiile), emoțiile nu erau naturale (se știe astăzi că există diferențe notabile între zâmbetul spontan și cel „artificial“).

Mai concludentă este însă cercetarea din 1970 a psihologului de origine turcă M. Cüceloglu, care a înlocuit fotografiile cu desene stilizate ale expresiilor faciale. S-au utilizat 60 de desene compuse din patru tipuri de poziții ale sprâncenelor, trei tipuri de poziții ale ochilor și cinci tipuri de configurații ale gurii. Pentru identificarea emoțiilor cărora le corespund (pe baza unei liste de 40 de emoții), desenele au fost prezentate unor grupuri de studenți japonezi, turci și americani. Aproximativ un sfert dintre desenele rezultate din combinarea elementelor amintite s-au dovedit imposibile sub raportul contracției mușchilor faciali. S-a ajuns la concluzia

că expresiile faciale ale emoțiilor sunt, dacă nu determinate, cel puțin condiționate biologic (anatomo-fiziologic).

Cercetările coordonate de Paul Ekman (Figura 2.9) au demonstrat că expresiile faciale ale emoțiilor sunt universale. Studenții aparținând unor grupuri etnice foarte diferite (americani, argentinieni, brazilieni, chilieni, japonezi) au identificat emoțiile corespunzătoare expresiilor faciale. S-au prezentat 30 de fotografii ale unui număr de 14 persoane care exprimau șase emoții considerate fundamentale: bucurie, dezgust, frică, furie, surpriză, tristețe (Tabelul 2.4).

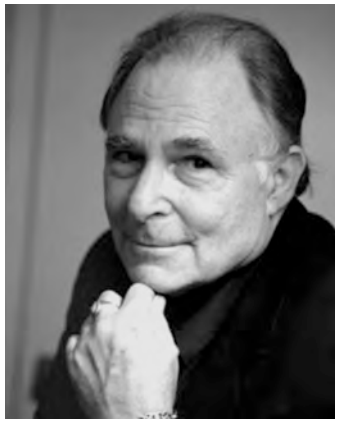


Fig. 2.9. *Paul Ekman*

După cum se observă cu ușurință, procentajul acordului în evaluarea emoțiilor la studenții din experiment este foarte ridicat. Nu cumva accesul generalizat la mass media (tipărituri, filme etc.) în cele cinci țări stă la baza acestui acord? Pentru a elimina o asemenea ipoteză, Paul Ekman, E.R. Sorensen și W.V. Friesen (1967) au montat un experiment în care subiecții erau persoane din Insulele Borneo, din Arhiplelagul Malaez, din Noua Guinee. Dat fiind faptul că subiecții de experiment erau neșcolarizați, rezultatele nu au fost concludente. În 1971, experimentul a fost reluat pe populația papua din Noua Guinee: 189 de adulți trebuiau să identifice emoțiile redate în trei fotografii, conform unor scurte povestiri. Copiii băștinașilor aveau o sarcină mai simplă: trebuiau să identifice emoțiile redate de două fotografii. De această dată procentajul acordului dintre populația papua și populația din țările industrializate s-a dovedit a fi ridicat, conducând la concluzia universalității expresiilor faciale ale emoțiilor. Paul Ekman (1993, 384), referindu-se la cercetările făcute împreună cu Wallace V. Friesen, afirmă: „Noi am găsit evidența universalității în expresiile spontane și în expresiile deliberate. Noi am postulat reguli de manifestare (*display rules*) – prescripții cultural-specifice despre cine poate să dezvăluie o anumită emoție, cui și când – pentru a explica modul în care diferențele culturale pot ascunde universalitatea expresiilor și am arătat experimental cum apar acestea". Așadar, la întrebarea „Sunt expresiile faciale universale sau cultural specifice?" nu există un răspuns tranșant: diferite aspecte ale expresiilor sunt atât universale, cât și cultural specifice.

Tabelul 2.4. *Recunoașterea emoțiilor după expresiile faciale în experimentele lui P. Ekman, W.V. Friesen și P. Ellsworth, 1971* (după L.T. Benjamin *et al*., 1990, 377)

Evaluarea		Bucurie	Dezgust	Surpriză	Tristețe	Furie	Frică
Cultura / nr. subiecți		Procentul concordanței cu evaluarea					
99	Americani	97	92	95	84	67	85
40	Brazilieni	95	97	87	59	90	67
119	Chilieni	95	92	93	88	94	68
168	Argentinieni	98	92	95	78	90	54
29	Japonezi	100	90	100	62	90	66

Recent (13 septembrie 2003), s-a anunțat într-o emisiune de știri (TVR 1) că în SUA a fost pus la punct un sistem de ecografie cu ajutorul căruia părinții pot vedea pe un ecran imaginea tridimensională a fătului, distingându-se momentele în care acesta zâmbește. Este și aceasta o dovadă a caracterului ereditar al expresiilor faciale.

Surâsul, de exemplu, este universal și are aceeași semnificație în toate culturile și la toate popoarele lumii. Până și oile, despre care se credea că nu strălucesc prin vioiciunea creierului, diferențiază figura umană încruntată de cea zâmbitoare. Un experiment realizat de specialiștii de la Universitatea Cambridge – conform *Magazinului științific* difuzat de BBC (26 iunie 2004) – a pus în evidență că 90 la sută dintre oile testate au recunoscut figura umană schematică a unui om care râde.

Zâmbetul și râsul. Numeroși filosofi și oameni de știință au încercat să pătrundă esența râsului și a surâsului (Th. Hobbes, B. Spinoza, R. Descartes, Imm. Kant, Ch. Darwin, H. Bergson, P. Ekman și încă mulți alții). Charles Darwin (1872/1967, 111) aprecia că „râsul pare să constituie, în primul rând, expresia simplei bucurii sau fericiri". Cât privește caracterul înnăscut al râsului și surâsului (zâmbetului), Charles Darwin aducea în discuție cazul Laurei Bridgman (studiat de F. Lieber, 1851), „care, din cauza orbirii și a surzeniei, nu a putut dobândi vreo expresie prin imitare, totuși, atunci când i s-a comunicat prin limbajul gesturilor o scrisoare de la un prieten iubit a râs și a bătut din palme, iar obrajii i s-au îmbujorat" (*ibidem*). Motivele pentru care omul râde sunt variate, dar mecanismul râsului este totdeauna același: inspirație adâncă, scurte contracții spasmodice ale toracelui, în special ale diafragmei. De aici și vorba: „Râdeau de se țineau cu mâinile de burtă". „În timpul râsului, gura este mai mult sau mai puțin larg deschisă, cu colțurile mult trase înapoi, precum și puțin în sus, iar buza superioară este puțin ridicată" – observă Charles Darwin, care ilustrează cele spuse cu o planșă cu desene și fotografii reprezentând diferite grade de râs și de surâs.

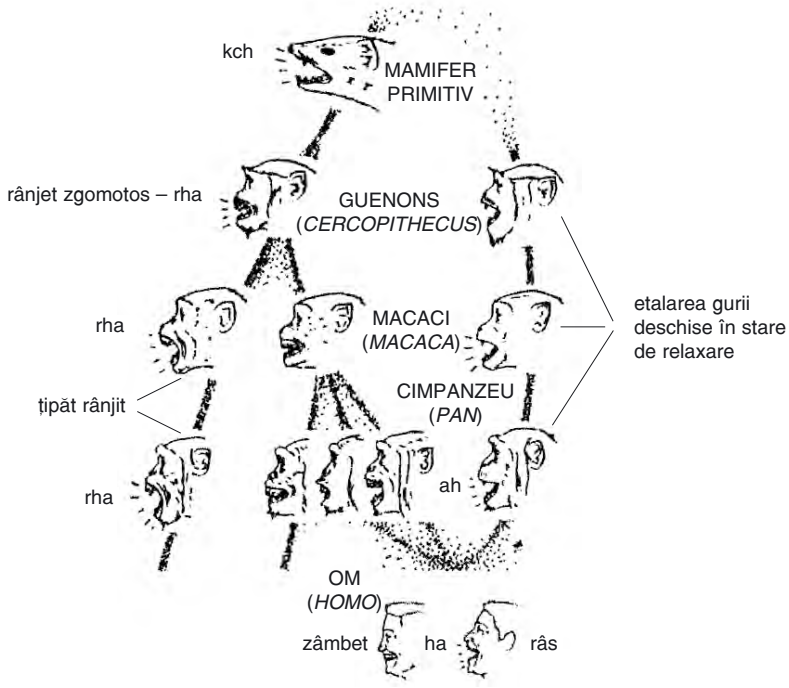
Am subliniat că, uneori, râdem din tot corpul (deși se spune „râdem din tot sufletul"). Râdem de „ne doare burta" sau „ne tăvălim pe jos de râs". În fond, este vorba despre contracțiile musculare și despre stimularea secreției unor endorfine, fapt ce menține sau amplifică veselia. Pe astfel de date, probate științific, se bazează terapia prin râs și, până la un punct, concursurile „Cine râde mai mult". Claudia Schäfer a observat că putem evalua intensitatea râsului (pe o scală de la 1 la 10) după manifestările nonverbale antrenate gradual:

1) Întâi surâsul și apoi izbucnirea în râs.
2) Gura se deschide din ce în ce mai larg.
3) Colțurile gurii se deplasează tot mai în lateral, spre urechi.
4) Nasul se încrețește.
5) Sunetul se apropie tot mai mult de strigăt sau lătrat.
6) Ochii se închid „cu lacrimi", iar pielea din jurul lor face dungi multe și mici.
7) Capul cade tot mai mult pe spate și umerii se ridică.
8) Apare o mișcare de legănare a trupului.
9) Persoana se autoîmbrățișează (autoatingere), cuprinzându-și trupul cu mâinile.
10) Declanșează un mod oarecare de a bate din picioare (*apud* Șt. Prutianu și M. Danileț, 2004, 231).

Deși s-au acumulat multe date de cercetare despre râs și surâs, adevărul este că, în multe privințe, zâmbetul și râsul au rămas o enigmă. Multă vreme s-a crezut că plâng și animalele, dar râsul este specific omului. Totuși, cercetările etologice au arătat că zâmbetul și râsul pot

fi întâlnite, în linie directă, și la primate. Conform ipotezei lui J.A.R.A.M. van Hooff (1972), zâmbetul uman a derivat din comportamentul de „arătare a dinților", care constituie un semnal social filogenetic primitiv (Figura 2.10). „La om – spune Edward O. Wilson (1975/ 2003, 185) – rânjetul tăcut și gura deschisă relaxată par să fi convers pentru a forma doi poli într-o serie nouă, gradată, mergând de la un răspuns prietenos general (zâmbet) la joc (râs)".

Fig. 2.10. *Filogenia semnalelor faciale la primate* (*apud* E.O. Wilson, 1975/2003, 186)



Primatele recurg la comportamentul de arătare a dinților când întâlnesc stimuli contrarianți, manifestând în același timp tendința puternică de a părăsi locul, de a fugi. Dezvelirea dinților se intensifică pe măsură ce comportamentul de fugă este zădărnicit de agresor. La cimpanzei, acest comportament este frecvent întâlnit pentru a semnala contactele nonagresive, chiar prietenoase. Pe de altă parte, „relaxarea prin arătarea gurii deschise" este însoțită deseori de emiterea unor vocalizări scurte. Aceste două semnale: „a arăta dinții" și „a arăta gura deschisă" au evoluat la om spre zâmbet și, respectiv, spre râs. Dacă este adevărat că ființele umane moștenesc zâmbetul și râsul de la primate, tot atât de adevărat este și faptul că normele culturale ne impun când și în legătură cu ce ne este permis să râdem sau să zâmbim.

Prin cultură, cele două comportamente s-au nuanțat foarte mult. Limba română are circa 360 de epitete pentru a califica estetic zâmbetul și aproximativ 325 de epitete pentru a reda caracteristicile și particularitățile psihice ale persoanei care râde. Preluăm unele exemple din *Dicționarul de epitete al limbii române* (1985) de Marian Bucă. Tudor Arghezi identifica un zâmbet diafan; Dimitrie Anghel, un zâmbet duios ca o geană de zi; Camil Petrescu sesiza zâmbetul

întristat ce măreşte gura; Mihail Sadoveanu remarca zâmbetul însorit; Mihai Eminescu, zâmbetul trist.

Pentru a-l sancționa pe cel care nu are dreptul să râdă de alții – dacă are cineva acest privilegiu! –, la români există zicala „Râde ciob de oală spartă". Foarte probabil că şi la alte popoare există proverbe care reglementează acest comportament complex ce exprimă o mulțime de sentimente, stări psihice normale şi patologice. Normele referitoare la râs variază de la o cultură la alta şi de la o epocă la alta, dar totdeauna râsul funcționează ca un „gardian al ordinii publice" (M.-A. Descamps, 1989/1993, 164). În acest sens, romanii spuneau: *Ridendo castigat mores* (Prin râs se îndreaptă moravurile). Într-o lucrare scrisă în spiritul filosofiei antice, Joseph-Maria Bochenski (1902–1995), gânditorul de origine poloneză, fost rector al Univiersității din Freiburg, îndemna în *Manual de înțelepciune pentru oamenii de rând* (1994/2003, 72) să ne apropiem de ceilalți cu surâsul pe buze.

Dar când devin zâmbetul şi râsul, din contracții ale mușchilor faciali, modalități de comunicare nonverbală? Observarea sistematică a preferințelor vizuale ale ființei umane în primele ei săptămâni de viață a evidențiat orientarea primară către congeneri. Nou-născutul este atras vizual de tot ce-l înconjoară, în mod deosebit de obiectele mobile, cu contururi curbilinii, strălucitoare, colorate, cu elemente în relief (R. Ahrens, 1954). Or, aşa cum remarca R.L. Fantz (1975), chipul uman posedă toate aceste atribute. Iată de ce nou-născuții îşi privesc părinții şi îşi contractă instinctiv mușchii faciali (părinții se amăgesc crezând că au fost recunoscuți şi că li se zâmbeşte). Se poate susține că ființa umană este programată biologic să se orienteze către semeni (Th.G. Décarie, 1980).

În stadiul actual al cercetării ştiințifice nu se cunoaşte destul de bine cum se realizează achizițiile cognitive şi socio-afective care îi permit nou-născutului să-şi identifice părinții şi să le decodifice fizionomia. Unii cercetători – de exemplu, G.C. Carpenter, 1970 – plasează începutul acestor procese în primele două săptămâni de viață. Alți cercetători (H.D. Fitzgerald, 1968; J.L. Laroche, 1976) plasează apariția capacității de diferențiere a chipului mamei de al altor persoane la vârsta de 12–20 de săptămâni. G.M. Olson (1981) stabileşte că mai devreme de cinci săptămâni deosebirea dintre fizionomia mamei şi cea a altor persoane nu este sigură. Şi L.R. Sherrod (1979) constatase inexistența acestei discriminări la copiii mai mici de cinci luni. Abia atunci zâmbetul comunică. Se acceptă totuşi că discriminarea vizuală la nou-născuți se realizează după vârsta de trei luni, iar comunicarea prin surâs se realizează în etape (M.-A. Descamps, 1989/1993, 163). În luna a treia, nou-născuții încep să-şi concentreze atenția spre partea mobilă a feței (partea de jos); în luna a patra, reacționează prin zâmbet când persoanele din jur, nu neapărat părinții, îşi mişcă buzele. Aşadar, zâmbetul, ca „manifestare pozitivă şi fragilă a expresivității în devenire" (M. Bernard, 1976), se bazează pe datul înnăscut, dar se construieşte în timp prin achiziții psihologice şi sociale.

Fig. 2.11. *Zâmbet natural*

Paul Ekman a catalogat 18 tipuri de zâmbete care nu sunt simulate. Zâmbetele „naturale“ (Figura 2.11) se deosebesc de cele false, „artificiale“, prin aceea că durează mai mult și că în performarea lor participă atât mușchii feței, cât și cei ai ochilor (*culores oculi*). În cazul zâmbetelor false se contractă doar mușchii din jurul ochilor, apărând la coada ochilor riduri („laba gâștii“), nu și mușchii feței. În lucrarea *Limbajul corpului pentru manageri*, Horst H. Rückle (1979/1999, pp. 151-154) analizează opt tipuri de zâmbete. Le prezentăm într-o formă sintetică:

1) Zâmbetul voit, fabricat, chinuit (colțurile gurii drepte, buzele drepte și lipite). Apare și dispare repede. Poate exprima jena.

2) Zâmbetul dulceag (întinderea și subțierea buzelor; însoțește universalul „da“).

3) Zâmbetul „pe sub mustață“ (buzele tensionate și lipite; exprimă voință, dar și reținere).

4) Zâmbetul depreciativ (colțurile gurii sunt retrase puțin în jos, este afișat de persoanele blazate, ironice, poate exprima acordul și dezacordul, în același timp).

5) Zâmbetul relaxat (lipsit de tensiune, exprimă bucuria, dragostea, prețuirea celuilalt).

6) Zâmbetul strâmb (un colț al gurii este tras în jos și celălalt în sus; exprimă o amabilitate forțată, un conflict intern; este „zâmbetul subalternului“ nevoit să asculte o glumă „bătrână“ a șefului) (Figura 2.12).

7) Zâmbetul care exprimă frica (buzele sunt trase lateral, iar gura este puțin întredeschisă; colțurile gurii sunt trase spre urechi).

8) Zâmbetul condescendent, resemnat (răsfrângerea înainte a buzei inferioare; adesea, este însoțit de înclinarea capului spre dreapta și/sau ridicarea și tremuratul umerilor).

Fig. 2.12. *Zâmbete strâmbe (Göring, Himmler și Hitler în 1934)*

Râsul – poate este mai corect să spunem „râsurile“, pentru că este vorba, așa cum am arătat, de multe reacții complexe în care intervin componente cognitive, afective, morale și pe care le subsumăm oarecum forțat termenului de „râs“ – apare relativ târziu, deși de timpuriu nou-născuții „râd cu ochii“. Ca și în cazul zâmbetului, se pune problema determinării momentului în care contracțiile spasmodice ale diafragmei și ale mușchilor faciali, acompaniate de vocalizări ritmice, devin semnal în cadrul comunicării nonverbale, cu alte cuvinte, când dobândește râsul o funcție simbolică.

În 1981, Marc-Alain Descamps, F. Détienne, N. Terrasson, C. Givré și P. Dung au cercetat, apelând la observația directă, comportamentul publicului la Cirque d'Hiver din Paris. Populația observată (48 de persoane, bărbați și femei, 24 de adulți și tot atâția copii cu vârsta cuprinsă între trei și doisprezece ani) a fost caracterizată după cum: 1) nu reacționa în nici un fel; 2) zâmbea; 3) râdea; 4) râdea în hohote, antrenând tot corpul. Rezultatele au arătat că diferențierea pe sexe nu a influențat reacțiile publicului. Clovnii (observația s-a făcut asupra unui număr de clovnerie, în care au fost identificate 28 de momente ce declanșau râsul) au izbutit să smulgă mai mult zâmbete decât hohote de râs, dar diferențiat pe categorii de vârstă: o dată cu vârsta sporesc și zâmbetele (25% la adulți; 21% la copiii de șase ani; 13% la cei de trei ani). Același lucru s-a observat când au fost codificate reacțiile pozitive la situațiile comice (46% la adulți; 42% la copiii de șase ani; 29% la copiii de trei ani). S-a mai observat că atunci când râd, copiii antrenează tot corpul, în timp ce adulții reacționează astfel mult mai rar (71% la copii, 29% la adulți). Marc-Alain Descamps (1989/1993, 166-167), după care am reprodus rezultatele acestui studiu, conchide că la vârsta de trei ani copiii conștientizează că vin la circ pentru a râde, dar râsul lor este mai degrabă o imitație a râsului adulților. La vârsta de șase ani, râsul exprimă sentimente de plăcere proprii, reprezintă o eliberare de energie plenară.

Starea de bine pe care o trăim când zâmbim se pare că este transmisibilă. Spre o astfel de concluzie conduc observațiile făcute de V. Hinz și J. Tomhave (1991) în diferite situații și locuri publice (bibliotecă, centre comerciale etc.). Când asociații cercetătorilor zâmbeau, persoanele observate zâmbeau și ele (52%); când se încruntau, procentul persoanelor intervievate care se încruntau a fost mult mai mic (7%). Contagiunea emoțională a primit recent o confirmare din partea neuropsihologiei prin descoperirea de către Giacomo Rizzolatti a neuronilor oglindă (așa-numiții neuroni „fă ca mine“), care au funcția de a reflecta o acțiune pe care o observăm la altcineva. „Neuronii oglindă trimit impulsuri electrice în timp ce privim, de exemplu, cum cineva se scarpină în cap sau își șterge o lacrimă, astfel încât o porțiune din descărcările neuronale din creierul nostru le mimează pe ale celuilalt“ (*cf.* D. Goleman, 2006/2007, 52).

În perspectiva noilor descoperiri din neuropsihologie, bine cunoscutul proverb „Râzi și toată lumea va râde cu tine“ ar trebui amendat: jumătate din întreaga lume va râde cu tine!

Stereotipul potrivit căruia femeile au o expresivitate facială mai mare decât bărbații conține cel puțin un sâmbure de adevăr. Cercetările științifice realizate, între alții, de B.W. Eakins și R.G. Eakins (1978), M. LaFrance și C. Mayo (1979) susțin această concluzie. Se pare că femeile au o capacitate superioară de codificare a diferitelor tipuri de emoții. Conform unui studiu al lui S.F. Zaidel și Albert Mehrabian (1969) femeile transmit mai exact semnalele emoțiilor negative, în timp ce bărbații transmit mai exact semnalele despre emoțiile pozitive (*apud* J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 235).

S-a mai constatat, de asemenea, că femeile zâmbesc mai mult decât bărbații. Este, fără îndoială, un rezultat al socializării. L.R. Brody (1993) a constatat că fetițele sunt încurajate să

exprime emoțiile pozitive (*happiness expression*), băieții, pe cele negative (*anger expression*). Apoi, prin profesiile practicate (vânzătoare, educatoare, stewardese, coafeze, asistente medicale etc.), chiar li se impune femeilor să zâmbească. Este bine cunoscut zâmbetul profesional al prezentatoarelor TV. Pentru femei, zâmbetul este un fenomen interacțional, în timp ce pentru bărbați este o expresie emoțională – sunt de părere M. LaFrance și C. Mayo (1979). Probabil că din această cauză mulți nu se încred în zâmbetele femeilor. Chiar copiii acordă mai multă însemnătate zâmbetului tatălui decât celui al mamei, așa cum a rezultat dintr-un studiu al lui D.E. Bugental *et al*. (1970). S. Beekman (1975) a descoperit că zâmbetul femeilor este asociat sentimentelor de anxietate, disconfort, deferență și stinghereală, spre deosebire de zâmbetul bărbaților, care este corelat cu dorința de afiliere și cu sociabilitatea. Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1989/1996, 236) sunt de părere că diferențele privind semnificația zâmbetului la femei și la bărbați se datorează modului în care aceștia au fost socializați: femeile, să utilizeze zâmbetul pentru a interacționa; bărbații, pentru a-și exprima sentimentele de prietenie și bucurie. T.L. Davis (1995) a ajuns la concluzia că femeile maschează cu o expresie facială pozitivă mai bine decât bărbații stările de nemulțumire.

Marianne LaFrance și Marvin A. Hecht (1999) analizează zâmbetul ca expresie a unei emoții pozitive, dar și ca obligație profesională. Profesorii, ca și vânzătorii la ivirea cumpărătorilor potențiali este bine să zâmbească. Zâmbind mereu, vor dobândi o față prietenoasă, ceea ce îi va ajuta în activitatea lor. Mai general spus, toți ar fi bine să zâmbim mai mult, dacă nu chiar să râdem mai mult. Având un scop, acela de a depăși situațiile stresante, el nu este un „râs prostesc". În unele clinici s-au introdus programe speciale în care pacienții, de regulă copii, sunt făcuți să râdă. Organizația umanitară din Germania „Kinder und Krebs" (*Copiii și cancerul*), de exemplu, a inițiat un astfel de program. Ziua de 4 mai este decretată Ziua Internațională a Râsului.

În România, la Cluj-Napoca funcționează de câțiva ani un club al celor care practică râsul în comun, o „râsotecă", ce reunește persoane de diferite vârste și profesii, bărbați și femei. Primele cluburi de acest fel au apărut în India și s-au extins cu succes în SUA, Germania, Italia, Danemarca, Franța. Mirela Zivari, medic psihiatru, consideră că oamenii au cam uitat să râdă. Se pare că după Al Doilea Război Mondial, oamenii râd de trei ori mai puțin: „Dacă în anul 1939 oamenii râdeau în medie 18 minute zilnic, în 2000 alocăm acestei minunate manifestări a bucuriei numai șase minute în fiecare zi" – ne atrage atenția Magda Marincovici în articolul „Luați-vă zilnic sfertul de oră de râs", apărut în *Jurnalul Național* din 26 februarie 2004. Chiar dacă statistica minutelor de râs rămâne discutabilă, un lucru nu poate scăpa observației: râdem puțin și cei din jurul nostru și mai puțin! Să redescoperim râsul, să ne bucurăm, așadar: *Gaudeamus, igitur!*

Zâmbetul și râsul sunt expresia bunei dispoziții, dar – așa cum s-a văzut – și o modalitate de producere a ei. Deci să descrețim fruntea prin ușoara decontractare a mușchilor, „ceea ce netezește fruntea, înlătură orice urmă de încruntare, arcuiește puțin sprâncenele și ridică pleoapele. De aici și expresia *exporrigere frontem*, descrețiți fruntea, a fi vioi și vesel" (Ch. Darwin, 1872/1967, 119). La bucurie, fața se luminează; la mâhnire, se lungește. Expresiile „i-a căzut falca" sau „i s-a lungit fața" traduc adesea foarte exact supoziția „s-a supărat de moarte". Este vorba despre contracția „mușchiului tristeții", care trage colțurile gurii în jos. Când zâmbetul este însoțit de lăsarea colțurilor gurii în jos, este semn de batjocură.

Întrebat ce înțelege prin „a fi bine dispus", un copil a răspuns: „Să râzi, să vorbești și să săruți". Charles Darwin (1872/1967, 119) comentează: „Ar fi greu să dai o definiție mai adevărată și

mai practică", adăugând: „La toate rasele umane, expresia de bună dispoziție pare să fie aceeași și este ușor de recunoscut" (*ibidem*).

Și celelalte emoții de bază – surpriza, groaza, mânia, dezgustul, tristețea – se pot citi pe fețele oamenilor întocmai ca și bucuria. În acest scop, Paul Ekman și Friesen V. Wallace (1978) au pus la punct un „Sistem de Codificare a Acțiunilor Faciale" (*Facial Action Coding System – FACS*) cu ajutorul căruia pot fi identificate 44 de „unități de acțiune" faciale (*Action Units – AUs*), cele mai mici unități care pot fi anatomic distincte și vizual distinctibile. Scorul *FACS* măsoară în *AUs* schimbarea (acțiunea facială) prin raportare la „fața neutră". Unele *AUs* au trei niveluri: slab, moderat și intens. Scorurile *FACS* sunt direct proporționale cu intensitatea emoțiilor. Sistemul imaginat de Paul Ekman și Friesen V. Wallace a impulsionat cercetarea expresiilor faciale (S. Ikeda și M. Tsuji, 1995; H. Kobayashi *et al*., 1993; D. Matsumoto *et al.*, 1992, 1999, 2001; M. Wiggers, 1982). Recent, doi cercetători japonezi, Kimihiro Suzuki și Kenichi Naitoh (2003), utilizând în experiment „fețe statice" (fotografii prototipice ale emoțiilor), au găsit o corelație foarte semnificativă statistic între evaluările celor șase emoții fundamentale și scorurile *FACS*. Rezultatele acestui experiment susțin teza universalității expresiei și recunoașterii emoțiilor.

Oculezica sau contactul vizual

În cadrul relațiilor interpersonale, privirea (*eye-contact*) oferă un *feedback* important despre reacțiile celuilalt. Într-un studiu de sinteză recent, C. Neil Macrae *et al*. (2002, 460) apreciază că „direcția privirii este un mijloc prin care oamenii și alte animale pot transmite informații sociale relevante". În anumite contexte, prelungirea contactului vizual poate însemna ostilitate și furie, în alte contexte este un semn de prietenie, de iubire, în general, de interes pentru persoana celuilalt (M. Argyle și M. Cook, 1976; K. Kellerman *et al*., 1989; C.L. Kleinke, 1989).

Experimentele realizate de Michael Argyle și Janet Dean (1965) au pus în evidență că indivizii tind spre un echilibru al distanței în relațiile interpersonale și adoptă, conform acestei distanțe, un anumit model de contact vizual. În timpul interacțiunilor sociale, oamenii se uită în ochii celorlalți în repetate rânduri, însă privesc mai mult când ascultă ceea ce vorbește celălalt, menținând privirea trei până la zece secunde. Dacă privirea îndreptată spre celălalt se prelungește, se instalează disconfortul interlocutorului. Elliot Aronson (1999) remarca faptul că în cultura americană „a nu privi în ochii celuilalt" când vorbește poate genera suspiciune și, de asemenea, a vorbi cu cineva care poartă ochelari de soare poate produce disconfort psihic. În alte culturi însă a privi în ochii celuilalt este considerat o lipsă de respect, mai ales față de persoane cu poziții sociale superioare. Cercetările realizate în Nigeria, Porto Rico, Thailanda sau Japonia au arătat că tinerii, copiii nu sunt încurajați să realizeze contacte directe la nivelul ochilor cu profesorii lor sau în interacțiunile cu alți adulți. În schimb, arabii utilizează numeroase contacte le nivelul ochilor în relațiile interpersonale, cu o durată care ar putea fi stânjenitoare pentru indivizii din alte culturi. În general, populațiile din Asia, Indiile de Vest, ca și portoricanii sau afro-americanii consideră că a privi direct în ochii altor persoane este nepoliticos, o încercare de intimidare sau un semnal având conotație sexuală.

Fără contact la nivelul ochilor, oamenii nu simt că interacționează, nu comunică pe deplin. Georg Simmel (1908) aprecia contactul vizual ca asigurând, „dintre toate relațiile interumane,

reciprocitatea desăvârșită“ (*apud* M. Argyle și J. Dean, 1965, 289) și că individul „se dezvăluie pe sine în privirea care îl primește pe celălalt în sine; în același act prin care subiectul uman caută să-și recunoască obiectul, se predă la rândul său obiectului. Nu putem primi prin ochi fără a da în același timp“ (*apud* S. Dungaciu, 2003, 113).

Fig. 2.13. *Charles Chaplin în filmul* Luminile orașului

Schimbul de priviri, așadar, introduce reciprocitatea în relațiile interumane (Figura 2.13). În legătură cu privirea, trebuie să analizăm intensitatea ei – „cantitatea“ de contact vizual –, care poate varia de la zero (a nu privi interlocutorul) la sută la sută (*mutual gaze*), dar și direcția privirii. De asemenea, putem analiza durata privirii (care dintre interlocutori reușește să-l privească pe celălalt mai mult timp). Intensitatea privirii este mai mare când subiectul ascultă decât atunci când el însuși vorbește (în raport de trei la unu), iar în ceea ce privește direcția privirii, indivizii privesc în sus la sfârșitul unor fraze din cadrul discursului sau la finalul discursului și privesc înainte la începutul unor fraze lungi (M. Argyle și J. Dean, 1965, 290).

De asemenea, în timpul discursurilor mai puțin personale, când conținutul discursului se bazează pe elemente cognitive, argumente logice, intensitatea privirii este mai ridicată decât în cadrul discursurilor personale. Există diferențe individuale în ceea ce privește intensitatea privirii, femeile fiind angajate în contacte la nivelul ochilor mai mult decât bărbații. Direcționarea privirii depinde și de tipul de relație care se stabilește între partenerii de discuție, fiind mai mare dacă partenerii sunt atrași unul de celălalt sau se află în relații de cooperare decât dacă sunt în conflict.

Analizând funcțiile privirii, Michael Argyle și Janet Dean (1965, 291) menționează:

1) Căutarea informației: indivizii caută un răspuns al acțiunilor lor în ochii celorlați, care este absolut necesar pentru adaptarea în continuare a discursului.

2) Semnalarea deschiderii canalului de comunicare: dacă în cadrul unei conversații între două persoane unul dintre interlocutori întoarce privirea către un al treilea, aceasta înseamnă închiderea canalului de comunicare cu prima persoană. Contactul la nivelul privirii include obligația de a interacționa. Dacă un vânzător, spre exemplu, se lasă privit, el își manifestă disponibilitatea de a fi la dispoziția clientului.

3) Ascunderea și exhibiționismul: tendința unor persoane de a se ascunde de privirea celorlalți și, în sens contrar, tendința altora de a se face remarcate.

4) Stabilirea, confirmarea relațiilor sociale: privirea poate fi un indicator al tipului de relație socială care se stabilește între interlocutori (atracție, supunere, dominare etc.).

Atracția față de persoanele cu pupilele dilatate a fost dovedită în cadrul unui studiu experimental realizat de M. Niedenthal și N. Cantor (1982). Pentru măsurarea diametrului pupilelor au fost inventate aparate electronice cu performanțe deosebite (de exemplu, pupilometrul DP – 1000).

Un interes aparte pentru cercetare l-a suscitat privirea „ochi în ochi" sau „holbarea" (*mutual gaze*), considerată un gest îndrăzneț în cadrul multor culturi. În Japonia, de exemplu, a privi interlocutorul în ochi este un semn al lipsei de respect. Se recomandă a privi „mărul lui Adam" (zona nodului cravatei). Acest gest este strict legat de raporturile de dominanță și amenințare atât la om, cât și în lumea animală. Totuși, interpretarea trebuie realizată în funcție de context, uneori „privirea în ochi" semnificând solicitarea ajutorului (E. Goffman, 1971). Dacă două persoane, să spunem A și B, intră într-o încăpere și A se uită fix la B, putem înțelege că avem de-a face cu un raport de dominare: B este tensionat și își poate muta privirea eliminând disconfortul sau poate, la rândul lui, să-l privească pe A, creându-i acestuia disconfort. Jocul de putere va continua până ce unul dintre interlocutori va coborî privirea, recunoscându-se „învins". Totuși, în sens strict, „privirea ochi în ochi" are o durată cuprinsă între 1,5 și 3 secunde, dincolo de care există mișcări ale ochilor de evitare, clipire, redirecționare a privirii. Într-o suită de experimente realizate de A. Mazur, E. Rosa *et al*. (1980) s-a constatat că *mutual gaze* determină un răspuns specific și că un actor poate transmite informații manipulând intensitatea acestor răspunsuri, utilizând „semnale ale sprâncenelor". Mai mult, răspunsurile subiecților la „privirea în ochi" sunt un bun predictor al gradului de dominație al individului în grup, într-o situație specifică.

Referitor la raporturile de dominanță și legătura lor cu intensitatea privirii, cercetătorii americani John F. Dovidio și Steve L. Ellyson (1982) au arătat că atunci când indivizii privesc mai mult interlocutorul când vorbesc și tind să nu aibă acest comportament când ascultă, ei sunt percepuți ca fiind dominanți.

Întrebarea de la care pleacă cei doi cercetători americani este dacă dominanța, exprimată prin privire, poate fi decodificată la nivelul receptorilor. John F. Dovidio și Steve L. Ellyson definesc „dominanța vizuală" ca raport între timpul petrecut privind interlocutorul în timp ce subiectul vorbește și timpul petrecut privind interlocutorul în timp ce subiectul ascultă. Un număr de 246 de studenți (129 bărbați și 117 femei) au fost selectați să participe la acest studiu. Au fost proiectate două experimente care să verifice modul în care dominanța vizuală (definită în modul precizat mai sus) este decodificată la nivelul receptorilor. În primul experiment, subiecții au fost rugați să evalueze persoanele care apăreau în înregistrări video alb-negru lipsite de sonor. Înregistrările cuprindeau bărbați, respectiv femei care conversau cu o altă persoană de același sex. Conversația era filmată în așa fel încât se puteau observa atent elementele nonverbale ale feței subiectului din înregistrare, inclusiv privirea acestuia, când camera era poziționată în dreptul interlocutorului. Fiecare înregistrare avea o durată de 200 de secunde, timp în care persoana-stimul afișa un comportament nonverbal diferit din punct de vedere al dominanței vizuale: 1) dominanță ridicată: 55 la sută privesc interlocutorul când vorbește, 40 la sută privesc interlocutorul când ascultă; 2) dominanță medie: 40 la sută privesc interlocutorul când vorbește, 60 la sută privesc interlocutorul când ascultă; 3) dominanță scăzută: 25 la sută privesc interlocutorul când vorbește, 75 la sută privesc interlocutorul când ascultă. Înregistrările au fost realizate în așa fel încât alte elemente specifice conversației, ca *pattern*-urile vorbirii, frecvența zâmbetelor sau a expresiilor faciale, să fie menținute constante.

Rezultatele acestui prim experiment au arătat că dominanța vizuală, în sensul considerat de experimentatori, a fost decodificată de receptori. Subiecții care au privit în mai mare măsură

când s-au adresat interlocutorului, comparativ cu situația când l-au ascultat pe acesta, au fost evaluați ca fiind mai puternici, indiferent de apartenența lor la gen. Totuși, acest experiment nu arată ce legătură există între dominanța vizuală și percepția puterii persoanei-stimul. De aceea John F. Dovidio și Steve L. Ellyson au proiectat un nou experiment care să detalieze concluziile primului. Subiecții (54 studenți și 54 studente) s-au oferit voluntar să participe la experiment. Ei nu mai participaseră la experimentul anterior. Au fost distribuiți în mod aleatoriu să analizeze înregistrările video, de același tip ca și în experimentul anterior, dar respectând nouă condiții experimentale – o combinație dintre: a) trei procente specifice gradului în care persoana-stimul privește interlocutorul când i se adresează (25%, 50%, 75%); b) trei procente specifice gradului în care persoana-stimul privește interlocutorul când îl ascultă (25%, 50%, 75%). Fiecare dintre cele nouă înregistrări avea o durată de 200 de secunde, în care o persoană-stimul (un bărbat) conversează cu un partener de același sex.

Rezultatele celui de-al doilea experiment au susținut concluziile primului studiu, arătând că există o relație liniară direct proporțională între procentul în care individul privește când vorbește cu interlocutorul și perceperea nivelului dominanței la acesta și o relație liniară invers proporțională între frecvența cu care individul privește interlocutorul când îl ascultă și perceperea dominanței. Concret, indivizii au fost văzuți ca fiind mai puternici cu cât raportul vorbit-privit a crescut și au fost văzuți mai submisivi cu cât raportul ascultat-privit a crescut. În același timp, creșterea proporției vorbit-privit a fost asociată cu descreșterea evaluării persoanei în cauză ca fiind „prietenoasă“ sau „mulțumită“. În felul acesta, experimentul arată că respondenții pot decodifica în mod inexact raporturile de putere într-o conversație între persoane de același sex, luând în considerare raportul dintre timpul în care una dintre persoane privește când vorbește și timpul în care privește când ascultă. Interesant este că studiul probează un gen de raționalitate a subiecților în interpretarea relațiilor de putere, folosind elemente nonverbale. Teoria actorului rațional nu poate fi lăsată în afara discuției.

Orientarea privirii este strâns legată de motivația nevoii de afiliere și, alături de mișcările corporale, determină un anumit echilibru la nivelul proximității între două persoane. Michael Argyle și Janet Dean (1965, 292) consideră că subiacente privirii sunt nevoia de *feedback* și nevoia de afiliere. Pe baza acestor asumpții, cei doi cercetători de la Universitatea Stanford au formulat „teoria conflictului afiliativ“ (*The afiliative conflict theory*), conform căreia ne așteptăm să existe un echilibru al intensității privirii (contactului vizual) unei persoane aflate în relație cu o alta, echilibru conferit de situația concretă, dar și de distanța socială dată. Michael Argyle și Janet Dean sugerează că, în primul rând, contactul vizual are rolul de a controla nivelul de intimitate al interacțiunii (intimitatea fiind considerată funcție a contactelor vizuale, proximității fizice și „cantității zâmbetelor“). Astfel, cu cât indivizii sunt plasați mai aproape unii de ceilalți, cu atât contactul vizual este mai redus, privirile au o durată mai mică. Efectul apropierii fizice este și mai puternic dacă persoanele sunt de sex opus (D.J. Knight, D. Langmeyer și D.C. Lundgren, 1973, 390). Pentru a exista un „echilibru al intimității“, cele două persoane aflate în contact procedează la o situație de compromis. Dacă intimitatea crește, individul va genera reducerea ei până la niveluri normale fie prin redirecționarea privirii, fie prin mărirea distanței fizice față de interlocutor.

Edward T. Hall (1959/1973) a observat că americanii nu stau la o distanță mai mică de 20 cm când vorbesc cu un străin de același sex. Dacă sunt forțați să stea mai aproape, reacționează prin orientarea privirii în altă direcție decât spre interlocutor. De asemenea, dacă subiecții sunt așezați în grupuri de câte zece persoane, se observă că indivizii tind să vorbească mai degrabă

cu cei aflați la o distanță de două locuri de ei decât cu cei aflați imediat lângă. Pentru contactul vizual există o distanță socială maximă și minimă.

Fig. 2.14. *Michael Argyle*

Michael Argyle (Figura 2.14) și Janet Dean (1965) susțin – pe baza studiilor experimentale – că subiecții stabilesc un punct de echilibru între distanță și privire, situat mult mai aproape dacă subiecții au ochii închiși. Subiecții au fost invitați să privească o persoană așezându-se „atât de aproape de interlocutor încât să se simtă confortabil". Există, sub acest raport, diferențe între adulți și copii, aceștia din urmă menținând un punct de echilibru mai apropiat indiferent de situație. Într-un experiment similar, cei doi cercetători americani au așezat interlocutorii față în față, pe scaune situate la distanțe de până la 25 cm. Unul dintre interlocutori, „complice al experimentatorului" (*confederate of the experimenter*), privea continuu la „subiectul naiv". Acesta din urmă a variat intensitatea privirii în funcție de distanța care-l despărțea de complice. Practic, intensitatea privirii a descrescut o dată cu creșterea proximității fizice mai mult la perechile de sex opus. Dacă se modifică unghiul în care sunt dispuși cei doi interlocutori, s-a observat că efectele distanței au fost mai mari când aceștia erau așezați la 90 de grade și mai mici când erau dispuși la 180 de grade. Subiecții s-au angajat într-o serie de mișcări pentru a reduce intimitatea și pentru a restabili echilibrul: au privit în jos, și-au ascuns ochii cu mâna, și-au reglat vocea, și-au suflat nasul, au acoperit o parte a corpului cu mâna.

Sunt priviri și priviri. Nimeni nu se îndoiește de acest lucru. S. Thayer (1969) a dovedit printr-un experiment că privirea prelungită în ochii interlocutorului îl face pe acesta din urmă să îl considere mai dominator decât în cazul privirii „pe furiș" (*cf.* N. Guéguen, 2004/2007, 261). Într-un alt experiment (C. Brooks *et al*., 1986) s-a ajuns la concluzia că observatorii îi percep pe cei care își privesc îndelung interlocutorii ca fiind mai dominatori, mai eficienți, mai independenți, mai maturi și cu calități de lider mai pronunțate (*ibidem*).

Privirea continuă produce efecte diferite de cele ale privirii intermitente. Când frecvența privirilor este mai mare, evaluarea celui care se uită la noi este mai pozitivă.

Ar mai fi de adăugat faptul că privirea are determinări culturale: africanii privesc interlocutorii când li se adresează, albii, când ascultă ce spun aceștia; în țările arabe, femeilor nu le este permis să-i privească în ochi pe bărbați.

Mișcarea ochilor a fost cercetată și din perspectivă psihofiziologică, urmărindu-se „răspunsurile pupilare" și „electro-oculografia" prin măsurarea diametrului pupilelor și a modificării direcției privirii. La apariția unor stimuli, pupilele își măresc diametrul cu până la 1 mm. Cu ajutorul unei aparaturi nu foarte sofisticate pot fi măsurate modificări ale diametrului pupilelor de până la 0,50 mm, iar direcția privirii, ca și schimbarea acesteia, pot fi înregistrate pentru o durată de până la 100 ms (Barrett, 1995/1998, 165).

Dale C. Leathers (1986) a descoperit șase funcții ale modalităților de a privi:

1) „Funcția atenției" semnalează că interlocutorii își acordă reciproc atenție, sau unilateral, sau nu-și acordă deloc atenție (privesc în altă parte decât la cel cu care vorbesc sau se uită la el și nu îl văd, trecând peste el cu privirea).

2) „Funcția reglatoare“, prin care este marcată durata convorbirii (începutul și sfârșitul ei).
3) „Funcția de putere“, exprimând diferențele de status social.
4) „Funcția afectivă“, indicând emoțiile pozitive sau negative.
5) „Funcția de formare a impresiei“, comunicând modul în care individul dorește să fie perceput.
6) „Funcția persuasivă“, de sporire a credibilității prin menținerea contactului vizual.

Așa cum susține D.K. Orban (1999, 9), „prin ochi exprimăm un comportament cognitiv și emoțional. Dăm impresia de gândire profundă, confuzie sau neatenție. Ne dezvăluim emoțiile de frică, mânie, furie și tristețe […]. Nu ne dăm seama câte mesaje ascunse sunt deconspirate prin contactul vizual“ (*apud* Larson, 2001/2003, 272). Mișcarea ochilor în sus însoțește, de regulă, efortul de a ne reaminti ceva, iar coborârea lor (privirea în pământ) poate exprima vinovăție, ascunderea adevăratelor sentimente, o stare de disconfort psihic. A privi într-o parte înseamnă a-i comunica celuilalt lipsa de interes pentru ce spune. A-l privi în ochi exprimă sinceritate, dar și o amenințare. În „instituțiile totale“ analizate de Erving Goffman (Figura 2.15) (1961/2004, 27), un „test de supunere“, prin care se urmărește înjosirea persoanelor, îl constituie comanda: „Uită-te la mine când îți vorbesc!“. Acest ordin are scopul de a înfrânge voința individului instituționalizat. Sunt subliniate situația lui de inferioritate, statusul social superior și puterea celuilalt.

Nu numai agresivitatea și dominanța pot fi exprimate prin modul de a privi. Unii autori (M. Argyle și M. Cook, 1976) sugerează că privirea poate semnala dorința de afiliere și educația. Probabil că exprimarea afilierii prin privire – așa cum opinau B.J. Feher și R.V. Exline (1987) – își are rădăcinile în copilărie, știut fiind că, la vârstele mici, copiii văd în persoanele adulte cea mai sigură sursă de protecție.

Erving Goffman (1969/2003) a atras atenția asupra faptului că prin mișcarea ochilor (privirea rapidă a unei persoane și comutarea privirii spre altceva) semnalăm recunoașterea prezenței celuilalt, fără a urmări să intrăm în relație cu acesta. Este vorba despre „neatenția civilă“ (sau „neatenția politicoasă“), care are o „importanță fundamentală în viața noastră de zi cu zi“ – după cum aprecia sociologul Anthony Giddens (1997/2000, 80) (Figura 2.16).

Fig. 2.15. *Erving Goffman*

Fig. 2.16. *Anthony Giddens*

Cercetările comparative interculturale (*cross-cultural research*) au pus în evidență existența unor modele (*pattern*-uri) diferite ale modului de a privi. În așa-numitele culturi „de contact“ (*contact cultures*, în care se încurajează atingerile cutanate ale interlocutorilor), s-a constatat că indivizii se angajează mai frecvent în schimburi de priviri, îi privesc în ochi pe interlocutori, practică atingerile corporale mai mult decât cei din culturile de „noncontact“ (C. Watson, 1970). Numeroase studii au arătat că în cultura arabă oamenii nu se privesc direct unii pe alții când interacționează, așa cum o fac europenii sau americanii (E.T. Hall, 1966; O.M. Watson, 1970). Cineva dintr-o altă cultură, de exemplu un militar român aflat în misiune în Irak, ar

putea să interpreteze ascunderea privirii ca un semn de ostilitate. Într-o epocă a globalizării, a învăța cum să interpretăm semnalele nonverbale devine o necesitate.

Haptica sau contactul cutanat (atingerile cutanate)

Pielea este un organ viu, nu un înveliș incapabil de a recepta și transmite semnale. Face parte din corpul nostru, nu marchează doar limitele lui, nu este doar un țesut care acoperă întreaga suprafață a corpului, un „sac" în care sunt vârâte alte organe. Pielea este un identițial, arată cărei „rase" sau culturi îi aparținem, ce status social avem, stima de sine, starea de sănătate, vârsta etc. Industria cosmeticii și dermatologia arată câtă importanță acordă societatea „învelișului" corpului uman. Numărul de epitete atrase de cuvântul „piele" sugerează, de asemenea, valorizarea socială. În limba română – conform *Dicționarului de epitete* întocmit de Marian Bucă (1985, 220) – sunt consemnate 70 de determinări cu funcție artistică. Pielea poate fi alunecoasă, bătucită, fragedă, gingașă, lucitoare, tânără etc., în afara coloristicii: albă, brună, cărămizie, ciocolatie, gălbuie, oacheșă, pământie, roz, smolită, trandafirie, tuciurie, vânătă.

În funcție de structura anatomo-fiziologică, prin piele – ca analizator – receptăm semnale referitoare la diferențele de presiune (sensibilitatea tactilă), de temperatură (sensibilitatea termică) și stimulii algici (sensibilitatea dolorifică). Relațiile interpersonale depind și de informațiile cutanate. În același timp, contactul cutanat, adesea, are o semnificație erotică, iar termenul ca atare este utilizat ca un eufemism pentru a desemna relațiile intime. Noi vom utiliza termenul de „contact cutanat" (*touch*) cu sensul cel mai larg, acela de „atingere a oricăror părți ale corpurilor a două persoane" (O. Grusky, P. Bonacich și M. Peyrot, 1984, 715).

Cercetările lui H.F. Harlaw (1959) pe pui de *Macaca mulatta*, o specie de maimuțe, au pus în evidență importanța contactului cutanat în organizarea comportamentelor, chiar pe scară inframană. H.F. Harlaw a făcut distincție între nevoia alimentară a puilor de macaci și nevoia lor de contact (*contact comfort*). S-a constatat că atașamentul puilor față de femela-mamă nu este determinat numai de faptul că aceasta îi hrănește. Astfel, după ce erau hrăniți pe un „surogat de mamă" confecționat din sârmă și bucăți de stofă colorate, puii de macaci continuau să rămână agățați de surogatul de mamă, așa cum se întâmplă în condiții naturale, când ei stau agățați de blana femelelor-mamă. S-a observat că fie și numai prezența unui „surogat de mamă" în spațiul de viață al puilor de macaci are efecte pozitive asupra organizării comportamentului. Maimuțele private de prezența mamei sau a „surogatului de mamă" aveau tendința de a se izola, fiind înspăimântate de apariția în preajmă a obiectelor noi. Puse în contact cu alte maimuțe, private și ele de contactul cutanat cu mamele sau cu „surogatul de mamă", acestea dezvoltau un comportament agresiv, ajungându-se până la răniri mortale.

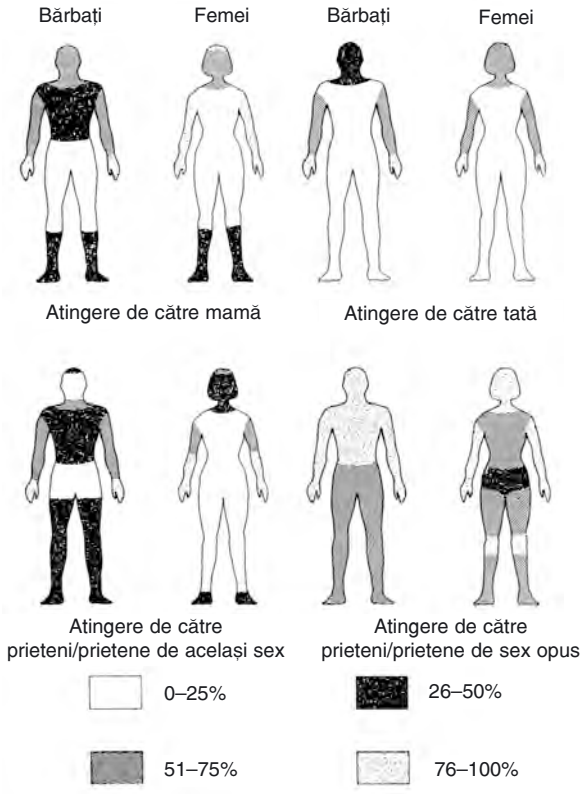
Importanța comunicării umane prin canalul cutanat i-a preocupat de timpuriu pe oamenii de știință interesați de procesul de socializare a copiilor, ca și pe cei ce au încercat să studieze psihosociologic iubirea. Jacques Corraze (1980/2001, 176-9) trece în revistă unele dintre cele mai semnificative cercetări referitoare la comunicarea nonverbală prin canalul cutanat. Sunt semnalate începuturile: observațiile lui Erasmus Darwin, datate 1794. Este vorba de preistoria cercetării comportamentului nonverbal. Dintre fondatorii domeniului de cercetare sunt citați L.K. Frank (1957), S.M. Jourard (1966), M.H. Klaus (1970), H.R. Scheffer și P.E. Emersdon (1964), A. Bornéo Williams (1966); dintre contemporani, Hoffman și Teyber (1985), R. Heslin și D. Boss (1980),

B. Major (1981), T. Nguyen, R. Heslin și M.L. Nguyen (1975). Pe baza cercetărilor științifice ale acestora s-a ajuns la o serie de concluzii interesante. Contactul cutanat dintre mamă și copilul nou-născut se realizează încă din primele momente de viață ale acestuia. Mamele încep prin atingerea cu mâna a extremităților copilului, în primul rând a degetelor de la mâini, apoi de la picioare. Perioada în care atingerea cutanată a copiilor are frecvența cea mai mare este la vârsta de unu-doi ani, fetițele fiind privilegiate față de băieței. Reacțiile copiilor la atingerile cutanate ale mamei nu sunt uniforme. Există copii care resping îmbrățișarea mamelor (*non-cuddlers*), copii care doresc îmbrățișarea (*cuddlers*) și, desigur, o categorie intermediară.

Importanța contactului fizic dintre persoane este relevată și de situațiile de izolare în cazul unor boli contagioase. Neatingerea corpului induce un stigmat: este, de exemplu, situația persoanelor infectate cu HIV, bazată pe prejudecata că maladia s-ar putea transmite și în alt mod decât prin sânge sau spermă.

O dată cu trecerea din stadiul de nou-născut la cel de copil mic, apoi de preșcolar, școlar, adolescent și tânăr, se instituie tabuuri în legătură cu atingerea corpului. Sidney M. Jourard (1966) a avut curiozitatea să afle de la studenți care sunt zonele de contact cutanat permise părinților, prietenilor de același sex și de sex opus. Analizând răspunsurile primite de la 168 de studenți și 140 de studente, a rezultat o „hartă" a corpului uman masculin și, respectiv, feminin (Figura 2.17).

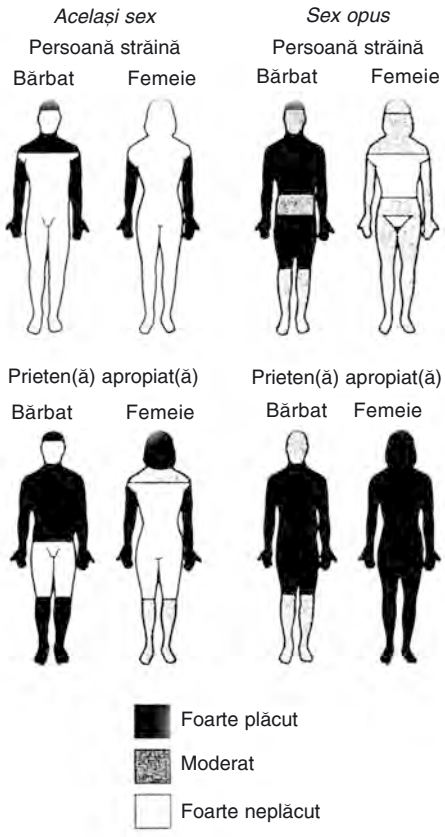
Fig. 2.17. *Zonele de contact cutanat ale corpului bărbaților și femeilor pentru părinți și prieteni stabilite de S.M. Jourard* (după D. Morris, 1982/1986, 231)



În Figura 2.17 zonele de contact sunt diferit haşurate, în funcție de numărul studenților (în procente) care au declarat că permit atingerea acestor zone de către părinți (mamă, tată) și de către prieteni (de același sex și de sex opus). Se constată chiar din aceste declarații (care trebuie, totuși, privite cu prudență) că femeile primesc mai multe mesaje cutanate decât bărbații, că majoritatea contactelor cutanate sunt permise prietenilor de sex opus și că nu există diferențe în funcție de sex în ceea ce privește zonele de contact cutanat cu părinții. Zonele cutanate cel mai frecvent atinse de alte persoane sunt cele ale mâinilor, brațelor, umerilor și ale feței.

Dar care este ecoul emoțional al acestor atingeri? Cercetările au condus la concluzia că, în general, femeile agreează mai mult decât bărbații contactul cutanat. În Figura 2.18 sunt prezentate zonele corporale care generează emoții pozitive sau negative când sunt atinse de către persoane străine de același sex sau de sex opus și de către prieteni intimi, de același sex sau de sex opus.

Fig. 2.18. *Zonele corporale ale bărbaților și femeilor și emoțiile generate de atingerea cutanată* (după W.S. Rogers, 2003, 111)



Așa cum remarcă W.S. Rogers (2003, 112), s-ar fi ajuns la o „hartă a plăcerii atingerilor corporale“, dacă în studiu ar fi fost incluse și persoane homosexuale.

Studiul realizat de Sidney M. Jourard are, fără îndoială, serioase limite (se bazează pe declarațiile subiecților intervievați, a cuprins un număr relativ mic de persoane, s-a desfășurat numai

în mediul universitar), fapt pentru care rezultatele nu pot fi generalizate. Chiar și în aceste condiții, el are meritul de a fi relevat că atingerea corpului altuia este reglementată social și cultural, la fel ca și contemplarea acestuia.

Erving Goffman (1967) a remarcat printre cei dintâi că persoanele cu status superior au privilegiul contactului cutanat. Un subaltern acceptă ca șeful lui direct să pună brațul pe umărul lui. Dacă persoana cu status social inferior ar încerca să facă același lucru superiorului său, acesta, foarte probabil, ar reacționa negativ. În viața de zi cu zi putem lesne observa astfel de situații. În 1973, Nancy M. Henley a făcut observații sistematice în diferite locuri publice și a constatat că femeile recepționează mai multe semnale cutanate din partea bărbaților decât emit: 42 la sută semnale cutanate de la bărbați la femei și 25 la sută de la femei la bărbați. Nancy M. Henley (1977, 109) precizează că aceste atingeri nu au în mod necesar conotație sexuală. Explicația pe care o dă acestei constatări se înscrie în aceeași paradigmă a diferenței de status, bărbații bucurându-se de un status social superior. Conform aceleiași paradigme, s-a constatat că persoanele cu status social superior sunt cele care inițiază cel mai adesea contactul cutanat. Așa cum conchidea B. Major (1981, 26), „actul de atingere corporală implică o relație de putere“ (*apud* J. Corraze, 1980/2001, 184).

La aceeași concluzie au ajuns și Oscar Grusky, Phillip Bonacich și Mark Peyrot (1984) când au studiat contactul fizic în familie. Cei trei sociologi americani și-au propus să testeze următoarele ipoteze derivate din literatura de specialitate referitoare la semnificația atingerilor cutanate în alte contexte decât cel al familiei: a) în cadrul familiei, membrii cu status social mai înalt inițiază mai multe contacte fizice și primesc mai puține atingeri cutanate decât persoanele cu status mai scăzut; b) membrii de familie preferați au o probabilitate mai mare de a primi atingeri cutanate decât ceilalți. Datele cercetării lor susțin puternic prima ipoteză, constatându-se că inițierea contactelor cutanate a fost mai frecventă la părinți decât la copii, iar receptarea atingerilor de către părinți din partea copiilor a fost mai scăzută; și mai scăzută a fost a taților decât a mamelor, precum și a copiilor mai mari față de cei mai mici. Cea de-a doua ipoteză nu s-a confirmat.

Cercetările științifice în acest domeniu nu sunt deloc numeroase și s-au realizat aproape exclusiv în spațiul anglo-american. Generalizarea rezultatelor trebuie făcută cu prudență, știut fiind că atingerile corporale sunt puternic reglementate cultural și contextual. Unele constatări merită, totuși, să fie luate în considerație: a) inițierea contactelor cutanate este asimetrică, bărbații atingând mai frecvent femeile decât femeile pe bărbați; b) inițierea atingerilor cutanate depinde, în afara apartenenței la gen, de vârstă, de tipul relațiilor dintre persoane, de contextul situațional și, nu în ultimul rând, de statusul social; c) femeile, cu deosebire cele de vârsta a treia, se angajează mai frecvent decât bărbații în atingerea corporală a persoanelor de același sex; d) atingerile corporale dintre persoanele de același sex sunt mai frecvente decât între persoanele de sexe opuse (*cf*. J.K. Burgoon, 1989/1996, 96).

Rosemarie Dibiase și Jaime Gunnoe (2004) și-au propus să examineze diferențele culturale în ce privește comportamentul de atingere cutanată (haptica) și să verifice teoria potrivit căreia comportamentul de atingere cutanată este expresia relației interpersonale de dominanță. În cercetare au fost incluse 120 de persoane (femei și bărbați) din Italia, Republica Cehă și SUA. S-au luat în considerare atingerile mâinilor, dar și alte modalități de atingere cutanată. Pentru atingerea mâinilor s-a înregistrat o interacțiune gender-cultură (subiecții de gen masculin din Cehia au performat atingeri cutanate mai frecvent decât oricare alt grup). Grupurile de femei din Cehia și din Italia, ca și grupul de bărbați italieni au avut alte tipuri de atingeri cutanate (nu

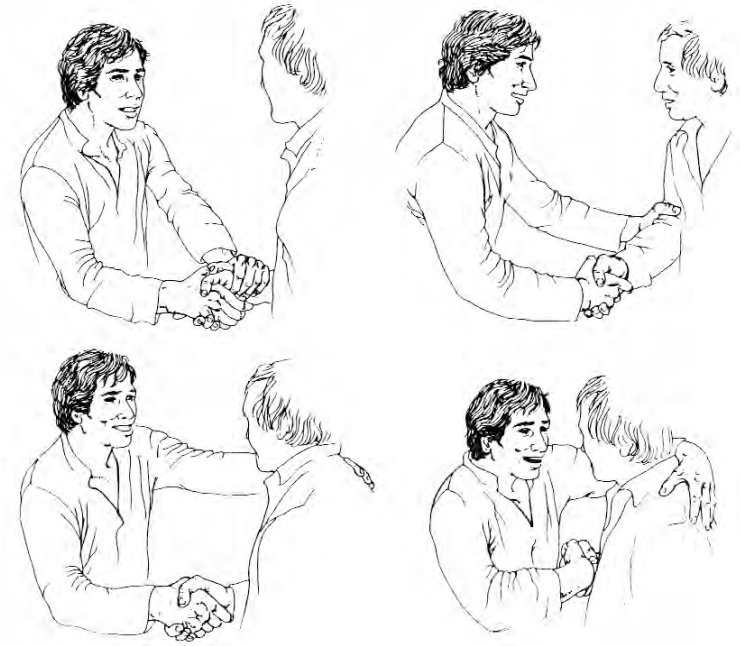
ale mâinilor) mai numeroase decât celelalte grupuri experimentale. Rezultatele cercetării lui Rosemarie Dibiase și Jaime Gunnoe (2004, 49) susțin teoria dominanței în atingerile cutanate doar în ceea ce privește atingerile cu mâna, nu și în legătură cu alte tipuri de atingeri cutanate.

Gestul de ghidaj reprezintă unul dintre cele 14 tipuri principale de gesturi pe care le-a descris Desmond Morris. În realitate, spune autorul citat, au fost observate 457 de tipuri de contacte corporale, dar multe dintre ele se întâlnesc rarisim și au importanță redusă în comunicarea nonverbală. Ne vom referi în continuare doar la câteva dintre cele mai frecvente atingeri cutanate pe care le-a descris Desmond Morris (1977/1986, 140-153).

Strângerea mâinii, ca salut sau gest de despărțire, este un tip de atingere corporală cutanată puternic socializată și îndelung studiată. Există reguli culturale și sociale care reglementează această formă specializată de atingere: cine întinde primul mâna, în ce ordine se strâng mâinile (când o persoană este prezentată unui grup) și, mai ales, cum se salută prin strângerea mâinii. La noi, ca și în multe alte țări europene, inițiază salutul prin întinderea mâinii persoanele cu status social superior, doamnele, persoanele mai vârstnice. Când sunt laolaltă mai multe persoane, mâinile se strâng pe rând: doamnele între ele, doamnele și domnii, domnii între ei (A. Marinescu, 1995/2002, 47). Dacă se încalcă aceste norme, concluzia nu poate fi decât una singură: persoana în cauză nu a fost deplin socializată. Dar în cadrul aceleiași culturi există diferite moduri de a întinde și de a strânge mâna, transmițându-se astfel informații despre identitatea persoanei, despre relațiile dintre persoane și despre sentimentele persoanelor care se salută prin strângerea mâinii.

Pentru că modelul salutului prin strângerea mâinii este cultural determinat, indivizii își exprimă sentimentele adăugând și alte semnale: apropierea spațială, contactul vizual prelungit, zâmbetul, atingerea și a altor părți ale corpului (antebraț, umeri) decât mâinile (Figura 2.19).

Fig. 2.19. *Exprimarea sentimentelor prin modul în care ne salutăm prin strângerea mâinii* (după D. Morris, 1972/1986, 141)



Allan Pease (1981/1993, 54) apreciază că poziția palmei îndreptată în sus sau în jos când întindem mâna pentru salut transmite informații despre atitudinea noastră față de celălalt: dominare, supunere, egalitate. Întinderea mâinii cu palma în jos ar putea exprima tendința de dominare a celuilalt. Dovada: un studiu „întreprins asupra unui număr de 54 de oameni de afaceri cu funcții de conducere și cu succese în activitatea lor a dezvăluit că 42 dintre ei nu numai că au avut inițiativa strângerii mâinii, dar au și utilizat-o în varianta dominatoare a acesteia" (*ibidem*). Întinderea mâinii cu palma în sus semnifică exact contrariul, acceptarea superiorității celuilalt.

Fig. 2.20. *Allan Pease*

Același specialist australian în comunicarea nonverbală și în crearea imaginii, Allan Pease (Figura 2.20), descrie câteva moduri de a strânge mâna: „mănușă", „pește mort", „menghină", apucarea vârfului degetelor, a încheieturii mâinii, a cotului, a brațului sau a umărului. Fiecare modalitate de a strânge mâna semnifică altceva: maniera „mănușă", denumită și „strângerea de mână a politicienilor", exprimă dorința celui ce inițiază gestul de a fi considerat un om onest, demn de încredere, bun prieten; strângerea de mână tip „pește mort" provoacă o senzație foarte neplăcută și constituie un indiciu al deficitului de energie; strângerea mâinii tip „menghină", când nu trădează o fire agresivă, arată cel puțin necunoașterea normelor sociale. Și celelalte moduri de a strânge mâna pot comunica stări psihice, sentimente, dorințe, felul în care am fost socializați. Atenție însă, interpretarea psihologică și sociologică a strângerii de mână trebuie să țină seama de informațiile transmise prin celelalte canale de informare, de situația concretă și de comunicarea verbală.

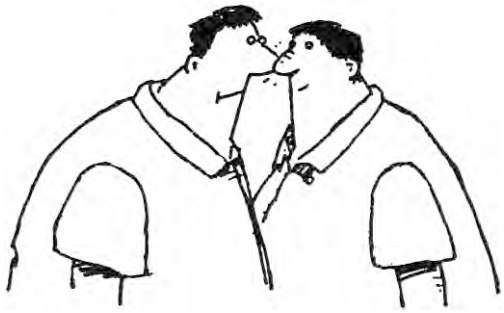
Vom spune, așadar, că strângerea mâinii ca „semn de legătură" (*tie-sign*) transmite voluntar sau involuntar informații de natură psihologică, sociologică și culturală. În unele culturi (nord-americană sau europeană, de exemplu), copiii sunt învățați să-i privească în ochi pe cei cu care dau mâna. În alte culturi (de exemplu, în India), copiii învață regula *namaste* (să plece privirea, să se încline în fața celuilalt, să adopte o poziție de supunere, de rugă chiar. În Thailanda se practică același ritual de salut, sub numele de *wai* (R.E. Axtell, 1991/1998, 18).

Eschimoșii și vechile populații din Samoa și din Insulele Filipine se salutau atingându-și nasurile, fapt ce ar părea fără sens dacă nu am ști că semnalele olfactive servesc și la recunoașterea similarității genetice. Populația maori din Noua Zeelandă – ne asigură Roger E. Axtell (1991/1998, 19) – exprimă chiar și azi bucuria reîntâlnirii celor dragi frecându-și nasurile (Figura 2.21).

Herbert Spencer (1820–1903), unul dintre fondatorii sociologiei, remarca în *First Principles of Sociology* (1870) că atingerea nasurilor reprezintă mai mult decât un gest de salut: prin miros persoanele în cauză se identifică și se recunosc unele pe altele ca făcând parte din același grup.

Sărutarea mâinii. Într-un faimos text de antropologie istorică, Jacques Le Goff (1978/1986c, 202) definește vasalul ca fiind „*homme de bouche et de main*" (om de gură și de mână). În Evul Mediu european, ritualul de vasalitate pune în joc vorbirea, gestul și obiectele. Cât privește gestul, întâlnit în a doua fază a intrării în vasalitate, acesta era sărutul. Textele din secolul al

Fig. 2.21. *Salutul la populația maori din Noua Zeelandă* (după R.E. Axtell, 1991/1998, 20)



XIII-lea subliniază că sărutul era dat în semn de fidelitate și de credință. Este un gest, probabil, de origine spaniolă sau orientală. Ca ritual, este de origine precreștină. Teologul roman Tertulian (c. 155–c. 222), căruia i se atribuie formula *Credo quia absurdum* (Cred pentru că este absurd), l-a condamnat ca fiind păgân. Sărutul liturgic apare pe vremea Sfântului Pavel – consemnează Jacques Le Goff (1978/1986c, 203).

Azi, în cultura noastră sărutarea mâinii a rămas o formă de salut demodată, care poate fi jignitoare atât pentru bărbat, cât și pentru femeie: simbolizează vasalitatea bărbaților și considerarea femeii doar ca „obiect de amor". În general, bărbații care sărută mâna femeilor, dar mai ales cei care fac acest gest pe stradă sau în aer liber, departe de a arăta – așa cum crede Aurelia Marinescu (1995/2002, 48) – că sunt foarte politicoși și bine crescuți, nu reușesc decât să arate că nu știu pe ce lume trăiesc. Ca și femeile care spun „*Merci*" după ce li se sărută mâna. Schițarea unui gest de îmbrățișare prin atingerea ușoară a umerilor și apropierea buzelor de obraji exprimă în întregime bucuria revederii, prețuirea noastră. Atenție însă la diferența de status social și la tipul de cultură (de contact sau de noncontact). Sărutarea ambilor obraji ca semn de salut a devenit un obicei. În zadar încercăm să-l oprim condamnându-l în codul bunelor maniere. Altfel stau lucrurile când este vorba despre sărutul pe gură.

Sărutul pe gură. În interpretarea lui Jacques Le Goff (1978/1986c, 195), sărutul pe gură „pare să țină de credințe care recomandă schimbul fie de răsuflări, fie de salivă. El invocă schimbul de sânge în alte tipuri de contracte sau de alianțe foarte solemne. […] Schimbul de răsuflări sau de salivă, aidoma celui de sânge, se face între egali sau, mai precis, îi face egali pe cei ce le schimbă". Pentru unele populații primitive, de exemplu indienii miskito din Honduras, felul nostru de a săruta pe gură este scârbos, fiind privit ca o formă mai ușoară a canibalismului. Etnologul german Iulius E. Lips (1895–1950), din a cărui lucrare *Obârșia lucrurilor* (1955/1958, 348) am preluat această informație, consemnează în continuare că, la respectiva populație, când doi oameni se întâlnesc, se salută frecându-și nasurile, iar pe copiii mici îi sărută tot cu nasul, spunând că „le ascultă mirosul".

Etologii includ sărutul pe gură în categoria „gesturilor-relicvă" (*relic gesture*), provenind din practica primitivă (întâlnită izolat și azi) de hrănire a copiilor prin introducerea în gura acestora a alimentelor mestecate de mamă (D. Morris, 1977/1986, 148). Când îndrăgostiții se sărută introducând limba unul în gura celuilalt, desigur că nu știu că repetă un gest sublimat al împărțirii hranei. Pentru ei, sărutul pe gură, variat ca durată și modalități, reprezintă un semn

Fig. 2.22. *Time Square (New York), 1945: faimoasa fotografie a sărutului la sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial*

de iubire cu conotații sexuale (Figura 2.22). Fiecare vârstă are modul ei de a săruta. La vârsta iubirii înfocate, partenerii de cuplu își strivesc buzele minute în șir; la vârsta a treia, abia dacă își ating o fracțiune de secundă buzele: „iubirea-pasiune“ s-a transformat în „iubire-camaraderie“. Nu-i de mirare. Interesant este însă că sărutul pe gură a trecut din sfera privată în sfera publică. Să nu uităm că în anii ’60 ai secolului trecut a avut loc o „revoluție sexuală“.

Îmbrățișările sunt și ele semne de legătură, adesea cu semnificație sexuală. Când două persoane se întâlnesc după o perioadă de timp mai mare, se îmbrățișează. Se exprimă în acest fel bucuria revederii. La fel fac și cimpanzeii: „se pot înclina […], se pot săruta, îmbrățișa, atinge sau mângâia“ (J. van Lawick-Goodall, 1971/1985, 279). Concluzia autoarei este că:

> De fapt, dacă trecem în revistă întreaga gamă de comunicare poziționlă și gestică a cimpanzeilor, pe de o parte, și cea a oamenilor, pe de altă parte, vom găsi cazuri izbitor de asemănătoare. Ar reieși fie că omul și cimpanzeul și-au dezvoltat gesturile și postura într-un mod vădit similar, fie că undeva, în negura trecutului foarte îndepărtat, au avut un strămoș comun; un strămoș care comunica cu semenii săi cu ajutorul sărutului și îmbrățișării, atinsului și mângâiatului, precum și prin apucarea mâinilor.

Dar omul și-a dezvoltat uimitoarea capacitate de comunicare verbală, astfel că gesturile trebuie interpretate totdeauna prin luarea în considerare și a mesajului verbal. Ce spun oamenii când se îmbrățișează? Și cât de sinceri sunt? Incongruența mesajelor verbale și nonverbale, când apare, este rezolvată de cele mai multe ori în favoarea comunicării nonverbale. Trebuie luate în considerare și tipul de cultură, și situația socială concretă. Îmbrățișarea partenerilor pe un ring de dans și cea a fotbaliștilor pe stadion au semnificații diferite. De asemenea, trebuie avută în vedere și starea de sănătate psihică a persoanelor: se spune despre Adolf Hitler că nu suferea nici să fie atins de o altă persoană, nici să atingă pe cineva. Medicii lui au declarat că, din această cauză, le era foarte greu să-l consulte.

Autoatingerile. Frecarea ochiului, a pleoapei inferioare la extremitatea nazală a ei poate să însemne: „N-am văzut nimic rău“, dar și „îndepărtarea inducerii în eroare, îndoiala sau minciuna pe care le *vede*“ (Pease, 1981/1993, 81). Prin acest gest o persoană evită să-și privească în față interlocutorul pe care îl minte. La fel, atingerea nasului – ca versiune deghizată a gestului de acoperire a gurii – semnifică încercarea subconștientă de oprire a cuvintelor mincinoase pe care o persoană începe să le rostească. Originea acestui din urmă gest poate fi de natură fiziologică: s-a demonstrat că, atunci când o persoană minte, terminațiile nervoase provoacă senzația de furnicare, ceea ce face ca respectiva persoană să-și frece nasul cu degetele (*ibidem*). Pentru interpretarea acestui gest, trebuie avute în vedere contextul social concret, precum și conținutul comunicării verbale. De asemenea, știut fiind că bărbații își freacă ochii viguros și că, de regulă, îi lasă în jos când mint, iar femeile fac acest gest ca o mișcare tandră (urmare a socializării, a codului bunelor maniere care le interzice „gesturile robuste“ sau a grijii de a nu-și strica fardul), se impune un „scepticism ponderat“ (Ch. U. Larson, 1989/2003) în receptarea acestui mesaj nonverbal, ca de altfel a oricărui mesaj, fie el verbal sau nonverbal.

Atingerea nasului cu degetele are semnificații diferite în zone culturale diferite (în funcție și de degetele cu care faci respectiva mișcare). Roger E. Axtell (1991/1998, 71) arată că în Marea Britanie gestul de atingere laterală a nasului cu degetul arătător traduce, probabil, intenția de confidențialitate, ceva de genul „Rămâne numai între noi!“. În Italia, același gest, ușor diferit de la o regiune la alta, transmite o avertizare prietenească: „Fii atent!“. La noi, a lovi ușor și repetat nasul cu degetul arătător are, în mod obișnuit, semnificația „Să-ți fie rușine!“. Rămâne în afara oricărei discuții că avem tendința să ne frecăm nasul cu degetele când ocolim adevărul. De ce? Pentru că, spunând minciuni, trăim o stare emoțională acompaniată de schimbări neurofiziologice, între altele modificarea vascularizării (înroșirea și sporirea în volum a nasului) și stimularea sistemului nervos local (senzația de mîncărime a nasului). De aici, trebuința neconștientizată de a scăpa de senzația neplăcută prin atingerea nasului. Atingerea nasului cu arătătorul și cu degetul mijlociu depărtate în formă de *V*, palma fiind îndreptată spre fața celui care face gestul constituie în unele țări (de exemplu, Arabia Saudită, Mexic) o insultă (Figura 2.23). Nasul simbolizează falusul, iar degetele depărtate, labiile (Axtell, 1991/1998, 72). Tot o insultă, cu aceeași simbolistică, o constituie introducerea nasului în cercul format de arătător și degetul mare (asemănător gestului specific pentru *OK*). În Columbia, prin acest gest este arătată o persoană cu orientare sexuală stigmatizată (homosexualitatea, de pildă) (Axtell, 1991/1998, 72).

Fig. 2.23. *Gest obscen (în Arabia Saudită și în Mexic)*

Unele atingeri ale nasului au o semnificație universală: de exemplu, atingerea vârfului nasului cu degetul mare, în timp ce degetele celelalte răsfirate freamătă parcă ar cânta la flaut (Axtell, 1991/1998, 73) (Figura 2.24). Copiii mai ales își dau astfel cu tifla, în semn de batjocură. Strângerea nasului cu vârful degetelor mare și arătător este, de asemenea, consideră Roger E. Axtel, un gest universal. El semnifică „Ceva miroase urât". Autorul menționat ne informează că la Hollywood prin acest gest se exprimă o judecată de valoare: „Pelicula vizionată este lipsită de valoare". Există și autoatingeri ale nasului întâlnite numai în unele țări sau culturi. Rotirea în jurul nasului a cercului format din degetul mare și arătător se întâlnește numai în Franța și semnifică dorința sau invitația de a consuma băuturi alcoolice (Axtell, 1991/1998, 74). Tot în Franța, Roger E. Axtell a observat gestul de autoatingere a nărilor cu vârful indexului și al degetului mare, semnificând ușurința de a face un anumit lucru (Axtell, 1991/1998, 74). În Japonia, când o persoană vorbește despre sine, adesea își atinge vârful nasului cu extremitatea degetului arătător.

Fig. 2.24. *A da cu tifla*

Autoatingerea obrazului cu degetele constituie, de asemenea, gesturi cu semnificații diferite. În Iran, a duce arătătorul la mustață echivalează cu „a bate obrazul", cum se spune la noi. De ce? Pentru că – așa cum am mai spus – mustața, în țara lui, este semn de bărbăție. În trecut, pentru a întări cuvântul dat, i se trimitea celui față de care te-ai angajat un fir de păr din mustață. Acesta pecetluia înțelegerea. În Italia, răsucirea arătătorului în obraz este un gest prin care un *macho* semnalează apariția unei tinere foarte drăguțe. Același gest în Germania – observă Roger E. Axtell (1991/1998, 75) – transmite mesajul „Este nebun!".

Paul Ekman (1977) observa că în interpretarea autoatingerilor trebuie să avem în vedere ce părți ale corpului se ating. Cel mai adesea, mâinile ating celelalte „zone geografice ale corpului". Una semnifică atingerea capului cu mâna și alta, atingerea șoldului. În multe culturi a duce degetul la tâmplă înseamnă „a gândi", iar mângâierea șoldului cu mâna transmite un semnal sexual.

Desmond Morris (1977/1986, 154) numește „auto-intim" (*self-intimacy*) acest tip de mișcare ce mimează inconștient contactul cutanat cu o altă persoană. Ne mângâiem barba, probabil, pentru că am dori să fim mângâiați de alții. Plimbăm limba pe buze pentru că ne-ar plăcea să fim sărutați ș.a.m.d.

Vocalica sau paralimbajul

Anticii credeau că *Sermo imago animi est; vir qualis, talis est oratio* (Vorbirea este imaginea spiritului; cum este omul, așa este și felul său de a vorbi). Se înșelau ei oare?

Fig. 2.25. *Edward Sapir*

În primele decenii ale secolului trecut, antropologul și lingvistul american Edward Sapir (1884–1939) a publicat un studiu de mici dimensiuni, *Speech as a personality trait* (1927), care a fost retipărit în diferite *readings* (de exemplu, J. Laver și S. Hutchenson, 1972), fiind considerat un text de referință în încercarea de a cunoaşte trăsăturile de personalitate pe baza analizei modului de a vorbi. Edward Sapir apreciază că analiza comportamentului verbal trebuie realizată la mai multe niveluri. Vocea, care poate fi considerată din anumite puncte de vedere un gest, reprezintă nivelul de bază, fundamental al analizei (E. Sapir, 1927/1972, 73). Pe baza caracteristicilor vocii putem deduce dacă persoana în cauză este sentimentală sau nu, dacă este a unui bărbat sau a unei femei ș.a.m.d. Edward Sapir (Figura 2.25) atrage atenția și asupra „aspectelor dinamice ale vocii". Se referă în acest sens la intonație, la ritmul și continuitatea vorbirii, la pronunție.

Fig. 2.26. *Gordon W. Allport*

Aproximativ în aceeași perioadă, doi reputați psihosociologi americani, Gordon W. Allport (Figura 2.26) și Hadley Cantril, au realizat un studiu de referință: *Judging personality from voice* (1934). *Evaluarea personalității după voce* – de fapt, titlul studiului citat – răspundea la acea dată, când radioul reprezenta cel mai important mijloc de comunicare în masă, unei necesități de cunoaştere: ce trăsături de personalitate au oamenii politici, artiștii, comentatorii cărora nu le auzim decât vocea? O primă încercare de a afla dacă vocea dă informații despre personalitatea celui care vorbește la radio o datorăm cercetătorului englez T.H. Pearl (1931), care a făcut următorul experiment: 4 000 de ascultători radio au fost chestionați în legătură cu profesia, locul de rezidență, vârsta și locul de naştere ale unui număr de nouă prezentatori de la British Broadcasting Company, de ambele sexe, de diferite vârste și profesii de bază. T.H. Pearl a urmărit în special importanța accentului și a dialectului în evaluarea personalității. A descoperit că vocea relevă cel mai acurat sexul și vârsta vorbitorului. Locul de naştere al vorbitorilor nu a putut fi stabilit cu precizie. Nici profesia de bază. Și aceasta din cauza stereotipurilor vocale. La rândul lor, Gordon W. Allport și Hadley Cantril au condus zece experimente, cu un total de 587 de subiecți (studenți), care erau rugați să evalueze vârsta, profesia, preferințele politice, orientarea valorică, precum și unele trăsături de personalitate ale vorbitorilor (de exemplu, introversiunea/extraversiunea, ascendența/submisivitatea), al căror discurs fusese înregistrat pe bandă magnetică. Analiza datelor experimentelor a condus la formularea a două concluzii principale: 1) vocea oferă informații corecte despre caracteristicile de personalitate; 2) vocea nu relevă toate trăsăturile de personalitate cu aceeași acuratețe.

Alte cercetări au urmărit să testeze dacă pot fi stabilite somatotipurile descrise de Kretschmer (vezi capitolul 3) pornind de la caracteristicile vocii (M. Bonaventura, 1935; P.J. Fay și W.C. Middleton, 1940), dacă există vreo corelație între voce și coeficientul de inteligență sau între voce și valorile sociale împărtășite de vorbitori (P.J. Fay și W.C. Middleton, 1939, 1940). Rezultatele acestor investigații sunt contradictorii. Totuși, trecând în revistă experimentele făcute în prima jumătate a secolului trecut, E. Kramer (1963) apreciază că, în general, ele atestă existența unei relații între caracteristicile vocii și trăsăturile de personalitate. Interesul pentru studiul relației dintre voce și personalitate a renăscut o dată cu conturarea preocupărilor de cercetare a comunicării nonverbale.

În studiul comunicării nonverbale, aspectele legate de caracteristicile vocii sunt denumite „paralimbaj" (în sensul de „împreună cu limbajul", nu „împotriva limbajului" – cum s-ar putea crede pe baza analogiilor cu „parasolar", „paratrăznet" etc.) sau „vocalică" (în concordanță terminologică cu alți termeni utilizați în studiul comunicării nonverbale, precum „kinezică", „haptică" sau „proxemică"). Termenul de „elemente extralingvistice" este mai general decât cel de „paralimbaj", incluzând și manifestări ca plânsul, râsul, tușitul etc. (J. Corraze, 2000). Aceste manifestări transmit informații despre emițător, despre personalitatea sau starea sa de spirit în timpul conversației (A. Gilles și A. Guittet, 1997). Din acest punct de vedere, distingem: a) caracteristicile fonice ale vocii: intonația, intensitatea, timbrul, accentul; b) râsul, plânsul, respirația; c) repetarea inconștientă a unor sunete, adesea arătând angoasa sau neliniștea; d) articularea cuvintelor și intonația; e) ritmul, debitul vorbirii, structurarea vorbirii în timp, pauzele. Multe dintre manifestările para- sau extralingvistice sunt determinate cultural. Ele dau indicații despre regiunea geografică, despre grupul de apartenență și chiar despre statusul social al individului.

Pentru că termenul de „paralimbaj" a intrat de mult în vocabularul limbii române, îl vom folosi și noi în continuare, deși nu este scutit de unele ambiguități. Modalitățile paralingvistice se referă la modificările de ritm în comunicarea verbală, la intensitatea și tonalitatea vocii.

Nu numai oamenii comunică prin sunetele emise de aparatul lor vocal (abstracție făcând de limbajul oral). W.H. Thorpe (1972) a descris comunicarea prin sunete vocale la animale și la om. Numeroase cercetări au fost făcute pe primate, înregistrându-se sunetele vocale ale acestora. S-a studiat achiziția paralimbajului la copii. D. Matsumoto și H. Kishimoto (1983) au testat abilitatea copiilor de decodificare a stărilor afective (bucurie, surpriză, tristețe, enervare) după caracteristicile vocii: copiii americani în vârstă de cinci ani au reușit să identifice corect doar emoția de surpriză, spre deosebire de covârstnicii lor japonezi, care au identificat corect emoțiile de surpriză și tristețe. La vârsta de șase ani copiii americani testați au putut să recunoască toate cele patru emoții, iar copiii japonezi, la șapte ani (*apud* J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 59). Alte cercetări (de exemplu, cele ale lui D.E. Bugentaal, 1970, 1974) au pus în evidență dificultățile copiilor de a decodifica sarcasmul, mesajele mixte în care există un conflict între paralimbaj și kinezică (vezi discuția despre congruența și incongruența semnalelor).

Intonația. Se știe că „tonul face muzica". Unii dintre noi sunt însă afoni (gr. *aphonos*, mut), nu au învățat să cânte corect și se vaită că nu au „ureche muzicală", în loc să exerseze. Niciodată nu este prea târziu. Sesizați diferența dintre ce se transmite prin propoziția „Atacul terorist s-a soldat cu moartea a o sută *cinci* persoane, între care unsprezece copii" și propoziția „Atacul terorist s-a soldat cu moartea a *o sută* cinci persoane, între care *unsprezece* copii"? Cuvintele sunt aceleași, accentul este diferit. În cea de-a doua propoziție intonația subliniază

numărul mare de victime și atrocitatea crimei. Fără intenție, uneori prezentarea știrilor la radio sau TV deformează sensul mesajelor prin intonația nefirească sau neprofesionistă. Oricine poate continua exercițiile spre a-și forma „ureche muzicală“ urmărind (radio)jurnalul de actualități. Poate că nu este cazul, dar îmi stă pe limbă o glumă nevinovată despre tonalitate și accent. Un student străin, care învăța limba română, îl întreabă pe un coleg român: „La voi, pe ce se pune accentul, pe prima silabă sau pe ultima silabă a cuvântului, de exemplu, *intelectuali*“? Răspunsul studentului român nu a întârziat nici o clipă: „La noi, pe intelectuali nu se pune nici un accent!“ Dacă nu ați zâmbit, să vă mai spun una: Mark Twain a întârziat într-o vizită. Când a ajuns, i-a spus gazdei care, împreună cu ceilalți invitați, își făcuse griji: „Stimată doamnă, îmi pare nespus de rău că vin atât de târziu, dar a trebuit să-i sucesc gâtul bătrânei mele mătuși și asta a durat ceva mai mult decât îmi închipuisem“. „Ce minunat că ați venit totuși!“ – a exclamat gazda. Dacă nici acum nu ați zâmbit, sunt obligat să vă spun poanta, cu toate că o glumă nu se explică, așa cum un tablou nu se povestește: adesea, la petreceri mai ales, noi vorbim unul pe lângă altul, nu unul cu altul. Deducem sensul mesajului nu din cuvinte, ci după intonație – atrăgea atenția Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 174), de la care am preluat acest exemplu.

Dar să lăsăm glumele și să vedem ce spun cercetările științifice. Mary B. Harris (1974) a studiat reacțiile agresive generate de apelurile telefonice greșite, în funcție de caracteristicile apelului (modul de adresare, conținutul comunicării și tonul vocii). S-a constatat că modul de adresare pe un ton agresiv în cazul unui apel telefonic greșit provoacă răspunsuri mai agresive din partea persoanei deranjate decât adresarea politicoasă, pe un ton cald, prietenos. Cei vechi spuneau: *Sermo dulcis frangit iram* (Vorbirea blândă domolește mânia). J.S. Kleinfeld (1974), cercetând experimental efectele comunicării nonverbale calde (prietenoase) și ale comunicării neutre asupra procesului de învățământ, a ajuns la concluzia că, alături de alți factori, caracteristicile vocalice au contribuit la sporirea randamentului studenților, la sporirea performanței lor în achiziționarea cunoștințelor. Concluziile acestui studiu au aplicativitate directă: stilul „călduros“ de comunicare nonverbală intervine pozitiv în activitatea de învățare; există diferențe culturale în ceea ce privește pregnanța influenței acestei dimensiuni (călduros/neutru) de la un grup etnic la altul (în experimentul său, J.S. Kleinfeld a descoperit că studenții eschimoși erau mai puternic influențați de stilul de comunicare nonverbală călduros decât studenții americani albi.

Timbrul vocii. S-a observat (A. Pease și B. Pease, 1999/2001, 111) că femeile supraponderale tind să folosească o „voce de școlăriță“, probabil pentru a compensa dimensiunile corporale și a declașa un comportament de ocrotire din partea celorlalți, a bărbaților îndeosebi (vezi paragraful despre fețele neotenice). Pe de altă parte, s-a constatat că, în afaceri, femeile cu voce mai joasă sunt considerate mai inteligente, mai autoritare și mai demne de încredere. Este vorba despre un stereotip în evaluarea femeilor care practică profesii rezervate altădată bărbaților: în mentalul multora, un manager trebuie să fie inteligent, de încredere și autoritar. Ca bărbat, el are vocea mai joasă. De aici și credința că femeile care au vocea apropiată ca timbru de cea a bărbaților posedă calități intelectuale atribuite în trecut reprezentanților „sexului tare“ – dacă se poate vorbi despre așa ceva. Allan Pease și Barbara Pease sunt de părere că „femeile preferă vocile mai joase la bărbați pentru că indică un nivel crescut de testosteron, ceea ce înseamnă o virilitate mai puternică“ (*ibidem*). O astfel de explicație poate dezvălui

prejudecata că femeile nu se gândesc decât la orgasm şi nu se satură niciodată de sex – prejudecată denunțată de către înșiși autorii citați când arată că femeia obsedată sexual nu este decât „rodul imaginației bărbaților și reprezintă sub unu la sută dintre femei“ (*ibidem*, 252).

Intensitatea vocii. „Să nu ridici vocea când vorbeşti cu mine!“ sau „De ce țipi așa, nu poți să vorbești civilizat?!“. Am auzit de atâtea ori astfel de reproșuri, încât nici nu ne mai întrebăm ce semnificație are intensitatea vocii în actul de comunicare. Pare de la sine înțeles. Cineva încearcă să se impună atenției prin sporirea intensității vocii: vorbește „tare“. Este un semnal de luptă. Și nu este de mirare că îi percepem pe cei care, la un moment dat, ridică vocea ca fiind persoane agresive. Uneori ne înșelăm. Intensitatea vocii nu constituie decât un semnal, care – așa cum am arătat (vezi axiomele comunicării nonverbale) – ne poate induce în eroare dacă îl interpretăm izolat de celelalte semnale, rupt de context.

Dar și cei care reduc intensitatea sonoră a vocii în anumite contexte, când cer sau când transmit o informație, vor să atragă atenția asupra lor, urmăresc anumite avantaje sau vor să apară într-un anumit fel (persoane de încredere, discrete, devotate etc.). În fond, zvonurile se șoptesc, nu se strigă. Nici bârfa. În sălile de examene nu se poate să nu se găsească un student (de cele mai multe ori, o studentă) care să nu ceară o lămurire în șoaptă. „Tare, să audă toată lumea, nu este nimic de ascuns!“ – tună vocea profesorului. Cum interpretăm aceste decalaje în intensitatea vocilor? Cum îi decodificăm pe cei care ne șoptesc în ureche „aria calomniei“? Sigur, trebuie să luăm în considerare conținutul comunicării verbale, să integrăm într-un sistem semnalul paralingvistic şi celelalte semnale nonverbale, să ne raportăm la contextul social concret al comunicării. Este clar însă că aceia care rostesc „mai încet“ anumite cuvinte vor, în mod conștient, să le sublinieze importanța. Pe de altă parte, apreciază Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 193), pronunțarea unor cuvinte sau propoziții cu glas deosebit de scăzut, chiar ținând mâna la gură, poate constitui un semnal de sine stătător, care semnifică o stare de neplăcere sau de nesiguranță. Ați sesizat cât de clar rostesc profesorii cuvintele intrate în vocabularul științei, cu care sunt familiarizați, și cât de neclar, cu voce „slabă“ pronunță termenii noi, pe care nu-i stăpânesc foarte bine? Dacă nu ați observat acest lucru, încercați să o faceți de acum încolo. Dar nu numai în ceea ce îi privește pe profesori. Teoreticianul clasicismului, scriitorul francez Nicolas Boileau-Despréaux (1636–1711), a formulat în *Art poétique* (1674) ceea ce s-ar putea numi „legea clarității“ în actul comunicării: „Ceea ce concepi bine se enunță în mod clar și cuvintele pentru a le exprima îți vin cu ușurință“.

Ritmul vorbirii. Se acceptă larg ideea că ritmul vorbirii este mai important decât intonația pentru înțelegerea mesajelor verbale. Dar transmite acest element al paralimbajului mai multă informație despre emițător, contextul socio-cultural etc.? Într-adevăr, cel care vorbește mai repede este mai inteligent sau face dovada că s-a familiarizat cu cuvintele pe care le rostește? Vorbesc mai repede (număr de silabe pe minut) cei care au un bun exercițiu în domeniul la care se referă. Aceasta și pentru că „înghit“ unele silabe. Un ofițer va spune „gealul“ și camarazii lui vor înțelege fără nici o dificultate că vine generalul, respectiv comandantul. Practica prescurtării cuvintelor prin suprimarea silabelor intermediare se subordonează și tendinței de „mcdonaldizare a societății“. Elevii spun „profu“ și „diriga“ nu pentru a brava, ci pentru a economisi timp în comunicarea informală. Nu este nimic rău. Dar dacă folosesc acest procedeu de sporire a ritmului vorbirii prin „înghițirea“ silabelor într-o comunicare formală (într-un cadru oficial),

ei transmit nu numai ce intenționau să transmită, ci și faptul că nu apreciază corect situația concretă sau că nu respectă normele de politețe.

Fig. 2.27. *Vera F. Birkenbihl*

Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 183) (Figura 2.27), referindu-se la viteza vorbirii, introduce o distincție foarte interesantă: raportarea la o viteză „absolută" (pentru limbile indo-europene, din care face parte și limba română, o vorbire relativ rapidă înseamnă circa 500 de silabe pe minut), dar și la viteza „medie" (specifică fiecărei persoanei). După ritmul vorbirii, putem identifica, uneori cu destulă precizie, țara sau zona din care provine o persoană sau alta, nivelul ei de școlaritate, chiar și profesia sau preferințele și interesele culturale. Francezii și italienii au un ritm de vorbire mai rapid decât germanii sau românii. Între români, oltenii vorbesc mai repede decât ardelenii sau moldovenii. Cei cu studii superioare emit mai multe silabe pe minut decât persoanele cu studii elementare, mai ales când vorbesc despre domeniul lor de activitate. Pe de altă parte, ruperea ritmului vorbirii normale a unei persoane transmite un semnal: ceva nu este în regulă. De ce mărește sau încetinește ritmul vorbirii o persoană care își povestește viața exact când se referă la iubirile trecute? Nu există un singur răspuns: este de presupus că retrăiește o experiență agreabilă sau, dimpotrivă, dezagreabilă. Singurul lucru care se poate spune, și acesta cu o anumită probabilitate, este că persoana în cauză și-a modificat starea afectivă.

Pauzele în actul vorbirii. Deși nu au nici un conținut, pauzele din actul vorbirii transmit informații despre caracteristicile psihologice ale emițătorului sau despre intențiile receptorului, despre natura relațiilor interpersonale sau despre contextul sociocultural în care se desfășoară comunicarea. Ca semnal paralingvistic, pauzele pot fi inconștient realizate, dar și intenționate. Unii oameni doresc să atragă atenția asupra a ceea ce spun ridicând tonul; alții o fac mai subtil, prin întreruperea comunicării, făcând pauze înaintea cuvintelor pe care vor să le sublinieze. Un profesor universitar, îndreptându-se împreună cu asistentul său spre sala de curs, face considerații asupra subiectului prelegerii: „Problema a fost pusă [pauză] magistral chiar de către [pauză] Max Weber în faimosul său discurs despre [pauză] *Sensul «neutralității axiologice» în științele sociologice și* [pauză] *economice*". Interesant este faptul că de câte ori face pauze în vorbire profesorul se oprește din mers, obligându-l pe asistent să rămână sau să se întoarcă lângă el. Nu am observat vreodată ca asistentul să puncteze cu pauze replica dată profesorului și mai ales să stea în loc, silindu-l pe acesta să-și încetinească mersul. Pauzele subliniază deci nu numai cuvintele, dar arată și diferența de status social dintre interlocutori.

Uneori, pauzele semnalează nevoia persoanelor de a reflecta înaintea formulării răspunsului. În situațiile de examen acest lucru este ușor de observat. Alteori, facem pauze în vorbire „pentru a da celuilalt posibilitatea de a se exprima" (V.F. Birkenbihl, *op. cit.,* 189). Când observăm că interlocutorul nostru vrea să vorbească (trage aer în piept, ridică privirea, deschide gura sau ridică mâna sau două degete), ne oprim discursul – dacă suntem atenți sau dacă suntem politicoși, ceea ce în cazul de față este cam același lucru. Firește că mai sunt și pauze în vorbire care semnalează „evadarea din câmpul comunicării" (distragerea atenției), ca și „pauze strategice" (care au funcția de a-i face pe ceilalți să vorbească).

Componenta sonoră a râsului. Când am analizat expresiile faciale, am atras atenția asupra valorii de comunicare a râsului și am subliniat că, pentru a desluși semnificația acestui act de comunicare, trebuie să luăm în calcul toate componentele acestui comportament complex, între care și cele legate de vocalică. Din punct de vedere sonor, râsul poate fi: ascuțit, behăit, bâzâitor, bubuitor, chicotit, clar, convulsiv, cristalin, fonf, gâlgâit, gângav, gros, gutural, hârâit, hohotitor, intens, intermitent, înăbușit, încet, înfundat, melodios, nechezat, pițigăiat, prelung, răguşit, răsunător, sacadat, săltăreț, sec, sincopat, sonor, spart, strident, subțire, șuierat, zglobiu, zgomotos (M. Bucă, 1985, 247-249).

Sub raportul semnificației, râsul are determinări culturale specifice. Mahadev L. Apte (1985, 16) consideră că zâmbetul și râsul, ca răspunsuri comportamentale, ca rezultate ale activității cognitive și intelectuale de percepere și evaluare a stimulilor declanșatori ai umorului (incongruența, exagerarea, distorsiunea și combinația neobișnuită a elementelor culturale), sunt intim conectate la cultură și pot servi la cunoașterea valorilor sociale. Antropologul citat a analizat diferențele culturale privind umorul și normele sociale care îl reglementează. El înțelege prin umor: a) experiența cognitivă, adesea neconștientizată, care implică redefinirea internă a realității socioculturale, având ca rezultat o stare de bucurie spirituală; b) factorii socioculturali externi ce declanșează această experiență cognitivă; c) plăcerea derivată din această experiență; d) manifestările externe, zâmbetul și râsul. În fiecare cultură se stabilește cu precizie cine are dreptul să râdă de alții (îndeobște femeile mai puțin decât bărbații și copiii mai puțin decât adulții) și în ce împrejurări este interzis râsul (la adunări solemne, la ceremonii funebre etc.). Diferitele feluri de a râde au nu numai semnificații, dar și denumiri diferite. De exemplu, populația Marathi din vestul Indiei (aproximativ patruzeci de milioane de oameni) desemnează prin onomatopee opt tipuri de râs. Râsul gingaș al unui copil se numește „*huduhudu*“, dacă este zgomotos, „*hadahada*“. Râsul vulgar, obscen este desemnat prin „*faidifaidi*“, iar râsul aprobator prin „*hashas*“. Râsul în hohote este denumit „*hodohodo*“, cel nechezat, „*hihi*“; râsul batjocoritor, „*fâsfâs*“, iar cel de complezență, „*haiahaia*“.

În cultura europeană s-a constatat că, atunci când râd, oamenii accentuează o vocală sau alta, exprimând prin aceasta – cu o probabilitate acceptabilă – diferite stări psihice și intenții comportamentale. Directoarea Institutului German de Studii Cerebrale, Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 196-198), enumeră câteva moduri de a râde:

1) Râsul „în A“. „Haha“ exprimă bucuria și lipsa stresului. Este râsul primordial, contagios.
2) Râsul „în E“. „Hehe“ (râs behăit) exprimă disprețul, batjocura, o amenințare. Nu este contagios.
3) Râsul „în I “. „Hihi“ (râs de „gâsculiță“), adeseori involuntar, exprimă o bucurie răutăcioasă, reținută.
4) Râsul „în O“. „Hoho“ este asociat cu uimirea și disprețul; uneori, exprimă o doză de neîncredere.
5) Râsul „în U“. „Huhu“ exprimă teamă și spaimă (cu greu s-ar putea spune că este vorba despre râs).

Vera F. Birkenbihl atrage atenția că este dificil să clasifici râsul și că în interpretarea acestuia trebuie să se țină seama de situația concretă în care se găsesc persoanele care râd. Totuși, Horst H. Rückle (1979/1999, 156-157), prezentând aceeași tipologie a sonorității râsului, susține că „tipul de vocală, gradul de tensiune nervoasă și intensitatea sunetului dau informații suplimentare asupra naturaleții râsului, precum și asupra conținutului său“.

Manifestări sonore fără conținut verbal. În lucrările de analiză a comunicării nonverbale, sub acest titlu apar: plescăitul, oftatul, gemetele, dresul vocii, tușitul și râgâitul. Dacă plescăitul (un fel de „ț“ accentuat și uneori prelungit) apare ca o constantă în vorbirea unora (trădând

o anumită lipsă a controlului în exprimarea verbală), gemetele şi oftatul au fost interpretate – în psihanaliză, dar şi în viaţa de zi cu zi – ca fiind semnul unei dureri profunde. Cât de nefericit sună „Of, Doamne!“ şi cât de frecvent îl auzim. Un astfel de oftat nu poate fi decât sincer – cred cei mai mulţi dintre noi, împărtăşind durerea astfel exprimată. Cei care şi-au făcut un obicei din a se văita (pe un ton plângăreţ, agrementat cu multe oftaturi) nu-i atrag pe ceilalţi, dimpotrivă, îi îndepărtează. Un motiv în plus să ofteze!

Dresul vocii, ca şi tuşitul (când nu are o explicaţie medicală) oferă o anumită informaţie despre interlocutori. Cei care îşi dreg ritmic vocea, tuşesc şi – de ce să nu o spunem?! – râgâie „par să se elibereze de ceva“. Încearcă „să elimine simbolic acel ceva“ – este de părere Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 199).

În încheierea discuţiei despre vocalică, ilustrăm cu cercetarea lui J.R. Davitz (1964) posibilitatea diferenţierii emoţiilor prin luarea în calcul a unui ansamblu de semnale paralingvistice, nu doar a unuia singur (Tabelul 2.5).

Tabelul 2.5. *Caracteristicile paralingvistice ale emoţiilor* (J.R. Davitz, 1964, 63, după M.L. Knapp, 1990, 62)

Emoţia	Intensitatea	Nivelul	Timbrul	Viteza	Inflexiunea	Ritmul	Rostirea
Supărarea	Tare	Înalt	Zgomotos	Rapidă	Neregulată	Neregulat	Rapidă
Tristeţea	Redusă	Jos	Răsunător	Lentă	În coborâre	Neregulat	Neclară

Dincolo de aceste date de cercetare ştiinţifică, există multe observaţii necontrolate şi mult mai multe speculaţii, toate păcătuind prin ignorarea gândirii probabiliste şi prin încălcarea „axiomelor comunicării nonverbale“.

Olfactica: semnalele olfactive

În primele luni ale anului 2004, s-a anunţat în presă că „Un furnizor britanic de servicii Internet intenţionează să lanseze pe piaţă un dispozitiv cu esenţe de parfum, care poate fi conectat la computer, la fel ca o imprimantă“ (*The Times*, ştire preluată de *Evenimentul zilei*, din 20/02/2004, nr. 3649, p. 20). Dispozitivul are douăzeci de arome de bază, care prin combinare pot produce 60 de mirosuri diferite. Curând, îndrăgostiţii îşi vor putea transmite e-mail-uri… parfumate. Şi ce miros este mai suav decât cel al iubitei?

Tot în 2004, Premiul Nobel pentru medicină a fost acordat cercetătorilor americani Richard Axel şi Linda B. Buck pentru studiile lor asupra sistemului olfactiv care permite oamenilor să recunoască şi să evoce zece mii de mirosuri. În comunicatul de presă dat de Adunarea Nobel a Institutului Karolinska (Suedia) se spune: „Laureaţii din anul acesta ai Premiului Nobel pentru medicină au rezolvat această problemă într-o serie de studii ce au clarificat modul în care funcţionează sistemul olfactiv. Ei au descoperit o mare familie de gene, compusă din o mie de gene diferite (3% din genele noastre), care acţionează asupra unui număr echivalent de tipuri de receptori olfactivi. Aceşti receptori sunt situaţi în receptorul olfactiv al celulelor care ocupă un loc mic în partea de sus a epiteliului nazal şi detectează moleculele inhalate“ (*apud Adevărul*, Nr. 4437, din 7 octombrie 2004, p. 11).

Mirosul este un semnal, și încă unul dintre primele utilizate în evoluția vieții pe pământ. Semnalele chimice au avantaje (ocolesc obstacolele, se transmit și prin întuneric, au o mare eficiență energetică și o gamă de transmitere a informațiilor considerabilă) și dezavantaje (lentoarea transmisiei, atenuarea) (E.O. Wilson, 1975/2003, 188-189).

Încă din Antichitate se cunoaște rolul esențial al mirosului în lumea animală. Aristotel remarcase, ca o curiozitate, atracția fluturilor pentru anumite mirosuri, dar abia la sfârșitul secolului al XIX-lea entomologul francez Jean Henri Fabre (1823–1915) a demonstrat că la anumite specii de fluturi masculii sunt atrași de mirosul emanat de femele. În prezent, etologii studiază feromonii, supranumiți și „socio-hormoni", dat fiind rolul lor în organizarea vieții gregare. Termenul de „feromoni" a fost introdus în vocabularul științelor biologice în 1959 și denumește substanțele volatile și odorante secretate de animale. Identificați mai întâi la insecte, s-a descoperit că și mamiferele secretă socio-hormoni. Așadar, semnalele olfactive servesc multor specii de animale (furnici, șoareci, albine) pentru recunoaștere, apărare, grupare, orientare în spațiu și, mai ales, pentru identificarea partenerilor sexuali. La albine, de exemplu, feromonii împiedică dezvoltarea altor regine și declanșează dansul nupțial. Musculița *Drosophila melanogaster* își alege partenerul după miros. De altfel, Charles Darwin admitea că, în evoluția speciilor, masculii cei mai odorifici atrag mai multe femele și, în consecință, au mai mulți descendenți.

Identificarea în structura genetică a unei formații numită *major histocompatibility complex* (*MHC*) a condus la supoziția că și oamenii folosesc feromonii ca semnal olfactiv pentru recunoașterea similarității genetice. Se acceptă – pe baza cercetărilor lui N. Nicolaides (1974) – că fiecare individ posedă un miros distinctiv, o „semnătură chimică" și un mecanism de recunoaștere olfactivă a similarității genetice (R. Lewis, 1984), în cadrul căruia feromonii au un rol important. Feromonii sunt substanțe chimice care „servesc atât sistemului endocrin pentru dezvoltarea schimburilor în cadrul organismului (*primer pheromones*), cât și pentru a provoca un răspuns imediat din partea unui organism-țintă (*relase pheromones*)" (E.E. Filsinger și R.A. Fabes, 1985, 352).

Experimentele realizate de C. Wedekind *et al*. (1995) au condus la concluzia că femeile preferă bărbații în funcție de *MHC*-ul lor: unor femei tinere li s-a cerut să miroasă tricourile purtate 48 de ore de diferiți bărbați și să evalueze care emană mirosul cel mai plăcut. Tendința a fost de a alege tricourile purtate de bărbații care aveau *MHC*-ul diferit de propriul lor *MHC* (*apud* W.S. Rogers, 2003, 112). Concluzia pare indubitabilă: comunicarea olfactivă intervine în alegerea partenerului de cuplu. De altfel, experimentele pe animale au arătat că eliminarea mirosului degradează comportamentul sexual al animalelor. Un șoarece cu centrul olfactiv distrus devine incapabil să identifice femelele. La hamsteri, extirparea bulbului olfactiv compromite definitiv comportamentul sexual. De asemenea, s-a probat experimental că sensibilitatea olfactivă intervine decisiv în atașamentul femelei față de propriii pui. Dacă în primele douăsprezece ore după ce îi nasc vacile nu-și miros vițeii, dacă nu au „priză de contact olfactiv", îi resping. Dacă în acest răstimp li se aduce un vițel nou-născut, altul decât al lor, respectivul vițel este acceptat ca descendent propriu. Acceptarea pe baza prizei de contact olfactiv este totală în primele minute după naștere, în proporție de 30 la sută după o oră, de 10 la sută după șase ore și lipsește complet dacă nou-născutul este prezentat după douăsprezece ore. Astfel de cercetări au, firește, aplicabilitate în zootehnie, dar sugerează direcții de studiu și

în ceea ce privește comportamentul uman, dat fiind faptul că sistemul olfactiv este similar din punct de vedere anatomic și electrofiziologic la multe specii, permițând comparații între comportamentul uman și comportamentele animalelor, dar – firește – nu extrapolări.

Experimentele din puericultură au pus în evidență primordialitatea sensibilității olfactive și la om: între copilul nou-născut și mamă se stabilește pe această bază o legătură biunivocă încă de la expulzarea fătului (R.H. Porter și J.D. Moore, 1981; R.H. Porter, J.M. Cernoch și F.J. McLaughlin, 1983). R.H. Porter și colaboratorii săi (1981, 1983) au descoperit că mamele au capacitatea de a identifica mirosul maieului propriului copil (comparativ cu mirosul maieului altor copii) și chiar de a diferenția mirosul lenjeriei de corp a copiilor lor, băieți sau fete. În experimentele pe care le-au desfășurat, mamele au identificat cu precizie mirosul scutecelor nou-născuților, chiar în condițiile în care postpartum nu au avut decât puțin timp contact cu copiii lor nou-născuți. Alte cercetări experimentale au evidențiat că nou-născuții recunosc mirosul laptelui matern încă de la vârsta de o lună (M.J. Russel, 1976). La două zile după naștere, copiii nu reușesc o astfel de performanță, dar după o săptămână sau două reușesc destul de bine, iar la vârsta de șase săptămâni reușita este deplină (M.J. Russell, 1976). Legătura olfactivă mamă-copil se diminuează pe măsura creșterii în vârstă a copilului: la vârsta de 2-3 ani recunosc mirosul matern aproximativ 70 la sută dintre copii, iar când împlinesc 4 ani doar 50 la sută au o asemenea performanță. Psihologul H. Montagner, care a constatat experimental acest lucru, apreciază că mirosul are un rol hotărâtor în legătura afectivă dintre mamă și copil.

Spre această concluzie converg cercetările psihologice, sociologice și medicale de până acum. Investigațiile trebuie continuate, pentru că nu s-au produs încă probe irefutabile în legătură cu natura răspunsului la stimulii olfactivi: sunt răspunsuri înnăscute sau învățate? Ce se poate spune este că „relațiile sociale se bazează în parte pe procesele fiziologice, iar comunicarea chimică prin miros nu poate fi ignorată ca mecanism“ (E.E. Filsinger și R.A. Fabes, 1985, 352).

Este adevărat că în comunicarea interpersonală adulții se servesc într-o mai mică măsură de semnalele olfactive, comparativ cu cele vizuale și auditive. Totuși, oamenii sunt capabili de performanțe deosebite: mirosul de mosc (o substanță secretată de o specie de animale rumegătoare din Asia și care are efecte în planul sexualității) îl receptăm chiar într-o concentrație care nu depășește 0,00004 miligrame pe litru, ceea ce corespunde dizolvării într-un bazin de apă cu lungimea de 1 km, lățimea de 250 m și adâncimea de 10 m a unei cantități de numai 100 de grame de mosc. Interesant este că femeile, comparativ cu bărbații, reacționează diferit față de mirosul de mosc: bărbații îl consideră foarte agreabil, în timp ce femeilor le produce repulsie. Cel puțin acestea sunt constatările experimentale comunicate de Marcel Guillot în 1965 la cel de-al IV-lea Simpozion mediteranean asupra sensibilității olfactive. Și mai interesantă este constatarea cercetătorului francez că aceleași femei care respinseseră hotărât mirosul de mosc au apreciat ca fiind „delicios“ parfumul în compoziția căruia moscul constituia ingredientul de bază. Experimentul la care ne-am referit pune în evidență fenomenul de culturalizare a sensibilității olfactive, dar ridică și întrebarea: este diferită sensibilitatea olfactivă a femeilor, comparativ cu bărbații? Răspunsul este un „Da“ prudent.

În 1952, Jacques Le Magnen a descoperit că femeile sunt mai sensibile decât bărbații numai la anumite substanțe odorifice (de exemplu, la mirosul oxadolidului). Sensibilitatea olfactivă a femeilor crește în perioada ciclului menstrual, atingând pragul cel mai ridicat în momentul ovulației. Sensibilitatea olfactivă crescută a femeilor nu este evidentă decât după pubertate și

până la menopauză. Unii cercetători consideră chiar că mirosul reprezintă un veritabil caracter sexual secundar. Hipersensibilitatea olfactivă crește la femeile gravide, fapt ce explică accesele de vomă în timpul sarcinii. Interesantă este și constatarea privind fluctuația sensibilității olfactive diferențiată la bărbați și femei: sensibilitatea olfactivă a femeilor este mai accentuată dimineața decât seara, în timp ce la bărbați sensiblitatea olfactivă este maximă după-amiaza. Au aceste date de cercetare vreo semnificație în comunicarea nonverbală? Răspunsul nu poate fi decât unul pozitiv.

Erik E. Filsinger și Richard A. Fabes (1985, 354-356) invocă o serie de cercetări care probează rolul comunicării olfactive (în particular, al feromonilor) în relațiile sociale. Primele investigații le datorăm lui J.J. Cowley și colaboratorilor săi (1977), care au constatat că feromonii influențează evaluarea persoanelor. În experimentul pe care l-au montat, au cerut unor subiecți de sex masculin să citească și să evalueze CV-urile unor ipotetice candidate pentru ocuparea unor posturi de muncă. Subiecții de experiment au fost rugați să poarte măști chirurgicale în tip ce citesc respectivele CV-uri. Unele măști chirurgicale erau impregnate cu substanțe mirositoare care conțineau feromoni, altele nu (subiecții de experiment nu cunoșteau această stratagemă). Când purtau măști odorificate, subiecții de experiment (bărbați) evaluau candidatele mai negativ decât în condițiile în care măștile chirurgicale nu erau impregnate cu substanțe mirositoare. M. Kirk-Smith *et al*. (1978) au recurs la aceeași stratagemă a măștilor chirurgicale neimpregnate și impregnate cu substanțe mirositoare (androstenol). Subiecții de experiment (bărbați și femei) trebuiau să evalueze, pe o scală cu 15 adjective bipolare („Diferențiatorul semantic“ al lui Ch. Osgood), o serie de fotografii de bărbați, femei, animale, flori și construcții. Când purtau măști chirurgicale impregnate cu androstenol (o substanță din componența feromonilor), femeile evaluau persoanele din fotografii (bărbați sau femei) ca fiind mai sexy, mai atractive. Efectul feromonilor asupra evaluării atractivității fizice a persoanelor a fost pus în evidență și de alte studii (S.L. Black și C. Biron, 1982; E.E. Flisinger *et al*., 1984).

Aplicațiile studiilor asupra sensibilității olfactive și a rolului mirosurilor în viața socială, inclusiv în comunicarea nonverbală, nu sunt deloc nesemnificative – așa cum am văzut. Ele sunt oarecum dificil de realizat și pentru că nu s-a reușit până în prezent o clasificare adecvată a mirosurilor. Nu știm bine ce înseamnă „miros plăcut“ sau „dezagreabil“, „miros înțepător“ sau „acru“, „miros proaspăt“ sau „stătut“ etc. Variabilitatea aprecierii mirosurilor de la o persoană la alta și de la o cultură la alta ridică un obstacol, nu ușor de trecut, în încercarea de a clasifica mirosurile. Adesea, se substituie conținutul obiectual al mirosului cu tonusul emoțional al senzației olfactice. În legătură cu aceasta, Charles S. Peirce (1905/1990, 274) a remarcat tendința mirosurilor de a se reprezenta pe ele însele, precum și puterea lor de a aduce în minte, prin asociație, calități psiho-morale:

> Parfumul preferat al unei doamne mi se pare că este oarecum în concordanță cu ființa sa spirituală. Dacă ea nu folosește nici unul, natura sa va fi lipsită de parfum. Dacă folosește parfumul de violete, va avea ea însăși aceeași finețe și delicatețe. Am cunoscut două femei care foloseau parfumul de trandafir. Una era o artistă, fată bătrână, o *grande dame*, cealaltă era o femeie tânără, căsătorită, foarte gălăgioasă și foarte iritantă. În mod ciudat însă, ele semănau. În ceea ce le privește pe cele care folosesc parfumul de heliotrop, de franfipan etc., atât cât știu despre ele, îmi este de ajuns. Neîndoios, există o asemănare subtilă între parfum și impresia pe care mi-o fac despre natura unei femei.

Edward O. Wilson (1975/2003, 385) descrie o spectaculoasă „luptă de duhori" între doi masculi lemurieni cu coadă inelată (despre care am amintit şi în legătură cu marcarea teritoriului). De obicei, confruntarea în perioada împerecherii, care atinge apogeul în luna aprilie, debutează printr-o semnalizare chimică facilitată de fluturarea cozii, ce duce mirosul secreţiilor glandulare spre adversar. „Lupta de duhori" îşi are corespondent în expresia vulgară: „În săbii să ne luptăm sau în ciorapi să ne mirosim?!" De fapt, miros frumos persoanele care nu miros deloc şi miros şi mai frumos persoanele care folosesc săpunul, apa de colonie şi parfumurile adecvate vârstei, sexului şi contextului sociocultural concret.

Din păcate, o psihosociologie a mirosurilor încă nu s-a scris, deşi o serie de savanţi au contribuţii foarte semnificative (P. Berger şi T. Luckman, 1967; J. Dollard, 1957; E.T. Hall, 1967; O. Kineberg, 1935; G. Simmel, 1908) la cristalizarea acestui domeniu al cunoaşterii, dând răspunsuri la întrebări precum: „Ce efecte au diferenţele culturale şi de stil de viaţă asupra percepţiei şi generării mirosurilor? Ce mentalităţi sociale sunt atribuite percepţiilor şi generării acestor mirosuri? Ce funcţii sociale au mirosurile? Mai specific: de ce negrii şi persoanele din clasele de jos sunt stereotipizate ca fiind «urât mirositoare»? Cum este utilizat mirosul urât pentru justificarea respingerii interacţiunilor? Care este semnificaţia socială a tabuului flatulaţiilor? Care este dinamica manipulării mirosurilor? Pentru ce, de exemplu, se parfumează oamenii? Au relevanţă socială utilizarea substanţelor mirositoare utilizate în desfăşurarea serviciului religios?" (G.P. Largey şi D.R. Watson, 1972, 1021). La aceste întrebări provocatoare intelectual, formulate de Gale P. Largey şi David R. Watson, se pot adăuga altele: influenţează mirosurile stereotipizarea grupurilor etnice sau profesionale? Există o „amintire flash" a mirosurilor? Cum se explică „haloul mirosurilor"? Dar manipularea comportamentală prin utilizarea parfumurilor? Ce forme a luat, de-a lungul timpului, conflictul deodorizarea/odorizarea corpului uman? Merită să se dea un răspuns ştiinţific acestor întrebări. Unele lucruri se cunosc; altele rămân să fie studiate.

Filosoful şi sociologul german Georg Simmel credea că „mulţi dintre cei care ar fi dispuşi la eforturi şi sacrificii importante în folosul claselor defavorizate nu se împacă, însă, pentru nimic în lume cu contactul direct cu cei care miros a sudoarea muncii cinstite" (*apud* S. Dungaciu, 2003, 116). Ideea discriminării sociale pe bază de miros a fost reluată de sociologii americani Gale P. Largey şi David R. Watson (1972), care au pus în evidenţă că prejudecăţile sociale şi rasiale au ca falsă justificare „mirosul urât" al ţăranilor, muncitorilor, negrilor sau evreilor şi, adăugăm noi, al romilor.

De ce – aşa cum observa antropologul Edward T. Hall (1969, 119, *apud* G.P. Largey şi D.R. Watson, 1972, 1022) – atunci când, în lumea arabă, intermediarii peţesc o fată, adesea o miros şi o resping dacă nu „miroase dulce"? Este posibil să afli după miros dacă o tânără este virgină sau nu – aşa cum comenta Havelock Ellis (1928)? Tabuul „vânturilor urât mirositoare" s-a împământenit târziu. În *De civilitate morum puerilium* (*Despre buna creştere a copiilor*), publicată în 1530, Erasmus din Rotterdam afirma că „nu este civilizat să pretinzi unui tânăr să-şi reţină vânturile, *ventris flatum retineat*, căci, sub aparenţa de urbanitate, se poate îmbolnăvi" (*apud* N. Elias, 1939/2002, 177). Procesul civilizării urmează regula: „Faptele ce nu demult erau permise sunt interzise astăzi" – conchide Norbert Elias (1939/2002, 124). Această regulă operează şi în legătură cu olfacţia, dat fiind faptul că *Homo sapiens sapiens* este atât receptor, cât şi producător de mirosuri.

Ca și în cazul frumuseții fizice (*The beautiful is good*), mirosurile generează un halou: *Who smells good is good* (Cine miroase bine este bun). Managementul impresiei prin mirosuri se bazează pe acest stereotip. Pentru a mirosi social acceptabil, actorii sociali au la dispoziție două practici fundamentale: deodorizarea (spălarea cu săpun, gargara cu apă de gură, periajul dinților) și odorizarea (utilizarea loțiunilor și parfumurilor). Gale P. Largey și David R. Watson (1972, 1028)), tratând în profunzime cele două practici, observă că „identitatea olfactivă este asociată cu identificarea rasială, de clasă și sexuală; iar utilizarea parfumurilor este strâns legată de prezentarea și manipularea acestor identificări". Mi se pare sagace observația celor doi profesori americani că utilizăm practicile deodorizare/odorizare pentru a respinge stigmatizările sociale (apartenența la grupurile sociale considerate inferioare) și că, uneori, exponenții grupurilor defavorizate folosesc parfumuri ieftine, iar cei ai clasei de mijloc apelează la parfumuri fine pentru a lăsa impresia că fac parte din categoria persoanelor cu status social superior.

Cronemica: percepția și semnificația utilizării timpului

Etimologic, termenul de „cronemică" (*chronemics*) – invenție lingvistică propusă de Edward T. Hall (1959) pentru a desemna studiul funcției de comunicare a timpului (perceperea, structurarea și utilizarea lui) – conține particula „crono" (gr. *chronos*, referitor la timp), ca și termenii „cronografie", „cronometrie", „cronometru" etc. În mitologia greacă, cel mai tânăr dintre titani, Cronos, ajuns stăpânul lumii după ce și-a detronat tatăl, își devora copiii de îndată ce se nășteau (pe Demeter, Hades, Hera, Hestia, Poseidon), temându-se să nu fie la rândul lui detronat. Legenda spune că, prin șiretlicul soției sale, Rhea, unul dintre copii a scăpat (*Regina Mater* i-a dat lui Cronos să înghită în locul nou-născutului o piatră învelită în scutece). Astfel a fost salvat Zeus, părintele tuturor zeilor și al oamenilor, personificarea cerului. La romani, Cronos era Saturn, în cinstea căruia se organizau Saturnaliile, după cum la Atena se organizau Croniile. Sunt memorabile cuvintele lui Seneca: *Tempus nos avidum devorat et chaos* („Pe noi ne înghite timpul cel lacom și neantul"), ca și versurile lui Ovidiu: *Tempus, edax rerum, tuque, invidiosa vetustas, / Omnia destruitis*… („Timpule, devorator al lucrurilor; și tu invidioasă trecere a vremii, toate le nimiciți…" (*apud* E. Munteanu și L.-G. Munteanu, 1996, 306).

Edward T. Hall (1988, 142) consideră că „Timpul constituie una dintre bazele pe care se sprijină orice cultură și în jurul căreia se structurează toate activitățile. Înțelegerea diferenței dintre timpul monocronic și timpul policronic este esențială". Timpul monocronic este interpretat ca fiind liniar, tangibil și divizibil în părți din ce în ce mai mici și mai precise (ani, luni, săptămâni, zile, ore, minute, secunde, sutimi și miimi de secundă). Spre deosebire de acesta, timpul policronic se caracterizează prin efectuarea mai multor activități deodată și printr-o implicare mai puternică a oamenilor în aceste activități. Istoricul francez Jacques Le Goff (Figura 2.28) atrăgea atenția că „timpul liniar" (specific economiei industriale) coexistă cu „timpul circular" (asociat ciclurilor naturii, ritmului biologic). Analizând profunzimile Evului Mediu

Fig. 2.28. *Jacques Le Goff*

occidental, marele istoric francez vorbește despre conflictul dintre „timpul bisericii“ și „timpul negustorului“ ca despre „unul dintre evenimentele majore ale istoriei mentale a acestor veacuri, când se elaborează ideologia lumii moderne, sub presiunea alunecării structurilor și practicilor economice“ (Le Goff, 1978/1986, 93). Timpul bisericii, ritmat de slujbele religioase, de clopotele care le anunță, este un timp teologic: începe cu Dumnezeu, este liniar, are o direcție și un sens, tinde către Dumnezeu. În 1355, locuitorii din Aire-sur-la-Lys primeau autorizație să construiască un turn ale cărui clopote să anunțe începerea muncii în postăvării și a tranzacțiilor comerciale. Timpul se laicizează și se raționalizează. Pentru negustori, timpul începe să aibă preț, el relevă distanța parcursă, „este măsurabil, chiar mecanizat, dar și discontinuu, tăiat de opriri, de momente moarte, afectat de accelerări sau de încetiniri“ (*idem*, 104). Activitatea meseriașilor și a negustorilor impune măsurarea mai exactă a timpului. Timpul clopotelor este luat de timpul orologiilor. Dar să-l lăsăm pe Jacques Le Goff (1978/1986a, 102) să povestească:

„Orologiile acestea ce se înalță pretutindeni în fața clopotnițelor bisericilor semnifică marea revoluție a mișcării comunale în ordinea timpului“.

Și mai departe, într-un text despre timpul muncii:

„De fapt, clopotul muncii, tras, fără îndoială, de frânghii, ceea ce înseamnă cu mâna, nu prezintă nici o inovație tehnică. Progresul hotărâtor către orele precise îl constituie, evident, inventarea și răspândirea orologiului mecanic, a sistemului roții cu dinți, care promovează, în sfârșit, ora în sens matematic, a douăzeci și patra parte a zilei. Cel ce depășește această etapă esențială este, cu siguranță, secolul al XIV-lea. Principiul acestei invenții este însușit la sfârșitul secolului al XIII-lea, iar al doilea sfert de veac al secolului al XIV-lea îl vede aplicat în orologiile urbane, a căror arie geografică este tocmai cea a marilor zone urbane: Italia de Nord, Catalonia, Franța septentrională, Anglia meridională, Flandra, Germania“ (Le Goff (1978/1986b, 125).

Dezvoltarea societăților umane și mai ales mcdonaldizarea presupun ghidarea activităților din ce în ce mai mult după timpul obiectiv, „măsurat cu ceasul“ (*clock time*), iar nu după timpul personal sau subiectiv. În culturile monocrone, precum America de Nord și Europa, punctualitatea este înalt valorizată. Nu același lucru se poate spune și despre culturile policrone din Africa sau din America de Sud. Se spune despre americani că sunt întrecuți numai de nemți și de suedezi în ceea ce privește orientarea activităților în funcție de timp. La noi, s-a împământenit expresia „punctualitate nemțească“. În America Latină a întârzia la o ședință sau la orele de curs nu reprezintă ceva negativ.

În *The Silent Language*, Edward T. Hall susține că în orice cultură se pot distinge trei sisteme temporale distincte: timpul tehnic, timpul formal și timpul informal. Timpul tehnic, măsurat uneori cu o precizie uluitoare – zborurile cosmice sunt un bun exemplu –, arată gradul de dezvoltare al științei și tehnicii la un moment dat. În momentul aselenizării, modulul misiunii Apollo 11 nu mai dispunea decât de o cantitate de combustibil pentru încă zece secunde de zbor. Pentru a deveni *Homo faber*, strămoșii noștri au trebuit să ajungă *Homo metricus*. Judee K. Burgoon, David B. Buller și W. Gill Woodall (1989/1996, 128) apreciază că „timpul tehnic este mai puțin relevant pentru codul cronemic“. În schimb, timpul formal (modul tradițional în care este în mod conștient privit timpul) și, mai ales, timpul informal (regulile și expectațiile legate de percepția și utilizarea timpului, pe care le-am învățat în cursul socializării și de care nu ne dăm totdeauna seama) furnizează o serie de informații despre tipul și nivelul socializării, despre stima de sine sau despre atitudinea față de ceilalți.

Punctualitatea reprezintă unul dintre cele mai importante elemente din sistemul timpului informal. Desfășurarea relațiilor interpersonale depinde într-o mare măsură de punctualitatea partenerilor. A te lăsa așteptată sau – de ce nu?! – așteptat poate fi un truc pentru a te face și mai mult dorit, poate indica lipsa de importanță pe care o acorzi întâlnirii, dar poate fi și un semn al incapacității persoanei în cauză de a organiza activitățile, ca să nu mai vorbim de lipsa bunului simț. „A fi la timp" depinde de contextul situațional concret. În unele situații, a întârzia cinci minute impune să-ți ceri scuze, să explici ce s-a întâmplat sau să inventezi un motiv plauzibil cât mai credibil cu putință. „Nu a venit tramvaiul!" sau „Nu am găsit taxi!" sunt scuze care nu mai prind, chiar dacă reprezintă cauza reală a întârzierii. În alte situații, a depăși cu 15-30 de minute ora fixată pentru o întâlnire – o vizită la domiciliul unui coleg, de exemplu – este aproape obligatoriu. „Am sosit exact la ora fixată!" nu bucură niciodată gazda, cel puțin în cultura noastră.

În situații oficiale nu ai voie să întârzii nici cinci minute. Mi-a povestit un coleg că la angajare a fost chemat de rectorul instituției de învățământ superior să se prezinte la ora 10 A.M. Cu cinci minute înainte era deja în anticameră. La 10 punct a sunat telefonul. Secretara l-a anunțat că rectorul îl roagă să nu se supere că va fi nevoit să mai aștepte puțin. Colegul nostru se gândea că va aștepta în continuare zeci și zeci de minute. În realitate, după circa cinci minute ușa cabinetului se deschide și rectorul își invită noul angajat, scuzându-se: „Am fost sunat de la minister. A trebuit să răspund. Dar chiar dacă nu mă suna nimeni, tot nu vă primeam la ora fixată. Ați fi putut să credeți că un rector nu are nimic de făcut…". Se pare că cei doi universitari adoptaseră același model cultural (*displaced-point time pattern*). Inutil să mai spunem că interviul de angajare s-a soldat cu încadrarea în institut a colegului nostru, care își amintește cu plăcere de acel episod, mai ales că rectorul a dispus să i se acorde ca salariu „maximum din ceea ce este legal".

Uneori, a-i ține la ușă pe subordonați face deliciul șefilor. Așa își exprimă aceștia importanța, uitând că suntem trecători prin viață și prin funcții. A lua din timpul altora este nici mai mult, nici mai puțin decât o hoție; doar *time is money*. Și o lipsă crasă de politețe. Șefii care își bat joc de timpul altora ar trebui să-și amintească mereu povestea cu Harry Truman, președintele Statelor Unite ale Americii la sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial. La scurt timp după ce devenise președinte, a acceptat să dea un interviu unui jurnalist reputat. Jurnalistul a fost lăsat să aștepte mai mult de 45 de minute. Când a întrebat dacă mai are mult de așteptat, răspunsul lui Truman a fost sec: încă 45 de minute! Și a și explicat: „Când eram tânăr senator de Missouri, acest jurnalist m-a făcut să-l aștept o oră și jumătate".

Relațiile interpersonale au de suferit și atunci când modelele culturale de utilizare a timpului sunt disimilare: o persoană adoptă modelul „timpului precis" (*displaced-point time pattern*), cealaltă, modelul „timpului imprecis" (*diffused-point time pattern*). Într-o asemenea situație, prima persoană se prezintă exact la ora fixată pentru întâlnire în oraș, cea de-a doua, care consideră timpul mai lax, apare după 20-30 de minute. Cele spuse sunt valabile, în general, pentru cultura europeană și pentru populația urbană. În mediul rural tradițional, măsurarea timpului după elemente naturale, după mersul soarelui pe bolta cerească etc. nu operează atât de drastic. De asemenea, în unele culturi, de exemplu în Brazilia, punctualitatea are alți parametri – după cum raportează R. Levine *et al*. (1980). Pentru un om de afaceri din SUA, a fi la timp la o întâlnire prestabilită are conotația „omului de succes"; în Brazilia, conotația omului de succes este de a întârzia (*apud* G. Johnes, 1996/1998, 342).

R. Levine şi E. Wolff au prezentat în revista *Psychology Today* (1985, 28, 35) rezultatele unei investigații care arată diferențele culturale în ceea ce privește importanța acordată măsurării timpului în diferite societăți, luând ca indicator exactitatea ceasurilor (Tabelul 2.6).

Tabelul 2.6. *Exactitatea ceasurilor în diferite țări* (după G. Johnes, 1996/1998, 342)

	Deviații exprimate în minute
Japonia	0, 56
SUA	0, 90
Taiwan	1, 19
Marea Britanie	1, 20
Italia	1, 50
Indonezia	3, 25

Notă. Numerele mai mici arată ceasuri mai exacte

Se observă cu ușurință că japonezii au, în cea mai mare măsură, sentimentul valorii timpului, dar şi capacitatea tehnică de a-l măsura cu exactitate. Punctualitatea trebuie evaluată şi după modelul cultural, dar şi după performanțele în măsurarea timpului. Ar fi bine venită o investigație privind exactitatea ceasurilor publice din Bucureşti.

Strâns legat de punctualitate, timpul de aşteptare transmite un semnal cronemic puternic. Aşteptarea se subordonează modelelor culturale de utilizare a timpului (L.W. Doob, 1971) şi are o încărcătură subiectivă puternică. Când ne aşteptăm iubita/iubitul, timpul zboară; când aşteptăm liftul, ne enervăm pentru cele câteva secunde pierdute. Venim la gară în mod obişnuit cu 15 minute înainte ca trenul să tragă la peron – şi considerăm acest lucru firesc –, dar ni se pare o veşnicie răstimpul de încărcare a programului la computerul personal, măsurat în secunde. Referitor la timpul de aşteptare, să vă mai spun o poveste. În anii studenției, aveam un profesor care obişnuia să întârzie cam mult la ore. Prezența la cursuri era obligatorie. În grupa noastră tocmai se transferase de la Universitatea din Cluj o studentă, care nu strălucea decât prin drăgălăşenie. După zece minute de aşteptare, clujanca s-a ridicat din bancă şi ne-a întrebat: „Ce facem, nu plecăm?!“ Cu greu am convins-o să mai aşteptăm încă cinci minute. Când cele cinci minute au trecut, colega nou-venită a sărit în picioare şi… dusă a fost. Noi am rămas în aşteptare. La un moment dat, uşa s-a deschis brusc şi noi, crezând că, în sfârşit, a venit profesorul, ne-am ridicat să-l salutăm. „Periuțelor!“ – ne-a apostrofat noua noastră colegă, trântind uşa în urma ei. Ce o fi fost în capul ei? Probabil, un *displaced-point time pattern*.

Abordarea sociologică a utilizării timpului relevă lucruri foarte interesante. Din această perspectivă, E.P. Thompson (1965) a descris două tipuri de timp: „timpul măsurat după activități“ şi „timpul măsurat după ceas“ (*„task“-and-„clock“-oriented notation of time*). Timpul măsurat în funcție de activități este specific epocii preindustriale, fiind – după autorul citat – mai apropiat de om ca înțelegere (*humanely comprehensible*). La noi, în zonele rurale se vorbeşte şi azi de „lucru cu ziua“, de „zi-lumină“ sau de „zi-muncă“, fără a se preciza dacă este vorba de 8, 10 sau 12 ore. Timpul măsurat cu ceasul presupune o dihotomie clară între muncă şi timpul liber. Este definitoriu pentru revoluția industrială; înseamnă bani! Dar – aşa cum remarca N. Paolucci în lucrarea *Tempi postmoderni* (1993) – „nu poți să schimbi în întregime timpul în bani“ (*apud* J. Gershuny şi O. Sullivan, 1998, 71).

În studiile sociologice consacrate „bugetelor de timp“ se face distincție între „timpul științific“ (determinat matematic) și „timpul social“, care implică anumite trăiri emoționale, pozitive sau negative.

Cuvinte-cheie

Artefactele
Cronemica
Cultură de contact
Cultură de noncontact
Distanța intimă
Distanța personală
Distanța publică
Distanța socială
Expresiile faciale
Față neotenică
Haptica
Intonația
Kinezica
Moda
Oculezica
Paralimbajul
Proxemica
Râsul
Semnalele olfactive
Spațiul sociofug
Spațiul sociopet
Teritoriul
Timbrul vocii
Timp monocronic
Timp policronic
Vestimentația
Vocalica
Vocea
Zâmbetul

Probleme recapitulative

Care este sistemul conceptual al kinezicii?
Descrieți mișcarea ochilor spre dreapta și gura deschisă folosind sistemul de pictograme propus de Ray L. Birdwhistell.
Ce semnificație au cele patru tipuri de distanțe stabilite de Edward T. Hall?
În ce cazuri zâmbetul este o obligație profesională?
Zâmbesc mai mult femeile decât bărbații? De ce?
Care sunt funcțiile hainelor?
Arătați cum funcționează simbolismul culorilor hainelor pe care le purtăm.
În ce constă „paradoxul modei“?
Descrieți stilul dumneavoastră de a strânge mâna persoanelor cunoscute cu care vă întâlniți.
Ce relație există între statusul social și atingeri (contact cutanat)?
Prin ce se caracterizează fețele neotenice?
Ce caracteristici ale vocii intervin în comunicarea nonverbală?
Arătați cum influențează mirosul spațiul de interacțiune a persoanelor.
Care este deosebirea dintre timpul monocronic și timpul policronic?

Septimiu Chelcea şi *Adina Chelcea*

Capitolul 3

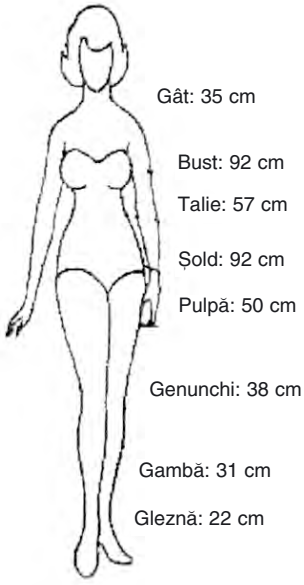
Mesajele corpului uman: cercetări experimentale și stereotipuri sociale

Să ne fie îngăduit să începem discuția despre mesajele corpului uman reproducând un fragment din *Antoniu și Cleopatra* de William Shakespeare (Actul III, Scena 3).

CLEOPATRA
E tot atât de-naltă ca şi mine?
SOLUL
Mai scundă e, luminăția-voastră.
CLEOPATRA
Dar glasu-i auziși? Vorbește tare?
Vorbește stins?
SOLUL
Vorbește stins, stăpână.
CLEOPATRA
Nu va putea atuncea s-o iubească.
[…] Glasul
Cel stins şi talia pitică nu pot
Iubire să inspire. Mersul oare
Îi e măreț? […]
SOLUL
Mi s-a părut că se târește. Mersul
Sau statul ei sunt una. Nu arată
Decât un trup neînsuflețit. Statuie,
Și nu ființă vie pare.
CLEOPATRA
[…] Nu e
Nimic în ea în stare să atragă.
[…] Ce vârstă-i dai?
SOLUL
Treizeci de ani a depășit, desigur.
CLEOPATRA
Dar fața-i este lungă? E rotundă?
SOLUL
Rotundă e din cale-afară.
CLEOPATRA
Chipul
Când au rotund, femeile sunt proaste.
Dar, spune-mi, ce culoare are părul-i?
SOLUL
E castaniu, şi fruntea-i este mică.
CLEOPATRA
[…] Ființa-aceea nu-i deosebită.

Constituția corporală ne este dată de la naștere, chiar dacă asupra acestei „materii prime a personalității“ mai putem interveni într-o mică măsură prin dietă, exerciții fizice, stil de viață sau artefacte. În acest capitol vom discuta despre relația dintre constituția fizică și personalitate, dar și despre stereotipurile sociale care stau la baza „prejudecăților corporale“. Proporțiile „perfecte“ pentru „Miss Univers“ ilustrează „perfect“ (*sic*) prejudecățile corporale ale societății contemporane (Figura 3.1).

Fig. 3.1. *Proporțiile perfecte pentru Miss Univers* (după H. Pitariu și M. Albu, 1996, 29)

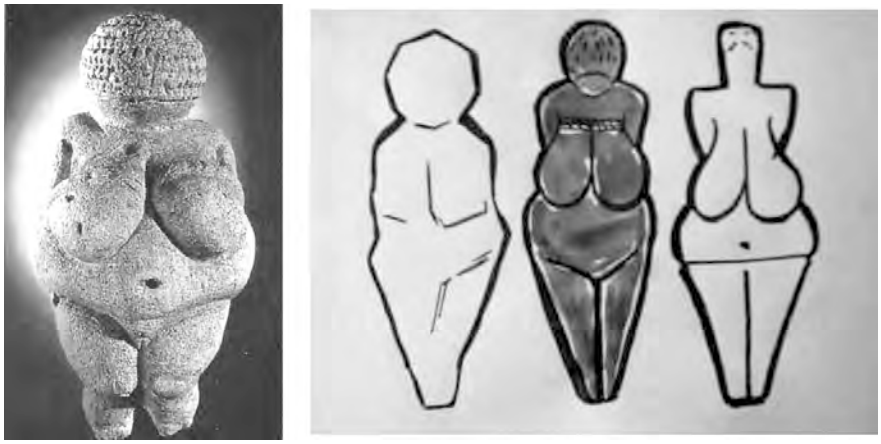


Studenta la jurnalism și fotomodel din Porto Rico, Zuleyka Rivera, devenită Miss Univers la concursul din iulie 2006 (Los Angeles, California), s-a apropiat cel mai mult de proporțiile corporale „perfecte“ (Figura 3.2).

Fig. 3.2. *Miss Univers 2006* (portoricana Zuleyka Rivera, 18 ani, înălțimea 1,75 m)

Canonul frumuseții corporale feminine (gr. *kanon*, regulă, prescriere): 90 – 60 – 90 cm (bust, talie, șolduri), care operează azi la concursurile Miss Univers, ar fi eliminat „reginele frumuseții“ din preistorie. Miss Univers din epoca de piatră, „Venus din Willensdorf“ (o statuetă descoperită într-o grotă din Europa Centrală), corespundea canonului corporal: 244 – 218 – 244 (Figura 3.3).

Fig. 3.3. *Statueta Venus din Willensdorf și reprezentarea ei în viziune cubistă*



Pe baza asumpției că statuetele descoperite de arheologi ar reda idealul de frumusețe al timpurilor, Desmond Morris (1977/1986, 430) a calculat canonul frumuseții din epoca de piatră și din epoca bronzului (Tabelul 3.1).

Tabelul 3.1. *Canonul frumuseții corporale feminine în preistorie* (după D. Morris, 1977/1986, 430)

Miss	Perioada	Canonul frumuseții corporale feminine (în cm)		
		bust	talie	șolduri
Venus din Willensdorf	20000 î.e.n	244	218	244
Valea Hindusului	2000 î.e.n.	117	87	160
Cipru	1500 î.e.n.	110	107	112
Siria	1000 î.e.n.	80	66	90

Oricât de speculative ar fi aceste calcule, rămâne în afara oricărei îndoieli că de la o epocă la alta și de la o cultură la alta idealul de frumusețe feminină variază foarte mult și, implicit, proporțiile corporale. Dacă „frumusețea medievală [Europa, secolele XIII-XIV – n.n.] este tânără, adolescentină“, în secolul al XV-lea „canonul medieval al nimfei dispare în favoarea femeii împlinite și puțin grăsuțe“ (D. Paquet, 1977/2007, 44).

Picturile lui Tiziano Vercelli, șeful „Școlii de la Veneția“, cunoscut sub numele de Tițian (1488–1576), precum „Venus la oglindă“ (Figura 3.4), sau ale celui mai important pictor al secolului al XVII-lea, Peter Paul Rubens (1577–1640), de exemplu „Cele trei grații“ (Figura 3.5), ilustrează „frumusețea suculentă“, care nu are nimic de-a face cu canonul 90 – 60 – 90 cm.

De altfel, când s-a organizat prima dată concursul „Miss America“, în 1921, câștigătoarea concursului avea circumferința bustului de 75 cm.

Fig. 3.4. *Tițian, „Venus la oglindă“* (1555, ulei pe pânză, 124,5 cm x 105,5 cm)

Fig. 3.5. *Peter Paul Rubens, „Cele trei grații“* (1639, ulei pe pânză, 221 cm x 181 cm)

Somatotipologia

Legătura dintre constituția corporală și trăsăturile psihologice ale persoanei a fost stabilită încă din Antichitate. În timp, s-au elaborat diferite tipologii biologice și observațiile privind corespondența dintre o anumită constituție fizică și caracteristicile normale sau patologice ale persoanei s-au nuanțat. Astăzi, nici un specialist nu contestă că între corp – ceea ce Gordon W. Allport (1961/1981, 69) numea „materia primă a personalității" – și trăsăturile psihologice ale oamenilor există un „raport de determinare lateralizat", în sensul că influența predominantă vine dinspre biologie spre psihologie și doar într-o mică măsură și foarte lent dinspre factorii psiho-socio-culturali spre prezența fizică a oamenilor. Avem în vedere colectivitățile umane numeroase, marile ansambluri umane, popoarele și grupurile de popoare.

Hipocrat din Kos (Figura 3.6) (460–375 î.e.n.) a descris „tipurile temperamentale" sangvin, melancolic, coleric și flegmatic după predominanța în organismul uman a uneia dintre umori (*hormones*): sânge, bilă neagră, bilă galbenă și flegmă. Amestecul acestor umori ar asigura starea de sănătate. Concepția părintelui medicinei se bazează pe sistemul filosofic al lui Empedocle (490–430 î.e.n.), potrivit căruia natura este compusă din patru elemente necreate, indestructibile și imuabile: aer (cald și umed), pământ (rece și uscat), foc (cald și uscat), apă (rece și umed).

Fig. 3.6. *Hipocrat din Kos*

Teoria temperamentelor umorale, foarte răspândită în Antichitatea timpurie, preluată și dezvoltată de medicul grec Galenus (130–200 î.e.n), care a identificat nouă tipuri temperamentale, este pusă în discuție de știința modernă, dar denumirea tipurilor (sangvin, melancolic, coleric, flegmatic) s-a păstrat, caracterizând – așa cum a demonstrat savantul rus Ivan Petrovici Pavlov (1849–1936), laureat al Premiului Nobel pentru medicină (1904) – tipurile de activitate nervoasă superioară (Tabelul 3.2).

Tabelul 3.2. *Tipuri de activitate nervoasă superioară*

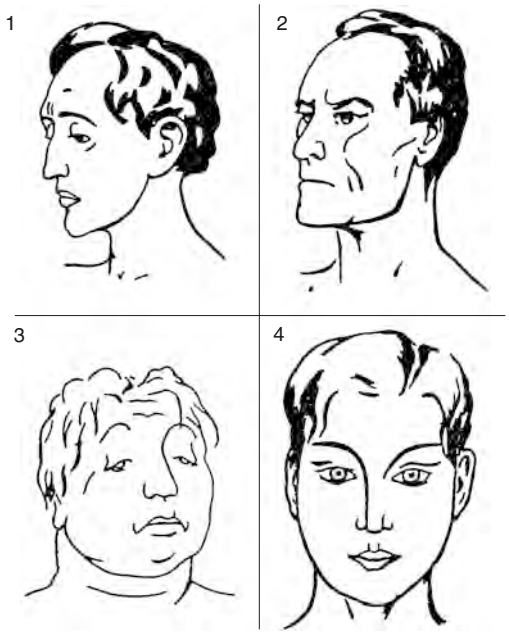
Tipuri	Caracteristici ale activității nervoase superioare
Sangvin	Puternic, echilibrat, mobil
Melancolic	Slab
Coleric	Puternic, neechilibrat, excitabil
Flegmatic	Puternic, echilibrat, inert

Paul Popescu-Neveanu (1978, 753) arăta că tipurile generale de activitate nervoasă superioară descoperite de Ivan Petrovici Pavlov „au fost stabilite luându-se drept criteriu următoarele însușiri ale proceselor nervoase fundamentale (excitația și inhibiția): 1) forța proceselor nervoase, care se manifestă în capacitatea de acțiune și de rezistență a țesutului neuronal și care are la bază, probabil, capacitatea neuronului de a înmagazina și utiliza o cantitate mai mare sau mai mică de «substanță funcțională»; 2) mobilitatea proceselor nervoase, manifestată în rapiditatea cu care apar, se întrerup sau se înlocuiesc una pe alta excitația și inhibiția, având la bază viteza variabilă a dezagregării «substanței funcționale» din neuron; 3) echilibrul

proceselor nervoase, constând din distribuția egală sau inegală a forței (după cercetările noastre) și a mobilității între cele două procese nervoase fundamentale".

Deși nu există tipuri temperamentale pure (aproximativ 60 la sută dintre noi aparținem unor tipuri intermediare și mixte), la nivelul limbajului de zi cu zi îi caracterizăm cu foarte multă ușurință pe unii că sunt flegmatici, pe alții că sunt melancolici ș.a.m.d. Interesant ni se pare rezultatul unui experiment relatat de Gordon W. Allport (1961/1981, 52): peste 80 la sută dintre subiecții testați au recunoscut reprezentările celor patru tipuri temperamentale (Figura 3.7).

Fig 3.7. *Reprezentările fiziognomice ale celor patru temperamente: 1) melancolic; 2) coleric; 3) flegmatic; 4) sangvin* (după Allport, 1961/1981, 53)



Experimentul invocat de noi arată că percepția celorlalți se bazează pe stereotipurile pe care le dobândim prin observarea celorlalți. Nu este nimic rău, chiar dacă nu ne dăm seama ce indicii am luat în considerație când am apreciat că cineva aparține unui tip temperamental sau altuia. Rău este când stereotipul se transformă în prejudecată: persoanele sangvine sunt superioare, cele melancolice nu au valoare socială, sunt incapabile de performanță, cele colerice sunt plasate în anticamera criminalității etc.

În Franța, în primele decenii ale secolului trecut, o serie de medici, precum Vincent Sigaud (1912), Marc Auliffe (1922) și F. Tissot (1935), au legat caracteristicile psiho-morale de unul sau altul dintre marile sisteme fiziologice, identificând patru tipuri umane:

1) „tipul digestiv", având corpul și capul ca o pară, în ceea ce privește constituția fizică, și o fire jovială, în ceea ce privește caracteristicile psihologice;

2) „tipul respirator", cu trunchi bine dezvoltat, ca un triunghi cu baza pe umeri, caracterizat prin energie și vitalitate;

3) „tipul muscular“, detectabil prin forma dreptunghiulară a capului și corpului și prin firea placidă și conciliantă;

4) „tipul cerebral“, care se particularizează prin statura măruntă, fața de mari dimensiuni, ca un triunghi cu vârful în jos și, asociate acestor caracteristici fizice, înclinația spre speculații abstracte și spre utopii (*vezi* Descamps, 1989/1993, 25).

Fără a cunoaşte această tipologie, mulți dintre noi sunt dispuși să folosească etichete de genul „Popescu este un tip intelectual, Georgescu un digestiv“ etc. Se fac astfel suprageneralizări care ne ajută să ne orientăm în hățișul relațiilor interpersonale, dar nu ne oferă în nici un caz o bază solidă pentru cunoașterea științifică a personalității.

Psihiatrul german Ernest Kretschmer (1888–1964) a publicat în 1921 lucrarea *Structura corpului și a caracterului*, care s-a bucurat de succes. Pe baza observațiilor clinice, Ernest Kretschmer a stabilit că persoanele picnice (gr. *pyknos*, gras) au temperament cicloid, iar persoanele de tip constituțional leptosom (gr. *leptosom*, corp subțire) au temperament schizoid. Între cele două extreme (cicloid – schizoid) se află tipul temperamental intermediar, cu o structură anatomo-morfologică atletică. Din punct de vedere psiho-moral, ciclotimicii ar fi „oameni dintr-o bucată“, spontani, dar incapabili să efectueze concomitent mai multe activități, având o slabă distribuție a atenției. Ciclotimicii au o gândire concretă, bogată în imagini plastice, fiind foarte buni povestitori. Se exprimă mai bine oral decât în scris. Sunt sugestionabili şi uşor de convins. Altruismul, generozitatea, căldura sufletească, sentimentul că „ai pe cine te baza“, spontaneitatea contactelor umane, senzația de bună dispoziție îi recomandă pe ciclotimici în relațiile interpersonale. La polul opus, schizotimicii s-ar caracteriza prin originalitate, înclinație spre analize abstracte și sistematizări riguroase. Au atenția larg distributivă. Schizotimicii devin mai degrabă scriitori originali decât oratori străluciți. Din punct de vedere caracterial, schizotimicii reprezintă puritatea, devotamentul pasionat, altruismul nelimitat, abnegația desăvârşită.

Chiar dacă tipologia lui Ernest Kretschmer a rămas doar ca moment în evoluția încercărilor de stabilire a somatotipurilor, este uimitoare asemănarea cu tipologia propusă de Carl Gustav Jung, în sensul că ciclotimicii sunt, de regulă, extravertiți, iar schizotimicii, în cele mai multe cazuri, introvertiți.

Fig. 3.8. *Carl Gustav Jung*

Psihiatrul elvețian Carl Gustav Jung (1875–1961) (Figura 3.8) a clasificat oamenii, după cum se raportează la mediul înconjurător, în două tipuri generale, extravertit și introvertit, la care a adăugat, firește, un tip intermediar. După psihiatrul elvețian, „cei care gândesc, simt și acționează sau, într-un cuvânt, trăiesc conformându-se *nemijlocit* condițiilor obiective și cerințelor acestora, atât în sens bun cât și în sens rău, sunt extraverți“ (C.G. Jung, 1921/1994, 17). Spre deosebire de tipul extravertit, tipul introvertit nu se orientează cu precădere după obiect, ci după factorii subiectivi. „Gândirea introvertită se orientează în primul rând după factorul subiectiv […]. Nu duce, aşadar, de la experiența concretă înapoi la lucrurile obiective, ci la un conținut subiectiv“ – spune Carl Gustav Jung (1921/1994, 71). Pentru exemplificare, psihiatrul elvețian se referă la Charles Darwin, care „ar putea reprezenta tipul de gândire extravertită normal; Immanuel Kant ar putea fi desemnat ca tip opus, ca tip de gândire

introvertită normal. După cum primul evocă faptele, al doilea evocă factorul subiectiv. Darwin se avântă spre vaste întinderi ale realității faptice obiective, în timp ce Kant se oprește asupra criticii cunoașterii în genere. Dacă luăm un Cuvier și i-l opunem pe Nietzsche, facem contrastul și mai puternic" (*idem*, 83).

Tipologia lui Carl Gustav Jung a fost dezvoltată de psihologul englez de origine germană Hans Jürgen Eysenck (1916–1997). Extravertitul este o persoană orientată spre lumea exterioară, evită singurătatea, caută inițiativa și în grup își asumă rolul de conducător, este agreat de ceilalți. Înfruntă riscul, este optimist, iubește viața plină de neprevăzut. Extravertitul tipic simte nevoia comunicării cu ceilalți, are mulți prieteni, acționează rapid, este gata de ripostă, tinde spre agresivitate și își pierde ușor stăpânirea de sine și controlul sentimentelor. În opoziție cu el, introvertitul se caracterizează prin centrarea asupra lui însuși, prin orientarea către sine. Persoanele introvertite sunt contemplative, liniștite, rezervate față de alții. Deosebit de sensibile, persoanele introvertite sunt înclinate mai mult spre lumea abstracțiilor decât spre viața practică, dau dovadă de timiditate și lipsă de încredere în ele însele. Își autoanalizează perpetuu sentimentele, iau lucrurile în serios și fac planuri de viitor, evitând acțiunea sub impulsul momentului, duc o viață ordonată.

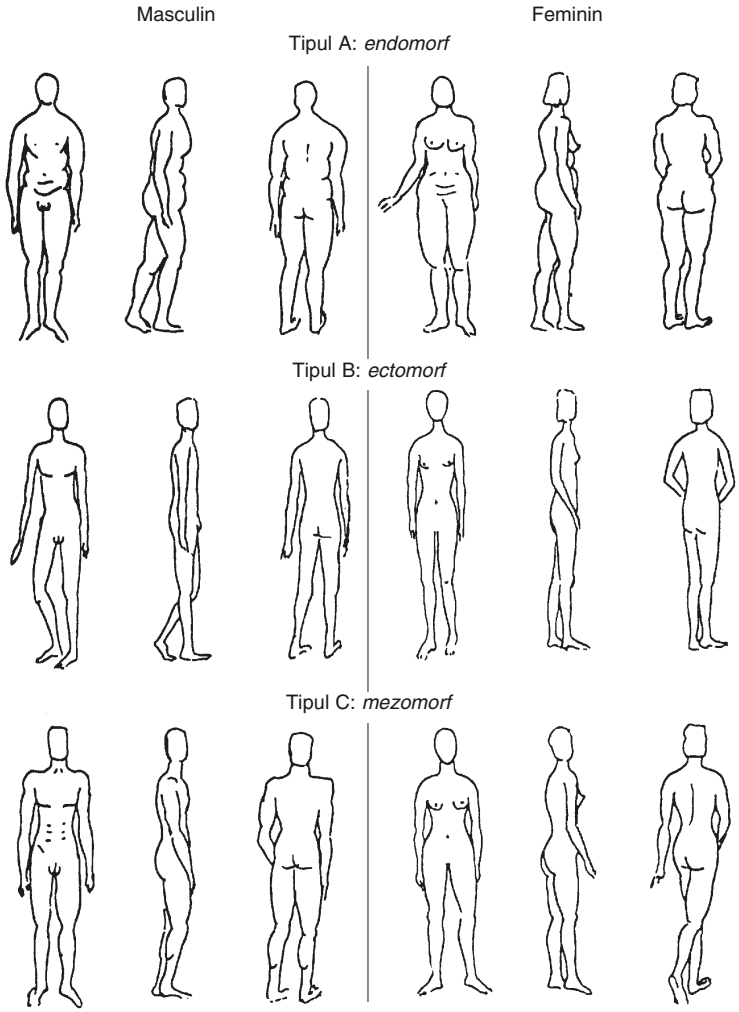
Gordon W. Allport (1961/1981, 71) manifestă o anumită rezervă față de tipologia lui Ernest Kretschmer, arătând că psihiatrul elvețian „nu avea o modalitate sigură de a măsura constituția fizică și a neglijat factorul vârstă: schizofrenia tinde să apară mai devreme în viață decât tulburările maniaco-depresive și într-un moment în care constituția fizică tinde să fie zveltă". În schimb, acordă credit tipologiei și modului de lucru ale profesorului William H. Sheldon, de la Universitatea Columbia, și ale colaboratorilor săi, Stanley S. Stevens și William Boose.

William H. Sheldon (1889–1977), de profesie medic, își bazează tipologia constituției corporale pe dominanța uneia dintre cele trei foițe blastodermice: „endomorful" are o constituție „rotunjită", burta mare, oasele și mușchii puțin dezvoltați (asemănător tipului picnic din clasificarea lui Ernest Kretschmer); „mezomorful" are o constituție fizică „pătrată", cu oasele și mușchii bine reprezentați (asemănător tipului „muscular"); „ectomorful" (astenic), caracterizat prin brațe și picioare lungi, dezvoltare musculară deficitară și constituție liniară (asemănător tipului leptosom în viziunea lui Ernest Kretschmer) (Figura 3.9). Conform teoriei lui William H. Sheldon, fiecărui tip constituțional îi corespunde un temperament de bază (Tabelul 3.3).

Tabelul 3.3. *Tipurile constituționale și temperamentale* (după W.H. Sheldon, 1940)

Tipul constituțional	Caracteristici fizice	Temperament	Caracteristici psihice
Endomorf	Aparatul digestiv dezvoltat; mușchii și oasele puțin dezvoltate; brațele scurte, constituție corporală „rotunjită".	Visceroton	Relaxare, reacții lente, instinctiv, sociabilitate, stimă de sine, amabilitate, automulțumire, somn adânc, atracție pentru confort și mâncare, toleranță.
Mezomorf	Oasele și mușchii bine dezvoltați; robuști, pielea groasă și păroasă, constituție corporală „pătrată".	Somatoton	Energic, dominator, atracție pentru risc, curaj, nevoie de autoafirmare și tendință spre aventură, buni luptători, claustrofobie, duritate față de suferința sa sau a altora.
Ectomorf	Extremități lungi; dezvoltare musculară deficitară; zvelt, fragil și delicat, constituție corporală liniară.	Cerebroton	Reacții rapide, încordat, anxios, reținut în gesticulație, ezitant, nevoie de singurătate, gândire introvertită, înclinații spre știință și filosofie, agorafobie și sociofobie.

Fig. 3.9. *Tipurile constituționale stabilite de W.H. Sheldon (1940)*



William H. Sheldon a imaginat și o modalitate mai precisă de măsurare a corpului uman, propunând să se acorde un punctaj de la 1 la 7 pentru fiecare dintre caracteristicile tipurilor endomorf, mezomorf și ectomorf care pot fi identificate la una și aceeași persoană. Astfel, fiecare individ primea nu una, ci trei note. Tipurile extreme notate cu 7–7–7 sau cu 1–1–1 sunt pure abstracții. În realitate se întâlnesc diferite combinații, ca spre exemplu: mai mult endomorf decât mezomorf și cu atât mai mult decât ectomorf (formula 5–4–2). În plus, diferitele părți ale corpului pot primi scoruri care în final vor fi însumate: torsul poate fi mezomorf aproape perfect (notat cu 6), picioarele ectomorfe medii (notate cu 4) ș.a.m.d. Astfel de tipuri constituționale au fost numite „tipuri displastice", corespunzând unor tipuri temperamentale mixte. William H. Sheldon a observat că unii bărbați prezintă asemănări corporale cu femeile, și viceversa. A denumit ginandromorfie „constituția feminină a bărbaților" și „constituția masculină a femeilor".

În cercetările realizate de William H. Sheldon şi colaboratorii săi (au fost fotografiați aproximativ 4 000 de studenți, față, spate şi profil) s-a găsit un coeficient de corelație r (*rho*) ridicat (+80) între tipurile constituționale (în număr de 76) şi tipurile temperamentale (a observat studenții timp de un an şi a măsurat, pe o scală cu şapte trepte, un număr de 50 de caracteristici psihologice) (Tabelul 3.4).

Tabelul 3.4. *Rezultatele testului de corelație r în cercetările lui W.H. Sheldon* (după M.-A. Descamps, 1989/1993, 30)

	Endomorf	Mezomorf	Ectomorf
Visceroton	+ 79	– 23	– 40
Somatoton	– 29	+ 82	– 53
Cerebroton	– 32	– 58	+ 83

Cercetările lui William H. Sheldon şi ale colaboratorii săi, între care Stanley S. Stevens (1906–1973) a rămas un nume de referință în teoria măsurării psihologice, au probat unitatea dintre corp şi psihic: corpul exprimă cu acuratețe caracteristicile psiho-morale. S-ar părea că avem dovada indubitabilă a acestui adevăr. Totuşi, alte cercetări (H. Winthrop, 1957; S. Diamond, 1967) au constatat o corelație moderată sau chiar o corelație zero (absența oricărei corelații). De acord cu Gordon W. Allport (1961/1981, 74), vom spune şi noi că „există ceva adevărat în formula lui Sheldon (un fapt care confirmă numai credința noastră tradițională în această paralelă fiziognomică)“. Fără a pretinde că atinge problema de fond (relația dintre constituția corporală şi caracteristicile psihologice ale persoanei), Marc-Alain Descamps (1989/1993, 32) aduce în discuție cercetări care confirmă că avem tendința de a asocia tipurilor constituționale anumite trăsături psiho-morale. M. Bruchon-Schweitzer (1981) a prezentat unui număr de 40 de adulți 18 planşe cu siluetele celor trei tipuri identificate de William H. Sheldon (bărbați şi femei, față, spate şi profil), cerându-li-se să facă portretul psiho-moral al persoanelor respective). A fost pus în evidență stereotipul legat de modul de atribuire a caracteristicilor psiho-morale în funcție de tipurile mezomorf, endomorf şi ectomorf. În cercetările proprii, Marc-Alain Descamps a găsit că tipul constituțional mezomorf este preferat, că femeile sunt mai severe în ceea ce priveşte evaluarea volumului corporal, apoi tinerii, care evaluează mai pozitiv corpurile musculoase (Tabelul 3.5).

Numeroase cercetări psihosociologice (Cavior *et al*., 1975; Kagan, 1964; Jones, 1957; Mussen şi Jones, 1957; Staffieri, 1967) au pus în evidență că „mezomorfismul reprezintă idealul cultural pentru bărbați“, că bărbații cu constituție corporală mezomorfă sunt considerați mai atractivi sexual şi mai eficienți fizic (S.B. Kaiser, 1985, 72). Se pare, de asemenea, că bărbații – cel puțin cei americani, pentru că cercetările au fost realizate în Statele Unite ale Americii, în anii ’80 ai secolului recent încheiat – apreciază la femei somatotipul mezomorf.

Tabelul 3.5. *Trăsăturile psiho-morale atribuite siluetelor reprezentând cele trei somatotipuri (N = 60)* (după M.-A. Descamps, 1989/1993, 33)

Tipul constituțional	Somatotipul masculin	Somatotipul feminin
Mezomorf	Trăsături dezirabile = 76: dinamic 45; sportiv 20; inteligent 7; curtenitor 4…	Trăsături dezirabile = 115: decisă 60: sigură pe sine 42; sociabilă 13…
	Trăsături indezirabile = 66; timiditate 22; înfumurat 21; agresiv 10; prost 9…	Trăsături indezirabile = 42: masculinitate 9; intolerantă 9; proastă 4…
Endomorf	Trăsături dezirabile = 55: gentil 21; calm 17; viguros 9; plin de viață 8…	Trăsături dezirabile = 76: maternă 19; infantilă 15; dulce 9; plină de viață 14, viguroasă 10; mulțumită de sine 9…
	Trăsături indezirabile = 92: apatic 74; complexat 9; antipatic 8…	Trăsături indezirabile = 63: neglijentă 36; complexată 17; proastă 6…
Ectomorf	Trăsături dezirabile = 67: inteligent 20; visător 18; gentil 13; riguros 2…	Trăsături dezirabile = 76: discretă 22; sigură pe sine 20; dulce 6; umor 4…
	Trăsături indezirabile = 64: închis în sine 22; timid 14: fragil 13; maniac 5; agresiv 4…	Trăsături indezirabile = 80: meschină 49; bolnăvicioasă 16; veștejită 15…

Fiziognomonia și frenologia

În prezent, se acceptă că există trei mari clase de fizionomii: a) negroidă (ochi mari și rotunzi, nas cu nări largi, buze groase, pielea și părul negru); b) caucaziană (ochi de mărime medie, albaștri, nas pregnant, buze de grosime medie, pielea albă, părul blond); c) mongoloidă (ochi de culoare închisă, nasul scurt, buze subțiri, pielea gălbuie, părul de culoare închisă). Aceste caracteristici, fiind relativ stabile și, în bună măsură, independente de voința indivizilor, nu constituie un cod de comunicare nonverbală (J.K. Bourgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 53). Totuși, ele trebuie luate în considerare în încercarea de a identifica subcultura sau cultura căreia îi aparțin persoanele. Trebuie însă avut în vedere și faptul că există, în cadrul fiecărei clase de fizionomii, mari variații de la o comunitate la alta și, în cadrul comunităților, de la o persoană la alta. În plus, unele caracteristici pot fi modificate în acord cu standardele de frumusețe (vopsirea părului, chirurgie plastică, cosmetică etc.).

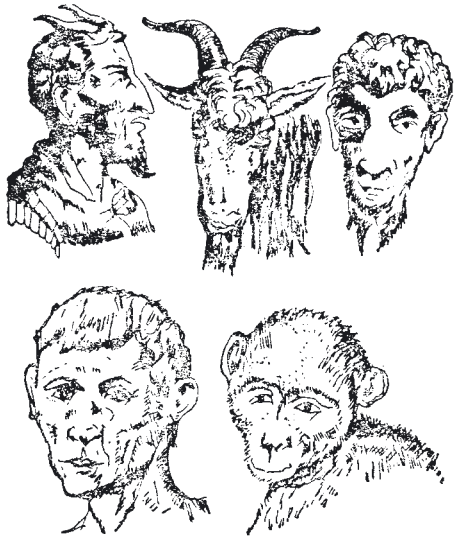
Chipul omului nu este mut; el ne spune ceva despre viața psihică a persoanei. „Fața, ca element unic, fizic, maleabil și public, este primul simbol al *self*-ului“ – aprecia Anthony Synnot (1989, 607). Unicitatea rezultă din aceea că nu există doi oameni care să aibă fețele identice. În buletinul de identitate sau în pașapoarte suntem identificați prin fotografia feței, nu a altor părți ale corpului. Fața constituie un element fizic; este, „ca urmare, intimă și personală, dar fața este în același timp «făcută», «înfrumusețată» și subiect al modei“ (*ibidem*). Deși fața ne aparține, ea se arată celorlalți, este publică. În fine, fața este maleabilă pentru că, prin cei optzeci de mușchi faciali, pot fi compuse peste 7 000 de expresii – spune Anthony Synnot. „Omul cu o mie de fețe“ nu constituie o excepție. Fiecare dintre noi prezentăm mii și mii de fețe. Dintre toate, una singură credem că ne reprezintă și „o compunem“ ori de câte ori vrem

să arătăm cine suntem. Iată de ce rupem fotografiile care nu ne reprezintă și le păstrăm pe cele în care credem că suntem noi cu adevărat.

Anaxagora (500–428 î.e.n.), filosoful grec condamnat la moarte pentru necredința în zei, spunea: „Ceea ce se arată este o imagine a ceea ce nu poate fi văzut". Filosofii din Antichitate nu puteau să nu facă legătura între suflet și „ovalul luminos" al ființei. Îi obliga să recunoască această legătură concepția dominantă a unității universului. Într-o lucrare deloc conformistă, psihiatrul sovietic Vladimir Levi (1975/1978) face trimitere la „titanul Antichității", care aprecia că „oamenii ale căror brațe ajung la genunchi sunt îndrăzneți, viteji, cinstiți și spontani în raporturile cu ceilalți. Omul cu păr zbârlit este fricos. Oamenii care au buricul nu la mijlocul pântecului, ci mult mai sus, n-au o viață lungă și sunt impotenți. Omul cu gură lăbărțată e îndrăzneț și cutezător" (*apud* Levi, 1975/1978, 9). În cea mai veche lucrare de fiziognomonie, de numai 24 de pagini, intitulată *Physiognomonica* și atribuită lui Aristotel, se recurgea la o translație, de altfel denunțată de știința modernă, de la animal la om: nasul butucănos ca botul boului constituie un semn de lenevie, nasul cu nările depărtate, ca ale porcului, trădează prostia, nasul proeminent, ca un cioc de corb, exprimă imprudența etc. Se presupunea că dacă figura unui om prezintă asemănări cu înfățișarea unui animal, atunci va avea și caracteristicile respectivului animal: dacă fața lui sugerează botul unei vulpi, atunci va avea un caracter viclean; o figură leonină va exprima vitejie ș.a.m.d. Dincolo de astfel de speculații, peste care se poate trece cu vederea, Gordon W. Allport (1961/1981, 52) consideră că în *Physiognomonica* lui Aristotel „trei aserțiuni își găsesc un sprijin în cercetarea și teoria modernă: a) deși judecățile pot fi bazate pe orice trăsătură mobilă, cele mai revelatoare sunt expresia facială, mișcările și gesturile; b) «este o prostie să te bazezi pe un singur semn; vei avea mai mare încredere în concluziile tale când găsești câteva semne care împreună indică un singur drum»; c) structura oaselor, țesutul corpului și corpul (constituția) dezvăluie ceea ce este înnăscut și relativ neschimbător (temperamentul), în timp ce structura musculară și mișcarea dezvăluie trăsăturile dobândite ale personalității".

„Fiziognomonia animală" fondată de Aristotel a fost preluată și dusă până la limită în Evul Mediu, când „științele oculte" au exploatat doctrina unității universului, punând în corespondență sufletul cu zodiacul și figura omului cu cele șapte animale zodiacale. Așa s-a ajuns să se vorbească despre „oameni lunatici", sau „marțieni", sau „jupiterieni" și să se identifice chipuri umane de „tip bovin" sau „leonin" ș.a.m.d. Astrologii studiau bolta cerească pentru a evalua caracterial oamenii și pentru a le prezice viitorul. În secolul al XV-lea, în preocuparea pentru cunoașterea individualității psiho-morale s-a produs o deplasare spectaculoasă: medicii au luat locul astrologilor. S-a trecut de la studiul poziției planetelor pe bolta cerească la observarea atentă a trăsăturilor feței. În perioada Renașterii, s-au înmulțit considerabil tratatele despre fizionomii și, o dată cu ele, și speculațiile în jurul semnelor prevestitoare de fericire sau nenorocire. Cine s-ar mai gândi azi că ridurile ar putea prezice soarta omului? Cine ar lua în serios concluzia că o figură umană vag asemănătoare cu cea a unui berbec trădează firea încăpățânată a omului? Și totuși… În secolele al XVI-lea și al XVII-lea astfel de asocieri se bucurau de credit. Lucrarea *De Humana Physiognomonia* a lui Gian-Battista Porta, apărută în anul 1602, a contribuit semnificativ la fondarea „științei fiziognomoniei" (Figura 3.10).

Fig. 3.10. *Imagini din* De Humana Physiognomonia *(1602)*



Anumite „semne“ – configurația buzelor, a nasului, a bărbiei etc. – au fost puse în strictă corespondență cu caracteristicile psiho-morale. Filosoful englez Francis Bacon (1561–1626) credea că fiziognomonia „este o artă profitabilă, care ne îngăduie să-i deosebim pe cei buni de cei răi, pentru a-i frecventa pe unii şi a-i evita pe ceilalți“.

Johann Kaspar Lavater (1741–1801) (Figura 3.11) a reprezentat momentul de glorie al fiziognomoniei, dar şi începutul amurgului ei. Lucrarea lui *Despre fiziognomonie* (1775) a cunoscut numeroase ediții (până în 1885, nu mai puțin de 18 ediții). „Dacă vrei să cunoşti firea unui om, priveşte-i fața“ – afirma Johann Kaspar Lavater, care a formulat o sută de reguli pentru a întreprinde cu succes acest lucru. Voga fiziognomoniei s-a datorat calităților de excepțional observator al comportamentelor expresive de care a dat dovadă Johann Kaspar Lavater, care credea că evaluarea psihologiei unei persoane după trăsăturile şi proporțiile feței depinde de bunăvoința lui Dumnezeu şi de calitățile mistice ale celor aleşi. Johann Kaspar Lavater era pastor. Spovedaniile enoriaşilor lui din Zürich l-au ajutat să compună un album al fețelor umane, la care a adăugat caracterizări psihologice laconice sau mai ample, nu de puține ori surprinzătoare prin profunzime şi veridicitate (deşi a înregistrat şi eşecuri lamentabile, cum s-a întâmplat când a confundat un criminal condamnat la moarte cu un om politic al vremii). Cu toate că faima pastorului elvețian cucerise Europa (la şedințele sale de fiziognomonie lua parte societatea înaltă a timpului) şi partizanii lui îl considerau un adevărat profet, criticii fiziognomoniei nu au întârziat să apară.

Fig. 3.11. *Johann Kaspar Lavater*

Fig. 3.12. *G.C. Lichtenberg*

Cel mai înverşunat critic al lui Johann Kaspar Lavater a fost filosoful şi fizicianul Georg Christoph Lichtenberg (1742–1799) (Figura 3.12), care „a atacat fiziognomonia într-un eseu în care a expus cu o măiestrie până azi neegalată teza conform căreia nu trebuie să ne bizuim pe aparențe“ (Levi, 1975/1978, 12). Georg Christoph Lichtenberg i-a reproşat lui Lavater că vede mai multe lucruri în nasurile scriitorilor decât în opera lor (aluzie la faptul că Johann Kaspar Lavater afirmase că geniul lui Goethe era dezvăluit de forma vârfului nasului acestuia) şi că, dacă ar fi să aplicăm în practică învățăturile fiziognomoniei, ar trebui să-i spânzurăm pe unii oameni pentru forma nasului lor, chiar înainte de a fi comis vreo crimă.

În *Fenomenologia spiritului* (1807), Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770–1831), cel mai de seamă reprezentant al filosofiei clasice germane, a respins, de asemenea, fiziognomonia ca știință. Spre deosebire de Hegel, filosoful german Arthur Schopenhauer (1788–1860) a fost un adept convins al fiziognomoniei. Într-unul din celebrele sale eseuri scria: „Ceea ce exteriorizează omul este o imagine a ceea ce este în interior şi faţa este o expresie şi o revelare a caracterului“ (*apud* A. Synnott, 1989, 627).

Fig. 3.13. *Cesare Lombroso*

În a doua jumătate a secolului al XIX-lea, Cesare Lombroso (1835–1909) (Figura 3.13) a încercat să depisteze răufăcătorii după stigmatele figurii şi după conformația craniului. În lucrarea *Uomo criminale* (1876), medicul penitenciarelor din Padova susținea că infractorii pot fi identificați după maxilarele lor masive, proeminența deosebită a pomeților, orbitele şi arcadele supraorbitale exagerat reliefate, urechile clăpăuge și cărnoase. Iată cum îi descria Cesare Lombroso pe cei înclinați spre viol: urechi lungi, cranii turtite, ochi oblici foarte apropiați, nas turtit, lungimea excesivă a bărbie. Hoții s-ar identifica prin mobilitatea obrajilor, ochii mici, îngrijorați şi în permanentă mişcare, sprâncene stufoase, nasul turtit, fruntea joasă. Ucigaşii, în fine, s-ar particulariza prin craniu îngust, maxilare puternice, umerii obrajilor proeminenți.

Cât de hazardat este să dai crezare semnelor figurii lombroziene? Să ne gândim că Johann Wolfgang von Goethe (1749–1832) avea fruntea joasă şi teşită, după cum rezultă din portretele sale din anii 1777–1778. Este adevărat că în ultimii săi ani de viață o serie de pictori l-au înfățişat pe cel mai de seamă scriitor, gânditor şi om de ştiință german cu o frunte înaltă, foarte proeminentă (A. Zedies, citat de V.F. Birkenbihl, 1979/1999, 38). La fel au procedat mai târziu şi sculptorii (vezi *Larousse*, p. 1260), care, în semn de respect pentru genialul autor al dramei *Faust*, i-au înălțat fruntea, probabil pentru ca să nu contrazică teoria lui Cesare Lombroso.

Fiziognomonia a înregistrat o anumită revigorare în secolul XX prin reapariția preocupărilor privind „caracterologia“ şi prin încercările de aplicare a ei, inclusiv a „fiziognomoniei chineze şti“, în lumea afacerilor. Parcă scrise cu patru sute de ani în urmă, multe lucrări redactate azi susțin aceleași speculații depăşite de cunoaşterea ştiințifică. Reproducem, într-o formă

sintetică (Tabelul 3.6), corespondența pe care o face Clément Blin (1996/2002, 23-24) între forma nasului și caracteristicile psiho-morale ale persoanei.

Tabelul 3.6. *Corespondența dintre forma nasului și caracteristicile psiho-morale ale persoanelor* (după C. Blin, 1996/2002, 23-24)

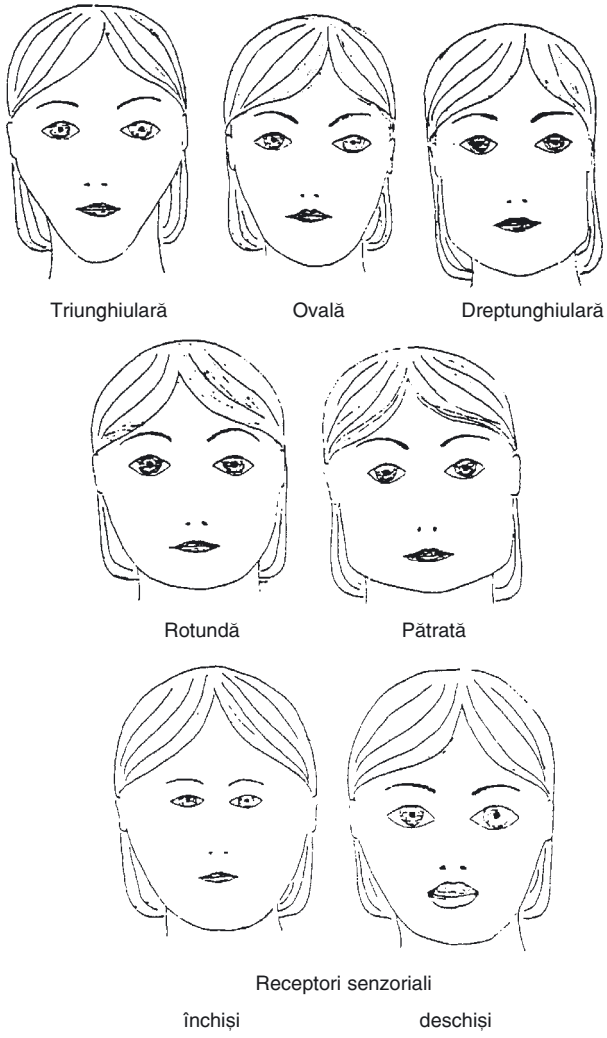
Nasul	Caracteristicile psiho-morale ale persoanei
Puțin proeminent (mic, scurt)	[Fire] rezervată, modestie, indecizie, inhibiție
Proeminent (mare, lung)	Extravertire, afirmare, alegere, decizie, ambiție
Drept	Sensibilitate, delicatețe
Concav (vârful ridicat)	Receptivitate, încredere, adaptare
Cocoșat	Perspicacitate, subtilitate
Cârn	Capricios, curios, impulsiv, spiritual
Convex	Voluntar, autoritar, organizator, dominator
Căzut (cu vârful căzut)	Serios, rezervat, prudent, chibzuit, răbdător, melancolic
Coroiat	Îndrăzneț, întreprinzător, independent (autodeterminare)
Linia nasului subțire	Delicatețe, discernământ (rezistență nervoasă)
Linia nasului lată	Putere, vitalitate (rezistență organică)
Extremitate rotundă	Bunăvoință, sensibilitate puțin nuanțată
Extremitate ascuțită	Neîncredere, critic, impertinență, ascetism
Extremitate bilobată	Spirit duplicitar, ambivalent, viclean, descurcăreț
Bază îngustă (strâmtă)	Retragere în sine, cerebralitate, control
Bază largă (dilatată)	Extravertire, puterea instinctelor, impulsivitate

Ca să dăm crezare unor astfel de corespondențe, ar trebui să știm care a fost metoda prin care s-au colectat datele, ce conținut au termenii cu ajutorul cărora s-au făcut caracterizările psiho-morale, care este universul populației vizate (întreaga populație de pe Terra, africanii, asiaticii, europenii etc.). Ar trebui, de asemenea, să ne debarasăm de cunoştințele acumulate în domeniul psihologiei științifice, dând crezare unor observații nesistematice şi mai ales necontrolate – ceea ce ni se pare absurd. Totuși, pe piața de carte din România asemenea lucrări au succes la vânzare. *Sancta simplicitas*!

Suntem programați ereditar să reacționăm diferit când percepem diferite fețe. „Puii de om“, cu fața numai ochi şi obrajii de faianță, cu fruntea bombată şi capul mult prea mare în raport cu corpul, declanşează aşa-numitul „comportament parental de ocrotire“. Noi credem că atractivitatea „figurilor drăgălaşe“ – despre care vom discuta când vom analiza mesajele figurii umane – se bazează pe această programare ereditară.

Constatarea că reacționăm diferit după cum percepem anumite caracteristici ale feței se verifică şi în cazul persoanelor considerate atractive din punct de vedere fizic. Există, cel puțin în cultura occidentală, o preferință pentru fețele ovale, mai ales când este vorba despre femei. În 1984, Marc-Alain Descamps, E. Mevel şi E. Jeanberné au făcut următorul experiment: au prezentat unui număr de 48 de persoane (24 de bărbați şi 24 de femei, câte 12 introverți şi 12 extraverți din fiecare sex) şapte desene reprezentând tot atâtea tipuri de fețe de femei (Figura 3.14), cerându-li-se să le clasifice în ordine, în funcție de preferința lor, să le asocieze unul sau mai multe adjective (după o listă alcătuită de către cercetători) şi să indice meseria persoanelor din desene.

Fig. 3.14. *Cele șapte tipuri de figuri feminine utilizate în experiment*
(după M.-A. Descamps, 1989/1993, 51)



S-a constatat preferința, în primul rând, pentru femeile cu față ovală (indice + 65), apoi pentru cele cu fața rotundă (indice +11). Celelalte tipuri de fețe au produs o impresie negativă: fața triunghiulară (-4), fața dreptunghiulară (-8), fața pătrată (-25). Fața cu receptorii senzoriali de dimensiuni mari (ochi, nări, buze) este preferată (indice +6,5) celei cu receptorii senzoriali de dimensiuni reduse. S-a constatat, de asemenea, că funcționează un stereotip în atribuirea caracteristicilor psiho-morale diferitelor tipuri de fețe, precum și prejudecata asocierii dintre tipul feței și profesie. O investigație asemănătoare a avut ca stimuli șapte desene ale tipurilor de fețe masculine, cu aceleași caracteristici și denumiri ca în experimentul anterior. Cu puține deosebiri, rezultatele celui de-al doilea experiment, realizat tot în 1984 de Marc-Alain Descamps în colaborare cu C. Figeac și A. Lewkovitch, susțin concluziile amintite (Tabelul 3.7).

Tabelul 3.7. *Asocierea dintre caracteristicile psiho-morale și tipurile de fețe ale femeilor și bărbaților în experimentele realizate de Marc-Alain Descamps* et al. (după M.-A. Descamps, 1989/1993, 52-56)

Tipul feței	Femeilor/caracteristici psiho-morale și profesii	Bărbaților/caracteristici psiho-morale
Ovală	Persoană plăcută, calmă, chibzuită, serioasă. De profesie, infirmieră.	Persoană plăcută, calmă, deschisă, de încredere, amabilă, sensibilă.
Rotundă	Persoană deschisă, voioasă, amabilă, plină de viață, înțelegătoare, sensibilă, tolerantă, plăcută, dar puțin cam apatică, influențabilă, indecisă, supusă, stearsă, rezervată, sceptică. De profesie, vânzătoare.	Persoană plină de viață, veselă, bonomă, îngăduitoare, gurmandă.
Pătrată	Persoană încăpățânată, decisă, voluntară, autoritară, dură, hotărâtă, severă, tenace, exigentă. De profesie, cadru de conducere sau militar.	Persoană virilă, puternică, voluntară, sigură de sine.
Dreptunghiulară	Persoană energică, voluntară, autoritară, dură, severă, grosolană, exigentă. De profesie, șef de atelier.	Persoană sportivă, curajoasă, decisă, autoritară.
Triunghiulară	Persoană serioasă, plăcută, tristă, timidă. De profesie, profesoară sau artistă.	Persoană intuitivă, visătoare, inteligentă, subtilă.
Cu receptorii senzoriali mari	Persoană deschisă, senzuală, expansivă, plină de viață, seducătoare. De profesie, stewardesă.	Persoană plină de viață, bonomă, veselă, amuzantă, îngăduitoare, gurmandă, satisfăcută de sine.
Cu receptorii senzoriali mici	Persoană închisă în sine, timidă, puțin inteligentă, misterioasă, ascunsă. De profesie, muncitoare.	Persoană închisă în sine, rece, severă, rigidă, taciturnă, dezagreabilă, anxioasă, arțăgoasă.

Dincolo de faptul că a pus în evidență stereotipurile legate de fața femeilor și a bărbaților, Marc-Alain Descamps (1998/1993, 48) aduce în discuție rolul elementelor constitutive ale feței și capului (fruntea, ridurile, ochii, nasul, gura, bărbia, urechile, părul) în formarea impresiei despre ceilalți. Nu vom reține aceste considerații. Literatura problemei este extrem de bogată în tipologii: J. Brun-Ros, de exemplu, descrie 81 de tipuri de nas, 58 de frunte, 50 de bărbie, 43 de ochi, 18 de buze etc. Cu astfel de tipologii nu se poate lucra, dat fiind numărul enorm de combinații ce pot apărea. Este totuși de reținut că, după Marc-Alain Descamps, nasul este organul care vorbește cel mai mult. Ideea nu este chiar nouă. În secolul al XIX-lea se bucura de credit, dacă avem în vedere că în 1848 la Londra vedea lumina tiparului o lucrare cu titlul *Nasologia: Sau sugestii pentru o clasificare a nasurilor* (*Nasology: Or Hints Towards a Classification of Noses*) de Eden Warwick. Nasul este considerat omologul penisului sau al clitorisului, după cum buzele femeilor sunt omoloagele labiilor organului genital. În magazinele cu suveniruri din Amsterdam turiștii pot cumpăra sau pot fi mirați să vadă o pereche de ochelari fixată pe un penis – se înțelege, din material plastic – întocmai ca pe nas. Conform „teoriei autoimitației" propusă de etologul Desmond Morris (1967/1991, 63), „sânii pronunțați, emisferici ai femelei trebuie cu siguranță să fie copii ale feselor cărnoase, iar buzele roșii, puternic definite ale gurii trebuie că sunt copii ale labiilor roșii". Între alte argumente în susținerea teoriei autoimitației, etologul britanic se referă la folosirea de către femei a rujului (se știe că în stimularea sexuală atât buzele, cât și labiile genitale își accentuează roșeața prin

intensificarea vascularizației sangvine). Moda „rujării“ cu albastru-auriu, cu verde etc. nu sprijină în nici un caz supozițiile lui Desmond Morris.

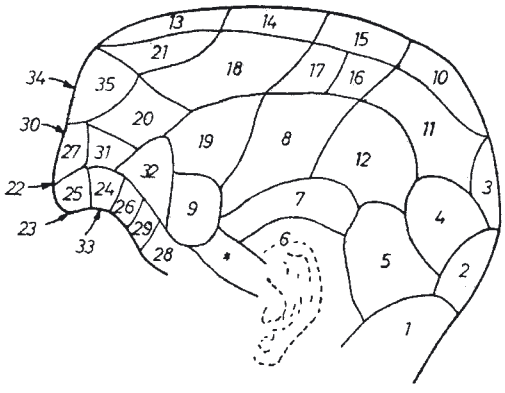
Frenologia

Spre sfârșitul secolului al XVIII-lea s-a inventat o nouă știință, „frenologia“, care pretindea că nu fața, ci craniul, cu protuberanțele lui, oferă cheia descifrării caracteristicilor psiho-morale ale oamenilor. „Noua știință“ susținea că „bosele“ – protuberanțe ale cutiei craniene, ușor identificabile prin pipăire – ar exprima dezvoltarea zonelor corticale subiacente, responsabile de anumite funcții intelectuale sau răspunzătoare de comportamentele morale ale indivizilor. Medicul vienez Franz Joseph Gall (1758–1828), părintele frenologiei, de fapt al „organologiei“, cum îi plăcea să o numească, a stabilit „harta cranioscopică“, incluzând 27 de bose sau „organe“ (ale facultăților intelectuale, aptitudinilor și dispozițiilor morale). Franz Joseph Gall credea că facultățile morale și intelectuale sunt înnăscute.

În secolul al XIX-lea „hărțile frenologice“ au dobândit o recunoaștere largă printre oamenii de știință, care s-au străduit să inventarieze cât mai multe bose, descoperind noi și noi „organe“. Termenul de „frenologie“ a fost inventat de Thomas Forster și popularizat de asistentul lui Franz Joseph Gall, după ce s-a despărțit în 1815 de magistru. Johan Gaspar Spurzheim (1776–1832), căci despre el este vorba, prin lucrările sale (în special *Phrenology, or the Doctrine of the Mind*, publicată la Londra în 1825), ca și prin conferințele ținute în Anglia și America, inclusiv la Universitatea Harvard, unde a fost bine primit, a contribuit masiv la difuzarea cunoștințelor de frenologie. Reproducem harta frenologică utilizată de Johan Gaspar Spurzheim (Figura 3.15). Mai târziu, frenologul american J.W. Refield a descoperit aproape două sute de astfel de organe pe care le-a trecut sistematic pe hartă (Figura 3.16).

Pe parcursul secolului XX au fost destul de numeroase încercările de modernizare a frenologiei. În acest sens, au adus contribuții psihiatrul britanic Bernard Hollander (1864–1934), care a publicat lucrarea *Scientific Phrenology* (1902), psihologul belgian Paul Bouts (1900–1999),

Fig. 3.15. *Harta frenologică a lui J.G. Spurzheim* (1825)

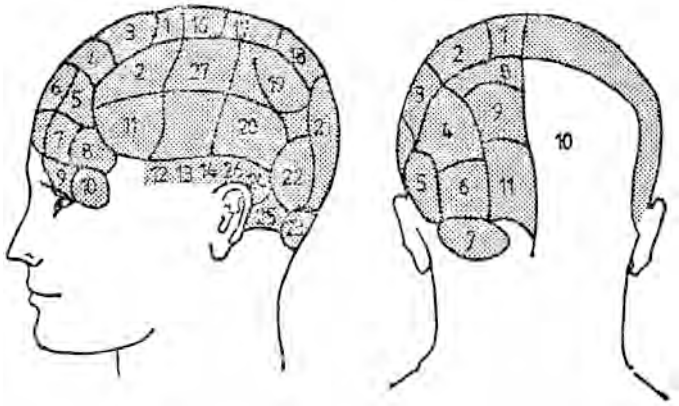


Forțele și organele psihicului

1. Amativitate
2. Dragoste pentru urmași
3. Tendința de a locui mereu în același loc
4. Aderență
5. Combativitate
6. Destructivitate
7. Secretivitate
8. Dorință de acaparare
9. Inventivitate
10. Respect față de sine
11. Dorință de aprobare
12. Prudență
13. Bunăvoință
14. Venerație
15. Fermitate
16. Conștiință
17. Speranță
18. Caracter miraculos
19. Idealitate
20. Voioșie
21. Imitație
22. Individualitate
23. Configurație
24. Mărime
25. Greutate și rezistență
26. Colorit
27. Orientare
28. Calcul
29. Ordine
30. Eventualitate
31. Timp
32. Melodie
33. Limbaj
34. Comparație
35. Cauzalitate

care a propus formarea unei științe de sine stătătoare, „fiziognomia“, prin integrarea perspectivelor frenologiei, tipologiei și grafologiei. În fine, în 1983 psihiatrul Peter Cooper a fondat „The London Phrenology Company Ltd.“, cu scopul de a repune în drepturi moștenirea lui Franz Joseph Gall.

Fig. 3.16. *Harta frenologică*



Așa cum aprecia Gordon W. Allport (1961/1981, 58-64), frenologia a debutat ca o încercare onestă de a descoperi elementele fundamentale ale personalității, dar s-a transformat treptat într-o escrocherie foarte rentabilă pentru promotorii ei. Lucrarea lui Franz Joseph Gall (*Anatomie et physiologie du système nerveux en général, et du cerveau en particulier, avec observations sur la posibilité de reconnaître plusieurs dispositions intellectuelles et morales de l'homme et des animaux par la configuration de leur tête*, 4 volume, publicate între 1810 și 1819, revăzută în 1825 și tradusă în engleză în 1935) prefigurează psihologia diferențială și psihofiziologia. După ce a cunoscut o adevărată vogă, frenologia a fost respinsă și catalogată drept „pseudoștiință“. Astăzi, criticile sunt mai nuanțate. Totuși, puțini sunt cei care îi acordă credit total. Autorii acestei lucrări nu se numără printre ei.

Fața – „ovalul luminos“

Oricât de seducătoare ar fi la prima vedere, fiziognomonia și frenologia nu sunt propriu-zis științe, chiar dacă au contribuit prin unele date de observație la dezvoltarea cunoașterii personalității. Afirmații de tipul „Fața relevă nu numai starea de spirit a persoanei, dar și caracterul, sănătatea, personalitatea, viața sexuală, popularitatea, abilitatea de a face bani, statusul social și aspirațiile“ (M.L. Knapp, 1980, 179) sau pretenții de tipul „Arătați-mi fața mamei dv. și eu vă voi spune cine sunteți“ (K. Gibran, 1962) sunt calificate de către Anthony Synnott (1989, 616), de la care am împrumutat aceste exemple, drept „extravagante și nesubstanțiale“. Cercetările moderne nu au găsit nici o corelație statistic semnificativă între arhitectura feței sau a craniului și trăsăturile psiho-morale. Chiar localizarea zonală strict delimitată a funcțiilor cerebrale este astăzi pusă sub semnul întrebării. Încercările recente de repunere în drepturi a fiziognomoniei sunt privite cu scepticism de către oamenii de știință, deși unele rezultate

experimentale bine controlate sunt tulburătoare. De exemplu, revista *Psychology Today* (februarie, 1982) comunică rezultatele surprinzătoare, ca să nu spunem șocante, la care au ajuns Roger Squier (SUA) și John Mew (Marea Britanie). Studiind biografiile standard și răspunsurile la chestionarele de personalitate, corelate cu radiografiile faciale, cei doi cercetători au ajuns la concluzia că oamenii cu față prelungă și bărbia ascuțită sunt mai degrabă veseli, insistenți peste măsură și cu spirit practic, totuși puțin cam naivi. Oamenii cu fața scurtă și pătrată sunt, de regulă, capricioși, imaginativi și foarte perspicace. Revista menționată ne mai informează că, pe baza biografiilor întocmite după un anumit punctaj, Roger Squier a reușit să descrie cu exactitate trăsăturile feței unor persoane pe care nu le-a văzut niciodată. Astfel de date de cercetare urmează să fie explicate, nu respinse. Se acceptă cvasigeneral că „fața indică vârsta, genul, rasa – cu un anume grad de acuratețe –, de asemenea starea de sănătate și statusul socio-economic, starea de spirit și emoțiile și, probabil, caracterul și personalitatea" (A. Synnott, 1989, 607)

În ceea ce ne privește – așa cum ne-am mai pronunțat (A. Chelcea și S. Chelcea, 1986, 84-89) –, acordăm credit abordării relației dintre figură și psihologia oamenilor sugerată de Marcel Sendrail (1967/1983), bazată pe interacțiunea psihic/fizionomie. Nu este exclusă, firește, influența elementelor exterioare acestei relații (de exemplu, hiperactivitatea glandelor endocrine poate marca atât fața oamenilor, cât și psihologia lor), dar, abstracție făcându-se de cazurile patologice, acțiunea reciprocă dintre chip și personalitate poate întemeia ceea ce savantul francez a denumit „știința figurii omenești". Aducem câteva argumente în acest sens.

Trăsăturile feței bine proporționate, conform canoanelor de frumusețe acceptate într-o anumită societate, la un anumit moment dat, generează – de cele mai multe ori – o fire optimistă, încredere și stimă de sine, spirit de colaborare, bunătate și îngăduință față de alții, chiar ingeniozitate. Persoana privită cu simpatie datorită chipului ei plăcut răspunde cu același sentiment de simpatie. Contactele umane îi produc satisfacție și, ca urmare, caută să le inițieze și să le întrețină. Fiind totdeauna acceptată cu plăcere în comunicarea interumană, o astfel de persoană își exersează și își dezvoltă capacitatea de exprimare a ideilor, dobândește curajul de a afirma puncte de vedere personale, devine – în cele din urmă – mai… inteligentă. Pe de altă parte, o figură umană disproporționată nu lasă nemodificată psihologia persoanei. William Shakespeare prezintă în drama istorică *Richard al III-lea* un caz exemplar. Reproducem un fragment din monologul lui Richard, duce de Gloucester (mai târziu regele Richard al III-lea), în traducerea lui Dan Duțescu (1964):

Dar eu, ce nu-s strunjit pentru hârjoane
Și nici să mă răsfăț în dulci oglinzi,
Eu, crunt, ciuntit, ce nu pot să mă-nfoi
Pe lângă-o nimfă legănată-n șolduri;
Eu, cel necumpănit deopotrivă,
Prădat la trup de firea necinstită,
Ne-ntreg și scâlciat, prea timpuriu
Zvârlit în lumea așa vie, și-încă
Așa pocit, scălâmb, că pân' și câinii
Mă latră când șonticăiesc pe drum […]
Deci, cum n-am să pot să fiu nici curtezan,

Nici să mă-mbii la galeșe taifasuri,
Mi-am pus în gând să fiu un ticălos,
Urând huzurul zilelor de azi.
(Actul I, scena 1)

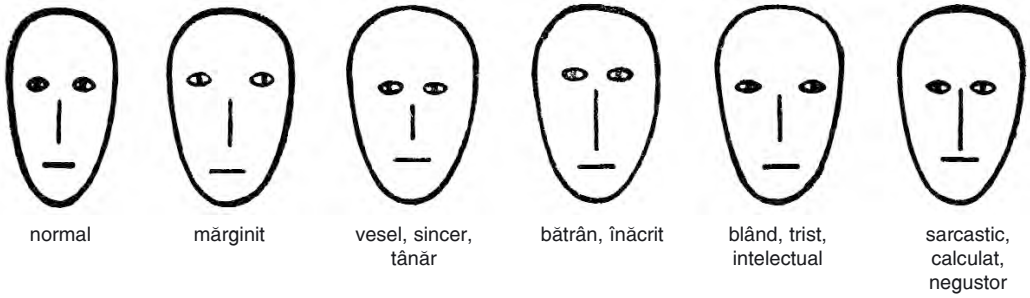
Comentariile ni se par de prisos. Ne permitem doar să semnalăm natura probabilistă a relației dintre portret și personalitate. Nu este exclus ca un chip hidos, compensatoriu, să conducă la formarea unei personalități de o desăvârșită frumusețe psiho-morală. Apoi, tot în perspectivă psihosociologică, se cuvine să atragem atenția asupra riscurilor de a stabili corespondențe directe, punct cu punct, între o trăsătură fizionomică și o însușire psiho-caracterială. Eliminarea prejudecăților bazate pe asemenea corespondențe curăță terenul pentru studierea sistematică a comunicării nonverbale. Nu au nici un temei asociațiile care se fac, la nivelul cunoașterii spontane, între înălțimea frunții și inteligență, între viclenie și buzele subțiri sau între senzualitate și buzele cărnoase, între divergența axelor oculare și înclinația spre visare etc. Astfel de prejudecăți populează „mahalalele psihologiei": sprâncenele drepte exprimă obiectivitate, cele arcuite, subiectivitate; sprâncenele unite sunt semnul ideilor fixe, iar cele foarte depărtate, semnul sensibilității; sprâncenele abia conturate denotă delicatețe, iar cele groase, tărie de caracter. Urmând parcă aceste prejudecăți, femeile își pensează sprâncenele, în timp ce bărbații și le zbârlesc…

Dar nu numai configurația externă înrăurește viața psihică a omului; și trăirile psihice își pun în timp amprenta asupra figurii fiecăruia dintre noi. Suferința fizică și psihică sapă pe obraji urme de neșters. Colțurile gurii păstrează în cutele formate bucuria sau tristețea. Pe frunte, șanțurile adânci povestesc despre furtunile interioare. Fericirea dă strălucire chipului uman. Nu totdeauna, dar probabilitatea de influențare depășește hazardul. Iată pentru ce credem că „știința figurii omenești" nu este prea veche, ci, dimpotrivă, prea nouă. Ne place să credem că cercetarea științifică riguroasă a interacțiunii dintre procesele psihice și fizionomie va arăta că și în acest domeniu „formele semnifică".

Elementele componente ale feței

Cercetările experimentale de până acum au arătat că diferite elemente ale feței (fruntea, sprâncenele, ochii, nasul, gura, bărbia), luate separat și în combinație, influențează formarea impresiei despre celălalt. În acest sens, sunt citate experimentele realizate de E. Brunswik și Lotte Teiter (1937). Cei doi psihologi germani au prezentat 41 de „fețe schematice" subiecților de experiment, solicitându-le să le evalueze sub raport psiho-moral. Fețele schematice se diferențiau după distanța dintre globii oculari, înălțimea frunții, poziția și lungimea nasului și după poziția gurii. S-a constatat că există o anumită omogenitate a aprecierilor (Figura 3.17) și că gura – nu ochii, cum cred cei mai mulți – reprezintă trăsătura facială cea mai importantă pentru formarea impresiei. Rămâne deschisă problema validității externe a acestor experimente. Rezultatele obținute pe fețele schematizate pot fi extrapolate la fețele oamenilor în viața de zi cu zi?

Fig. 3.17. *Fețele schematice utilizate în experiment de E. Brunswik și L. Teiter, 1937* (după G.W. Allport, 1961/1981, 477)



În continuare, vom încerca să deslușim contribuția fiecărui element constitutiv al feței la formarea impresiei despre ceilalți. Menționăm încă o dată că nici un semnal nonverbal nu trebuie privit ca o monadă. În plus, în legătură cu semnalele transmise de elementele feței nu am identificat prea multe cercetări științifice bine controlate, în schimb am întâlnit o puzderie de speculații care trebuie preluate cu „scepticism cumpătat și *feedback* adecvat" – după formula lui Charles L. Larson (2001/2003, 46). Ochilor le-am rezervat un subcapitol aparte, dată fiind literatura beletristică și științifică bogată ce le-a fost consacrată.

Fruntea. Dacă înălțimea frunții nu ne spune prea multe lucruri despre caracteristicile psihice ale persoanei – în ciuda stereotipului des întâlnit că fruntea dreaptă și înaltă este semnul inteligenței superioare, iar fruntea îngustă și teșită, semnul lipsei de inteligență și al pornirilor agresive –, cutele de pe frunte semnalizează ceva. Cutele lungi și verticale de deasupra rădăcinii nasului – numite și „cutele luptătorului" – sunt asociate cu voința, cu efortul de concentrare (se mai numesc și „cutele concentrației"). Ele se conturează stabil după vârsta de 20 de ani. Cutele orizontale generate de contracția „mușchiului atenției" sunt asociate cu ridicarea sprâncenelor și deschiderea maximă a pleoapelor. Ele pot exprima mirarea, frica sau înțelegerea bruscă a situației. Depinde de împrejurările sociale concrete. Așa-numitele „cute încrețite", apărute pe frunte la intersecția cutelor verticale și orizontale, semnifică mâhnire, năpăstuire, o neputință chinuitoare (*vezi* H.H. Rückle, 1978/1999, 125).

Sprâncenele. În *ABC-ul cunoașterii de sine* Clément Blin (1996/2002, 22) descrie nouă tipuri de sprâncene (abia conturate, arcuite, căzute, de faun, drepte, foarte depărtate, groase, oblice, unite) și asociază fiecărui tip caracteristici psiho-morale (de exemplu, sprâncenele unite exprimă intransigență, idei fixe, blocaje afective; cele arcuite, receptivitate, afectivitate, subiectivitate). Un întreg folclor. Reținem totuși că sprâncenele arcuite și abia conturate (mai degrabă combinația lor) reprezintă un semn de feminitate, iar sprâncenele grose, zbârlite, un semn al masculinității.

Dar analiza expresiei faciale nu se rezumă doar la exprimarea afectelor indivizilor, cercetătorii încercând să determine legătura dintre anumite elemente ale feței și modificarea relațiilor interpersonale. Într-un studiu experimental, C.F. Keating, A. Mazur și M.H. Segall (1977) sugerează că pozițiile diferite ale sprâncenelor transmit informații despre statutul dominant/dominat al interlocutorilor. În urma analizei unor fotografii ale unor bărbați de diferite rase, având sprâncenele dispuse în mod diferit, subiecții au judecat ca fiind mai „dominanți"

bărbații care aveau sprâncenele „coborâte“, în comparație cu cei care aveau sprâncenele „ridicate“. Rezultatele au fost consonante când în fotografii au fost prezentate personaje din desene animate. Într-un studiu similar, U. Mueller şi A. Mazur (1996) au analizat relația dintre trăsăturile feței și promovarea în cariera militară. Cei doi cercetători au evaluat, folosind *Scala dominanță-submisivitate*, caracteristicile faciale ale unor elevi, absolvenți ai unei şcoli militare, raportându-se la fotografiile lor de la absolvire. Caracteristicile astfel evaluate au fost corelate ulterior cu promovabilitatea în carieră. Deşi pe termen mediu (doi ani) nu s-a determinat o legătură semnificativ statistică între caracteristicile care exprimă dominanța şi probabilitatea promovării, pe termen lung (peste 20 de ani) prezența anumitor trăsături faciale a corelat semnificativ cu promovarea în carieră. Studiul arată că absența unor trăsături fizice corespunzătoare modelului tipic specific poziției respective poate constitui, pe termen lung, un obstacol în promovarea în carieră. Micile legende care însoțesc viața militară („avea față de general“, „părea născut să fie general“) pot avea, în fapt, bază reală de interpretare. În timp ce variabile ca educația părinților, *background*-ul familial cu privire la cariera militară nu s-au dovedit semnificative pentru prezicerea rangului militar, prezența unor trăsături dominante ale feței a constituit un bun predictor, mai ales pentru a distinge între pozițiile medii şi cele deosebit de înalte.

Ridicarea bruscă a sprâncenelor este unul dintre semnalele de salut cele mai răspândite, este un mod de a spune „da“ – apreciază Horst H. Rückle (1978/1999, 126). Autorul anterior citat spune: „Este posibil ca sprâncenele să ia 40 de poziții diferite. Acestea, cuplate cu poziția pleoapelor şi cu încrețirea frunții, pot genera un joc infinit al exprimării mimice“. Ar fi contraproductiv să le descriem. Atragem totuşi atenția că sprâncenele trase în jos, cuplate cu ridicarea obrajilor prin contracția mușchilor feței, protejează ochii şi se observă când râdem sau plângem.

Nasul. Ce legătură este între nas şi obrăznicie? De ce se spune „Şi-a luat nasul la purtare“? Ipoteza că nasul constituie un organ care imită penisul, susținută de Desmond Morris (1976/1991, 60), deşi foarte discutabilă, sugerează următoarea traducere: „Şi-a luat nasul la purtare“ = „Îşi arată organul genital în public“, ceea ce este obscen şi intră sub incidența legii juridice referitoare la bunele moravuri. Ca o curiozitate, să amintim că lungimea medie a penisului este de 9 – 10 cm şi că în erecție aproape îşi dublează dimensiunile. Curios, nasul bărbaților are cam aceleaşi dimensiuni, iar recordul mondial în ce priveşte lungimea nasului este aproximativ cea a unui penis în erecție: 20 de cm. Atât măsura nasul lui Thomas Wedders, care a trăit în prima jumătate a secolului al XVIII-lea (*cf.* P. Rowan, 1999, 19).

În afara nasului mic şi a nasului scurt, primul exprimând, chipurile, modestie, cel de-al doilea, ambiție (sfântă naivitate!), sunt amintite următoarele tipuri de nas: cârn, căzut, cocoşat, concav, convex, drept. Între alții, Clément Blin (1996/2002, 23) stabileşte o corespondență directă între forma nasului şi anumite trăsături psihice: cine are nasul căzut este melancolic, persoanele cu nasul cârn sunt capricioase etc. Nu s-a făcut nici o statistică pentru a verifica astfel de asocieri. Sunt simple speculații. Totuşi, unele observații au valoare de generalizare, sunt susținute de datele experimentelor științifice (de exemplu, înroşirea nasului şi mărirea lui când o persoană nu spune adevărul). De asemenea, se acceptă cvasiunanim că modificarea circumferinței nărilor semnalează o stare de excitație, că strâmbatul din nas (apariția cutelor oblice pe laturile nasului) indică dezgust, neplăcere, perplexitate. În acest sens, se şi spune despre o persoană greu de satisfăcut: „Cam strâmbă din nas!“. Horst H. Rückle (1978/1999, 143) consideră că „strâmbatul din nas, alternat cu un zâmbet, generează o notă de cochetărie în special la femei, dând farmec persoanei respective“.

Gura. Se apreciază că gura este „centrul bucuriei și al durerii". Luându-se în calcul și buzele (subțiri sau cărnoase, ieșite în afară ambele sau doar una dintre ele), se vorbește despre gură cărnoasă și sinuoasă, cu buza inferioară protuberantă, cu buza superioară protuberantă, cu comisurile căzute, cu comisurile ridicate, încleștată, mare, mică, proeminentă, subțire și rectilinie (C. Blin, 1996/1999, 25). Și în legătură cu forma și mărimea gurii s-au construit stereotipuri – îi dezamăgim pe cei care cred că se poate descifra în câteva secunde psihologia persoanei pe baza limbajului corporal – lipsite de orice sâmbure de adevăr. Conform acestor stereotipuri, gura proeminentă, cu ambele buze groase și ieșite în afară ar trăda dorințele instinctuale ale persoanei, gura cărnoasă și sinuoasă ar fi proprie persoanelor sentimentale, iar cea subțire și rectilinie ar exprima cerebralitate. Absurd! Dar, cum spunea Lucius Annaeus Seneca, *Recti apud nos locum tenet error, ubi publicus factus est* (Când a devenit cunoscută de toată lumea, greșeala ține pentru noi locul a ceea ce este corect).

Spre deosebire de forma ei, mișcarea gurii transmite, conștient sau inconștient, semnale care pot fi decodificate destul de acurat. Psihologul Ernest Korff – citat de Horst H. Rückle, 1978/1999, 144) – a stabilit că mișcarea scurtă și nervoasă și tremurăturile mușchiului gurii indică o nervozitate accentuată, constituie un semnal de alarmă. Gura deschisă poate marca intenția de a vorbi, dar și mirarea, imposibilitatea de a înțelege ceva. Gura închisă în mod voit exprimă dorința de a întrerupe schimbul de replici. Când spunem „i-am închis gura" înseamnă că l-am lăsat fără replică pe interlocutor, că l-am adus în starea de a se retrage de la discuții. Când îl caracterizăm pe cineva că „este gură mare", ne referim nu atât la faptul că vorbește mult, cât mai ales că vorbește fără teamă. „Gura legată" (închisă, cu buzele strânse) arată închiderea în sine. Ca și la sugari când refuză hrana, la adulți acesta este modul de a spune „nu". Să nu ne grăbim însă să tragem concluzii. Mai întâi să facem conexiunea dintre semnalele gurii cu semnalele transmise de celelalte elemente componente ale feței, cu alte gesturi, cu postura; să luăm în considerare situația socială concretă, statusul social al persoanelor, apartenența la gen (*gender*), la clasa de vârstă, starea de sănătate (un început de pareză modifică forma gurii) etc. Abia după aceea, cu toată prudența ce se impune în evaluarea celorlalți, să ne pronunțăm, dar – atenție! – în termeni probabilistici.

Maturitatea feței. Ne putem întreba: care anume trăsături ale feței exprimă dominanță sau, și mai general, care trăsături ale feței sunt asociate cu un anumit tip de personalitate? Trăsăturile care exprimă dominanță la diferitele specii de animale sunt, în general, cele care arată maturizarea sexuală (K. Lorenz, 1963/1988). Caroline Keating (1985) susține că trăsăturile asociate maturității fizice sunt semnale ale dominanței în lumea umană, la fel ca și în rândul celorlalte specii. Indivizii cu maxilare puternice (semnal care indică maturizarea dentiției în lumea primatelor), cu fața proeminentă, cu buze subțiri și păr puțin (semnal asociat cu înaintarea în vârstă) sunt percepuți ca fiind mai dominanți. Într-un studiu transcultural, Caroline Keating a prezentat mai multe fotografii ale unor adulți cu trăsăturile feței diferite. Fotografiile au fost prezentate în perechi, iar subiecții au fost rugați să spună care față este mai dominantă în raport cu cealaltă. În zece din cele unsprezece culturi analizate, anumite tipuri de fețe au fost văzute ca dominante de către majoritatea evaluatorilor. Studiul a relevat faptul că bărbații cu trăsături dominante sunt considerați mai atractivi atât de către femei, cât și de către bărbați, subliniind faptul că atractivitatea la bărbați este strâns legată de dominanță. În schimb, între atractivitate și dominanță se manifestă o relație inversă în evaluarea femeilor. Caracteristicile

imature, copilăreşti, juvenile joacă un rol însemnat în definirea atractivității la femei (I. Eibl-Eibesfeldt, 1995). Din acest punct de vedere, dimensiunile ochilor şi proeminența buzelor sunt asociate caracterului dominant/nondominant al celui evaluat. Caroline Keating susține că identificarea caracteristicilor dominante ale feței la bărbați a fost mai uşoară pentru subiecții evaluatori decât identificarea acestora la femei. Probabil că alte elemente nonverbale sunt determinante în evaluarea dominanței feminine.

Asimetria feței. O serie de cercetări au pus în evidență relația dintre asimetria facială şi viața psihică. S-a constatat că atunci când asimetria este accentuată, de cele mai multe ori avem de-a face cu o persoană nevrotică (G. Lindzey *et al*., 1952). S-a avansat chiar ideea – care trebuie să fie în continuare verificată experimental – că partea dreaptă a feței exprimă, de obicei, *self*-ul public al persoanei, în timp ce partea stângă, viața psihică inconştientă. O analiză a modului de a poza în atelierele fotografice sau ale pictorilor ar putea aduce argumente în favoarea acestei intuiții. Cu titlu explorator, fără o bază statistică suficientă, înclinăm să credem că aşa stau lucrurile. Analizând portretistica Renaşterii, directoarea Secției de artă a Renaşterii de la Walters Art Gallery din Baltimore, Joaneath Spicer (1991/2000, 84), ajunge la concluzia că „în majoritatea naraţiunilor tratate pictural, limbajul corpului exprimând stăpânirea de sine este asociat cu autoritatea“, arată deci *self*-ul public. „Halebardierul“ (1526) din gravura lui Hans Sebald Behm lasă să i se vadă partea dreaptă a feței, la fel ca şi „Portdrapelul“ (1617) pictat de Evert van der Maes. Guvernatorul Indiilor de Est, Mattheus van den Broeck, pozează pictorului Samuel van Hoogstraten astfel ca să i se vadă partea dreaptă a feței. Dintre cei 22 de ofițeri imortalizați în pictura lui Pieter Isaacsz „Compania din Amsterdam a căpitanului Jacob Geritsz Hoing“ (1596), 17 privesc astfel încât să li se lumineze jumătatea din dreapta a capului. Analiza ar merita să fie extinsă. Numai portretele din Renaştere au această particularitate, sau portretele din orice perioadă? Şi în fotografii se păstrează aceeaşi tendință de a poza? Pictorii şi fotografii sunt cei care au intuit funcțiile asimetriei faciale, sau cei care „le-au oferit chipul“ spre a-l picta sau fotografia?

O altă ipoteză la fel de îndrăzneață a fost lansată de soții F.G. Lynn şi D.R. Lynn (1938): dacă persoanele au o lateralitate manuală şi facială dreapta (după cum ridică în sus colțul gurii când zâmbesc), atunci ele sunt mai expansive şi mai bine integrate social decât în cazul în care au lateralitate încrucişată. Şi această ipoteză merită să fie verificată.

Am adus în discuție aceste cercetări şi ipoteze pentru a susține concluzia noastră potrivit căreia ştiința despre figura umană abia dacă se conturează, în nici un caz nu este veche şi depăşită. O dovadă în acest sens o aduc cercetările privind frumusețea corporală, realizate în ultimele decenii de către psihosociologi (E. Berscheid şi E.H. Walster, 1979), sociologi (W. Chapkis, 1988; G.L. Patzer, 1985), antropologi (S.A. Boone, 1986; R. Brain, 1979) sau istorici (M. Thevoz, 1981).

Haloul atractivității. Cercetările psihosociologice (T.F. Cash *et al*., 1977; K.L. Dion *et al*., 1972; R.L. Dipboye *et al*., 1977) au relevat că persoanele atractive obțin mai uşor locuri de muncă la interviurile pentru angajare şi primesc referințe mai pozitive de la locul de muncă decât persoanele mai puțin atractive din punct de vedere fizic. Tony Malim (1997/2003, 83) relatează despre experimentul lui D. Landy şi H. Sigall (1974) prin care s-a verificat relația dintre atractivitate şi evaluarea performanțelor. Cercetătorii au redactat două eseuri: unul bun

și altul slab. Studenților li s-a spus că eseurile au fost scrise de către studente și au fost rugați să evalueze calitatea lor. Eseul bun a fost însoțit o dată de fotografia unei studente atractive și altă dată de fotografia unei studente mai puțin atractive. La fel s-a procedat și cu eseul slab. În ambele cazuri eseul studentei atractive din punct de vedere fizic a fost evaluat cel mai bine.

Alte cercetări (K.L. Dion *et al*., 1972; H. Sigall și N. Ostrove, 1975; J.E. Stewart, 1980) au relevat că persoanele atractive sunt considerate ca fiind mai fericite, au o probabilitate mai mare de a se căsători și de a avea o căsătorie reușită, iar în procesele juridice (în sistemul cu juriați) primesc pedepse mai blânde decât persoanele neatractive. În relația dintre atractivitatea fizică a persoanei învinuite și gravitatea pedepsei intervine ca variabilă-test „tipul de infracțiune". Pe bază experimentală Diane S. Berry și Leslie Zebrowitz McArthur (1988) au găsit că atunci când infracțiunea este săvârșită cu intenție de către o persoană atractivă (cu „față de copil"), pedeapsa aplicată este mai severă decât în cazul persoanelor mai puțin atractive (cu față matură). Care ar putea fi explicația? Se consideră că persoanele adulte cu față de copil (ceea ce induce impresia de naivitate) s-au folosit de acest atribut pentru a face acte reprobabile. Dacă însă infracțiunea a fost săvârșită fără intenție, atunci pedeapsa pentru persoanele atractive este mai mică decât cea aplicată infractorilor cu figură neatractivă.

Fig. 3.18. *Zuleika Rivera, Miss Univers 2006*

Frumusețea fizică a unei persoane include, între cei mai importanți factori, armonia, proporționalitatea, atractivitatea feței (Figura 3.18). Denise Jodelet (1994) a descoperit că, atunci când privesc o persoană pe stradă, 39 la sută dintre cei intervievați declară că evaluează frumusețea feței (45% apreciază frumusețea corpului). Anthony Synnott (1989, 608) este de părere că în cultura occidentală există o „mistică a frumuseții" (ceea ce este frumos este bun și ceea ce este bun este frumos), cu rădăcini în gândirea lui Aristotel. Ne amintim că Stagiritul spunea: „Frumusețea este mai puternică decât orice scrisoare de recomandare" (*vezi* H.J. Eysenck și M. Eysenck, 1981/1998, 29). În *Metafizica*, Aristotel considera că frumusețea constă în ordine, simetrie și proporție. Înțelegând în acest fel frumusețea, Aristotel se despărțea de concepția lui Platon, al cărui discipol în Academie fusese. Pentru Aristotel, frumusețea oglindește în

exterior ceea ce este în interior; pentru Platon, frumusețea este binele însuși: frumosul este binele și binele este frumosul. În dialogul *Banchetul* este dezvoltată teoria platoniciană a frumosului, care culminează în frumusețea absolută, care transgresează sexul, sexualitatea și simpla frumusețe fizică (*cf.* A. Synnott, 1989, 611).

Americanii – remarcă Tony Malim (1997/2003, 83) – consideră atractive figurile feminine asemănătoare cu cele ale copiilor (ochii mari, nasul scurt, bărbia mică). Probabil că nu numai americanii văd astfel de figuri ca „drăgălașe". Credem că peste tot în lume ceea ce este tânăr este frumos și că explicația atractivității „figurilor drăgălașe" este programată ereditar – așa cum am mai arătat –, nu este legată de „potențialul individului de a aduce pe lume copii" – cum crede același Tony Malim (*ibidem*). Un experiment realizat de Leslie Zebrovitz McArthur și Diane S. Berry (1987) pe subiecți coreeni susține ideea universalității atractivității figurilor umane care exprimă imaturitate și a stereotipului de atribuire a calităților psiho-morale ale copiilor persoanelor cu „față de copil".

Persoanele adulte care au „față de copil" (*baby face*) – ochii mari, coborâți spre jumătatea feței, nasul mic – sunt percepute ca având și atributele copilăriei: sinceritate, submisivitate, naivitate, neagresivitate. Acest lucru a fost pus în evidență de numeroase cercetări (D.S. Berry și L.Z. McArthur, 1986; C.F. Keating, 1985; L.Z. McArthur și K. Apatow, 1983). În astfel de cercetări s-au folosit desene (fețe schematice) sau fotografii ale persoanelor. De aici și critica artificialității experimentelor realizate în domeniu. Diane S. Berry și Leslie Zebrovitz McArthur (1988, 24) semnalau și o altă limită a cercetărilor experimentale referitoare la impactul fețelor de copil asupra impresiei despre persoana-țintă: în situațiile experimentale figura umană era singura sursă de informații în crearea impresiei. În viața de zi cu zi, în mod real, ne facem o părere despre persoanele pe care le întâlnim pentru prima oară sau despre persoanele cu care interacționăm constant percepând fața lor, prezența fizică în ansamblu, comportamentul lor verbal și nonverbal.

Adam J. Rubenstein, Judith H. Langlois și Lori A. Roggman (2002) se întreabă: Ce face ca o față să fie atractivă? Înainte de toate, autorii menționați denunță falsitatea mitului că „frumusețea se află în ochii celui care privește". Ne-am obișnuit să spunem: „Nu-i frumos ce-i frumos, ci este frumos ce-mi place mie". Dar acest lucru nu este deloc adevărat.

În concluzie, vom susține și noi ceea ce spune Anthony Synnott (1989, 610): „Semnificația frumuseții este imensă, psihologică și sociologică, economică și literară, filosofică și chiar teologică; ea are legătură cu comunicarea nonverbală, cu evaluarea stării de spirit și a caracterului, cu mobilitatea socială, cu comportamentul de ajutorare de orice fel, cu sexualitatea și cu atribuirea de calități personale și morale; mai mult, frumusețea poate fi văzută ca fiind fizică sau spirituală, interioară sau exterioară, naturală sau artificială, subiectivă sau obiectivă, pozitivă sau chiar negativă".

Ochii – „oglindă a sufletului"?

I se atribuie filosofului și omului politic roman Marcus Tullius Cicero (106–43 î.e.n) afirmația: „Fața exprimă totul, iar fața este dominată de ochi". *Animi sedem esse in oculis* (Sediul sufletului se află în ochi) – credeau anticii. În secolul al XVI-lea era dominantă părerea consemnată de Erasmus din Rotterdam în *De civilitate morum puerilium* (1530) că „ochii

larg deschiși sunt semn de stupiditate, cei prea fixați un semn de indolență, cei ce privesc prea acut sunt înclinați spre gâlceavă, prea vioaie și grăitoare este privirea celor lipsiți de rușine" (*apud* N. Elias, 1939/2002, 97). Chiar și astăzi, mulți cred că ochii dezvăluie caracteristicile psiho-morale, structura psihică a persoanei. Hipocrat (c. 460-375 î.e.n.) spunea că „ochii sunt oglinda sănătății". Este vorba despre un stereotip al gândirii la nivelul „simțului comun". De ce s-a format acest stereotip? Ce informații transmit ochii și ce semnificație socială are privirea? Vom încerca să schițăm răspunsuri la aceste întrebări firești, făcând trimitere la cercetările medicale, antropologice, psihologice și sociologice.

Ochii stabilesc un adevărat record în ceea ce privește asocierea de epitete cu valoare stilistică. În *Dicționarul de epitete al limbii române* (1985) sunt menționate 606 epitete evocative și apreciative. În primul rând, caracteristicile cromatice: în afara ochilor albaștri (cu douăsprezece nuanțe), ochii mai pot fi măslinii, murgii, opalini, oțelii, pistruiați, smoliți, viorii etc. – în total, 60 de culori și nuanțe cromatice. Este dificil să separăm epitetele evocative de cele apreciative. Caracterizând ca azurii (epitet evocativ) ochii unei persoane, implicit facem și o evaluare, astfel că determinativul „azurii" apare și ca epitet evaluativ. Dovadă a ambivalenței evocativ/evaluativ stau și versurile lui Mihai Codreanu:

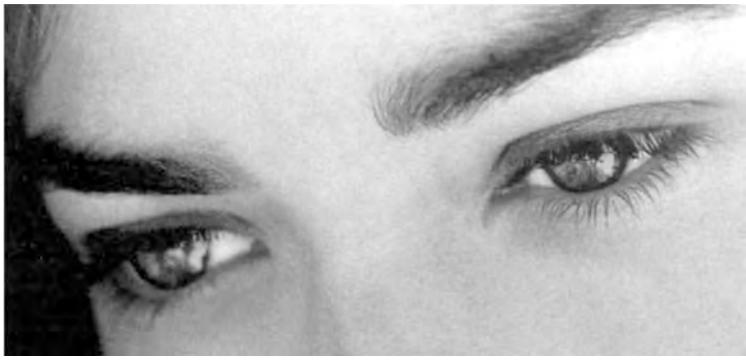
Văzui mulți ochi frumoși pe lume,
Albaștri, negri, verzi, căprui,
Dar toți îmi par deșarte glume
Pe lângă ochii cenușii.

Totuși, unele determinări stilistice permit evidențierea, în primul rând, a impresiei produse, fiind mai încărcate de subiectivitate. În limba română, numărul epitetelor apreciative referitoare la ochi este mai mare decât cel al epitetelor evocative. În legătură cu expresia ochilor, există aproximativ 270 de calificative stilistice apreciative. Am întâlnit cu toții ochi admirativi, afectuoși, ageri și chiar adoratori. Ne-am ferit și ocolim cu grijă ochii agresivi, aroganți, barbari, bestiali, crunți, cumpliți, demenți, desfrânați, detestabili, dușmănoși, farisei, fioroși, furibunzi, ghețoși, groaznici, haini, hămesiți, hrăpăreți, hulpavi, isterici, insolenți, inumani, invidioși, ironici, încruntați, îndărătnici, îndobitociți, înfiorători, înghețați, înspăimântători, înșelători, înverșunați, leneși, lingușitori, milogi, mânioși, mincinoși, naivi, năprasnici, neiertători, nepăsători, nerușinați, nevrednici, obraznici, păcătoși, pișicheri, pizmași, pângăritori, placizi, pofticioși, prăpăstioși, prostiți, răi, reci, sarcastici, sceptici, scârbiți, siniștri, șireți, tâmpi, tâmpiți, trândavi, veninoși, vicleni, vicioși, violenți, vrăjmași, zănatici (exemplele sunt luate din M. Bucă, 1985). Ne-au copleșit, de când suntem capabili să păstrăm imagini în memorie, ochii blajini, blânzi și calzi ai mamei. Ne amintim copilăria „cu ochi duioși, adânci și buni" (Aron Cotruș). Căutăm, pe urmele lui Mihai Eminescu, răsplata ochilor „cerești". Ana, copiliță „cu ochi dulci, dezmierdători", evocată de Vasile Alecsandri, „ochii focoși, dulci și negri" răcoriți în umbra genelor prelungi, care l-au ispitit pe Dimitrie Bolintineanu, sau cei scăpărători, limpezi, puri și zâmbitori cântați de poeți nu sunt doar creații artistice, ci sunt deopotrivă semnale în comunicarea umană nonverbală.

Poeții, prozatorii, dramaturgii, dar și unii savanți au acceptat fără rezerve că ochii reprezintă „oglinda trupului și a sufletului" – cum remarca psihologul francez George Dumas (1866–1947). Aceasta nu reprezintă decât o ipoteză și un stereotip, este adevărat, larg răspândit. Una este

acuratețea impresiei, caracterul adevărat al caracteristicilor psiho-morale, şi altceva consensualitatea impresiilor, împărtăşirea de către populație a aceloraşi semnificații pe baza stereotipurilor comune (Figura 3.19).

Fig. 3.19. *Ce vă spun acești ochi? Ce culoare credeți că au?*



Dacă ne referim la valoarea de adevăr a inferențelor dintre culoarea şi forma ochilor şi psihologia persoanei, trebuie să spunem că receptorii vizuali sunt la fel de expresivi ca şi receptorii auditivi. Adică muți.

Marc-Alain Descamps (1989/1993, 57-59) trece în revistă stereotipurile legate de culoarea ochilor la diferite popoare, amintind că, încă la începutul erei noastre, în *Zohar*, s-a stabilit o corespondență între culoarea ochilor şi anumite trăsături de personalitate. Astfel, în această carte sfântă a evreilor se spune că ochii negri denotă vigoarea spiritului şi virilitatea sentimentelor; albastrul ochilor îl dezvăluie pe cel care râde fără motiv; ochii galbeni aparțin melancolicilor. La musulmani, culoarea cenuşie a ochilor îi semnalează pe păcătoşi şi pe inamici. Alchimistul şi medicul elvețian Paracelsus (1493–1541) credea că ochii cenuşii exprimă indecizia şi instabilitatea psihică a persoanei, iar ochii negri sunt semn al sănătății, spiritului ferm, curajului şi onoarei. La englezi se spune că ochii albaştri semnifică bunătate şi gentilețe, iar ochii negri, senzualitate şi dominarea pasiunilor. La români există povața: „Ochii verzi niciodată să nu-i crezi!“

Mâinile: elogiul lor

Profesorul de Istoria artei de la Universitatea din Lyon, Henri Focillon (1881–1943) (Figura 3.20) , care a conferențiat şi la universitățile din Bucureşti şi Cluj, spunea cândva că mâinile „sunt aproape nişte ființe animate […] înzestrate cu duh energic şi liber, cu o fizionomie – fețe fără ochi şi fără glas, dar care văd şi vorbesc“ (Focillon, 1972, 43). Istoricul de artă şi esteticianul francez era convins că „aptitudinile stau înscrise în relieful şi în desenul lor: mâini subțiri experte în analiză, degetele lungi şi mobile ale celui deprins să raționeze, mâini profetice scăldate în fluide, mâini spirituale, a căror inacțiune chiar are grație şi sens, mâini tandre. […] Mâna este acțiune: ea creează şi, uneori, ai zice că gândeşte. În repaus, nu-i o unealtă fără suflet, părăsită pe masă ori spânzurând de-a lungul trupului: obişnuința, instinctul şi voința

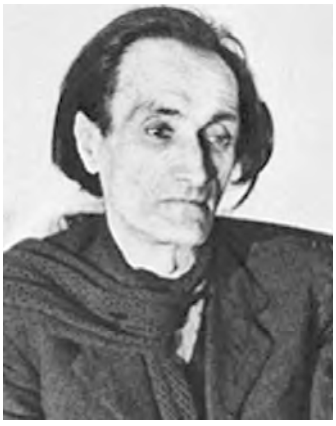


Fig. 3.20. *Henri Focillon*

de acțiune meditează în ea și nu-ți trebuie mult exercițiu ca să ghicești gestul pe care vrea să-l facă“ (*ibidem*). Ce elogiu mai vibrant poate fi adus mâinii?

Marii artiști ai tuturor timpurilor au intuit că mâinile sunt „aproape ființe vii“:

> Rembrandt ni le înfățișează în toată diversitatea determinată de emoții, caractere, vârste și condiții; mâna larg deschisă, încremenită în mirarea sa, înălțându-se, încărcată de umbră, către lumină, aparținând unui martor al *Învierii lui Lazăr*; mâna activă și puternică a profesorului Turp, ce ține în vârful unei pensete un mănunchi de artere, în *Lecția de anatomie*; mâna lui Rembrandt desenând, mâna formidabilă a Sfântului Matei scriind Evanghelia dictată de un înger; mâinile bătrânului olog din *Gravura de o sută de florini,* alături de mănușile grosolane ce-i atârnă la brâu“ (H. Focillon, 1995, 105).

Mâinii i s-au închinat poeme ce au intrat în patrimoniul literaturii universale. Reproducem câteva strofe din Vicente Aleixandre, tălmăcite în românește de Andrei Ionescu și publicate în *Secolul 20* (1972, 3-4, 69).

MÂNA

Este efortul omenesc, desigur.
Priviți această mână cu cinci degete deschizându-se.
Mâna care desparte marea de uscat și construiește diguri.
Mâna care trece ușor peste clape,
ca pâcla-faptul zilei, și irizează sunete,
ori cade greu și face să răsune
tot vuietul din lume. Ori se-oprește
și-atunci rămâne
doar tăcerea tremurândă.

E mâna ce ridică lumea
Cu ajutorul unei pârghii,
Și-nalță turnuri, doruri infinite,
ori mătură ca vântul dunele,
și face să se spargă valul.
Această mână ar putea, desigur,
Fir cu fir iarba muntelui să numere,
și-n liniște să doarmă după ce-a-nălțat
cupola care-n fundul văii strălucește.

Gingașa mână care, rând pe rând,
A mângâiat aceste chipuri, mâna
Care ivindu-se-n balcon privit-a
Speranța-n ochii verzi ai unei fete.
Mâna care-a spus „te iubesc“ cuprinzând înfiorată

Mijlocul domniței.
Mâna care a tras spada făcând să curgă sânge
Și să geamă zidurile întunecate.

Mâna cu pielea zbârcită, cu bătături în palmă.
Dar ce spun eu? Mâna în care a înflorit un trandafir.
Nu-l atinge! Mâna care ar putea să schimbe lumea peste noapte.
Mână liniștită, în umbră, cumplit de nedreaptă.
O, mână, mână de om care-a fost sau va fi iubire.
Să strălucească efortul omenesc într-o pace veșnică.
Mâna care strânge frățește alte mâini,
Și toate înconjoară vast pământul.

Fig. 3.21. *Nicolae Vaschide*

În discursul ținut la Congresul de chirurgie (Paris, 17 octombrie 1938), atât de cerebralul scriitor francez Paul Valéry observa cu uimire că nu există un *Tratat despre mână*. Dar un astfel de tratat există încă din 1909. L-a scris psihologul român Nicolae Vaschide (1873–1907) (Figura 3.21), în egală măsură o glorie a României și a Franței (Daniel Clauzel spunea despre Nicolae Vaschide că „*Par son génie et son œuvre a honoré la Romanie et la France*"). Este adevărat că lucrarea *Essai sur la psychologie de la main* (peste 500 de pagini) a rămas neterminată și a apărut postum. Dar iată ce scria Nicolae Vaschide: „Mâna definește ființa umană mai mult decât ochiul, mai mult decât oricare alt domeniu senzorial, și fazele vieții noastre lasă în aceasta mai multe trăsături decât în alte părți" (*apud* M. Bejat, 1972, 205). „Fără teama de a depăși granițele cunoștințelor noastre științifice – spunea Nicolae Vaschide (1909, 481) –, mâna poate procura noțiuni suficiente despre caracterul individual". Ch. Richer scria în „Prefața" cărții lui Nicolae Vaschide: „Există mâini îndrăznețe și mâini timide, mâini senzuale și mâini mistice, mâini de acțiune și mâini de vis […]. Sufletul se reflectă în structura ființei noastre, în fizionomia, trăsăturile feței și configurația mâinilor […]. Mișcările mâinii traduc în mod fidel mișcările sufletului. Fiziologia a putut să stabilească, prin observații minuțioase și precise, că fiecare emoție are ecou asupra mușchilor mâinii și că frământările aproape imperceptibile ale degetelor trădează agitația interioară […]. Amenințarea, mânia, oroarea, rugăciunea nu pot fi bine exprimate dacă mâna nu vorbește o dată cu vocea și ochii" (*apud* M. Bejat, 1972, 209).

Pornind de la supoziția că mâna vorbește despre starea psihică a persoanei, vom spune câteva cuvinte despre o nouă disciplină științifică pe cale de a se cristaliza, dermatoglifia, arătând totodată tributul plătit chiromanției și șarlatanilor care se consideră specialiști în descifrarea caracterului oamenilor după configurația palmelor. Amintim că Nicolae Vaschide a studiat timp de zece ani practicile chiromanților, fizionomiștilor, ale grafologilor și ghicitorilor în cărți și în cafea din Franța începutului de veac XX. Concluzia: chiromanția este doar în aparență o știință ocultă. Când nu este practicată de impostori și de șarlatani, ea poate oferi informații credibile despre psihologia persoanei. „Viitorul și prezicerea evenimentelor sunt lucruri îndoielnice" – preciza Nicolae Vaschide –, iar pentru cunoașterea psihologică a persoanei

trebuie să utilizăm „nu numai datele mâinii, ci de asemenea ale fizionomiei și, în mod secundar, toate informațiile furnizate de limbaj și mai ales informațiile verbale și prin gesturi, care schițează, care subliniază și care facilitează ghicirea unui caracter, a unei fizionomii intelectuale“ (*apud* M. Bejat, 1972, 207). Cele afirmate de primul psiholog experimentalist român de talie internațională despre cunoașterea persoanei după configurația mâinilor sunt valabile pentru întregul comportament nonverbal și pentru problematica actuală a comunicării nonverbale: totdeauna trebuie să avem în vedere integrarea semnalelor provenite prin intermediul cât mai multor canale de informație. În mod deosebit, va trebui să integrăm aceste informații în sisteme, cel mai important fiind sistemul comunicare nonverbală–comunicare verbală.

Chiromanția pretinde că ar descrie după liniile din palmă (Figura 3.22) profilul psihologic al persoanei, tendințele afective, calitățile și defectele psiho-morale.

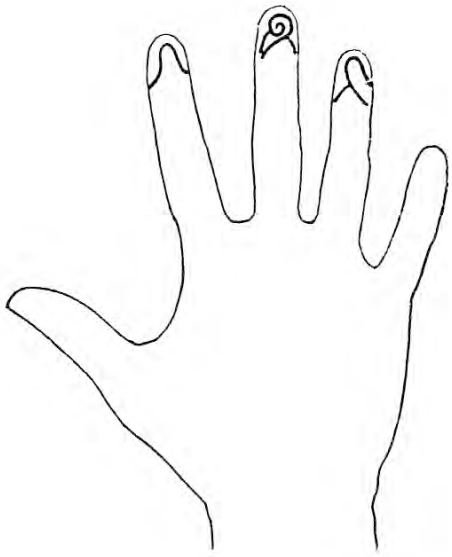
Fig. 3.22. *Liniile și semnele palmei în chiromanție*

ORIENS
SEPTENTION
MIDY
OCCIDES
Mort en mer
Mort par mélancolie
Ceinture de Vénus
Ligne Mensale
Mort subite
Mort violente
Mort par la justice
Mort par la potence
Mort par le feu
Mort par le glaive
Mort par le poison
Mort par le feu
Mort par le glaive
Mort par le poison
Mort par la justice
Mort par la potence

Spre deosebire de chiromanție, „dermatoglifia“ propusă de Michael Allan Park, specialist în antropologie fizică, după cum suntem informați de revista *Science et vie* (iulie 1983), nu prevede evenimente, ci stabilește corelații între anumite caracteristici epidermice (dermatoglife), starea de sănătate și constantele comportamentale. Dermatoglifele sunt desenele papilare situate pe fața internă a degetelor, în regiunea volară (a palmei) și în cea plantară (a tălpilor). Amprentele digitale – prin intermediul cărora poliția îi identifică pe răufăcători – reprezintă o clasă specială de dermatoglife. Antropologii studiază dermatoglifele nu pentru a-i identifica pe indivizi, ci, dimpotrivă, pentru a vedea dacă desenele papilare de un anumit tip sunt comune unor grupuri umane.

S-au stabilit trei tipuri de desene ale epidermei: în formă de arc, de buclă și în formă de spirală (Figura 3.23). Bineînțeles, se întâlnesc și tipuri intermediare, precum și subtipuri.

Fig. 3.23. *Cele trei tipuri de desene papilare studiate de dermatoglifie*



Studiile de până acum au pus în evidență faptul că tipul desenelor și dimensiunile lor sunt moștenite genetic, se transmit în cadrul aceleiași familii. O astfel de constatare legitimează utilizarea dermatoglifelor în două direcții de cercetare științifică: a) dermatoglifele, ca și alte caracteristici transmise ereditar (de exemplu, grupa sanguină), pot ajuta la descifrarea evoluției grupurilor umane; b) stabilindu-se corelații statistic verificate între anumite caracteristici ale tabloului dermatoglific și bolile genetice, dermatoglifele pot fi utilizate în semiologie (parte a medicinei care se ocupă cu studiul semnelor diferitelor boli). Michael Allan Park consideră că o anumită caracteristică dermatoglifică este de natură genetică atunci când apare foarte frecvent la persoanele descendente din aceeași familie și care suferă de o anomalie congenitală. Aceasta nu înseamnă că toate persoanele care au respectiva particularitate dermatoglifică sunt cu certitudine marcate de anomalia luată în discuție. Totuși, dacă se studiază un număr mare de persoane care prezintă o anomalie genetică, se constată existența unor particularități dermatoglifice într-o proporție mai mare decât la restul populației, ceea ce îndreptățește avansarea ipotezei referitoare la legătura dintre respectiva maladie și o anumită configurație a desenului epidermic.

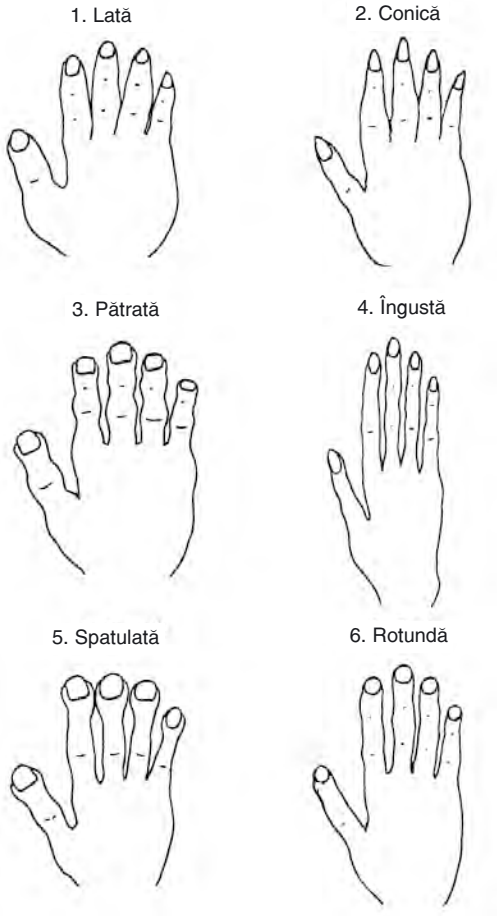
Cercetările întreprinse pe un eșantion de copii bolnavi de mongolism (o maladie datorată unei aberații cromozomiale – trisomia perechii cromozomiale 21 – care induce debilitate mintală și o configurație facială caracteristică) au evidențiat frecvența mai mare a dermatoglifelor de tip buclă, comparativ cu populația care nu suferă de această maladie. Tipul dermatoglific în buclă se întâlnește, de asemenea, frecvent la persoanele afectate de maladii cardiace congenitale. O altă aberație cromozomială – trisomia perechii cromozomiale 18 – condamnă nou-născutul la o moarte precoce. Ea se asociază cu o frecvență mai ridicată a amprentelor digitale de tip arc. S-a relevat, de asemenea, prezența în mai mare măsură a acestui tip dermatoglific la persoanele cu „sindromul Klinefelter", cauzat de aberații ale perechii cromozomiale 23. Așa cum se știe, formula perechii cromozomiale 23 este XY. Unele persoane au formula XYY. Persoanele în cauză suferă de anumite tare fizice și, adesea, de înapoiere mintală. În afara celor care au sindromul Klinefelter, și alte categorii de bolnavi prezintă o proporție ridicată de dermatoglife în arc: cei cu insuficiență cardiacă congenitală, debilii mintal și bolnavii de schizofrenie. Amprenta în spirală sau cu elemente ale spiralei a fost reperată frecvent la persoanele care prezintă formula XO a perechii cromozomiale 23. Cea mai mare parte a fetușilor cu această anomalie cromozomială sunt expulzați prin avort spontan. Cei care totuși se nasc sunt marcați de „sindromul Turner" (la bărbați, talie mică, pieptul foarte dezvoltat; la femei, uterul redus, ovarele absente). Inteligența lor este normală. Între alte categorii patologice asociate cu predominarea amprentelor în spirală este și „Choreea Huntington" – afecțiune neurologică ereditară manifestată la adulți prin mișcări involuntare dezorganizate și adesea prin debilitate mintală.

Cercetarea dermatoglifelor nu are nimic de-a face cu chiromanția. Chiromanții iau în considerare alte semne de pe epiderma degetelor: cruci, stele, raze, cărora le atribuie semnificații diverse după degetul sau falanga unde se află. De exemplu, în *Tratat de chiromanție* de Karmadharay se spune că o stea pe ultima falangă a degetului arătător – „degetul lui Jupiter" – indică, atunci când apare aproape de extremitatea degetului, o primejdie; când apare la jumătatea degetului, indică aptitudinile diplomatice ale persoanei etc. În chiromanție, liniile palmei – linia capului, a inimii, linia vieții, centura lui Venus și încă altele – au un rol central. Ele vorbesc, chipurile, despre personalitatea individului, dezvăluie caracteristicile psiho-morale și fiziologice, prezic evenimentele din viața omului. Nu același lucru se întâmplă în dermatoglifie: nu sunt luate în considerare aceleași semne, observațiile au o bază statistică verificată, raționamentul este de tip probabilist. Se pornește de la observarea liniilor provenite prin flexiunea mâinii și a degetelor (de exemplu, pliurile de pe fața internă a degetelor) și se fac corelații cu anomaliile genetice. Sunt avute în vedere concomitent mai multe semne. De exemplu, „linia siminală" – numită astfel pentru că se întâlnește și la maimuțe – apare la circa doi la sută dintre indivizii umani. Această linie, care rezultă din unirea liniilor capului și inimii (din chiromanție), indică trisomia perechilor cromozomiale 18 și 21 și reprezintă un semn pentru „sindromul Turner", anomaliile mâinilor și picioarelor, nanism și polidactilie etc.

Cercetările în domeniul dermatoglifiei sunt într-o fază de început. Ele au, fără îndoială, importanță pentru actul medical. Pe noi ne interesează însă pentru a ilustra teza potrivit căreia formele semnifică. Dermatoglifia nu pretinde „a citi" în desenul epidermei degetelor sau după cutele rezultate din flectarea mâinii decât corelațiile cu anomaliile genetice, având o marjă de incertitudine calculată. Este foarte riscant – pornind de la particularitățile epidermei degetelor sau a palmelor – să inferăm creativitatea, puterea de voință, sensibilitatea, sociabilitatea și alte caracteristici psiho-morale.

Dincolo de observațiile de bun simț că mâna unui agricultor arată altfel decât mâna unui pianist, chirurg sau romancier, s-a demonstrat prin studii experimentale riguroase că în societățile contemporane funcționează un sistem de inferențe de la configurația fizică a mâinilor la psihologia persoanei. Marc-Alain Descamps (1989/1993, 41-42) prezintă un astfel de experiment realizat pe un număr de 34 de manichiuriste și vânzătoare din Paris, cu vârsta cuprinsă între 30 și 50 de ani. Au fost identificate șase tipuri constituționale ale mâinilor: 1) mâna lată și scurtă; 2) mâna conică și îngustă; 3) mâna pătrată; 4) mâna îngustă și lungă; 5) mâna spatulată (ca o lopățică), având degetele terminate cu un bulb; 6) mâna rotundă (Figura 3.24).

Fig. 3.24. *Tipuri de mâini* (după M.-A. Descamps, 1989/1993, 39)



S-a constatat că diferitelor tipuri de mână (inclusiv de degete) li se asociază trăsături de personalitate distincte (Tabelul 3.8).

Tabelul 3.8. *Trăsăturile psiho-morale asociate diferitelor tipuri de mână* (după M.-A. Descamps, 1989/1993, 41-42)

Tipul de mână	Caracteristici psiho-morale asociate
Lată și scurtă	Altruism, franchețe, gândire concretă, reacții lente, persoane dezinteresate, muncitori manuali.
Conică și îngustă	Inteligență, franchețe, optimism, sinceritate, altruism, încredere în sine, spontaneitate, persoane imaginative, medici.
Pătrată	Franchețe, duritate, consecvență, curaj, altruism, serviabilitate, violență, muncitori manuali.
Îngustă și lungă	Inteligență, sănătate șubredă, fire artistică, frumusețe, egoism, agresivitate, fragilitate, activități artistice.
Spatulată	Inteligență concretă, perseverență, lipsă de imaginație, activități fizice.
Rotundă	Altruism, misticism, influențabilitate, ipocrizie, sentimentalism, activități intelectuale de birou.

Marc-Alain Descamps menționează că alte trăsături de personalitate, precum firea materialistă, metodică, sentimentală etc. (s-a prezentat o listă cu 18 trăsături psiho-morale), nu au fost asociate net unui tip constituțional de mână. Această cercetare nu arată decât că există o stereotipizare a atribuirii trăsăturilor de personalitate prin inferență plecând de la constituția fizică a mâinilor. Rezultatele nu pot fi generalizate şi cu atât mai mult nu ne este permis să le extrapolăm la populația din alte zone culturale, de pildă din România. Rămâne în sarcina psihosociologilor de aici de a relua experimentul şi de a imagina alte modalități de studiere a stereotipurilor despre mână.

Cuvinte-cheie

Atractivitate fizică
Ciclotimic
Extravertit
Fața
Fiziognomonie
Frenologie
Frumusețe
Introvertit
Leptosom
Mâinile
Picnic
Schizotimic
Somatotip

Probleme recapitulative

Arătați care sunt caracteristicile constituționale ale picnicilor.
Prin ce se deosebesc, din punct de vedere psihologic, extravertiții de introvertiți?
Dumneavoastră cărui tip somatic aparțineți?
Ce se înțelege prin „față lombroziană“?
Care sunt componentele feței şi ce informații probabile transmit ele?
De ce merită să fie elogiate mâinile?
În ce constă „haloul frumuseții“?
Prin ce se deosebește dermatoglifia de chiromanție?

Septimiu Chelcea şi *Loredana Ivan*

Capitolul 4

Gesturile, postura și mersul

Jean-Claude Schmitt (1990/1998, 193) considera că „gesturile sunt imagini care se mişcă, un spectacol“. Participăm zilnic la acest spectacol, fără să-i dăm prea multă atenție. Dar ce se înțelege prin termenul de „gest“?

Poate că cea mai bună introducere la o discuție despre gesturi o constituie etimologia. Cuvântul ca atare provine din limba latină (*gestus*). În limba română, cuvântul „gest“ desemnează atât mişcările corpului uman, în special ale mâinilor şi braţelor, cât şi anumite comportamente şi acţiuni ale omului, în general, purtarea lui în societate. Adevărul este că – aşa cum remarcau Adam Kendon şi Cornelia Müller în editorialul primului număr al revistei *Gesture* (2001, 1, 1) – termenul de „gest“ face parte din categoria „conceptelor *fuzzy*“, al căror conținut semantic este dificil de precizat.

Desmond Morris (1982/1986, 38) definește gesturile ca fiind „orice acțiune care transmite un semnal vizual unui spectator“. Din definiția dată de bine cunoscutul etolog britanic, pe care o adoptăm în studiul nostru, decurge că, intenționat sau nu, schimbarea poziției corpului în spațiu, mişcarea observabilă a capului, trunchiului, mâinilor şi picioarelor intră în categoria gesturilor.

De altfel, această asumpție este consonantă cu prima axiomă a Școlii de la Palo Alto. Paul Watzlawick, Janet H. Beavin şi Don D. Jackson (1967/1997, 87), analizând „proprietățile simple ale comunicării“ – care joacă rol de „axiome“ –, spun: „Dacă admitem că într-o interacțiune orice comportament are valoare de mesaj, adică este o comunicare, rezultă că nu putem să nu comunicăm, fie că vrem sau nu“. Formulată pe scurt, prima axiomă a teoriei comunicării este aceasta: „Nu se poate să nu comunicăm“ (*idem*, 89).

Menționăm totuşi că unii cercetători fac distincție între „semnal“ şi „indiciu“ (sau „indicator“ – am spune noi). Eric Buyssens, Jeanne Martinet, Georges Mounin şi Louis Prieto, citați de Mihai Dinu (1997, 13), apreciau că intenționalitatea constituie nota definitorie a gesturilor. Cu alte cuvinte, zâmbetul intenționat este un gest (semnal), iar cel spontan este un indiciu (semn). Caroline Hummels şi Pieter J. Stappers (1998, 591) consideră, de asemenea, că „intenționalitatea (*meaning*) este centrală pentru definiția gesturilor“. În dezacord cu modul curent de clasificare a gesturilor, cei doi autori anterior citați propun o nouă clasificare, luând în considerare referențialul acestora: „gesturile se referă (simultan) la patru aspecte, şi anume la spațiu, informație patică, simboluri şi emoții“ (*ibidem*).

Clasificarea gesturilor

În ceea ce privește clasificarea gesturilor, sunt acceptate mai multe taxonomii. Le vom prezenta în ordinea elaborării lor. În final, vom aborda tipurile de gesturi în funcție de părțile corpului cu ajutorul cărora ele se realizează.

Clasificarea propusă de Paul Ekman și Wallace V. Friesen

Clasificarea propusă în 1969 de către cei doi specialişti americani grupează elementele comunicării nonverbale în cinci clase, având la bază originile, funcțiile şi coordonarea acestora: a) embleme; b) ilustratori; c) expresii faciale; d) reglatori; e) adaptori. Prezentăm pe scurt această clasificare întâlnită în kinezică și acceptată în prezent de către cei mai mulți cercetători.

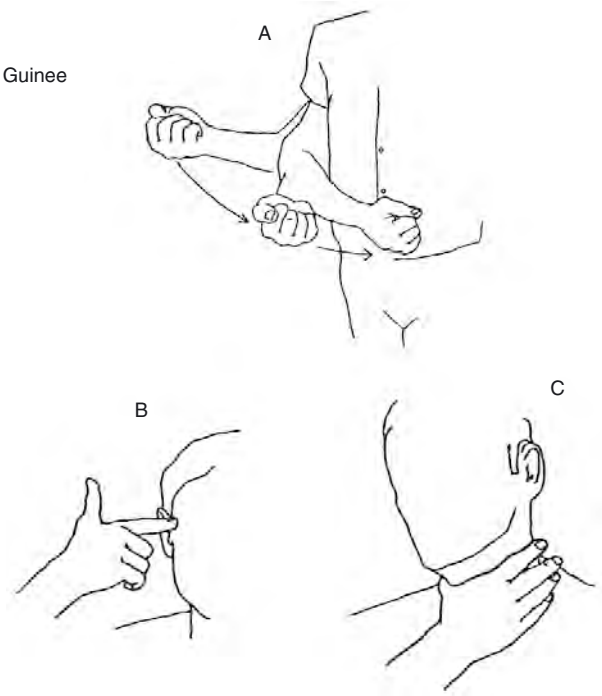
Emblemele (*emblems*) sunt „gesturi substitutive“ (*redeesatz* – cum le numea H. Wespi, 1949). Termenul de „emblemă“ a fost preluat din lucrarea lui David Efron *Gesture and Environment* (1941). Ele țin loc de cuvinte și pot alcătui un limbaj (de exemplu, limbajul surdo-muților). Se consideră că astfel de gesturi reprezintă o traducere directă a cuvintelor, propozițiilor și frazelor în semne, emblemele fiind folosite mai ales când comunicarea verbală nu este posibilă, de exemplu, în cazul muncitorilor care lucrează într-un mediu fizic în care nivelul zgomotelor este ridicat. Sunt utilizate însă și în convorbirile obișnuite, când vrem să fim siguri că interlocutorii au înțeles exact ce dorim să spunem. În comunicarea nonverbală, emblemele subliniază și dublează cuvintele.

Emblemele sunt elemente nonverbale al căror înțeles este cunoscut de majoritatea membrilor grupului și sunt folosite intenționat pentru a transmite anumite mesaje. Caracterul lor intenționat este perceput de receptor, care atribuie emițătorului responsabilitatea pentru cele transmise. Ca și alegerea cuvintelor pentru a ne exprima cât mai elegant sau cât mai convingător, avem un control aproape deplin asupra utilizării emblemelor. Interesant este că emblemele sunt puțin dependente de context, menținându-și semnificația indiferent de variațiile acestuia. Paul Ekman și colaboratorii săi de la Universitatea din California au diferențiat, după identitatea dintre forma gestului și forma obiectului desemnat, „emblemele referențiale“, codificate iconic, de „emblemele convenționale“. Distincția dintre cele două tipuri de embleme nu este ușor de făcut. A mișca repetat capul de la stânga la dreapta și de la dreapta la stânga reprezintă o emblemă iconică (referențială) sau artificială (convențională)? Dar lăsarea pleoapelor și înclinarea capului în cazul flirtului? Originea unor embleme nu ridică probleme. Ca exemplu, Paul Ekman (1977) arată că exprimarea prin gesturi a sinuciderii descrie modalitatea cea mai frecvent întâlnită de suprimare a propriei vieți: în Japonia medievală sabia, în Noua Guinee șteangul, în Statele Unite ale Americii pistolul (Figura 4.1).

Atingerea vârfului degetului mare cu vârful arătătorului, formând un cerc, păstrând celelalte degete drepte și palma orientată spre spectator, traduce cuvinte *all correct* (este în regulă). *OK* – inițialele transcrierii greșite a cuvintelor *all corect* sau a numelui localității Old Kinderhook, în care s-a născut unul dintre președinții SUA din secolul al XIX-lea, care a folosit aceste inițiale în campania sa electorală (*vezi* A. Pease, 1981/1993, 18) – s-a răspândit în toată lumea. Este o expresie a „mcdonaldizării“ comunicării nonverbale. Și alte gesturi, de exemplu semnul

Fig. 4.1. *Emblema sinuciderii la diferite popoare* (după P. Ekman, 1977)

A – japonezi
B – americani
C – populația din Noua Guinee



pentru oprirea unei maşini pe autostradă, substituie cuvintele. Ele se însuşesc în procesul socializării, uneori fără conştiința învățării explicite. Semnificația lor este arbitrară și poate fi diferită de la o cultură la alta sau chiar de la o perioadă la alta în cadrul aceleiaşi culturi. În Franța sau în Laos, a forma din cele două degete un „inel" înseamnă „nimic" sau pur și simplu „zero". În Japonia, acelaşi gest sugerează cuvântul „bani". În unele țări mediteraneene, precum Grecia sau Turcia, respectivul semn indică „homosexualitatea" sau o invitație vulgară la o partidă de sex, iar în statele arabe exprimă ostilitatea, este o insultă (dacă este însoțit de arătarea dinților).

Mihai Dinu (1997, 229) aduce în discuție emblemele utilizate în limbajul gestual al populației Aranda din Australia, care utilizează peste 500 de semne făcute cu degetele, cu mâinile, cu brațele și cu partea superioară a corpului. Interesant este că trecerea de la mișcarea degetelor la cea a mâinilor ș.a.m.d. este dictată de creșterea distanței dintre cei care comunică. Emblemele sunt utilizate când distanța dintre emițător și destinatar este mare, când există bruiaj puternic, în cazul necunoaşterii limbii celeilalte persoane, al interdicției religioase a anumitor cuvinte sau în cazul convențiilor artistice (spectacolele de pantomimă). Paul Ekman arată că, indiferent de cultură, emblemele au funcții clar definite: insulta (*fuck you*); semnalarea distanței în relațiile interpersonale („vino mai aproape", „vorbește mai încet"); aprecierea activității sau performanțelor celorlalți („foarte bine", „excelent"); semnalizarea despărțirii; semnalizarea unor răspunsuri pozitive sau negative la diferite solicitări; comentarea unor stări emoționale sau fizice.

Emblemele sunt utilizate de obicei în pauzele dintre conversații, la începutul sau la sfârşitul unei exprimări sau însoțind anumite cuvinte pentru a le accentua. Ele pot fi folosite atât de către persoana care vorbește, cât și de către cea care ascultă. A.T. Dittmann (1972) a atras

atenția asupra emblemelor folosite de cei care ascultă, care – uneori însoțite de paralimbaj (ahaa, mm-hmm etc.) – exprimă dorința de a se continua discuția.

Anumite grupuri socio-profesionale (oameni de afaceri, stewardese, brokeri) dezvoltă propriile embleme, care facilitează comunicarea și contribuie la construirea identității membrilor grupului. Analiza acestor embleme poate releva *pattern*-uri de comunicare specifice grupului respectiv. Dacă emblemele sunt înalt codificate, este posibil ca membrii grupului respectiv să-și construiască identități puternice, iar grupul să fie închis *outsider*-ilor.

Paul Ekman (1977) a raportat că numărul emblemelor este diferit de la o cultură la alta. În cultura clasei mijlocii din SUA au fost inventariate ceva mai puțin de o sută de embleme, dar în cultura studenților din Israel au fost identificate câteva sute de gesturi de substituție. Limbajul emblemelor se învață mai rapid decât limbajul verbal, este de părere Paul Ekman, adăugând că în cercetările sale transculturale nu a găsit nici o emblemă universală. Totuși, structura anatomică face ca unele embleme să fie identice sau aproape identice în diferite culturi (de exemplu, înclinarea capului pe palmă ca pe o pernă și închiderea ochilor). Același autor sugerează că există embleme care sunt utilizate doar de către femei când vorbesc cu femeile sau de către adulți când se adresează autoritar copiilor.

Deși astăzi se cunosc multe lucruri despre rolul emblemelor în comunicarea nonverbală, multe dintre întrebările pe care le-a formulat Paul Ekman (1977) își așteaptă încă răspunsul: la ce vârstă sunt încorporate emblemele în repertoriul de gesturi al copiilor în diferite culturi? Cum sunt achiziționate emblemele? Copiii recunosc emblemele înainte de a începe să le utilizeze? Ce embleme folosesc persoanele bilingve?

Ilustratorii (*illustrators*) sunt elemente nonverbale care însoțesc și completează mesajul verbal. Și asupra utilizării ilustratorilor avem un bun control. Definiția hazlie a conceptului de *gentleman*, care circula în Occident la începutul anilor ’60 ai secolului trecut, sugerează foarte lămuritor ce sunt ilustratorii: „un gentleman este un domn care o poate descrie pe Marylin Monroe fără să-și folosească mâinile“ (*vezi* M. Dinu, 1997, 234).

Fig. 4.2. *Folosirea mâinilor pentru a descrie corpul unei femei*

În mod curent noi spunem, spre exemplu, „Hai să mergem!“ și executăm o mișcare a capului sau a mâinii în direcția de mers. Sau vrem să subliniem că un anumit obiect are formă rotundă și descriem un cerc cu ajutorul mâinii. Ele sunt bine învățate și este greu să execuți mișcări improprii. Suntem doar parțial conștienți de ilustratori, ei par naturali, universali, cu o semnificație mai puțin flexibilă decât emblemele. Ilustratorii nu sunt folosiți independent de limbajul verbal, fiind, astfel, elemente care unesc comunicarea verbală cu cea nonverbală. Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1972) au identificat opt tipuri de ilustratori realizați cu mâinile:

1) bastoane (*batons*), mișcări prin care sunt accentuate anumite cuvinte;
2) ideografe (*ideographs*), mișcări cu ajutorul cărora se arată direcția gândirii;
3) mișcări deictice (*deictic movements*), implicând sublinierea celor spuse;
4) mișcări spațiale (*spatial movements*), descriind relațiile spațiale;
5) mișcări ritmice (*rhythmic movements*), care indică tempoul discursului sau al altor acțiuni;
6) kinetografe (*kinetographs*), prin care se arată funcționarea corpului uman sau comportamentele animalelor;
7) pictografe (*pictographs*), mișcări care descriu o imagine;
8) sublinierile (underliners), mișcări prin care se scoate în evidență un cuvânt, o propoziție sau un pasaj din discurs.

Putem simplifica, spunând că există ilustratori care sunt legați de ritmul vorbirii (*motor movements*) și ilustratori legați de conținutul vorbirii (*lexical movements*) (U. Hadar, 1989). De asemenea, putem spune că majoritatea ilustratorilor implică mișcările mâinilor și ale brațelor, nefiind exclusă nici antrenarea altor părți ale corpului uman, de exemplu, capul sau picioarele.

Expresiile faciale (*affect display*) le indică celorlalți un sens al stării noastre afective: comunică bucuria, surpriza, tristețea, oboseala etc. (Figura 4.3).

Fig. 4.3. *Expresiile faciale ale emoțiilor primare*

a) mânie
b) surpriză
c) dezgust
d) frică
e) bucurie
f) tristețe

Expresiile emoțiilor ne pot și trăda când vrem să ne prezentăm într-o anumită lumină, diferită de cea interioară. Desigur, putem controla într-o anumită măsură, în mod conștient, mișcările afective. Exprimarea emoțiilor este mai puțin dependentă de mesajul verbal, comparativ cu ilustratorii, de exemplu, și mai puțin controlabilă decât emblemele. Expresiile emoțiilor pot fi neintenționate (reflectând stări emoționale spontane) sau intenționate (când individul își propune să exprime anumite trăiri emoționale sau în arta teatrală).

Reglatorii (*regulators*) mențin și controlează interacțiunea cu interlocutorii. Când ascultăm vorbele altora nu rămânem pasivi, ci facem o serie de gesturi: dăm din cap, direcționăm privirea spre interlocutor, mișcăm buzele sau folosim anumite semnale paralingvistice. Acestea sunt cultural determinate și asigură un *feedback* vorbitorului, arată ceea ce se așteaptă de la el. Astfel de mesaje pot traduce mesajele verbale: „continuă“ „nu cred asta“, „este imposibil“, „vorbește mai tare“, „fii mai explicit“. Vorbitorul primește aceste indicii nonverbale fără a le conștientiza. În funcție de acuratețea percepției, vorbitorul își va modifica discursul în direcția cerută de reglatori.

Adaptorii (*adaptors*) reprezintă gesturi stereotipe pe care le realizăm în spații private sau publice, în condiții de concentrare sau tensiune psihică (de exemplu, pentru femei răsucirea unei șuvițe de păr sau pentru bărbați mișcarea ritmică a picioarelor în poziția șezând). Aceste gesturi au „un rol de supapă prin care se consumă surplusul de tensiune generat de acomodarea la o anumită situație (includem aici și situațiile de comunicare)“ – sunt de părere Alina Coman și Claudiu Coman (2002, 32). Prin astfel de gesturi ne satisfacem nevoia de confort, ne relaxăm, menținem comunicarea interpersonală sau exprimăm statusul (Figura 4.4).

Unii specialiști (bunăoară, R.B. Adler și G. Rodman, 1994/1997, 161) denumesc astfel de gesturi „manipulatori“ (de exemplu, scărpinarea obrazului sau masajul feței, frecarea palmelor sau a degetelor etc.). Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1969) au utilizat termenul de „auto-adaptori“ (*self-adaptors*). În cercetarea kinezică inițiată de Ray L. Birdwhistell (1952, 1970),

Fig. 4.4. *A-ți răsuci mustața – un vechi gest auto-adaptor specific italian, care semnifică intenția de a face avansuri unei femei* (după R.E. Axtell, 1991/1998, 86)

se face distincție între „alter-adaptori“ (gesturile muncilor manuale), „auto-adaptori“ (mișcările pentru satisfacerea nevoilor biologice) și „adaptori obiectuali“ (mișcările care fac uz de obiecte, dar nu în scopul pentru care acestea au fost confecționate. De exemplu, discutând cu partenerii în jurul mesei sau la birou, răsucim uneori ceașca de cafea, dar nu o ducem la gură, apropiem de noi și apoi depărtăm paharul cu apă etc.). În ceea ce privește adaptorii obiectuali, acceptarea unora sau a altora este permisă în funcție de normele culturale existente la un moment dat: fumatul în public este un adaptor acceptat în spațiul european și din ce în ce mai blamat în cel nord-american. Prin contrast, mestecatul gumei în public, gest tipic american, aruncă o lumină nefastă asupra individului în multe țări europene, în special în Germania (K.B. Judee, D.B. Buller și W.G. Woodall, 1989/1996, 47). Fumatul pipei este un gest adaptativ încurajat în mediile academice, având chiar funcții identitare.

Mișcările de adaptare au caracteristici diferențiale în „scenă“ și în „culise“ – după terminologia lui Erving Goffman (1959). Spre exemplu, când un individ este singur, se poate scărpina nestingherit în cap, își poate drege zgomotos vocea sau sufla nasul cu putere. În public, el folosește acești adaptori doar parțial și amplitudinea mișcărilor este diminuată – dacă persoana în cauză este bine crescută. Folosirea adaptorilor în public are, prin excelență, o determinare culturală. S-a constatat experimental că persoanele care intenționează să-i înșele pe ceilalți își freacă mai des mâinile decât persoanele care comunică sincer (B.F. Dooley, 1994); de asemenea, își scarpină nasul mai frecvent.

Spre deosebire de embleme, care au o semnificație precisă, adaptorii transmit informații vagi, imprecise. Ne putem face o impresie despre o persoană studiindu-i adaptorii, dar numai probabilistic. În general, adaptorii sunt interpretați ca semnale ale disconfortului, nervozității, tensiunii psihice.

Clasificarea propusă de Desmond Morris

Desmond Morris împarte gesturile primare în șase categorii: a) expresive; b) mimate; c) schematice; e) simbolice; f) tehnice; g) codificate.

Gesturile expresive (*expresive gestures*) sunt cele care apropie specia umană de cea animală și care, în concepția lui Desmond Morris, constituie universalii ale interacțiunilor umane. În categoria acestora intră expresiile faciale, care dau sens stărilor noastre emoționale și scapă controlului voluntar. Categoria gesturilor expresive este similară celei numită de Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1969) *affect display*. Ele sunt apropiate gesturilor întâmplătoare, însă nu îndeplinesc o funcție mecanică, ci una comunicativă. Gesturile expresive au evoluat și s-au diversificat în funcție de influențele culturale și în acord cu contextul normativ din care individul face parte. În Japonia, spre exemplu, femeile nu sunt încurajate să zâmbească larg, pe când în cultura occidentală acest tip de zâmbet este valorizat pozitiv.

Gesturile mimate (*mimic gestures*) sunt cele în care emițătorul încearcă să imite cât mai exact o persoană, un obiect sau o acțiune. Sunt specific umane, deși capacități de a mima anumite comportamente se întâlnesc și în rândul primatelor. Din categoria gesturilor mimate fac parte: 1) mimetismul social – când, spre exemplu, afișăm un zâmbet larg la întâlnirea cu o persoană pe care nu ne face deloc plăcere să o vedem; 2) mimetismul teatral – încercarea

deliberată de a imita anumite acțiuni, persoane. În cazul acesta, performanța actorului se leagă fie de numărul de repetări ale vizualizării situației, persoanei date (de experiența cu obiectul), fie de capacitatea lui empatică, de ușurința cu care se poate transpune în pielea personajului; 3) mimare parțială – în care performerul încearcă să imite obiecte, situații care sunt circumscrise în cadrul situațional ca nefiind conforme cu realitatea – spre exemplu, când un individ mimează că zboară. Gesturile de mimare parțială sunt făcute mai ales cu ajutorul mâinilor: sugerarea că avem un pistol în mână, sugerarea unui animal cu ajutorul palmelor sau a degetelor sunt astfel de gesturi menite să indice forma unui anumit obiect/situații care este cunoscut receptorului; 4) mimare în gol sau în absența relaționării cu un obiect anume – spre exemplu, când un individ mimează senzația de foame ducând mâinile la nivelul gurii și mișcând ușor buzele pentru a sugera mestecarea hranei.

Gesturile schematice (*schematic gestures*) sunt strâns legate de gesturile mimate, reprezentând variante prescurtate ale acestora. Ele se dezvoltă din nevoia de a imita în scurt timp mai multe comportamente, acțiuni. Se procedează prin extragere, un element fiind reținut, iar celelalte, omise sau reduse ca importanță. Extragerea trebuie să se realizeze în așa fel încât restul să mai poată fi încă înțeles, însă procesul comportă un ansamblu de variații locale, cultural-geografice. Spre exemplu, gestul unui indian din America pentru semnalizarea unui cal constă din organizarea a două degete de la o mână paralel cu cele disimilare de la cealaltă mână. Pentru un englez, semnalarea unui cal se poate realiza prin flectarea ușoară a genunchilor, asemenea unui călăreț, și mânuirea unor frâie imaginare.

Gesturile simbolice (*symbolic gestures*) semnifică o calitate abstractă. Această categorie de gesturi comportă numeroase variații culturale și, uneori, originea lor este obscură. Spre exemplu (preluăm un exemplu dat de Desmond Morris), imaginea „încornoratului“ în Italia se semnalează prin simbolizarea unor coarne la nivelul tâmplelor cu ajutorul degetelor arătătoare sau cu degetul arătător și cel mic al unei mâni. Coarnele simbolizează în acest context faptul că individul a fost înșelat de partener.

Gesturile tehnice (*technical gestures*) sunt specifice unei anumite profesii și au semnificație doar în cadrul activității respective. Privite de către un nespecialist, ele sunt lipsite de semnificație, însă deprinderea lor face parte din procesul socializării individului în acord cu normele grupului profesional din care face parte și adaptarea la prescripțiile de rol. O serie de profesii uzează de un limbaj tehnic: polițiști, pompieri, marinari, dar și chelneri, vânzători, agenți de bursă sau șoferi uzează de gesturi tehnice, care trebuie să fie discrete, să comunice rapid și în timp util o informație anume. Când un șofer acționează succesiv lumina farurilor, el transmite celorlalți conducători auto aflați pe aceeași șosea apariția unui detector radar în apropiere.

Gesturile codificate (*coded gestures*) se aseamănă cu cele tehnice, pentru că sunt specifice unor receptori care fac parte dintr-o anumită categorie, avizată, însă diferă de acestea prin faptul că ele se combină pentru a forma structuri cu sens după modelul limbajului vorbit (Figura 4.5).

Limbajul gestual al surdo-muților (American Sing Language – Ameslan) este un exemplu de codificare a gesturilor. Totuși, în definirea comunicării nonverbale anumiți autori nu includ limbajul surdo-muților, considerându-l un derivat al limbajului vorbit, și nu o modalitate de

Fig. 4.5. *„Te iubesc!“ în limbajul surdo-muților*

comunicare complementară acestuia. Spre exemplu, așa cum am mai spus, Jacques Corraze (2000, 15) definește comunicarea nonverbală ca fiind „ansamblul mijloacelor de comunicare existent între indivizii care nu uzează de limbajul uman sau de derivatele acestuia fără sunet: scrisul, limbajul surdo-mut etc.“

J.B. Bavelas (1994) introduce un model funcționalist de analiză a gesturilor, în raport cu rolul acestora în conversație, centrându-se pe valoarea simbolică a elementelor nonverbale. În cadrul „gesturilor folosite în conversație“ (*conversational gestures*), J.B. Bavelas distinge „gesturile legate de conținutul discuției“ (*topic gestures*), care corespund „emblemelor“ și „ilustratorilor“ din clasificarea lui Paul Ekman, și „gesturi interactive“ (*interactive gestures*), care nu aduc, prin ele însele, informații suplimentare, ci doar potențează discursul, asemenea „reglatorilor“. La nivelul gesturilor interactive se face distincție între: a) gesturi făcute în grabă (*delivery gestures*), precum indicarea direcției, a adresei, semnalarea împărtășirii unei păreri sau unei idei comune; b) gesturi „de citare“ (*citing gestures*) pentru reglarea *feedback*-ului la nivelul receptorului; c) gesturi de căutare (*seeking gestures*) a ajutorului, a relaționării; d) gesturi de reciprocitate (*turn gestures*), gesturile prin care se răspunde altora sau se solicită un răspuns. Gesturile interactive sunt utilizate în interacțiunile de tip *face-to-face*, în special pentru a include actorii sociali în procesul comunicațional.

Clasificarea luată în considerare de Roger E. Axtell

Autor al unor lucrări *best-seller*, Roger E. Axtell (1991/1998, 4-5) ia în considerare trei mari categorii de gesturi: a) gesturi instinctive, cum ar fi scărpinatul nasului când suntem gata să spunem o minciună; b) gesturi codificate (sau tehnice), utilizate, de exemplu, de brokeri; c) gesturi achiziționate, dobândite de oameni ca membri ai anumitor culturi. Unul și același gest dobândit poate avea semnificații diferite într-o cultură sau alta, iar originea lor este adesea neclară (de exemplu, originea semnului *OK*).

Semnificația gesturilor

Noi credem că gesturile ar putea fi grupate şi după părțile corpului cu care sunt executate, distingându-se astfel gesturi realizate cu: a) mâinile; b) capul; c) trunchiul; d) picioarele. Menționăm că această clasificare ne-a fost sugerată de lucrarea lui Nicolae Vaschide *Essai sur le psychologie de la main* (1909), în care, în capitolul al XIII-lea intitulat „Strângerea de mână şi gestul", sunt analizate numai gesturile realizate cu ajutorul mâinilor. Vom urma abordarea sugerată de savantul Nicolae Vaschide, cel care spunea despre sine că nu este decât un *paysan du Danube*. Horst H. Rückle (1979/1999, 117-212) procedează în acelaşi fel: ia în discuție rând pe rând modalitățile de exprimare cu ajutorul mişcărilor capului, umerilor şi trunchiului, brațelor, mâinilor şi degetelor şi, în fine, cu ajutorul picioarelor. Vom prelua din lucrarea de succes a specialistului german o serie de informații, şi anume cele bazate pe cercetări concrete, nu pe intuiții prea puțin verificate experimental, precum unele clasificări. Spre deosebire de Horst H. Rückle, vom începe cu relevarea semnificației gesturilor făcute cu mâinile. Ele sunt emblematice pentru specia *Homo sapiens sapiens*: cap sau picioare au şi animalele, mâini – numai oamenii.

Gesturile realizate cu mâinile

Începem cu acestea pentru că sunt cele mai frecvente şi în acelaşi timp cele mai nuanțate. Flora Davis (1971/1973, 80) estimează că putem face 1 700 de gesturi cu mâinile, în combinație cu postura, cu articulația mâinii şi cu degetele. M.H. Krout – citat de Roger E. Axtell (1991/1998, 7) – a identificat 5 000 de gesturi realizate cu mâinile. În primul tratat de retorică, *De institutione oratoria*, Marcus Fabius Quintilianus (c. 35–96 e.n.) remarca: „Şi alte părți ale corpului ajută celui care vorbeşte; însă mâinile s-ar putea spune că vorbesc singure. Cu ele cerem, promitem, chemăm, îndepărtăm, amenințăm, rugăm, exprimăm oroarea, teama, indignarea, opoziția, bucuria, tristețea, îndoiala, aprobarea, părerea de rău, măsura, cantitatea, numărul, timpul".

Gesturile realizate cu mâinile pot fi descompuse în gesturi făcute cu degetele, cu palmele, cu pumnii şi cu brațele. Desigur, avem de-a face cu o descompunere mentală, pentru că în realitate la gesticulație mai totdeauna participă mâna în întregime, chiar corpul în întregul lui.

Cum se va arăta în continuare, degetele intervin frecvent în comunicarea nonverbală. Proverbul „Sunt cinci degete la o mână, dar nici unul nu este egal cu celălalt" se aplică foarte bine şi în legătură cu gesticulația. Utilizarea degetelor în comunicarea nonverbală este inegală.

Degetul arătător participă la realizarea multor gesturi, cu semnificații dintre cele mai diferite: de la declarații de iubire la admonestări şi insulte. Paradoxal, deşi se numeşte „arătător", codul bunelor maniere ne interzice să arătăm cu el; în orice caz, nu persoane (A. Marinescu, 1995/2002, 40). Se pare că interdicția de a arăta cu degetul o persoană nu funcționează la americani. Am văzut de atâtea ori la TV şi chiar pe viu (vizita preşedinților Bill Clinton şi apoi George W. Bush la Bucureşti) cum înaltele personalități americane de la tribună sau de pe scara elicopterului prezidențial îndreaptă arătătorul spre o persoană din public pe care cu surprindere o remarcă şi căreia îi zâmbesc. Credem că este vorba de un truc pentru a afişa un zâmbet elegant. Altfel nu ne explicăm de ce arătarea cu degetul a unei persoane din public se face când nu există… public (când elicopterul prezidențial decolează de la Casa Albă).

Arătătorul dus la pălărie echivalează cu un salut (este adevărat, gestul este sancționat de codul bunelor maniere). Este vorba de „salutul cu un deget". Explicarea originii acestui gest sublimat al descoperirii capului (scoaterea pălăriei) conduce, în registrul culturologic, la turnirurile medievale (când cavalerii își ridicau viziera spre a li se vedea fața), iar în registrul etologiei, la gestul de domolire a agresivității prin expunerea în fața celuilalt a părții celei mai vulnerabile (capul, la om; vena jugulară, la lupi – așa cum remarca Desmond Morris în *Maimuța goală*, 1967/1991).

În România, ca și în SUA, cu arătătorul și brațul ridicat (ușor înclinat) chemăm, de exemplu, chelnerul să facă nota de plată sau să nu întârzie să ne servească.

Când chemăm spre noi un copil, mai ales dacă avem ceva a-i reproșa, îndreptăm arătătorul spre el și îl îndoim de câteva ori. Celelalte degete sunt ghemuite în podul palmei, palma fiind orientată în sus. Tot cu arătătorul ridicat cerem să se facă liniște (de exemplu, în sala de cursuri). Cu el admonestăm, mișcând mâna în sus și în jos. Balansând mâna de la stânga la dreapta, cu pumnul strâns și cu arătătorul în extensie, transmitem un refuz sau ne declarăm dezacordul.

Arătătorul orientat spre o persoană are rol de „baghetă" și marchează poziția dominantă a celui care recurge la acest gest. Desmond Morris (1977/1986, 88) arată că se întâlnesc două versiuni ale gestului: poziția frontală a baghetei (*frontal forefinger baton*) și poziția verticală a baghetei (*raised forefinger baton*). Semnificația celor două gesturi diferă. În primul caz, se subliniază importanța obiectului spre care este îndreptat arătătorul sau, când arătătorul este orientat spre o persoană ori un grup de persoane, se exprimă o atitudine asertivă, autoritară. Pe afișele electorale din 2004 unii candidați cer din fotografie votul cetățenilor, îndreptând arătătorul către trecători.

Descrierea unui cerc în jurul urechii cu arătătorul întins și celelalte degete flectate comunică, în unele țări (în Argentina și România, de exemplu), intenția de a telefona. Este interesant că gestul se păstrează și azi, când nu se mai folosesc telefoanele cu disc. Și mai interesant este faptul că în America de Nord, Germania, Franța și Rusia – după cum menționează T. Morrison, W.A. Conaway și G.A. Borden (1994) și R. Schneller, 1992) – gestul, amintind de istoria telefoniei, transmite că ceva s-a dereglat în capul interlocutorului („Ești nebun!"). În fine, arătătorul mâinii drepte dus la tâmplă, celelalte degete fiind flectate și degetul mare ridicat, semnifică sinuciderea cu pistolul.

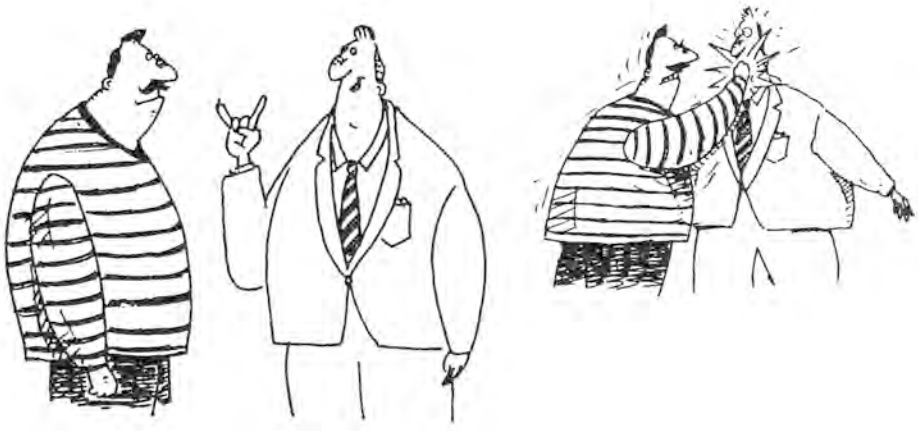
Arătătorul împreună cu degetul mare formează embleme (de exemplu, substitutul termenului *OK*, despre care am mai vorbit, sau înlocuiește cuvântul „bani"), ca și în combinație cu degetul mijlociu (de exemplu, *V* pentru „victorie"). Arătătorul și degetul mijlociu formând litera *V* semnifică într-adevăr „victorie" (Figura 4.6) sau „pace" numai dacă podul palmei este orientat spre interlocutori, spre public. Dacă podul palmei este orientat spre cel care transmite semnul, gestul devine insultător (*Up yours!*). Roger E. Axtell (1991/1998, 49) relatează despre gafa președintelui SUA, George Bush, care, străbătând în limuzina sa străzile orașului Sydney, a salutat cu semnul *V* mulțimea aliniată pe traseu. Numai că podul palmei era orientat spre propria-i persoană… Un ziarist a surprins gestul și l-a imortalizat într-o fotografie care a fost imediat publicată în ziarele din Australia. Sub fotografie stătea scris: „Președintele îi insultă pe australieni". S-a întâmplat în 1993.

Fig. 4.6. *Sir Winston Churchill, prim-ministrul guvernului Marii Britanii (1940–1945): semnul victoriei împotriva Germaniei hitleriste*

Interesant este că „semnul victoriei“, bine cunoscut azi în cultura occidentală, prin anii ’60 ai secolului trecut avea încă pentru persoanele vârstnice din Statele Unite ale Americii o semnificație obscenă, simbolizând picioarele desfăcute ale unei femei. Comentând această situație, Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 217) conchide că „până și semnalele «împământenite» în cadrul unei culturi se pot transforma“.

În combinație, arătătorul și degetul mic, ambele ridicate și celelalte strânse în podul palmei, transmit o insultă: „Eşti încornorat!“, „Soția, iubita te înşală!“. Podul palmei este îndreptat spre cel căruia i se transmite mesajul. Se pare că acest gest a fost folosit mai întâi de italieni, ca echivalent al cuvântului *cornuto* (Figura 4.7). Acum are circulație internațională.

Fig. 4.7. *Gest insultător în Europa și America* (după R.A. Axtell, 1991/1998, 50)

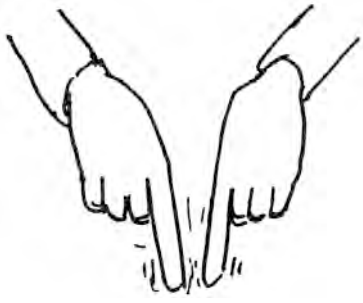


Gestul se adresează unei persoane înşelate de către soție sau, mai general, unei persoane stupide. În Brazilia și Venezuela – aflăm de la Roger E. Axtell – acest semn transmite o urare de succes. În unele țări din Africa, o variantă a gestului despre care vorbim transmite un blestem (Figura 4.8), iar în SUA respectivul gest a fost adoptat ca semn de recunoaștere a fanilor unor echipe de fotbal (de exemplu, în Texas), ca și de unele găști din marile orașe.

Fig. 4.8. *Gest insultător în Africa* (după R.A. Axtell, 1991/1998, 51)

Dacă facem o statistică a gesturilor realizate cu degetul arătător (singur sau în combinație), constatăm că arătătorul este cel mai expresiv dintre cele cinci degete, mai ales dacă luăm în considerare și autoatingerile (a obrazului sau a tâmplei), dar și gesturile în care sunt sincronizate degetele arătătoare de la mâna dreaptă și de la mâna stângă. Când îți freci degetele arătătoare vrei să spui că două persoane au relații speciale: au interese comune, fac afaceri împreună, sunt în cârdășie. În SUA, gestul de frecare a degetelor arătătoare traduce admonestarea „Să-ți fie rușine!“ În Egipt, acest gest exprimă invitația de a merge împreună (Figura 4.9). La români, respectivul gest are semnificația unei complicități.

Fig. 4.9. *Diferențe culturale în interpretarea unui gest*



Încrucișarea arătătorului cu degetul mijlociu transmite, pentru nord-americani și europeni, urarea de succes (*Good luck*). Roger E. Axtell (1991/1998, 109) explică semnificația acestui gest ca derivând de la semnul crucii (Figura 4.10).

Fig. 4.10. *Urarea de succes la europeni și la nord-americani*

Uneori, cu degetele arătătoare dirijăm un cor (invizibil) sau o orchestră; alteori, cu degetul arătător de la mâna dreaptă introdus în cercul format de degetul mare și arătătorul mâinii stângi facem gesturi obscene. Frecarea arătătorului de degetul mare, în timp ce degetele celelalte sunt strânse în podul palmei, transmite mesajul de așteptare a unei plăți, solicitarea unei sume de bani, adesea necuvenite.

Degetul mare. Mâna cu degetul mare în poziție verticală și cu celelalte degete strânse echivalează, în SUA, Rusia sau Franța, cu adresarea unei felicitări pentru lucrul bine făcut; în Nigeria este considerat un gest nepoliticos, prin care se exprimă dezaprobarea totală, iar în Japonia, China și Coreea este utilizat în numărătoare, indicând cifra patru (*vezi* Franzoi, 1996/2000, 40). Când au fost eliberați din închisoarea Abu Ghraib la jumătatea lunii mai 2004, mulți irakieni arătau soldaților americani și reporterilor TV pumnul strâns și degetul mare în poziție verticală. Cum să interpretăm acest gest, știind că în țările arabe degetul mare orientat în sus reprezintă o insultă? (R.A. Axtell, 1991/1998, 108).

Pentru piloți și cosmonauți, acest gest semnifică „totul este OK". Originea gestului se pierde în negura timpului. În Roma antică, viața unui gladiator deosebit de curajos era cruțată dacă împăratul îndrepta degetul mare în sus; dacă îl îndrepta în jos, gladiatorul era condamnat la moarte.

Roger E. Axtell (1991/1989, 45) consideră că industria cinematografică a Hollywood-ului ar fi „vinovată" de punerea în circulație a acestei explicații și îl citează pe Desmond Morris, care aprecia că este vorba de traducerea greșită a expresiei latine *pollice verso* prin „îndreptarea degetului mare în jos". În realitate – susține Desmond Morris –, când se rostea crunta condamnare, nu era obiceiul de a se orienta policele în jos. Mai mult, nici pronunțarea verdictului imperial „el va trăi" nu era semnalizată prin ridicarea policelui. Ilustrând legenda regelui Arthur, pictorul, scriitorul și poetul Dante Gabriel Rosetti (1828–1887) redă condamnarea la moarte de către rege a soției sale necredincioase. Regele stă pe jilț, are brațul stâng întins și pumnul cu degetul mare îndreptat în jos. Chiar dacă originea semnului-emblemă despre care am amintit rămâne neclară, cinematograful l-a pus în circulație aproape în întreaga lume; în orice caz, în America de Nord și în Europa. Pentru autostopiști, degetul mare ridicat și brațul flectat spre umăr transmite solicitarea de a fi luat ca pasager în direcția în care rulează automobilul. Să nu utilizăm acest gest când ajungem în Nigeria: acolo el semnifică insolență, obrăznicie. În Australia, ridicarea bruscă a pumnului cu degetul mare în sus echivalează cu o înjurătură. Germanii folosesc degetul mare pentru numărul unu, nu degetul arătător. În SUA, degetul mare nu servește la numărare decât pentru reprezentarea cifrei cinci.

Americanii încep numărarea pe degete ridicând mai întâi arătătorul, apoi degetul mijlociu ș.a.m.d. În Europa, numărarea începe, de regulă, prin ridicarea degetului mare, apoi a arătătorului, a degetului mijlociu ș.a.m.d. De aici pot ieși mici încurcături: dacă un european, să zicem un român, aflat în vizită la New York cere trei *hot dog*, arătând vânzătorului degetul mare, arătătorul și degetul mic, ar putea să primească doar două. Nu-i nici o nenorocire. Ne amuzăm de pățanie. Abia avem ce povesti prietenilor când ne întoarcem acasă! Dar dacă în cadrul cooperării NATO vrem să semnalăm unui militar american faptul că se apropie de noi trei blindate inamice? Număratul pe degete ar putea să ne coste viața.

Degetul mare poate fi utilizat și pentru a ridiculiza o persoană. Însoțit de un zâmbet-zeflemea, mișcarea peste umăr a brațului cu pumnul strâns și cu degetul mare îndreptat spre cineva anume îl ridiculizează, arată lipsă de respect.

În trecut, dar și astăzi, în comunitățile nealfabetizate amprenta degetului mare ține loc de semnătură. Amprenta acestui deget, mai mult chiar decât a celorlalte, ajută poliția să-i identifice pe răufăcători.

Introducerea degetului mare între arătător și degetul mijlociu, cu pumnul strâns, transmite la români, cel mai adesea, o înjurătură gravă, are o conotație sexuală (Figura 4.11).

Fig. 4.11. *Gest obscen*

În Brazilia, respectivul gest (purtând denumirea *figa*) are semnificația unei urări: „Noroc“! În spațiul ex-iugoslav, încărcătura ofensatoare a gestului este mult redusă. Roger E. Axtell (1991/1998, 92) ne asigură de faptul că gestul, care la romani simboliza introducerea penisului între labii, are înțelesul „nimic“: nu este scandalos ca o mamă care refuză să-i cumpere copilului o înghețată, de exemplu, să-i arate acestuia degetul mare între arătător și degetul mijlociu. Și în România „gestul impudic al celor trei degete“ poate avea semnificația „nimic“. Nu credem însă că o doamnă se poate compromite, făcându-l…

Alte gesturi făcute cu vârful degetelor arătător, mare și mijlociu unite au semnificație religioasă (semnul crucii la ortodocși).

Așa-numitul gest „punga mâinii“ (ital. *mano a borsa*) exprimă stări psihice dintre cele mai nuanțate, de la enervare la blândețe. Despre respectivul gest, Roger E. Axtell (1991/1989, 91) spune că este emblematic pentru italieni: punga mâinii, pizza, spaghetti și Turnul din Pisa le-ar conferi identitate italienilor. Cu excepția vestitului turn înclinat, ceilalți identițiali și-au pierdut specificitatea. Gestul „punga mâinii“ este întâlnit la multe popoare europene (Figura 4.12).

Fig. 4.12. *Gest tipic italian:* mano a borsa

Degetul mijlociu. Romanii l-au supranumit *digitus impudicus*. Desmond Morris (1994) amintește că împăratul Caligula (31–41 e.n.), proverbial prin cruzimea și extravaganța sa, obișnuia să întindă mâna spre a-i fi sărutată, făcând acest gest scandalos (*apud* Axtell, 1991/1998, 31).

Fig. 4.13. *Digitus impudicus*

Semnificația de insultă sexuală a acestui gest s-a păstrat și azi (Figura 4.13). Se înregistrază unele particularități: arabii îndreaptă *digitus impudicus* în jos, românii în sus. Sugerând falusul, mișcarea rapidă înainte-înapoi a palmei cu degetul mijlociu în poziție orizontală echivalează cu o insultă sexuală. Firește că acest gest, specific genului masculin, nu ar trebui – în spiritul

Fig. 4.14. *Varianta arabă a insultei*

bunelor maniere – să fie utilizat în nici o împrejurare. El are însă circulație în lumea bărbaților prea puțin educați și chiar, ca un teribilism, foarte rar, printre femei (Figura 4.14).

Inelarul parcă nici nu ar exista în comunicarea nonverbală. Nu cunoaștem vreun gest care să fie făcut exclusiv cu el, în afara aceluia de a-l întinde spre a i se pune inelul la căsătoria religioasă. Nici în combinație cu celelalte degete nu participă la limbajul gesturilor.

Degetul mic nu joacă nici el un rol activ în transmiterea prin gesturi a semnificațiilor. Participă, însă, împreună cu arătătorul – așa cum am arătat – la transmiterea unor insulte. Degetul mic și degetul mare în extensie (celelalte degete rămânând strânse în podul palmei) în Hawaii are înțelesul: „Fii calm", „Relaxează-te".

În multe țări din Europa, între care și în România, dacă mâna este ridicată în dreptul gurii, iar cele două degete sugerează o mișcare de rotație, atunci este clar îndemnul de a bea împreună băuturi alcoolice. În American Sign Language, degetele mic, arătător și mare extinse (cu podul palmei spre interlocutor) fac o declarație de dragoste: „Te iubesc!".

În SUA, starurile muzicale, oamenii politici, cei care se adresează unui public fidel obișnuiesc să-și exprime sentimentele de gratitudine prin intermediul acestui gest, care nu are nici o semnificație în țările europene.

Palmele și pumnii. „Frecarea palmelor" exprimă o evaluare pozitivă a ceea ce va urma: o afacere „pe cinste", un aranjament foarte plăcut, o acțiune de mult dorită. Allan Pease (1981/1993, 67) atrage atenția că și viteza cu care oamenii își freacă palmele semnifică. Agenții comerciali își freacă mâinile rapid pentru a-i convinge pe clienți că li se propun bunuri și servicii de cea mai bună calitate. La fel procedează și clientul când dorește să arate că se așteaptă să fie foarte bine servit. Frecarea lentă a palmelor transmite inconștient alt mesaj: lipsă de sinceritate, viclenie, gânduri ascunse. Ca și în legătură cu orice alt gest, pentru a interpreta corect frecarea palmelor trebuie luată în considerare situația socială concretă: este vorba despre un profesor care, frecându-și palmele, explică lecția elevilor, de o persoană care așteaptă pe o vreme geroasă tramvaiul în stație, de un chelner care ne întreabă ce mai dorim etc.

„Lipirea palmelor cu degetele întrepătrunse" exprimă o atitudine negativă, cu atât mai accentuată cu cât mâinile astfel încleștate sunt ținute mai sus. Mâinile încleștate înaintea feței, așezate pe masă sau lăsate în poală (sau lăsate în jos când stăm în picioare) dezvăluie o stare de frustrare – așa cum au relevat cercetările efectuate de C. Nierenberg și H. Calero (*apud* A. Pease, 1981/1993, 68).

„Mâinile în poziție de coif" sau „coiful-turn" – cum a denumit Ray L. Birdwhistell poziția oblică a palmelor cu degetele care se ating configurând o piramidă – comunică încrederea în ei înșiși a celor care fac acest gest, mai ales a persoanelor cu status social superior. După cercetările și observațiile lui Allan Pease (1981/1993, 69), acest gest este folosit în relațiile interpersonale asimetrice (șef/subordonat, avocat/client etc.), indicând siguranța, încrederea de sine. „Coiful turn îndreptat în sus" se întâlnește mai frecvent când persoanele în cauză își expun opiniile, iar „coiful-turn îndreptat în jos" când respectivele persoane ascultă părerile celorlalți. Unele cercetări au relevat că femeile fac apel la acest gest mai mult decât bărbații (Figura 4.15) (C. Nierenberg și H. Calero, 1971).

Fig. 4.15. *Gesturile de acoperire a feței la femeile din Japonia*

Același sociolog iranian pe care l-am mai invocat, Alibeman Eghbali Zarch, arăta, întinzând brațul cu podul palmei în jos și cu degetele care se strâng și se relaxează, cum sunt chemați oamenii să se apropie. La noi, același înțeles îl are gestul făcut cu mâna, dar cu podul palmei în sus. Desmond Morris (1977/1986, 94-100), analizând „semnalele de ghidare", prezintă într-o histogramă cu bare frecvența chemării „Vino încoace!" cu podul palmei în sus și, respectiv, în jos la diferite populații (Figura 4.16).

Când în anul universitar 2003/2004 unul dintre autorii acestui capitol (Loredana Ivan) a beneficiat de un stagiu de specializare în Olanda, la Groningen, a avut surpriza să constate frecvența cu care studenții duceau mâna în fața ochilor și priveau printre degete. Astfel exprimau ei o anumită neîncredere în ceea ce auzeau, prefăcându-se că nu sesizează anumite lucruri care contraziceau realitatea. Pe coperta unei cărți despre politicile publice, *Ruimte rond regels* (*Spațiul dintre reguli*) de Wieger Bakker și Frans van Waarden (1999), întâlnim acest gest, care poate fi considerat specific olandez, așa cum „punga mâinii" îi identifică pe italieni (Figura 4.17).

Fig. 4.16. *Frecvența utilizării gestului de chemare „Vino încoace!“ realizat cu podul palmei în sus și, respectiv, în jos la diferite populații* (după D. Morris, 1977/1986, 99)

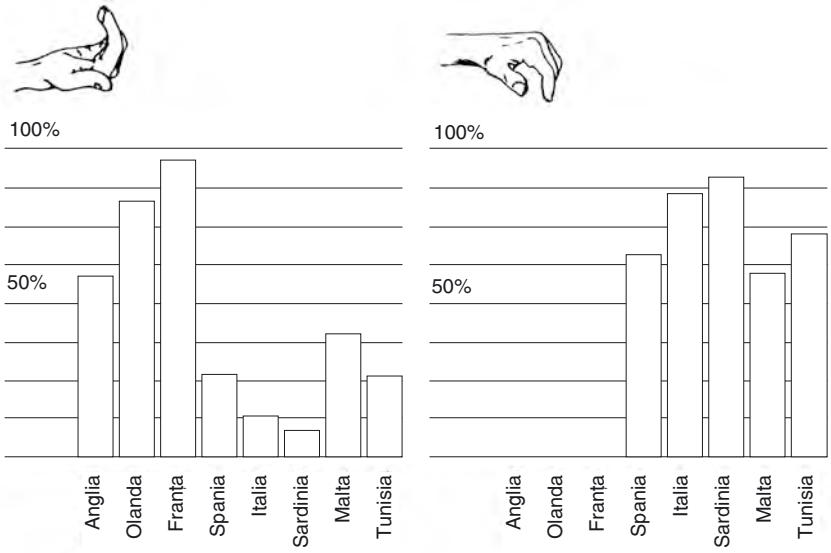


Fig. 4.17. *A privi printre degete: un gest specific olandez*

Marea diversitate a gesturilor făcute cu mâinile (cu palmele și pumnii, cu degetele) îndreptățesc aprecierea lui Edward A. Adams că „gesturile făcute cu mâinile sunt economice, rapid utilizate și mai prompt executate decât răspunsurile verbale“ (*apud* F. Davis, 1971/1973, 72).

Gesturile realizate prin mișcarea capului

La mai toate popoarele și populațiile, exprimarea dezacordului (negația) se face în același fel, prin mișcarea repetată a capului de la stânga la dreapta și de la dreapta la stânga. Această constatare îndelung verificată prin cercetări comparative interculturale, ca și faptul că nou-născuții însoțesc refuzul hranei și senzațiile dolorifice cu aceeași pendulare orizontală a capului constituie un argument în favoarea ipotezei caracterului înnăscut, ereditar al unor gesturi cu semnificație socio-culturală. Deși la naștere copiii nu au cortexul deplin funcțional, în primele zile de viață ei comunică refuzul hranei prin mișcarea capului de la stânga la dreapta și de la dreapta la stânga; de aici s-a tras concluzia că acest gest este un reflex prestabilit ereditar și că este coordonat de măduva spinării. Totuși, faptul că în unele țări, precum Bulgaria, Turcia sau Grecia, acordul se exprimă prin mișcarea capului de la stânga la dreapta și de la dreapta la stânga, iar dezacordul, prin aplecarea și ridicarea repetată a capului pune sub semnul întrebării determinarea biologică a gesturilor ce se substituie cuvintelor „da“ și „nu“. Etologul german Irinäus Eibl-Eibesfeldt (1979) consideră că gestul respectiv derivă din tendința de a te debarasa de un lucru oarecare: pur și simplu, instinctiv, scuturăm capul când vrem să îndepărtăm ceva ce ni s-a așezat pe creștet. Gestul firesc al antropoidelor de a se scutura de frunze sau de insecte s-a fixat genetic și a dobândit valoare de semnal social. Cu ajutorul lui ne înțelegem fără nici un cuvânt. Mișcarea de sus în jos și de jos în sus a capului semnifică aprobarea, acordul cu cele relatate verbal. Asociată cu zâmbetul și cu privirea directă, mișcarea de sus în jos și de jos în sus a capului are valoarea unui salut la distanță. Acest gest este întâlnit, în mod stereotip, la populațiile din Asia și Europa, ca și la populațiile din America și Africa. Și acest comportament social are rădăcini biologice.

Horst H. Rückle (1979/1999, 161-171) clasifică modalitățile gestuale ale capului în șapte categorii: 1) mișcarea capului îndreptată înainte; 2) capul plecat; 3) datul din cap; 4) înălțarea capului; 5) mișcarea capului spre spate și în sus; 6) înclinarea laterală a capului; 7) legănarea capului. În afara acestor categorii, specialistul german în comunicare nonverbală atrage atenția și asupra combinațiilor de mișcări ale capului cu mișcări ale altor părți ale corpului. Prezentăm, sub forma unui tabel, semnificațiile cele mai probabile ale acestor mișcări, atrăgând atenția că nici un semnal nonverbal nu are semnificație singur (Tabelul 4.1)

Din punct de vedere științific, problema este de a se stabili dacă există un paralelism între expresia verbală și gesturi sau dacă gesturile reprezintă în sine un limbaj. Altfel spus, în prezent, se confruntă două teorii: teoria echivalenței gest–cuvânt și teoria subordonării gesturilor față de activitatea lingvistică.

Pierre Feyereisen și Xavier Seron (1984), studiind modificarea comunicării gestuale în cazul persoanelor cu leziuni cerebrale, aduc în discuție aspecte noi privind legătura dintre gesturile simbolice efectuate cu mâinile și comunicarea verbală. Unele leziuni ale emisferei cerebrale stângi, care afectează vorbirea, determină în același timp și incapacitatea producerii gesturilor simbolice. Bolnavii cu tulburări ale limbajului (afazicii) prezintă dificultăți în imitarea gesturilor convenționale, fiind în imposibilitatea de a efectua, la cerere, gesturi cu semnificație socio-culturală (de exemplu, ducerea la obraz a degetului arătător, atingerea cu același deget a nasului etc.). Astfel de constatări au fost interpretate diferit. Se pare că trebuie revizuită vechea concepție despre specializarea strictă a emisferei cerebrale stângi pentru funcțiile simbolice, care stă la baza teoriei echivalenței gest–cuvânt (corespunzând noțiunii

Tabelul 4.1. *Semnificația mișcărilor realizate cu capul* (după H.H. Rückle (1979/1999, 161-171)

Mișcările realizate cu capul	Semnificația
1. Îndreptarea capului înainte	1. Arată interes față de interlocutor.
2. Aplecarea capului	2. Supunere, lipsă de voință și de speranță; în timpul salutului, aplecarea capului exprimă amabilitate; în funcție de durata păstrării capului plecat se exprimă sentimentul de rușine; în combinație cu orientarea privirii, capul plecat are semnificație agresivă („taurul gata de atac") sau, dimpotrivă, îngândurare.
3. Datul din cap	3. Pe verticală și repetat, este receptat ca acord, aprobare, înțelegerea celor spuse de interlocutor; însoțit de ridicarea sprâncenelor și de întredechiderea gurii, datul din cap exprimă un interes maxim pentru informațiile transmise.
4. Înălțarea capului	4. Siguranță de sine, sentimentul propriei valori, capacitatea de a acționa, mândrie; ridicarea bătoasă a capului indică orgoliu și aroganță.
5. Mișcarea capului spre spate și în sus	5. Arată „deconectarea", starea de „visare", dorința de detașare; mișcarea înapoi a capului poate fi și expresia unei dinamici agresive.
6. Înclinarea laterală a capului	6. Spre umărul drept, transmite un semnal de simpatie, lipsă de voință, renunțare; spre umărul stâng, exprimă scepticism, o atitudine critică, solicitarea de informații suplimentare.
7. Legănarea capului	7. Exprimă atât acordul, cât și dezacordul, lipsa de siguranță, predispoziția spre compromis; asociată cu ridicarea umerilor și cu colțurile gurii lăsate în jos, semnalează indecizia și dezamăgirea în anumite situații.

de „asimbolie": ansamblul tulburărilor asociate afaziei – agrafie, alexie, gesticulație incorectă, dificultăți de înțelegere a pantomimei etc.).

Pierre Feyereisen şi Xavier Seron apreciază că abandonarea noțiunii de „asimbolie" (propusă în 1870 de Finkelburg) impune depășirea viziunii care explică patologia limbajului și a gesturilor simbolice printr-o tulburare centrală unică. De asemenea, înțelegerea corectă a relațiilor complexe dintre sistemele verbale şi nonverbale de comunicare impune abordarea fenomenului de studiu într-o perspectivă interdisciplinară (psihologică, neurofiziologică, psihiatrică, sociologică, antropologică, etologică).

Gesturile realizate prin mișcările trunchiului

Prin înclinare sau răsucire, partea superioară a corpului poate transmite semnale clare: acordul sau dezacordul, interesul sau dezinteresul, agresiune sau frică (Tabelul 4.2).

Tabelul 4.2. *Semnificațiile înclinării trunchiului* (după H.H. Rückle (1979/1999, 175)

Înclinarea trunchiului înainte semnifică:	Înclinarea trunchiului înapoi semnifică:
1. Apropiere	1. Retragere
2. Interes	2. Dezinteres (preocupare pentru propriile gânduri)
3. Agresiune	3. Fugă
4. Planificarea unei activități	4. Lipsa planificării unei activități legate de partener

Mișcările trunchiului, ca și celelalte semnale nonverbale, nu trebuie interpretate în sine, ci în conexiune unele cu altele și în funcție de situația socială concretă, precum și de diferențele culturale. Cu privire la semnificația mișcărilor trunchiului, analiza distanțelor, a salutului și a posturii oferă informații utile pentru decodificarea mesajelor nonverbale (a se vedea subcapitolele respective). Adăugăm și faptul că mișcările trunchiului pot contrazice semnificația mișcărilor realizate cu ajutorul altor segmente corporale. Horst H. Rückle (1979/1999, 176) analizează astfel de comportamente, numite „ambivalente“ (Tabelul 4.3).

Tabelul 4.3. *Semnificațiile comportamentelor ambivalente* (după H.H. Rückle (1979/1999, 176)

Senzații contradictorii	Moduri de exprimare ale corpului:
1. Frică și interes	1. Cineva duce mâinile la spate, dar în același timp se apleacă înainte, de exemplu, pentru a putea privi mai bine un text problematic sau un obiect.
2. Dezinteres și interes	2. Cineva își răsucește trunchiul, dar își întoarce fața pentru a observa partenerul de discuție. Acest comportament corespunde celui care se numește „privire tăioasă“.
3. Agresiune și frică	3. Persoana își apleacă trunchiul mult înainte, dar în același timp își trage picioarele mult înapoi (șezând). O excepție este cazul în care picioarele trase înapoi sunt pregătite pentru a sări.

Gesturile realizate cu picioarele

Picioarele nu servesc numai la mers; ele transmit semnale, „vorbesc“ atât când se mișcă (vezi subcapitolul despre mers), cât și atunci când stau locului. Este curios că expresia „a scrie cu picioarele“ se întâlnește destul de frecvent, dar nu am auzit niciodată spunându-se despre cineva că „vorbește cu picioarele“. „Stă pe picioarele lui“ se spune despre cineva sigur pe sine. În mod concret, sentimentul de siguranță se exprimă prin repartizarea greutății corpului pe ambele picioare distanțate la 10-20 de cm unul față de celălalt, genunchii fiind relaxați. „Dacă picioarele sunt strâns lipite unul de altul – spune Horst H. Rückle (1979/1999, 210) – aceasta exprimă supunere și frică (la fel ca atunci când strângem mâinile pe lângă corp). Astfel, scopul acestui gest, de a deveni «mai înguști», este realizat, dar în același timp ne reducem capacitatea de a sta în picioare. Cine stă astfel se clatină cu ușurință, la fel ca firul de iarbă în vânt“.

Dar expresiile „L-am prins pe picior greșit!“ sau „A pornit-o cu stângul“ ce vor să spună? Că există o „specializare“ a picioarelor: la cei mai mulți dintre noi, dreptul este „piciorul de joacă“ și stângul „piciorul de sprijin“. Sprijinirea pe piciorul drept înseamnă, după unii autori, obiectivitate, analiză critică, logică, iar sprijinirea pe piciorul stâng semnifică receptivitate în stabilirea de relații. Horst H. Rückle (*op. cit.*, 211) ilustrează cele spuse mai sus prin analiza celebrului tablou care îi înfățișează pe împăratul Napoleon Bonaparte, țarul Alexandru I al Rusiei și Frederic, regele Prusiei la semnarea Tratatului de Pace de la Tilsit (1807). Cele trei capete încoronate se sprijină pe piciorul stâng, semn al dorinței de a continua relațiile, lucru subliniat și de ținerea reciprocă a mâinilor.

Schimbarea frecventă a sprijinului de pe un picior pe altul poate semnifica modificarea dispoziției psihice a interlocutorului. Este bine deci să urmărim continuu poziția picioarelor, nu numai gura celui cu care conversăm.

Dincolo de diferitele clasificări ale gesturilor, rămâne în afara oricăror discuții că mișcările corpului transmit un număr impresionant de semnale. Judee K. Burgoon, David B. Buller și

W. Gill Woodall (1989/1996, 33) sintetizează rezultatele investigațiilor referitoare la mișcările corpului (Tabelul 4.4).

Tabelul. 4.4. *Estimarea numărului gesturilor în comunicarea nonverbală* (după J.K. Burgoon, D.B. Buller și W.G. Woodall (1989/1996, 33)

1. Oamenii pot produce aproximativ 700 000 de semnale fizice diferite (M. Pei, 1965)
2. Fața umană are capacitatea de a produce 250 000 de expresii (R.L. Birdwhistell, 1970)
3. Mușchii faciali produc aproximativ 20 000 de expresii faciale (R.L. Birdwhistell, 1970)
4. În comunicarea nonverbală în clasa școlară, s-au observat 7 777 de gesturi distincte; în clinicile medicale, circa 5 000 (Krout, 1935)

Postura

S-a spus că postura este un „gest încremenit". În opoziție cu mișcarea fluidă a corpului, postura se raportează la poziția fixă a corpului. Dar cât de fixă poate fi „poziția fixă" a corpului? Gordon W. Hewes (1957), citat de Jacques Corraze (2000, 147), spune: „Corpul uman este capabil să-și asume o mie de posturi, adică de poziții pe care poate să le păstreze un anume timp fără a resimți oboseala". Se impune deci luarea în considerare a factorilor fiziologici, dar și a celor psihosociali. Suntem de părere că durata unei poziții a corpului se evaluează în funcție de situația socială concretă. Cine nu a fost impresionat de nemișcarea militarilor când fac de gardă la drapel? Ce profesor nu a fost deranjat de schimbarea frecventă a poziției în bancă a elevilor? Intervin însă și alți factori în evaluarea „fixității" corpului: temperamentul persoanelor, caracteristicile socioculturale și, de ce nu, factorii de climă, temperatura, de exemplu. Nu stăruim asupra acestui aspect, care merită, de altfel, discutat. Atragem însă atenția asupra diferenței care trebuie să fie făcută între „poziția corpului" și „postură". La om, pozițiile corpului sunt limitate: ortostatică (verticală), decubit (orizontală) și șezând. Gama posturilor este mult mai largă; semnalele sunt mult mai variate (Figura 4.18).

Edward T. Hall (1963/1972, 247) a propus un sistem de notare a posturilor în comunicarea interpersonală, care – recunoaște autorul – „este departe de a fi perfect", dar cu care se poate opera fără dificultate. „Una dintre cele mai importante operații în notarea proxemică – spune Edward T. Hall (1963/1972, 254) – este determinarea sexului și a posturii de bază ale interlocutorilor (dacă stau în poziție ortostatică, șezând sau culcat). […] Sexul și posturile de bază pot fi notate în oricare dintre cele trei sisteme, în funcție de interesul investigatorului: sistemul pictografic (iconic), silabic mnemonic sau prin numere de cod" (Tabelul 4.5).

Tabelul 4.5. *Sistemul de notare a comportamentelor proxemice propus de E.T. Hall* (1963/1972, 255)

Bărbat în postura culcat	b/c	1
Bărbat în postura șezând	b/ș	3
Bărbat în postura ortostatică	b/o	5
Femeie în postura culcat	f/c	2
Femeie în postura șezând	f/ș	4
Femeie în postura ortostatică	f/o	6

Fig. 4.18. *Atlasul posturilor (fragment)* (după G.W. Hewes, 1957)

Conform acestui sistem de notare, 56 semnifică un bărbat și o femeie în postura ortostatică în timp ce conversează. Persoana activă este notată prima. O femeie în postura ortostatică vorbindu-i unui bărbat în aceeași postură este simbolizată prin numărul 65. Între paranteze pot fi trecute în dreptul fiecărui simbol anumite date despre subiecți (vârsta, statusul social etc.).

În ceea ce privește orientarea corpului în comunicarea interpersonală, Edward T. Hall (1963) o clasifică după criterii geometrice, după unghiul format de respectivele persoane: față către față (*face-to-face*), profil către profil (*side-to-side*), spate către spate (*back-to-back*). Orientarea corpului transmite semnale ce trebuie interpretate în funcție de tipul de interacțiune, de apartenența la gen (*gender*) și la cultură.

Edward T. Hall (1963) a descris orientarea corpurilor umane în discuțiile „la masa rotundă" în funcție de axa spațiu sociofug/spațiu sociopet.

Robert Sommer (1959) a observat că persoanele care stau la o masă pătrată sau dreptunghiulară pentru a conversa se așază pe diagonala colțului mesei, nu „față către față" sau „profil către profil". Stau „față către față" nu cei care cooperează, ci aceia care se opun unii altora. Facilitarea sau inhibarea contactului vizual constituie, după cercetătorul citat, factorul determinant al modelului de orientare a corpului în timpul conversației. Într-o altă cercetare, Robert Sommer (1965) a constatat că poziționarea persoanelor la o masă pătrată sau dreptunghiulară depinde de sarcina ce trebuie rezolvată. Cercetătorul american a administrat un test creion-hârtie unui număr de 151 de studenți de la cursurile introductive de psihologie. Studenții

au fost rugați să precizeze cum se așază față de un prieten de același sex în patru situații diferite: a) la o șuetă înaintea începerii cursului (conversație); b) când studiază împreună pentru același examen (cooperare); c) când studiază pentru examene la materii diferite (coacțiune); d) când concurează pentru a stabili cine rezolvă mai repede o serie de probleme (competiție).

S-a constatat cu ușurință că persoanele care vor să discute și să lucreze împreună se așază una lângă cealaltă, că în cazul coacțiunii distanța dintre cele două persoane se mărește, devenind maximă în situațiile de competiție. Când discută, oamenii preferă să stea de o parte și de cealaltă a colțului mesei; când cooperează, preferă poziția „profil către profil" (sau „umăr la umăr"). În situațiile de competiție, persoanele tind să ocupe pozițiile opuse. Interesant este că plasarea persoanelor în diferite locații impulsionează fie cooperarea, fie competiția. În cercetările sale, Robert Sommer a obținut rezultate asemănătoare când s-au pus în discuție preferințele studenților pentru așezarea în jurul unei mese rotunde. Concluzia este una singură: „diferite sarcini sunt asociate cu aranjamente spațiale diferite" (R. Sommer, 1965/1972, 297).

Așadar, prin termenul de „postură" se înțelege poziția corpului sau a părților sale față de repere determinate. Albert Mehrabian (1972) aprecia că postura este mult mai expresivă decât gesturile (Figura 4.19).

Fig. 4.19. *Sir Charles Chaplin (1889–1977)*

După Jacques Corraze (2000, 143), „în comunicarea nonverbală, se utilizează două tipuri de repere: orientarea unui element al corpului raportat la altul sau la corpul însuși (trunchiul vertical, capul plecat, în extensie etc.); orientarea corpului sau a părților sale în raport cu alte corpuri (fața spre interlocutor, corpul aplecat înainte etc.)". În funcție de aceste două tipuri de repere vom interpreta și noi semnalele transmise de genunchi.

Dacă avem în vedere poziția emițătorului față de receptor, acesta poate avea o orientare frontală, posterioară sau laterală. Orientarea frontală este adesea semnalul agresivității, al forței și puterii, în timp ce orientarea posterioară este simbolul urmăririi interlocutorului sau al diminuării ostilității.

Orientarea laterală, menită să blocheze înaintarea partenerului, poate fi interpretată, de asemenea, ca expresie a agresivității. Jacques Corraze (2000, 146) arată că în interacțiunile umane se pot identifica postura care exprimă dominația – capul pe spate, pieptul bombat, piciorul înainte, genunchiul flexat, mâinile în șold – și postura care exprimă seducția feminină – picioarele dispuse încrucișat la nivelul genunchilor sau chiar mai sus de genunchi („picior peste picior"), scoaterea în evidență a picioarelor și a sânilor, capul lăsat pe spate.

Filosoful și psihologul american William James (1842–1910) a identificat, pe baza studiilor experimentale în care se cerea subiecților evaluarea unui număr de 347 de fotografii, patru posturi fundamentale: a) atitudinea de apropiere (acordarea atenției), în care corpul este înclinat în față; b) atitudinea de respingere (refuz), de ocolire, de retragere față de celălalt; c) atitudinea de expansiune, care exprimă aroganță, orgoliu, agresivitate (capul, trunchiul și umerii sunt în extensie); d) atitudinea de contracție, caracteristică dezamăgirii, stărilor depresive, în care capul „atârnă" flexibil și umerii sunt aduși (*The Philosophy of Experience*, 1910).

Psihologul francez Henri Wallon (1879–1962) susținea că modularea posturii are rol esențial în exprimarea emoțiilor (*Les réactions dans les crises doués à l'émotion*, 1920). Cercetările cu privire la modificarea tonusului muscular în funcție de reacțiile emoționale au rezultate contradictorii (J. Corraze, 2000). Creșterea tonusului muscular este asociată răspunsurilor individuale la numeroase situații de stres, dar variațiile în funcție de particularitățile individuale sunt mari. Uneori, modificările tonusului muscular sunt insuficient percepute ca să putem vorbi de „comunicare nonverbală". Putem spune că modificările de postură, hiper- sau hipotonifierea au loc ca răspuns la situații sociale specifice, dar și în funcție de caracteristicile personale ale indivizilor analizați.

Psihiatrul maghiar Sandor Ferenczi (1875–1933) a descoperit că anumiți indivizi devin inhibați de mișcările din jur în timpul activității intelectuale și au nevoie ca în timp ce gândesc să-și suprime mișcările; alții, dimpotrivă, au nevoie de a fi distrași, de a se mișca în timpul activității intelectuale. Primii asociază activității intelectuale o „amorțire a corpului"; cea de-a doua categorie asociază activității mintale o mobilizare a corpului. Felix Deutsch (1952) susținea că modificările posturii reflectă și însoțesc expresiile nonverbale la nivel inconștient, astfel că raportarea la mesajul verbal este absolut necesară pentru interpretarea posturii.

O temă ce a suscitat interesul cercetătorilor o constituie tipologia posturii. David B. Givens (1999) menționează categoriile propuse de William James (1932): 1) înclinarea ușoară spre interlocutor, care denotă „a acorda atenție"; 2) retragerea sau răsucirea corpului în altă direcție, semnificând „negare", „refuz"; 3) expansiunea, care denotă îngâmfare sau aroganță; 4) înclinarea trunchiului, aplecarea capului, strângerea umerilor și micșorarea toracelui ar fi caracteristice depresiei și deprimării. Albert Mehrabian (1972) vorbește despre două dimensiuni fundamentale ale posturii: postură directă (*immediacy*) și postură relaxată.

Albert E. Scheflen (1964/1972, 238) apreciază că în interacțiunea dintre persoane există trei dimensiuni de bază ale posturii: 1) includere/neincludere (*inclusiveness/non-inclusiveness*); 2) orientarea paralelă a corpului sau vizavi (*vis-à-vis or parallel bodily orientation*); 3) congruență/incongruență (*congruence/noncongruence*). Prima dimensiune se referă la spațiul de activitate al interlocutorilor și accesul în grup. Dacă două persoane se angajează într-o conversație, de exemplu, doi tineri – o fată și un băiat – care se iubesc, ei delimitează un anume spațiu, își orientează corpul unul spre celălalt și închid spațiul pentru celelalte persoane, întorcând spatele către acestea. Întreaga poziție a corpului, relaxarea membrelor inferioare și ridicarea celor superioare contribuie la închiderea spațiului către ceilalți. Într-un grup, lucrurile se petrec

în același fel. Anumitor persoane care sunt străine de grup li se baricadează, prin orientarea corpului, accesul în spațiul de discuție. Rămân în spatele celor care discută, în rândul al doilea. Cercul nu se lărgește. Este un semnal de respingere. În situațiile în care din varii cauze spațiul intim – vezi zonele de distanță Hall – este transgresat, prin postură (orientarea corpului, încrucișarea brațelor și a picioarelor) se semnalează disconfortul psihic. Luând în calcul cea de-a doua dimensiune, Albert E. Scheflen identifică două moduri de plasare a indivizilor în spațiu: poziția vizavi și poziția paralelă. În cadrul poziției tip „față către față", comunicarea este directă și reciprocă (de exemplu, interacțiunea dintre medic și pacient, dintre profesor și student sau în cadrul unui cuplu de îndrăgostiți). Într-un grup de trei persoane, poziția vizavi semnalează simpatia, interesul, aprobarea pentru persoana în fața căreia te plasezi și neglijarea celeilalte persoane. Dacă postura este paralelă, înseamnă că cei doi interlocutori se îndreaptă spre un al treilea, cu care vor să împărtășească informațiile. În grupurile de patru persoane, se pot observa două orientări posturale paralele sau două orientări posturale vizavi. În astfel de cazuri, nu mai este necesar să investighezi distribuirea simpatiilor în cadrul grupului. Afli cu o marjă de eroare acceptabilă totul dintr-o privire.

Cum poate fi interpretată situația în care o parte a corpului (capul şi trunchiul) este orientată vizavi de o persoană, iar cealaltă parte (bazinul și picioarele) spre cealaltă persoană? Această postură mixtă denotă intenția persoanelor de a menține unitatea grupului, tendința de a nu face abstracție de nimeni. Cea de-a treia dimensiune se referă la gradul de similaritate între posturile interlocutorilor. Se face distincție între „posturile congruente" şi „posturile incongruente". Posturile pot deveni identice în timpul comunicării (aproape perfect congruente) sau parțial identice (doar anumite părți ale corpului sunt orientate similar). La rândul lor, posturile congruente se divid în posturi „direct congruente" și „congruente în oglindă". Ambele tipuri de congruență posturală se întâlnesc și în pozițiile vizavi, și în posturile paralele, clasificate astfel în baza primei dimensiuni. Albert E. Scheflen denumește acest fenomen „ecou postural". El se menține prin schimbarea posturii pe parcursul interacțiunilor în grup și semnifică, de cele mai multe ori, simpatie reciprocă, acceptarea celorlalți, coeziunea grupului. Albert E. Scheflen a urmărit aceste schimbări posturale în cadrul ședințelor de psihoterapie, dar descifrarea semnificației posturii aduce informații utile pentru analiza și optimizarea vieții cotidiene și în organizații.

Absența congruenței poate fi un semnal al diferenței de status sau de opinii. Postura încordată a unuia dintre interlocutori poate genera încordare și la celălalt, iar creșterea congruenței posturale, mai ales în partea superioară a corpului, constituie simbolul calității relațiilor interpersonale. Relaxarea crește când atracția interpersonală se diminuează, dacă este vorba de un interlocutor de sex feminin. În cazul a doi interlocutori de sex masculin între care există antipatie se instalează încordarea și absența concordanței posturale. De asemenea, statutul inferior al emițătorului în comparație cu receptorul generează tensionare și creșterea incongruenței posturale, situația de amenințare a emițătorului având același efect. Așadar, pentru analiza posturii trebuie să se ia în considerare nivelul relației dintre interlocutori, atracția dintre ei și statusul socio-economic.

Flora Davis (1971/1973, 92) este de părere că „fiecare individ are un mod caracteristic de a-și menține propriul corp când stă, se ridică sau când se plimbă. Este ca un fel de semnătură". Postura poartă în sine urmele trecutului și exprimă destul de exact starea psihică de moment a persoanei, dacă nu și trăsăturile de personalitate. Umerii aplecați poartă povara unei vieți pline de greutăți; cei ieșiți în evidență prin bombarea toracelui exprimă siguranță de sine, dominare, sfidarea celorlalți, pregătirea pentru o confruntare agresivă.

Modificările posturii pot fi analizate și în funcție de gradul de accesibilitate al spațiului intim pe care îl permite subiectul. Jacques Corraze (1980/2001, 150–161) comentează un experiment condus de J.P. Spiegel și P. Michotka (1974) în care li s-a cerut unor subiecți să evalueze, pe unsprezece scale bipolare (de exemplu, natural-artificial, pudic-impudic, rece-cald, apropiere-depărtare), nouă fotografii corespunzând modificărilor posturale (la nivelul brațelor) ale zeiței frumuseții și iubirii, Venus, din tabloul *Nașterea lui Venus* (1480) de Sandro Botticelli (1444–1510) (Figura 4.20).

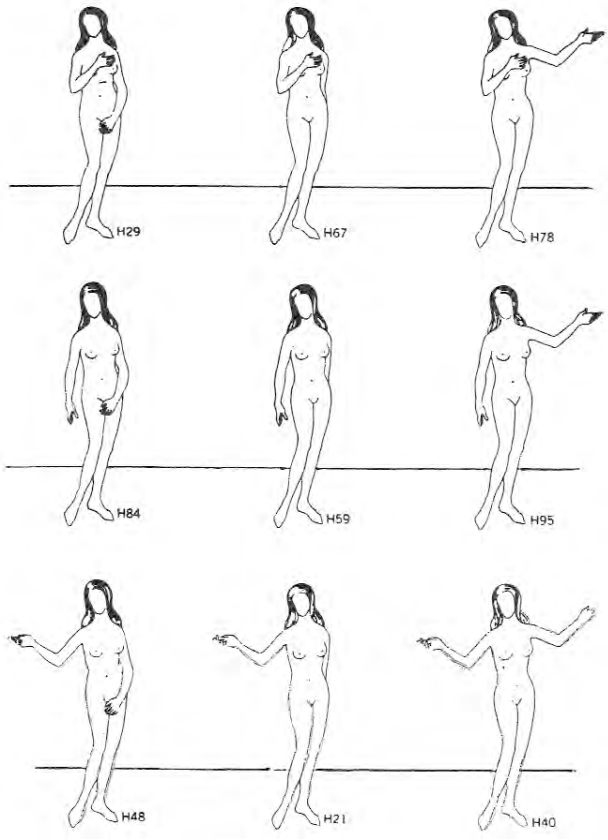
Fig. 4.20. *Nașterea lui Venus* (pictură de Sandro Botticelli, 1480)

Cu cât brațele acesteia ascundeau mai mult anumite porțiuni ale corpului, cu atât ea era percepută mai pudică, exprimând respingerea, mai rece, mai timidă, mai preocupată de sine. De asemenea, au existat diferențe între bărbați și femei în ceea ce privește modul de apreciere a acestor fotografii. Bărbații tind să aprecieze mai mult posturile care permit accesul către spațiul intim, în timp ce femeile preferă posturile care interzic acest acces (Figura 4.21). Însă postura poate să conțină elemente contradictorii (o mână acoperă corpul și cealaltă limitează accesul în „spațiul proximal“ (spațiul care corespunde suprafeței epidermei). În relațiile de curtare întâlnim adesea aceste semnale posturale contradictorii, în care au loc succesiuni de mișcări de înaintare și retragere față de partener. Ele contribuie la menținerea, și nu la întreruperea tensiunii asociate interacționării.

Mersul

Gordon W. Allport (1961/1981, 483) avea dreptate când spunea că „mersul este în mod special un domeniu de studiu fascinant“. În ciuda acestui adevăr, cercetările menite să releve

Fig. 4.21. *Desenele utilizate experimental de J.P. Spiegel și P. Michotka, 1974*
(după J. Corraze, 1980/2001, 158)



legătura dintre felul în care merg oamenii și caracteristicile lor psihice nu sunt deloc numeroase. În schimb, cercetarea medicală a făcut progrese însemnate, știut fiind că „mersul furnizează multe date semiologice de o deosebită valoare, începând cu medicina generală și terminând cu specialități ca ortopedia, neurologia, pediatria etc.“ (V. Enătescu, 1987, 143).

În legătură cu mersul, pot fi măsurate următoarele caracetristici: regularitatea, viteza, presiunea, lungimea pasului, elasticitatea, precizia direcției și viabilitatea. La aceste caracteristici A.C. Wilsmann (1931) mai adaugă un atribut referitor la mișcarea de ansamblu, pe care l-a numit „ritm“ (*apud* G.W. Allport, 1961/1981, 483).

Horst H. Rückle (1979/1999, 213) este de părere că cele mai semnificative aspecte ale mersului sunt: tempoul (lungimea pasului și tensiunea mișcării), ținuta capului și a trunchiului, traiectoria mișcării, poziția vârfurilor picioarelor, tactul și ritmul. Se pare că pașii lungi și ritmul alert indică dorința indivizilor de a-și atinge mai repede scopurile, nerăbdarea lor. Specialistul german în comunicare nonverbală analizează în lucrarea *Limbajul corpului pentru manageri* nu mai puțin de unsprezece feluri de a merge:

1) ritmic (exprimă o stare psihică pozitivă, bucuria);
2) sacadat (dictat de apariția bruscă a unor motive);
3) cu trunchiul țeapăn (exprimă mândrie, orgoliu, aroganță);

4) repede sau încet (indică dorința de a ajunge mai repede la o țintă sau de a amâna atingerea unei ținte neplăcute);

5) cu „pași uriași“ (specific persoanelor extravertite, exprimă râvna, zelul);

6) cu „pași mici“ (caracteristic persoanelor introvertite, exprimă dorința de a schimba direcția, pentru a evita orice pericol);

7) împiedicat (arată conflictul interior al persoanelor, lipsa de siguranță, timiditatea);

8) relaxat (propriu persoanelor dezinteresate, triste, lipsite de un țel);

9) pe vârfuri (dă posibilitatea de a te apropia pe furiș sau de a începe să fugi după cineva);

10) legănat (este un mers demonstrativ, al persoanelor care afișează siguranță de sine);

11) inadecvat (cu pași foarte mari și cu elan nejustificat, exprimând lipsa de preocupare).

Pentru evaluarea mersului propriu, ca și al altora, este bine de știut că lungimea medie a unui pas simplu (distanța dintre călcâiul piciorului în contact cu solul și vârful celuilalt picior) este de 0,65 m la bărbați și de 0,50 m la femei, că viteza mersului este de 110-130 de pași simpli pe minut (aproximativ 5-6 km pe oră). De asemenea, ar trebui să știm că în mod normal lărgimea pasului (distanța dintre călcâi și linia de marș) este de circa 5-6 cm, iar vârfurile picioarelor au o deschidere de 12-13 cm.

În cercetarea medicală românească preocuparea pentru înregistrarea și analiza mersului este veche și cu bune rezultate (V. Enătescu, 1987, 153). Fondatorul școlii românești de neurologie, Gheorghe Marinescu (1863–1938), a făcut primele încercări de înregistrare a mersului cu ajutorul tehnicilor cinematografice în 1898. Utilizarea acestor tehnici permite descompunerea mișcărilor și analiza, clișeu cu clișeu, a filmului. Medicii români au imaginat metode, tehnici și aparate originale pentru analiza mersului, mai precis a distribuției apăsării pe suprafața plantară (baropodometru electronic, dispozitiv captator pentru măsurarea presiunii pașilor ș.a.).

W. Wolff (1931) a descoperit experimental un lucru interesant: fiecare dintre noi ne recunoaștem propriul mers cu o probabilitate de eroare mai mică decât în cazul persoanelor cunoscute. Concluzia că pe baza analizei mersului cunoaștem „ceva mai bine decât la întâmplare trăsăturile de personalitate“ (P. Eisenberg și P.B. Reichline, 1939, *apud* G.W. Allport, 1961/1981, 484) ni se pare cât se poate de corectă.

Într-o cercetare la care ne-am mai referit (R. Levine și E. Wolff, 1985), s-a măsurat timpul (durata medie) în care cetățeni din diferite țări parcurg o distanță de 30 de metri. S-au înregistrat rezultate edificatoare în ceea ce privește valoarea acordată timpului în diferite culturi (Tabelul 4.6).

Tabelul 4.6. *Viteza de mers în diferite țări* (R. Levine și E. Wolff, 1985)

	Timpul exprimat în secunde
Japonia	20,67
Marea Britanie	21,59
SUA	22,49
Italia	23,39
Taiwan	25,44
Indonezia	27,16

Datele din tabelul prezentat ne îndeamnă să reflectăm atent când judecăm oamenii după mers. S-ar putea ca o persoană pe care o considerăm leneșă pentru că merge încet să nu fie așa, ritmul ei de mers fiind în acord cu modelul cultural. Acest lucru este cu atât mai important din perspectiva globalizării, când comunicarea transculturală este la ordinea zilei.

Aprecierea ritmului de mers are dimensiune culturală, cum am mai spus: un moldovean îl întreabă pe un oltean în cât timp parcurge o distanță de o sută de metri. În zece minute – fu răspunsul. „Da' ce, mă, te crezi săgeată?!", replică după o pauză de gândire moldoveanul.

Cuvinte-cheie

Gest
Clasificarea gesturilor
Comportament ambivalent
Ecou postural
Emblemele
Expresii faciale
Ilustratorii
Orientarea corpului
Adaptorii
Reglatorii
Dimensiunile posturii
Postura
Mersul

Probleme recapitulative

Care este deosebirea dintre „emblemele iconice" și „emblemele artificiale"?
Prin ce se deosebesc emblemele de ilustratori?
Există embleme universale?
Care este istoria semnului victoriei?
Dar originea semnului prin care se exprimă *OK*, „Este foarte bine"?
Descrieți dimensiunile de bază ale posturii (după Albert E. Scheflen).
Ce semnale cu valoare psihosociologică transmite postura?
Dar felul în care mergem?

Septimiu Chelcea, Adina Chelcea şi *Loredana Ivan*

Capitolul 5

Ipostaze ale comunicării nonverbale

În acest capitol dorim să examinăm la ce serveşte comunicarea nonverbală şi să urmărim desfăşurarea „dialogului tăcut" în diferite contexte, în vederea dobândirii şi sporirii competenţei în transmiterea şi interpretarea semnalelor corporale, pentru a fi mai eficienţi în acţiunile noastre. Nu ne-am propus să inventariem exhaustiv modalităţile de intervenţie a comunicării nonverbale, ci doar să sugerăm, pe baza cercetărilor ştiinţifice, importanţa codificării şi decodificării corecte a mesajelor nonverbale.

La ce serveşte comunicarea nonverbală?

Mark L. Knapp (1990, 59) consideră că transmitem semnale nonverbale pentru a comunica cine suntem, pentru a arăta ce tip de relaţii am stabilit cu ceilalţi, ce sentimente avem faţă de aceştia, pentru a-i influenţa şi pentru a înţelege mai bine ce vor ei să ne comunice.

Comunicarea identităţii personale şi sociale. Nimeni nu contestă faptul că, folosind semnalele nonverbale, putem transmite informaţii despre vârsta şi sexul nostru, despre statusul socio-economic, despre profesie, aria geografică din care provenim, precum şi despre anumite caracteristici ale personalităţii noastre sau despre starea psihică în care ne aflăm (inteligenţă, preferinţe, atitudini, emoţionalitate, stres, nesiguranţă etc.). Putem să deosebim, de exemplu, un oltean de un ardelean după ritmul vorbirii, un preot de un poliţist după tonalitatea vocii, un om inteligent de unul mai inteligent decât piatra după felul în care face pauze în vorbire. Când nu putem vedea decât ochii interlocutorilor, oculezica ne ajută să identificăm apartenenţa unei persoane la un gen biologic (bărbat/femeie) sau la o anumită etnie. Femeile, comparativ cu bărbaţii, îşi privesc interlocutorii un timp mai îndelungat – firesţe, în cultura europeană sau americană. În alte culturi, cea arabă, de exemplu, a privi îndelung în ochi pe cineva constituie o impolitețe.

Se înţelege că determinarea identităţii unei persoane nu se realizează pe baza unui singur tip de semnal – vizual sau auditiv, ca în exemplele pe care le-am adus în discuţie. Dacă dorim să aflăm profesia unei persoane, dacă este preot sau ofiţer, fără a întreba direct, vom lua în considerare nu numai tonalitatea, ci şi intensitatea vocii, îmbrăcămintea (uniformele), înfăţişarea, semnalele olfactive etc. Ce se întâmplă însă când întâlnim un preot militar, care nu poartă nici o uniformă? Lucrurile se complică. Unele semnale transmit informaţii despre identitatea personală şi socială mai acurat decât altele (artefactele, în cazul nostru). Le-am putea

numi „semnale centrale“, întrucât în jurul lor se structurează semnificația mesajelor; așa cum „nucleul central“ dă coerență reprezentărilor sociale (J.-Cl. Abric, 1994), și „trăsăturile centrale“ schimbă imaginea de ansamblu despre o persoană (S.E. Asch, 1946).

Comunicarea despre relațiile cu ceilalți. Cu ajutorul gesturilor, posturii, privirii sau utilizării spațiului oamenii comunică, intenționat sau nu, relațiile pe care le au cu ceilalți, pe care doresc să le stabilească. Când am discutat despre proxemică, haptică și oculezică, am prezentat „semnele de legătură“ (*tie-signs*) identificate de Desmond Morris (1977). Atingerile cutanate, distanța/apropierea de celălalt, felul în care este privit etc. trădează dorințele noastre, oferă informații despre relațiile interpersonale (simpatie, repulsie, iubire, indiferență, subordonare, dependență, dominanță etc.) – așa cum au relevat, între alții, S.L. Ellyson și J.F. Dovidio (1985). Cercetările lui Albert Mehrabian (1969) au pus în evidență semnalele nonverbale asociate relațiilor de simpatie: persoanele care se simpatizează comunică prin atingeri cutanate mai frecvente, prin poziția mai deschisă a mâinilor și picioarelor, ca și prin apropierea spațială și schimbul de priviri, postura relaxată, orientarea corpului spre celălalt, expresiile faciale pozitive, timbrul cald al vocii. Persoanele care se simpatizează își dezvăluie sentimentele, adesea, prin „sincronia“ posturii și a gesturilor (*interactional syncrony*), prin coordonarea temporală și ritmică a semnalelor nonverbale.

Pe de altă parte, autorul lucrării de mare notorietate *Nonverbal Communication* (1972) – Albert Mehrabian – descoperă că dominanța în relațiile interpersonale se exprimă prin rezervarea unui spațiu mai mare sau a unui teritoriu supradimensionat pentru persoanele deținătoare de putere (a se compara biroul unui director cu ghereta portarului aceleiași firme), prin performarea unor gesturi mai largi, intensitatea mai mare a vocii, mâinile în șold, locul mai înalt pe care se așază.

Comunicarea emoțiilor și sentimentelor. Mark L. Knapp (1990, 61) opinează că mișcările corpului reprezintă mai degrabă un indicator al intensității emoțiilor decât un indicator al tipului de emoții pe care le resimțim. Când ședințele de catedră se prelungeau peste măsură, unul dintre strălucitii noștri profesori, fumător înrăit (până să facă infarct), începea să-și treacă țigara pe sub nas, să o răsucească, să-i îndese tutunul, bătând-o în cartonul pachetului de țigări bulgărești, BT. Nu nerăbdarea de a fuma, ci frustrarea intensă se exterioriza printr-o astfel de conduită.

Același Mark L. Knapp (*ibidem*) apreciază că fiecare dintre emoțiile fundamentale (surpriza, teama, furia, dezgustul, fericirea, tristețea) poate fi exprimată printr-o anumită parte a feței, care funcționează ca o cheie pentru identificarea respectivei emoții. De exemplu, încrețirea nasului constituie cheia pentru dezgust; ochii holbați oferă informația crucială pentru decodificarea surprizei etc. Interesant este că înregistrarea expresiilor faciale reprezintă un bun predictor al comportamentelor. Paul Ekman *et al*. (1971) au constatat că subiecții de experiment (băieți) care, urmărind scene de violență la televizor, au exprimat plăcerea prin mimica lor s-au angajat într-o mai mare măsură în comportamente agresive după vizionarea programului TV, comparativ cu subiecții care nu au exprimat facial astfel de emoții. Înregistrând expresiile faciale, putem, așadar, să prevedem comportamental cu o probabilitate acceptabilă.

Influențarea altora și propria noastră influențare. Mai toate lucrările referitoare la persuasiune, fie ele tratate academice sau cărți de informare științifică, includ capitole sau, dacă nu, referiri la influențarea altora prin comunicarea nonverbală. *Persuasiunea. Receptare și responsabilitate* de Charles U. Larson (2001/2003, 269-293) și *Psihologia persuasiunii* de Kevin Hogan (1996, 72-92) sunt doar două lucrări, dintre multe altele, la dispoziția cititorilor din România interesați să-și sporească potențialul persuasiv. Astfel, s-a pus în evidență că agenții comerciali care își ating clienții când le prezintă mărfurile au mai mult succes decât cei care nu apelează la comunicarea nonverbală. S-a demonstrat – ceea ce era lesne de presupus – că femeile frumoase au capacitatea de a schimba în mai mare măsură atitudinile bărbaților comparativ cu cele mai puțin atrăgătoare. Nu întâmplător la angajarea ca vânzătoare aspectul fizic contează atât de mult. Kevin Hogan (1996, 85) ne asigură că „în peste jumătate din totalul cazurilor, managerii decid dacă să angajeze sau nu pe cineva înainte ca respectiva persoană să deschidă gura" și recomandă solicitanților, pentru a-i influența pe angajatori, să aibă:

1) îmbrăcăminte potrivită pentru prezentarea persuasivă;

2) o înfățișare îngrijită din toate punctele de vedere, de la pieptănătură până la lustruirea pantofilor;

3) un miros plăcut, în general; a nu se exagera cu parfumul;

4) respirație proaspătă;

5) stil elegant;

6) greutate controlată.

Experimentele conduse de Albert Mehrabian și M. Williams (1969) au demonstrat că, în general, cu cât se apelează mai mult la „gesturi lubrifiante" – cum le-am numit noi – și mai puțin la gesturi care exprimă dominanța, cu atât probabilitatea de a-i persuada pe alții este mai mare.

Înțelegerea exactă a comunicării. Semnalele nonverbale au un rol important în realizarea exactă a comunicării verbale atât în ceea ce privește codificarea mesajelor, cât și în legătură cu decodificarea lor. Așa cum s-a arătat, între comunicarea verbală și comunicarea nonverbală există o interdependență puternică. Comunicarea nonverbală susține comunicarea verbală cel puțin în două moduri: a) prin repetarea celor spuse verbal; b) prin completarea mesajelor verbale (M.L. Knapp, 1990, 64).

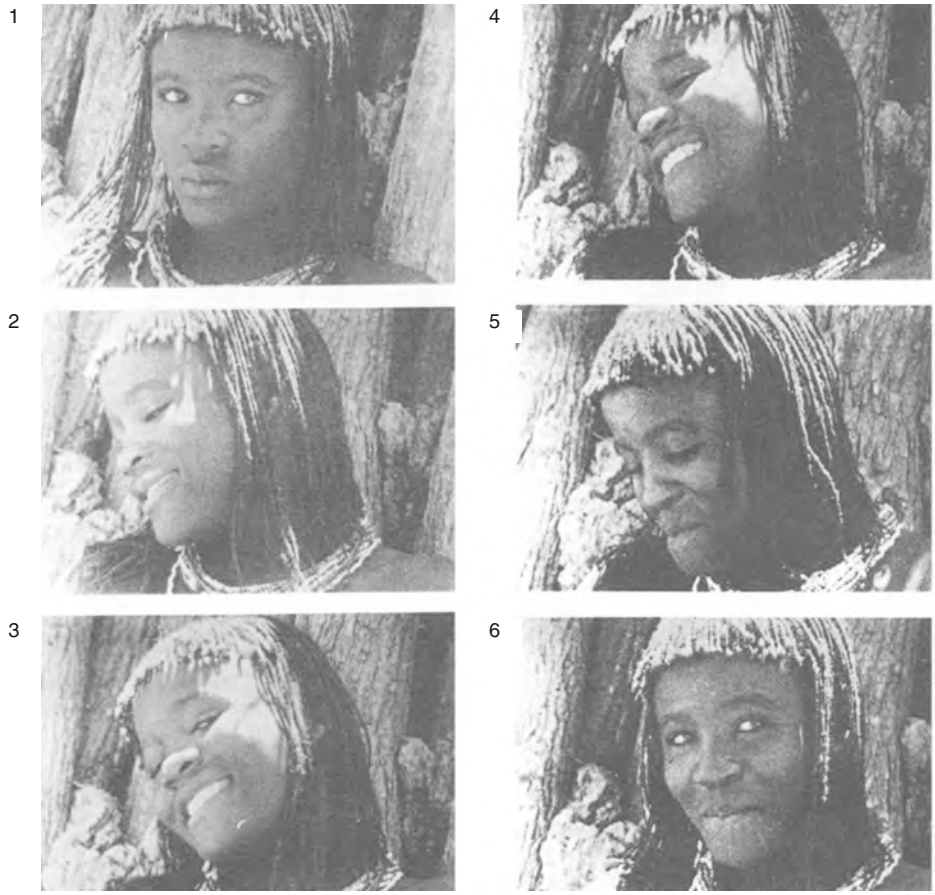
Uneori, comunicarea nonverbală contrazice cele spuse prin viu grai. Problematica discrepanței dintre cele două forme de comunicare a conturat un domeniu de cercetare extrem de interesant din punct de vedere științific și deosebit de semnificativ sub raportul aplicațiilor practice. Este vorba despre detectarea minciunii sau despre comportamentul simulat.

Managementul interacțiunii. O altă funcție a comunicării nonverbale, menționată ca atare de Mark L. Knapp, este aceea de a marca începerea și încheierea actelor de comunicare. Contactul vizual, zâmbetul, înclinarea capului și a trunchiului, mișcarea mâinilor, orientarea palmelor arată că suntem deschiși pentru comunicare, că avem sentimente pozitive față de interlocutor. Mutarea privirii spre o altă persoană sau în altă direcție, a da rapid din cap în semn aprobator, strângerea precipitată a lucrurilor (a hârtiilor de pe birou, introducerea cărților în servietă ș.a.m.d.) sunt tot atâtea semnale care exprimă dorința de a pune punct unei conversații.

Flirtul, cuplul marital și comunicarea nonverbală

Flirtul. Acest „orgasm fără coit“ urmează itinerarul schițat de sexologul Auguste Forel: mângâierea din priviri, atingerile insesizabile ale veşmintelor, apoi ale pielii, strângerile de mâini – ca preliminarii. Jocurile dragostei constau din apropierea genunchilor, a gambelor, din mângâieri și sărutări. Flirtul – conduită de tranziție la jumătatea drumului între „gâsca albă“ și „tânăra eliberată“ – reprezintă o „conversație mută a apetitului sexual“, așa cum aprecia Alain Corbin (1985/1995, 191). Flirtul constituie o temă frecvent abordată de cercetătorii din domeniul comunicării nonverbale și nu numai. Între alții, relativ recent, K.L. Egland, B.H. Spitzberg și M.M. Zomeier (1996) au analizat flirtul în legătură cu competența de comunicare. În cadrul „sexualității de așteptare“, Alain Corbin (1985/1995, 189) a analizat rafinamentele flirtului juvenil, apărut la sfârșitul secolului al XIX-lea. Surprinzător, dar flirtul se desfășoară după aceleași reguli pe întregul mapamond. Cel puțin, așa sugerează cercetările desfășurate de Irinäus Eibl-Eibesfeldt (1985/1998, 58). Priviți tânăra din Figura 5.1. Recunoașteți ritualizarea comportamentului de fugă-retragere, invitația la urmărire, ca în jocurile de curtare ale mamiferelor?

Fig. 5.1. *Etograma flirtului la tinerele din tribul african Himba* (după I. Eibl-Eibesfeldt)



Protagonista nu este actriță, ci o tânără oarecare din tribul de păstori africani Himba. Cu siguranță că nu a văzut nici un film artistic în care eroina flirtează, pentru simplul motiv că populația Himba trăiește izolat, într-un stadiu de civilizație arhaic. Și, totuși, cât de familiară ne este expresia sentimentului de cochetărie (ambivalența acord/refuz) pe care tânăra îl încearcă: 1) după stabilirea contactului vizual, își reține zâmbetul; 2) înclină capul și privește lateral; 3) iscodește cu privirea și face ochii mici; 4) întoarce capul; 5) își ascunde surâsul; 6) stabilește contactul vizual, zâmbește și privește cu coada ochiului – semn complex al acceptării relației intime.

În etograma flirtului la tinerele din tribul Himba recunoaștem rafinamentul cochetăriei, în care femeia îmbină cu abilitate în același timp refuzul și dăruirea și despre care Georg Simmel (1911/1998, 95) spunea:

> Cochetăriei îi este caracteristică privirea cu coada ochiului, cu capul pe jumătate întors. În această privire se află un refuz al sinelui, un refuz de care, totuși, este legată o fugitivă dăruire a sinelui, către care ți se atrage atenția – este drept, pentru o clipă –, deși în același timp, simbolic, prin cealaltă direcție a capului și a corpului este subînțeles refuzul. Această privire nu poate dura fiziologic mai mult de câteva secunde, în așa fel încât acordarea sa presupune inevitabil și întoarcerea sa în altă direcție. Ea, privirea, are farmecul intimității, al tainei, care nu poate dura prea mult, și din această cauză *da* și *nu* se amestecă aici inseparabil.

Fig. 5.2. *Georg Simmel*

În jocurile de dragoste, paralimbajul are un rol deloc neînsemnat. Dintr-un studiu recent al lui Susan Hugues de la Colegiul Poughkeepsie (New York) aflăm că persoanele care au vocea catifelată au primul contact sexual mult mai devreme, comparativ cu persoanele cu voce guturală (cf. *Jurnalul Național*, nr. 3468 din 5.10.2004, p. 23). Să nu tragem concluzii pripite: nu caracteristicile vocii stau la originea activității sexuale precoce și susținute, ci excesul de testosteron. Hormonii influențează vocea, iar caracterul melodios al vocii nu reprezintă decât un semn al disponibilității de relaționare.

Cuplul marital. Când am citit studiul de caz „Soții" din lucrarea *Semnalele corpului. Cum să înțelegem limbajul corpului* de Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 230-231), mi-am amintit brusc de sfatul pe care îl dădea un medic, de altfel foarte apreciat, pacientelor care se prezentau pentru consult acuzând cefalee, insomnii, stări depresive. Era prin anii '60 și făceam practică studențească (S. Chelcea) la Cabinetul de neurologie și psihiatrie dintr-un mare spital din București (spitalul – monument arhitectonic – a fost dărâmat pentru a face loc bulevardului Victoria socialismului, astăzi Bulevardul Unirii). Ca și Napoleon Bonaparte când își alegea mareșalii, medicul, al cărui nume l-am uitat, punea o singură întrebare și dădea unul și același sfat. Întrebarea era: „Cum te împaci cu soțul?", iar sfatul: „Schimbă cocoșul!" Pacientele se înduioșau povestind ce buni capi de familie sunt soții lor, câtă grijă au de copii, cum aduc în casă tot ce trebuie etc. „Să lăsăm asta. La pat cum sunt?" Se așternea o tăcere ca un strigăt de ajutor. Și acum venea necruțător verdictul. „Nu pot să fac așa ceva, am copii!". Replica napoleoniană a medicului încheia consultația: „Ți-am spus să schimbi cocoșul, nu copiii!" Atunci nu l-am aprobat pe „distinsul" doctor, trecut binișor de 65 de ani. Nu îl citisem pe Sigmund Freud (nu ne fusese recomandat la facultate…) și, în plus, aveam o moralitate adolescentină,

desigur, întârziată. Nu apreciez nici acum, când mă apropii de vârsta medicului în cauză, altfel decât ca fiind condamnabile din punct de vedere deontologic asemenea „rețete“, deși am citit cu atenție *Prelegerile de psihanaliză* ale lui Sigmund Freud (1856–1939) și încă alte scrieri de-a dreptul seducătoare, fie în traducere, fie în original (*Întroducere în psihanaliză*, *Psihopatologia vieții cotidiene*, *Totem et tabou*, *Die Traumdeutung* ș.a.). Dacă ar fi să dau un sfat soților – nu neapărat soțiilor –, i-aș îndemna să-și analizeze comunicarea și, dacă este cazul, să încerce să transmită partenerului (partenerei) de cuplu marital și semnale erotice, nu numai semnale de apreciere a statutului de gospodină, de mamă sau de cap de familie. Când unul dintre soți percepe, pe baza semnalelor nonverbale, că nu mai este atractiv pentru celălalt, va emite și el/ea mai puține semnale de tandrețe. Acest lucru va fi perceput de către partenerul/partenera de cuplu marital, fapt ce va determina o reducere și mai accentuată a semnalelor din sfera sexualității. Astfel, prin „circularitate comportamentală“ – concept folosit de Herbert Blumer (1900–1987) pentru explicarea sporirii emoționalității indivizilor în starea de mulțime –, soții se îndepărtează unul de celălalt și încearcă să obțină tandrețe de la o „puicuță“ sau de la un alt „cocoș“. Înainte ca situația să scape de sub control, cei în cauză ar trebui să aibă curajul să întrebe deschis: „Ce semnifică lipsa ta de tandrețe? Cum să fie interpretată «obosela» invocată în fiecare seară înainte de a merge în dormitor? Dar prelungirea treburilor la masa de lucru sau în bucătărie până când unul dintre soți adoarme?“ Gluma potrivit căreia ajung pe divanul din cabinetul de psihanaliză femeile care nu sunt mulțumite în patul lor ascunde mult adevăr (credem că rândurile acestea nu ar trebui citite de copiii sub 16 ani decât cu acordul părinților… Păcat că s-a instituit o bulină numai pentru filme, nu și pentru cărți!).

Cercetările psihosociologice au arătat că în cuplurile maritale fericite decodificarea mesajelor nonverbale este corectă: atât soțul, cât și soția înțeleg foarte exact semnalele nonverbale pozitive și negative. Citățm în acest sens studiul lui V. Manusov (1995) referitor la raportul dintre satisfacția în relațiile interpersonale intime și abilitatea de comunicare nonverbală în diadele romantice. Studiul se bazează pe teoria echilibrului, potrivit căreia în relațiile interpersonale fiecare dintre parteneri dezvoltă un set de așteptări față de celălalt. Când aceste așteptări sunt satisfăcute, comunicarea nonverbală este bună. Dacă totuși apar discrepanțe între așteptările reciproce și comportamentul nonverbal efectiv, atunci intervine fenomenul de „compensare“ ca tendință de restabilire a echilibrului. Se pare că fenomenul compensării apare mai frecvent în diadele în care partenerii provin din culturi diferite, să zicem, el egiptean, ea britanică (să nu vă gândiți neapărat la Lady Di, prințesă de Wales, și la iubitul ei Dodi Al Fayed!). Cercetările din acest domeniu au mai evidențiat că rata semnalelor nonverbale negative reciproce este mai mare în cuplurile nesatisfăcute în relațiile intime. Laurel J. Dunn apreciază că diferențele culturale referitoare la exprimarea emoțiilor generează frecvent discrepanțe între comportamentele nonverbale așteptate și cele efectiv desfășurate.

Comunicarea nonverbală în viața de zi cu zi

Nu se poate să nu comunicăm verbal și nonverbal. Este o axiomă nu numai a comunicării umane, dar și a vieții sociale, în general. Când luăm în considerare mesajele verbale și când ne bazăm pe cele nonverbale? Experimentul realizat de Michelle Eskritt și Kang Lee (2003, 25) sugerează un răspuns credibil: când mesajul este „natural“, așa cum se întâmplă în mod

obișnuit în viața de zi cu zi, majoritatea oamenilor iau în considerare semnalele verbale; când se observă o incongruență între mesajele verbale și nonverbale, cei mai mulți se ghidează după semnalele nonverbale. Cei doi cercetători canadieni au experimentat pe copii de trei, patru și cinci ani. Noi credem că, și sperăm să nu greșim, concluziile experimentului pot fi extinse, dar cu prudență (în funcție de cultură și situația socială concretă).

Se pune însă problema: la ce vârstă încep copiii să-și dea seama de discrepanța dintre cele două tipuri de semnale? Unele cercetări au descoperit că încă în perioada preșcolară copiii au dezvoltată această abilitate (F. Sapp, K. Lee și D. Muir, 2000). M. Banerjee (1997) a demonstrat experimental că la vârsta de trei ani copiii disting la o persoană când simte și trăiește în mod real o emoție. La șase ani, copiii sunt capabili să detecteze emoțiile pe baza expresiei faciale și să facă inferențe referitoare la cauzele care le-au produs.

De asemenea, se pune întrebarea: cine dă dovadă de o mai mare sensibilitate (*sensitivity*) în comunicarea nonverbală? Cercetările psihosociologice (de exemplu, S.T. Fiske *et al*., 1996; N.M. Henley, 1977, 1995; M. La France și N.M. Henley, 1994; S.E. Snodgrass, 1985, 1992) au condus la concluzia că persoanele cu status social inferior sunt mai sensibile la semnalele nonverbale decât cele cu status social superior (*vezi* J.A. Hall și J.D. Carter, 2002, 79). Dar de ce subordonații decodifică mai acurat semnalele nonverbale decât persoanele care dețin puterea? N.M. Henley (1977) explică această regularitate prin motivația mai puternică a subordonaților de a dobândi avantaje de pe urma cunoașterii cu exactitate a stării afective a șefilor. Alți autori (de exemplu, J.K. Burgoon, 1978, 1983; S.T. Fiske *et al*., 1995, 1996; R. Hastie, 1984) fac apel la teoria violării expectațiilor rolului (*violated role expectations*), potrivit căreia suntem mai atenți și păstrăm mai bine în memorie comportamentele care contrazic așteptările noastre referitoare la rolul pe care îl joacă diferite persoane. De menționat că în 1979 Robert Rosenthal și colaboratorii săi au definitivat *Testul PONS* (*Profile of Nonverbal Sensitivity*) pentru măsurarea abilității de decodificare a comportamentelor nonverbale. *Testul PONS* a fost aplicat în numeroase cercetări care au corectat unele ipoteze, cum ar fi cea privind capacitatea mai mare a femeilor sau a persoanelor cu status social mai scăzut de a decodifica mesajele nonverbale. De exemplu, Judith A. Hall și A.G. Halberstadt (1994) au pus în evidență că femeile cu status ocupațional înalt, comparativ cu femeile cu status ocupațional scăzut, au un scor mai ridicat la *Testul PONS* când semnalele verbale indică submisivitate, dar sunt egale cu acestea când este vorba de mesaje nonverbale de altă natură.

În relațiile cotidiene cu ceilalți, prin comunicarea verbală și mai ales nonverbală transmitem informații despre identitatea noastră personală și socială. Albert E. Scheflen (1972) dă un exemplu cât se poate de elocvent:

> În SUA, deși toată lumea vorbește limba engleză, alegerea distanței dintre partenerii de discuție variază în funcție de originea acestora, iar în cazul în care au origini diferite pot să apară neînțelegeri. Astfel, americanii de origine engleză stau, de regulă, la un metru unul de celălalt. Evreii-americani aleg, într-o astfel de situație, o distanță mult mai mică, încât interlocutorii se pot atinge. Un neevreu poate gândi despre comportamentul unui evreu următoarele: „Evreii sunt agresivi, înfigărești și aroganți". Interlocutorul său, evreu de origine, poate gândi însă că nu este bine venit și poate spune: „Interlocutorul meu este rece, neprietenos și distant" (după H. Rückle, 1979/1999, 23).

Așadar, mai mult decât prin vorbire comunicăm date despre identitatea noastră prin alegerea distanței (vezi subcapitolul despre haptică). Dar nu numai despre identitatea personală

și socială, ci și despre starea noastră emoțională, despre relația cu celălalt. Ați remarcat cât de aproape stau unul de celălalt doi tineri care se iubesc și ce distanță păstrează între ei soții ajunși la vârsta a treia?

În altă ordine de idei, vrem să atragem atenția asupra importanței gesturilor pe care le-am numit, prin analogie cu comunicarea verbală, „gesturi lubrifiante". Ele au funcția de a păstra și de a consolida bunele relații interpersonale. Refuzând o solicitare din partea unei persoane, oricare ar fi ea, sau o propunere a unei persoane cunoscute, un „Nu!" hotărât ar putea genera frustrare, ruperea relației și chiar o ripostă agresivă. Dacă spunem un „Nu" clar, dar pe un ton amical, însoțit de gesturi lubrifiante, ne putem păstra bunele relații cu ceilalți. „Secretul de a refuza o solicitare fără a provoca durere constă în asocierea semnalelor clare de „Nu" cu semnale tot atât de clare de aprobare. Cu alte cuvinte, persoana rugată trebuie să semnalizeze nonverbal și verbal că nu poate satisface dorința prietenului, dar că ar vrea ca ei să rămână prieteni" (S. Quilliam, 1997/2001, 118). Concret: când spuneți „Îmi pare rău, nu sunt de acord!", zâmbiți cu regret, cereți-vă scuze printr-o grimasă, băgați capul între umeri, uitați-vă jenat în altă parte decât la interlocutor. Dacă sunteți opriți pe stradă și întrebați de o anumită adresă pe care nu o cunoașteți, opriți-vă o clipă, nu răspundeți din mers chiar dacă sunteți grăbiți, schițați un zâmbet trist, deschideți brațele larg și, arătând palmele, scuzați-vă: „Regret, nu locuiesc în această zonă, nu pot să vă ajut!".

Și semnalele paralingvistice de genul „mmhmm", „ahaa", „ohoo" etc. au o funcție lubrifiantă, ca și „datul din cap" aprobator. Ați observat cât de des dau din cap aprobator prezentatoarele de știri TV când primesc răspunsuri prin telefon de la persoanele intervievate? Vă îndemnăm să o faceți și dumneavoastră.

S-a constatat și prin observații cotidiene, dar și prin studii experimentale că persoanele cu status social mai scăzut apelează mai frecvent la astfel de „gesturi suportive", de susținere a conversației decât persoanele cu status social înalt. Cathryn Johnson, Stephanie J. Funk și Jody Clay-Warner (1998, 368) au pus în evidență, printr-un studiu experimental într-un colegiu american, că femeile au o rată a comportamentelor suportive statistic semnificativă mai ridicată decât bărbații [$t(1,117) = 3,386$, $p < 0,001$].

Clipitul. Întâlnim uneori oameni care clipesc într-un mod care ne atrage atenția. S-a calculat că, în mod obișnuit, clipim de 15 000 de ori în 24 de ore. Din punct de vedere fiziologic, clipitul are rolul de a curăța ochiul, dar pentru aceasta ar fi suficient dacă am clipi zilnic de zece ori mai puțin. Clipitul nu constituie doar un comportament nonverbal, el este și un semnal în comunicarea nonverbală: una este să clipești când „ți-a intrat ceva în ochi" și cu totul altceva când „clipești cu subînțeles", când „faci cu ochiul".

Clipim mai des când suntem obosiți, urmare a cititului intens, prelungit: cine a spus că cititul nu dăunează sănătății?! Interesant ni se pare faptul că frecvența clipitului depinde de sarcina pe care o avem de îndeplinit. Doi psihologi experimentaliști, E. Ponder și W.P. Kennedy, citați de Grigore Nicola (1991, 5), au constatat că subiecții care aveau de efectuat activități preponderent vizuale (de exemplu, trasarea unei drepte între două linii paralele) clipeau mai rar decât media (1-2 clipiri pe minut). Se pare că actul de a clipi se produce când „încetăm să privim și începem să gândim". Potrivit cercetărilor conduse de profesorul J.A. Stern de la Universitatea Washington, frecvența și durata clipirilor exprimă starea creierului, la fel cum pulsul dă informații despre starea inimii: „o persoană care citește un roman clipește de circa

cinci ori pe minut, iar dacă întreține o conversație clipește de două ori mai des“ (după G. Nicola, 1991, 5).

Dincolo de fiziologie, clipitul – ca semnal în comunicarea nonverbală – exprimă foarte multe lucruri: acordul cu interlocutorul, dezacordul cu cele spuse de acesta, detectarea minciunii, semnalarea faptului că nu trebuie luate în serios cele pe care le declari etc. Putem să controlăm clipitul, frecvența și durata lui? Pe cel cu rol fiziologic nu, pe cel cu funcție de semnal, da.

Contactul vizual. „M-a privit insistent. N-am putut să o refuz“. În 1977, C. Heinke (citat de N. Guéguen, 2005/2006, 201) a realizat primele cercetări experimentale asupra rolului privirii în satisfacerea unei cereri de ajutorare financiară. O asistentă (complice) a cercetătorului, tânără și deci atractivă din punct de vedere fizic, aborda trecătorii de pe stradă cerându-le ceva mărunțiș. În timp ce li se adresa, pe unii îi privea stăruitor în ochi, pe alții nu-i privea deloc. În primul caz, patru din zece trecători i-au oferit bani; în cel de-al doilea caz, doar trei din zece trecători i-au acceptat cererea. Într-un alt experiment, aceeași tânără asistentă lăsa câteva monede într-o cabină telefonică și se îndepărta „grăbită“. Observa dacă următoarea persoană care intra în cabina telefonică lua monedele, în care caz, la ieșire, o întreba dacă nu a găsit cumva banii pe care i-a „uitat“. Proporția persoanelor care au înapoiat banii găsiți a fost cu zece la sută mai mare când asistenta privea persoanele în ochi decât în situația în care le ocolea privirea.

Alte cercetări au relevat că cifra medie a donațiilor pentru scopuri umanitare este mai mare „când solicitantul privește persoana căreia i se adresează în timp ce formulează cererea (29, 2 pence) decât atunci când privește spre cutia pentru bani (17, 0 pence) (R. Bull și E. Gibson-Robinson, 1981, citați de N. Guéguen, 2005/2006, 201).

Rămâne în afara oricărei îndoieli că stabilirea contactului vizual sporește șansa de a primi ajutor din partea celorlalți. Este oare suficientă întâlnirea de o clipă a privirilor pentru declanșarea comportamentului de ajutorare sau este nevoie de menținerea mai îndelungată a contactului vizual? Nicolas Guéguen și C. Jacob (2002) au răspuns acestei întrebări montând un experiment de teren. Un student (complice al cercetătorilor) solicita trecătorii să răspundă la un chestionar referitor la o temă oarecare. Așa-zisul student, în timp ce-i întreba pe trecători dacă acceptă să completeze chestionarul, fie îi privea în ochi, fie schimba direcția privirii imediat după ce stabilea contactul vizual. Proporția celor care au acceptat solicitarea „studentului“ s-a înjumătățit când privirea acestuia nu era stăruitoare.

Încă un lucru foarte interesant: ne construim o imagine pozitivă dacă privim interlocutorii în ochi. Ce este valabil pentru noi este la fel de valabil și pentru alții: îi evaluăm pe interlocutorii noștri mai favorabil dacă ne privesc în ochi: îi apreciem ca având mai mult respect de sine, ca fiind sociabili, generoși, sinceri, demni de încredere. Spre aceste concluzii au condus numeroase studii (C. Brooks, M. Church și L. Fraser, 1986; J. Droney și C. Brooks, 1993; P. Ellsworth și J. Carlsmith, 1968).

Vocalica. În numeroase cercetări s-a urmărit utilizarea semnalelor nonverbale transmise de vocea interlocutorilor. După cum ne informează Staford W. Gregory și Stephen Webster (1996, 1231), s-au studiat ritmul vorbirii (J.T. Webb, 1970), pronunția (H. Giles, 1973), frecvența și durata pauzelor (J. Jaffe și S. Feldstein, 1970), intensitatea (M. Natale, 1975), în legătură cu atractivitatea persoanei (D.S. Berry, 1990; M. Zuckerman și R.E. Miyake, 1993), cu atitudinile (M. Argyle *et al*., 1971; W.G. Woodall și J.K.Burgoon, 1983) și cu emoțiile (K.L. Burns

și E.G. Beier, 1973; H. Helfrich și H.G. Wallbott, 1986; A. Tromboli și M.B. Walker, 1987). În aria paralimbajului s-au stabilit conexiuni între semnalele nonverbale și percepția încrederii, influența socială, dominanță, aprobare socială. S-au descoperit teorii explicative ale variației elementelor paralimbajului în funcție de factorii sociali și psihologici: teoria convergenței vorbirii, care, în esență, susține că oamenii tind să-și adapteze modul de a vorbi la ceea ce cred ei că îi va ajuta pe alții să-i înțeleagă (H. Giles, 1973), și teoria acomodării vorbirii, potrivit căreia convergența vorbirii reflectă dorința (adesea inconștientă) de integrare și identificare cu interlocutorii a persoanelor sau grupurilor (H. Giles și P. Smith, 1979; H. Giles și N. Coupland, 1991).

Utilizând analiza spectrală și analiza factorială în studiul unui număr de 25 de interviuri diadice, Staford W. Gregory și Stephen Webster (1996, 1238) au ajuns la concluzia că într-o discuție persoanele cu status social mai scăzut își acomodează vocea la cea a partenerului cu status social mai ridicat și „cu cât dorința persoanelor de a primi aprobare socială este mai puternică, cu atât mai mare va fi gradul de convergență a vorbirii".

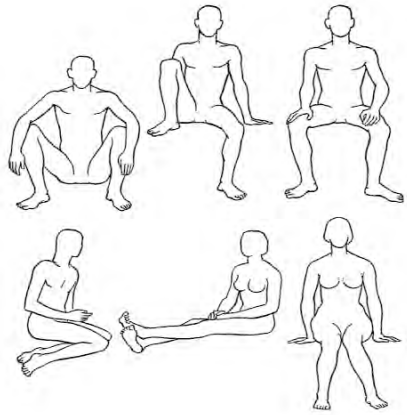
Mișcări ale puterii. În relațiile interpersonale, uneori interlocutorul dorește să se vadă cine este persoana dominantă. Se servește pentru aceasta de semnalele nonverbale subtile: schimbarea posturii, extinderea spațiului personal, ridicarea tonului sau a intensității vocii etc. Dimensiunea dominanță/submisivitate a făcut obiectul multor cercetări. Au fost luate în considerare așa-numitele „mișcări ale puterii" (*power moves*), concretizate în extinderea posturii (I. Eibl-Eibesfeldt, 1975). Aceste mișcări influențează interacțiunea în funcție de răspunsul celuilalt, care poate fi de submisivitate sau nu. Submisivitatea presupune restrângerea corporală (a te face mic), reducerea spațiului ocupat, privirea plecată, apropierea mâinilor de corp. Un astfel de comportament poartă numele de „complementaritate posturală". Când la „mișcările puterii" se răspunde cu „mișcări ale puterii", avem de-a face cu un comportament imitativ sau cu un „mimetism". Larissa Z. Tiedens și Alison R. Fragale (2003) și-au propus să afle care dintre cele două tipuri de răspunsuri este mai probabil și cum afectează ele dinamica relației interpersonale.

Unele cercetările psihosociologice au condus la concluzia că mimetismul este cel mai probabil răspuns, oferind confort psihic și plăcere în relațiile interpersonale, în timp ce alte cercetări au relevat că celălalt tip de comportament (complementaritatea posturală) apare mai frecvent și asigură „căldură psihică" relației dintre persoane (L.Z. Tiedens și A.R. Fragale, 2003, 559).

Postura. Și postura ne spune multe despre persoanele pe care le întâlnim întâmplător, despre colegi, despre șefii noștri sau despre șefele noastre. O călătorie cu metroul sau cu autobuzul oferă un spectacol foarte sugestiv. Priviți postura celor care au apucat un loc pe scaun. Bărbații, mai ales cei tineri, ocupă un spațiu mult mai mare decât femeile. Într-o formă abia mascată își expun bărbăția, femeile și-o ascund (dacă nu poartă bluejeans). Poziția șezând a bărbaților și a femeilor a fost surprinsă de Gordon H. Hewes în *The Anthropology of Posture* (Figura 5.3.).

Dincolo de orice discuție, mulți dintre noi ar trebui să învețe regulile etichetei, pentru că, odată cu transmiterea semnalelor despre identitatea de gen (masculin/feminin), comunicăm dacă ne lipsesc sau nu „cei șapte ani de acasă".

Fig. 5.3. *Postura șezând a bărbaților și a femeilor* (după G.H. Hewes, 1957)



Violența în comunicarea nonverbală

Violența este o subspecie a agresivității, distinctivă prin intensitatea forței comportamentului verbal sau acțional ofensiv, care are ca scop umilirea, vătămarea sau chiar suprimarea altor persoane care sunt motivate să evite acest tratament. Așa cum precizează Russell G. Geen (1995/1996, 669), teoriile agresivității sunt aplicabile și în explicarea violenței. Comportamentul agresiv îmbracă forme de manifestare variate, de la violență (de exemplu, vătămarea corporală) până la forme de agresivitate simbolică, de exemplu, calomnia sau insulta (A.H. Buss, 1961) (Figura 5.4). Insulta și jignirea reprezintă comportamente agresive directe și active, care pot fi realizate nu numai prin comunicarea verbală, ci și prin comunicarea nonverbală (gesturi insultătoare și gesturi obscene) (R.E. Axtell, 1991/1998). În același timp, comportamentul nonverbal (postura, mimica și privirea) are funcția de declanșator (*trigger*) al agresivității (E.H. Hess, 1962, *apud* T. Malim, 1997/2003). De asemenea, prin comunicarea nonverbală

Fig. 5.4. *Violența limbajului nonverbal: gest obscen*

poate fi domolită agresivitatea (D. Morris, 1977/1991). Pe plan mondial, există cercetări și monografii privind comunicarea nonverbală în care sunt menționate gesturile insultătoare și obscene (*vezi* R.E. Axtell, 1991/1998; D. Morris, 1982/1986), dar nu s-a realizat – după informațiile pe care le avem – o prezentare integrală a violenței în comunicarea nonverbală.

Fig. 5.5. *Irenäus Eibl-Eibesfeldt*

În România de azi, obscenitatea în comunicarea nonverbală se întâlnește, din păcate, și în mediile școlare și academice, nu numai la periferia societății. Preluăm din mass media două cazuri. La un bal al bobocilor din județul Hunedoara, organizat vineri, 13 februarie 2004, dansul candidaților la titlul de Miss Boboc și de Mister Boboc a fost considerat obscen de către mai multe persoane, care au părăsit sala în semn de protest. Despre ce s-a întâmplat ne informează ziarul *Adevărul* din 16 februarie 2004: „Tinerii au început să facă numeroase gesturi, pe care cei prezenți le-au considerat obscene […]. Polițiștii hunedoreni s-au sesizat din oficiu și au întocmit dosar penal pentru ultraj contra bunelor moravuri și tulburarea liniștii publice“ („Deva. Liceeni acuzați de obscenități la Balul Bobocilor“. *Adevărul*, 2004, nr. 4237, p. 12). Același cotidian, în ediția din 12 iulie 2004, publică fotografia unui magistrat bucureștean care își arăta partea dorsală și urât mirositoare vecinilor, cărora le adresase injurii, îi amenințase cu pistolul (deținut în mod legal) și le spărsese geamurile. Toate acestea au fost înregistrate pe casetă video și difuzate în emisiunile de actualități ale multor canale TV. Fesele judecătorului F.V. au fost, cu siguranță, cele mai mediatizate din România. Ministrul Justiției a cerut Procuraturii să se autosesizeze pentru a-l cerceta penal pe judecătorul F.V. din cadrul Tribunalului București (*vezi* „Florea Vișan, judecătorul *stripper* nu mai are dreptul de a purta armă“, *Adevărul*, 2004, nr. 4362, p. 14). În paranteză fie spus, titlul sus-menționat introduce o anumită ambiguitate. Cuvântul „*stripper*“ (derivat de la *strip*) desemnează în limba engleză atât o persoană care „se dezbracă până la piele“, cât și „a fi bine făcut“ (*to strip well*) – când este vorba despre bărbați (*Dicționar englez-român*, 1974, 696). Dacă s-ar fi făcut trimitere la „magistratul huligan“, cititorii ar fi înțeles mai bine despre ce este vorba. În final, F.V. a fost destituit. Arătarea feselor este un gest obscen, întâlnit la populațiile aflate pe treapta de jos a dezvoltării culturale. Etologul Irenäus Eibl-Eibesfeldt (1984/1996, 196) a constatat că la boșimani există reguli precise de batjocorire a cuiva:

> Fetele batjocoresc prin două forme de prezentare genitală: a) ele se așază în fața celui pe care vor să-l ridiculizeze și-și ridică cache-sexul; b) se întorc cu spatele la el și fac o plecăciune adâncă. În ambele cazuri sunt prezentate organele genitale. Această mișcare poate fi cu ușurință confundată cu mișcarea de arătare a feselor. Totuși, mișcarea și comportamentele adiacente sunt diferite. În ultimul caz, fetele obișnuiesc să-și pună nisip între fese, care este eliberat în momentul aplecării în fața celui ridiculizat. Este vorba probabil de o defecare ritualizată.

Dincolo de cazurile semnalate în mass media, observațiile cotidiene ne obligă să luăm act de frecvența tot mai mare a gesturilor obscene în comunicarea nonverbală. Pe stradă, în stațiile de metrou, în spațiile dintre blocuri și unde nu te aștepți poți vedea copii și tineri care practică un limbaj nonverbal violent. În curtea unei instituții de învățământ superior din București am asistat la o secvență de comportament nonverbal obscen: un tânăr (probabil student) răstignise

pe capota unui automobil o domnișoară (probabil studentă). Tânărul mima actul copulației. Comportamentul tânărului este blamabil, ca și atitudinea de nepăsare a profesorilor și studenților, care manifestau față de acesta o „neatenție politicoasă" – ca să folosim terminologia lui Erving Goffman. În fața unei școli de cartier, un copil (probabil elev) înjura, amenințând că își va băga un anumit organ într-un anumit orificiu. Înjurătura era dublată de gesturi tabu.

În baruri, la discoteci și chiar pe stradă, mulți bărbați procedează, probabil fără să-și dea seama, la o prezentare ritualizată a organului genital: își ating cu mâna partea din față a pantalonilor, schițând gestul de ridicare a falusului (Figura 5.6).

Fig. 5.6. *Gest obscen*

Nu este un semn al bărbăției, ci, în cel mai nevinovat caz, un semn de proastă creștere. Am semnalat câteva ipostaze ale „violenței limbajului corporal" și ale „violenței în limbajul corporal". Distincția violența limbajului/violența în limbaj a fost propusă de Tatiana-Slama Cazacu (2001). În ceea ce ne privește, am particularizat această ipoteză discutând despre „limbajul corporal" și, mai general, despre comunicarea nonverbală (Figura 5.7).

Fig. 5.7. *Violența în limbajul nonverbal: gest de amenințare*

Degetul mare introdus între arătător şi degetul mijlociu (pumnul fiind strâns) – ca gest obscen – aparține categoriei „violența limbajului nonverbal“; degetul mijlociu ridicat şi palma orientată în sus – ca amenințare sexuală – face parte din categoria „violența în limbajul nonverbal“. Uneori, acest gest este făcut cu palma orientată spre fața (gura) persoanei amenințate, intensitatea violenței fiind astfel sporită.

Expunerea în public a organelor genitale reprezintă, de asemenea, un gest obscen din categoria violenței limbajului nonverbal; mimarea mişcărilor de copulație face parte din violența în limbajul nonverbal.

Mimica lărgeşte perimetrul violenței limbajului nonverbal: a holba ochii, a scoate limba spre persoana pe care o dezavuăm exprimă un anume grad de agresivitate.

Violența limbajului nonverbal, ca şi violența în limbajul nonverbal, se exprimă şi prin alte forme de comunicare nonverbală (haptică, proxemică, oculezică, artefacte, vocalică, olfacție), nu numai prin gesturi (kinezică) sau mimică (expresii faciale).

În domeniul hapticii se înscriu comportamentele de atingere a altor persoane. Constituie violență în limbajul nonverbal atingerea corpului altei persoane fără asentimentul acesteia. Atingerea corpului altei persoane este reglementată social şi cultural. Există tabuuri. Sidney M. Jourard (1966) a condus o cercetare în care a identificat zonele de contact cutanat permise părinților, prietenilor de acelaşi sex şi prietenilor de sex opus. Atingerea zonelor care nu sunt permise diferitelor categorii de persoane poate fi privită ca violență în limbajul nonverbal (de exemplu, atingerea cu mâna a sânilor sau a feselor de către persoane nedorite).

Violarea spațiului personal (distanța intimă, de 40-50 cm) este resimțită ca o agresiune. Profitând de aglomerație, unele persoane nu țin seama de zonele de distanță stabilite de Edward T. Hall (1959) şi, prin aceasta, folosesc un limbaj nonverbal violent.

Privirea, ca element al oculezicii, poate transmite semnale nonverbale violente. Expresia metaforică „L-a săgetat cu privirea“ redă foarte exact ce dorim să relevăm: ochii rănesc! În loc să mângâie, privirea ucide bunele relații interpersonale.

În cadrul vocalicii sau al paralimbajului, intensitatera vocii agresează. De multe ori, în mijloacele de transport în comun, pe stradă şi chiar în curtea şcolilor tinerii şi chiar persoanele mai puțin tinere strigă unii la alții, nu își vorbesc. Regula bunei cuviințe elementare de a nu-i deranja cu vorba pe ceilalți este sistematic încălcată când mai mulți tineri se adună în grup. Prin componenta sonoră a râsului, unele persoane doresc să atragă atenția asupra lor. Râsul „în E“ (Hehe, râs behăit) exprimă disprețul, batjocura sau transmite o amenințare (V.F. Birkenbihl, 1979/1999, 196). Aşadar, şi paralimbajul contribuie la violența limbajului nonverbal.

Comunicarea nonverbală în clasa școlară

Suntem cu toții de acord că o bună comunicare între elevi şi între profesor şi elevi are efecte benefice pentru procesul educativ (D.-Ş. Săucan, 2002). O cercetare recentă a pus în evidență o corelație pozitivă între dezvoltarea cognitivă, abilitatea de comunicare, atracția interpersonală şi prietenie (B.R. Burleson şi W. Samter, 1996). Dar au elevii aceleaşi abilități de decodificare a mesajelor nonverbale ca şi elevele? Au profesorii o competență de comunicare nonverbală înaltă? Poate că cele spuse în continuare îi vor face pe cei de la catedră, ca şi pe cei care stau în bănci, să acorde mai multă atenției comunicării nonverbale.

În urmă cu patruzeci de ani, în perioada fondării ştiinţei despre comunicarea nonverbală, Charles Glloway (1968, 172) atrăgea atenţia profesorilor că „indicaţiile şi indiciile nonverbale reprezintă semne elegante pentru transmiterea şi receptarea informaţiilor, pentru acţiunile de vorbire la fel de sonore ca şi cuvintele – probabil, mai sonore“ (*Nonverbal cues and clues represent elegant signes for conveying and receiving information, for actions do speak as loud as words – perhaps, louder*). Profesorul de la Colegiul de educaţie al Universităţii de Stat din Ohio, care a susţinut printre primii o dizertaţie doctorală cu o temă de comunicare nonverbală (1962), a propus o taxonomie a fenomenelor nonverbale în clasa şcolară, care îşi păstrează valabilitatea, în ciuda schimbărilor din tehnologia educaţiei: utilizarea spaţiului, deplasarea profesorului în sala de clasă, utilizarea timpului, tacticile de control al comportamentului elevilor. Sunt observaţii de bun simţ, care au fost în timp verificate prin cercetări empirice riguroase.

Utilizarea spaţiului. O sală de clasă este, de regulă, divizată în două teritorii, cel al profesorului şi cel al elevilor. Teritoriul profesorului este delimitat de un podium, în centrul căruia stă catedra sau o masă mai largă decât banca elevilor. Restul spaţiului rămâne teritoriul elevilor. De multe ori, accesul în cele două teritorii se face pe uşi diferite, pentru a marca statusul profesorului, care nu are de parcurs decât doi-trei metri până la catedră, în timp ce elevii trebuie să străbată culoarele dintre bănci pentru a ajunge la locul lor. În prezent, reglementările legale în materie de construcţie a sălilor de clasă mari şi a amfiteatrelor prevăd cel puţin două uşi de acces pentru ca, în caz de necesitate, evacuarea să fie mai rapidă, dar funcţia lor curentă nu s-a schimblat.

În virtutea statusului său, în timpul orelor de predare profesorul are dreptul să pătrundă pe teritoriul elevilor, reciproca nefiind permisă. Incursiunile profesorului generează emoţii elevilor, nu totdeauna pozitive, mai ales când aceştia dau lucrări scrise. Profesorii care se plimbă printre bănci în timpul probelor scrise sunt percepuţi în mod diferit decât cei care supraveghează de la catedră corectitudinea desfăşurării testelor. Şi lucrul este firesc: dacă ne este „invadat“ teritoriul propriu, reacţionăm cu ostilitate abia mascată. De cele mai multe ori, elevii încetează să mai scrie la lucrările de control când profesorii se opresc în dreptul băncii lor, iar când se întâmplă ca elevii sau studenţii să se apropie nechemaţi de catedră, profesorii îi trimit în banca lor fie verbal, fie printr-un mesaj nonverbal (expresie facială, gesturi reglatorii, tehnice etc.).

Şi modul în care elevii populează teritoriul lor oferă informaţii despre ei înşişi, despre atitudinea faţă de profesori şi despre procesul de învăţământ. Premianţii, elevii interesaţi să înveţe sau să obţină note mari ocupă, de obicei, băncile din primele rânduri, în niciun caz pe cele din fundul clasei – ştiu acest lucru învăţătorii şi profesorii încă din prima zi a carierei lor. Doar au fost şi ei elevi. Robert Sommer (1965) a testat printr-o cercetare empirică asumpţia profesorilor că „în rândurile din faţă stau elevii interesaţi de studiu, cei care rar se angajează în activităţi nepermise“. A măsurat contribuţia la discuţii în seminariile şi laboratoarele de psihologie a studenţilor care ocupau rândul din faţa catedrei şi a celor care ocupau băncile laterale de-a lungul sălii de clasă. Diferenţa găsită în ceea ce priveşte seminariile (3,15 faţă de 2,08) este statistic semnificativă la o probabilitate de 0,05. La orele de laborator, Robert Sommer a descoperit o reducere semnificativă a proporţiei studenţilor din rândul întâi care luau parte la discuţii (71%), comparativ cu ocupanţii rândului al doilea (49%), al treilea (51%) şi al patrulea (54%). (Sala avea patru rânduri de scaune). În mod neaşteptat, s-a găsit că 82 la sută dintre studenţii aşezaţi lateral de-a lungul sălii au participat la discuţiile din seminar (*apud* H.A. Smith, 1979, 644).

În alte studii, Robert Sommer a constatat că simplul fapt de a sta în rândul întâi nu înseamnă neapărat o participare mai activă a studenților la orele de seminar, însă a ocupa locurile vizavi de catedră din fiecare rând constituie un bun indiciu al interesului studenților pentru participarea la discuțiile didactice.

Rezultate asemănătoare privind proxemica în sălile de curs și de seminar au fost înregistrate și în alte studii. De exemplu, R.S. Adams și B.I. Biddle (1970) au stabilit, făcând observații sistematice în 16 săli de clasă din școli primare și secundare, că 64 la sută dintre elevii care dădeau răspunsuri la întrebările profesorilor ocupau băncile din centrul primelor trei rânduri.

Deplasarea profesorului în sala de clasă. Charles Glloway (1968) a intuit că deplasarea profesorului (a instructorului) în teritoriul pe care îl ocupă în spațiul clasei comunică elevilor emoțiile pe care acesta le trăiește, ca și relațiile cu elevii pe care urmărește să le stabilească. Studii ulterioare au arătat că deplasările profesorilor în sala de clasă generează percepții diferite despre personalitatea acestora. În acest sens, Howard A. Smith (1979, 647-648) relatează ca exemplare rezultatele cercetărilor făcute de M.W. Hesler (1972) pentru disertația sa de doctorat. Doctorandul a luat în considerare șase situații, corespunzătoare tot atâtor câmpuri ale sălilor de clasă: 1) „F“ – profesorul în fața clasei; 2) „C“ – profesorul la catedră (șezând la catedră, stând lângă sau în spatele catedrei); 3) „Fc“ – profesorul în fața catedrei; 4) „L“ – profesorul plasat lateral față de rândurile de bănci sau aproape de pereții laterali ai clasei; 5) „S“ – profesorul în spatele clasei; 6) „A“ – profesorul alături de studenți, printre ei. Primele două situații („F“ și „C“) exprimă o atitudine „distantă“ a profesorului față de elevi sau studenți, iar următoarele patru situații („Fc“, „L“, „S“, „A“) o atitudine „apropiată“. Rezultatele investigației lui M.W. Hesler au condus la concluzia că profesorii utilizează mai mult decât profesoarele câmpurile ce marchează distanța și se deplasează mai mult decât profesoarele în jurul clasei. Frecvent, ei se plasează în câmpul „C“. În timpul orelor de clasă, profesoarele ocupă, de obicei, câmpul „Fc“, zona din fața catedrei. S-a constatat că ocuparea câmpului „C“ îi face pe studenți să îi considere pe profesori neprietenoși, reci, ineficienți. Utilizarea cu precădere a câmpului „Fc“ corelează pozitiv cu variabila „incluziune“ (sentimentul studenților că fac parte dintr-o singură unitate), iar utilizarea frecventă a câmpului „A“ corelează de asemenea pozitiv cu variabila „afectivitatea“ profesorului (perceperea lui ca fiind cald, prietenos, eficient). Cu cât crește distanța fizică dintre profesori și studenți, cu atât este mai puternică percepția elevilor că profesorul are o fire rece, este neprietenos. Firește, este vorba despre percepția profesorului, nu despre trăsăturile lui de personalitate reale. Aplicând „Inventarul de personalitate Maudsley“, M.W. Hesler nu a găsit o relație semnificativă între utilizarea spațiului în clasa școlară și trăsăturile de personalitate ale profesorilor.

Utilizarea timpului. Modul în care profesorii își folosesc timpul în sala de clasă indică sistemul lor de valori. În primul rând, punctualitatea, care arată stima de sine și respectul față de alții, elevi și studenți. Dar mai arată și interesul pentru materia predată, și faptul că au ce comunica în orele de curs. Nici astăzi nu știu de ce profesorul meu de psihologie socială ne făcea să-l așteptăm mai mult de 20 de minute până își făcea apariția în sala de curs. Sunt sigur că l-am urât ca student, dar și mult timp după ce am devenit într-un fel colegi. Acum, nu a rămas decât o amintire... Uneori, elevii din clasele mai mari, ca și studenții de altfel, contabilizează minutele pe care li le răpesc profesorii întârziind, ca și minutele pe care li le fură prelungind ora de curs după ce s-a sunat de ieșire. Iau ce nu pot da: timpul!

Tactici de control al comportamentelor. Charles Glloway (1968) dă câteva exemple de manevre la care recurgeau profesorii cu patruzeci de ani în urmă pentru a păstra liniştea în clasă: pauza dintre cuvinte prelungită, însoţită de privirea rotită deasupra clasei, privirea în ochi a elevilor care tulbură liniştea clasei, apropierea fizică de ei, ducerea arătătorului la buze, încruntarea sprâncenelor, ridicarea tonului şi sporirea intensităţii vocii, schimbarea poziţiei corpului etc. Tacticile au rămas cam aceleaşi, discursul ştiinţific s-a rafinat: vorbim acum despre utilizarea proxemicii şi kinezicii, a paralimbajului, a oculezicii pentru a controla comportamentul elevilor în clasa şcolară prin comunicarea nonverbală. Totuşi, cercetările concrete în acest domeniu nu au avansat.

Contactul vizual. Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 207) ne îndeamnă să ne imaginăm o clasă într-o şcoală din Germania în care învaţă laolaltă copii din familii de germani, turci, iranieni sau portoricani. Dacă profesoara vrea să afle care dintre elevi a făcut o „ispravă", întrebându-i şi privindu-i în ochi pe fiecare în parte, s-ar putea să greşească luând lăsarea privirii în jos drept un semnal universal de recunoaştere a vinovăţiei. Copiii din Porto Rico lasă ochii în jos în semn de respect, nu de vinovăţie, aşa cum s-au obişnuit să facă mai toţi copiii din Europa.

O serie de experimente de laborator au relevat efectele privirii asupra atitudinii studenţilor. Howard A. Smith (1979, 650) prezintă câteva. Astfel, sunt invocate experimentele realizate de G. Breed (1971) care au arătat că privirea nu constituie un factor critic dacă prelegerea este interesantă, dar că, în general, contactul vizual moderat cu auditoriul este în avantajul profesorilor şi că lipsa contactului vizual cu studenţii generează emoţii negative. Privirea prelungită a profesorului în ochii unui student sporeşte atenţia acestuia la prelegere. Sunt menţionate şi rezultatele cercetărilor lui L. Norton şi R. Dobson (1976, 99) privind diferenţele de percepţie a comportamentului nonverbal al profesorilor în funcţie de vârsta, sexul şi rasa elevilor.

Copiii de şase ani din rasa caucaziană [sau europidă, cu rasele secundare: mediteraneeană, nordică, est-europeană – n.n.] consideră contactul vizual ca fiind neutru, dar pe măsura creşterii în vârstă ei consideră contactul vizual ca având o semnificaţie din ce în ce mai negativă. Copiii de şase ani aparţinând raselor negroidă şi indiană consideră contactul vizual ca fiind negativ şi, odată cu creşterea în vîrstă, îl consideră mai puţin important. La intrarea în şcoală, copiii din rasa caucaziană au percepţii ale contactului vizual cu profesorii diferite faţă de cele ale copiilor din rasele neagră şi indiană. Modelele culturale încep să se schimbe ca urmare a experienţei şcolare şi sunt urmate şi în alte ocazii (după H.A. Smith, 1976, 650).

Chiar dacă cercetările lui L. Norton şi R. Dobson (1976) fac apel la termeni mai puţin utilizaţi astăzi – mă refer la termenul de „rasă" –, ele au meritul de a releva caracterul dobândit al decodificării semnalelor nonverbale.

Întoarcerea privirii în altă parte (*gaze aversion*), pe care o observăm mai ales la elevii din clasele mici când au de rezolvat o problemă mai dificilă, când caută răspunsul ocolind contactul vizual cu profesorul, uitându-se undeva departe, parcă în străfundurile memoriei, a atras atenţia cercetătorilor care şi-au pus problema dacă acest mod de a privi are un rol funcţional sau nu (Figura 5.8).

Fig. 5.8. *Întoarcerea privirii în altă parte, când sunt de rezolvat sarcini cognitive dificile*

A.M. Glenberg, J.L. Shroeder și D.A. Robertson (1998) au descoperit că întoarcerea privirii în altă parte facilitează memoria, readucerea în minte a informațiilor, că este deci funcțională. Cercetătorii anterior citați au comparat performanța adulților care, în condiții experimentale, aveau de rezolvat probleme de aritmetică sau probleme generale privind stimulii vizuali complecși (fața interlocutorilor, scene spațio-vizuale dinamice) cu performanța subiecților de experiment care, în timp ce căutau răspunsul, ocoleau cu privirea astfel de stimuli, se uitau lateral, dincolo de prezentul imediat sau pur și simplu închideau ochii. S-a constatat că subiecții angajați în „privirea piezișă“ au dat răspunsuri mai acurate (exacte). Mai mult, cercetările au arătat că frecvența actelor de întoarcere a privirii în altă parte crește concomitent cu sporirea dificultății sarcinilor cognitive (gaze aversion.mht!http://www).

Rezultate convergente au raportat și G. Doherty-Sneddon, L. Bonner și V. Bruce (2001), care au înregistrat performanțe mult mai bune la elevii de șase și de zece ani când trebuiau să memoreze informații spațio-vizuale dacă se uitau în podea, comparativ cu subiecții de experiment care aveau aceeași sarcină, dar trebuiau să-l privească în față pe experimentator (gazeaversion.mht!http://www). Strategia întoarcerii privirii începe a fi practicată de copii încă de la vârsta de cinci ani.

Datele cercetărilor referitoare la comportamentul nonverbal de întoarcere a privirii în altă parte arată cât de ineficientă este practica didactică de a pretinde elevilor „Uitați-vă la mine!“ când li se cere să dea răspunsuri la întrebări care solicită în principal memoria. Aceste date ne ajută să-i înțelegem mai bine pe acei melomani care în sălile de concert ascultă orchestra ținând ochii închiși sau pe profesorii care în timpul expunerii, la un moment dat, își întorc privirea în altă parte, trecând dincolo de pereții sălii de clasă.

Comunicarea nonverbală și „efectul Pygmalion“. Despre ce este vorba? Legenda spune că Pygmalion a sculptat o statuie din fildeș întruchipând o femeie nespus de frumoasă. S-a îndrăgostit de opera sa. Implorată de Pygmalion, zeița iubirii, Afrodita, a dat viață statuii. Aceasta este legenda. Publius Ovidius Naso o știe cel mai bine… Realitatea asupra căreia au atras atenția Robert Rosenthal și Leonnore Jacobson (1968) este că în clasa școlară profesorii își fac o imagine despre elevi și reacționează față de aceștia în funcție de imaginea creată de ei, nu în funcție de comportamentul efectiv al elevilor. Michael Birkenbihl (1977) găsește că, „în sens figurat, termenul de «efectul Pygmalion» desemnează faptul că un profesor își

face o idee foarte exactă despre un elev, iar apoi îl formează după această idee! Înseamnă că imaginea pe care o am despre altul i se transmite acestuia, chiar dacă nu articulez nici un cuvânt“. Cum?

1) Profesorii care credeau că au de-a face cu un elev bun aproape că îi zâmbeau acestuia, dădeau aprobator din cap, se aplecau înspre el şi îl priveau insistent în ochi (toate acestea fiind simptome ale unui limbaj «pozitiv» al corpului!).

2) Elevii buni primesc mereu mai mult *feedback*, indiferent dacă răspunsurile lor sunt corecte sau nu!

3) La elevii de la care profesorii aşteaptă mai mult, reacţiile – de laudă sau de dojană! – se manifestă mai puternic şi mai clar.

4) Copiii [consideraţi – n.n.] dotaţi primesc mai multe laude şi mai puţine dojeni. Asta înseamnă: profesorii îşi rezervă critica pentru elevii «proşti»!

5) Copiilor de la care aşteaptă mai mult profesorii le acordă mai multă asistenţă în adevăratul sens al cuvântului.

6) Pe elevii de la care aşteaptă mai mult, profesorii îi stimulează să răspundă mai des. Îi solicită mai frecvent, le dau probleme mai grele de rezolvat, le acordă mai mult timp pentru răspuns şi îi ajută până găsesc soluţia corectă (M. Birkenbihl, 1977/1999, 243).

În lucrările sale ulterioare, Robert Rosentahl (1973, 1974) a pus în evidenţă existenţa „efectului Pygmalion“ şi în afara clasei şcolare (*vezi* Radu Lucian-Geng, 2003, 129-131). Se pare că „efectul Pygmalion“ este declanşat, în proporţie de 95 la sută, de semnalele limbajului corporal (*vezi* V.F. Birkenbihl, 1979/1999, 27).

Fig. 5.9. *Robert Rosenthal*

Vocalica. Ritmul vorbirii reprezintă un factor care influenţează desfăşurarea activităţilor şcolare. Profesorul trebuie să pornească de la premisa: cu cât informaţia pe care doresc să o transmită elevilor este mai nefamiliară, cu atât ritmul vorbirii trebuie să fie mai lent. Spunând acestea, îmi sună în urechi vocile imperative ale studenţilor: „Mai rar!“ Deşi le replicam că „popa nu toacă de două ori pentru o babă surdă“ sau că nu am auzit cuvintele „Vă rog“, recunosc acum deschis (S. Chelcea) că în primii ani de predare m-am abătut – şi nu o singură dată – de la regula vizând relaţia invers proporţională care trebuie să existe între dificultatea înţelegerii şi ritmul vorbirii. Sper ca mărturisirea mea să-i scutească pe alţi profesori de interpelarea studenţilor când predau despre filosofia lui Schopenhauer, sonetele lui Shakespeare sau critica empiriocriticismului.

Pe de altă parte, cu cât viteza „relativă“ a răspunsurilor profesorului este mai mare, cu atât mai frecvent a fost pusă întrebarea de către studenţi. Cu mult umor, unul dintre profesorii de economie politică – era înainte de decembrie ’89 – ne spunea: „Haideţi, că este uşor. Am repetat de-atâtea ori contradicţiile economiei capitaliste, încât le-am învăţat pe dinafară!“ Rapiditatea cu care ni le dicta certifica faptul că le repetase de multe ori…

Efectul contactului cutanat. Ne amintim din discuţia despre haptică faptul că atingerile cutanate se desfăşoară conform unui model sociocultural, care prevede cine pe cine are dreptul să atingă (în acord cu statusul social şi ocupaţional), în ce situaţie concretă (în spaţiul public

sau privat) și ce parte a corpului poate fi atinsă, în funcție de sex și vârstă. La modul general, atingerile cutanate între profesor și studenți sunt considerate *politically incorect*, mai ales când este vorba de studente. În ciuda acestui fapt, Terri D. Barnhouse de la Missouri Western State College a desfășurat un experiment prin care s-a demonstrat că atingerile cutanate dintre profesori și studenți în cadrul ședințelor de tutoriat au efecte pozitive în planul formării impresiei despre profesori și al sporirii atașamentului față de instituția de învățământ. Studenților li s-a cerut să evalueze persoana tutorelui și să spună dacă în viitor intenționează să viziteze respectiva instituție școlară. Pe unii studenți, profesorul îi atingea ușor o fracțiune de secundă cu mâna pe antebraț, pe alții nu. Chestionarul de evaluare a tutorelui era anonim. Alegerea studenților în grupul experimental și în grupul de control a fost aleatorie. Scorul grupului experimental (al studenților care au fost atinși de mâna profesorului) a fost statistic semnificativ mai mare (M=40,00) decât scorul grupului de control, cel al studenților pe care profesorul nu-i atinsese (M=38,87). Cu cât scorul era mai înalt, cu atât evaluarea profesorului era mai pozitivă. Rezultatele acestui experiment sunt în consonanță cu concluziile altor studii, care arată că atingerile cutanate între interlocutori sporesc forța mesajelor persuasive și simpatia interpersonală.

În capitolul intitulat „Manipularea relațiilor" din lucrarea *Arta de a influența*, Alex Mucchielli (2000/2002, 94), discutând despre rolul atingerii corporale în crearea proximității afective, relatează un experiment realizat de Robert-Vincent Joule și Jean-Léon Beauvois:

> Un experimentator se plasează la intrarea într-o bibliotecă universitară și îi roagă pe studenții care trec pe acolo să-i arate drumul spre o destinație anume. În timp ce le vorbește, îi atinge ca din întâmplare pe braț pe unii dintre ei. Toți studenții opriți (indiferent dacă au fost atinși sau nu) îi arată drumul. Ceva mai departe, în clădire, un alt experimentator, independent de primul, solicită studenților un serviciu similar: el se adresează deopotrivă și celor care au fost, și celor care nu au fost atinși. Studenții atinși pe braț formează, din punct de vedere statistic, un public mult mai disponibil față de solicitarea respectivă (40% dintre cei atinși pe braț acceptă să-l îndrume pe al doilea experimentator, față de numai 5% dintre cei care nu fuseseră atinși).

Alex Mucchielli apreciază că „atingerea corpului unei persoane este un semn transcultural al apropierii de acea persoană" (*ibidem*). Într-adevăr, în cultura europeană, ca și în alte culturi, obișnuim să-i ținem de braț pe cei pe care îi iubim, să-i îmbrățișăm pe cei care ne sunt dragi, să ne ținem de mână copiii mici etc. În experiment, atingerea brațului unei persoane necunoscute simbolizează intenția de a avea o „relație apropiată" și, în baza normei reciprocității, subiecții de experiment vor răspunde pozitiv solicitării.

Comunicarea nonverbală în organizații

Intuitiv, oricine își poate da seama că în orice tip de organizații comunicarea nonverbală contribuie la atingerea scopurilor sau, dimpotrivă, ridicând bariere, induce lipsă de eficiență. Importanța comunicării în organizații a fost documentată și prin cercetări de teren. G.H. Graham, J. Unruh și P. Jennings (1991), citați de Peter J. DePaulo (1992, 63), au cerut unui număr de 500 de manageri și de angajați din diferite organizații să evalueze importanța comunicării nonverbale în activitatea lor. Aproape toate persoanele intervievate (mai precis 94%) au apreciat că în activitatea lor comunicarea nonverbală este „importantă" și „foarte importantă". Expresia feței și tonul vocii au apărut cu frecvența cea mai mare ca fiind revelatoare pentru sinceritatea în comunicare, plasându-se înaintea conținutului mesajelor verbale.

O cercetare realizată în 1988 de D. Howard (*cf.* N. Guéguen, 2004/2007, 232) a pus în evidență faptul că atingerea lucrătorilor pe umăr de către un maistru conduce la aprecieri mai favorabile ale sarcinilor de producție (75% aprecieri favorabile și foarte favorabile) decât în condițiile neatingerii lor (21% aprecieri favorabile și foarte favorabile). Interesant ni se pare și faptul că lucrătorii atinși pe umăr cu mâna de către maistru și-au manifestat dorința de a lucra în continuare cu acesta (57%), comparativ cu cei care nu au „beneficiat" de un astfel de tratament (15%). Și evaluarea maistrului ca persoană prietenoasă, cooperantă a fost mai elogioasă în cazul contactului cutanat (70%) decât în absența lui (30%).

Peter J. DePaulo (1992, 65-66) este de părere că analiza comportamentului nonverbal vizează: 1) codificarea și managementul impresiei (semnale nonverbale clare, care să nu contrazică declarațiile verbale); 2) decodificarea și sensibilitatea nonverbală (recunoașterea cât mai precisă a semnificației semnalelor nonverbale transmise și o mare atenție acordată comunicării nonverbale); 3) modalitatea de evaluare a comportamentului nonverbal (instrumentele de înregistrare și măsurare a formelor și parametrilor semnalelor nonverbale).

În continuare ne vom referi la aplicații ale teoriei comunicării nonverbale la diferitele niveluri ale piramidei organizaționale. Începem cu managerii.

Întâlnirile de afaceri. Dacă avem în vedere diferențierea culturilor după gradul lor de contextualizare, ca manageri (sau ca responsabili cu relațiile publice) trebuie să acordăm cea mai mare atenție statusului partenerilor de afaceri din culturile intens contextuale: să rezervăm mai mult timp pentru prezentarea firmei, să le arătăm toată considerația noastră și prin semnale nonverbale: să ne așezăm aproape de ei, să realizăm contacte cutanate cu aceștia, să menținem contactul vizual cu ei, să ne aplecăm înainte când le vorbim sau le ascultăm discursul – așa cum remarca Albert Mehrabian (1972) că se exprimă interesul pentru interlocutori. Sigur, trebuie să avem în vedere toate elementele legate de contextul cultural, de proxemică, haptică, vocalică, oculezică etc. (Figura 5.10). De asemenea, va trebui să ne gândim și la comunicarea artefactuală: ce haine să îmbrăcăm, în ce încăpere să purtăm discuțiile, cum să plasăm mobila, cum să fie decorat interiorul. Reușita afacerilor depinde în bună măsură de competența de comunicare nonverbală, de cunoașterea modelelor culturale de comunicare, pentru că, nu-i așa?, „în prezența unui roman, trebuie să te porți ca un roman" (Figura 5.11).

Într-o situație transculturală, prevederea ne dictează să presupunem că există diferențe de comunicare nonverbală (G. Johnes, 1996/1998, 345). Să nu le neglijăm și mai ales să nu uităm de congruență. Se pare că în toate culturile similaritatea semnificației mesajelor verbale și nonverbale sporește credibilitatea persoanelor, facilitează relațiile interpersonale și de afaceri.

Poate că ar fi bine să reamintim particularitățile comunicării nonverbale la americani – așa cum le-a sintetizat Gary Imai (1996) pe baza lucrării lui Roger E. Axtell (1990) (Tabelul 5.1).

Orice întâlnire de afaceri, ca de altfel orice întâlnire interpersonală, începe cu un salut: strângerea mâinii celuilalt, sărutări, îmbrățișări, ușoare și repetate bătăi cu palma pe umerii celuilalt, plecăciuni, zâmbete, exclamații, contact vizual etc. S-au scris numeroase lucrări privind regulile de bună purtare. Nu ne vom referi la ele. Vom sintetiza însă ritualul salutului, așa cum a fost conceptualizat de Adam Kendon și A. Ferber (1973) și comentat de Peter Collet (2003/2005, 138-164). Ne vom axa pe relevarea semnalelor nonverbale (Tabelul 5.2).

Fig. 5.10. *Gestul american de despărțire: „Rămas bun!“*

Tabelul 5.1. *Gesturile americanilor și semnificația lor* (după G. Imai, 1996)

Gestul	Semnificația
1. Americanii strâng mâna ferm, hotărât.	1. Când se întâlnesc.
2. Copiii americani sunt învățați să se uite direct în ochii celorlalți.	2. Când se întâlnesc și când conversează. Dacă nu procedează așa, exprimă slăbiciune, timiditate.
3. Brațul ridicat și mișcarea mâinii deschise.	3. Semnifică „*hello*“ sau „*good-bye*“. Astfel, americanii încearcă să atragă atenția altor persoane.
4. Americanii fac cu mâna unei alte persoane și apoi fac semn cu podul palmei în jos sau vor ridica degetul arătător în față și vor face o mișcare în cerc cu arătătorul.	4. A atrage atenția cuiva.
5. Palma în afară și degetele mijlociu și arătător în formă de *V*.	5. „Victorie“ sau „Pace“.
6. Degetul arătător unit cu degetul mare, formând un cerc, celelalte degete extinse.	6. „Da“ sau „Bine“.
7. Pumnul strâns și policele întins.	7. Apreciere pozitivă: „Excelent!“
8. Arătătorul și degetul mic întinse și celelalte strânse.	8. Îndemn la agresivitate (strigăt de susținere texană).
9. Fluieratul.	9. Admirație pentru o femeie frumoasă, susținere la evenimente sportive, aprecierea unui spectacol.
10. Mișcarea repetată a capului de sus în jos și de la stânga la dreapta.	10. „Da“ și „Nu“.
11. Mișcarea circulară a arătătorului lângă tâmplă sau ureche.	11. Ofensă: „Ești nebun!“

Fig. 5.11. *Gestul european de despărțire: „Rămas bun!“*

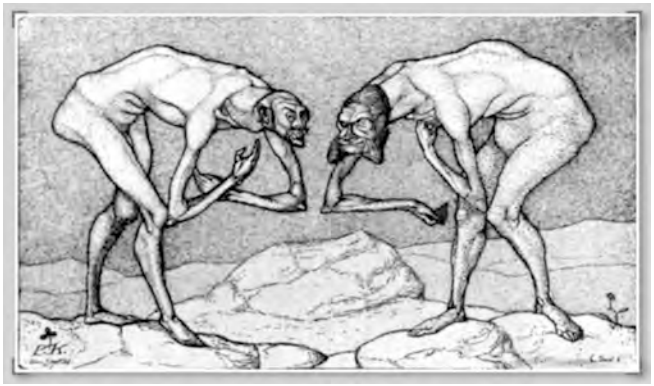
Tabelul 5.2. *Semnalele nonverbale în cele trei faze ale întâlnirilor*
(adaptat după A. Kendon și A. Ferber, 1973)

Semnale / Faze	Întâlnirea		
	Recunoașterea	Abordarea	Contactul
Politicoase	– ridicarea sprâncenelor – zâmbetul cu buzele lipite – salutul din cap	– apropierea fizică – rearanjarea îmbrăcăminții – autoatingeri	– strângerea mâinii – fixarea privirii asupra celuilalt
Afectuoase	– făcutul cu mâna – zâmbetul cu gura deschisă – râsul – interjecții ce exprimă surpriza	– intruziunea în spațiul personal – urmărirea cu privirea a mimicii celuilalt	– îmbrățișarea – sărutul – atingerile cutanate

Firește că modul de comunicare nonverbală în întâlnirile interpersonale variază în funcție de caracteristicile psiho-individuale și socio-culturale, precum și de situația concretă. Persoanele care se cunosc doar din relațiile de serviciu – este cazul primelor întâlniri de afaceri – vor face apel la semnalele politicoase, păstrând gama de semnale afectuoase pentru întâlnirile ulterioare. După caz, vom pune în act salutul care exprimă respectul (înclinarea înainte a corpului, plecarea capului etc.) sau salutul care exprimă raporturile de egalitate așa-numitul „salut de solidaritate“ (îmbrățișare, sărut etc.). Cu timpul, semnalele respetuoase s-au schimbat: de la îngenunchiere la flectarea unui singur picior, de la descoperirea capului (a rămas expresia „jos cu pălăria“) la atingerea pălăriei sau a tâmplei cu degetele lipite (arătătorul și mijlociul).

Pentru interpretarea semnalelor utilizate în întâlnirile de afaceri, ca și în întâlnirile cotidiene, este important să observăm simetria sau asimetria lor. Salutul respectuos se caracterizează prin asimetria gesturilor: personajul deținător al puterii nu face aceleași gesturi, nu adoptă aceeași postură cu cel care îl salută. Când raportul este de egalitate, salutul se concretizează în gesturi simetrice (de exemplu, îmbrățișarea mutuală). Pictorul, desenatorul și eseistul german de origine elvețiană Paul Klee (1899–1940) a surprins gesturile simetrice ale unei întâlniri între egali (Figura 5.12).

Fig. 5.12. *Paul Klee, Desen (1903)*



Desmond Morris (1982/1986, 219) comentează acest desen ca înfățișând întâlnirea dintre două persoane care se înclină exagerat, urmărind fiecare dintre ele să se facă mai mică decât cealaltă. Prin 1920, Paul Klee spunea că „Arta nu reproduce vizibilul, ci face vizibil un lucru" (după J. Debicki *et al*. , 1995/2000, 261). În desenul pe care l-am reprodus artistul ne ajută să vedem submisivitatea.

Și rolul mediatorului în tranzacțiile comerciale a atras atenția cercetătorilor comunicării nonverbale, demonstrându-se experimental că subiecții atinși de mediator „cad la înțelegere" într-o proporție mai mare decât cei care nu au fost atinși (G. Podell și W. Knapp, 1969; R. Meeker și G. Shure, 1969; J. Fischer-Lokou și N. Guéguen, 1997, 2000, 2003).

J. Fischer-Lokou și N. Guéguen, (2000) au măsurat impactul atingerii de către mediator a persoanelor care negociază. În experimentul realizat, grupuri de câte doi studenți simulau o situație de negociere în care intervenea o a treia persoană, care le oferea o soluție. Mediatorul, în timp ce le prezenta propunerea sa, îi atingea o secundă/două pe braț sau pe umăr (grupul experimental). Studenții din grupul de control nu erau atinși de către mediator. În cazul atingerii, aproximativ 70% dintre studenți ajungeau la o soluție comună, în timp ce în grupurile de control acordul se obținea într-o proporție de mai puțin de 40% (N. Guéguen, 2004/2007, 235).

Eficacitatea reclamelor comerciale. Acestei probleme i-au fost consacrate numeroase studii. Nu ne-am propus să le trecem în revistă. Vom semnala, pe baza literaturii de specialitate, cum intervin diferitele modalități de comunicare nonverbală (proxemica, haptica, expresiile faciale, vocalica, artefactele etc.) în reclamele comerciale și, mai general, în *advertising*. Cu totul general, vom preciza că afișele publicitare folosesc intens semnalele supranormale. A se vedea stilul Disney: supradimensionarea capului și a ochilor. Acest stil a fost adoptat și de soții Elliot Handler și Ruth Handler care, în 1959, au lansat pe piață păpușa Barbie, botezată așa după numele fetiței lor. Barbie a cucerit lumea copiilor. Barbie se vinde în peste 140 de țări într-un ritm de două păpuși pe secundă. În fiecare an sunt create circa o sută de modele de haine și de accesorii pentru păpușa Barbie, dar supradimensionarea capului și a ochilor rămâne neschimbată (Figura 5.13).

Fig. 5.13. *Păpușa Barbie*

În țările islamice, Barbie a fost înlocuită de păpușa Fulla (Figura 5.14), care exprimă valorile musulmane (Arabia Saudită a interzis în 2004 comercializarea lui Barbie pentru că această păpușă „întruchipează valorile perverse ale Occidentului"). „Muslim Barbie", creată în 1996 de Ammar Saadeh, palestinian stabilit în SUA, se vinde cu succes din 2004 în Kuwait și Emiratele Unite. Din 2003, în Siria, Egipt, Iordania și Qatar a fost pusă în vânzare păpușa Fulla, realizată de NewBoy Studio din Siria (K. Zoepf, *New York Times*, 22 septembrie 2005).

Fig. 5.14. *Păpușa Fulla, înlocuitoarea lui Barbie în Orientul Mijlociu*

Fulla are ochii de culoare închisă și părul negru, poartă hidjab și abbaya pe cap, este prezentată în ținută de stradă, publică, îmbrăcămintea acoperindu-i tot corpul, în conformitate cu preceptele religiei islamice. Fulla este casnică, devotată familiei. Spre deosebire de ea, Barbie are ochi albaștri și părul blond, vestimentația de casă, în acord cu moda, lasă să se vadă brațele și picioarele (poartă de multe ori minijupă sau costum de baie). Multe dintre accesoriile păpușii Barbie îi conferă identitatea socială de profesoară sau de medic. Totuși, Barbie, Fulla și Saghira, care se comercializează în China, Brazilia și statele din nordul Africii, sunt surori siameze: au ochii, capul și picioarele supradimensionate.

Un cercetător american, A.M. Margo (1997), a dat un răspuns interesant la întrebarea de ce este atât de îndrăgită Barbie. Pe scurt, pentru că are caracteristicile corporale exagerate și noi preferăm acele caracteristici care subliniază evoluția noastră biologică: „picioarele lungi, gâtul lung, talpa piciorului elastică, dinții înclinați spre interior, și nu spre exterior (prognatism), tibiile lungi, bărbia puternică și ortogonală în raport cu axa gâtului, ochii mari, gambele arcuite" (*apud* N. Guéguen, 2005/2006, 218). Nimeni, în afară de Barbie, nu are toate caracteristicile. Din această cauză s-ar părea că o îndrăgim. Exagerarea (supradimensionarea caracteristicilor corporale) a făcut ca păpușile „normale" să pălească și Barbie să cucerească piața mondială.

Începem, oarecum la întâmplare, cu vocalica. S-au cercetat relațiile dintre variabilele prozodice (intensitatea vocii, intonație etc.) și credibilitatea mesajului (N. Miller *et al*., 1976; R.A. Page și J.L. Ballon, 1978), dintre aceste variabile și imaginea mentală pe care și-o fac ascultătorii despre cei care vorbesc, în funcție de caracteristicile vocii (M.E. Brooke și Hung Ng, 1986; P. Ekman, 1988. J. Pittam și C. Gallois, 1986; D.M. Ruscello *et al*., 1988), precum și efectele credibilității sursei asupra atitudinii ascultătorilor față de mesaj (J.-C. Chebat *et*

al., 1986, 1989; J.-C. Mowen, 1980; R.E. Petty *et al*., 1983). Recent, doi cercetători din Canada, Claire Gelinas-Chebat și Jean-Charles Chebat (2001), au făcut publice rezultatele cercetărilor lor referitoare la influența intensității vocii și a intonației asupra credibilității mesajului. Pe baza modelului *ELM* (*Elaboration Likelihood Model*), care ia în considerare ruta centrală *versus* ruta periferică și efectele gradului de implicare a receptorului în schimbarea atitudinală, cei doi cercetători au ajuns la concluzia că intensitatea vocii și intonația influențează acceptarea mesajului în situațiile în care ascultătorii sunt slab implicați. Datele studiului lor susțin ipoteza rutei periferice a caracteristicilor vocii: „În situațiile de implicare redusă, intensitatea mai scăzută a vocii este mai eficace decât intensitatea ridicată a vocii. În mod asemănător, în aceleași condiții, intonația slabă este mai eficientă decât intonația puternică. Combinația intensitate scăzută și intonație slabă produce eficacitate [în receptarea mesajului reclamelor comerciale – n.n.]“ (C. Gelinas-Chebat și J.-Charles Chebat, 2001, 456).

Stimulii supradimensionați – Desmond Morris (1982/1986, 413) îi numește *supernormal stimuli* – sunt prezenți în multe reclame comerciale. Din afișe și bannere ne zâmbesc provocator blonde cu sânii supradimensionați, abia acoperiți, și cu picioare „superlong“ (Figura 5.15).

Fig. 5.15. *Stimuli supradimensionați în reclamele comerciale*

Supradimensionarea unor elemente corporale impune, prin compensație, subdimensionarea altora. „Acest dublu proces are impact asupra selectării caracteristicilor. Caracteristicile irelevante sunt eliminate sau diminuate și elementele amplificate apar prin urmare mai șocante“ (D. Morris, 1982/1986, 415). În figura 5.16 prezentăm o ilustrare a procesului de „dramatizare“, cum l-a denumit Desmond Morris.

Fig. 5.16. *Dramatizarea în publicitate*

În advertising, mulți dintre stimulii supradimensionați au semnificație sau, cel puțin, conotații sexuale: sânii siliconați, buzele accentuat rujate etc. (Figura 5.17).

Fig. 5.17. *Supradimensiunarea stimulilor sexuali în publicitate*

Comunicarea nonverbală în viața politică

Importanța comunicării nonverbale în sfera politicii a fost probată – dacă se mai îndoia cineva de acest lucru – în campania pentru alegerile prezidențiale din SUA, în 1960 (Figura 5.18).

Atunci, pentru prima dată, a fost televizată dezbaterea finală a candidaților. Se înfruntau redutabilul politician Richard Nixon și tânărul, mai puțin experimentatul om politic John F. Kennedy.

Americanii care au urmărit transmisia dezbaterii la radio au apreciat în egală măsură prestația celor doi contracandidați; cei care au văzut dezbaterea la televizor au fost convinși de superioritatea calităților politice dezvăluite de John F. Kennedy, care a și devenit președinte al SUA, învingându-l pe Richard Nixon. Acesta din urmă a avut de suferit de pe urma comunicării nonverbale deficitare: în timpul dezbaterii a făcut grimase, pe față

Fig. 5.18. *Dezbaterea televizată dintre Richard Nixon și John F. Kennedy în alegerile prezidențiale din SUA (1960)*

i-au apărut broboane de transpirație, și-a ferit privirea, purta un costum negru (J. N. Druckman, 2003, citat de M.A. Kopacz, 2006, 1).

Se ştie astăzi că abilitățile de comunicare nonverbală influențează electoratul în cazul candidaților mai puțin cunoscuți și că alegătorii neinformați sau dezinteresați de vot au tendința de a se lăsa impresionați de apariția fizică, de gesturile și vocea candidaților în alegerile regionale și generale.

Maria A. Kopacz (2006), doctorandă la Departamentul de Comunicare de la Universitatea din Arizona (SUA), a realizat o foarte utilă trecere în revistă a cercetărilor care au pus în evidență rolul diferitelor componente ale comunicării nonverbale în persuasiunea politică. Reținem din acest studiu câteva rezultate.

Expresiile faciale. La sfârşitul anului 2007, Vladimir Putin a fost desemnat drept «cel mai popular şef de stat». Fotoreporterii s-au întrecut în a-l prezenta. De fapt, au imortalizat expresiile faciale ale preşedintelui Federației Ruse (Figura 5.19).

Fig. 5.19. *Președinele Federației Ruse, Vladimir Putin (2000–2008)*

Din cele 15 fotografii postate pe Internet, într-una singură zâmbeşte Vladimir Putin (identificaţi-o!). În legătură cu „zâmbetul cu gura închisă“ al preşedintelui Vladimir Putin, profesorul de psihologie socială de la Universitatea Oxford, Peter Collet, autorul bestsellerului *Cartea gesturilor* (2003/2005, 49), ne asigură că „Preşedintele Rusiei, Vladimir Putin, este un exemplu bun de lider naţional care zâmbeşte cu zgârcenie. Deşi are o statură atletică, Putin nu este foarte înalt şi are o bărbie mică. Faptul că nu zâmbeşte este un mod de a compensa aceste deficienţe“.

Alţi lideri naţionali nu sunt deloc zgârciţi cu zâmbetul. Preşedintele României, Ion Iliescu este, în acest sens, un excelent exemplu (Figura 5.20).

Fig. 5.20. *Zâmbetul preşedintelui României, Ion Iliescu (1990–1996, 2000–2004)*

Numeroase cercetări (S.A. Hellweg *et al*., 1992; J.T. Lanzetta *et al*., 1985; R.D. Masters *et al*., 1987; G.J. McHugo *et al*., 1985; J. Meyrowitz, 1986; R.D. Sullivan şi R.D. Masters, 1988; R.D. Sullivan, 1996) au arătat că în dezbaterile electorale expresiile faciale constituie cel mai important element în comunicarea nonverbală. Televiziunea a schimbat dramatic desfăşurarea campaniilor electorale. În urmă cu zeci şi zeci de ani, vorbele candidaţilor în cursa electorală se auzeau la fel de bine ca şi azi, puteau să influenţeze comportamentul de vot ca şi acum. Transmisiunile TV, focalizându-se asupra mimicii candidaţilor, pot releva incongruenţa dintre comunicarea verbală şi comunicarea nonverbală sau pot – ceea ce este de dorit – să sporească influenţa persuasivă asupra maselor.

Într-o cercetare comparativă a campaniilor prezidenţiale din SUA în intervalul 1960-1984, R.D. Sullivan şi R.D. Masters (1988), folosind tipologia expresiilor faciale: fericire/calm, supărare/ameninţare, frică/evitare propusă de Paul Ekman şi colaboratorii săi (1972), au ajuns la concluzii interesante. Frecvenţa fotografiilor candidaţilor în ziare şi la TV s-a intensificat pe măsura consolidării poziţiei acestora în cursa electorală. Fotografiile exprimând fericirea/starea de calm prevalau în cazul candidaţilor de succes. Frica/evitarea „se citea“ mai frecvent pe figura candidaţilor cu şanse reduse de a deveni învingători.

Înfăţişarea. Modul în care se prezintă un candidat sau altul influenţează intenţia de vot, atitudinea alegătorilor şi, în cele din urmă, comportamentul de vot al acestora. Înfăţişarea (*phisical appearance*) dă informaţii despre sexul, vârsta, rasa/etnia, dar şi despre unele caracteristici psihomorale ale candidaţilor (vezi somatotipurile) (Figura 5.21).

Fig. 5.21. *Președinele URSS, Nichita S. Hrușciov, și președintele Cuba, Fidel Castro*

În anchetele de teren pe care le-au făcut, S.W. Rosenberg, S. Kahn și T. Tran (1991) au găsit că „prezența fizică îi ajută în mod deosebit pe cetățenii care au puține cunoștințe politice deoarece, cunoscând persoanele în general, ei utilizează stereotipurile despre înfățișarea fizică pentru a-i ghida în alegere cu mare acuratețe“ (*apud* M.A. Kopacz, 2006, 9). R.R. Lau și D.P. Redlawsk (2001) au ajuns la concluzii asemănătoare în experimentele de laborator desfășurate: 95 la sută dintre participanții la experiment au utilizat informațiile date de înfățișarea candidaților pentru a-i caracteriza. Și alte experimente de laborator ale lui S.W. Rosenberg și ale colaboratorilor săi au relevat că, pe baza examinării fotografiilor, alegătorii evaluează competența, integritatea morală, abilitatea de *leadership* și atractivitatea candidaților.

În 2007, presa din România a speculat în jurul „șuviței prezidențiale“ după ce o pală de vânt a făcut-o să fluture deasupra capului lui Traian Băsecu, aflat într-o vizită oficială în Marea Britanie. Cum ar arăta mai bine, cu sau fără șuviță? Noi credem că cel mai bine îi stă președintelui nostru cu pălăria de cowboy pe care a primit-o în dar de la o comunitate de români cu ocazia vizitei sale în SUA (30 septembrie 2005) (Figura 5.22).

Fig. 5.22. *Președinele României, Traian Băsescu (2004–2009)*

Paralimbajul. Până în prezent, s-au realizat puține cercetări privind impactul vocalicii candidaților asupra comportamentului de vot al alegătorilor – remarcă Maria A. Kopacz.

Psihosociologii Gregory W. Stanford și Timothy J. Gallagher (2002) au descoperit că se pot face inferențe acurate (exacte) referitoare la poziția dominantă în cursa electorală pe baza frecvenței vocale fundamentale (Fo = 0,5 kHz). Frecvența vocală fundamentală este o caracteristică esențială a vocii umane. Cercetările inițiate de Gregory W. Stanford (1997, 2000) au arătat că, în condiții experimentale, dacă frecvența vocală a subiecților care conversează este scăzută prin filtrare electronică sub Fo , atunci percepția schimbului de informații (evaluată de judecători asociați ai cercetătorului) diminuează semnificativ.

Autorii citați au comparat prin analiză spectrală frecvențele vocale fundamentale (Fo) ale participanților într-un număr de 19 dezbateri din campaniile electorale televizate (dintre care opt erau dezbateri prezidențiale) cu rezultatele sondajelor preelectorale și cu numărătoarea finală a voturilor. Ei sunt de părere că frecvența vocală fundamentală (Fo) transmite informații subliminale referitoare la dominanța/credibilitatea candidaților. Mai mult, „Fo exercită o influență puternică asupra votului popular în alegerile electorale foarte strânse în care sunt mulți alegători indecișși și slab informați“ (G.W. Stanford și T.J. Gallagher, 2002, 306).

De acord cu Maria A. Kopacz (2006, 10), trebuie să admitem că sunt necesare cercetări aprofundate pentru a se putea formula concluzii în această direcție.

Privirea. Dincolo de stereotipurile despre „ochi și privire“, s-a studiat rolul clipitului în contextul campaniilor politice. R.V. Exline (1985, citat de M.A. Kopacz, 2006, 10) a înregistrat (alături de alte semnale nonverbale) frecvența cu care au clipit în dezbaterea prezidențială din 1976 candidații în cursa electorală pentru Casa Albă. Cercetătorul amintit a găsit o corelație inversă între frecvența clipitului și competența candidaților (după evaluarea auditoriului): cu cât candidații clipesc mai des, cu atât sunt percepuți ca fiind mai puțin competenți.

Referitor la privirea prezentatorilor de știri TV, s-a constatat că speakerii care mențin contactul vizual direct cu camera de luat vederi se bucură de aprecieri pozitive din partea telespectatorilor (R.K. Tiemens, 1978).

Prima audiere a lui Saddam Hussein în fața Tribunalului Special din Irak, la 1 iulie 2004, a fost urmărită de milioane de telespectatori din întreaga lume, curioși să vadă ce atitudine va adopta ex-președintele Irakului, învinuit de crime împotriva umanității. La solicitarea BBC, Patti A. Wood, expertă de reputație internațională în comunicare nonverbală și comunicare profesională, a analizat mesajele corporale ale dictatorului pasibil de condamnare la moarte. Reproducem din ediția din 3 iulie 2004 a ziarului *Evenimentul zilei* (nr. 3781, p. 8) concluziile la care a ajuns Patti A. Wood: „Nu arăta dezorientat, așa cum era în timpul capturării sale“ [Saddam Hussein a fost capturat de trupele americane și ținut prizonier de război timp de peste un an de zile, pentru a fi predat autorităților irakiene o dată cu transferul puterii – n.n.]. Totuși, în fața tribunalului, Saddam Hussein își pierduse privirea de „conducător absolut, care te pătrundea ca o rază de laser“. În timpul audierii, a privit de mai multe ori în jos, având umerii căzuți, ca și când toată lumea apăsa pe umerii lui. Când dădea răspunsuri dinainte pregătite, emitea semnale de sfidare; când răspundea spontan, părea derutat. „Când te aperi în mod spontan, spui aceleași lucruri în patru-cinci moduri diferite“ – explică experta americană. Multe dintre răspunsurile lui Saddam Hussein au fost identice: aceleași argumente, aceleași cuvinte („Sunt președintele Irakului“, „Am acționat conform Constituției“). „În timpul audierii, acuzatul a

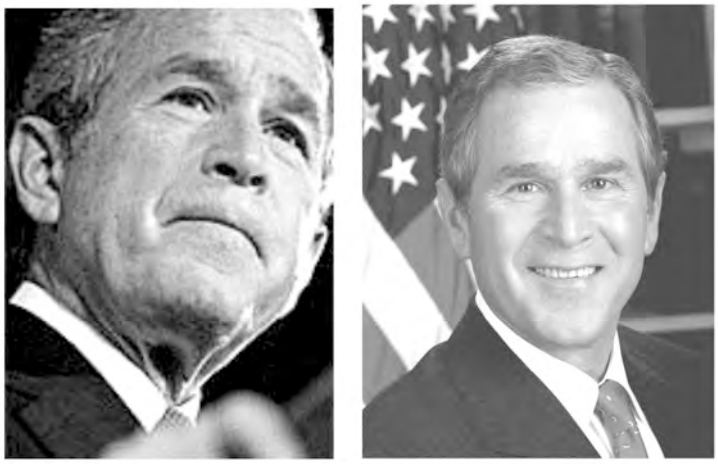
îndreptat acuzator de câteva ori arătătorul spre instanța de judecată. Este vorba despre un gest de atac, care poate fi interpretat ca o țintire simbolică. El voia, în mod simbolic, să-i ucidă pe cei care îl judecau" – conchide Patti A. Wood. Ex-președintele Irakului încerca să pară stăpân pe situație: agita pixul în timp ce răspundea (utiliza adaptorii), stătea pe scaun rezemat de spătar (postură caracteristică celor care dețin puterea), își atingea vârfurile degetelor formând un coif cu vârful în sus (gest specific celor puternici, care dețin controlul situației). Privirea fixă (parte a „posturii de ascultare intenționată") semnalează că i se acordă atenție interlocutorului, dar și dorința de a-i produce acestuia o stare de disconfort psihic. Patti A. Wood conchide că, de la prima înfățișare la tribunal, Saddam Hussein era conștient că nu mai deține puterea. Lui Salem Chalabi, președintele Tribunalului Special din Irak, i s-a părut că în timpul audierii Saddam Hussein a fost „foarte reținut și speriat" (Figura 5.23).

Fig. 5.23. *Saddam Hussein în timpul procesului, încheiat cu condamnarea lui la moarte prin spânzurătoare: a) îngândurat; b) plin de ură; c) umil; d) amenințând* (fotografii din presa internațională)

Patti A. Wood a analizat și fața președintelui SUA, George W. Bush (Figura 5.24) (cu ocazia prezentării în fața Congresului SUA, în ianuarie 2003, a raportului despre starea națiunii). Experta americană în comunicare nonverbală și profesională pornește de la asumpția: „Dacă ochii sunt fereastra sufletului, gura este fereastra spre adevăr" și observă că zâmbetul cu colțurile gurii îndreptate în jos afișat de președinte exprimă simțăminte neplăcute, agresivitate, disconfort, tensiune psihică.

Concluzia: în respectiva împrejurare, George W. Bush era încordat. Starea de neplăcere se vede și din felul în care oamenii țin, uneori, buzele strâns lipite, schițând ceea ce specialiștii în comunicare nonverbală numesc „față de maimuță" (*ape-like grimace*). În micropauzele citirii raportului despre starea națiunii, președintele și-a presat și și-a umezit de mai multe ori buzele, semne ale stresului și disconfortului unei persoane aflate sub atacul inamicilor. Patti A. Wood a mai observat că George W. Bush a zâmbit (cu colțurile gurii ridicate, dezvelindu-și dinții, făcând riduri în jurul ochilor scânteietori) doar de câteva ori, când era ovaționat îndelung de către simpatizanți. În astfel de momente era cu adevărat fericit. Când a declarat

Fig. 5.24. *Președintele SUA, George Bush (2000–2008)*



„Eu voi apăra securitatea Americii“, președintele a privit intens auditoriul; când a vorbit despre ajutorul acordat țărilor africane în campania anti-SIDA și despre acțiunile militare împotriva lui Saddam Hussein, a transmis semnale pozitive. Și-a încheiat cuvântarea cu cuvintele „Dumnezeu să binecuvânteze America“ (*God bless America*). În mod neobișnuit, a rostit aceste cuvinte arătându-și limba – remarcă Patti A. Wood (2003). Cele două analize realizate de Patti A. Wood ilustrează cât se poate de bine modul de lucru al specialistului în comunicare nonverbală și comunicare profesională.

Mai invocăm o cercetare. Alan Hirsh și Charles Wolf de la Universitatea din Illinois au studiat comportamentul nonverbal al președintelui american Bill Clinton în timpul audierii televizate a acestuia de către Marele Juriu în legătură cu „relația nepotrivită“ pe care a avut-o cu stagiara de la Casa Albă, Monica Lewinsky (Figura 5.25).

Alan Hirsh și Charles Wolf au remarcat că, în timpul mărturiei, Bill Clinton și-a atins în repetate rânduri nasul (*cf.* P. Rowan, 1999, 19). Și ce-i cu asta?!

Fig. 5.25. *Președinele Bill Clinton și Monica Lewinsky*

Când cineva minte, i se lungește nasul! Jurnalistul italian Carlo Collodi (1826–1890) a dat viață unei păpuși, *Pinocchio* (1883), căreia îi creștea nasul pe măsură ce spunea minciuni. „Cum îți dai seama că am mințit?“ – întrebă Pinocchio. „Minciuna, copilul meu, se recunoaște imediat. Există două feluri de minciuni: minciuni cu picioarele scurte și minciuni cu nasul lung. Ție ți s-a lungit nasul“. Povestea spune că Pinocchio s-a rușinat – ceea ce nu se întâmplă totdeauna în lumea politicienilor – și a încercat să iasă din cameră. Dar nu a putut: nasul îi crescuse atât de mult că n-a mai încăput pe ușă. Ficțiunea cu iz moralizator a lui Carlo Collodi s-a dovedit a fi o anticipație științifică. Într-adevăr, când nu spunem adevărul, se produc modificări hormonale, apare senzația de mâncărime a nasului ca urmare a stimulării sistemului nervos și vascular: avem tendința subconștientă de a ne freca nasul.

Dar nu numai specialiștii pot sesiza că ceva nu este în regulă când oamenii politici performează semnale incongruente. Vă aduceți aminte că incongruența nu convinge. Un caz de incongruență celebru – invocat de Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 21) – îl constituie interviul televizat al președintelui SUA Richard Nixon. În timpul războiului din Vietnam, când studenții americani manifestau în fața Casei Albe cerând ultimativ „Opriți războiul!“, președintele a declarat că nu se va lăsa șantajat. În cele din urmă a acceptat să participe la o conferință televizată. „Cine citea în ziar cuvintele de salut ale lui Nixon, «poate» că le credea! Cine era însă de față, respectiv urmărea scena la televizor, nu le dădea crezare! Pentru că, în planul conținutului, președintele declara: «Bineînțeles că doresc dialogul cu voi, tinerii», în timp ce făcea cu mâna gesturi clare «de respingere» (ca și cum ar fi vrut să-i îndepărteze de la el pe studenți!!)“. Să nu ne îndepărtăm prea mult nici în timp, nici în spațiu. Și președintele Republicii Socialiste România transmitea semnale incongruente, desigur, fără să-și dea seama (nici nu era greu…). Cei care au trăit în „Epoca de Aur“ își aduc aminte că „iubitul conducător“ ne îndemna „să facem totul“ pentru a aduce România „pe culmi de civilizație și progres“, pentru ca toți oamenii muncii: români, maghiari, germani și alte naționalități… Auzindu-l, oricine ar fi putut să creadă internaționalismul declarat. Gesturile îi contraziceau mesajul verbal. În timp ce rostea (cu pauze prelungite între cuvinte) „români, maghiari, germani“, rotea mâna dreaptă spre sine, spre piept; când spunea „alte naționalități“ (țiganii reprezentau, ca pondere, conform datelor oficiale, cea de-a patra minoritate națională), rotea mâna spre afară (semnal de respingere).

Doi cercetători, George I. Whitehead și Stephanie H. Smith (2002), au avut curiozitatea să numere de câte ori au gesticulat cu mâinile și de câte ori au zâmbit în timpul discursului inaugural președinții Dwight D. Eisenhower, John F. Kennedy, Richard M. Nixon, George W. Bush și William J. Clinton. Ei au pornit de la ideea că utilizarea gesturilor făcute cu mâna se asociază cu puterea și cu dominanța – așa cum au demonstrat cercetările lui John F. Dovidio (1982, 1988) și ale colaboratorilor săi. Anterior, Edward T. Hall (1966) arătase că distanța publică impune vorbitorului o schimbare a stilului de comunicare: sporirea intensității vocii, exagerarea gesturilor, utilizarea frecventă a gesturilor făcute cu mâna. George I. Whitehead și Stephanie H. Smith au presupus – lucru care s-a și adeverit (Tabelul 5.2) – că în discursurile lor inaugurale președinții Statelor Unite ale Americii dau mai mult din mâini decât zâmbesc.

Tabelul 5.2. *Frecvența gesturilor făcute cu mâna și a zâmbetelor în timpul discursurilor inaugurale ale unor președinți ai SUA* (G.I. Whitehead și S.H. Smith, 2002, 671)

	Gesturi cu mâna	Zâmbet
Dwight D. Eisenhower	11	0
John F. Kennedy	81	0
Richard M. Nixon	12	3
George W. Bush	84	23
William J. Clinton	85	12

De ce președinții Dwight D. Eisenhower și John F. Kennedy nu au schițat nici un zâmbet în discursul lor inaugural, iar președinții George W. Bush și William J. Clinton au zâmbit copios? Pot fi avansate mai multe explicații legate de personalitatea vorbitorilor, de stilul de comunicare și de contextul social al momentului solemn. George I. Whitehead și Stephanie H. Smith sunt de părere că televizarea discursurilor a condus la apariția și multiplicarea zâmbetelor. Această concluzie merită reținută. Oamenii politici, să ne gândim la prezidențiabili, ar trebui să aibă în vedere că discursurile lor sunt televizate, ceea ce impune un control mai atent al expresiilor faciale și renunțarea la excesul de gesticulație cu mâna. Vă mai amintiți ce îi strigau peședintelui Ion Iliescu protestatarii în anii '90? „Nu mai da din mână!".

Denis G. Sullivan și Roger D. Masters (1988, 345-68) au analizat rolul expresiilor faciale ale candidaților politici în crearea anumitor stări dispoziționale alegătorilor și, respectiv, în conturarea comportamentului de vot. Ei au presupus că emoțiile imediate ale alegătorilor față de candidații propuși se combină cu alte surse de informații, influențând comportamentul de vot al acestora. În plus, răspunsul emoțional al subiecților variază în funcție de emoția afișată de candidat, de relația dintre liderul politic și alegătorul-evaluator și de contextul în care această emoție este afișată. Denis G. Sullivan și Roger D. Masters au studiat, timp de mai mulți ani, efectul afișării diferitelor emoții de către candidații politici asupra subiecților evaluatori. Astfel, diferitele expresii faciale ale președintelui SUA Ronald Reagan au generat, din partea evaluatorilor, reacții emoționale diferite când s-au folosit înregistrări video ale președintelui, în condiții de control al celorlalte variabile. Cei doi cercetători s-au centrat pe influența pe care trei stări emoționale afișate de candidați: „mulțumire/liniștire", „mânie/amenințare", „teamă/evitare" le au asupra reacțiilor emoționale și atitudinilor subiecților evaluatori. Selectarea în materialele înregistrate a celor trei stări emoționale, când a fost analizat președintele Ronald Reagan, a generat reacții emoționale diferite din partea evaluatorilor, indiferent dacă materialele înregistrate erau prezentate cu sonor sau nu. Trebuie spus că cel de-al patruzecilea președinte al SUA, Ronald Reagan, fost actor la Hollywood în tinerețe, a cucerit electoratul american și prin șarmul său deosebit, datorat în parte stilului de comunicare nonverbală caracterizat prin mare sensibitate și expresivitate (D. Gergen, 2000, citat de M.A. Kopacz, 2006, 1) (Figura 5.26).

În plus, Denis G. Sullivan și Roger D. Masters au analizat reacțiile emoționale pe care expresiile faciale afișate de opt candidați (anunțați de Partidul Democrat), la care s-a adăugat președintele Ronald Reagan, le-au indus asupra unor subiecți evaluatori. În prima fază experimentul s-a derulat în ianuarie 1984, când unii dintre candidații politici erau aproape necunoscuți alegătorilor, și a fost reluat în octombrie 1984, cu trei săptămâni înaintea alegerilor.

Înainte ca subiecții (studenți la universități americane prestigioase) să evalueze înregistrările, aceștia trebuiau să completeze un chestionar referitor la orientarea lor politică, expunerea

Fig. 5.26. *Președinele SUA, Ronald Reagan (1980–1989)*

la media, atitudinea față de cei nouă candidați (pe o scală de tip „termometru, de la 1 la 100) și, de asemenea, să evalueze competența candidatului pentru poziția pentru care a fost nominalizat și abilitatea sa de lider (pe o scală de șapte trepte). Subiecților le-au fost prezentate aceleași înregistrări video, în care fiecare candidat afișa două expresii emoționale (selectate din prezentările media): una neutră și cealaltă exprimând „mulțumire/liniștire". Ulterior, ei au fost solicitați să descrie emoțiile afișate de candidați și, de asemenea, să facă referiri la stările lor emoționale pe scale unipolare de la zero la șase. Fiecare stare emoțională: bucurie, confort, mânie și teamă a fost redată prin trei adjective distribuite pe scalele unipolare de șase trepte. Pentru a controla efectul expresiilor emoționale afișate de candidați asupra evaluărilor subiecților, eșantionul a fost segmentat după cum urmează: jumătate au evaluat candidații în situația de imagine și sunet a înregistrării (atât pentru emoțiile neutre, cât și pentru „mulțumire/liniștire"); cealaltă jumătate din eșantion a evaluat candidații într-o înregistrare similară fără sonor.

Rezultatele studiului au arătat că afișarea unui comportament nonverbal specific poate juca un rol foarte important în percepția politică. Stările emoționale pe care le-au trăit subiecții evaluatori la vederea înregistrărilor (desprinse din analiza datelor obținute cu ajutorul chestionarului) au fost în strânsă legătură cu starea emoțională transmisă de candidat. Atitudinea subiecților față de candidați (anterior prezentării înregistrărilor video) a fost un factor care a discriminat între emoțiile încercate de subiecți la vederea înregistrărilor. Însă orientarea politică a candidatului, evaluarea dacă acesta este sau nu potrivit funcției pentru care a fost nominalizat sau evaluarea dacă este un bun lider nu au influențat răspunsurile emoționale ale subiecților evaluatori.

Experimentul demonstrează că stările emoționale afișate de candidații politici pot induce reacții emoționale specifice din partea alegătorilor, filtrate prin prisma atitudinii inițiale a subiectului față de candidat. Cum aspectele afective intervin, ele însele, în formarea atitudinilor, putem considera că expresiile emoționale afișate de liderii politici în campaniile electorale nu sunt un factor de neglijat, ci unul a cărui influență majoră apare în procesarea informațiilor la nivelul actorului social și în opțiunea sa politică.

În spațiul public, este interesant de urmărit în direct sau la televizor vizitele șefilor de state. Iată un exemplu: când Vladimir Putin, președintele Federației Ruse, l-a vizitat în vara anului

2003 pe George Bush Jr. la ferma din Texas, preşedintele SUA l-a întâmpinat prietenește, atingându-l cu palma pe spate. Prin aceasta a exprimat nu numai sentimentele lui de prietenie, dar şi faptul că este şeful unicei supraputeri mondiale. O lună mai târziu, în împrejurări asemănătoare, l-a luat pe după umeri pe Silvio Berlusconi, prim-ministrul Italiei şi preşedintele Consiliului Europei la acea dată. La rândul său, Silvio Berlusconi, strângând cu dreapta mâna preşedintelui României, Ion Iliescu, aflat în vizită la Roma (29 septembrie 2004), cu stânga l-a cuprins pe după ceafă. Italia era, la acea dată, cel mai mare investitor străin în România... Aceste semnale cutanate au fost transmise în faţa camerelor de luat vederi: telespectatorii au putut să desluşească fără echivoc relaţiile de putere.

Atingerile corporale sunt strict reglementate social şi cultural. Prezentăm două secvenţe comportamentale: în 2003, la căsătoria fiului prim-ministrului Turciei, Recep Tayyip Erdogan, a fost invitat de onoare şi Silvio Berlusconi. După ceremonie, acesta i-a felicitat pe tinerii căsătoriţi, dând mâna cu mirele şi încercând să facă acelaşi lucru şi cu mireasa. Aceasta s-a retras câţiva paşi. În cultura islamică, este interzisă atingerea corpului femeilor de către persoane străine, după cum este interzisă şi privirea chipului acestora (fapt pentru care faţa le este acoperită cu un văl).

La începutul lunii martie 2004, regina Marii Britanii a făcut o vizită în Franţa. Presa britanică s-a scandalizat. Ce s-a întâmplat? Preşedintele Franţei, Jacques Chirac, conducând-o pe regină, într-un moment de curtoazie a atins cu mâna umerii acesteia. Fotografii au surprins acest „gest de ghidaj“ şi presa britanică a exploadat: regina nu poate fi atinsă!

Vom încheia scurta noastră trecere în revistă a cercetărilor referitoare la comunicarea nonverbală în sfera politicii semnalând ştirea Mediafax, preluată de ziarul *Ziua* (Nr. 3154 din 25.10.2004, p. 7), potrivit căreia un cercetător român, Marian Costache, a brevetat un „tun cu arome“, demarând prin Agenţia MV.Com o campanie de personalizare a mesajelor electorale: pentru Partidul Social Democrat – parfum de trandafiri, eventual, trandafiri de la Moldova (date fiind sigla şi bazinul electoral al acestei formaţiuni politice); Partidul Democrat ar avea de ales între aroma de ardei iute (plantă-simbol în alegerile locale) şi parfumul de lăcrămioare (aluzie la lacrimile liderului acestui partid vărsate la televizor); Partidului Naţional Liberal i se propune moscul (simbolizând simţul posesiunii) sau parfumul de garoafe (floarea de pe sigla Alianţei pentru România, cu care PNL a fuzionat); pentru Partidul Naţional Ţărănesc – parfumul de ambră (aromă ce semnifică vechimea); Alianţei Populare i s-ar potrivi un parfum mai dulce (spre a contrabalansa gustul amar al pierderii şefiei statului de către liderul acestei formaţiuni); în fine, pentru Partidul România Mare şi Partidul Noua Generaţie este indicată „*aroma therapy*“, întrucât – se arată în comunicatul Mediafax – „liderii acestor formaţiuni sunt uşor agitaţi“. *No comment!*

Cuvinte-cheie

Semne de legătură
Sincronie gestuală
Sincronie posturală
Gesturi lubrifiante
Gesturi suportive
Circularitate comportamentală
Sensibilitate nonverbală
Violarea expectațiilor rolului
Violența limbajului nonverbal
Violența în limbajul nonverbal
Neatenție politicoasă
Efectul Pygmalion
Culturi înalt contextuale
Culturi slab contextuale
Modelul *ELM*

Probleme recapitulative

Care sunt funcțiile comunicării nonverbale?
Ce relație există între flirt și personalitate?
În ce fel de cupluri maritale comunicarea nonverbală este mai acurată?
Cum intervine „efectul Pygmalion“ în „profeția autorealizatoare“?
Enumerați câteva modalități nonverbale de „punere în scenă“ a statusului social al managerilor.
Ce pot dezvălui expresiile faciale ale oamenilor politici?

Loredana Ivan

Capitolul 6

Antrenarea competenței de comunicare nonverbală

Sclipitorul romancier englez David Lodge descrie la un moment dat în *Muzeul Britanic s-a dărâmat!* (1965/2003, 91) o secvență din viața universitară, observând:

> Poziția trupurilor celor doi părea să ilustreze raporturile dintre ei. Bane se lăfăia în fotoliul dezarticulat al lui Briggs, cu picioarele răşchirate pe linoleumul maroniu. Briggs stătea lângă fereastră, în picioare, plimbându-şi încurcat degetele pe elemenții caloriferului. Pe biroul lui se vedea o sticlă de sherry englezesc. La apariția mea, Briggs dădu impresia că îşi îndreaptă trupul său uscățiv şi vlăguit şi că îşi regăseşte sinele său caracteristic, eficient şi uşor agitat.
>
> — Intră, intră! Repetă el.
>
> — N-aş vrea să vă întrerup…
>
> — Nu, nu, intră… Sunt sigur că îl cunoşti pe profesorul Bane.
>
> Bane dădu din cap cu indiferență, dar destul de binevoitor.

Puteți spune cine avea un status social superior în departamentul universitar, profesorul Bane sau profesorul Briggs? Cine era mai în vârstă? Discuția dintre cei doi era amiabilă? Îl simpatizați pe Bane sau pe Briggs? De ce? Dacă ați sesizat că Bane discuta din poziția şezând cu Briggs, care stătea în picioare, dacă ați reținut că Briggs şi-a schimbat postura la apariția lui Appleby, iar Bane nu, aveți temei să afirmați cu destulă siguranță că Bane era şeful. Briggs era mai în vârstă, dar speranțele lui de promovare „se veştejiseră". Discuția cu recent numitul şef de catedră nu-i făcea nici o plăcere: stătea lângă fereastră, nu lângă fotoliul ocupat de Bane. Proxemica este revelatoare. Număra, probabil, elemenții caloriferului în timp ce „şeful" îi vorbea. Ar fi vrut ca discuția dezagreabilă pentru el să ia sfârşit. Altfel nu ar fi insistat ca Appleby, doctorandul lui, să intre în birou. Nu ştiu pe cine simpatizați. Eu, Septimiu Chelcea, mă identific cu profesorul Briggs, specialist în istoria eseisticii engleze, materie căreia nimeni nu-i dădea prea multă atenție. Printre atâtea cărți de comunicare politică, o lucrare despre comunicarea nonverbală, despre postură şi gesturi apare de-a dreptul ridicolă. Şi totuşi…

Abilitățile de comunicare ne asigură, în parte, succesul în viața socială şi în profesie. Vera F. Birkenbihl (1979/1999, 218) apreciază că puterea de a-i convinge pe alții „depinde în proporție de cca 90 la sută de semnalele limbajului corpului nostru". Comunicarea nonverbală contează, firește, în procesele de persuasiune, dar – după opinia noastră – într-o proporție mult mai mică şi totdeauna în legătură cu comunicarea verbală şi cu contextul social concret. Faimoasa „regulă 55–38–7" a lui Albert Mehrabian şi-a pierdut credibilitatea. Dar, cum se

spune, „Orișicâtuși de puțin, contează enorm“. Să nu neglijăm deci congruența semnalelor dacă vrem să fim persuasivi.

În acest sens, *Codul bunelor maniere azi* (A. Marinescu, 1995/2002) și *Codul bunelor maniere în afaceri* (A.M. Sabath, 2000) ne pot ajuta. Interacționând cu alții, încercăm să ne organizăm mesajele în așa fel încât să obținem răspunsurile așteptate. Suntem atenți la argumentele pe care le formulăm, la claritatea informațiilor și a expresiilor pe care le utilizăm și doar parțial conștienți de mesajele nonverbale pe care le transmitem. Elementele nonverbale pot fi neintenționate, dar și în acest caz ele determină comportamente specifice din partea receptorilor, care le atribuie întotdeauna o semnificație. Astfel că putem fi surprinși – ca profesori, comercianți sau manageri – că mesajele noastre „foarte clare“ nu au fost înțelese de ceilalți. În plus, nu vom realiza acest lucru imediat, ci după o anumită perioadă de timp, când, uneori, nu mai putem schimba nimic.

Cele mai multe dintre profesiile zilelor noastre reclamă contactul cu ceilalți. Indivizii au rezultate mai bune sau mai puțin bune în domeniul lor de activitate în funcție de competențele lor sociale (*social skills*) – „*pattern*-uri de comportament care îi permit individului să producă efectul dorit asupra celorlalți“ (S. Moscovici, 1988). Și, de asemenea, o mulțime de persoane nu-și pot păstra slujba sau nu pot accede la slujbe mai bune datorită lipsei capacității de adaptare – „proces de influențare sau ajustare la celălalt“ (J. Capella, 1997).

Competența socială poate fi definită ca „o flexibilitate constantă a comportamentului în relație cu ceilalți“ (M. Argyle, 1983). Conceptul a fost operaționalizat folosind câțiva indicatori-cheie: 1) capacitatea individului de a-i influența pe ceilalți și de a-și impune ideile personale – *assertive behaviour* (J.P. Galassi *et al*., 1981; A. Lazarus, 1973; S.A. Rathus, 1973); 2) modul în care indivizii oferă sprijin și gratificații celorlalți, devenind populari (H.H. Jennings, 1950; O. Hargie *et al.,* 1987); 3) modul în care indivizii comunică verbal și nonverbal (M. Argyle, 1988; A.R. Hochschild, 1983); 4) capacitatea indivizilor de „a se pune în locul celuilalt“, de „a juca rolul celuilalt“ – empatia (H.J. Eysenck și D. Cookson, 1970); 5) cooperarea, ca modalitate prin care indivizii își ajustează scopurile proprii la scopul comun (M. Argyle, 1991; K.A. Dodge, 1985); 6) capacitatea indivizilor de a soluționa probleme (M. Argyle, 1988; R.E. Nisbett și T.D. Wilson, 1977); 7) prezentarea *self*-ului sau managementul impresiei (E. Goffman, 1965); 8) alte competențe asociate diferitelor contexte (M. Argyle *et al.*, 1981, 1985).

În strânsă legătură cu termenul de „competență socială“ este cel de „competență emoțională“, care se referă, potrivit lui Carolyn Saarni, la flexibilitate și autoeficiență (*self-efficacy*) în schimburile emoționale. Pentru a fi „competenți emoțional“, răspunsurile noastre emoționale trebuie să fie „legate de semnificația socială atribuită unui anume context“ (C. Saarni, 1999, 2). Cu alte cuvinte, răspunsurile noastre emoționale, redate adesea prin elemente nonverbale, trebuie nu numai să fie adaptate contextului, dar mai ales modului în care acesta a fost social-mente definit. Termenul de „autoeficiență“, creat de Albert Bandura (1997), leagă cele două concepte: atât competența socială, cât și cea emoțională; ele se traduc în capacități prin care individul poate obține un rezultat dorit.

Un concept relativ nou lansat în literatura de specialitate este cel de „inteligență emoțională“, care abordează emoțiile într-o manieră ontogenetică și adaptativă: există anumite etape ale dezvoltării competenței emoționale a individului, la fel cum există etape ale dezvoltării gândirii. Individul poate deveni rațional, dar și emoțional inteligent prin asimilări și acomodări succesive. Daniel Goleman, autorul unei lucrări de referință în domeniu, *Emotional Intelligence*

(1995), susține că dezvoltarea emoțională este, asemenea dezvoltării logico-raționale, necesară atingerii succesului.

După cum afirmă Mihaela Roco (2001, 139), termenul de „inteligență emoțională" a fost lansat de psihologul american Wayne Leon Payne, în 1985, într-o lucrare de doctorat. Ulterior, acest concept a fost operaționalizat diferit, luându-se în considerare indicatori ca: abilitatea de a menține și stabili relații cu ceilalți; empatia; abilitatea de a conștientiza și a stăpâni propriile emoții, flexibilitatea, responsabilitatea, cooperativitatea etc.

Fie că ne referim la „competența socială", „competența emoțională" sau la „inteligența emoțională", facem apel la capacitatea noastră de a fi performanți în codificarea și decodificarea mesajelor nonverbale, adică de a fi competenți la nivelul comunicării nonverbale. Menținerea relațiilor cu ceilalți, empatia, capacitatea de a interpreta emoțiile celorlalți, de a ne cunoaşte propriile emoții și de a ni le controla uzează de elemente nonverbale.

Ce este competența de comunicare nonverbală?

Propunem termenul de „competență de comunicare nonverbală" ca echivalent în limba română al termenului englez *nonverbal skill*, care poate fi tradus și prin „abilitate nonverbală" sau „măiestrie nonverbală". Preferăm însă termenul de „competență de comunicare nonverbală" nu numai pentru că este în consonanță cu cel de „competență lingvistică", ci și pentru că ni se pare a fi destul de explicit. Pentru Howard S. Friedman, Ronald E. Reggio și Daniel F. Casella (1988, 205), conținutul termenului de *nonverbal skill* este dat de expresivitatea emoțională și controlul sinelui (*self monitoring*), fiind strâns legat de „stilul expresiv", asupra căruia a atras atenția Gordon W. Allport (1961/1981, 486-489).

Cercetările experimentale arată legătura dintre abilitatea indivizilor de a transmite sau interpreta elementele nonverbale și performanțele lor în ceea ce privește anumite aspecte ale vieții social-profesionale. Astfel, abilitatea de a interpreta elemente nonverbale a fost pusă în legătură cu capacitatea indivizilor de a distinge între cei care mint și cei care spun adevărul (P. Ekman și M.O. Sulivan, 1991; P. Ekman, 1997). Recunoașterea expresiilor faciale (*affect display*) specifice bucuriei, tristeții, temerii sau urii, când acestea au fost prezentate timp de mai puțin de 1/25 secunde, a constituit un bun predictor pentru determinarea performanței indivizilor în detectarea minciunii. J. Hubbard și J. Coie (1994) sugerează că există o legătură între capacitatea copiilor de a interpreta elementele nonverbale caracteristice diferitelor emoții și statusul social al acestora – copiii cu abilități ridicate în detectarea emoțiilor se bucurau de un status social ridicat. Totuși, legătura dintre capacitatea indivizilor de a codifica/decodifica elementele nonverbale și succesele lor sociale este insuficient explorată.

Factori determinanți ai competenței de comunicare nonverbală

Când spunem că anumite persoane reușesc să comunice nonverbal mai bine decât altele, avem în vedere diferențe individuale și culturale. Competența în comunicarea nonverbală se dezvoltă diferit în funcție de contextul socio-cultural în care ne naștem și evoluăm ca persoane, în funcție de interacțiunile pe care le stabilim cu semenii de-a lungul vieții și în funcție de

anumite caracteristici individuale ale fiecăruia. Pe baza cercetărilor de până acum, se acceptă, în general, că abilitatea de decodificare a mesajelor nonverbale sporește o dată cu vârsta, cu lărgirea experienței în relațiile cu ceilalți, variind în funcție de caracteristicile psihologice ale persoanei, precum și de diferențele socio-ocupaționale și de apartenența la gen.

O primă întrebare pe care ne-o putem pune este aceasta: „De la ce vârstă detectăm și atribuim sens elementelor nonverbale?“ Spre deosebire de limbaj, capacitatea copilului de a comunica nonverbal se dezvoltă foarte timpuriu, exprimând importanța pe care acest tip de comunicare l-a avut în evoluția filogenetică. Între patru și nouă luni copilul poate reacționa zâmbind la fețele vesele ale celorlalți. De asemenea, copilul reacționează adecvat la expresiile faciale neprietenoase și disconfortante. El învață să „citească“ fețele celor cu care vine în contact (în special părinții) pentru a face față unor situații neprevăzute. Astfel, pe măsură ce creștem, devenim tot mai exacți în interpretarea elementelor nonverbale transmise voluntar sau involuntar de ceilalți. Cel mai ușor de „citit“ sunt expresiile legate de bucurie, fețele zâmbitoare generând atribuiri mai rapide din partea subiecților evaluatori. În ceea ce privește expresiile negative (mânie, teamă, dezgust), copilul le poate interpreta mai greu și apelează la elemente de context pentru a face atribuiri. Carolyn Saarni (1999, 109) citează un studiu efectuat pe copii de doi ani de către L. Michalson și M. Lewis (1995). Copiii au putut distinge etichetele verbale pentru toate cele șase expresii faciale considerate fundamentale (bucurie, surpriză, mânie, teamă, tristețe, dezgust) și, de asemenea, le-au putut asocia fotografiile corespunzătoare. Fețele care exprimau bucurie și tristețe au putut fi decodificate în cea mai mare măsură (86% dintre copii), iar fețele care exprimau dezgust și teamă au fost mai greu decodificate (numai 29% și, respectiv, 14% dintre copii). Într-un studiu ulterior, D. Theodore Kemper (1987) a stabilit procentaje diferite asupra modului în care copiii de aproape doi ani pot decodifica expresiile faciale reflectând emoțiile fundamentale: bucuria (77%), tristețea (50%,) teama (47%), mânia (43%). Autorul menționat afirmă că, o dată cu dezvoltarea limbajului, până la vârsta de trei ani, copiii pot recunoaște în proporție de peste 50 la sută și alte expresii faciale corespunzătoare unor emoții ca dragostea, surpriza, plictiseala, rușinea, ura, dezgustul, vina etc. De altfel, recunoașterea expresiilor emoționale numite de Paul Ekman „universale“, datorită prezenței lor la numeroase culturi cercetate (P. Ekman și W.V. Friesen, 1969), nu s-a realizat în proporție de sută la sută nici atunci când subiecții au fost maturi. Procentul celor care au recunoscut „surpriza“ și „dezgustul“ a fost mai scăzut decât pentru celelalte expresii emoționale, care au tins să fie recunoscute de majoritatea populațiilor analizate. Expresia facială caracteristică „dezgustului“ a fost confundată de unii subiecți cu „mânia“, iar „surpriza“, cu „teama“. În fapt, unii cercetători (de exemplu, S.S. Tomkins, 1982) vorbesc doar de patru expresii emoționale fundamentale (bucurie, tristețe, mânie, teamă), nu de șase.

Analizând capacitatea indivizilor de a exprima anumite emoții prin manipularea elementelor feței, mai mulți autori au afirmat că există diferențe de gen, femeile realizând performanțe superioare în codificarea expresiilor faciale în comparație cu bărbații (*apud* C. Saarni, 1999, 98). Astfel de studii s-au derulat, în general, prin a cere subiecților să mimeze expresiile faciale ale bucuriei, tristeții, mâniei etc., care erau ulterior evaluate în raport cu tipul ideal de exprimare a emoției respective. Analiza rezultatelor (R. Buck, R.E. Miller și W. Caul, 1974; J.A. Hall, 1984; M. Zukermann și S. Przewuzman, 1979) susține ideea că femeile au performanțe mai bune decât bărbații pentru simplul motiv că în cultura europeană sau americană ele sunt mai puternic încurajate să-și exprime emoțiile și deci învață de timpuriu expresiile faciale care le

corespund. Pe de altă parte, cercetătorii, în special adepții etologiei, cred în similaritățile culturale, în universaliile exprimării umane, ca răspuns la aceleași necesități adaptative. Alte cercetări experimentale au încercat să pună în evidență universalitatea expresiilor faciale (P. Ekman și W.V. Friesen, 1969; C. Izard, 1971). Astfel, studiile transculturale au relevat existența a șase emoții, considerate fundamentale: bucurie, tristețe, mânie, teamă, surpriză, dezgust. Expresiile faciale corespunzătoare lor au putut fi ușor codificate și respectiv decodificate de către un număr mare de subiecți aparținând unor culturi diferite, inclusiv unor triburi primitive. Dacă luăm în considerare teza universalității unor expresii emoționale, putem presupune că performanțele superioare ale femeilor în exprimarea unor emoții și, deci, în codificarea elementelor nonverbale nu se datorează unor influențe culturale sau socializatoare diferite, unor capacități individuale diferite.

Disputa devine mai interesantă dacă avem în vedere că rezultatele unor cercetări (D. Fuchs și M. Thelen, 1988; F. Pittman, 1993) arată că bărbații obțin performanțe ridicate în inhibarea emoțiilor negative: tristețe, anxietate, teamă, elementele nonverbale corespunzătoare acestor emoții putând fi observate mai greu de către un receptor atunci când emițătorul este de sex masculin.

Cercetătorii au încercat să dea un răspuns la întrebarea: „Cine are competență de comunicare nonverbală mai mare, femeile sau bărbații?“. Judith A. Hall (1979), procedând la metaanaliza studiilor pe această temă, a descoperit că în mai mult de 95 la sută dintre acestea s-a ajuns la concluzia că femeile reușesc mai bine decât bărbații să codifice și să decodifice mesajele nonverbale (*vezi* R.B. Adler și G. Rodman, 1994/1997, 153). De fapt, cine are performanțe superioare în codificare are performanțe mai bune și în decodificare. În cele mai multe cercetări pe această temă s-au utilizat instrumente de testare standardizate: *Profile of Nonverbal Sensitivity* (*PONS*) și *Communication of Affect-Receiving Ability Test* (*CART*). Cele două teste ar trebui adaptate, validate și etalonate și pentru populația din România. Testul *PONS* a fost creat de către Robert Rosenthal *et al*. (1979) și constă dintr-un număr de secvențe de film reprezentând comportamente care exprimă dominarea, dezacordul ș.a.m.d. Persoanele testate au sarcina de a decodifica mesajele nonverbale specifice diferitelor canale (expresia emoțiilor, proxemică, gesturi etc.) sau mesajelor nonverbale rezultate din utilizarea combinată a mai multor canale de comunicare (de exemplu, postură și gesturi, postură și voce etc.). *CART* a fost elaborat de R. Buck (1976). Testul măsoară sensibilitatea în percepția facială. Sunt incluse 32 de *slide*-uri implicând patru teme generatoare de emoții: scenice, sexuale, neplăcute, neobișnuite (*vezi* M.L. Knapp, 1990, 57).

O serie de cercetări (J.A. Hall, 1984; M. LaFrance și C. Mayo, 1979; R. Rosenthal, 1979) au condus la concluzia că femeile au o abilitate sporită atât în transmiterea mai clară a semnalelor nonverbale, cât și în ceea ce privește receptarea mai exactă a acestora (performanță în codificare și în decodificare). Aceste performanțe sunt explicate prin modul de socializare a femeilor, care sunt încurajate să fie mai atente decât bărbații la semnalele nonverbale în relațiile interpersoanle. J.M. Gottman (1979) a descoperit că femeile din cuplurile maritale fericite sunt mai sensibile la mesajele soților lor decât femeile a căror căsnicie le oferă mai puțină satisfacție.

Referitor la diferențele dintre sexe în exprimarea emoțiilor, Carolyn Saarni (1999, 98) redă un experiment condus de R. Casey (1993), în care participau copii cu vârste cuprinse între 7 și 12 ani de ambele sexe. Subiecții, antrenați într-un joc, primeau un *feedback* pozitiv sau negativ de la un coleg. Fetele au obținut performanțe mai ridicate decât băieții atât în exprimarea

emoțiilor pozitive, cât și a celor negative, indiferent de *feedback*-ul primit, în timp ce băieții au continuat să fie mai puțin expresivi, indiferent de *feedback*. În plus, fetele au putut detalia mai bine decât băieții elementele nonverbale pe care ele credeau că le-au exprimat. Interesant este că atât băieții, cât și fetele au declarat că stările lor emoționale interne s-au modificat în funcție de *feedback*-ul primit. Aceasta arată că deși subiecții, indiferent de sex, au încercat aceleași emoții, exprimarea lor a fost diferită la fete față de băieți, fetele conștientizând mai bine legătura dintre elementele nonverbale afișate și stările interne. Diferențele ar putea fi puse din nou pe seama socializării diferite, însă Carolyn Saarni avansează o ipoteză nouă: a atribuirilor diferite. Deși bărbații sunt capabili în aceeași măsură ca și femeile să detecteze modificări ale reacțiilor interioare, se poate presupune că aceștia le atribuie altor cauze decât trăirilor emoționale.

Aminteam anterior de un experiment care a probat legătura dintre capacitatea copiilor de a interpreta elementele nonverbale caracteristice diferitelor emoții și statusul social al acestora (J. Hubbard și J. Coie, 1994). De asemenea, R. Custrini și R.S. Feldman (*apud* C. Saarni, 1989, 122) au arătat că există o legătură între nivelul competenței sociale și capacitatea copiilor de a decodifica și, respectiv, codifica elementele nonverbale, dar numai pentru fete: cele cu competență socială crescută (măsurată în funcție de răspunsurile părinților, folosindu-se o scală a competenței sociale standardizată – *Achenbach Child Behavior Check-list*) au fost capabile să decodifice și, respectiv, să codifice acurat elementele nonverbale specifice emoțiilor.

Stereotipurile de gen pot fi o sursă a diferențelor în exprimarea/decodificarea elementelor nonverbale. Este vorba despre „imagini din mintea noastră", despre cum ar trebui femeile și, respectiv, bărbații să se poarte, ce expresii faciale sunt „adecvate" femeilor sau bărbaților. S-au evidențiat stereotipuri care leagă apartența la gen de performarea unor anumite profesii sau de anumite trăsături de personalitate (I. Broverman, 1970). Apartenența la un anumit gen (*gender*) și legătura cu exprimarea unor elemente nonverbale reprezintă însă un domeniu insuficient explorat. „În toate culturile, de la femei se așteaptă să fie mai pasive, mai dependente, mai ascultătoare, mai emoționale, interesate mai mult de ce simt alții, mai centrate pe casă și pe familie. De la bărbați se așteaptă, în schimb, să fie mai independenți, mai competitivi, mai controlați emoțional, mai raționali și mai puțin interesați de sentimentele altora" (P. Iluț, 2000, 179). Influențați de gândirea stereotipă, s-ar putea să nu acordăm suficientă atenție elementelor nonverbale care nu se potrivesc schemei legate de gen. Cu alte cuvinte, s-ar putea ca bărbații să exprime, spre exemplu, aceleași reacții nonverbale de teamă, însă ele să fie mai ușor decodificate în cazul femeilor, pentru că intră în schema despre acestea. În plus, dacă la nivelul simțului comun se acceptă ideea că femeile au o „mai bună intuiție", „sunt mai afective" și „comunică mai ușor cu ceilalți", aceste elemente schematice pot fi interiorizate de subiecții care învață să se comporte în acord cu ele.

Un alt factor individual care generează diferențe în modul în care subiecții codifică sau decodifică elementele nonverbale, amintit anterior, este competența socială a indivizilor. De altfel, între competența în comunicarea nonverbală și competența socială există o legătură biunivocă. Deși unii cercetători au arătat că această legătură se întâlnește îndeosebi la fete și mai puțin la băieți, considerăm că merită analizat ce indicatori ai competenței sociale luăm în considerare. Cercetările au arătat că această legătură există la copii când se analizează ca indicatori ai competenței sociale:

1) Statusul social – subiecții care dovedesc competență în comunicarea nonverbală ating un status social ridicat (J. Hubbard și J. Coie, 1994).

2) Gradul în care subiecții sunt apreciați în grup – preferați ca parteneri de joacă (T. Walden și I. Field, 1988). În acest sens, copiii care au obținut scoruri ridicate la testele sociometrice au dovedit abilități superioare în evaluarea expresiilor faciale.

3) Acceptarea în grup (J. Cassidy, 1992).

4) Adaptarea socială – copiii care au înregistrat scoruri scăzute în ceea ce privește interpretarea exactă a expresiilor faciale au fost evaluați ca având o adaptare socială scăzută (de către profesori). Interesant este că această legătură a fost mai puternică pentru cei care aveau dificultăți în a sesiza expresia facială specifică mâniei.

5) Maturitatea emoțională. Cercetătoarea olandeză Meerum Terwogt (1989), studiind comparativ două grupuri de copii, dintre care unul cu probleme emoționale, arată că ambele grupuri au performat similar în interpretarea emoțiilor, însă cei lipsiți de maturitate emoțională au manifestat o percepție ridigă, unor situații exagerându-le și altora diminuându-le conotația emoțională.

Trăsăturile de personalitate joacă un rol important pentru capacitatea individului de a decodifica informațiile nonverbale. Archer Akert și Robin Akert (1991, 1998) au înregistrat casete video conținând douăzeci de scene din viața reală pe care subiecții trebuiau să le decodifice, raportându-se la elementele nonverbale. Subiecții din materialul filmat nu erau actori, ci persoane obișnuite, antrenate în conversații cotidiene. După vizionarea fiecărei scene, cu o durată de aproximativ un minut, subiectului i se adresa o întrebare cu privire la indivizii care apăreau în imagine. Pentru a răspunde corect la întrebare, subiectul trebuia să acorde atenție diferitelor elemente nonverbale care apăreau în timpul interacțiunii. Experimentul a arătat că 45 la sută dintre cele 1 400 de persoane supuse experimentului au fost capabile să decodifice în mod corespunzător scenele prezentate. Indivizii au raportat ulterior că au utilizat mai multe canale ale comunicării nonverbale pentru a da un răspuns: tonul vocii, postura, expresiile feței, direcția privirii. Cercetătorii au constatat că anumiți indivizi pot decodifica mai ușor scenele prezentate, în comparație cu alții, extravertiții performând mai bine decât introvertiții.

O variabilă care poate diferenția între competențele în comunicarea nonverbală este locul controlului. Termenul „locul controlului“ (*locus of control*) sugerează că, în procesul atribuirii, anumiți indivizi consideră că evenimentele prin care trec depind de propriile reacții și comportamente și deci sunt controlabile „intern“, în timp ce alții consideră că ceea ce li se întâmplă este datorat destinului, hazardului și, deci, sunt mai puțin controlabile; în acest caz vorbim de control „extern“ individului (J.B. Rotter, 1966). Relația dintre locul controlului și capacitatea indivizilor de a codifica/decodifica elementele nonverbale este insuficient explorată. Într-un studiu experimental se arată că există această legătură la copii: cei care credeau că au puțină influență asupra rezultatelor pe care le obțin au tins să fie mai dependenți de indicii verbali și nonverbali transmiși de ceilalți în construcția realității (D.B. Bugental *et al*., 1992). Interesant este că „externaliștii“ au putut decodifica mai greu anumite elemente nonverbale specifice unei anumite stări emoționale decât „internaliștii“. Cu alte cuvinte, cei la care putem vorbi de un loc al controlului „intern“ au performanțe superioare în detectarea și interpretarea elementelor nonverbale.

Afirmam la începutul acestui capitol că există o legătură indisolubilă între competența indivizilor (socială, emoțională, nonverbală) și contextul socio-cultural. Concret, societatea în care

trăim oferă prescripții normative asupra modului în care trebuie să ne manifestăm sentimentele și indică înțelesul pe care trebuie să-l să acordăm elementelor nonverbale pe care le detectăm în comportamentul celorlalți. Carolyn Saarni (1999, 103) afirmă că este inutil să ne întrebăm dacă există vreo legătură între competența noastră emoțională și cultura din care facem parte atât timp cât competența emoțională este parte a culturii căreia îi aparținem. Oamenii învață să codifice și să decodifice elementele nonverbale din necesitatea de a descrie stările pe care le trăiesc, în acord cu înțelesurile social negociate.

Anumite culturi îi încurajează pe indivizi să-și exprime sentimentele, altele, dimpotrivă, îi inhibă, unele contexte culturale îi ajută pe indivizi să comunice afectiv, altele, dimpotrivă, să comunice instrumental. Carolyn Saarni (1999, 54) oferă câteva exemple sugestive. Două comunități – una primitivă din nord-vestul Botswanei și cealaltă din Baltimore (SUA) – oferă două modele de socializare diferite. Prima se centrează pe un model permisiv de creștere a copiilor, bazat pe afectivitate și pe stimularea explorării mediului de către copil. Copiii sunt încurajați să dezvolte acte de agresivitate minore, ca vânarea sau lovirea animalelor de casă, pregătindu-se astfel să preia activitățile adulților. Relațiile cu partenerii de aceeași vârstă sunt armonioase, lipsite de agresivitate, reproducând armonia care domnește în relațiile dintre adulți. Comunitatea din Baltimore este formată din muncitori proveniți din emigranți polonezi, italieni, irlandezi etc. Copiii sunt stimulați să dezvolte acte agresive față de partenerii de aceeași vârstă și chiar mamele sunt cele care întrețin aceste animozități, prezente și în lumea celor maturi.

Fig. 6.1. *Geert Hofstede*

Nu putem testa influența „culturii“, în general, asupra competenței în comunicarea nonverbală a indivizilor, ci, mai degrabă, putem lua în considerare anumite dimensiuni. Geert Hofstede (1991/1996) (Figura 6.1) sugerează că trebuie să avem în vedere nivelul de individualism/colectivism specific culturii respective, nivelul ierarhiei (în ce măsură relațiile se structurează conform unei ierarhii), nivelul masculinității (ca măsură în care valorizarea aspectelor instrumentale prevalează celor de îngrijire), gradul de evitare (în ce măsură relațiile sociale sunt reglate de norme, legi, devenind din ce în ce mai previzibile), orientarea spre munca de tip confucianist (înțelegând prin aceasta valorizarea relațiilor de lungă durată în muncă). Aceste aspecte – desigur, nu singurele care diferențiază culturile – surprind necesitatea de a realiza studii transculturale privind competența în comunicarea nonverbală, pornind de la înțelegerea a ceea ce este diferit și ceea ce unește culturile analizate.

Să ne gândim la modul în care comunicăm prin utilizarea spațiului personal. Noi, ca europeni, considerăm încăperea în care lucrăm, biroul ce ne este repartizat ca pe un spațiu personal. Ne supărăm dacă cineva pătrunde în acest spațiu fără încuviințare (cu excepția șefilor). Ținem ușa biroului închisă. Dacă cineva bate la ușă, îl lăsăm să aștepte mai mult sau mai puțin. Cu cât statusul social al persoanei este mai înalt (șef de birou, director, director general etc.), cu atât se prelungește așteptarea până când se dă semnalul „Intră!“. În SUA – ne asigură Vera F. Birkenbihl (19979/1999, 211) – managerii țin ușa biroului lor deschisă sau întredeschisă. Cei care doresc să fie primiți, sesizând momentul favorabil (șeful nu vorbește la telefon, nu este concentrat în rezolvarea problemelor etc.), se așază în cadrul ușii, cu o mână sprijinită pe toc sau pe clanță. Apoi întreabă: „Îmi acorzi un minut, Billy?“. De ce se întâmplă lucrurile

astfel? Pentru că în cultura europeană managerii consideră întreaga încăpere în care lucrează ca fiind spațiul lor personal, în timp ce managerii americani percep ca spațiu personal doar masa lor de lucru, nu toată camera. Perceperea spațiului, diferită în cele două culturi, poate genera neînțelegeri, ca să nu le spunem conflicte. Să nu-i considerăm pe unii „încuiați" și pe ceilalți „neglijenți", să învățăm să codificăm și să decodificăm semnalele în funcție de cultura în care acționăm. *Cum fueris Romae, Romano vivito more!* (Când trăiești la Roma, trăiește după obiceiul roman!). Ceea ce înseamnă, în ultimă instanță, competență de comunicare nonverbală.

Socializarea diferită a indivizilor este un factor care generează diferențe în modul în care aceștia receptează și transmit elemente nonverbale. Cu cât învățăm mai multe despre indivizi, despre comportamentele lor, cu atât putem deveni mai atenți la mesajele nonverbale pe care ei le transmit. Scopurile pe care un copil și le stabilește sunt de natură să creeze experiențe emoționale distincte. A plăcea sau a vrea ceva ori a nu plăcea și a displăcea ceva permit tânărului să dezvolte anumite expectații emoționale (N. Stein și T. Tabasso, 1989). Iar toți agenții socializatori (părinți, grup de prieteni, școală, mass media) contribuie la felul în care individul își stabilește țeluri, la definirea a ceea ce place și ceea ce respinge.

Tehnicile nonverbale de manipulare

Într-o cercetare experimentală, Jacobs Hornik și Shmuel Ellis (1988) arătau că tehnicile nonverbale pot crește complianța receptorilor când aceștia sunt solicitați să răspundă la interviuri în incinta unui mall. În plus, dificultatea percepută a sarcinii este redusă când se apelează la mijloace nonverbale. Experimentul demonstrează valoarea tehnicilor nonverbale ca tehnici de manipulare. În continuare vom prezenta această cercetare. Vrem să subliniem că, deși presupoziția de la care pleacă cercetarea este relativ simplă – utilizarea de către operatori a unor mijloace nonverbale de tipul atingerii sau direcționării privirii către interlocutor are rolul de a diferenția între numărul celor care acceptă să răspundă la un interviu într-un mall și calitatea răspunsurilor acestora –, punerea ei în practică necesită un demers procedural complicat.

În primul rând, cei doi cercetători au plecat de la identificarea unei probleme: aceea că tehnica intervievării indivizilor în locuri de tipul mall-urilor s-a răspândit foarte mult în SUA. Aproximativ 90 la sută dintre cercetările de marketing sunt realizate prin această tehnică, iar procentul este în creștere și în alte țări. „Interviurile interpelate" sunt preferate datorită flexibilității ridicate și costurilor reduse, dar înregistrează o rată a răspunsurilor destul de scăzută – 44 la sută dintre cei interpelați refuză să răspundă. Firesc, se pune problema folosirii unor tehnici care să ridice rata răspunsurilor.

Pentru a oferi o soluție acestei probleme, Jacobs Hornik și Shmuel Elllis procedează la un experiment de teren provocat. Subiecții participanți (288 de persoane) au fost aleși pe perechi (50% femei și 50% bărbați), folosindu-se o metodă de eșantionare deja cunoscută: a fost stabilită o regulă de eșantionare (legată de direcția din care veneau cumpărătorii, față de un punct fix considerat central) și un pas de eșantionare (dat fiind faptul că se cunoștea numărul mediu de cumpărători pentru fiecare locație). Concret, intervievatorii urmau să se posteze la fiecare intrare în mall, iar locația lor să se schimbe la fiecare patru ore. Interviurile trebuiau să fie făcute timp de trei zile, la diferite momente din zi. Putem spune că este un tip de experiment cu subiecți

complici, în care se încearcă un control riguros al variabilelor şi mai ales reducerea *bias*-ului legat de intervievator.

Experimentul în cauză testează ce se întâmplă cu răspunsurile subiecților în două condiții experimentale: 1) situația în care subiecții interpelați sunt atinși pe braț sau pe umăr și, respectiv, priviți în ochi; 2) situația în care nu sunt manipulate aceste tehnici nonverbale. Variabila dependentă, respectiv nivelul complianței subiecților intervievați, s-a măsurat prin mai mulți indicatori: rata răspunsurilor, dată de numărul total de subiecți care au acceptat să participe la interviu; calitatea răspunsurilor, măsurată prin numărul de întrebări închise omise în completarea chestionarului (rata omisiunilor) şi, respectiv, prin numărul de întrebări deschise la care s-a răspuns (rata completitudinii răspunsurilor). Cu cât rata omisiunilor este mai mare, cu atât calitatea răspunsurilor este mai scăzută şi, invers, cu cât rata completitudinii este mai mare, cu atât calitatea răspunsurilor creşte; posibilele erori de răspuns, măsurate prin compararea, pentru fiecare din itemii din chestionar, a distribuției răspunsurilor; eroarea de respondent, măsurată prin compararea distribuției demografice a subiecților din grupul experimental şi, respectiv, din grupul de control; pentru a afla modul în care subiecții intervievați au perceput dificultatea sarcinii, s-au folosit atât evaluările intervievatorilor, cât şi opiniile intervievaților („impresia generală este că această cercetare este lipsită de importanță“ sau „mi-ar face plăcere să particip şi în viitor la asemenea interviuri“) (J. Hornik şi S. Ellis, 1988, 544).

Intervievatorii (subiecții complici) erau studenți care urmau un curs de marketing şi pentru care participarea la acest experiment făcea parte din activitatea de seminar. Autorii au realizat o pretestare, pentru a se asigura de validitatea internă a experimentului: măsoară variabilele independente ceea ce se presupune că măsoară? Astfel, intervievatorii au fost angrenați într-un joc de rol, iar comportamentul lor a fost înregistrat cu ajutorul unor camere video. Comportamentele cerute intervievatorilor au fost: atingerea interlocutorului pe mână sau pe umăr şi menținerea constantă a direcției privirii către interlocutor (în situația experimentală), respectiv comportamentul nonverbal normal (fără atingeri sau direcționări ale privirii) pentru grupul de control. Comportamentele complicilor au fost analizate şi, în final, au fost aleşi patru studenți şi patru studente pentru a participa la experiment. Intervievatorii aveau sarcina de a interpela un număr egal de subiecți. Pentru ca variabilele legate de operatorul de interviu să fie controlate, aceştia erau rugați să poarte haine obişnuite de zi, nu cunoşteau ipotezele cercetării şi erau atent supravegheați în timpul derulării experimentului.

Procedura de desfăşurare a experimentului era următoarea: intervievatorul se îndrepta spre un cumpărător (de fiecare dată o persoană singură), îl saluta, îi oferea un mic cadou (o agendă în valoare de 0,50 $ cu sigla facultății care realiza experimentul). Toți subiecții au acceptat până în acest moment întrevederea. Ulterior, studenții se prezentau şi îi rugau să participe la un interviu pentru un proiect pe care îl realizează în cadrul universității. De asemenea, aceştia precizau că interviul durează aproximativ zece minute şi că este confidențial. Intervievatorii erau zâmbitori şi prietenoşi pe tot parcursul interviului, transmiteau mesaje verbale asemănătoare, însă pentru grupul experimental s-au manipulat atingerile şi privirea, în timp ce pentru situația de control aceste elemente au fost păstrate la un nivel normal. Ulterior, persoanele intervievate erau rugate să răspundă la câteva întrebări şi, de asemenea, să completeze un chestionar autoadministrat, care se introducea într-un plic. Dacă subiectul refuza să răspundă, intervievatorul nota sexul şi reacțiile nonverbale ale acestuia. Ambele chestionare, atât cel administrat de intervievator, cât şi cel autoadministrat, conțineau predominant întrebări închise şi doar câteva întrebări deschise.

Rezultatele experimentului au arătat că într-adevăr atingerile și direcționarea privirii sunt elemente care discriminează între calitatea și cantitatea răspunsurilor grupului experimental, respectiv ale grupului de control. În plus, atingerile și direcționarea privirii spre interlocutor au avut efectul scontat mai ales la subiecții de sex feminin. Complianța subiecților crește prin manipularea elementelor nonverbale doar dacă interacțiunea din primele momente cu intervievatorul este percepută ca fiind plăcută, astfel încât să justifice acordul cu interviul. Așa cum se așteptau, cercetătorii au întregistrat diferențe între răspunsurile intervievaților în funcție de sexul intervievatorului, mai ales atunci când subiecții intervievați erau femei.

Tehnicile nonverbale folosite nu s-au dovedit a avea efect asupra posibilelor erori de răspuns sau de respondent, ci numai asupra perceperii nivelului de solicitare a sarcinii. Astfel, subiecții din situația experimentală au evaluat mai pozitiv interviul și mai puțin solicitantă sarcina.

Acest studiu are o implicație metodologică directă. S-a afirmat deja că statusul intervievatorului, sexul și vârsta acestuia pot influența numărul de nonrăspunsuri și, deci, mărimea și structura unui eșantion, dacă avem în vedere o eșantionare pe cote. Experimentul prezentat arată că elementele nonverbale folosite de operatori pot, de asemenea, influența structura eșantionului obținut și numărul de răspunsuri. Ținerea sub control a elementelor nonverbale se poate dovedi mai dificilă decât controlul statusului, vârstei sau sexului operatorului.

Măsurarea competenței de comunicare nonverbală: testul *PONS*

Când vorbim de competența nonverbală, ne referim atât la capacitatea de codificare a unor mesaje nonverbale de către emițător, cât și la cea de decodificare a mesajelor de către receptor. Cât privește această din urmă competență, devine interesant să analizăm acuratețea indivizilor umani în ceea ce privește detectarea și interpretarea unor semnale nonvebale prin mai multe canale de comunicare. Intuiția ne spune că există o largă diversitate interindividuală în legătură cu acuratețea interpretării mesajelor nonverbale, diversitate legată de caracteristici personale, de abilități diferite în folosirea acestor canale de comunicare, de aspecte grupale sau ocupaționale și, nu în ultimul rând, de determinanți culturali.

Dincolo de explicarea diferențelor la nivel individual în decodificarea elementelor nonverbale, probabil mai interesantă este analiza impactului acestor diferențe asupra anumitor aspecte din viața indivizilor. Cei competenți în codificarea sau decodificarea elementelor nonverbale sunt mai inteligenți, mai de succes sau mai buni lideri decât cei care nu dețin aceste competențe? Și, mai concret, faptul că un individ dovedește acuratețe sporită în detectarea și interpretarea unor elemente nonverbale are vreo influență asupra comportamentului său sau asupra reușitei personale? Se poate el diferenția de altul, care manifestă o acuratețe scăzută sau medie în decodificarea elementelor nonverbale? Și, dacă da, în ce fel?

Pentru a răspunde acestor întrebări am avea nevoie de instrumente validate de măsurare a capacității de codificare, respectiv decodificare a elementelor nonverbale. Un instrument de măsurare a capacității de codificare a mesajelor nonverbale nu este cunoscut, date fiind dificultățile metodologice asociate unui asemenea demers. În literatura de specialitate este însă cunoscut testul *PONS* (*Profile of Nonverbal Sensitivity*), ca prim instrument de măsurare a diferențelor individuale în receptarea unor elemente nonverbale prin mai multe canale de comunicare: vizual, auditiv și, simultan, vizual și auditiv. Concret, capacitatea indivizilor de a decodifica elemente nonverbale, numită sugestiv „sensibilitate nonverbală“ (*nonverbal sensitivity*), este evidențiată prin aplicarea

acestui instrument sub forma unui „profil“ al fiecărei persoane, prin mai multe canale de comunicare, profil care include scoruri ale decodificării semnalelor nonverbale specifice: expresiile faciale, mișcările corpului, tonurile vocii și, de asemenea, combinațiile dintre aceste elemente.

Testul *PONS* este rezultatul unui program de cercetare în domeniul comunicării nonverbale care a început în Statele Unite ale Americii în 1971, sub conducerea lui Robert Rosenthal, Judith A. Hall, Robin M. DiMateo, Peter L. Rogers și Dane Archer, program concretizat prin apariția, în 1979, a lucrării *Sensitivity to Nonverbal Communication. The PONS Test*. Deși cercetările au continuat și după 1980, autorii americani verificând reliabilitatea testului pe eșantioane diverse sub raportul grupelor de vârstă, ocupațional-profesionale, culturale și așa mai departe, considerăm că testul *PONS* a fost utilizat insuficient în cercetările din domeniul comunicării nonverbale. Resuscitarea interesului pentru acesta a avut loc o dată cu avansarea paradigmei „feliilor subțiri“ (*thin slices*) (vezi N. Ambady *et al.* 1992, 1993, 2000). De aceea, prezentarea testului *PONS* în această lucrare are scopul de a spori interesul metodologic și valorificarea lui în cercetări viitoare.

Ce este testul *PONS*? Testul se prezintă sub forma unui material filmat (alb-negru, 16 mm) și respectiv auditiv de 45 de minute, care cuprinde 220 de secvențe de câte două secunde extrase din comportamentul nonverbal al unui emițător. Emițătorul este de fiecare dată aceeași persoană (o femeie), care exprimă 20 de situații emoționale diferite (de la emoții subtile, de exemplu, „dragostea maternă“, la situații emoționale dramatice – „amenințarea unei persoane“. Testul *PONS* prezintă unsprezece canale de comunicare (aici, termenul de „canal de comunicare“ – în accepțiunea lui Robert Rosenthal și a colaboratorilor lui – se referă la diferitele aspecte ale comunicării nonverbale: expresii faciale, mișcări ale ochilor, mișcări ale corpului, posturi, gesturi ale mâinii etc.), dintre care trei sunt canale „pur vizuale“: 1) fața; 2) corpul – de la gât la genunchi; 3) persoana în întregul său (față și corp până la genunchi); de asemenea, două canale „pur auditive“: 4) vocea – prin eșantionare aleatorie – un ansamblu sonor obținut prin eșantionarea asupra mesajului verbal înregistrat al emițătorului; 5) vocea – prin filtrarea conținutului – procedeu electronic de îndepărtare a frecvențelor înalte care păstrează specificitatea mesajului, fără însă a permite interpretarea conținutului; de asemenea, alte șase canale care reprezintă o combinație a canalelor descrise mai sus: 6) fața și vocea – prin eșantionare aleatorie; 7) fața și vocea – prin filtrarea conținutului; 8) corpul și vocea – prin eșantionare aleatorie; 9) corpul și vocea – prin filtrarea conținutului; 10) persoana în întregul său și vocea – prin eșantionare aleatorie; 11) persoana în întregul său și vocea – prin filtrarea conținutului. Fiecare dintre cele 20 de situații emoționale apare de unsprezece ori, câte o dată pentru fiecare din canalele de comunicare descrise mai sus, creând astfel un total de 220 de scene care sunt distribuite aleatoriu în cadrul testului *PONS*.

În ceea ce privește caracteristicile persoanei care codifică mesajele nonverbale, acestea constituie una dintre principalele limite ale testului (când vrem să extindem aria culturală de aplicare), dar și o bază pentru a compara scorurile obținute de subiecții cărora li se aplică testul. Femeia emițător, care apare în toate scenele testului, prezenta următoarele caracteristici, la momentul elaborării testului: avea 25 de ani, era căsătorită, fără copii, absolventă a unei instituții de învățământ superior, de rasă albă, din clasa de mijloc și rezidentă în nord-estul Statelor Unite ale Americii.

Cum se aplică testul *PONS*? O persoană căreia i se aplică testul *PONS* privește sau ascultă fiecare dintre cele 220 de secvențe specifice unei situații emoționale redată de persoana care codifică și încearcă să decodifice respectiva situație emoțională. Subiectul utilizează o foaie de răspuns cuprinzând itemi cu alegere multiplă. Concret, subiectul căruia i se aplică testul *PONS* trebuie să aleagă între două variante de răspuns, dintre care numai una este corectă în raport cu itemul vizionat sau ascultat; spre exemplu: (A) cicălește un copil sau (B) își exprimă gelozia. Fiecare item este însoțit de o pauză, sufiecientă pentru subiecți pentru a face o alegere.

Avantaje și limite ale testului *PONS*. Testul *PONS* are la bază un model de comunicare menit să prezică rezultatele interacțiunii dintre doi sau mai mulți indivizi, tranzacțiile și expectațiile interpersonale. Acest model presupune că indivizii se mișcă în spațiul lor social sub imboldul a doi vectori – unul care arată profilul persoanei în ceea ce privește claritatea trimiterii unor mesaje prin diverse canale de comunicare și celălalt care descrie capacitatea (sensibilitatea) individului în ceea ce privește decodificarea acestor mesaje, de asemenea prin mai multe canale de comunicare luate în considerare. Matriceal, acest model apare ca în Tabelul 6.1.

Tabelul 6.1. *Matricea testului PONS*

	Scor pentru fiecare canal de comunicare				
Subiecți	C1	C2	C3	…	Ck
S1					
S2					
S3					
…					
St					

Pentru fiecare pereche de indivizi aflați în interacțiune, scorurile pe canalele pe care un subiect trimite mesajele pot fi corelate cu scorurile pe canalele pe care receptorul decodifică mesajele. O corelație ridicată ar însemna un nivel al comunicării optim între cei doi. Cu alte cuvinte, acest model susține că subiecții cu profiluri similare sau complementare comunică mai eficient. Desigur, testul *PONS* este doar o parte a acestui model, calculând scorurile decodificării mesajelor de tip nonverbal pentru indivizii aflați în interacțiune și, respectiv, profilurile acestora. Totuși, valoarea predictivă a testului se înscrie în același registru.

În plan teoretic, preocupările pentru măsurarea capacității de decodificare a elementelor nonverbale sunt legate de studierea profeției autorealizatoare (R.K. Merton, 1948/1968), care, aplicată comunicării interpersonale, s-ar traduce prin aceea că anumite expectații ale unui subiect față de cel cu care se află în relație îl pot influența neintenționat pe acesta din urmă în a-și schimba comportamentul în direcția dictată de expectațiile inițiale. Mai mult, Robert Rosenthal este autorul unor cercetări privind influența expectațiilor profesorilor asupra performanțelor elevilor și de analiză a „efectului Pygmalion" (R. Rosenthal, 1971, 1976, R. Rosenthal și L. Jacobson, 1992). Robert Rosenthal *et al.* (1979, 7) subliniază faptul că modul în care aceste expectații operează nu este cunoscut, dar este mediat probabil prin intermediul comunicării nonverbale. Aceasta pentru că profesorii, ca și alți indivizi, au diverse abilități de codificare și, respectiv, decodificare; similar, elevii au un profil al codificării/decodificării mesajelor mai mult sau mai puțin similar cu cel al profesorilor. „Profesorul poate fi mai puțin eficient în eforturile sale dacă cel mai bun canal de comunicare în ceea ce privește codificarea mesajelor

transmise nu corespunde celui mai bun canal de comunicare al elevului care decodifică mesajul". Aşadar, testul *PONS* poate reprezenta o modalitate aplicativ-metodologică de a da un răspuns unora dintre semnele de întrebare legate de fenomenul profeției autorealizatoare.

Unul din avantajele testului *PONS* este prezența celor unsprezece canale de comunicare prezentate mai sus, care permit comparația între grupuri diferite de indivizi. Chiar dacă două persoane obțin scoruri asemănătoare la testul *PONS*, profilurile lor în ceea ce privește sensibilitatea nonverbală pot fi diferite: unul dintre ei poate fi mai acurat în decodificarea feței, de exemplu, iar celălalt în decodificarea mișcărilor corpului. Foarte puține studii în domeniul comunicării nonverbale au luat în considerare mai multe canale de comunicare, iar multe dintre studiile clasice au făcut apel la fotografii (P. Ekman, W.V. Friesen, 1969, C.E. Izard, 1971, M. Argyle, 1975). Față de acestea, instrumentul propus de Robert Rosenthal şi colaboratorii săi este un progres. De asemenea, înlocuirea cu o persoană „obişnuită" are menirea de a evita caracterul idiomatic al mesajelor transmise. Mai mult, studiile anterioare care au făcut referire la capacitățile de decodificare ale receptorilor (*vezi* P. Ekman, W.V. Friesen, 1969, 1999) s-au concentrat pe emoțiile considerate fundamentale (bucurie, tristețe, ură, mânie, teamă, dezgust) şi au neglijat emoțiile mai puțin intense ale vieții cotidiene.

Deşi testul *PONS* răspunde unora dintre limitările instrumentelor utilizate anterior şi este superior din punctul de vedere al realizării tehnice multor materiale filmate cu acelaşi scop, are anumite dezavantaje, inerente, poate, oricărui instrument de cercetare care trebuie să aducă situațiile de laborator cât mai aproape de viața reală. Unele dintre aceste dezavantaje sunt asumate de autorii înşişi (Robert Rosenthal *et al.*, 1976, 18-20): 1) Izolarea canalelor de comunicare. În viața reală decodificăm informația simultan pe mai multe canale. Totuşi, sunt situații când numai anumite canale (spre exemplu, vocea la telefon) ne sunt accesibile sau când acordăm noi înşine o prioritate unui canal de comunicare în evaluarea celorlalte persoane. Testul *PONS* încearcă să se apropie de situații din viața reală prin introducerea canalelor combinate (spre exemplu, fața şi vocea – prin filtrarea conținutului). 2) Lipsa informației verbale – lucru pe care îl întâlnim foarte rar în situațiile din viața reală când trebuie să evaluăm o persoană. 3) Nu toate canalele de comunicare sunt luate în considerare. Desigur, testul prezintă unsprezece canale nonverbale prin care subiectul poate fi testat comparativ, din punctul de vedere al capacității sale de decodificare. Lista canalelor de comunicare nu este exhaustivă. 4) Nu este analizată capacitatea de codificare a emițătorului, variabilă presupusă constantă de-a lungul celor 220 de itemi, ci doar capacitatea de decodificare a receptorului. Autorii afirmă că un instrument similar pentru analiza capacității de codificare a unor mesaje nonverbale este mult mai dificil de realizat. 5) Reacțiile emoționale exprimate nu sunt spontane, ca în viața reală, ci dirijate. Desigur, în analiza emoțiilor exprimate de emițător s-au avut în vedere anumite criterii, în aşa fel încât acestea să fie cât mai conforme cu realitatea. 6) Un singur emițător care transmite mesajele nonverbale. Se trag concluzii asupra sensibilității nonverbale a subiecților pe baza reacțiilor lor față de o singură persoană care transmite mesaje. Aici dificultățile aplicării testului în cazul utilizării mai multor canale de decodificare sunt evidente. 7) Sexul persoanei care codifică. În literatura de specialitate găsim răspunsuri contrare la întrebarea dacă sexul emițătorului şi, respectiv, al receptorului contează când analizăm competența nonverbală a subiecților. Utilizarea testului *PONS* cu o persoană emițător de sex masculin a arătat că rezultatele nu diferă între subiecții bărbați şi, respectiv, femei. 8) Faptul că scenele prezentate sunt acontextuale, fără ca subiecții să cunoască motivul care a provocat emoția respectivă şi fără a avea vreo interacțiune preliminară

cu persoana care transmite mesajele, creează o situație artificială, deși permite controlul unor variabile a căror influență ar fi fost dificil de urmărit în situații reale. 9) Desigur că se pune întrebarea dacă subiecții ar fi putut identifica singuri situațiile emoționale respective, dacă nu ar fi trebuit să aleagă între două variante de răspuns date, dintre care una este considerată corectă. Problema recunoaştere *versus* reproducere este prezentă în multiple studii experimentale de acest gen şi a fost combătută prin dezvoltarea de studii comparative.

Testul PONS: rezultate experimentale

Diferențe de gen. În mod tradițional, se consideră că femeile sunt mai interesate în a cunoaşte şi a interpreta reacțiile emoționale ale celorlalți, sunt mai empatice, mai afective şi mai centrate pe detalii. Studiile din literatura de specialitate par să confirme cel puțin parțial acest punct de vedere, rezultatele fiind însă neconcludente. Judith A. Hall (1978) face o trecere în revistă a principalelor studii care tratează decodificarea elementelor nonverbale şi, respectiv, diferențele de gen. După cum am mai spus, metaanaliza realizată de cercetătoarea americană pare să dea câştig de cauză viziunii tradiționale, femeile obținând scoruri relativ mai mari decât bărbații pe dimensiunile considerate: ele s-au dovedit mai exacte în 82 la sută din studiile care vizează decodificarea elementelor vizuale, în 57 la sută în ceea ce priveşte decodificarea elementelor auditive şi în sută la sută în studiile care au utilizat atât elemente vizuale, cât şi auditive. Pe ansamblu, femeile par a fi mai exacte în decodificarea elementelor vizuale decât în decodificarea celor auditive; în schimb, bărbații înregistrează performanțe ridicate în decodificarea elementelor nonverbale specifice canalului auditiv.

Robert Rosenthal *et al*. (1976), analizând diferențele de gen în relație cu scorurile subiecților la testul *PONS*, susțin rezultatele obținute de Judith A. Hall (1978). Femeile au avut scoruri ridicate când au trebuit să analizeze elemente nonverbale la nivelul feței sau al corpului, iar bărbații au avut scoruri ridicate în evaluarea elementelor de natură auditivă. Interesant este că atunci când un grup de evaluatori a fost rugat să se pronunțe asupra performanțelor femeilor şi, respectiv, ale bărbaților la testul *PONS*, acesta a apreciat diferențele de gen mai pregnante decât au fost în realitate. Se pare că avem de-a face cu interiorizarea unui model în care femeile sunt cotate de la bun început ca având performanțe ridicate. Aceasta şi pentru că rezultatele aplicării testului *PONS* pe grupe diferite de vârstă sugerează că la vârste mici abilitățile de decodificare ale fetelor şi, respectiv, ale băieților sunt relativ similare.

Sigur, ne putem întreba dacă femeile sunt biologic programate astfel încât să aibă o sensibilitate nonverbală superioară sau dacă aceasta se dobândeşte prin învățare socială. În acest sens, Robert Rosenthal *et al*. prezintă câteva ipoteze interesante, fără a avansa un răspuns definitiv. O primă explicație sugerează legătura dintre competența nonverbală şi poziția femeii în societate de-a lungul timpului (S. Weitz, 1974): femeile au dezvoltat capacități superioare de decodificare a elementelor nonverbale fiind nevoite să facă față unui mediu ostil şi oprimant. A decodifica mesajele celor mai puternici pare a fi fost o cerință adaptativă. O altă explicație plasează diferențele de gen în competențele nonverbale în zona diferențelor de rol (P.W. English, 1972). Concret, în multe situații sociale femeile joacă rolul de observatori, în timp ce bărbații sunt cei care „au inițiativă". Cu alte cuvinte, femeile pot avea o sensibilitate nonverbală sporită nu pentru că societatea le atribuie aceste caracteristici, care sunt ulterior interiorizate, ci pentru că ele petrec mai mult timp ascultând şi analizând în poziția de observatori. Este

discutabilă în acest context capacitatea ridicată a bărbaților de decodificare a elementelor nonverbale de natură auditivă, așa cum afirmam anterior.

Grupele de vârstă. Cercetările conduse de Robert Rosenthal *et al*. (1979) indică o îmbunătățire, cu vârsta, a performanțelor subiecților în decodificarea elementelor nonverbale. Scorurile privind sensibilitatea nonverbală înregistrează o creștere lineară la grupurile de vârstă de 8 până la 25 de ani, stopată ulterior la grupurile de vârste mai ridicate. Mai mult, efectul vârstei este mai pronunțat în ceea ce privește decodificarea elementelor vizuale decât a celor auditive.

Și mai interesant este faptul că, la vârste mici, copiii par a fi mai precișii în decodificarea elementelor de natură auditivă și au scoruri modeste și chiar joase în decodificarea elementelor de natură vizuală. Aceste rezultate confirmă datele cercetărilor anterioare (D.E. Bugental *et al.*, 1970), care semnalau faptul că elementele verbale au un impact evaluativ mai puternic decât cele vizuale asupra copiilor de vârstă mică. Încercând o explicație a sensibilității sporite a copiilor de vârstă mică atunci când este vorba de canalul auditiv, sunt formulate câteva ipoteze interesante, care merită analizate. Se poate avansa ideea că într-o anumită etapă a socializării individului (la vârstă fragedă) este important ca el să învețe să decodifice elementele specifice canalelor de comunicare care scapă ușor controlului voluntar, care sunt supuse unui *nonverbal leakage* (ca să folosim termenul lui Paul Ekman, 1991). Or canalul auditiv este adesea mai dificil de controlat decât cel vizual, el fiind acela care „face diferența". Într-un demers adaptativ devine important pentru individul aflat la începutul vieții să învețe să „citească" acest canal de comunicare. O altă explicație cade într-o zonă total diferită, legată de psihologia copilului mic: aflat într-o perioadă de intensă verbalizare, este firesc să fie centrat și să acorde atenție canalului auditiv în interpretarea realității înconjurătoare. Totuși, lucrarea *Sensitivity to Nonverbal Communication: The PONS Test* a arătat că sporirea atenției este legată de performanțe ridicate în decodificarea elementelor nonverbale doar când este vorba de canalul vizual (elemente ale feței și corpului) și nu influențează performanțele în decodificarea elementelor specifice canalului auditiv. Aceasta, împreună cu faptul că itemii de natură pur auditivă sunt mult mai greu de evaluat în cadrul testului *PONS*, sugerează că există modalități subtile, parțial conștiente – sau poate inconștiente –, de decodificare a elementelor nonverbale specifice canalului auditiv la copilul mic, care ulterior se manifestă mai puțin o dată cu înaintarea în vârstă. Mai mult, analizele realizate pe grupuri diferite de persoane mai „complexe" (studenți, clinicieni, artiști) sau mai „simple" (copii, adolescenți, pacienți cu boli psihice) arată că grupurile „complexe" au scoruri ridicate în decodificarea elementelor specifice canalului vizual, iar cele „simple" sunt mai puțin „sofisticate" în decodificarea elementelor specifice canalului auditiv. Rezultatele acestor cercetări sunt provocatoare, sugerând că socializarea, creșterea nivelului verbalizării, al complexității subiecților sunt însoțite de renunțarea la decodificarea mesajelor nonverbale folosind canalul auditiv.

Diferențele culturale. În disputa universalitate *versus* relativism cultural în interpretarea elementelor nonverbale, Robert Rosenthal *et al*. dezvoltă ipoteza proximității ca modalitate de interpretare a diferențelor culturale: culturile similare vor avea *pattern*-uri comune de receptare a mesajelor nonverbale. În sprijinul acestei ipoteze, 2 300 de persoane din 20 de culturi diferite au fost examinate cu testul *PONS*. Rezultatele au arătat o mare varietate a răspunsurilor și, respectiv, a scorurilor înregistrate, punând sub semnul întrebării ipoteza universaliilor culturale în registrele comunicării nonverbale. Mai mult, culturile asemănătoare în cea mai mare măsură

celei americane au fost și cele în care decodificarea itemilor nonverbali specifici testului *PONS* a fost mai acurată. Totuși, aplicabilitatea testului nu poate fi restrânsă la cultura americană atât timp cât grupuri de subiecți aparținând altor culturi au înregistrat scoruri similare și uneori mai bune decât cele ale americanilor supuși testului *PONS*. Diferențe au existat chiar și între vorbitorii nativi de limbă engleză din diferite țări, ceea ce înseamnă că decodificarea unor mesaje nonverbale transmise de emițătorul american nu este la fel de rapid realizată, chiar când receptorii vorbesc aceeași limbă, dar aparțin unor culturi diferite. Totuși, proximitatea lingvistică, parte a proximității culturale, a influențat distribuția scorurile la testului *PONS* pe cele 20 de culturi analizate: culturile a căror limbă a fost cea mai apropiată de engleză au înregistrat performanțe superioare, sugerând că similaritățile în registrul nonverbal se pot traduce în similarități în comunicarea nonverbală și că, probabil, modalitatea de transmitere din generație în generație a limbajului urmează același drum în comunicarea nonverbală.

Pentru a avea o distribuție a proximităților între diferitele culturi, autorii au cerut unor grupuri diverse de subiecți să ierarhizeze cele 20 de societăți pe o scală de la „-10“ (foarte diferit) la „+10“ (foarte asemănător) și au calculat mediile ierarhizărilor realizate de evaluatori. Analizele au arătat o corelație semnificativă între proximitățile culturilor și rezultatele subiecților din interiorul culturilor respective la testul *PONS*, venind clar în sprijinul ipotezei conform căreia subiecții din culturi similare cu cea americană tind să aibă performanțe ridicate la aplicarea testului *PONS*.

Autorii au considerat că este interesant să coreleze rezultatele la testul *PONS* cu alte variabile de natură socială și structurală: gradul de modernizare a societății, nivelul comunicării și al contactelor directe. Rezultatele au arătat că nivelul dezvoltării comunicării în societatea respectivă are influență asupra modului în care subiecții performează la testul *PONS*. Mai precis, cei care au avut rezultate ridicate în ceea ce privește sensibilitatea în comunicarea nonverbală au fost cei care proveneau din culturi cu sisteme comunicaționale avansate, având, probabil, o mai mare experiență în decodificarea diferitelor tipuri de mesaje zilnic.

Autorii au meritul de a fi testat și diferențele de clasă (puțin studiate în cercetările experimentale empirice). S-a demonstrat o corelație pozitivă ($r = –0,26$, $p < 0,0002$) între nivelul ocupației tatălui și scorurile subiecților de sex feminin la testul *PONS* și o corelație negativă ($r = 0,56$, $p < 0,16$) pentru subiecții de sex masculin. Rezultatele concordă cu cele ale lui C.E. Izard (1971), care a constatat că există o corelație pozitivă între clasa socială și capacitatea de decodificare la copii. Autorii nu se pot pronunța asupra relației negative dintre nivelul ocupațional al tatălui și scorul obținut la testul *PONS* când subiecții sunt de sex masculin. Cercetări viitoare vor arăta dacă acest rezultat se menține și cum anume îl putem explica.

Diferențele cognitive și psihologice. Rezultatele testului *PONS* s-au dovedit a corela slab cu abilitățile general intelectuale ale subiecților. Mai mult, nivelul inteligenței (*IQ*) s-a dovedit a fi o componentă dintr-un registru diferit celui măsurat prin testul *PONS*. S-a constatat, de asemenea, o relație modestă între scorurile înregistrate la testul *PONS* și nivelul succeselor școlare la elevi. O întrebare firească este dacă abilitățile verbale și nonverbale corelează între ele. Pentru măsurarea competenței verbale, autorii au folosit scorurile obținute de subiecți la partea de vocabular a Scalei *Wechsler Adult Intelligence* (*WAIS*) și, respectiv, rezultatele testului de vocabular la examenele de absolvire. Ambele au corelat slab pozitiv cu testul *PONS*. Complexitatea cognitivă și atenția acordată diferitelor canale de comunicare nu au influențat rezultatele.

Autorii au arătat însă că subiecții care sunt mai „independenți față de câmp“ sunt buni decodificatori ai expresiilor nonverbale (este vorba de dependența de câmpul perceptiv, utilizând (*Embedded Figures Test*, care apreciază capacitatea subiecților de a discrimina între figuri ascunse).

În ceea ce privește stilul de *leadership* al subiecților și relația cu testul *PONS*, cercetările arată că persoanele care sunt orientate spre sarcină au și o capacitate mai mare de a decodifica elementele nonverbale, poate și pentru că ei sunt angrenați într-un număr mai mare de interacțiuni. Relația dintre tipul de *leadership* și sensibilitatea în comunicarea nonverbală poate fi explicată și prin faptul că cei orientați spre sarcină (și nu spre scop) au raportat un număr mai mare de prieteni, iar indivizii populari, cu relații sociale diverse, au avut scoruri mai ridicate la testul *PONS*.

Rezultatele testului *PONS* au fost puse în legătură și cu valorile indivizilor: teoretice, economice, estetice, sociale, politice și religioase, folosindu-se scale de valori (G.W. Allport, P.E. Veron și G. Lindzey, 1960). Scorurile înalte în privința valorilor sociale și religioase s-au asociat unor scoruri ridicate în ceea ce privește competența nonverbală a subiecților analizați. În plus, valorile teoretice au corespuns unor scoruri scăzute la testul *PONS*. De asemenea, subiecții care manifestă sensibilitate ridicată pentru comunicarea nonverbală au tins să fie mai puțin dogmatici (pe Scala Rokeach, 1960) și au înregistrat scoruri modeste pe Scala Machiavelli. În plus, cei mai acurați subiecți par să fie cei extravertiți, cei apreciați ca fiind de succes (atât după evaluările proprii, cât și ale celor din jur). Aceste din urmă rezultate și faptul că acuratețea în detectarea elementelor nonverbale a corelat cu nivelul popularității subiecților ne îndreptățesc să spunem că sensibilitatea în comunicarea nonverbală se regăsește în viața reală ca o abilitate care asigură succesul individului și merită a fi studiată.

Ocupațiile și interesele. În încercarea sa de a depista minciuna, Paul Ekman (1991) a realizat numeroase studii comparative, dar nu a reușit să identifice o relație între acuratețea în detectarea minciunii și vârstă, sex sau experiență în muncă. Cei 509 subiecți analizați, incluzând lucrători ai Serviciului American de Informații, ai Biroului Federal de Investigații, forțe de poliție și judecători, psihiatri, studenți și muncitori, au arătat o capacitate moderată în a detecta minciuna, iar diferențele între grupuri nu au fost relevante, așa cum ne-am fi gândit la nivelul bunului simț. Doar lucrătorii din serviciile secrete au înregistrat o corelație semnificativă între nivelul experienței și acuratețea decodificării.

Referindu-se la relația dintre rezultatele testului *PONS* și apartenența la diferitele categorii ocupaționale, Robert Rosenthal și colaboratorii găsesc câteva diferențe semnificative. În primul rând, se pare că performanțele cele mai bune au fost obținute de actori, specializați în improvizații (acurațețe 84,7 la sută). Autorii citează studiile realizate de Debra Kimes la Universitatea California asupra unor studenți cu abilități creative (actori, dansatori, pictori, muzicieni, scriitori), comparativ cu un grup de control (format din subiecți care nu activează în domeniul artelor). Rezultatele arată că dansatorii și actorii au obținut performanțele cele mai ridicate în decodificarea elementelor nonverbale. În plus, muzicienii și scriitorii au fost superiori celorlalte grupuri în decodificarea elementelor nonverbale folosind canalul auditiv. De asemenea, performanțe ridicate au fost obținute de grupuri de studenți care urmau un seminar pe tema comunicării nonverbale (acurațețe între 77,5 și 79 la sută). Aceasta arată faptul că sensibilitatea față de comunicarea nonverbală este educabilă și poate fi îmbunătățită. Profesorii și managerii au avut scoruri medii, similare în decodificarea elementelor nonverbale, semnificativ mai scăzute decât clinicienii. De remarcat și faptul că profesorii care au avut performanțe ridicate în decodificarea elementelor nonverbale au fost și cei care au fost evaluați superior în activitățile de predare.

Poate nu în ultimul rând ar trebui să semnalăm că există o legătură între profilul sensibilității în comunicarea nonverbală și aspecte ale relației dintre parteneri (căsătoriți sau angrenați într-o relație romantică). Partenerii care au avut profiluri mai diferite la testul *PONS* au raportat o calitate superioară a relației cu partenerul, faptul că se înțeleg mai bine, sunt mai deschiși unul către celălalt și către cercul de prieteni al partenerului. Aceste rezultate susțin teoria nevoilor complementare inițiată de Robert Winch (1968).

O nouă modalitate de studiere a formării impresiilor pe baza elementelor nonverbale

Clasicii psihosociologiei au analizat modul în care indivizii își formează impresii în viața de zi cu zi și cum anume sunt atribuite caracteristici psiho-morale persoanelor cu care stabilim primele contacte (S. Asch, 1946; E. Jones și K. Davies, 1965; H.H. Kelly, 1972). Cercetările în zona percepției sociale au adus în discuție problema erorilor de atribuire și a „scurtăturilor" mentale în formarea primelor impresii, evidențiind faptul că, de cele mai multe ori, acestea nu sunt conforme cu realitatea, sunt inacurate. Într-o primă etapă, studiul percepției sociale pare să confirme ceea ce auzim adesea în jurul nostru: „niciodată să nu te încrezi în prima impresie".

Ulterior, s-a evidențiat însă valoarea funcțională a primelor impresii: acurate sau nu, ele ghidează comportamente și prezic reacții ale indivizilor în anumite contexte, deci este important să înțelegem mecanismele prin care ele se formează. S-a adus astfel în discuție rolul schemelor mentale, al prototipurilor (J.S. Bruner și R. Tagiuri, 1954; A. Tversky și D. Kahneman, 1973: R. Baron și D. Byrne, 1974, 1997) în legătură cu modul în care indivizii interpretează informațiile, pentru a da sens realității sociale care îi înconjoară. Cercetările din zona cogniției sociale par să confirme teorema lui Thomas: „dacă indivizii definesc situațiile ca reale, ele devin reale prin consecințele lor". Aplicată percepției sociale, teorema lui William Issac Thomas (1919–1947) se traduce astfel: nu este important dacă primele impresii sunt acurate sau nu, adevărate sau false, ci faptul că ele pot deveni reale prin faptul că indivizii se raportează la ele ca reale. Și nu de puține ori ni s-a spus că „prima impresie contează", așa că am încercat „să facem impresie".

Mai recent, s-a dezvoltat o altă direcție de cercetare, care a readus în discuție problema acurateței judecăților noastre, bazate pe informații limitate, dintr-o altă perspectivă: cea a posibilității de a prezice anumite rezultate ale interacțiunilor umane. Putem oare prezice anumite comportamente umane sau rezultate ale acestora bazându-ne pe expuneri limitate la persoanele-stimul? (R. Rosenthal, J. Hall *et al*., 1979, 1984, 1992; F.J. Berieri *et al*., 1995, 1996, 1999; N. Ambady *et al.*, 1997, 1999, 2000). În cadrul acestei direcții de cercetare, Nailini Ambady (2002, 203) a introdus conceptul de *thin slices*, definit ca „un scurt fragment de comportament expresiv extras dintr-un ansamblu, folosind un procedeu de eșantionare". Cu alte cuvinte, este vorba de înregistrarea comportamentelor/acțiunilor umane în dinamismul lor și de extragerea (aleatorie sau conform unui pas de eșantionare) unui fragment de maximum cinci minute, care urmează apoi a fi supus vizionării/audierii de către unul sau mai mulți evaluatori independenți. Mai mult, Nailini Ambady și colaboratorii au prezentat studii sistematice arătând că indivizii sunt capabili să transmită anumite informații prin „variații subtile de comportament". Urmând un lanț argumentativ asemănător celui sociobiologic, această nouă linie de cercetare are în vedere faptul că oamenii, ca și animalele, „pot detecta și se pot comporta în acord cu variații subtile de comportament și expectații nedeclarate ale celorlalți față de ei" (N. Ambady, 2000, 203). Desmond Morris (1963/1991) sugera că în cadrul fiecărei specii există „eliberatori sociali", semnale

care determină un răspuns specific din partea congenerilor. De exemplu, este bine cunoscută capacitatea copiilor de vârstă mică de a intui stările afective ale părinților.

Indivizii au arătat o acuratețe surprinzătoare în judecarea altora, bazându-se pe *thin slices*, în ceea ce privește stările interne ale persoanelor-stimul (spre exemplu, anxietatea, depresia), trăsături de personalitate (ca extraversia sau sociabilitatea), mobiluri ale interacțiunii (minciuna, înșelătoria, dorința de a „crea impresie"), relațiile sociale (spre exemplu, dominarea sau subordonarea), sexul sau orientarea sexuală a acestora. De asemenea, aceste *thin slices* au dovedit valoare predictivă și în relație cu performanțele subiecților evaluați – succese asociate muncii lor (calitatea predării, capacitatea de a învăța, volumul vânzărilor etc.) – sau cu rezultatele posibile ale unor acțiuni individuale – cel mai des studiate, în cazul interviurilor de angajare (E. Babad, F.J. Bernieri și R. Rosenthal, 1991; N. Ambady *et al.*, 1993; T. Prickett, N. Gada-Jain și F.J. Bernieri, 2000). Preluăm ca exemplu una din cercetările analizate de Nailini Ambady, și anume studiul realizat de T. Prickett, N. Gada-Jain și F.J. Berieri *First Impression Formation in a Job Interview. The First 20 Seconds*. Cincizeci și nouă de studenți au fost anunțați că vor participa la interviuri care vizau selectarea lor, încă din facultate, pentru a lucra în companii de mare anvergură. Interviurile au fost conduse de intervievatori care au primit instrucțiuni precise de la experimentatori, în așa fel încât să corespundă cu situația anunțată. Ulterior, au fost extrase primele douăzeci de secunde din fiecare interviu filmat, *thin slices* care corespundeau momentelor când subiectul intra pe ușă și se așeza pe scaun pentru a fi intervievat. Aceste fragmente au fost prezentate unui grup de observatori („naivi") care trebuiau să evalueze persoanele-stimul conform unor caracteristici pe care intervievatorii înșiși le aveau în grila de evaluare: capacitatea de muncă, inteligența, competența, ambiția, încrederea și dacă se poate avea încredere în persoana-stimul, nervozitatea, căldura, politețea, expresivitatea acesteia și în ce măsură se face plăcută. Rezultatele au arătat că evaluările observatorilor „naivi", bazate pe *thin slices*, au corelat semnificativ cu aprecierile intervievatorilor pe nouă dintre cele unsprezece caracteristici luate în considerare (ambiția și dacă persoana poate fi considerată „de încredere" nu au fost evaluate acurat). Mai mult, Nailini Gada-Jain (1999) analizează nivelul „sincroniei interacționale" (similaritatea și coordonarea mișcărilor corporale) între intervievator și intervievat, folosind *thin slices* de câte treizeci de secunde, și observă că aceasta corelează semnificativ cu modul în care intervievatorii au raportat că s-au simțit asemănător cu intervievatul, că au apreciat interacțiunea cu acesta și dacă l-ar recomanda să fie angajat. Prin urmare, există mișcări subtile ale comportamentului care generează interpretări similare și prezic rezultatele unor interacțiuni.

Pentru a verifica validitatea judecăților bazate pe *thin slices*, obținute prin diferite canale de comunicare și respective tipuri de variabile, Nailini Ambady și colaboratorii au realizat o metaanaliză cuprinzând 26 de studii în care s-a urmat această modalitate de cercetare. Au fost identificate cinci aspecte care concură la acuratețea judecăților bazate pe *thin slices*: accesibilitatea trăsăturii care se cere evaluată, observabilitatea, dezirabilitatea socială a respectivei caracteristici, familiaritatea evaluatorului cu persoana-stimul, diferențele individuale în analizarea persoanei-stimul (acordul între subiecții evaluatori este mai mare pentru unele caracteristici și mai mic pentru altele).

Observabilitatea caracteristicii care se cere evaluată și nivelul afectiv asociat acesteia (datorită dezirabilității sociale, valorizării pozitive sau, dimpotrivă, indezirabilității sale) par a fi cele mai importante aspecte care generează acuratețe din partea evaluatorilor. Mai mult, observabilitatea caracteristicii joacă un rol-cheie în această ecuație (variabilele definite ca „înalt observabile", dar „non-afective", au înregistrat cel mai mare grad de încredere. Validitatea judecăților bazate

pe *thin slices* este legată de tipul canalului de comunicare prin care se transmite informația. Aici rezultatele sunt oarecum intuitive: subiecții sunt mai acurați când au de-a face cu materiale filmate decât atunci când este vorba de înregistrări audio (N. Ambady *et al*., 2000, 224). Totuși, variabila analizată – respectiv, observabilitatea sau afectivitatea – este în strânsă interacțiune cu canalul de comunicare care permite evaluarea: unele caracteristici (spre exemplu, anxietatea) s-au dovedit a fi mai bine detectate pe baza unor materiale audio (contrafiltrate) decât pe baza extraselor de materiale filmate. În plus, un context adecvat este foarte important pentru validitatea evaluărilor bazate pe *thin slices*. Evaluarea și prezicerea performanțelor școlare ale unui student, când sunt prezentate materiale filmate de tip *thin slices*, pot fi sortite eșecului dacă fragmentul îl prezintă pe acesta plimbându-se în parc și pot fi acurate când fragmentul extras îl prezintă în timpul orelor de curs. Comportamentul trebuie extras și judecat în contexte relevante. Dată fiind importanța contextului în analizele bazate pe *thin slices*, una dintre dificultățile cu care se confruntă adepții acestei paradigme este aceea a generalizării rezultatelor în diferite contexte. Și nu este singura critică adusă acestei noi abordări în studiul competenței nonverbale. Ziva Kunda, cunoscută autoare a unor lucrări în domeniul cogniției sociale, ridică o observație de natură metodologică, susținând că acuratețea predicțiilor bazate pe *thin slices* se datorează agregării datelor la mai mulți subiecți evaluatori. Astfel, susține Ziva Kunda (1999/2000, 424), „acuratețea la nivelul fiecărui subiect evaluator este inferioară acurateței medii a grupului de evaluatori și astfel valoarea predictivă este pe ansamblu mai ridicată“. Cu alte cuvinte, în timp ce individul singular nu are nici cea mai vagă idee despre ce va face persoana-stimul în viitor, într-o anume situație, prin agregarea datelor la nivel de grup valoarea predictivă a evaluărilor sporește. Ziva Kunda își bazează argumentația pe faptul că indivizii manifestă o consecvență comportamentală scăzută de la o situație la alta și, ca urmare, „agregarea evaluărilor“ poate prezice doar anumite predispoziții comportamentale ale persoanei-stimul, în general, și prea puțin ce va face aceasta într-o situație anume. Totuși, cogniția socială oferă exemple care susțin existența nevoii de consecvență trans-situațională a indivizilor (L. Festinger, 1957).

Cuvinte-cheie

Metoda *thin slices*
Formarea impresiei
Competență de comunicare nonverbală
Competență socială
Inteligență emoțională
Testul *CART*
Stereotip de gen

Probleme recapitulative

Ce se înțelege prin termenul de „competență de comunicare nonverbală“?

Ce este inteligența emoțională?

Ce cercetări au condus la concluzia că femeile au o abilitate mai mare decât bărbații de a decodifica semnalele nonverbale?

În ce constă Testul *CART*?

Care este valoarea de cunoaștere a metodei *thin slices*?

Loredana Ivan

Capitolul 7

Semnalele nonverbale în decodificarea minciunii

Nevoia de a distinge între cei ce mint și cei ce spun adevărul este esențială în interacțiunile umane. Ca părinți, ne îndoim uneori că propriul copil spune adevărul și suntem în fața unei dileme: să afirmăm deschis îndoiala, dovedind astfel că nu avem încredere în spusele lui, sau să căutăm elemente subtile de comportament care îl „trădează" și să formulăm propriile concluzii? Și, odată formulate, putem avea încredere că sunt corecte? Ca profesori, suntem confruntați cu aceeași dilemă; spre exemplu, când un student spune că nu a predat lucrarea la timp pentru că a fost bolnav. Și poate, nu în ultimul rând, ca alegători, avem impresia că toți politicienii mint și că este foarte greu de analizat în ce momente spun adevărul. De fapt, în această ultimă situație, riscurile unei decizii greșite au impact minim asupra stimei de sine și asupra relației cu celălalt (nefiind vorba de o relație directă), astfel că putem pleca de la premisa unei rate ridicate a mincinoșilor („majoritatea politicienilor mint"), fără să trăim o situație dilematică. Sarcina se reduce la a demonstra de ce candidatul pe care l-am ales credem că spune adevărul.

Unul dintre autorii recunoscuți la nivel internațional prin cercetările sale în domeniul decodificării minciunii este Paul Ekman. Lucrarea sa, *Telling Lies* (1985/1992), dar și studiile conduse ulterior (P. Ekman, W. Friesen și M. O'Sullivan, 1988; P. Ekman și M. O'Sullivan, 1991; P. Ekman, 1997) i-au adus notorietate în domeniul decodificării minciunii.

Pentru Paul Ekman (1997), minciuna este o formă de înșelătorie care se particularizează prin aceea că: 1) mincinosul (sursa mesajului) intenționează să nu spună adevărul; 2) mincinosul are posibilitatea de a alege între a spune adevărul și a minți și alege ultima variantă; 3) cel care este mințit (receptorul mesajului) nu știe de intenția sursei de a-l induce în eroare. Având în vedere aceste criterii, nu orice comportament de ascundere a adevărului poate fi considerat minciună. Personal, subscriu celor trei criterii formulate de Paul Ekman și sunt de acord că nu putem analiza procesul decodificării minciunii fără a avea o bună definiție a termenului în cauză. Totuși, fiecare dintre cele trei criterii formulate necesită unele nuanțări. Spre exemplu, intenționalitatea, adesea foarte greu de probat (cea mai utilizată scuză a celor care mint este „nu am vrut să fac rău nimănui", „nu am intenționat să..."), exclude din categoria mincinoșilor persoane bine intenționate care oferă informații false fără să-și propună aceasta. Într-un oraș oarecare, ni se poate întâmpla să fim induși în eroare cu privire la modalitatea de a ajunge la o anumită adresă, stradă, bulevard etc. Oamenii au impresia că informațiile pe care le dau sunt corecte, dar adesea denumirile străzilor s-au schimbat sau memoria îi trădează pur și simplu. Și reciproca este valabilă: anumite persoane, cu intenția vădită de a induce în eroare, pot spune adevărul. De altfel, o tehnică bine cunoscută de către mincinoși este de „a spune adevărul în mod mincinos". Dacă un soț sau o soție care vine acasă la o oră

târzie este întrebat de partenerul suspicios: „Pe unde ai umblat?“, iar acesta/aceasta răspunde: „Am avut o întânire amoroasă!“, mesajul poate fi literalmente adevărat, dar intenția soțului/soției a fost să mintă. Tonul nonșalant, ironic al vocii, accentuarea unor cuvinte, dar și mimica afișată în momenmtul replicii pot sugera, de fapt, că suspiciunea femeii/bărbatului este deplasată, ridicolă, tratând adevărul ca pe o formă ironică a unui alt „adevăr“.

Cât privește criteriul liberului arbitru, este adevărat că trebuie să eliminăm din sfera definiției mincinosului persoanele cu afecțiuni patologice, care nu pot face distincția între a minți și a spune adevărul. Chiar dacă din punct de vedere al rezultatului situația este clar una neadevărată, dacă ne plasăm în sfera decodificării minciunii, realizăm că indicatorii subtili, nonverbali nu pot apărea la persoanele care nu au conștiința faptului că au mințit. Pentru a avea succes în decodificarea minciunii, sursa mesajului (mincinosul) trebuie să aibă conștiința că mesajul transmis de el nu este adevărat. Personal, consider că nu numai mincinoșii patologici sunt vizați aici, așa cum susține Paul Ekman (1997); fiecare dintre noi, în anumite situații, putem avea capacități reduse de a evalua corect distincția dintre informațiile adevărate și cele false. În situații cu nivel de emoționalitate ridicat, dezirabile social sau care afectează stima de sine, oamenii au dificultăți în a păstra distincția dintre adevăr și fals. Capacitatea oamenilor de a se autoînșela este dezbătută în literatura psihosociologică. Eroarea fundamentală de atribuire (Fritz Heider, 1958), efectul actor-observator și efectul egocentric (Edward E. Jones și Richard Nisbett , 1972) sunt doar câteva exemple de erori cognitive pe care actorii sociali le realizează involuntar în interacțiunile cu ceilalți. Faptul că un student declară că „profesorul i-a dat nota 4 pentru că era prost dispus“ poate fi, în esență, o minciună, dar subiectul nostru nu a avut de ales între a spune adevărul și a minți, ci a trăit pur și simplu un efect egocentric: tendința de a atribui succesele noastre unor cauze interne („am luat 10“) și de a atribui eșecurile noastre unor cauze externe („mi-a dat nota 4“). Capacitatea de autoreflexie, gândirea critică și posibilitatea de autoevaluare disting între cei care realizează astfel de afirmații de protejare a stimei de sine având conștiința că mint și cei care au conștiința că spun adevărul. Aceștia din urmă, conform definiției de la care am plecat, pot fi numiți „leneși cognitivi“, dar nu „mincinoși“.

De fiecare dată când aveam un examen important, ca elevă sau studentă am fost uimită de cei care ieșeau de la examen, cu fețele radioase, strigând „Am făcut tot!“, ca mai apoi să se dovedească, la afișarea notelor, că luaseră o notă mică. Eram uimită și contrariată pentru că știam ce greșisem și a afirma același lucru ar fi însemnat să mint. Întotdeauna m-am întrebat dacă era o tactică de a ne intimida pe noi, cei care „nu făcusem tot“, sau pur și simplu persoanele respective nu se puteau evalua. Astăzi, pot răspunde în sfârșit că aceia pentru care nu puteau fi identificate semnale nonverbale ale minciunii erau sinceri, deși slabi autoevaluatori, iar ceilalți, pur și simplu mincinoși.

Problema liberului arbitru în definiția minciunii se pune nu numai în legătură cu posibilitatea sursei de a distinge între un mesaj adevărat și unul mincinos, ci și cu nevoia de a acționa într-un mediu lipsit de constrângeri. Dacă, amenințat de un hoț, un individ declară că nu are niciun ban asupra lui, nu poate fi considerat mincinos. Sigur, ar fi putut spune adevărul, dar acest lucru i-ar fi pus în pericol viața. Și totuși, ce tipuri de constrângeri (fizice, psihice, sociale) pot „justifica“ minciuna? Răspunsul este dificil și, într-o accepțiune foarte largă, orice tip de constrângere poate fi inclus aici. Nu spun oare mincinoșii, odată prinși, că neajunsuri materiale, presiuni psihice „i-au împins să...“? Nu este oare soțul infidel „constrâns“ să mintă pentru păstrarea unității familiei și pentru confortul psihic al membrilor săi? Același lucru se poate

spune și despre soția infidelă. Iar politicienii, odată acuzați că nu și-au respectat promisiunile, nu invocă oare „constrângerile situaționale“: creșterea prețului petrolului, lipsa investițiilor etc.? Din acest punct de vedere, interesant este că Paul Ekman (1997, 5) nu consideră nerespectarea unei promisiuni ca fiind întotdeauna un comportament mincinos:

> Cu o săptămână înainte ca președintele Clinton să fie numit, un reporter l-a acuzat că a încălcat promisiunea din campania sa electorală cu privire la imigrația haitiană, adoptând poziția fostului președinte Bush, pe care o criticase anterior. Cu o urmă de mânie, Clinton s-a apărat, susținând că americanii s-ar fi considerat trădați dacă nu ar fi schimbat politica în funcție de situație. Din punctul meu de vedere, Clinton ar fi mințit numai dacă ar fi știut, la momentul în care îl critica pe Bush, că va urma și el același tip de politică în problema imigrației.

Dacă analizăm exemplul de mai sus, înțelegem că Paul Ekman consideră încălcarea unei promisiuni ca fiind comportament mincinos numai dacă individul știa deja, la data promisiunii, că urmează să o încalce, lucru uneori foarte dificil de stabilit. Cred astfel că majoritatea soților infideli nu pot fi acuzați că și-au încălcat promisiunile față de partenerul/partenera lor, pentru că la data promisiunii cu siguranță nu se gândeau la așa ceva.

Întorcându-ne la sfera politicii, faptul că actualul președinte al României, la două săptămâni după alegerea sa, declara „această soluție imorală numită PUR“ poate fi considerat o încălcare a promisiunii în forma unui comportament mincinos, pentru că a promis alegătorilor o alianță de guvernare puternică, recunoscând singur că, la vremea acestei promisiuni, se îndoia de durabilitatea „soluției“. Astfel, consider că timpul scurs de la momentul promisiunii (care permite sau nu apariția unor modificări situaționale) și nivelul cunoașterii problemei, la data promisiunii, de către subiectul care face promisiunea sunt elemente esențiale pentru a stabili dacă încălcarea unei promisiuni poate sau nu să fie considerată minciună.

În sfera constrângerilor, putem include și capacitatea limitată a subiecților de a-și reaminti lucruri, persoane, evenimente din viața lor. Știm bine că ne place să ne readucem aminte anumite lucruri și tindem să uităm altele. Deși uitarea unor elemente sau capacitatea individului de a memora, stoca și readuce selectiv din memorie anumite informații nu fac din el un mincinos, trebuie să recunoaștem că mincinoșii au la îndemână această scuză: „am uitat“, care poate fi greu de combătut. Mona Muscă (fostă ministru al Culturii și Cultelor) a „omis“ să menționeze că a colaborat cu Securitatea ca poliție politică, element care, odată descoperit, a aruncat o umbră de neîncredere asupra carierei sale politice, determinând-o să demisioneze din PNL și din Parlament. Cu privire la uitare, se pune problema timpului scurs de la derularea evenimentului, dar și a importanței mesajului. Consider că „omisiunea“ poate fi considerată minciună când mesajul transmis are un impact major asupra rezultatelor interacțiunii în care este antrenată sursa. Dacă un judecător „omite“ să spună că el însuși a încălcat legea, la un moment dat, această „omisiune“ nu poate fi considerată „uitare“, ca în cazul situației în care ar fi omis să spună că nu are carnet de conducere.

Cel de al treilea criteriu, faptul că receptorul nu știe de intenția sursei de a-l induce în eroare, este un element semnificativ pentru a distinge minciuna de alte tipuri de comportamente: curtoazie, politețe, magie. Un magician nu este un mincinos, dacă luăm în considerare acest criteriu, pentru că indivizii știu că urmează să fie „păcăliți“, dar cei care organizează jocuri piramidale, promițând sume fabuloase participanților, sunt, pentru că aceștia susțin că nu este vorba de niciun truc. Pentru anumite slujbe, a omite sau a ascunde adevărul este circumscris în prescripțiile de

rol, ceea ce nu înseamnă că, odată aflați în afara obligațiilor de serviciu, indivizii mai pot fi absolviți de vină când nu spun adevărul. Cine vrea să vadă un medic care se plânge că îl doare ceva în fața pacienților, o chelneriță prost dispusă, un comediant trist sau un manager speriat? Și sigur, faptul că un actor este un „mincinos" pe scenă nu înseamnă că poate „să joace teatru" acasă.

În alte situații, nu este vorba de prescripții asociate anumitor roluri profesionale, ci de prescripții asociate anumitor situații de interacțiune sau „cadre", pentru a folosi termenul propus de Erving Goffman (1974). Dacă suntem invitați la o cină și gazda ne întreabă cum ne-a plăcut mâncarea, este nepoliticos să declarăm că „mâncarea a fost groaznică", chiar dacă acesta este adevărul (ceea ce simțim), iar persoana în cauză știe că la asemenea întrebări se oferă răspunsuri politicoase, așa încât nu va miza pe obținerea adevărului. Faptul că, de obicei, gazda reînnoiește întrebarea, uneori chiar și de mai multe ori în cadrul aceleași vizite, insistând să repetăm aprecierile cu privire la mâncare, confirmă punctul de vedere exprimat anterior. Gazda nu acționează într-un cadru al evaluării (ca în situația în care ne-am găsi într-un restaurant și am evalua cât de gustoasă a fost mâncarea), ci într-un cadru al relațiilor de politețe: nu mizează pe obținerea adevărului și speră, prin răspunsuri repetate, să surprindă indicii nonverbale subtile care să confirme sau să infirme răspunsul verbal. Desigur, un indiciu evident în acest exemplu este cantitatea de mâncare consumată, deși și acesta este supus unor reguli sociale stricte. Ați auzit despre obiceiul ca fetele să mănânce foarte puțin la prima întâlnire cu un partener romantic?

Când, aflată în Statele Unite, am luat cina la o familie de americani, la sfârșit gazda a întrebat politicoasă dacă ne-a plăcut mâncarea. Deși nu-mi plăcuse deloc, am afirmat că a fost foarte bună și am observat că ceilalți cinci americani invitați s-au întrecut în laude care mai de care mai pompoase la adresa gazdei. Am considerat că trebuie să fie diferența de gusturi, dar părăsind locația, am aflat cu stupoare că și ceilalți detestaseră cina. Nu am putut să nu pun problema cadrelor de interacțiune: una era să spui că mâncarea era foarte bună și cu totul altceva, în opinia mea, să spui că este cea mai bună pe care ai mâncat-o vreodată. Se depășise oare cadrul politeței? Variațiile culturale cred că reglează astfel de cadre de interacțiune și granița între adevăr și minciună este foarte fină.

Tot un tip de cadre normative sunt cele subînscrise diferitelor jocuri. Spre exemplu, jocul de poker este un cadru normativ căruia îi este circumscrisă posibilitatea ca participanții să mintă și adesea cei mai de succes jucători au învățat să „citească" elemente nonverbale care-i trădează pe adversari.

Din punctul de vedere al cadrelor de interacțiune, situația cea mai ambiguă, în opinia lui Paul Ekman (1997), este cea a îndrăgostiților. Pe de o parte, subiecții declară că își doresc un partener sincer, iar sinceritatea apare în prim-planul calităților partenerilor potențiali; pe de altă parte, fiecare dintre cei implicați este conștient că „vorbele de iubire", complimentele fac parte dintr-un cadru asociat situației de „iubire", care nu se rapoartează la adevăr, ci la ceea ce oamenii au învățat că trebuie spus în astfel de situații. Asemenea gazdei care vrea să se asigure că musafirilor le-a plăcut mâncarea, îndrăgostiții se întreabă: „Nu spune asta doar ca să-mi facă plăcere?", „A mai spus asta și altor parteneri/partenere?", „Este sincer/sinceră?", căutând în gesturi și priviri răspunsurile la întrebări. Situația este ambiguă pentru că subiecții vor să creadă că partenerii lor sunt sinceri, aflându-se altfel într-o situație de „disonanță cognitivă". Deși este circumscris situației că partenerii nu sunt total sinceri (Paul Ekman arată, spre exemplu, că există o tendință constantă a studenților de a declara un număr mai mic de

relații sexuale anterioare decât cel real) și indivizii se comportă ca atare, odată descoperită minciuna, cadrul se schimbă și situația este reinterpretată ca una în care partenerul este obligat permanent să spună adevărul. Această ambiguitate face ca înșelătoriei pe tărâmul dragostei să-i fie asociate trăiri negative puternice, sentimentul de a fi „trădat" pe care-l regăsim adesea în cântecele și poemele romantice.

În concluzie, pentru a proiecta o cercetare care să pună în evidență capacitatea indivizilor de a decodifica minciuna, avem nevoie ca „mincinoșii" (subiecții complici) să respecte criteriile și nuanțele menționate anterior: să aibă intenția de a minți, să poată alege să mintă sau să spună adevărul, fără a fi constrânși din punct de vedere fizic, psihic, situațional sau de altă natură, să dețină informațiile referitoare la mesaj în așa fel încât să nu poată aduce ca scuză faptul că „au uitat", mesajul mincinos să fie important pentru rezultatul interacțiunii în care sunt antrenați, să apară la un interval de timp scurt de la eveniment și, desigur, receptorul mesajului să nu fie anunțat de intenția mincinosului de a îl induce în eroare. Având în vedere aceste limite, nu este de mirare că experimentele privind decodificarea minciunii, pe care le voi prezenta în continuare, s-au lovit de critici și au avut rezultate contradictorii.

Discuția anterioră pune în evidență teza că atunci când subiectul poate aduce o justificare, rațională pentru minciună (faptul că a trecut prea mult timp și nu și-a mai adus aminte anumite informații; faptul că informația este irelevantă pentru situația de interacțiune în care se află; că, de obicei, nu se aduc în discuție astfel de subiecte într-un astfel de cadru, sau faptul că receptorul era atenționat etc.) poate fi mai greu de decodificat pentru că acesta nu trăiește o stare tensionată, iar „scăpările" nonverbale transpar mai greu.

Tehnici asociate minciunii

În mod tradițional, a minți presupune a transmite un mesaj fals, neconfom cu realitatea. Este situația în care minciuna este practic opusul adevărului. O altă tehnică discutată anterior este ascunderea adevărului sau „omisiunea". Am arătat că o astfel de tehnică poate fi considerată minciună în funcție de rezultatul asupra persoanelor implicate în interacțiune. În plus, mincinoșii preferă omisiunea falsificării adevărului pentru că, odată prinși, pot invoca mai ușor uitarea, faptul că nu au crezut că informația respectivă ar fi putut fi interesantă pentru public etc. Date fiind aceste lucruri, consider că mincinoșii care apelează la tehnica „omisiunii" pot fi mai greu prinși decât cei care falsifică adevărul, pentru simplul motiv că primii au impresia că „spun parțial adevărul", aspect care face ca elementele nonverbale care îi pot trăda în fața unui receptor să fie mai puține și să apară episodic, în părțile cheie ale conversației. Alături de aceste două tehnici des utilizate, Paul Ekman (1985/1992) identifică alte câteva: a spune adevărul în mod mincinos; a spune adevărul pe jumătate (jumătatea inofensivă de adevăr) și conducerea receptorului spre o inferență incorectă. Personal, consider că distincția între aceste trei tehnici nu poate fi realizată foarte clar și că ele reprezintă nuanțări ale celor două tehnici de bază discutate: falsificarea adevărului și omisiunea (ascunderea adevărului).

Tehnica „spunerii adevărului în mod mincinos" am nuanțat-o în exemplul anterior, în care un soț sau o soție, întrebați fiind „Pe unde ai umblat?", răspund: „Am avut o întânire amoroasă!", un mesaj literalmente adevărat, dar transmis în mod ironic, conducând partenerul discuției la o inferență eronată. Este, practic, situația în care emițătorul transmite deliberat un

mesaj verbal adevărat însoțit de un mesaj nonverbal care arată contrariul (tonul vocii, postura, expresia facială, accentul sunt de natură să schimbe cadrul de interpretare al mesajului verbal – din „mesaj adevărat" în „mesaj ironic, batjocoritor").

Firește că „a spune adevărul pe jumătate" este o tehnică ce poate fi încadrată în cea a „omisiunii". Nuanțând, „a spune adevărul pe jumătate" este o formă de omisiune în care practic mincinosul răspunde doar întrebărilor care-l avantajează. El nu invocă uitarea, ci folosește „diversiunea" ca modalitate de distragere a atenției de la partea de adevăr care nu îi este favorabilă. Septimiu Chelcea (2006, 195) a dezbătut problema diversiunii ca strategie de persuasiune folosită pentru „a abate atenția de la aspectele negative legate de sine sau de la cele pozitive ale adversarului", în confruntările politice. Umorul, ironia, argumentul *ad hominem* și „despicarea firului în patru" sunt, în opinia cercetătorului român, modalități de a crea diversiune. Am arătat mai sus cum un mesaj adevărat transmis într-o manieră ironică poate distrage atenția de la conținutul său. Fără a nega valoarea adaptativă a apelului la umor în interacțiunile sociale, subliniată în cercetările privind procesul de negociere (K. O'Quin și J. Aronoff, 1981), interacțiunea profesor-elev, relațiile diplomatice, publicitate (D. Markiewicz, 1974), apelul la umor este, de cele mai multe ori, o tehnică de distragere a atenției de la „părți ale adevărului" mai puțin plăcute.

Vladimir Putin, la încheierea unei vizite la Moscova a președintelui Israelului, în octombrie 2006, a glumit pe seama omologului său de atunci, Moshe Kastav, spunând: „Ce tip pe cinste! A violat zece femei. Nu m-aș fi așteptat la un asemenea lucru de la el – cu toții îl invidiem!", făcând aluzie la acuzațiile din presa israeliană, la acea dată, adresate lui Moshe Kastav de a fi agresat sexual membre ale stafului său politic (Figura 7.1). Gluma a fost raportată de unul dintre ziariștii ruși prezenți care susținea că a auzit-o când Putin credea că microfonul nu era în funcțiune. Preluată și criticată în presa internațională, gluma a iscat controverse, iar purtătorul de cuvând al Kremlinului a susținut că fusese spusă pentru a fi auzită de toată lumea și că traducerea ei din limba rusă nu reflectă sensul adevărat al acesteia, care nu este nici pe departe unul în favoarea violului.[1] Probabil că Putin a spus adevărul și cu siguranță că traducerea unei glume dintr-un spațiu cultural în altul este însoțită de modificarea semnificației ei, dar a folosit tehnica diversiunii, distrăgând atenția publicului de la problema spinoasă a crizei iraniene, asupra căreia cele două țări aveau opinii contrare, la o glumă cu semnificație „provocatoare". Strategia i-a reușit, din moment ce ziarele vremii au acordat atenție excesivă glumei și secundară discuțiilor serioase dintre cei doi politicieni. Și apoi, chiar dacă Putin a spus adevărul și gluma a fost „gândită spre a fi auzită", spre a crea diversiune, el a spus adevărul pe jumătate. Gluma era de natură să atragă atenția asupra credibilității discutabile a adversarului său, care, cel puțin în plan local, se confrunta cu acuzații foarte grave.

Gluma președintelui Putin, chiar eliberată de cotonația ei morală (susținerea violului), poate fi considerată un argument *ad hominem*, care ține de virilitatea adversarului. Ca și celebra „șuviță a lui Băsescu" sau „zâmbetul lui Iliescu", virilitatea președintelui israelian, invocată într-o discuție serioasă, constituie un argument *ad hominem* care distrage atenția spre aspecte colaterale.

1. http://news.bbc.co.uk, 20 octombrie 2006.

Fig. 7.1. *Moshe Kastav (2000–2007) și omologul său rus Vladimir Putin, într-o vizită oficială* (Sursa: http://news.bbc.co.uk)

Cât privește „conducerea receptorului spre o inferență incorectă", aceasta se produce prin folosirea deliberată a ambiguității, tehnică analizată de Septimiu Chelcea (2006, 198) în legătură cu retorica discursului politic. Și în interacțiunile cotidiene folosim deliberat ambiguitatea, lăsând receptorul „să creadă ce vrea". Cuvintele sau expresiile cu dublă semnificație sunt cele care îl conduc pe receptor la o inferență incorectă. Dacă, spre exemplu, un coleg tocmai a publicat o carte și îți cere o apreciere sinceră a lucrării sale, propoziția „Este cu totul neobișnuită!" poate să-l determine pe acesta să tragă concluzia greșită. Pentru interpretarea acestor mesaje verbale ambigue, receptorul se bazează în special pe canalul paralel, nonverbal, și devine esențial să îl poată „citi".

O problemă spinoasă a identificării mincinoșilor pe baza elementelor nonverbale este cea a înșelării cu bună știință. Paul Ekman (1985/1992, pp. 15, 16) prezintă un exemplu ilustrativ prin urmările sale: întâlnirea din 15 septembrie 1938 dintre prim-ministrul de atunci al Marii Britanii, Nevelle Chamberlain, și Adolf Hilter:

> În 12 septembrie 1938, cu trei zile înaintea întâlnirii cu Chamberlain, Hitler pretinde o parte din Cehoslovacia pentru a fi anexată Germaniei și produce demonstrații în această țară. Hitler mobilizase deja armata germană pentru atacul asupra Cehoslovaciei, dar armata sa nu era pregătită de atac înainte de sfârșitul lui septembrie. Dacă ar fi reușit să întârzie mobilizarea cehoslovacilor pentru câteva săptămâni, Hitler ar fi avut succesul unui atac supriză. Astfel, și-a ascuns planurile și a promis lui Chamberlain că va menține pacea. Chamberlain a fost păcălit și a încercat să-i convingă pe cehi să nu mobilizeze armata atâta timp cât mai era o șansă de a negocia cu Hitler. Într-o scrisoare către sora sa, după întâlnirea cu Hitler, Chamberlain nota: „În ciuda asprimii și severității sale, am văzut pe fața lui, am avut impresia că este o persoană de încredere, care respectă cuvântul dat". Împotriva celor care se îndoiau de promisiunea lui Hitler, Chamberlain a ținut, cinci zile mai târziu, un discurs în fața Parlamentului britanic, explicând faptul că discuția cu Hitler l-a convins că acesta era sincer.

Ce anume l-a făcut pe Chamberlain să creadă în sinceritatea lui Hitler? Alternativa ar fi fost să creadă în iminența unui nou război mondial, iar miza era prea mare. S-a înșelat cu bună știință, ajungând să caute în interlocutorul său indiciile care-i spuneau că este sincer.

Nu asta facem cu toții când miza sau investiția în situație este prea mare? Ce poate face o soție/un soț care a investit 20 de ani într-o relație de cuplu și are îndoieli dacă partenerul o/îl mai iubește? Caută acele indicii verbale și nonverbale care îi reduc disonanța asociată îndoielii. Miza este prea mare. În plus, o persoană își poate da seama la început că minte/ se minte, dar mai târziu, repetând minciuna, ajunge să se convingă de adevărul ei. Este cunoscută capacitatea limitată a copiilor de a distinge între lucruri care s-au întâmplat cu adevărat și lucruri pe care doar și le-au imaginat întâmplându-se.

O privire asupra tehnicilor prezentate aici arată faptul că minciuna, la nivelul emițătorului, nu este întotdeauna asociată cu emoțiile specifice rușinii, vinovăției, temerii, așa cum am putea crede la prima vedere, dar și cu triumful, interesul, satisfacția și chiar indiferența, emoții care se traduc în elemente nonverbale distincte celor de teamă, vină, rușine. Stereotipurile privind elementele nonverbale care îi trădează pe mincinoși: tremurul vocii, modificarea direcției privirii și ascunderea privirii de receptor, înroșirea obrajilor, capul plecat, bâlbâiala discursului și pauzele dese pot să nu fie deloc de folos dacă mincinosul crede că spune parțial adevărul, folosește minciuna în scopuri ludice (pentru a-l duce pe receptor spre o inferență eronată) sau învață să utilizeze canalul nonverbal în favoarea sa, spunând literalmente adevărul la nivelul mesajului verbal, dar infirmându-l prin elemente nonverbale (care, de altfel, nu pot constitui „probe“ în nicio acuzație serioasă). În plus, dacă receptorul se află într-o situație care permite înșelarea cu bună-știință, șansele de a selecta din ansamblul nonverbal pe cele care-i confirmă alternativa mai ușor de suportat sunt mari.

De ce mint oamenii?

Folosind eșantioane de copii și adulți, Paul Ekman (1996) distinge nouă motive principale care stau la baza minciunii, potrivit subiecților intervievați.

1. Evitarea unei pedepse, motivul cel mai frecvent utilizat atât de adulți, cât și de copii.
2. Obținerea unei recompense, cel mai frecvent al doilea motiv menționat de copii și adulți.
3. Protejarea unei persoane care poate fi pedepsită.
4. Evitarea unei amenințări sau a unui pericol fizic.
5. Câștigarea admirației celorlalți.
6. Evitatea unei situații dificile; spre exemplu, subiectul este rugat să detalieze o experiență neplăcută și refuză spunând că are o întâlnire importantă.
7. Evitarea situațiilor jenante.
8. Menținerea intimității.
9. Dezvoltarea unei relații de putere cu ceilalți, prin menținerea controlului informațiilor.

La cele nouă motive semnalate de subiecți, cercetătorul american adaugă un al zecelea: politețea, tactul care asigură armonia în relațiile interumane; dar acesta din urmă a fost discutat anterior ca element care este puternic circumscris cadrelor de interacțiune specifice situației.

Dacă analizăm cele nouă motive semnalate de subiecți, observăm că minciunii îi sunt asociate, din partea emițătorului, următoarele sentimente: teama de nu fi prins (în situația evitării pedepsei sau cea a evitării unei amenințări sau a unui pericol fizic), vinovăție/rușine (obținerea unei recompense nemeritate, câștigarea admirației nejustificate a celorlalți), jenă (evitarea unei

situații dificile sau a unei situații jenante, menținerea intimității), satisfacție și, în secundar, vină (protejarea unei persoane care poate fi pedepsită, dezvoltarea unei relații de putere cu ceilalți, prin menținerea controlului informațiilor). Firește, o persoană care minte poate încerca un complex de emoții de intensități diferite, dar analizând motivele obținute de P. Ekman consider teama, rușinea/vinovăția, jena (stânjeneala) și satisfacția ca principale emoții care pot fi urmărite la nivelul expresiilor faciale afișate de cei care mint.

Capacitatea indivizilor de a-i decodifica pe cei care mint. Cercetări experimentale

Surprinzător, după mai mult de 20 de cercetări, la începutul anilor ’90 ai secolului trecut Paul Ekman, președintele *Laboratorului de Interacțiune Umană* din cadrul Universității din California, arăta faptul că indivizii nu sunt capabili să-i identifice pe cei care mint, cel puțin nu cu o acuratețe peste șansă. Spun surprinzător fiindcă, biologic vorbind, abilitatea de a-i decodifica pe cei care mint este adaptativă pentru indivizi: de-a lungul ontogenezei această abilitate ar fi putut limita conflictele în grupurile mici de congeneri, indivizii fiind stimulați să coopereze, să-și declare adevăratele intenții, știind că altfel vor fi prinși și sancționați ca atare. Pierderea acestei abilități în timp, pentru specia umană, ar fi însemnat că ea nu mai împlinește o cerință funcțională în cadrul sistemului și îmi vine greu să cred că așa stau lucrurile când, practic, în fiecare zi, sunt asaltată, la cursul de *Comunicare nonverbală,* cu studenți care vor să învețe să citească „adevăratele intenții ale celuilalt“. La ce servește pentru grup faptul că mincinosul scapă nepedepsit? În orice caz, nu la menținerea normelor și solidarității grupului, adică cerințelor funcționale de bază ale grupului.

Paul Ekman trebuie să fi fost la fel de contrariat, de aceea experimentele sale, realizate împreună cu Maureen O’Sullivan și citate adesea în literatura de specialitate, s-au îndreptat spre „profesioniștii minciunii“, adică spre grupurile de experți pentru care identificarea mincinoșilor intră în sarcinile de serviciu. Au fost analizate astfel șapte grupuri profesionale sub raportul abilității lor de a decodifica minciuna: 1) membri ai Serviciilor Secrete Americane, secția de investigații; 2) lucrători din cadrul CIA (*Central Intelligence Agency*), FBI (*Federal Bureau of Investigation*) și ai Agenției de Securitate Națională a SUA, care participau la un seminar privind utilizarea detectorului de minciuni sau știau să utilizeze un poligraf; 3) polițiști din statul California; 4) judecători din același stat; 5) medici psihiatri; 6) studenți; 7) adulți care urmau un curs privind decodificarea minciunii în cadrul Universității California, ultimele două categorii profesionale fiind considerate grupuri de control și utilizate și în cadrul cercetărilor experimentale încă din anii ’80 (M. Zukerman, B.M. De Paulo și R. Rosenthal, 1981; B.M. DePaulo, J. Stone și G.D. Lassiter, 1985).

Cercetările inițiate de Paul Ekman și Maureen O’Sullivan (1991, 913) au plecat de la premisa că avem de-a face cu două tipuri de erori: situația în care un mincinos este incorect evaluat ca spunând adevărul și situația în care o persoană care spune adevărul este evaluată ca fiind mincinoasă, deși nu au dezvoltat această distincție și în interpretarea datelor. Personal, consider că distincția între cele două tipuri de erori este deosebit de valoroasă în studiile privind identificarea minciunii fiindcă ele au origini diferite. Dacă un individ necinstit este evaluat incorect

ca fiind cinstit, eroare numită de cei doi cercetători americani ca *false negative*[2], atunci putem spune că decodificatorul nu are abilitatea de a identifica elementele subtile de comportament (în special nonverbal, după cum vom vedea în continuare) care îl trădează pe emițător. Desigur, explicația, într-o asemenea situație, ar putea fi și la nivelul capacității deosebite a emițătorului de a controla aceste elemente subtile de comportament, dar, presupunând că am controlat pentru aceasta diferențele între posibilii decodificatori, pentru aceeași persoană-stimul pot fi puse, în principal, pe seama abilității diferite de decodificare.

În situația în care o persoană care spune adevărul este decodificată ca fiind mincinoasă, eroare numită de Paul Ekman și Maureen O'Sullivan *false positive*[3], avem de-a face cu un emițător care nu este capabil să transmită adevăratele intenții, în care comportamentul nonverbal și reacțiile subtile de comportament sunt contrare a ceea ce simte sau gândește, un emițător care acționează contraadaptativ (din diferite motive, spre exemplu stresul asociat situației) și, prespunând că am controlat pentru variația abilității de decodificare a receptorilor (aceștia au decodificat similar persoana-stimul în cauză), eroarea în acest caz nu se poate explica prin abilitățile diferite de decodificare, ci printr-o competență emoțională redusă a persoanei-stimul.

Paul Ekman și Maureen O'Sullivan (1991) au exclus posibilitatea ca, în mod real, să nu existe niciun indiciu care să-i „trădeze pe mincinoși" de cei care spuneau adevărul, apelând la *Facial Action Coding System* (FACS). Sistemul FACS, creat în anul 1978 de Paul Ekman și Wallace V. Friesen, permite analiza fiecărei expresii faciale prin descompunerea ei în unități (*action units*)[4]. Fiecărei unități îi sunt specifice relaxarea sau, dimpotivă, contracția unor mușchi la nivelul feței. Astfel, se pot surprinde micromișcări și dinamica acestora la nivelul feței la o analiză atentă a oricărei persoane-stimul și în acest experiment FACS avea valoarea de a proba că există diferențe reale, la nivelul expresiilor faciale, care pot fi identificate de un observator atent, între cei care mințeau și cei care spuneau adevărul. Analiza elementelor paralingvistice a relevat, de asemenea, diferențe sesizabile între subiecții care mințeau și cei care spuneau adevărul (în termeni de intensitate a vorbirii), deși un sistem similar FACS pentru analiza elementelor paralingvistice nu am întâlnit în literatura de specialiate și nici nu este descris de către experimentatori. Cercetătorii americani au conchis că analiza expresiilor faciale folosind FACS, cumulată cu analiza elementelor paralingvistice, permitea identificarea corectă a 86% dintre persoanele-stimul analizate. Altfel spus, în 86% dintre persoanele-stimul prezentate subiecții ar fi trebuit să identifice corect cine spune adevărul și cine minte doar prin analiza expresiilor faciale și a elementelor paralingvistice.

Spre deosebire de experimentele precedente, analiza rezultatelor a inclus sublinierea diferențelor între grupuri și, în cadrul fiecărui grup, între indivizi în ce privește abilitatea de a decodifica în mod corect dacă subiecții-stimul mint sau spun adevărul. În plus, subiecții evaluatori au primit un reper: li s-a spus că aproximativ jumătate dintre persoanele-stimul mint și jumătate spun adevărul. Această din urmă informație este utilă mai ales pentru subiecții

2. Propun traducerea termenului prin „falsă decodificare a elementelor negative".

3. Propun traducerea termenului prin „falsă decodificare a elementelor pozitive".

4. Instrumentul a cunoscut îmbunătățiri de-a lungul timpului, mai ales odată cu implicarea lui Joseph C. Harger care a dezvoltat un sistem computerizat de măsurare a expresiilor faciale. Noul instrument, propus de Paul Ekman, Wallace V. Friesen și Joseph C. Hager (2002) este utilizat în întreaga lume pentru măsurarea expresiilor faciale, demonstrând rolul programării asistate de calculator în analiza comportamentului nonverbal.

care, în general, subestimează sau supraestimează rata mincinoşilor, indiferent de situaţie, pentru că pleacă de la repere eronate. Spre exemplu, lucrătorii din poliţie şi cei din cadrul agenţiei de combatere a drogurilor au declarat că pleacă de la puncte de reper care supraestimează rata mincinoşilor, pentru că dintre cei pe care îi anchetează, o mare parte minte.

Experienţele de zi cu zi, inclusiv cele profesionale, ne fac adesea să luam ca reper un procent mult mai mic sau mult mai mare al mincinoşilor decât cel care există în realitate. Confruntată cu o situaţie fără precedent de plagiat al lucrărilor scrise acasă de către studenţi (mergând până la 60%) în anul universitar 2007–2008, am avut ulterior dificultăţi în a aprecia calitatea oricărei lucrări scrise, căutând, practic, pasajele care îl „trădau“ pe autor prin similaritatea ideilor cu lucrări consultate de mine anterior. Am procedat similar lucrătorilor din poliţie şi din cadrul brigăzii antidrog descrişi de Paul Ekman şi Maureen O'Sullivan, care porneau de la premisa că „toată lumea îi minte“ şi că tot ceea ce trebuie să facă este să găsească indiciile care să le probeze nesinceritatea.

Analizând rezultatele obţinute de cele şapte grupuri profesionale, Paul Ekman şi Maureen O'Sullivan au ajuns la concluzia că doar grupul format din membri ai Serviciilor Secrete Americane au performat peste şansă ($p < 0,03$), toţi membrii acestui grup identificând corect peste 30% dintre persoanele-stimul prezentate şi mai mult de jumătate dintre ei atingând un nivel de acurateţe de peste 70%. Performanţa superioră a acestui grup profesional este susţinută şi de numărul mare de membri (aproape o treime) care au reuşit o acurateţe de 80% şi peste, ceea ce se apropia practic de acurateţea maxim posibilă (dacă reamintim aici că prin utilizarea sistemului FACS autorii au menţionat că se puteau identifica în mod corect 86% dintre subiecţii-stimul). Pentru comparaţie, al doilea grup în ordinea performanţei obţinute, medicii psihiatri (care au performant însă, la nivel de grup, sub şansă), a avut numai 12% dintre membri cu nivel maxim de acurateţe (peste 80%). Rezultatele prezentate de cercetătorii americani arată că există diferenţe socio-profesionale care condiţionează acurateţea în decodificarea minciunii şi, foarte important, faptul că subiecţii îşi pot îmbunătăţi performanţele dacă devin parte, la un moment dat, dintr-un mediu profesional care îi stimulează ca atare. Intuitiv, putem presupune că experienţa în muncă duce la o creştere a acurateţei într-o sarcină de acest tip, mai ales că mediul profesional contribuie la educarea capacităţii de a decodifica minciuna, inclusiv prin oferirea de repere pertinente.

Rezultate interesante au apărut însă atunci când cercetătorii au încercat să pună în evidenţă diferenţele de gen, vârstă şi experienţă profesională: subiecţii care au avut cele mai bune rezultate şi au înregistrat acurateţe ridicată în decodificarea persoanelor-stimul au fost, în majoritate, persoane sub 40 de ani şi fără vechime mare în muncă. De fapt, experienţa în muncă a corelat negativ cu acurateţea în decodificarea minciunii, lucru înregistrat cu surprindere şi în cercetările anterioare (M. Zukerman, B.M. De Paulo şi R. Rosenthal, 1981). Paul Ekman şi Maureen O'Sullivan explică rezultatele obţinute prin faptul că majoritatea indivizilor din grupurile menţionate, după vârsta de 40 de ani şi după acumularea unui număr de ani de muncă (vârsta corelează cu experienţa în muncă, măsurată în numărul de ani de muncă), sunt mai puţin antrenaţi în activităţi de teren, în sarcini care implică interacţiunea cu alţii, în decodificarea situaţiilor de minciună-înşelătorie şi devin, treptat, ocupaţi cu munci strict de birou, activităţi administrative care nu mai antrenează competenţele dobândite iniţial. Dacă aşa stau lucrurile, înseamnă că abilitatea de a decodifica minciuna se poate antrena prin experienţa dobândită în mediile profesionale din care facem parte, dar poate regresa în timp dacă nu mai este susţinută de stimularea necesară.

Dacă experimentul prezentat vorbeşte practic de o competență în decodificarea minciunii (care trebuie şi poate fi antrenată), rezultatele arată că subiecții au dificultăți în a-şi evalua o astfel de abilitate: estimările propriilor performanțe realizate de subiecți cu privire la acuratețea în decodificarea minciunii, înainte şi după prezentarea persoanelor-stimul, nu au corelat cu modul în care aceştia au performat în realitate. Cu alte cuvinte, indivizii nu sunt capabili să se autoevalueze corect în termeni de abilitate de a-i decodifica pe cei care mint. Dacă rezultatele au fost analizate separat pentru cele şapte grupuri profesionale, s-a observat că subiecții din gupul celor care lucrau cu detectorul de minciuni au reuşit să se autoevalueze corect, opiniile cu privire la capacitatea lor de a identifica persoanele care mint, în general, corelând cu performanțele obținute în cadrul experimentului, iar grupul format din membri ai Serviciilor Secrete Americane au tins să-şi supraevalueze performanțele. Interesant este că subiecții care au reuşit să identifice corect expresiile faciale ale altor persoane-stimul într-o situație cu expunere limitată – 1/25 dintr-o secundă (sarcină performată doar de grupul adulților prezenți în experiment) au avut performanțe superioare în identificarea corectă a mincinoşilor. Sunt de părere că un astfel de rezultat susține odată în plus legătura dintre abilitatea de a decodifica minciuna şi competența în comunicarea nonverbală, termen expus în capitolul anterior. Antrenarea competenței în comunicarea nonverbală aduce cu sine sporirea capacităților de decodificare a elementelor nonverbale specifice minciunii şi performanțe superioare într-un experiemnt de tipul celui propus de Paul Ekman şi Maureen O'Sullivan. O astfel de ipoteză este susținută şi de faptul că subiecții care au declarat că au luat în considerare elemente nonverbale sau elemente nonverbale şi verbale în evaluarea persoanelor-stimul pentru a decide dacă acestea mințeau sau spuneau adevărul, au fost semnificativ mai acurați decât cei care au luat în considerare doar elemente legate de discursul verbal.

Vorbind de competența în decodificarea minciunii, se pune firesc întrebarea dacă aceasta este o abilitate care poate fi generalizată dincolo de situația experimentală concretă. Cu alte cuvinte, este vorba de o acuratețe în decodificarea minciunii în general sau, în funcție de minciunile pe care subiecții le spun, competențele pot fi diferite? Răspunsurile la această întrebare sunt contradictorii: pe de o parte, cercetători care susțin că indivizii care dovedeau competențe ridicate în identificarea mincinoşilor într-o situație (spre exemplu – jocul de poker, D.M. Hayano, 1980) erau constant mai buni în evaluarea mincinoşilor şi în alte situații; pe de altă parte, numeroase alte studii (R.E. Kraunt, 1980; M. Zukermn, R.E. Koestner, A. Alton, 1984) au arătat că, atunci când subiecții au primit feedback privind acuratețea evaluării după fiecare persoană-stimul, şi-au îmbunătățit capacitatea de a decodifica minciuna în situația experimentală dată, dar nu şi în alte situații experimentale de acelaşi tip. Pentru a tranşa discuția, Mark G. Frank şi Paul Ekman (1997) pornesc de la ideea că abilitatea de a decodifica minciuna poate fi generalizată dacă se folosesc situații experimementale cu miză ridicată. Concret, în realitatea înconjurătoare nevoia de identificare a mincinoşilor şi, respectiv, nevoia de a minți sunt sarcini puternic motivante când miza descoperirii adevărului este mare atât pentru subiectul-stimul (cel care minte) cât şi pentru subiectul evaluator (cel care încearcă să-l prindă): jocul de poker, situația de interogatoriu pentru prinderea infractorilor etc. Experimentele, de cele mai multe ori, susțin cei doi cercetători americani, nu s-au preocupat de miza asociată minciunii, plecând în general de la situații cu miză mică: subiecți care trebuiau să declare că plac o persoană indiferent dacă o plăceau sau nu, situația în care simțeau o emoție (spre exemplu teamă) şi trebuiau să ascundă aceasta etc. Firește că atunci când unei minciuni îi este asociată o miză mare, cel care minte

trebuie să „se străduiască“ în plus pentru ascunderea adevărului; el ştie că odată prins costurile vor fi importante. Acestei tensiuni suplimentare îi este asociată o creştere a intensităţii emoţionale, peste nivelul mediu: ruşinea, vinovăţia, teama de a nu fi prins favorizează acele scăpări nonverbale despre care Paul Ekman şi Wallace V. Friesen (1969) vorbeau, *nonverbal lekeage* (elemente nonverbale, care scapă controlului voluntar), facilitând decodificarea lor de către un receptor care este, la rându-i, motivat de miza mare a situaţiei. În sprijinul unei asemenea ipoteze, Mark G. Frank şi Paul Ekman (1997) susţin că subiecţii-stimul puternic motivaţi să mintă au fost mai uşor decodificaţi decât subiecţii slab motivaţi. Experimentele celor doi cercetători au arătat că abilitatea unei persoane de a decodifica minciuna într-o situaţie cu miză mare corelează cu abilitatea sa de a decodifica minciuna într-o altă situaţie experimentală cu miză mare, deci se poate vorbi de generalizarea capacităţii indivizilor de a decodifica minciuna, cel puţin de la o situaţie cu miză importantă la alta, abilitate care este strâns legată de competenţa în comunicare nonverbală a subiecţilor, în general. Concret, în experimentele conduse de Mark G. Frank şi Paul Ekman, unde subiecţii-stimul trebuiau să mintă, în situaţii cu miză importantă, 90% dintre cei care mineau au încercat sentimente negative şi numai 30% dintre cei care spuneau adevărul au trăit astfel de emoţii, fapt care a condus, în opiniile autorilor, la o identificare acurată a mincinoşilor de către subiecţii evaluatori. În plus, cu cât subiecţii evaluatori dovediseră anterior o competenţă nonverbală ridicată în decodificarea emoţiilor, cu atât performanţa lor a fost superioară în evaluarea corectă a persoanelor-stimul care mineau. Însă, dacă situaţia de ascundere a adevărului nu reuşeşte să inducă o intensificare a emoţiilor încercate de persoanele-stimul, atunci evaluatorii se vor baza exclusiv pe elemente nonverbale care ţin de cogniţie (cuvintele pe care le foloseşte subiectul analizat, mărimea pauzelor, erorile pe care le face, inconsistenţele în limbaj), iar acestea sunt mult mai dependende de context decât reacţiile emoţionale, conducând, în ansamblu, la o competenţă în decodificarea minciunii care nu poate fi generalizată dincolo de contextul particular al situaţiei analizate (Mark G. Frank şi Paul Ekman, 1997, 11). Astfel, autorii sugerează existenţa unei abilităţi în decodificarea minciunii, unitare, similară socialibilităţii, conpetenţei verbale sau competenţei matematice, abilitate strâns legată de competenţa în comunicare nonverbală, măsurată prin performanţa în decodificarea micro-mişcărilor faciale specifice diferitelor emoţii, şi, în particular, prin performanţele la testul PONS, pe care l-am prezentat în capitolul anterior. În concluzie, Mark G. Frank şi Paul Ekman propun, pentru slujbe care reclamă decodificarea minciunii, fie selectarea subiecţilor care înregistrează competenenţele menţionate (fapt care presupune testarea acestora şi construirea de teste specifice), fie antrenarea subiecţilor pentru a obţine o competenţă în comunicarea nonverbală superioară în ceea ce priveşte recunoaşterea expresiilor faciale (şi a elemenelor nonverbale în general) specifice diferitelor tipuri de emoţii.

Revenind la conceptul de *nonverbal lekeage*, P. Ekman şi Wallace V. Friesen observau că indivizii pot controla mai uşor elementele nonverbale la nivelul feţei (expresiile faciale) şi mai puţin elementele nonverbale la nivelul picioarelor şi zonei inferioare a corpului, trunchiul deţinând, din acest punct de vedere, o poziţie intermediară. Ca urmare, cercetările în domeniul minciunii (M. Zukerman, B.M. DePaulo şi R. Rosenthal, 1981; P. Ekman şi W.V. Friesen, 1969) au arătat că indivizii erau mai acuraţi în decodificarea minciunii când vedeau doar corpul şi nu faţa persoanei-stimul, comparativ cu situaţia în care putea vedea persoana în ansamblul ei (faţă şi corp). Expresia facială a unui posibil interlocutor ne poate induce în eroare sau, mai bine spus, poate induce în eroare un observator neantrenat, deşi atenţia acordată micro-mişcărilor feţei poate

fi esențială în decodificarea minciunii, pentru că acestea (spre exemplu micro-mișcările care antrenează mușchiul feței numit *orbicularis oculis*, mușchi ce produce ușoare „riduri" în colțul ochilor) nu pot fi voluntar controlate de către indivizi.

Modelul „scăpărilor nonvebale" propus de Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1969) se încadrează în direcția abordării dramaturgice propusă de Erving Goffman cu zece ani mai devreme, care făcea distincția între „fața oferită" (imaginea despre sine pe care subiectul vrea să o ofere celorlalți) și „fața etalată" (imaginea individului receptată de cei din jur). Expresia „oferită", folosind elemente verbale și nonverbale, poartă semnificații împărtășite, de la sine înțelese și are valoare ritualică. Expresia „etalată", generată în special de manifestări nonverbale, are scopul de a transmite informații suplimentare, tratate, de asemenea, ca intenționate și pe baza cărora ceilalți își construiesc primele impresii. Fața „oferită" și cea „etalată" nu comunică neapărat informații convergente, dar individul, într-un proces de „management al impresiei", încearcă să producă interlocutorului o convergență între cele două expresii. Expresia „etalată", susține E. Goffman (1959/2003, 32), este cea care scapă controlului voluntar, este adesea neintenționată și putenic legată de context. Dar elementele „etalate" sunt cele care validează elementele „oferite" și asigură credibilitatea impresiilor formate, la nivelul interlocutorului. E. Goffman are în vedere relația dintre elementele verbale și cele nonverbale, analiza sa fiind centrată pe elementele nonverbale de gestionare a impresiilor. Așadar, conceptul de *nonverbal lekeage* își are originea în sociologia dramaturgică goffmaniană și meritul deosebit al lui Paul Ekman și al colaboratorilor săi este de a-l fi pus în evidență în cercetări experimentale. Mișcările faciale ușor de identificat, cele care „sar în ochi", sunt și cel mai ușor de controlat, fac parte din „fața oferită" de individ, pe când micro-mișcările, care „șoptesc", sunt cele dificil de controlat (și dificil de sesizat pentru un observator neantrenat), putând mări discrepanța dintre „fața oferită" și „fața etalată" de interlocutor (P. Ekman și W.V. Friesen, 1969, 98).

Concluzionând, fața (expresiile faciale) este pregătită să mintă cel mai ușor, dar și să-l trădeze pe individ. Având în vedere acest paradox, evaluatorul antrenat, care știe „cum să privească" și „la ce să se uite atent", va fi mai acurat decât observatorul naiv.

Pentru a ilustra un astfel de microelement la nivelul feței care scapă controlului voluntar și care poate avea un rol important în decodificarea minciunii, Paul Ekman, Wallace V. Friesen și Maureen O'Sullivan (1998) analizează rolul diferitelor tipuri de zâmbet într-o situație în care persoanele-stimul mai întâi spun adevărul, descriind emoții pozitive, și apoi mint, descriind emoții pozitive când în realitate simt emoții negative. Experimentul pune în evidență distincția între „zâmbetul real" și „zâmbetul fals".

Zâmbetul real, potrivit celor trei cercetători, este zâmbetul care reflectă o emoție pozitivă resimțită și declarată de subiect și se caracterizează, în general, prin acțiunea a doi mușchi: marele zigomatic, care acționează ridicând colțurile gurii spre centrul obrajilor, și *orbicularis oculi,* mușchi ce acționează prin ridicarea ușoară a bărbiei și strângerea pielii în jurul ochilor (Figura 7.2).

Fig. 7.2. *Zâmbet real: modificarea expresiei faciale sub acțiunea mușchilor* orbicularis oculis *și marele zigomatic*

În schimb, zâmbetul fals, creat speciat pentru a convinge pe ceilalți de existența unei emoții, care nu este resimțită în mod natural, comportă două variante: afișarea unui zâmbet fals, când persoana nu simte nimic, dar vrea să-l convingă pe interlocutor că trăiește o stare pozitivă; și varianta în care este vorba de „un zâmbet mascat" – subiectul trăiește o emoție puternic negativă, dar vrea să ascundă aceasta și să se transforme într-un *performer* (în termeni goffmanieni), care pare a simți o emoție pozitivă. Un exemplu sugestiv ar fi anunțul dat unui coleg despre o reușită personală: interlocutorul poate să fie total neinteresat, afișând un zâmbet fals, care nu are corespondență într-o trăire emoțională, sau poate afișa un zâmbet mascat, încercând să ascundă o emoție negativă: invidia, revolta. Zâmbetul mascat combină micro-mișcări faciale specifice zâmbetului real (modificări produse de marele zigomatic) cu micro-mișcări faciale specifice emoției negative pe care subiectul vrea să o ascundă: spre exemplu „revolta", emoție din aceeași familie cu „dezgustul" (dacă adoptăm teza familiilor de emoții care se contruiesc în jurul celor considerate fundamentale, propusă de Paul Ekman, 1993). Dacă într-adevăr subiectul afișează un zâmbet care ascunde dezgustul, atunci, personal consider că în locul strângerii ușoare a pielii în jurul ochilor (ca în cazul zâmbetului real), vom avea o ușoară strângere a pielii la baza nasului, specifică expresiei faciale a dezgustului (Figura 7.3).

Fig. 7.3. *Expresie facială tipică pentru dezgust, cu strângerea ușoară a pielii la baza nasului*

Paul Ekman, Wallace V. Friesen și Maureen O'Sullivan (1998, 417) sunt de părere că o micro-mișcare facială care trădează ușor dezgustul este ridicarea buzei superioare, cauzată de mușchii *levator labii superioris*, și, în general, indicatori ai unei emoții negative resimțite de subiect, când acesta încearcă să afișeze o stare emoțională pozitivă, se pot observa prin analiza mușchilor triangulari care (acționând în sens invers marelui zigomatic – muschi, de asemenea, imposibil de controlat) trag colțurile gurii în jos, așa cum se poate observa în Figura 7.4.

Fig. 7.4. *Zâmbet fals prin ascunderea unei stări emoționale negative, semnalată de mușchii triangulari care trag colțurile gurii în jos și prin lipsa modificărilor cauzate de mușchiul* orbicularis oculis*, la nivelul ochilor*

Rezultatele experimentelor conduse de P. Ekman, W.V. Friesen și M. O'Sullivan (1998) au arătat că, în situația în care subiecții mințeau, declarând o stare emoțională diferită de cea pe care o trăiau de fapt, indicii nonverbale puteau fi decodificate ușor prin analiza tipului de zâmbet pe care îl afișau: mai multe zâmbete false sau mascate în situația de înșelătorie și mai multe zâmbete care păstrau trăsăturile zâmbetului real, pentru situația în care spuneau adevărul.

Dacă expresiile faciale ne trădează atunci când mințim, ce putem spune despre gesturile mincinoșilor? Există un *pattern* al comunicării gestuale care îi diferențiază pe cei care mint de cei care spun adevărul? De acest aspect s-a preocupat un grup de cercetători din Italia și Marea Britanie (L. Caso, F. Marichiolo, M. Bonaiuto, A. Vrij și S. Mann, 2006), punând în evidență categorii de gesturi care sunt mai frecvent utilizate de indivizi când mint decât atunci când spun adevărul și realizând o trecere în revistă utilă a cercetărilor care leagă decodificarea minciunii de analiza unor gesturi specifice.

Trebuie menționat aici că, în analiza relației dintre gesturi și minciună, cercetătorii au avut în vedere, în special, clasificarea gesturilor propusă de Paul Ekman și Wallace V. Friesen (1969), prezentată pe larg în Capitolul 4 al acestei lucrări. Distincția între: embleme (gesturi care substituie cuvinte, sintagme sau propoziții), ilustratori (gesturi care însoțesc și completează mesajul verbal), expresii faciale (*affect display*), reglatori (gesturi care mențin și controlează interacțiunea cu interlocutorii) și, respectiv, adaptori (gesturi pe care le performăm stereotip în condiții de concentrare psihică) reprezintă, în opinia mea, unul dintre criteriile frecvent utilizate pentru clasificarea gesturilor în cercetările experimentale. Astfel, B.M. DePaulo și colaboratorii săi (2003), realizând o metaanaliză a studiilor privind relația dintre gesturi și minciună, ajung la

concluzia că mincinoşii folosesc mai puţine gesturi de tip ilustrator decât cei care spun adevărul, ca urmare a importanţei acordate argumentelor de tip verbal, atenţiei deosebite acordate argumentării şi necesităţii de a menţine controlul, care conduc la o scăderea a gesturilor de tip ilustrare, ce dau expresivitate mesajului transmis. Încercarea mincinoşilor de a-i convinge pe ceilalţi de adevărul celor spuse poate antrena, într-adevăr, o grijă sporită de a „nu face ceva greşit", de a „nu lăsa să scape" elementele nonverbale care i-ar putea trăda, aspect care se poate traduce într-o utilizare mai restrânsă şi mai puţin frecventă a ilustratorilor.

Deşi, la nivelul simţului comun, realizăm că o concentrare excesivă a emiţătorului pe mesajul cognitiv se traduce într-o creştere a mesajelor de tip adaptor şi, în special self-adaptor, adică o creştere a frecvenţei gesturilor stereotipe, cercetările experimentale nu au reuşit să pună în evidenţă diferenţe între frecvenţa uilizării adaptorilor (şi nici self-adaptorilor – gesturi de autoatingere, stereotipe şi/sau de autoîngrijire practicate în situaţii de încărcare psihică) între persoanele care mint şi cele care spun adevărul.

Fiind o iubitoare a meciurilor de tenis din circuitul ATP, am observat self-adaptori care apar în mod obsesiv la anumiţi jucători înainte de a servi mingea. Ele nu trec neobservate pentru comentatorii sportivi şi publicul fidel, fiind de fapt modalităţi ritualice ale jucătorilor de a se elibera de tensiunea jocului. Este evident că aceste gesturi, performate în mod normal minimal în spaţiul public, sunt rezultatul unei intense concentrări cognitive a jucătorilor care antrenează o diminuare a controlului voluntar la nivelul gesturilor. Cunoscuta jucătoare de tenis Maria Sharapova îşi aşează permanent o şuviţă imaginară după ureche înainte de a servi, iar jucătorul spaniol Rafael Nadal aproape că nu începe să servească fără un gest stereotip de aşezare a pantalonilor.

Fig. 7.5. *Gesturi de self-adaptor la jucătorii de tenis*

Consider că adaptorii joacă un rol esenţial în stabilirea gradului de concentrare cognitivă a individului şi ar putea face distincţie între cei care mint şi cei care spun adevărul. Letizia Caso şi colaboratorii săi (2006) sunt de părere că studiile experimentale nu au reuşit să pună în evidenţă astfel de diferenţe pentru că au utilizat situaţii experimentale cu miză mică sau moderată şi că, într-o situaţie experimentală în care minciunii îi este asociată o miză importantă, diferenţele în apariţia gesturilor de tip self-adaptor îi pot trăda pe cei care mint. Subscriu acestui punct de vedere şi adaug faptul că, atunci când ambele categorii de persoane – atât cele care mint, cât şi cele care spun adevărul – sunt concentrate într-un efort cognitiv intens, diferenţele în utilizarea adaptorilor nu mai transpar.

Ce aduc nou L. Caso, F. Marichiolo, M. Bonaiuto, A. Vrij și S. Mann (2006) este o analiză a diferențelor în comunicarea gestuală între cei care mint și cei care spun adevărul, bazându-se pe o altă clasificare a gesturilor, cea propusă de D. McNeill (1985), care distinge între: 1) gesturi iconice – spre exemplu desenarea, cu ajutorul mânilor, a formelor unor obiecte care sunt menționate în discursul verbal; 2) gesturi metaforice – utilizarea mâinilor pentru a desena în aer forme care redau o idee abstractă sau o metaforă din cadrul discursului verbal; 3) gesturi deictice[5], de demonstrare, arătare a unui obiect sau a unei persoane; 4) gesturi ritmice – care apar cu o succesiune ritmică în cadrul discursului și accentuează momentele importante ale acestuia (celebrul „dat din mână" al lui Nicolae Ceaușescu, în discursurile adresate mulțimii, gest care se accentua în frecvență și intensitate pe parcursul discursului, subliniind momentele cu intensitate deosebită, când mulțimea trebuia să aclame, este un bun exemplu de gest ritmic); 5) gesturi coezive, de asemenea repetitive, care dau continuitate și leagă între ele diferitele părți ale discursului, asigurându-i coerența. Rotirea și împreunarea mâinilor, ridicarea unui deget și apoi succesiv a celorlalte asigură permanent interlocutorii că emițătorul are un discurs structurat, în care părțile se leagă între ele, că există o continuitate și o coerență în ceea ce transmite acesta.

Având în vedere această taxonomie, autorii menționați demonstrează experimental că, spre deosebire de cei care spun adevărul, subiecții care mint folosesc mai multe gesturi metaforice, mai puține gesturi deictice și un număr mai mic de self-adaptori. Utilizarea redusă a self-adaptorilor este pusă pe seama constantei încercări a celor care mint de a nu iniția comportamente care ar părea „suspecte" și a faptului că subiecții se aflau într-o situație experimentală cu miză mică (deci controlul, fie și parțial al elementelor nonverbale, era facil). Gesturile ritmice sau coezive nu au discriminat semnificativ între cei care mințeau și cei care spuneau adevărul.

L. Caso, F. Marichiolo, M. Bonaiuto, A. Vrij și S. Mann (2006) surprind, de asemenea, rolul creșterii suspiciunii, din partea intervievatorului, asupra performanței în decodificarea minciunii. Teoretic, în fața unui receptor care se arată din ce în ce mai suspicios, mincinoșii ar trebui să aibă dificultăți în menținerea controlului (inclusiv asupra elementelor nonverbale), favorizând, per ansamblu, performanțe superioare în decodificarea minciunii din partea unor subiecți evaluatori. În realitate însă se produce ceea ce autorii numesc *eroarea Otello*, prin creșterea nivelului de suspiciune, și cei care spun adevărul trăiesc o stare de tensiune suplimentară (crește pericolul estimat de a nu fi crezuți), fapt care se traduce în performanțe în identificarea minciunii, comparabile cu situația în care nivelul suspiciunii era moderat. Așadar, concluzionează autorii, utilizarea creșterii nivelului de suspiciune în interogatoriile polițienești nu dă întotdeauna rezultatele scontate.

De ce s-au obținut rezultate contradictorii în cercetările privind decodificarea minciunii?

Am prezentat, încă de la începutul acestui capitol, dificultățile asociate oricărei cercetări care își propune să evalueze abilitatea indivizilor de a-i decodifica în mod corect pe cei care mint: în primul rând dificultățile de a defini minciuna și de a distinge între tehnicile asociate ei. Orice

5. O traducere adecvată a termenului *deictic gestures* ar putea fi „gesturi ostentive", de arătare a obiectelor, persoanelor la care se face referire în discursul verbal.

încercare de a pune în evidență „scăpări verbale“ sau „nonverbale“ ale celor care mint este sortită eșecului, dacă aceștia cred că spun adevărul sau cred că este în definiția situației că nu ar trebui să dea un altfel de răspuns. În plus, am arătat că pentru a-i decodifica în mod corect pe cei care mint, ar trebui să știm ce anume emoție încearcă aceștia: rușine, vinovăție, teamă sau plăcere, pentru a căuta elementele nonverbale specifice emoțiilor menționate. În sfârșit, am văzut faptul că abilitatea de a decodifica minciuna poate fi generalizată dincolo de situația particulară în care are loc experimentul, numai în cazul minciunilor cu miză mare, și că părți diferite ale corpului ne pot „trăda“ mai ușor sau mai greu, distingând astfel între observatorul antrenat în decodificarea minciunii și observatorul naiv. În plus, cele mai multe cercetări nu au distins între performanța indivizilor în a-i identifica pe cei care mint, *versus* performanța în a-i identifica pe cei care spun adevărul, adică între „falsa decodificare a elementelor negative“ și „falsa decodificare a elementelor pozitive“, erori expuse anterior. Aldert Vrij (2000), analizând peste 40 de studii privind decodificarea minciunii, arată că, în timp ce cei care mințeau au fost decodificați corect în medie, în proporție de 44% (sub șansă), acuratețea în decodificarea celor care spuneau adevărul a fost, în medie, în jur de 67%. Aceste date susțin „eroarea persoanei pozitive“, adică tendința indivizilor de a-i percepe pe ceilalți ca buni, onești, eroare formulată în teoriile privind percepția persoanei și care poate explica rezultatele modeste ale subiecților în sarcinile privind decodificarea minciunii. În plus, cel mai adesea indivizii pleacă de la false presupoziții privind elementele nonverbale care cred că îi trădează pe mincinoși. O asemenea presupoziție, semnalată de Aldert Vrij și identificată de mine și în rândul studenților din România, este aceea că mincinoșii nu privesc „spre interlocutor“, ci evită privirea acestuia. Acest indicator nu a dovedit a avea o importanță semnificativă în studiile experimentale privind identificarea corectă a mincinoșilor și, spune autorul olandez, atunci când subiecții au fost îndemnați să ignore o asemenea presupoziție și să acorde mai multă atenție duratei mesajului, întârzierii răspunsului, pauzelor, fluenței discursului, gesturilor de tip adaptor și ilustrator, aceștia și-au îmbunătățit performanțele în identificarea persoanelor-stimul care mințeau până la 70% (în condițiile în care au ținut seama de ele, fiindcă s-a constatat o inerție a subiecților de a apela la vechile scheme mentale). În plus, când A. Vrij a condus experimente în care a oferit indicații subiecților la ce anume să fie atenți (faptul că subiecții care mint întârzie răspunsul, folosesc mai mult „ăăă“ și „îîîî“, intensitatea vorbirii este diminuată, folosesc mai puține gesturi ilustratoare și, în general, mai puține gesturi cu mâinile, decât cei care spun adevărul) și subiecții-stimul au fost prezentați paralel în două situații filmate – una în care mințeau și cealaltă în care spuneau adevărul, acuratețea decodificării minciunii s-a îmbunătățit până la 75%. Cercetările sale sunt un exemplu despre cum ar trebui să se desfășoare un training care să urmărească sporirea abilităților participanților în decodificarea minciunii.

Aldert Vrij, Katherine Edwars, Kim P. Roberts și Ray Bull (2004) surprind faptul că unul dintre motivele pentru care studiile privind decodificarea minciunii au produs rezultate neconcludente este ignorarea raportului dintre elementele verbale și cele nonverbale. Astfel, cei patru cercetători au comparat performanțele obținute de lucrători profesioniști în decodificarea minciunii, utilizând comparativ trei metode de decodificare: 1) analiza elementelor nonverbale afișate de persoanele-stimul (gesturi, zâmbet, direcția și, respectiv, evitarea privirii, accentul în timpul vorbirii și ritmul vorbirii etc.); 2) analiza conținutului discursului verbal, folosind o modalitate de analiză a conținutului comunicării numită *Content Based Criteria Analysis*

(CBCA)[6]; 3) măsurarea reacțiilor fiziologice ale persoanelor-stimul cu ajutorul poligrafului. Rezultatele, prezentate în Tabelul 7.1, arată un nivel comparabil al acurateței prin folosirea separată a celor trei metode, cu creșterea semnificativă a acurateței în situația când sunt luate în considerare atât elementele verbale, cât și cele nonverbale (prin combinarea metodelor).

Tabelul 7.1. *Performanțele obținute în decodificarea minciunii, comparativ pentru tehnica analizei elementelor nonverbale, analiza conținutului discursului verbal (CBCA) și, respectiv, tehnica utilizării poligrafului* (Sursa: A. Vrij, K. Edwards, K.P. Roberts și R. Bull, 2004, 252)

	Nivelul acurateței (% dintre subiecții-stimul analizați)		
	Persoane care spuneau adevărul	Persoane care mințeau	Total
Analiza elementelor nonverbale	70,6%	84,6%	78,0%
CBCA	64,4%	79,5%	72,6%
Poligraf	70,6%	64,1%	67,1%
elemente nonverbale	76,5%	84,6%	80,8%

Deși folosirea împreună a celor trei metode a generat cele mai bune performanțe în decodificarea minciunii, evitând erorile *false positive* și *false negative*, trebuie să remarc faptul că adoptarea fiecăreia dintre cele trei metode a produs performanțe peste șansă, semnificative din punct de vedere statistic pentru probabilitatea de eroare $p < 0,01$, dovedind, o dată în plus, că decodificarea minciunii prin folosirea elementelor nonverbale este o tehnică validă, cel puțin pentru un observator antrenat sau care a dobândit o competență sporită în comunicarea nonverbală.

Elemente nonverbale ce pot fi decodificate la cei ce mint

Poate una dintre cele mai complete cercetări care lămurește problema elementelor verbale și nonverbale semnificative în decodificarea minciunii este cea condusă de B.M. DePaulo, J.J. Lindsay, B.E. Malone, L. Muhlenbruk, K. Charlton și H. Cooper (2003), care au realizat o metaanaliză a studiilor ce tratează acest subiect, ajungând la evaluarea rolului a 158 de elemente nonverbale și verbale. Anexa C prezintă o parte dintre aceşti indicatori care au fost analizați în studiile privind decodificarea minciunii (elemente verbale, nonverbale și mixte), valorile pozitive având ca semnificație faptul că elementul respectiv se regăsește mai frecvent în cazul mincinoşilor decât în cazul celor care spun adevărul, iar valorile negative asociate având semnificația că elementul se regăsește mai puțin frecvent în cazul celor care mint, comparativ cu cei care spun adevărul. Valorile *d* peste 0,5 sunt considerate semnificative din punct de vedere statistic (B.M. DePaulo, 2003, 89). Analizând rezultatele obținute, distingem șase elemente care îi diferențiază semnificativ pe cei care mint de cei care spun adevărul:

6. Această metodă, creată în Germania de către M. Steller și G. Köhneken (1989), a fost folosită inițial pentru a evalua declarațiile copiilor de vârstă mică, victime sau martori ai unor infracțiuni. Pe scurt, metoda se bazează pe evaluarea prezenței sau absenței a 19 criterii în conținutul discursului verbal al unui subiect.

1. Mincinoşii afişează mai multe schimbări la nivelul picioarelor (mai multe modificări ale poziţiei picioarelor (d = 1,05). Acest rezultat susţine modelul propus de Paul Ekman, care stipula că picioarele scapă mai uşor controlului voluntar decât faţa sau trunchiul.
2. Mincinoşii prezintă schimbări mai dese ale pupilei (d = 0,90)
3. Mincinoşii par mai indiferenţi sau mai puţin preocupaţi (d = 0,59). Acest indicator cuprinde elemente mixte verbale şi nonverbale şi face parte din încercarea subiectului de a controla mesajul transmis, de a nu „lăsa să scape" informaţii nedorite despre el, este practic o strategie de management al impresiei.
4. Persoanele care spun adevărul afişează mai multe zâmbete reale, cu marele zigomatic şi *orbicularis oculis* modificând expresia facială (d = -0,66).
5. Persoanele care spun adevărul sunt mai cooperante (d = -0,66). Este vorba, din nou, de un indicator mixt, care înglobează elemente verbale şi nonverbale.
6. Persoanele care spun adevărul au reacţii verbale şi nonverbale mai rapide, mai prompte (d = -0,55). Rezultatul este consistent cu cel obţinut de Aldert Vrij (2000), care susţinea că întârzierea răspunsului este un element demn de luat în seamă în analiza minciunii.

Analizând rezultatele studiului condus de B.M. DePaulo şi colaboratorii săi, Maureen O'Sullivan (2005, 225) observă că „discrepanţa între mesajele verbale şi cele nonverbale", indicator invocat adesea de cercetători ca fiind central în surprinderea celor care mint, nu ocupă aici o poziţie centrală. Ambivalenţa, trăsătură care se referă, în opinia lui B.M. DePaulo şi a colaboratorilor săi, la discrepanţa între mesajele transmise de sursă pe diferite canale (spre exemplu vizual – prin expresia facială şi auditiv – prin tonul vocii), a discriminat moderat între mincinoşi şi cei care spuneau adevărul (d = 0,34). Metaanaliza condusă de B.M. DePaulo, dezvoltă ideea conform căreia mincinoşii utilizează semnificativ mai puţine gesturi ilustratoare comparativ cu cei care spun adevărul (d = -0,14) şi, de asemenea, mincinoşii utilizează, în general, mai puţine gesturi cu mâinile (d = -0,36).

O privire asupra Anexei C arată că mincinoşii sunt identificaţi mai uşor printre persoanele puţin cooperante, distante şi nepreocupate, care au răspunsuri uşor întârziate, ale căror reacţii nu par spontane, ci planificate, care manifestă ambivalenţă când mesajul este evaluat simultan pe mai multe canale de comunicare, par mai tensionaţi, mai nervoşi şi manifestă o oarecare rigiditate la nivelul comunicării gestuale.

Cuvinte-cheie

Decodificarea minciunii
Scăpări nonverbale (*nonverbal lekeage*)
Falsă decodificare a elementelor negative (*false negative*)
Falsă decodificare a elementelor pozitive (*false positive*)
Competenţă în decodificarea minciunii
Efectul Otello
Tehnici de minciună şi înşelătorie
Eroarea persoanei pozitive

Probleme recapitulative

Analizaţi definiţia minciunii dată de Paul Ekman. Exemplificaţi alte comportamente decât cele prezentate în text asupra cărora, conform acestei definiţii, ne este greu să ne pronunţăm dacă sunt sau nu mincinoase.

Este încălcarea unei promisiuni un comportament mincinos? În ce condiţii? Daţi câteva exemple care să susţină sau să infirme faptul că promisiunea încălcată poate fi considerată comportament mincinos.

În ce situații indivizii se pot înșela cu bună știință?

Realizați o scurtă investigație printre prietenii/colegii voștri. Încercați să aflați când au mințit ultima dată, ce anume i-a îndemnat să facă asta. Ce motiv au avut? Se încadrează motivele lor în cele sugerate de Paul Ekman? Puteți observa deosebiri între grupul de fete analizat și cel de băieți? Dar dacă cercetarea voastră s-ar desfășura pe grupuri de vârstă diferite?

Ce puteți spune despre abilitățile indivizilor de a decodifica minciuna? Poate fi o asemenea competență educată? Este o asemenea abilitate constantă în timp și se poate generaliza de la o situație la alta?

De ce credeți că cercetările privind decodificarea minciunii au obținut rezultate contradictorii?

Ce elemente nonverbale și nu numai ați lua în considerare în decodificarea unei persoane care minte? De ce?

Cum ați organiza un training pentru a îmbunătăți capacitatea cuiva de a decodifica persoanele care mint? Ce tip de informații ați transmite la un asemenea training?

Adina Chelcea și Septimiu Chelcea

Capitolul 8

În loc de încheiere: testați-vă competența nonverbală

Percepția persoanelor prin observarea posturii. Postura oferă indicii despre atitudinea față de persoane, evenimente și lucruri. Este asociată personalității și culturii. Normele sociale ne constrâng să adoptăm o poziție corporală în funcție de evenimentul la care participăm: în timpul slujbei religioase în biserică, stăm cu capul plecat sau în genunchi, pe bulevard, la plimbare, postura este relaxată. În conexiune cu gesturile, cu mimica și cu vorbirea, postura dezvăluie cine suntem și ce simțim cu adevărat.

T.R. Sarbin și C.D. Handryk (1953, *apud* M. Argyle, 1971, 273-275) au utilizat o serie de siluete schematice pentru a studia percepția persoanelor pe baza posturii. Folosind aceleași siluete schematice, vă propunem să vă verificați abilitatea de a decodifica semnalele nonverbale transmise de postură. Scrieți sub fiecare siluetă schematică trăsătura de personalitate sau emoția pe care i-o atribuiți (Figura 8.1).

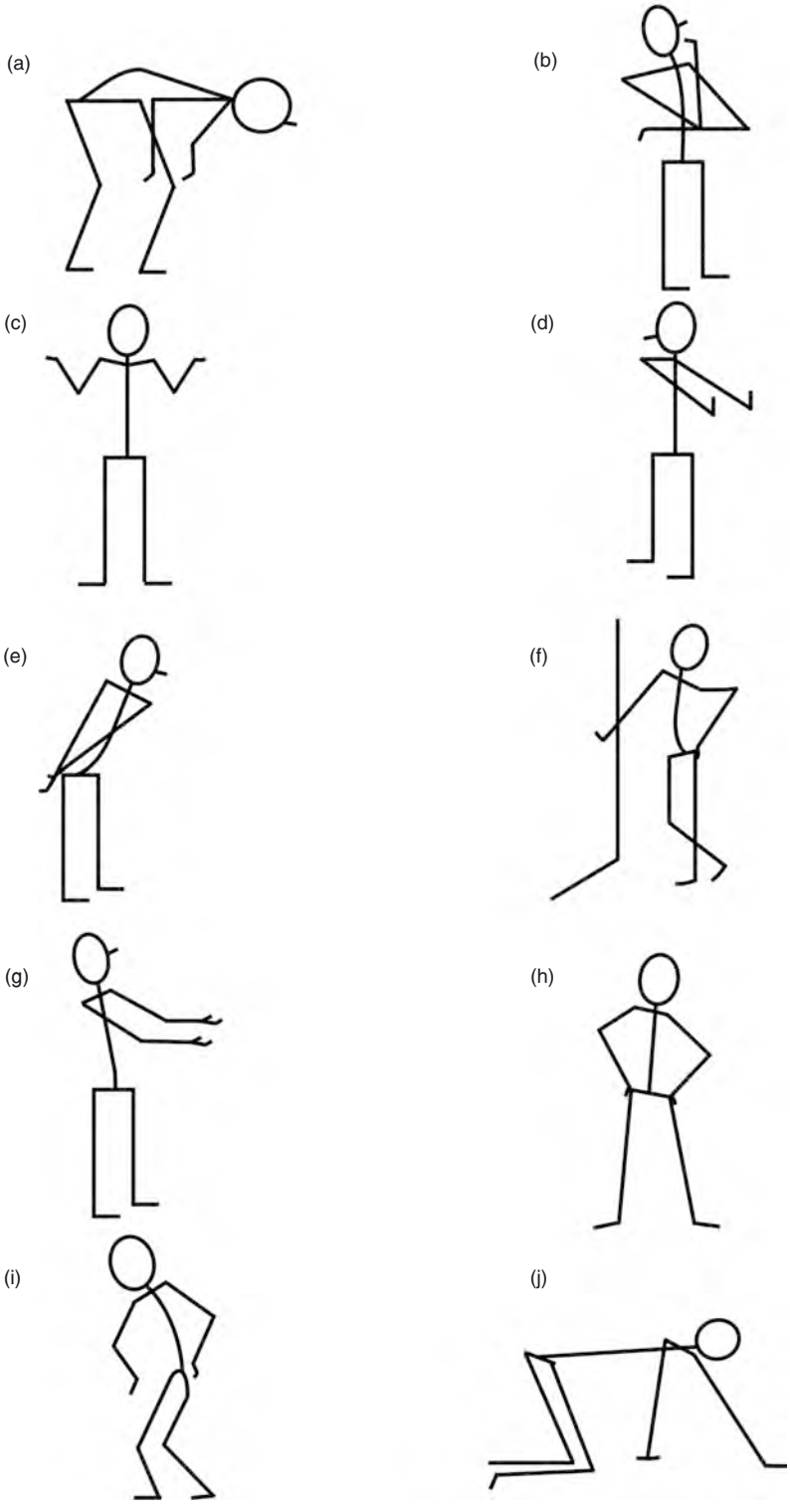
Iată atribuirile corecte: a) curios, indiscret; b) nedumerit; c) indiferent; d) refuz, respingere, neacceptare; e) a urmări cu atenție, a supraveghea; f) mulțumit de sine, suficient; g) a întâmpina cu bucurie, binevenit; h) hotărât, dârz, neclintit; i) ascuns, tainic, secret; j) scrupulos, atent, sistematic, meticulos, scrutător; k) atent; l) grijuliu, politicos, amabil, îndatoritor, prevenitor; m) mânios, violent, furios; n) excitat, emoționat, tulburat, agitat, nerăbdător; o) relaxat; p) surprins, dominant, suspicios; q) servil, plecat; r) timid, sfios, ruşinos, rezervat; s) gânditor, cugetător, cuminte, chibzuit; t) mișcat, jignit, afectat, artificial, căutat, prefăcut, fandosit, emfatic.

Dacă ați făcut mai mult de zece atribuiri corecte, vă puteți considera o persoană capabilă să interpreteze psihologia persoanelor pornind de la postură. Felicitări, dar nu uitați că, după antropologul Gordon Hewes (1957), în diferitele culturi există aproximativ 1000 de posturi.

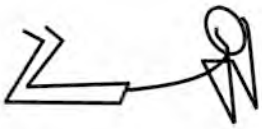
Vocea dezvăluie emoțiile. Primele cercetări care au pus în evidență relația dintre caracteristicile vocii și personalitate – aflăm de la Stephanie Gragg (2001) – datează din 1951 și le datorăm lui George Trager și Lee Smith. Perfecționarea tehnicilor de înregistrare și de analiză spectrală a vocii a dus la multiplicarea cercetărilor în domeniul paralingvisticii.

Se acceptă unanim că, pornind de la caracteristicile vocii, putem afla emoțiile pe care persoanele le trăiesc cu mai multă sau mai puțină intensitate. Stephanie Gragg a stabilit o corespondență între emoțiile de mânie, bucurie, tristețe și caracteristicile vocii (intensitate, înălțime, timbru, ritm, dicție). Încercați să completați Tabelul 8.1, referindu-vă la celelalte trei „emoții primare“: dezgust, teamă, surpriză.

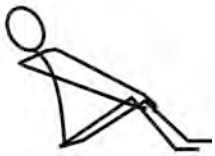
Fig. 8.1.



(k)



(l)



(m)

(n)

(o)

(p)

(q)

(r)

(s)

(t)

Tabelul 8.1. *Emoțiile primare și caracteristicile vocii* (după S. Gragg, 2001)

Emoțiile primare	Caracteristicile vocii				
	intensitate	înălțime	timbru	ritm	dicție
Mânie	puternică	ridicată	zgomotos	rapid	clară
Bucurie	puternică	ridicată	moderat	rapid	semiclară
Tristețe	slabă	joasă	sonor	lent	neclară
Desgust					
Teamă					
Surpriză					

Comunicarea nonverbală a emoțiilor. Charles Darwin (1972/1967, *passim*) a descris peste treizeci de expresii ale emoțiilor (suferința, neliniștea, mâhnirea, deprimarea, bucuria, devotamentul, îmbufnarea, hotărârea, neajutorarea, disprețul, dezgustul, vinovăția, rușinea, frica ș.a.m.d.).

Vom sintetiza trei dintre aceste descrieri: încercați să identificați emoțiile corespunzătoare.

1) Persoana care trăiește emoția „X“ ridică ambii umeri cu o mișcare rapidă, își îndoaie coatele strâns spre interior, își ridică mâinile deschise, întorcându-le spre interior, cu degetele desfăcute, având capul înclinat puțin într-o parte, sprâncenele ridicate, fruntea brăzdată de pliuri verticale și gura deschisă. Puteți spune despre ce emoție este vorba?

2) Emoția „Y“ se exprimă prin următoarele: fața este îndreptată spre ceruri, cu globii oculari întorși în sus, mâinile îndreptate în sus și cu palmele lipite, postura în genunchi.

3) Când unei persoane i se înroșește fața și venele de pe frunte și de pe gât i se dilată, când pieptul îi palpită și nările dilatate tremură, când „vocea îi rămâne în gât“ sau devine „tare, aspră sau discordantă“, când brațele cu pumnii strânși sunt ridicate, atunci, foarte probabil, persoana în cauză trăiește o emoție de „Z“

Iată corespondența dintre semnalele nonverbale și emoții stabilită de Charles Darwin: X – neajutorare, incapacitate; Y – sentimente pioase; Z – furie.

Expresia puterii absolute. Henric al VIII-lea, regele Angliei (1509–1547), a continuat politica de întărire a absolutismului, s-a separat de Biserica Catolică și, în 1535, a devenit șef al Bisericii Anglicane. Un an mai târziu, în 1536, pictorul său de curte, Hans Holbain cel Tânăr (1458–1543), i-a făcut faimosul portret, preluat în lucrările de specialitate (P. Collett, 2003/2005, 42; D. Morris, 1982/1986, 379 ș.a.) ca exemplu de postură exprimând puterea fizică și socială (Figura 8.2).

Dacă nu ați știi că Henric al VIII-lea a deținut puterea absolută în Anglia primei jumătăți a secolului al XVI-lea, după ce elemente posturale v-ați da seama că portretul este al unui om puternic atât din punct de vedere social, cât și fizic? Observați poziția picioarelor, coatele, umerii, direcția privirii și vestimentația personajului.

Fig. 8.2. *Hans Holbein cel Tânăr, „Henric al VIII-lea"* (1536, ulei pe pânză)

Tablou de familie. Pictorul şi sculptorul columbian Fernando Botero (n. 1932) se bucură de notorietate mondială atât ca artist, cât şi ca militant pentru drepturile omului. Multe dintre picturile sale transpun artistic scene din viața de zi cu zi a oamenilor simpli. Iată tabloul „Familie columbiană" (Figura 8.3).

Fig. 8.3. *Fernando Botero, „Familia columbiană"* (1999)

Ce semnale nonverbale arată că suntem în prezența tabloului unei familii tradiționale? Luați în considerare vestimentația, postura personajelor și dispunerea lor spațială.

Cum să cerem ajutor altora. Solicitați un mic împrumut unui coleg. Apoi, faceți aceasta față de un altul, folosind o ușoară atingere pe braț/pe umăr. Repetați cererea, direcționând de data aceasta privirea către interlocutor. În a patra situație folosiți atât atingerea, cât și direcționarea privirii. Folosiți aceeași formulă de adresare și analizați în care dintre cele patru situații ați avut mai mult succes. Țineți seama atât de caracterul favorabil, cât și de rapiditatea răspunsului. Ați avut mai mult succes cu solicitanții de sex feminin sau masculin? Cu cei din grupul din care faceți parte sau, mai degrabă, cu cei din celelalte grupuri?

Spațiile vorbesc. Observați, pe rând, distanța la care interacționează studenții în zilele obișnuite de curs, când se află pe holul facultății sau în sala de curs. Urmăriți câteva cupluri de studenți, pe rând, cum interacționează uzual în spații de diferite mărimi: în sala de curs, sala de seminar, holul facultății, pe stradă. Unde au interacționat cel mai aproape? Unde au interacționat cel mai departe? Puteți găsi o explicație?

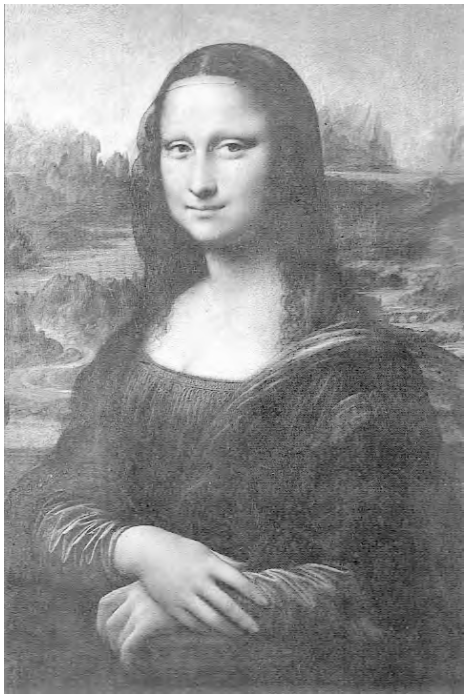
A păstra distanța. Inițiați o conversație, pe rând, cu o persoană apropiată (prietenă), cu una pe care o cunoașteți, dar nu foarte bine, și cu una necunoscută, toate de același sex. Apropiați-vă în zona distanței personale a interlocutorului. Ce reacții observați? Faceți același lucru pentru trei persoane de sex opus. Dintre cele două grupuri, care a înregistrat reacții mai puternice? Repetați experimentul, pe rând, într-un spațiu aglomerat și, respectiv, într-o încăpere goală.

Proximitate fizică = proximitate psihică. Într-o sală de lectură cu numeroase locuri libere, așezați-vă pe locul de lângă o persoană de sex opus, fără să inițiați conversații. Repetați acest lucru față de persoane cu diferite niveluri de atractivitate. În ce procent persoana vizată a inițiat o conversație cu dumneavoastră? Care dintre subiecți (cu nivel de atractivitate minimă, medie, ridicată) a inițiat conversații cu dumneavoastră? Analizați, de asemenea, tipul conversației inițiate din punctul de vedere al gradului în care viza persoana dumneavoastră pe o scară de la 1 la 7 (unde 1 reprezintă faptul că această conversație nu a avut legătură cu propria persoană, 7 – conversația s-a centrat pe informații despre propria persoană).

Zâmbetul Giocondei. Gioconda lui Leonardo da Vinci (1452–1519) este, foarte probabil, cea mai cunoscută pictură din lume (Figura 8.4).

Geniul Renașterii a lucrat la acest tablou, care o înfățișează pe soția negustorului florentin Francesco Giocondo, patru ani (1502–1506). Nu s-a despărțit de capodopera sa până la sfârșitul vieții: a purtat tabloul ca pe o comoară în peregrinările sale la Roma, Milano sau la Amboise, în Franța. Surâsul „leonardesc" – trist și rece, dureros și misterios, ce reunește un „timp pierdut" și „pune capăt unei fericiri secrete" – a fost interpretat de Sigmund Freud ca exprimând „tandrețea, cochetăria, voluptatea surdă, toate misterele unui suflet, ale unui spirit care ne oferă sclipirea, nu și esența sa, pe scurt, imaginea mamei pe care trebuie să o părăsească, dar a fost fatal constrâns să nu o uite niciodată" (*apud* I. Hasdeu, 1993, 3). Gioconda – spun unii critici de artă – este încarnarea întregii experiențe amoroase a umanității civilizate.

Fig. 8.4. *Mona Lisa* (*Gioconda*)



Zâmbetul enigmatic al Giocondei a inspirat zeci de imitații, dar și câteva ilustrații-parodie celebre, precum cele semnate de Rick Meyerowitz sau Günter Blum. Pictorul și sculptorul columbian Fernando Botero (n. 1932) a făcut, în 1977, portretul Giocondei la 12 ani. Tabloul, ulei și tempera pe pânză (211,5 x 195,5 cm), se află la Muzeul de Artă Modernă (MOMA) din New York. Privind cu atenție capodopera lui Leonardo da Vinci, încercați să descifrați ce vă comunică zâmbetul Giocondei?

Fig. 8.5. *Fernando Botero*, Monalisa, *1977*

Lupta tacită prin strângerea „prietenească" a mâinii. Se întâmplă să ni se întindă mâna dominator (cu palma orientată în jos), iar noi să nu considerăm ca legitimă atitudinea de superioritate a celuilalt. Cum să procedăm pentru a marca acest lucru? Cel mai simplu ar fi să încercăm să aducem palma celuilalt în poziție verticală. Ușor de zis, mai greu însă de realizat, fără ca acest lucru să nu bată la ochi. Alain Pease (1981/1993, 55) propune următoarea ieșire din situație, dezarmându-l pe celălalt: concomitent cu întinderea mâinii să facem cu piciorul stâng un pas înainte, apoi să aducem în față piciorul drept și să ne întoarcem puțin spre stânga. De ce este eficace această strategie? (Răspuns: pentru că, urmând sfatul lui Alain Pease, pătrundem civilizat în zona intimă a celuilalt – vezi zonele de distanță Hall – și îi producem același disconfort psihic pe care respectiva persoană ni l-a pricinuit nouă, arătându-i că avem statusuri sociale egale).

Ce știu (sau nu știu) agenții comerciali. Când un agent comercial vizitează la domiciliu un posibil cumpărător, fără a se fi anunțat în prealabil, și are inițiativa de a saluta prin întinderea mâinii, credeți că își sporește șansele de a vinde marfa?

Numai dominanță? În urmă cu ceva timp – era în vara anului 2004 – am asistat la susținerea unei teze de doctorat. Teza, excelentă, de altfel, aborda problema comunicării în tranziția postcomunistă din România. Am intrat în sala în care urma să aibă loc examenul de doctorat cu cinci minute înainte de ora fixată. Mai erau câțiva invitați: profesori universitari, rude ale doctorandei, colegi – cum se obișnuiește în astfel de cazuri. Rămăseseră, totuși, multe scaune libere. Nu știam cine face parte din comisia de examen, dar am aflat imediat. Unul dintre profesori se cățărase cu posteriorul pe masa destinată comisiei, stătea cu picioarele lejer desfăcute și dădea sfaturi doctorandei de se auzeau și din afara sălii. Presupunerea mea că respectivul face parte din comisia de doctorat s-a confirmat când a început examenul, dar nici acum nu sunt sigur dacă „specialistul în științele comunicării", prin gesturi și postură, voia să-și sublinieze poziția dominantă în raport cu întreaga asistență sau mai era vorba și de altceva. Dumneavoastră ce bănuiți?

Cine este Iasia? Iasia din nuvela *Soniecika* de Ludmila Ulițkaia (1994/2004, 66), probabil cea mai importantă prozatoare din literatura rusă actuală, este elevă la seral la o școală din Moscova:

> …ieșea din bancă fără zgomot, ridicând capacul pupitrului, strecurându-se cu o mișcare delicată a șoldurilor. Se îndrepta spre tablă trecând prin locul îngust dintre bănci, cu partea de jos a corpului rămasă un pic în urma celei de sus, și abia își aducea piciorul dindărăt, parcă încremenit în vârful degetelor, iar genunchii și-i mișca de parcă ar fi împins cu ei o rochie lungă de seară dintr-un material greu, și nu o fustiță ponosită. Și talia ei avea o linie deosebită, și fiecare parte a trupului avea mișcarea ei proprie, și toate la un loc – și jocul imperceptibil al sânilor, și mișcarea legănată a șoldurilor, și ritmul special al gleznelor – așadar toate la un loc nu erau poze căutate cu ostentație de cochetă, ci erau însăși muzica trupului de femeie care cere să fie luat în seamă și admirat.

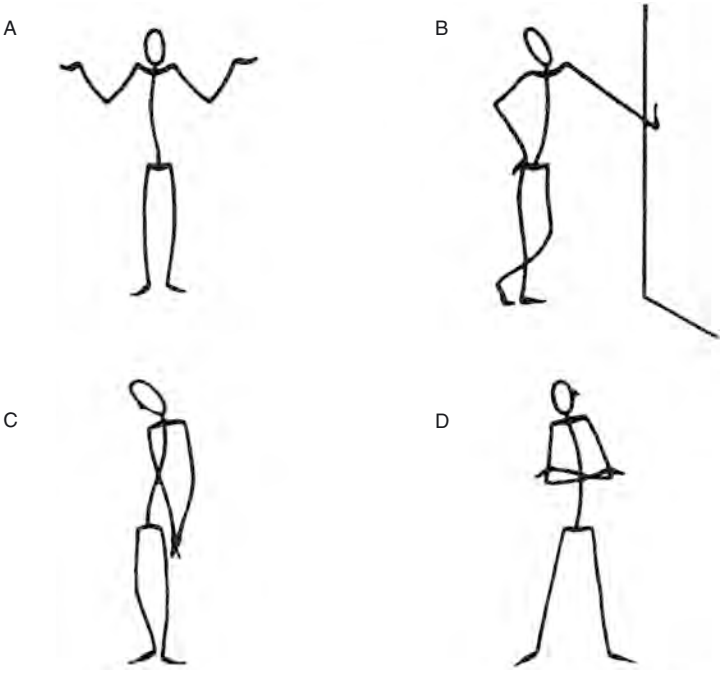
V-o imaginați pe Iasia? Este scundă? Este înaltă? Are sprâncenele arcuite sau drepte? Provine dintr-o familie cu ascendență nobiliară sau dintr-un cămin de copii? Este o prostuță naivă sau o fată care a cunoscut mulți bărbați? Are o fire independentă? Îi place să citească *Sonetele* lui Shakespeare sau *Fabulele* lui Krâlov? Ce visează să devină?

Autoevaluarea competenței de comunicare nonverbală. Vă propunem un test pentru autoevaluarea competenței de comunicare nonverbală, mai exact o probă – adaptată de noi după Nicki Stanton (1995, 31) – cu ajutorul căreia vă puteți cunoaște cu aproximație rezonabilă abilitatea de decodificare a mesajelor transmise de gesturi și postură.

Priviți cu atenție timp de un minut cele patru posturi schematizate (A, B, C, D) înfățișate în Figura 8.6. Care dintre adjectivele următoare descriu fiecare poziție?

Agitat	Modest	Rușinos
Atoateștiutor	Mulțumit de sine	Supărat
Dezinteresat	Nehotărât	Surprins
Dominant	Neîncrezător	Suspicios
Furios	Nepăsător	Timid
Întrebător	Povestind	Trist
Mândru	Resemnat	

Fig. 8.6.



Cercetările psihosociologice au relevat că respectivele posturi tind să fie asociate conform Tabelului 8.3.

Tabelul 8.3. Semnificația fiecărei posturi

A	B	C	D
Resemnat	Agitat	Timid	Surprins
Dezinteresat	Mulțumit de sine	Rușinos	Dominant
Neîncrezător	Furios	Modest	Suspicios
Modest	Nepăsător	Atoateștiutor	Nehotărât
Întrebător	Povestind	Supărat	Mândru

Dacă ați identificat corect cel puțin trei adjective pentru fiecare postură, înseamnă că nu ați citit degeaba această carte. Felicitări!

Semnalele nonverbale şi valorile sociale. Dacă acceptăm că valorile sociale semnifică ceea ce este dorit, înalt valorizat de către o populație, fie aceasta formată din locuitorii unei țări, ai unui continent sau dintr-un număr semnificativ de persoane, ne putem întreba cum se traduc valorile sociale în semnale nonverbale. Comparați păpușa Barbie cu păpușa Fulla (Figurile 5.13 şi 5.14, pp. 198 şi 199). Ce valori sociale ale Occidentului, respectiv ale Islamului, transmit fiecare dintre ele? Ajutați-vă de comentariul de la paginile 198-199 pentru a evalua răspunsul dumneavoastră.

Gesturi simetrice. O fotografie de presă a întâlnirii dintre președinții Franței, Chirac, şi Bush la reuniunea „Grupului celor opt" (G8) a fost comentată nu numai de analiştii politici, ci şi de specialiştii în comunicarea nonverbală. Cei doi bărbați de stat fac gesturi simetrice, o caracteristică a prieteniei şi prețurii reciproce (Figura 8.7).

Fig. 8.7. *Chirac și Bush la reuniunea G8*

În fotografie există totuşi un indiciu al divergenței punctelor de vedere. L-ați identificat? Dacă nu, recitiți subcapitolul referitor la proxemică (pagina 49).

Anexe

Anexa A

Darwin, Charles. [1872] (1967). *Expresia emoțiilor la om și animal*. București: Editura Academiei R. S. Romania, p. 13.

Întrebările adăugate, în manuscris, la chestionarul pus în circulație de Charles Darwin în 1867:

1. Mirarea se exprimă prin ochii și gura larg deschise și prin sprâncenele ridicate?
2. Ruşinea provoacă înroşirea obrazului atunci când culoarea pielii permite să fie vizibilă? Și, în special, cât de jos pe corp se întinde roşeața?
3. Atunci când un om este indignat sau sfidător, se încruntă, își îndreaptă corpul și capul, își înalță umerii și își strânge pumnii?
4. Atunci când reflectează profund asupra vreunui subiect sau încearcă să înțeleagă vreo problemă grea, se încruntă sau i se înroșește pielea sub pleoapele inferioare?
5. Atunci când este în dispoziție proastă, îi sunt colțurile gurii lăsate în jos și colțul interior al sprâncenelor ridicat de mușchiul pe care francezii îl numesc „mușchiul suferinței“? În această stare, sprânceana devine ușor oblică și puțin umflată la capătul interior, iar fruntea este încrețită transversal la mijloc, nu însă pe toată lățimea ei, ca atunci când sprâncenele sunt ridicate în semn de mirare?
6. Când este în bună dispoziție, îi strălucesc ochii, cu pielea puțin încrețită în jurul și dedesubtul lor și cu colțurile gurii puțin trase înapoi?
7. Când un om ia în batjocură pe cineva, i se ridică colțul buzei superioare deasupra caninului dinspre omul căruia i se adresează?
8. S-ar putea recunoaște o expresie de îndârjire sau de încăpățânare, care se manifestă mai ales prin gura strâns închisă, sprânceana coborâtă și o ușoară încruntare?
9. Se exprimă disprețul printr-o ușoară ieșire în afară a buzelor, prin ridicarea nasului, ca o ușoară aspirație?
10. Dezgustul se manifestă prin lăsarea în jos a buzei inferioare, cea superioară fiind ușor mai ridicată, și printr-o expirare bruscă, oarecum asemănătoare unei vomitări incipiente sau ca atunci când scuipi?
11. Frica extremă se exprimă, în general, la sălbatici în același mod ca și la europeni?
12. Râsul este dus vreodată la o asemenea extremitate încât să aducă lacrimi în ochi?
13. Atunci când cineva dorește să arate că nu poate împiedica ceva de a fi făcut, sau că el însuși nu poate face ceva, nu ridică el din umeri, nu își întoarce el coatele spre interior, nu își întinde mâinile spre exterior și își deschide palmele având sprâncenele ridicate?
14. Când copiii sunt îmbufnați, își țuguiază și li se proemină considerabil buzele?
15. Pot fi recunoscute expresii de vinovăție, de viclenie sau de gelozie, cu toate că nu știu cum pot fi definite acestea?
16. Se dă vertical din cap la afirmație și lateral la negație?

Anexa B

Bull, Peter E. (2002). *Communication under the Microscope. The Theory and Practice of Microanalysis*. New York: Routledge (p. 184).

Metodologia cercetării comunicării nonverbale

Peter E. Bull pornește de la ideea că procesele de comunicare pot fi „disecate în cele mai fine detalii cu ajutorul filmului și tehnologiilor de înregistrare". Pentru Peter E. Bull, microanaliza reprezintă nu numai o metodologie distinctă în studiul comunicării, ci și un mod de a gândi acest proces central în viața oamenilor și în practica socială. Abordarea microanalitică se particularizează printr-o serie de caracteristici:

– studiază comunicarea ca petrecându-se în mod real (*as it actually occurs*), făcând apel la film, la înregistrări audio și video;

– ia în considerare comunicarea în ea însăși, nu ca pe o modalitate de acces spre alte fenomene psihice sau sociale;

– consideră că toate elementele interacțiunii sunt semnificative; de aici și importanța acordată comunicării nonverbale;

– postulează că orice comunicare are o structură, fie ea secvențială, ierarhică sau organizată în termenii regulilor sociale;

– apreciază comunicarea ca pe o formă de acțiune, în acord cu teoria conform căreia vorbirea nu are doar funcția de transmitere de informații (*speech act theory*);

– analizează comunicarea în context evolutiv, în spiritul concepției lui Charles Darwin;

– studiază comunicarea în mod natural, fără a ignora datele studiilor experimentale;

– comunicarea este văzută ca o abilitate, ceea ce conduce la utilizarea cu predilecție a „analizei discursului" și a „analizei conversației";

– comunicarea, asemenea oricărei abilități, este analizată în contexte personale și ocupaționale extrem de variate;

– microanaliza comunicării permite înțelegerea macroproblemelor sociale, precum rasismul, sexismul ș.a.m.d.

Anexa C

Cele mai importante elemente (verbale, nonverbale și mixte) care pot discrimina între cei care mint și cei care spun adevărul, după B.M. DePaulo, J.J. Lindsay, B.E. Malone, L. Muhlenbruk, K.Charlton și H. Cooper, 2003.

Indicator	*d**	Indicator	*d**
Schimbări ale poziției picioarelor	1,05	Apăsarea buzelor	0,16
Mișcări ale pupilei	0,90	Utilizarea ilustratorilor	-0,14
Zâmbet real	-0,70	Afișarea expresiilor faciale specifice emoției de plăcere	-0,12
Cooperant	-0,66	Timpul necesar reacțiilor la nivelul feței	0,49
Indiferent, nepreocupat	0,59	Schimbarea accentului	0,42
Răspuns prompt	-0,55	Față relaxată	-0,29
Dilatarea pupilei	0,39	Zâmbet schimbător	0,31
Gesturi cu mâinile și brațele	-0,36	Relaxare la nivelul mâinilor, picioarelor	-0,26
Reacții planificate și nu spontane	0,35	Clipește mai târziu în cadrul discursului	-0,21
Ambivalență, discrepanță	0,34	Împreunarea palmelor	0,21
Intensitatea expresiilor faciale	-0,32	Mișcarea brațelor	-0,17
Incertitudine în exprimarea verbală și paralingvistică	0,30	Prietenos, plăcut, în ansamblu	-0,16
Nervos și tensionat (în general)	0,27	Scoate limba	-0,16
Tensiune la nivelul vocii	0,26	Promptitudine în mesajul verbal	0,15
Ridicarea bărbiei	0,25	Depărtarea mâinilor	-0,15
Frecvența accentuării cuvintelor	0,21	Asimetrie la nivelul gurii	0,14
Implicare la nivel verbal și paralingvistic	-0,21	Spontaneitatea afișării expresiilor faciale	0,13
Abordarea directă a problemei	-0,20	Expresivitate la nivelul feței	0,12
Agitație	0,16	Agitarea unui obiect	-0,12

* *d* a fost calculat prin diferența dintre numărul persoanelor care spuneau adevărul, unde a apărut indicatorul, și numărul persoanelor care mințeau, caracterizate prin respectivul indicator, totul împărțit la abaterea standard medie a celor două grupuri de subiecți. Valorile pozitive ale lui *d* arată că indicatorul respectiv este mai des întâlnit în cazul mincinoșilor; valorile negative ale lui *d* arată, dimpotrivă, că indicatorul în cauză este mai puțin întâlnit în cazul mincinoșilor. Valorile lui *d* peste pragul de 0,5 sunt considerate statistic semnificative.

Bibliografie

Abric, Jean-Claude. (1994). L'organisation interne des représentations sociales: système central et système périphèrique. În C. Guimeli (ed.). *Structures et transformations des représentations sociales*. Lausanne: Delachaux et Niestlé.

Academia Republicii Socialiste România. Institutul de Lingvistică. (1974). *Dicționar englez-român*. București: Editura R. S. România.

Academia Română. Institutul de Lingvistică „Iorgu Iordan" (1996). *Dicționarul explicativ al limbii române* (ediția a II-a). București: Univers Enciclopedic.

Adams, R.S. și Biddle, B.I. (1970). *Realities of Teaching: Explanations wich Video Tape*. New York: Holt, Rinehart & Wiston.

Adler, Ronald B. și Rodman, George. [1994] (1997). *Understanding Human Communication* (ediția a VI-a). Fort Worth: Harcourt Brace College Publishers.

Albert, S. și Dabbs, J. (1970). Physical distance and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 265-270.

Allgeier, A.R. și Byrne, Donn. (1973). Attraction toward the opposite sex as a determinant of physical proximity. *The Journal of Social Psychology*, 90, 213-219.

Allport, G.W., Veron, P.E. și Lindzey, G. (1960). *A study of values* (ediția a III-a). Boston: Houghton-Mifflin.

Allport, Gordon W. [1961] (1981). Comportamentul expresiv. În G.W. Allport. *Structura și dezvoltarea personalității* (pp. 457-493). București: Editura Didactică și Pedagogică (*Pattern and Growth in Personality*. New York: Holt, Rinehart and Winston. Trad. rom. I. Herseni).

Allport, Gordon W. și Cantril, Hadley. [1934] (1972). Judging personality from voice. *Journal of Social Psychology*, 5, 37-53 (retipărit în J. Laver și S. Hutcheson (eds), *op. cit*., pp. 155-171).

Altman, Irvin. (1975). *The Environment and Social Behavior*. Monterey, CA: Brooks/Cole.

Ambady, Nailini și Rosenthal, Robert. (1992). Thin slices of expressive behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis. *Psychological Bulletin* 111, 2, 256-274.

Ambady, Nailini și Rosenthal, Robert. (1993). Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64 (3), 431-441.

Ambady, Nailini, Bernieri, F.J. și Richeson, J.A. (2000). Toward a histology of social behavior: judgmental accuracy from thin slices of the behavioral stream. *Advances in Experimental Social Psychology*, 32, 201-271.

Andersen, Peter. (1999). *Nonverbal Communication. Forms and Functions*. Mountaign View, CA: Mayfield.

Anghel, Petre. (2003). *Stiluri și metode de comunicare*. București: Editura Aramis.

Archer, D., Akert, R. și Constanzo, M. (1993). The accurate perception of nonverbal behavior: Questions of theory and research design. În P.D. Blanck (ed.). *Interpersonal Expectations: Theory, Research, and Application*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ardrey, Robert. (1966). *The Territorial Imperative*. New York: Atheneum.

Argintescu, N. (1991). Contribuții la problema gustului popular. Canoanele populare ale frumuseții trupești. În *Sociologia percepției artistice* (pp. 106-125). București: Editura Meridiane.

Argyle, Michael. (1969). *Social Interaction*. London: Methuen.

Argyle, Michael. (1983). *The Psychology of Interpersonal Behaviour*, London: Penguin.

Argyle, Michael. [1975] (1988). *Bodily Communication* (ediția a II-a). London: Methuen.

Argyle, Michael și Dean, Janet. (1965). Eye contact, distance and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304.

Argyle, Michael și Cook, M. (1976). *Gaze and Mutual Gaze*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Asch, Solomon E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.

Axtell, Rogers E. (1990). *The Do's and Taboos of Hosting International Visitors*. New York: John Wiley & Sons.

Axtell, Rogers E. (1991). *Gestures. The Do's and Taboos of Body Language Around the World*. New York: John Wiley & Sons.

Axtell, Rogers E. (ed.). (1993). *Do's and Taboos Around the World*. New York: John Wiley & Sons.

Babad, E., Bernieri, F. și Rosenthal, R. (1991). Students are judges of teachers' verbal and nonverbal behavior. *American Educational Research Journal*, 28, 211-234.

Banerjee, M. (1997). Hidden emotions: Preschooler's knowledge of appearance-reality and emotion display rules. *Social Cognition*, 15, 107-132,

Barbouw, Erik *et al*. (eds). (1989). *International Encyclopedia of Communications* (4 vol.). New York: Oxford University Press.

Barnhouse, Terri D. (f.a.). A Study on the effects of touch and impression formation. Missouri Werstern State College. *Internet*.

Baron, A.R. și Byrne, D. [1974] (1997). *Social Psychology*. Massachusetts: Allyn and Bacon.

Bavelas, J.B. (1994). Gestures as part of speech: Methodological implications. *Research on Language and Social Interaction*, 27, 201-221.

Bejat, Marian. (1972). *Geneza psihologiei ca știință experientală în România*. București: Editura Didactică și Pedagogică.

Berger, Peter L. și Luckman, Thomas. [1967] (1999). *Construirea socială a realității. Tratat de sociologia cunoașterii*. București: Editura Univers (*The Social Construction of Reality*. New York: Random House, Inc. Trad. rom. Al. Butucelea).

Bergès, J. (1975). *Les Gestes et la personnalité*. Paris: Seuil.

Bernard, M. (1972). *L'Expressivité du corps*. Paris: Editions Universitaires.

Bernieri, F. și Gillis, J.S. (1995). Personality correlates of accuracy in a social perception task. *Perceptual and Motor Skills*, 81, 168-170.

Bernieri, F., Gillis, J.S., Davis, J.M. și Grahe, J.E. (1996). Dyad rapport and accuracy of its judgement across situations: A lens model analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 110-129.

Berry, Diane S. și Zebrowitz-McArthur, Leslie (1988). What's in a face? Facial maturity and the attribution of legal responsability. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 1, 23-33.

Berry, John W., Poortinga, Ype H., Segall, Marshall H. și Dasen, Pierre R. (1992). *Cross-cultural Psychology: Research and Applications.* Cambridge: Cambridge University Press.

Berscheid, Ellen și Walster, Elaine H. (1969). *Interpersonal Attraction*. Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company, Inc.

Berscheid, Ellen și Walster, Elaine H. (1974). Physical attractiveness. În L. Berkowitz (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 7, pp. 158-215). New York: Academic Press.

Bickman, Leonard. (1974). The social power of a uniform. *Journal of Applied Social Psychology*, 4, 47-61.

Birdwhistell, Ray L. (1952). *An Introduction to Kinesics*. Louisville: University of Louisville.

Birdwhistell, Ray L. (1967). Some body motion elements accompanying spoken American English. În L. Thayer (ed.). *Communication: Concepts and Perspectives*. Londra: Macmillan.

Birdwhistell, Ray L. (1970). *Kinesics and Context: Essays in Body Motion Communication*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Birdwhistell, Ray L. (1974). The language of the body: Natural environment of words. În A. Silverstein (ed.). *Human Communication: Theoretical Explorations* (pp. 27-52). New York: Wiley.

Birkenbihl, Michael. [1977] (1999). *Train the Trainer*. München: Moderne Industrie Verlag (text reprodus în Birkenbihl, Vera F. [1979] (1999). *Semnalele corpului. Cum să înțelegem limbajul corpului*. București: Editura Gemma Press (*Signale des Körpers*. Trad. rom. R. Procopiescu).

Birkenbihl, Vera. (1998). *Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege.* Bucureşti: Editura Gemma Press.

Blin, Clément. [1996] (2002). *ABC-ul cunoașterii de sine*. Bucureşti: Editura Corint (*ABC de la connaisance de soi*. Paris: J. Grancher. Trad. rom. C. Jinga).

Bochenski, Joseph-Maria. [1994] (2003). *Manual de înțelepciune pentru oamenii de rând*. Cluj-Napoca: Editura Limes.

Bogucka, Maria. [1991] (2000). Gesturi, ritualuri și ordine socială în Polonia secolelor XVI-XVIII. În J. Bremmer și H. Roodenburg (eds). *O istorie culturală a gesturilor. Din antichitate și până în zilele noastre* (pp. 173-188). Bucureşti: Editura Polimark (*A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day*. Cambridge, UK: Polity Press. Trad. rom. T. Avacum).

Bonifacio, Giovanni. (1616). *Arte de' Cenni*.

Borchers, Tim. (1999). *Interpersonal Communication.* New York: Allyn & Bacon.

Bower, S.A. și Bower, G.H. (1976). *Asserting Yourself, Reading.* MA: Addison-Wesley.

Brault, Gerard J. (1963). Kinesics and the classroom: Some typical french gestures. *The French Review*, 36, 4, 374-382.

Bremmer, Jan și Roodenburg, Herman (eds). [1991] (2000). *O istorie culturală a gesturilor. Din Antichitate și până în zilele noastre.* Bucureşti: Editura Polimark (*A Cultural History of Gesture*. *From Antiquity to the Present Day*. Cambridge, UK: Polity Press. Trad. rom. T. Avacum).

Brody, L.R. (1993). On understanding gender differences in the expression of emotion: Gender roles, socialization and language. În S. Ablom *et al*. (eds). *Human Feelings: Exploration in Affect Development and Meaning*. New York: Academic Press.

Brown, Timothy A., Cash, Thomas F. și Noles, Steven W. (1986). *The Journal of Social Psychology*, 126 (3), 305-316.

Bruce, Vicki. (1988). *Recognising Faces. Essays in Cognitive Psychology*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates Ltd.

Bruner, J.S. și Tagiuri, R. (1954). The Perception of People. În *Handbook of Social Psychology*. Cambridge, Mass: Addison Wesley.

Bucă, Marian. (1985). *Dicționar de epitete al limbii române*. București: Editura Științifică și Enciclopedică.

Buck, R. (1976). A test of nonverbal receiving ability: Preliminary studies. *Human Communication Research*, 2, 162-171.

Bugental, D.E. *et al*. (1970). Child versus adult perception of evaluative messages in verbal, vocal and visual channels. *Developmental Psychology*, 2, 367-375.

Bull, Peter. (2002). *Communication under the microscope. The Theory and Practice of Micro-analysis.* New York: Routlege.

Bull, R. și Gibson-Robinson, E. (1981). The influence of eye-gaze style of dress, and locality on the amounts of money donated to a charity. *Human Relations*, 34, 895-905.

Bulwer, John. (1644). *Chironomia*.

Burgoon, Judee K., Buller, David și Woodall, Gill W. [1989] (1996*). Nonverbal Communication: The Unspoken Dialogue* (ediția a II-a). New York: McGraw-Hill.

Burleson, B.R. și Samter, W. (1996). Similarity in the communication skills of young adults: Foundations of attraction, friendship, and relationship satisfaction. *Communication Reports*, 9 (2), 127-137.

Buss, Arnold H. (1961). *The Psychology of Aggression*. New York: Wiley.

Butoi, Tudorel și Butoi, Ioana-Teodora. (2001). *Psihologie judiciară. Tratat universitar* (2 vol.). București: Editura Fundației România de Mâine.

Caso, Letizia *et al.* (2006). The impact of deception and suspicion on different hand movements. *Journal of Nonverbal Behavior* 30,1, 1-19.

Cassidy, J. și Asher, S. (1992). Loneliness and peer relations in young children. *Child Development*, 63, 350-365.

Cassirer, Ernst. [1946] (1994). Limbajul. În E. Cassirer. *Eseu despre om. O introducere în filozofia culturii umane* (pp. 154-192). București: Editura Humanitas (*An Essay on Man. An Introduction to a Philosophy of Human Culture*. Yale University Press. Trad. rom. C. Coșman).

Cazacu, Tatiana-Slama. (2001). Îți rup mâna și îți dau cu ea în cap. *România literară*, 41, 12-13.

Cernoch, J.M. și Porter, R.H. (1985). Recognition of maternal axilary odors by infants. *Child Development*, 56, 1593-1598.

Chartier, Roger. [1985] (1995). Practicile scrierii. În Ph. Ariès și G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Renaștere la epoca luminilor* (vol. 5, pp. 136-188). București: Editura Meridiane (*Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières.* Paris: Seuil. Trad. rom. C. Tănăsescu).

Chelcea, Septimiu. (1986). Gesturile, postura și psihologia persoanei. În A. Chelcea și S. Chelcea. *Cunoașterea de sine – condiție a înțelepciunii* (pp. 97-103). București: Editura Albatros.

Chelcea, Septimiu. (1990). Rădăcini biologice. În S. Chelcea și A. Chelcea. *Din universul autocunoașterii* (pp. 7-30). București: Editura Militară.

Chelcea, Septimiu. (2002). *Opinia publică. Gândesc masele* despre ce *și* cum *vor elitele?* București: Editura Economică.

Chelcea, Septimiu. (2003). Comunicarea nonverbală: genunchii în sistemul „postură-gest". *Psihologie socială*, 11, 88-102.

Chelcea, Septimiu și Iluț, Petru. (2003). Psihosociologie. În S. Chelcea și P. Iluț (coord.). *Enciclopedie de psihosociologie* (pp. 279-294). București: Editura Economică.

Chelcea, Septimiu. [2001] (2004). *Metodologia cercetării sociologice. Metode cantitative și calitative* (ediția a II-a). București: Editura Economică.

Chelcea, Septimiu (coord.). (2004). *Comunicarea nonverbală în spațiul public*. București: Editura Tritonic.

Chelcea, Septimiu (2006). *Opinia publică. Strategii de persuasiune și manipulare*. București: Editura Economică.

Chelcea, Septimiu (coord.). (2008). *Psihosociologie. Teorii, cercetări, aplicații*. Iași: Editura Polirom.

Chen, Nicole Y., Schaffer, David R. și Wu, Chenghuan. (1997). On physical attractiveness stereotyping in Taiwan: A revised sociocultural perspective. *The Journal of Social Psychology*, 137 (1), 117-124.

Chevalier, Jean și Gheerbrant, Alain. (1991). *Dicionario de simbolos-mitos, sonhos, costumes, gestos, formas, figuras, cores, numeros* (ediția a V-a). Rio de Janeiro: Jose Olympio.

Chiru, Irena. (2003). *Comunicarea interpersonală*. București: Editura Tritonic.

Cialdini, Robert B. [1984] (2004). *Psihologia persuasiunii*. București: Business Tech International Press (*Influence: The Psychology of Persuasion*. Trad. rom. M. Budui).

Ciminero, H.R., Cahoun, K.S. și Adams, H.E. (1977). *Handbook of Behavioral Assessment.* New York: John Wiley & Sons.

Ciofu, Ion. (1978). *Comportamentul simulat*. București: Editura Științifică și Enciclopedică.

Cohen, David. (1997). *Limbajul trupului în relațiile de cuplu.* București: Editura Polimark.

Collet, Peter. [1977](2007). *Cartea gesturilor. Cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor*. București: Editura Trei.

Coman, Alina și Coman, Claudiu. (2002). *Tehnici de comunicare și negociere. Curs practic*. Brașov: Universitatea Transilvania Brașov.

Coman, Alina. (2004). Percepții asupra stereotipurilor de gen în publicitate. *Sociologie Românească*, 2, 1, 101-116.

Corbin, Alain. [1985] (1997). Culise. În Ph. Ariès ți G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Revoluția franceză la primul război mondial* (vol. 8, pp. 80-243). București: Editura Meridiane (*Histoire de la vie privée. De la Révolution à la Grande Guerre.* Paris: Seuil. Trad. rom. N. Zărnescu).

Cornelius, Helena şi Faire, Shoshana. (1996). *Ştiinţa rezolvării conflictelor*. Bucureşti: Editura Ştiinţă şi Tehnică.

Corraze, Jacques. [1980] (2001). *La communication non-verbale* (ediţia a VI-a). Paris: PUF.

Cunningham, M.R. (1986). Measuring the physical in physical attractiveness: Quasi-experiments on the sociobiology of female facial beauty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 61-72.

Cvetokovich, George, Baumgardner, Steve şi Trimble, Joseph. (1984). *Social Psychology: Contemporary Perspectives on People.* New York: CBS College Publishing.

Dance, Franck E.X. (1970). The „concept" of communication. *Journal of Communication*, 20, 201-210.

Darwin, Charles. [1872] (1967). *Expresia emoţiilor la om şi animale*. Bucureşti: Editura Academiei R.S.R. (*The Expressions of the Emotions in Man and Animals*. Londra: J. Murry. Trad. rom. E. Margulius).

Davies, Graham, Ellis, Hayden şi Shephard, John. (1981). *Perceiving and Remembering Faces*. New York: Academic Press.

Davis, Flora. [1971] (1973). *Inside Intuition. What We Know About Nonverbal Communication*. New York: McGraw-Hill.

Davis, T.L. (1995). Gender differences in masking negative emotions: Ability or motivation? *Developmental Psychology*, 31, 660-667.

Davitz, Joel R. (1964). *The Communication of Emotional Meaning*. New York: McGraw-Hill.

Debicki, Jacek et al. [1995](2000). *Istoria artei*. Bucureşti: Editura Rao.

Debicki, Jacek, Favre, Jean-François, Grünewald, Dietrich şi Pimentel, Antonio Filipe. [1995] (2000). *Istoria artei. Pictură, sculptură, arhitectură*. Bucureşti: Editura Rao (*Histoire de l'art. Peinture, sculpture, architecture*. Paris: Hachette Livre. Trad. rom. C. Stancu).

DePaulo, Peter J. (1992). Applications of nonverbal behavior research in marketing and management. În R.S. Feldman (ed.). *Applications of Nonverbal Behavior. Theories and Research* (pp. 63-87). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.

DePaulo, M. Bella *et al.* (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129, 1, 74-118.

DePaulo, M. Bella *et al*. (1985). Deceiving and detecting deceit. În B.R. Schlenker (ed.). *The Self and Social Life* (pp. 323-370). New York: McGraw-Hill.

Descamps, Marc-Alain. [1989] (1993). *Le langage du corps et la communication corporelle*. Paris: PUF.

Deutsch, Felix. (1952). Analytic posturology. *Psychoanalytic Quarterly*, 21, 196-214.

DeVito, Joseph A. [1983] (1988). *Human Communication. The Basic Course* (ediţia a IV-a). New York: Harper & Row, Publishers.

De Vito, Joseph A. (1987). *Human Communication*. New York: Cambridge University Press.

Dibiase, Rosemarie şi Gunnoe, Jaime. (2004). Gender and culture difference in touching behavior. *The Journal of Social Psychology*, 144, 1, 49-62.

Dinu, Mihai. (1997). Comunicarea umană non-verbală. În M. Dinu. *Comunicarea. Repere fundamentale* (pp. 208-16). Bucureşti: Editura Ştiinţifică.

Dion, Karen K. (2002). Cultural perspectives on facial attractiveness. În G. Rhodes şi Leslie A. Zebrowitz (eds). *Facial Attractiveness. Evolutionary, Cognitive, and Social Perspectives* (pp. 239-259). Westpoint: Ablex Publishing.

Dion, Karen K., Berscheid, Ellen şi Walster, Elaine. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285-290.

Dittmann, A.T. (1971). Review of Ray L. Birdwhistell's kinesics and context. *Psychiatry*, 34, 334-342.

Dittmann, A.T. (1972). *Interpersonal messages of emotion*. New York: Springer.

Dobrescu, Paul şi Bârgăoanu, Alina. (2007). Întrebări incomode în debutul unei cercetări istorice. În P. Dobrescu, A. Bârgăoanu şi N. Corbu. *Istoria comunicării* (pp.11-22) Bucureşti: Editura Comunicare.ro.

Doherty-Sneddon, G., Bonner, L. şi Bruce, V. (2001). Cognitive demands of face processing. *Memory & Cognition*, 29, 909-919.

Dollard, John. (1957). *Caste and Class in a Southern Town*. New York: Doubleday.

Donald, Merlin. (1991). *Origins of the Modern Mind: Three States in the Evolution of Culture and Cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Doob, L.W. (1971). *Patterning of Time*. New Haven, CT: Yale University Press.

Dovidio, John F. și Ellyson Steve L. (1982). Decoding visual dominance: attribution of communicating their affective states and reported likelihood of expression. *Child Development,* 59, 1314-1322.

Druckman, Daniel, Rozelle, Richard M. şi Baxter, James E. (1982). *Nonverbal Communication. Survey. Theory and Research*. Beverly Hills: Sage Publications, Inc.

Druckman, J.N. (2003). The power of television images. The first Kennedy-Nixon debate revisited. *The Journal of Politics*, 65, 559-571.

Duby, G. [1985] (1995). Viața privată a nobililor toscani în ajunul Renașterii. În Ph. Ariès și G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Europa feudală la Renaștere* (vol. 3, pp. 195-352). Bucureşti: Editura Meridiane (*Histoire de la vie privée. De l'Europe féodale à la Renaissance.* Paris: Seuil. Trad. rom. M. Breaza și M. Slăvescu).

Dulek, R.E., Fielder, J.S. şi Hill, J.S. (1991). International communication: An exclusive primer. *Business Horizons*, 20-25.

Dungaciu, Sandra. (2003). *Georg Simmel și sociologia modernității. Elemente pentru o teorie socială a postmodernității*. Cluj-Napoca: Editura Dacia.

Dunn, Laurel J. (f.a.). Nonverbal communication: Information conveyed through the use of body language. *Internet*.

Eakins, B.W. și Eakins, R.G. (1978). *Sex differences in Human Communication*. Boston: Houghton Mifflin.

Efron, David. (1941). *Gesture and Environment*. New York: King's Crown Press.

Egan, Gerard. (1998). *The Skilled Helper* (ediția a VI-a). Brooks/Cole Publishing Company.

Egland, K.L., Spitzberg, B.H. și Zomeier, M.M. (1996). Flirtation and conversational competence in cross-sex platonic and romantic relationships. *Communication Reports*, 9 (2), 105-115.

Eibl-Eibesfeldt, Irinäus. (1975). *Ethology: The Biology of Human Behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Eibel-Eibesfeldt, Irinäus. (1972). Similarities and differences between cultures in expressive movements. În R.A. Hinde (ed.). *Nonverbal Communication* (pp. 297-312). Cambridge: Cambridge University Press.

Eibl-Eibesfeldt, Irinäus. (1979). *Par-delànos diferences*. Paris: Flammarion.

Eibl-Eibesfeldt, Irinäus. [1984] (1995). *Agresivitatea umană*. Bucureşti: Editura Trei (*Krieg und Frieden aus der Sicht der Verhaltensforschung*. München: Piper. Trad. rom. V.D. Zamfirescu).

Eibl-Eibesfeldt, Irinäus. [1985] (1998). *Iubire și ură. Rădăcinile biologice ale valorilor morale*. Bucureşti: Editura Trei (*Liebe und Hass. Zur Naturgeschichte elementarer Verhaltensweisen*. München: Piper. Trad. rom. C. Strungaru).

Eisenberg, W. şi Strayer, J. (eds). (1987). *Empathy and Its Development.* New York: Cambridge University Press.

Ekman, Paul. (1965). Communication through nonverbal behavior: A source of information about an interpersonal relationship. În S.S. Tomkins şi C.E. Izard (eds). *Affect, Cognition and Personality*. New York: Springer.

Ekman, Paul, Sorenson, E.R. și Friesen, Wallace V. (1969). Pan-cultural elements in facial displays of emotion. *Science*, 164, 4.

Ekman, Paul şi Friesen, Wallace V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage and coding. *Semiotica*, 1, 124-129.

Ekman, Paul şi Friesen, Wallace V. (1972). Hand movements. *Journal of Communication*, 22, 353-374.

Ekman, Paul, Friesen, Wallace V. și Ellsworth, Phoebe. (1972). *Emotion in the Human Face*. New York: Pergamon Press.

Ekman, Paul și Friesen Wallace V. (1975). *Unmasking the Face*. Londra: Prentice Hall.

Ekman, Paul. (1977). Biological and cultural contributions to body and facial movement. În J. Blacking (ed.). *The Anthropology of the Body*. London: Academic Press.

Ekman, Paul. (1996).Why don't we catch liars? *Social Research*, 63, 3, 801-817.

Ekman, Paul. (1997). Should we call it expression or communication? *Innovation in Social Science Research*, 10, 4, 333-344.

Ekman, Paul. (1999). Facial expressions. În T. Dalgleish și M. Power (eds). *Handbook of Cognition and Emotions*. New York: John Wiley & Sons.

Ekman, Paul și O'Sullivan, Maureen. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist,* 46, 9, 913-920.

Ekman, Paul și Frank, Mark G. (1997). The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 6, 1429-1439.

Ekman, Paul și Ronsenberg, Erika L. (eds.) [1997] (2005). What the Face Reveals Basic and Applied Studies of Spontaneos Expression Usig the Facial Coding System (FACS) (ediția a II-a). Oxford: Oxford University Press.

Ekman, Paul (1997). Lying and deception. In N.L. Stein, P.A. Ornsteion, B. Tversky și C. Brainerd. *Memory of Everyday and Emotional Events* (pp.1-10)*.* Mahwah N.J.: Laurence Erlbaum.

Ekman Paul. (1993). Facial expression and emotion. *American Psychologist,* 48, 4, 376-379.

Ekman, Paul [1985] (1992). *Telling Lies*. New York: W.V. Norton.

Ekman, Paul, Friesen, V. Wallace și Hager, C. Joseph (2002). *Facial Action Coding System*. Salt Lake City: A Human Face. Online: http://face-and-emotion.com.

Ekman, Paul și Friesen, W. V. Wallace și O'Sullivan, Maureen (1988). Smiles when lying. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 3, 414-420.

Ekman, Paul și Friesen, V. Wallace (1969). Nonverbal leakage and clues to deception*. Psychiatry*, 32, 88-106.

Ekman, Paul, Friesen, Wallace V. și Ellsworth, P. (1972). *Emotion in the Human Face*. Elmsford, NY: Pergamon.

Elias, Norbert. [1939] (2002). *Procesul civilizării. Cercetări sociogenetice și psihogenetice* (vol. 1). Iași: Editura Polirom (*Über den Prozess der Zivilisation. Soziogenetische und Psychogenetische Untersuchungen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Taschenbuch Verlag. Trad. rom. M.-M. Aldea).

Ellyson, S.L. și Dovidio, J.F. (eds). (1985). *Power, Dominance and Nonverbal Behavior*. New York: Springer Verlag.

Enătescu, Virgil. (1987). Analiza comunicării extraverbale. În V. Enătescu. *Comunicarea extraverbală* (pp. 242-358). Cluj-Napoca: Editura Dacia.

English, P.W. (1972). Behavioral concomitants of dependent and subservient roles. Harvard University Press.

Eskritt, Michelle și Lee, Kang. (2003). Do actions speak louder then words? Preschool children's use of the verbal-nonverbal consistency principle during inconsistent communications. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27 (1), 25-41.

Exline, R.V. (1971). Visual interaction: The glances of power and preference. În J.D. Cole (ed.). *Nebraska Simposium on Motivation*. 1971. Lincoln: University of Nebraska Press.

Exline, R.V. (1985). Multichannel transmission of nonverbal behavior and the perception of powerful men: The presidential debates of 1976. În S.L. Ellyson și J.F. Dovidio (eds). *Power, Dominance, and Nonverbal Behavior* (pp. 183-206). New York: Springer Verlag.

Eysenck, Hans J. și Eysenck, Michael. [1981] (1998). *Descifrarea comportamentului uman*. București: Editura Teora (*Personality Investigations*. Trad. rom. M. Gafencu-Cristescu).

Farr, Robert M. (1996). *The Roots of Modern Social Psychology. 1872–1954*. Oxford, UK: Blackwell Publishers Ltd.

Fârte, Gheorghe-Ilie. (2004). *Comunicarea. O abordare praxiologică*. Iași: Casa Editorială Demiurg.

Feldman, Robert S. [1987] (1993). *Understanding Psychology* (ediția a III-a). New York: McGraw-Hill, Inc.

Feldman, Robert S. şi Bernand Rimé. (1991). *Fundaments of Non-verbal Behaviour Studies in Emotion and Social Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.

Festinger, Leon. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Evanston, Ill: Row, Peterson.

Filsinger, Erik E. şi Fabes, Richard A. (1985). Odor communication, pheromones, and human families. *Journal of Mariage and the Family*, 47, 2, 349-359.

Fiske, John. [1990] (2003). *Introducere în ştiinţele comunicării*. Iaşi: Editura Polirom (*Introduction to Communication Studies*. London. Trad. rom. M. Mitarcă).

Flügel, J.C. (1930). *Psychology of Clothes*. London: Hogarts Press.

Flynn, P.K. (f.a). Body language – The language of contemporary fashion. Yale-New Haven Teachers Institute. *Internet*.

Focillon, Henri. (1995). Elogiul mâinii. În H. Focillon. *Viaţa formelor*. Bucureşti: Editura Meridiane (*Vie des formes*. Trad. rom. L.I. Aslan).

Fontanel, B. (1992). *Corsets et soutiens-gorge*. Paris: La Martinière.

Frank, L.K. (1957). Tactile Communication. *Genetic Psychology Monographs*, 56, 209-255.

Franzoi, Stephen L. [1996] (2000). *Social Psychology* (ediţia a II-a). Boston: McGraw-Hill Companies, Inc.

Friedman, Howard S., Riggio, Ronald E. şi Casella, Daniel F. (1988). Nonverbal skill, personal charisma, and initial attraction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 1, 203-211.

Fuchs, D. şi Thelen, M. (1993). Children's expected interpersonal consequences of display, viewers' emotions and political support. *American Journal of Political Science*, 32, 2, 345-368.

Gambrill, E. şi Richey, C. (1975). An assertion inventory for use in assessment and research: *Behavior Therapy*, 6, 550-561.

Geen, Russell G. [1995] (1996). Violence. În A.S.R. Manstead şi M. Hewstone (eds). *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology* (p. 669). Oxford, UK: Blackwell Publishers Ltd.

Geidt. F.H. (1955). Comparison of visual, content, and auditory cues in interviewing. *Journal of Consulting Psychology*, 19, 407-416.

Gelinas-Chebat, Claire şi Chebat, Jean-Charles. (2001). Effects of two characteristics on the attitudes toward advertising messages. *The Journal of Social Psychology*, 132 (4), 447-459.

Gergen, D. (2000). *Eyewitness to Power: The Esence of Leadership: Nixon to Clinton*. New York: Simon & Schuster.

Gershuny, Jonathan şi Sullivan, Oriel. (1998). The sociological uses of time-use diary analysis. *European Sociological Review*, 14, 1, 69-85.

Gherguţ, Ligia. (1990). Comunicare şi cooperare. În S. Chelcea (coord.). *Psihosociologia cooperării şi întrajutorării umane* (pp. 161-176). Bucureşti: Editura Militară.

Ghiglione, Rodolphe. (1986). *L'Homme communiquant.* Paris: A. Colin.

Gibran, Kahlil. (1968). *Secrets of the Heart*. Kansas City, Miss: Hallmark.

Giddens, Antony. [1989] (2000). Comunicarea non-verbală. În A. Giddens. *Sociologie* (pp. 82-84). Bucureşti: Editura All (*Sociology*. Ediţia a III-a. Oxford, UK: Blackwell. Trad. rom. R. Săndulescu şi V. Săndulescu).

Giles, Howard. (1973). Accent mobility: A model and some data. *Anthropological Linguistics*, 15, 87-105.

Giles, Howard şi Smith, P. (1979). Accomodation theory: Optimal levels of convergente. În H. Giles şi R.N.St. Clair (eds). *Language and Social Psychology* (pp. 45-65). Baltimore: University Park Press.

Giles, Howard şi Coupland, N. (1991). *Language: Contexts and Consequences*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Gimbin, Debora L. (2002). *Body Work: Beauty and Self-Image in America Culture*. Berkeley: University of California Press.

Givens, D.B. (2003). *The Nonverbal Dictionary of Gestures, Sings and Body Language Cues*. Washington: Center for Nonverbal Studies Press.

Glenberg, A.M., Shroeder, J.L. şi Robertson, D.A. (1998). Averting the gaze disengages the environment and facilitates remembering. *Memory & Cognition*, 26, 4, 651-658.

Glloway, Charles. (1962). *An Exploratory Study of Nonverbal Communication*. Teză de doctorat. University of Florida.

Glloway, Charles. (1968). Nonverbal communication. *Theory into Practice*, 7, 5, 172-175.

Goffman, Erving. [1959] (2003). *Viața cotidiană ca spectacol*. București: Editura Comunicare.ro (*The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Anchor Books. Trad. rom. S. Drăgan și L. Albulescu).

Goffman, Erving. [1961] (2004). *Aziluri. Eseuri despre situația socială a pacienților psihiatrici și a altor categorii de persoane instituționalizate*. Iași: Editura Polirom (*Asylums. Essays on the Social Situation of Mental Patients and Other Inmates*. New York: Anchor Books, Trad. rom. A. Mîndrilă).

Goffman, Erving. [1967]. *Interaction Ritual*. New York: Doubleday.

Goffman, Erving. (1979). *Gender Advertisements*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Goffman, Erving (1974). *Frame Analysis*. New York: Harper & Row.

Goldman-Eisler, F. (1968). *Psycholinguistics: Experiments in Spontaneous Speech*. New York: Academic Press.

Goleman, Daniel. (1995). *Emotional Intelligence*. New York: Bantam.

Goleman, Daniel. [2006](2007). Inteligența socială. București: Editura Curtea Veche.

Gottman, J.M. (1979). *Marital Interaction: Experimental Investigations*. New York: Academic Press.

Graham, G.H., Unruh, J. și Jennings, P. (1991). The impact of nonverbal communication in organizations: A survey of perceptions. *Journal of Business Communication*, 28, 45-62.

Graur, Alexandru. [1962] (1970). „Limba gesturilor" și „limba strigătelor". În Al. Graur. *Scrieri de ieri și de azi* (pp. 25-34). București.

Greene, L.R. (1977). Effects of verbal evaluative *feedback* and interpersonal distance on behavioral compliance. *Journal of Counseling Psychology*, 24, 1, 10-14.

Gregory, Stanford W. și Webster, Stephen. (1996). A nonverbal signal in voices of interview parteners effectively predicts communication accommodation and social status perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 6, 1231-1240.

Gregory, Stanford W. și Gallagher, Timothy J. (2002). Spectral analysis of candidates' nonverbal vocal communication: Predicting U.S. presidential election outcomes. *Social Psychology Quarterly*, 65, 3, 298-308.

Griffin, Em. (1991). *A First Look at Communication Theory.* McGraw-Hill, Inc.

Gross, Alan E. și Crofton, Christine. (1977). What is good is beautiful. *Sociometry*, 40, 1, 85-90.

Grove, Theodore G. (1991). *Dyadic Interaction. Choice and Change in Conversations and Relationships*. New York: Wm C. Brown Publishers.

Grusky, Oscar, Bonacich, Phillip și Peyrot, Mark. (1984). Physical contact in the family. *Journal of Mariage and the Family*, 46, 3, 715-723.

Guéguen, Nicolas și Jacob, C. (2002). Fixed versus evasive glance and compliance with a request. *The Journal of Social Psychology*, 143, 3, 393-396.

Guéguen, Nicolas. [2004](2007) *Psihologia manipulării și a supunerii*. Iași: Editura Polirom.

Guéguen, Nicolas [2005](2006) *Psihologia consumatorului. Factorii care ne influențează comportamentul de consum*. Iași: Editura Polirom.

Guthre, George M., Sinaiko, Wallace H. și Brislin, Richard. (1971). Nonverbal abilities of american and vietnamese. *The Journal of Social Psychology*, 84, 181-191.

Guțu, Gheorghe. (1993). *Dicționar latin-român*. București: Editura Științifică.

Hadar, U. (1989). Two types of geture and their role in speech production. *Journal of Language and Social Psychology*, 8, 221-228.

Haddon, A.C. *et al*. (1901). *Reports of the Cambridge Anthropological Expedition to the Torres Straits* (2 vol.). Londra: Cambridge University Press.

Hall, Edward T. (1959). *The Silent Language*. New York: Doubleday & Comp.

Hall, Edward T. (1963). Proxemics – The study of man's spatial relations and boundaries. În *Man's Image in Medicine and Anthropology* (pp. 422-425). New York: International Universities Press.

Hall, Edward T. (1966). *The Hidden Dimension*. New York: Doubleday.
Hall, Edward T. (1968). Proxemics. *Current Anthropology*, 9, 83-108.
Hall, Edward T. (1981). *Beyond Culture*. Garden City, NY: Anchor/Doubleday.
Hall, Edward T. (1988). The hidden dimensions of time and space in today's world. În F. Poyatos (ed.). *Crosscultural Perspectives in Nonverbal Communication* (pp. 142-152). Toronto: CJ Hogrefe.
Hall, Judith A. (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological Bulletin*, 85, 845 -857.
Hall, Judith A. (1984), *Non-Verbal Sex Differences: Communication Accuracy and Expressive Style*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
Hall, Judith A. și Halberstadt, A.G. (1994). „Subordination" and sensitivity to nonverbal cues: A study of married, working women. *Sex Roles*, 31, 149-165.
Hall, Judith A. și Carter, Jason D. (2002). Status roles and recall of nonverbal cues. *Journal of Nonverbal Behavior*, 25, 2, 79-100.
Harlaw, H.F. (1959). Love in monkeys. *Scientific American*, 200, 68-74.
Harley, Peter. [1993] (1999). *Interpersonal Communication* (ediția a II-a). London: Routledge.
Harms, Ernst. (1938). The Psychology of clothes. *The American Journal of Sociology*, 44, 2, 239-250.
Harris, Bruce, Luginbuhl, E.R. și Fishbein, Jill E. (1978). Density and personal space in a field setting. *Social Psychology*, 41**,** 350-3.
Harris, Mary B. (1974). Aggressive reactions to a frustrating phone call. *The Journal of Social Psychology*, 92, 193-198.
Harrison, R.P. (1974). *Beyond Words: An Introduction to Nonverbal Communication*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
Haşdeu, Iulia. (1993). Cine este Mona Lisa lui Leonardo da Vinci? *Psihologia*, 2, 2-3.
Hayano, M. David (1980). Communicative competency among poker players. *Journal of Communication*, 30, pp.113-120.
Hayes, Nicky și Orrell, Sue. [1993] (1997). Comunicarea. În N. Hayes și S. Orrell. *Introducere în psihologie* (pp. 279-99). București: Editura All (*Psychology: An Introduction*. Ediția a II-a. London: Addison Wesley Logman Limited. Trad. rom. C.C. Tocan, A. Tureanu și I. Dumitriu).
Hearn, G. (1957). Leadership and the spatial factor in small groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 269-272.
Hediger, H.P. (1950). *Wild Animals in Captivity*. Londra: Butterworth.
Hediger, H.P. (1955). *Studies of the psychology and behavior of captive animals in zoos an circuses.* London: Butterworth.
Henley, Nancy M. (1977). *Body Politics: Power, Sex, and Nonverbal Communications*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
Heron, John. (1973). The phenomenology of social enconter: The Gaze. *Philosophy and Phenomenological Research*, 21, 2, 242-64.
Hesler, M.W. (1972). Investigation of Instructors Use Space. *Dissertation Abstracts International*, 33, 3055A.
Hess, E.H. (1962). Ethology. În R. Brown *et al*. (eds). *New Directions in Psychology*. New York: Holt and Rinehart.
Hess, E.H. (1975). *The Tell-Tale Eye*. New York: Van Nostrand Reinhold.
Hewes, Gordon H. (1953). The one-leg resting position. *Man*, 53, 180-92.
Hewes, Gordon H. (1955). World distribution of certain postural habits. *American Anthropologist*, 57, 2, 231-244.
Hewes, Gordon H. (1957). The antropology of posture. *Scientific American*, 196, 123-132.
Hewes, Gordon H. [1973] (1996). Primate communication and the gestual origin of language. *Current Anthropology*, 33, 1, 65-84.
Hibbels, S. și Weaver, R.L. (1989). *Communicating Effectively* (ediția a II-a). New York: Random House.
Hinde, Robert A. (ed.). (1972). *Non-verbal Communication*. Cambridge University Press.
Hinz, V. și Tomhave, J. (1991). Smile and (half) the world smiles with you, frow and you frown alone. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 586-592.

Hleinke, C. (1977). Compliance to request made by grazing and touching experiment in field setting. Journal of Experimental Social Psychology, 13, 218-223.

Hochschild, Arlie Russell. (1979). Emotion work, feeling rules and social structure. *Journal of Sociology*, 83, 551-575.

Hochschild, Arlie Russell. (1983). *The Managed Heart*. Berkeley: University California Press.

Hofstede, Geert. (1991). *Managementul structurilor multiculturale. Software-ul gândirii*. Bucureşti: Editura Economică (*Cultures and Organizations. Software of the Mind*. Londra: McGraw-Hill Book Company Europe. Trad. rom. G. Ochiană).

Hollman, Lillian O. (1996). Dress-related behavioral problems and violence in the public school setting: Prevention, Intervention, and Policy – A holistic Approach. *The Journal of Negro Education*, 65, 3, 267-281.

Hooff J.A.R.A.M. van. (1972). A comparative approach to the phylogeny of laughter and smiling. În R.A. Hinde (ed.). *Non-verbal Communication* (pp. 209-241). Cambridge: Cambridge University Press.

Howard, D. (1988). The effects of touch in the geriatric population. *Physical and Ocupational Therapy in Geriatrics*, 6, 35-50.

Huizinga, Johan. [1924] (1974). *Erasm*. Bucureşti: Editura Minerva (*Erasmus*, ediția a II-a. Haarlem: H.D. Tjeenk Willink & Zoon H.V. Trad. rom. H.R. Radian).

Hummels, C. şi Stappers, P.J. (1998). Meaningful gestures for human computer interaction: Beyond hand postures. În *Third IEEE International Conference on Automatic Gace & Gesture Recognition, aprilie 14-16, 1998* (pp. 591-596). Nara.

Hybels, Sandra şi Weaver, R. L. (1989). *Communicating Effectively*. New York: Random House.

Iliescu, Adriana. (1998). *Elemente de lingvistică. Comentarii de texte literare*. Bucureşti: Editura Adria-Pres.

Iluț, Petru. (2002). *Iluzia localismului și localizarea iluziei*. Iași: Editura Polirom.

Iluț, Petru. (2004). *Valori, atitudini și comportamente sociale. Teme actuale de psihosociologie*. Iași: Editura Polirom.

Imai, Garz. (1996). Gestures: Body language and nonverbal communication. *Internet*. http://www.csupomona.edu/~tassi/gestures.htm.

International body language. *Internet*. http://print.factmonster.com/ipka/A0769348.html.

Izard, C.E. (1971). *The face of emotion*. Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall.

Jakubowski, P. şi Lange, A. (1978). *The Assertive Option.* Illinois: Research Press Co.

Johns, Gary. [1996] (1998). Comunicarea. În G. Johns. *Comportament organizațional* (pp. 325-356). Bucureşti: Editura Economică (*Organizational Behavior: Understanding and Managing Life at Work*. Ediția a IV-a. Harper Collins College Publisher. Trad. rom. I. Ursachi, I. Postolache și R. Aron).

Johnson, C.E. (1994). „Buzz". The 7%, 38%, 55% myth. *Anchor Point*, 8, 7, 32-36.

Johnson, Cathryn, Funk, Stephanie J. şi Clay-Warner, Jody. (1998). Organizational context and conversation patterns. *Social Psychology Quarterly*, 61, 4, 361-371.

Jolly, Stephen. (2000). Understanding body language: Birdwhistell's theory of kinesics. *Corporate Communications: An International Journal*, 5, 3, 1933-1939.

Jones, Doug. (1995). Sexual selection, physical attractiveness, and facial neoteny. *Current Anthropology*, 36, 5, 723-748.

Jones, Stanley E. (1971). A comparative proxemics analysis of dyadic interaction in selected subcultures of NewYork City. *Journal of Social Psychology*, 84, 35-44.

Jourard, Sidney M. (1966). An exploratory study of body accessibility. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 5, 221-231.

Journal of Communication, 52, 3, 2002 (Special Issue: Research on the relationship between verbal and nonverbal communication: Emerging Integrations).

Jung, Carl Gustav. [1921] (1994). *Descrierea generală a tipurilor*. Bucureşti: Editura Anima (*Psychologische Typen*. Trad. rom. S. Holan).

Kaczorowski, Janusz. (1989). *The Good, the Average and the Ugly: Socio-economic Dimensions of Psysical Attractiveness*. Teză de doctorat. McGill University, Montreal.

Kahn, Arnold și McGaughery, Timothy. (1977). Distance and liking: When moving close produce increased liking. *Sociometry*, 40, 138-144.

Kahneman, Daniel, Tvesky, Amos și Slovic, P. (eds). (1982). *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.

Kaiser, Susan B. (1985). *The Social Psychology of Clothing and Personal Adornment.* New York: Macmillan Publishing Company.

Katz, A.M. și Katz, V.T. (eds). (1983). *Foundations of Nonverbal Communication: Readings, Exercises and Commentary*. Carbondale: Southern Illinois Press.

Kaufmann, Jean-Claude. [1995] (1998). *Trupuri de femei – priviri de bărbați. Sociologia sânilor goi*. București: Editura Nemira (*Corps de femmes, regards d'hommes*. Paris: Nathan. Trad. rom. V. Barna).

Keating, Caroline F. (1985). Gender and the physiognomy of dominance and atractiveness. *Social Psychology Quarterly*, 40, 1, 61-70.

Keating, Caroline F., Mayur, Allan și Segall, Marshall. (1977). Facial gestures which influence the perception of status. *Sociometry*, 40, 4, 374-378.

Kellerman, J., Lewis, J. și Laird, J.D. (1989). Looking and loving: The effects of mutual gaze on feelings of romantic love. *Journal of Research in Personality*, 23, 145-161.

Kelly, Harold H. (1972). Attribution in social interaction. În E.E. Jones *et al*. (eds). *Attribution: perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press.

Kemper, Theodore D. (1987). How many emotions are there? Wedding the social and anomic components. *American Journal of Sociology*, 93, 2, 263-89.

Kendon, Adam și Ferber, A. (1973). A description of some human greetings. În R.P. Michael și J. H. Crook (eds.). *Comparative Ethology and Behavior of Primates*. New York: Academic Press.

Kendon, Adam. (1983). Gesture and speech: How they interact. În J.M. Wiemann și R.P. Harrison (eds). *Nonverbal Interaction* (pp. 13-45). Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Kendon, Adam. (1989). Nonverbal communication. În E. Barow *et al.* (eds). *International Encyclopedia of Communications* (vol. 3, 209-210). New York: Oxford University Press.

Kendon, Adam. (1989). Kinesics. În E. Barow *et al.* (eds). *International Encyclopedia of Communications* (vol. 2, 380-381). New York: Oxford University Press.

Kendon, Adam. (1990). *Conducting Interaction: Patterns of Behavior in Focused Encounters*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Kendon, Adam. (f.a). An Agenda for Gesture Studies. *Internet,* www.univie.ac.at.

Kendon, Adam și Müller, Cornelia. (2001). Introducing Gesture. *Gesture*, 1, 1-7.

Kirch, Max S. (1979). Non-verbal communication across cultures. *The Modern Language Journal*, 63, 8, 416-423.

Kleinfeld, J.S. (1974). Effects of nonverbal warmth on learning of Eskimo and white students. *The Journal of Social Psychology*, 92, 3-11.

Kleinke, C.L. (1986). Gaze and eye contact: A research review. *Psychological Review*, 100, 78-100.

Klineberg, Otto. (1935). *Race Difference*. New York: Harper.

Knapp, Mark L. (1980). *Essentials of Nonverbal Communication*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Knapp, Mark L. (1984). The study of nonverbal behavior vis-à-vis human communication theory. În A. Wolfgang (ed.). *Nonverbal Behavior: Perspectives, Applications, and Intercultural Insights*. New York: Hogrefe.

Knapp, Mark L. (1990). Nonverbal communication. În G.L. Dahnke și G.W. Clatterbuck (eds). *Human Communication. Theory and Research* (pp. 50-69). Belmont: Wadsworth Publishing Company.

Knapp, Mark L. și Hall, Judith A. [1978] (2002). *Nonverbal Communication in Human Interaction* (ediția a V-a). Londra: Wadsworth.

Knapp, Mark L. *et al*. (1973). The rethoric of goodbye: verbal and nonverbal corelates of human leave-talking. *Speech Monographs*, 40, 182-198.

Knight, David J., Langmeyer, Daniel şi Lundgren, David C. (1973). Eye-contact, distance, and affiliation: The rol of observer biass. *Sociometry*, 36, 3, 390-401.

Kopacz, Maria A. (2006). Nonverbal communication as a persuasion tool: Status and future directions. *Rocky Mountain Communication Review*, 3, 1, 1-19.

Kramer, E. [1963] (1972). Judgement of personal characteristics and emotions from non-verbal properties of speech. *Psychological Bulletin*, 60, 408-420 (retipărit în J. Laver şi S. Hutchenson, eds, *op. cit*., pp. 173-188).

Kraut, R.E. (1980). Humans as lie detectors: some second thoughts. *Journal of Communication*, 30, pp.209-216.

Kroeber, Alfred L. (1925). *Handbook of the Indians of California*. Bureau of American Ethnology. *Bulletin*, 78, 728.

Kroeber, Alfred L. (1948). *Anthropology*. Nerw York: Harcourt and Brace.

Kunda, Ziva. [1999] (2001). *Social Cognition. Making Sense of People*. Cambridge, Mss: Bradford Book.

La Barre, W. [1947] (1972). The cultural basis of emotions and gestures. *Journal of Personality*, 16, 49-68 (retipărit în J. Laver şi S. Hutchenson, eds, *op. cit*., pp. 207-224).

La France, M. şi Mayo, C. (1979). A review of nonverbal behaviors of women and men. *Western Journal of Speech Communication*, 43, 96-107.

La France, Marianne şi Hecht, Marvin A. (1999). Option or obligation to smile. The effects of power and gender on facial expression. În P. Philippot, R.S. Feldman şi E.J. Coats (eds). *The Social Context of Nonverbal Behavior* (pp. 45-70). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Lancelot, C. şi Nowicki, S. (1997). The association between receptive nonverbal processing abilities and internalizing/externalizing problems in girls and boys. *Journal of Genetic Psychology*, 158 (3), 297-392).

Landy, D. şi Sigall, H. (1974). Beauty is talent: Task evaluation as a function of the peer relationships. *Merrill-Palmer Quarterly*, 40, 1-20.

Lange, A. şi Jakubowski, P. (1980). *Responsible Assertive Behavior.* Illinois: Research Press Co.

Langlois, J.H. şi Roggman, L.A. (1990). Attractive faces are only average. *Psychological Science*, 1, 115-121.

Langlois, J.H., Roggman, L.A. şi Rieser-Danner, L.A. (1990). Infants' differential social responses to attractive and unattractive faces. *Developmental Psychology*, 26, 153-159.

Langlois, J.H., Ritter, J.M., Roggman L.A. şi Vaughn, L.S. (1991). Facial diversity and infant preferences for attractive faces. *Developmental Psychology*, 27, 79-84.

Langlois, J.H., Roggman, L.A. şi Musselman, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces? *Psychological Science*, 5, 4, 214-220.

Largey, Gale P. şi Watson, David R. (1972). The sociology of odors. *The American Journal of Sociology*, 77, 6, 1021-1034.

Larson, Charles U. [2001] (2003). *Persuasiunea. Receptare şi responsabilitate*. Iaşi: Editura Polirom (*Persuasion: Reception and Responsability*, Wardsworth, Thomson Learning Belmont. Trad. rom. Odette Arhip).

Lau, R.R. şi Redlawsk, D.P. (2001). Advantages and disadvantages of cognitive heuristics in political decision making. *American Journal of Political Science*, 45, 951-971.

Laver, John şi Hutchenson, Sandy (eds). (1972). *Communication in Face to Face Interaction*. Selected Readings. Middlesex: Penguin Books Ltd.

Le Boulch, Gaël. (f.a.). *Approche systémique de la proximité: définitions et discussion. Université Paris IX Dauphine.*

Le Clere, M. (1974). *Manuel de police technique*. Paris: Police Revue.

Lefkowitz, M., Blake, R.R., Mouton, J.S. (1955). Status factors in pedestrian violation of trafic signals. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 544-549.

Le Goff, Jacques. [1978] (1986a). *Pentru un alt Ev Mediu. Valori umaniste în cultura şi civilizaţia Evului Mediu* (vol. 1, pp. 91-116). Bucureşti: Editura Meridiane (*Pur un autre Moyen Age. Temps, travail et culture in Occident*. Paris: Editions Gallimard. Trad. rom. M. Carpov).

Le Goff, Jacques. [1978] (1986b). Timpul muncii în „criza“ din secolul al XIV-lea: de la timpul medieval la timpul modern. În J. Le Goff, *op. cit.*, vol. 1, pp. 117-149.

Le Goff, Jacques. [1978] (1986c). Ritualul simbolic al vasalității. În J. Le Goff, *op. cit.*, vol. 2, pp. 173-268.

Leroi-Gourhan, André. [1964] (1983). *Gestul și cuvântul*. București: Editura Meridiane (*Le geste et parole*, 2 vol. Paris, Albin Michel. Trad. rom. M. Berza).

Levi, Vladimir. [1975] (1978). *Noi și eu*. București: Editura Didactică și Pedagogică (*Nous et moi*. Moscova: Mir. Trad. rom. L. Daniel).

Levine, R. *et al*. (1980). Perceptions of time and punctuality in the United States and Brazil. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 541-550.

Lips, Iulius E. [1955] (1958). *Obârșia lucrurilor*. *O istorie a culturii omenirii*. București: Editura Științifică (*Vom Ursprung der Dinge*. Leipzig: Volk und Buch Verlag. Trad. rom. L. Jaeger).

Little, K.B. (1965). Personal space. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 237-247.

Lodge, David. [1965] (2003). *Muzeul Britanic s-a dărâmat*. Iași: Editura Polirom (*The British Museum is Falling Down*. Trad. rom. R.P. Gheo).

Lorenz, Konrad. [1963] (1988). *Despre agresivitate* (*On Agression*). București: Editura Humanitas.

Ludlow, R. și Panton, F. (1992). *The Essence Effective Communication.* Prentice Hall International, UK.

Lurie, Alison. (1981). *The Language of Clothes*. New York: Random House.

Lutz, Catherine și White, Geoffrey. (1986). The anthropology of emotions. *American Review of Anthropology*, 15, 405-436.

Macrae, C. Neil *et al*. (2002). Are you looking at me? Ey gaze and person perception. *American Psychological Society*, 13, 5, 460-464.

Major, B. (1981). Gender patterns in touching behavior. În C. Mayo și N.M. Henley (eds). *Gender and Nonverbal Behavior* (pp. 15-37). New York: Springer-Verlag.

Malandro, Loretta A., Barker, Larry L. și Barker, Deborah Ann. (1989). *Nonverbal Communication* (ediția a II-a). Reading, MA: Addison-Wesley.

Malim, Tony. [1997] (2003). *Psihologie socială*. București: Editura Tehnică.

Manciur, Emilian. (2008). *Protocol instituțional*. București: Editura Comunicare.ro.

Manusov, V. (1995). Reacting to changes in nonverbal behaviors: Relational satisfaction and adaptation patterns in romantic dyads. *Human Communication Research*, 21 (4), 456-477.

Marinescu, Aurelia. [1995] (2002). *Codul bunelor maniere astăzi* (ediția a III-a). București: Editura Humanitas.

Margo, A.M. (1997). Why Barbie is perceived as beautiful? *Perceptual and Motor Skills*, 85, 363-374.

Markiewicz, Dorothy. (1974). Effects of humor on persuasion. *Sociometry* 37, 3, 407-422.

Mârza, Vasile D. (1967). Câteva date asupra *Expresiei emoțiilor la om și animale.* În Charles Darwin. *Expresia emoțiilor la om și animale* (pp. V-XI). București: Editura Academiei R.S. România.

Massey, Douglas S. (2002). A brief history of human society: The origin and role of emotion in social life. *American Sociological Review*, 67, 1-29.

Matsumoto, David. (1996). *Unmasking Japan: Myts and Realities about the Emotions of the Japanese*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Matsumoto, David. (1996). *Culture and Psychology*. Pacific Grove: Brooks/Cole Publishing Company.

Mauss, Marcel. (1935). Les techniques du corps. *Journal de Psychologie Normale et Pathologique*, 39, 271-293.

Mayo, C. și Henley, N.M. (1981). *Gender and Nonverbal Behavior*. New York: Springer Verlag.

Mazur, Allan *et al.* (1980). Eye contact: Psychological aspect of communication via mutual gaze. *Journal of Sociology*, 86, 1, 50-74.

McEdwards, Mary G. (1985). Women's language: A positive view. *The English Journal*, 74, 3, 40-43.

McNeill, Daniel. (1998). The Face: A Natural History. Boston, Mss: Little, Brown and Co.

McNeil, D. (1985). So you think gestures are nonverbal? *Psychological Review*, 95, 350-371.

McQuail, Denis şi Windhal, Sven. [1982] (2001). *Modele ale comunicării pentru studiul comunicării de masă*. Bucureşti: Editura Comunicare.ro (*Communication Models for the Study of Mass Communication*. Trad. rom. A. Bârgăoanu şi P. Dobrescu).

Mehrabian, Albert şi Ferris, Susan R. (1967). Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. *Journal of Consulting Psychology*, 31, 248-252.

Mehrabian, Albert şi Wiener, Morton. (1967). Decoding of inconsistent communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 1, 109-114.

Mehrabian, Albert şi Diamond, Shari S. (1971). Seting arrangement and conversation. *Sociometry*, 1971, 34, 281-289.

Mehrabian, Albert. [1971] (1973). *Silent Messages*. Belmont: Wadsworth Publishing Company, Inc.

Mehrabian, Albert. (1972). *Nonverbal Communication*. Chicago, Ill: Aldine-Atherton.

Merton, Robert K. [1948] (1968). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 8, 193-210.

Michener, Andrew H., DeLamater, John D. şi Schwartz, Shalom H. (1986). Symbolic communication and language. În A.H. Michener, J.D. DeLamater şi S.H. Schwartz. *Social Psychology* (133-166). San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, Publishers.

Miller, A.G. (1970). Role of physical attractiveness in impression formation. *Psychonomic Science*, 19, 241-243.

Miller, A.G. (ed.). (1974). *Psychology and Communication.* VOA Forum Series, Washington DC: US Information Agency.

Montagu, A. [1971] (1978). *Touching: The Human Significance of the Skin* (ediția a II-a). New York: Harper and Row.

Montaigne, M. de. [1571] (1984). *Eseuri*. Bucureşti: Editura Minerva (*Essais*, Paris, 1937. Trad. rom. M. Seulescu).

Morris, Desmond. [1967] (1991). *Maimuța goală*. Bucureşti: Editura Enciclopedică (*The Naked Ape*. New York: Dell. Trad. rom. V. Rednic).

Morris, Desmond. [1982] (1986). *The Pocket Guide to Manwatching* (ediția a III-a). Londra: Triad Grafton Books.

Morrison, Maria Michelle şi Schaffer, David R. (2003). Gender-role congruence and self-referencing as determinants of advertising effectiveness. *Sex Roles*: *A Journal of Research,* 49, 5, 265-275.

Moscovici, Serge (coord.). [1994] (1998). *Psihologia socială a relațiilor cu celălalt*. Iaşi: Editura Polirom.

Moynihan, Martin H. (1969). Comparative aspects of communication in New World primates. În D. Morris (ed.). *Primate Ethology: Essays on the Socio-sexual Behavior of Apes and Monkeys* (pp. 306-342). Garden City, NY: Anchor Books.

Mucchielli, Alex. [2000] (2002). *Arta de a influența. Analiza tehnicilor de manipulare*. Iaşi: Editura Polirom (*L'art d'influencer. Analyse des techniques de manipulation*. Paris: Armand Colin. Trad. rom. M. Calcan).

Muchembled, Robert. [1994] (2000). Ordonarea gesturilor: o istorie socială a sensibilităților sub Vechiul Regim din Franța. În J. Bremmer şi H. Roodenburg (eds). *O istorie culturală a gesturilor*. *Din Antichitate și până în zilele noastre* (pp. 121-140). Bucureşti: Editura Polimark (*A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day*. Cambridge, UK: Polity Press. Trad. rom. T. Avacum).

Muchembled, Robert. [1998] (2004). *Societatea rafinată. Politică și politețe în Franța, din secolul al XVI-lea până în secolul al XX-lea*. Chişinău: Editura Cartier (*La Société policée. Politique et politesse en France du XVI^e^ au XX^e^ siècle*. Paris: Seuil. Trad. rom. I. Dan).

Mueller U. şi Mazur A. (1996). Facial dominance of West Point cadets as a predictor later military rank. *Social Forces*, 74, 3, 883-850.

Mueser, K.T., Grau, B.W., Sussman, S. şi Rosen, A.J. (1984). You're only as pretty as you feel: Facial expression as a determinant of physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 469-478.

Munteanu, Eugen şi Munteanu Lucia-Gabriela. (1996). *Aeterna latinitas. Mică enciclopedie a gândirii europene în expresie latină*. Iaşi: Editura Polirom.

Murray, Jacqueline. (1989). *The Power of Dress*. Minneapolis: Semiotics.
Murzynski, J. și Degelman, D. (1996). Body language of women and judgements of vulnerability to sexual assault. *Journal of Applied Social Psychology*, 26, 1617-1626.
Neacșu, Gheorghe. (1971). *Transpunere și expresivitate scenică*. București: Editura Academiei R.S.R.
Neculau, Adrian (coord.). (1996). *29 de teste pentru a te cunoaște*. Iași: Editura Polirom.
Neculau, Adrian (coord.). (1997). *26 de teste pentru cunoașterea celuilalt*. Iași: Editura Polirom.
Nelson-Jones, Richard. (1995). *Human Relationship Skills* (ediția a II-a): Biddles Ltd.
Nelson-Jones, Richard. (1996). *Relating Skills*. Redwood Books, Trowbridge, Wiltshire.
Neto, Felix și Pinto, I. (1998). Gender stereotypes in portuguese television advertisements. *Sex Roles*: *A Journal of Research*, 39, 153-165.
Nicola, Grigore. (1991). O expresie a vieții interioare: clipirea. *Psihologia*, 4, 5.
Nierenberg, Gerald I. și Calero, Henry H. (1973). *How to Read a Person Like a Book*. New York: Pocket Book.
Oatlrey, Keith și Jenkins, Jennifer M. [1996] (2002). *Understanding Emotions*. Cambridge, MA: Blackwell Publishers.
Oestreich, Herb. (1999). Let's dump the 55%, 38%, 7% rule. *Transitions*, 7, 2, 11-14.
Organizația Națiunilor Unite. (1999). *World Urbanization Prospects*. New York: O.N.U.
Orwell, George. [1933] (1994). *Vagabond prin Paris și Londra*. București: Editura R.A.I. (*Down and Out in Paris and London*. London: Secker and Warburg. Trad. rom. A. Dumitrescu).
Orwell, George. [1949] (2002). *1984*. Iași: Editura Polirom (*1984.* London. Trad. rom. M. Gafița).
O'Quin, Karen și Aronoff, Joel. (1981). Humor as a technique of social influence. *Social Psychology Quarterly,* 44, 4, 349-357.
Osmond, Humphrey. (1957). Function as the basis of psychiatric ward design. *Mental Hospitals (Arhitectural Supplement)*, Aprilie, 23-9.
O'Sullivan, Maureen (2005). Emotional intelligence and deception detection: why most people can't "read" others, but few can. In. R.R. Riggio (ed.). *Applications of Nonvebal Communication* (pp. 215-249) Mahwah, NJ: Laurence Erlbaum.
Pacori, Marco. (2001). Gestures and words are inseparable. *La Stampa,* 135, 16.
Paquet, Dominique. [1977] (2007). *Frumusețea. O istorie a eternului feminin*. București: Editura Univers.
Patterson, Miles L. (1983). *Non-Verbal Behavior: A Functional Perspective*. New York: Springer Verlag.
Patterson, Miles L. (1995). Nonverbal communication. În A.S.R. Manstead și M. Hewstone (eds). (1995). *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology* (pp. 405-410). Londra: Blackwell Publishers Ltd.
Pear, T.H. (1931). *Voice and Personality*. Chapman & Hall.
Pease, Allan. [1981] (1993). *Limbajul trupului. Cum pot fi citite gândurile altora din gesturile lor*. București: Editura Polimark (*Body Language. How to Read Others' Thoughts by Their Gestures.* Ediția a XVIII-a. Londra: Sheldon Press. Trad. rom. A. Szabó).
Pease, Allan și Pease, Barbara. [1999] (2001). *De ce bărbații se uită la meci și femeile se uită în oglindă*. București: Editura Curtea Veche (*Why Men Don't Listen and Women Can't Read Maps*. Londra: Orion Books Ltd. Trad. rom. I.-M. Nistor).
Pease, Allan și Pease, Barbara. [2002] (2003). *El e cu minciuna, ea vorbește-ntruna*. București: Editura Curtea Veche (*Why Men Lie and Women Cry*. Londra: Orion Books Ltd. Trad. rom. E. Neculcea).
Peirce, Charles S. (1931-1958). *Collected Papers*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
Peirce, Charles S. [1897] (1990). Fragmente semiotice. În C.S. Peirce. *Semnificație și acțiune* (pp. 268-331). București: Editura Humanitas (Trad. rom. D. Marga).
Peirce, Charles S. [1905] (1990). Bazele pragmatismului. În C.S. Peirce. *Semnificație și acțiune* (pp. 273-274). București: Editura Humanitas (Trad. rom. D. Marga).
Penton-Voak și Perrett, David I. (2000). Consistency and individual differences in facial attractiveness judgements: An evolutionary perspective, *Social Research*, 67, 1, 119-244.
Philippot, Pierre, Feldman, Robert S. și Coats, Erik J. (eds). (1999). *The Social Context of Nonverbal Behavior*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Pietreanu, Maria. (1984). *Salutul în limba română. Studiu sociolingvistic*. Bucureşti: Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică.

Piponnier, Françoise. [1999] (2002). Cotidianul. În J. Le Goff şi J.-C. Schmitt (eds). *Dicţionar tematic al Evului Mediu occidental* (pp. 157-168). Bucureşti: Editura Polirom (*Dictionnaire raisonné de l'Occident Médiéval*. Paris: Fayard. Trad. rom. D. Burducea, N. Farcaş, M. Roman, M. Roşioru şi G. Puică).

Pitariu, Horia şi Albu, Monica. (1996). *Psihologia personalului. Măsurarea şi interpretarea diferenţelor individuale*. Cluj-Napoca: Ediura Presa Universitară Clujeană.

Popescu-Neveanu, Paul. (1978). *Dicţionar de psihologie*. Bucureşti: Editura Albatros.

Porter, R.H. şi Moore, J.D. (1981). Human skin recognition by olfactory cues. *Physiology & Behavior*, 27, 493-495.

Porter, R.H., Cernock, J.M. şi McLaughlin, F.J. (1983). Maternal recognition of neonates through olfactory cues. *Physiology & Behavior*, 30, 151-154.

Prutianu, Ştefan şi Danileţ, Mădălina. (2004). Mesajul transcultural al vocii umane. *Caiete sociologice*, 2, 229-237.

Purvis, James A., Dabbs, James şi Hopper, Charles H. (1984). The „opener": Skilled user of facial expression and speech pattern. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10,1, 61-66.

Quilliam, Susan. [1997] (2001). *Tainele limbajului trupului. Citiţi semnalele non-verbale pentru a avea succes la locul de muncă, în viaţa socială şi în dragoste*. Bucureşti: Editura Polimark (*Body Language Secrets. Read the Signals and Find Love, Wealth and Happiness*. Thorsons. Trad. rom. T. Avacum).

Quintilianus, Marcus Fabius. *Institutio oratoria*.

Radu, Ioan, Iluţ, Petru şi Matei Liviu. (1994). *Psihologie socială*. Cluj-Napoca: Editura Exe.

Radu-Geng, Lucian. [2003). Efectul Pygmalion. În S. Chelcea şi P. Iluţ (coord.). Enciclopedie de psihosociologie (pp. 129-131). Bucureşti: Editura Economică.

Rădan, Miruna. (1992). Ce este comportamentul asertiv? În V. Ceauşu (coord.). *Cabinet de psihologie 2* (pp. 73-80). Bucureşti: Editura Academiei Române.

Rădan, Miruna. (1992). Alternativa asertivă şi dezvoltarea personalităţii omului modern. În V. Ceauşu (coord.). *Cabinet de psihologie 2* (pp. 180-185). Bucureşti: Editura Academiei Române.

Rafaeli, Ana şi Pratt, Michael G. (1993). Tailored Meanings: On the impact of organizational dress. *The Academy of Management Review*, 18, 1, 32-55.

Régnier-Bohler, Danielle. [1985] (1995). Ficţiuni. În Ph. Ariès şi G. Duby (coord.). *Istoria vieţii private. De la Europa feudală la Renaştere* (vol. 4, pp. 6-112). Bucureşti: Editura Meridiane (*Histoire de la vie privée. De l'Europe féodale à la Renaissance.* Paris: Seuil. Trad. rom. M. Breaza şi M. Slăvescu).

Revel, J. [1985] (1995). Uzanţele civilităţii. În Ph. Ariès şi G. Duby (coord.). *Istoria vieţii private. De la Renaştere la Epoca Luminilor* (vol. 6, pp. 206-263). Bucureşti: Editura Meridiane (*Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières.* Paris: Seuil. Trad. rom. C. Tănăsescu).

Rhodes, Gillian şi Tremewan, Tanya. (1966). Averageness, exaggeration, and facial attractiveness. *Psychological Sciences*, 7, 2, 105-110.

Rhodes, Gillian şi Zebrowitz, Leslie A. (eds). (2002). *Facial Attractiveness. Evolutionary, Cognitive, and Social Perspectives* (pp. 239-259). Westpoint: Ablex Publishing.

Ritzer, George. [2000] (2003). *Mcdonaldizarea societăţii*. Bucureşti: Editura Comunicare.ro (*The McDonaldization of Society*. Thousand Oaks: Pine Forge Press. Trad. rom. V. Vuşcan).

Roco, Mihaela. (2001). *Creativitate şi inteligenţă emoţională.* Iaşi: Editura Polirom.

Rogers, Wendy S. (2003). *Social Psychology. Experimental and Critical Approaches*. Maidenhead: Open University Press.

Rokeach, Milton. (1960). *The open and closed mind*. New York: Basic Books.

Rosenberg, Shawan W., Kahn, S. şi Tran, T. (1991). Creating a political image: Shaping appearance and manipulating the vote. *Political Behavior*, 13, 345-367.

Rosenthal, Robert. [1966] (1976). *Experimenter effects in behavioral research*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Rosenthal, Robert și Jacobson, Leonnore. (1968). *Pygmalion in the Classroom. Teacher Expectations and Student Intellectual Development*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Rosenthal, Robert. (1971). Teacher expectations and their effect upon children. În G.S. Lesser (ed.). *Psychology and educational practice*. Glenview, Ill: Scott, Foresman.

Rosenthal, Robert (ed.). (1979). *Skill in Nonverbal Communication*. Oelgeschlager, Gun and Hain.

Rosenthal, Robert, Hall, Judith A., DiMateo, M. Robin, Rogers, L. Peter și Archer, Dane (1979). *Sensitivity to Nonverbal Communication. The PONS Test.* Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press.

Rosenthal, Robert și Jacobson, L. (1992). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and pupils' intellectual development*. New York: Irvington.

Roșca, Alexandru și Bejat, Marian. (1976). *Istoria științelor în România*. București: Editura Academiei R.S. România.

Rousseau, Jean-Jacques. [1754] (1958). Discurs asupra originii și fundamentelor inegalității dintre oameni. București: Editura Științifică (*Discours sur l'origine et les foundements de l'inégalité parmi les hommes*. Trad. rom. S. Antoniu).

Rowan, Peter. (1999). Who nose? *Cambridgeshire Journal*, 19.

Rubenstein, Adam J., Langlois, Judith H. și Roggman, Lori A. (2002). What makes a face attractive and why: The role of averageness in defining facial beauty. În G. Rhodes și Leslie A. Zebrowitz (eds). *Facial Attractiveness. Evolutionary, Cognitive, and Social Perspectives* (pp. 1-33). Westpoint: Ablex Publishing.

Rückle, Horst H. [1979] (1999). *Limbajul corpului pentru manageri*. București: Editura Tehnică (*Körpersprache für Manager*. Ediția a XI-a. Lansberg am Lech: Verlag Moderne Industrie. Trad. rom. R.E. Nistor).

Ruesch, Jurgen și Kees, Weldon. (1956). *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations*. Berkeley: University of California Press.

Russell, M.J. (1976). Human olfactory communication. *Nature*, 260, 520-522.

Saarni, Carolyn. (1999). *The Development of Emotional Competence*. New York: Guilford.

Sabath, Ann Marie. (2000). *Codul bunelor maniere în afaceri.* București: Editura Vremea.

Santana, Ribeiro de, Maria Olga Dias. (2004). *Comunicarea nonverbală*. Universitatea București (lucrare de masterat, nepublicată).

Sapir, Edward. (1927). Speech as a personality trait. *American Journal of Sociology*, 32, 892-905.

Sapp, F., Lee, K. și Muir, D. (2000). Three-year-olds' difficulty with the appearance-reality distinction: It is real or is it apparent? *Developmental Psychology*, 36, 547-560.

Săucan, Doina-Ștefana. (2002). *Comunicarea didactică. Expresivitate și stil*. București: Editura Atos.

Scheflen, Albert E. [1964] (1972). The significance of posture in communication systems. *Psychiatry*, 27, 316-331 (retipărit în J. Laver și S. Hutchenson, eds, *op. cit*., pp. 225-245).

Scheflen, Albert E. (1972). *Body Language and Social Order*. New Jersey: Prentice Hall.

Scheflen, Albert E. (1973). *How Behavior Means*. New York: Gordon and Breach.

Schmidt, Karen L. și Cohn, Jeffrey F. (2001). Human facial expressions as adaptations: Evolutionary Questions in facial expression research. *Yearbook of Physical Anthropology*, 44, 3-24.

Schmitt, Jean-Claude. [1990] (1998). *Rațiunea gesturilor în Occidentul medieval*. București: Editura Meridiane (*La raison des gestes dans l'Occident médiéval*. Paris: Gallimard. Trad. rom. D. Marian).

Schneider, Kenneth și Schneider, Sharon. (1979). Trends in sex roles in television commercials. *Journal of Marketing*, 43, 79-84.

Schneller, R. (1992). Many gestures, many meanings: Nonverbal diversity in Israel. În F. Poyatos (ed.). *Advances in Nonverbal Communication: Sociocultural, Clinical, Aesthetic and Literary Perspectives* (pp. 213-233). Philadelphia: John Benjamins.

Sebeok, Thomas A. (1962). Coding in the evolution of signalling behavior. *Behavioral Science*, 7, 4, 430-442.

Sebeok, Thomas A. [1994] (2002). *Semnele: O introducere în semiotică*. București: Editura Humanitas (*Signs: An Introduction to Semiotics*. Toronto: University of Toronto Press. Trad. rom. S. Mărculescu).

Secord, Paul F. și Backman, Carl W. (1964). *Social Psychology*. New York: McGraw-Hill Book Company.

Sendrail, Marcel. [1967] (1983). *Înțelepciunea formelor*. București: Editura Meridiane (*Sagesse et délire des formes*. Paris: Librairie Hachette. Trad. rom. Al. Călinescu).

Shakespeare, William. (1964). *Antoniu și Cleopatra*. În W. Shakespeare. *Teatru* (pp. 1214-1389). București: Editura pentru Literatură Universală (Trad. rom. T. Vianu).

Shakespeare, William. (1964). *Richard al III-lea*. București: Editura Albatros (Trad. rom. D. Duțescu).

Sheldon, William H. și Stevens, Stanley S. (1942). *The Varieties of Temperament*. New York: Harper.

Sheldon, William H., Stevens, Stanley S. și Tucker, W.B. (1940). *The Varieties of Human Physique: An Introduction to Constitution Psychology*. New York: Harper.

Simmel, Georg. (1908). *Sociologie*. Leipzig: Duncker & Humblot.

Simmel, Georg. [1911](1998). *Cultura filozofică. Despre aventură, sexe și criza modernului*. București: Editura Humanitas (*Philosophische Kultur. Gesammelte Essays.* Leipzig: W. Klinkhardt. Trad. rom. N. Stoian și M. Popescu-Marian).

Simmel, Georg. (1921). Sociology of the senses: visual interaction. În R.E. Park și E.W. Burgess (eds). *Introduction to the Sciences of Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.

Slama-Cazacu, Tatiana. (1964). *Comunicarea în procesul muncii*. București: Editura Științifică.

Smith, Howard A. (1979). Nonverbal Communication in Teaching. *Review of Educational Research*, 49, 4, 631-672.

Sommer, Robert. (1959). Studies in personal space. *Sociometry*, 22, 247-260.

Sommer, Robert. (1969). *Personal Space: The Behavioral Basis of Design*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Spicer, Joaneath. [1991] (2000). Cotul în perioada Renașterii. În J. Bremmer și H. Roodenburg (eds). *O istorie culturală a gesturilor. Din Antichitate și până în zilele noastre* (pp. 82-120). București: Editura Polimark (*A Cultural History of Gesture. From Antiquity to the Present Day*. Cambridge, UK: Polity Press. Trad. rom. T. Avacum).

Spigel, J.P. și Machotka, P. (1974). *Messages of Body*. New York: The Free Press.

Stahl, Henri H. (1965). Status-uri, roluri, personaje și personalități sociale. În M. Constantinescu (coord.). *Sociologie generală. Probleme, ramuri, orientări* (pp. 121-132). București: Editura Științifică.

Stanton, Nicki. (1995). Comunicarea nonverbală. În N. Stanton. *Comunicarea* (pp. 23-36). București: Editura Știință și Tehnică SA (*Communication*. Londra: Macmillan Press Ltd. Trad. rom. C. Aniescu, M. Constantinescu și R. Stoenescu).

Stănculescu, Elena și Chelcea, Septimiu. (2003). Empatia. În S. Chelcea și P. Iluț. (coord.). *Enciclopedie de psihosociologie* (pp. 135-136). București: Editura Economică.

Steller, M. și Köhneken, G. (1989). *Psychological methods in criminal investigation and evidence*. New York: Springer.

Stockwell, Samuel R. și Dye, Allan. (1980). Effects of counseler touch on counseling outcomes. *Journal of Counseling Psychology*, 27, 5, 443-446.

Strahan, Carole și Zytowski, Donald G. (1976). Impact of visual, vocal and lexical cues on judgements of counseler qualities. *Journal of Counseling Psychology*, 23, 4, 389-393.

Streeck, J. și Knapp, M.L. (1992) The interaction of visual and verbal features in human communication. În F. Poyatos (ed.). *Advances in Nonverbal Communication*. Amsterdam: John Benjamins.

Sullivan, R.D. și Masters, G.D. (1988). „Happy warriors": Leader's facial displays, viewers' emotions, and political support. *American Journal of Political Science*, 32, 345-368.

Suzuki, Kimihiro și Naitoh, Kenichi. (2003). Useful information for face perception is described with FACS. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27(1), 43-55.

Synnott, Anthony. (1989). Truth and Goodness, mirrors and masks – Part I: A sociology of beauty and the face. *The British Journal of Sociology*, 40, 4, 607-636.

Ștefănescu, I.D. (1973). *Iconografia artei bizantine și a picturii feudale românești*. București: Editura Meridiane.

Tiedne, Larisa Z. și Fragale, Alison R. (2003). Power moves: Complementary in domiant and submissive nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1, 558-568.

Thébert, Yvon. [1985] (1994). Viața privată și arhitectura locuinței în Africa romană. În Ph. Ariès și G. Duby (coord.). *Istoria vieții private. De la Imperiul Roman la anul o mie* (vol. 2, pp. 11-118). București: Editura Meridiane (*Histoire de la vie privée. De l'Empire Romain à l'an mil*. Paris: Seuil. Trad. rom. I. Herdan).

Thiederman, S. / Body language. *Internet*. http://equalopportunity.monster.com/artcles/body.

Tiemens, R.K. (1978). Television' portrayals of the 1976 presidential debates: An analysis of visual content. *Communication Monographs*, 45, 362-370.

Thompson, E.P. (1965). Time, work-discipline, and industrial capitalism. *Past and Present*, 38, 56-97.

Thorpe, W.H. (1972). The comparison of vocal communication in animals and man. În R.A. Hinde (ed.). *Nonverbal Communication* (pp. 27-48). Cambridge: Cambridge University Press.

Todoran, Dimitrie. [1935] (2004). *Psihologia reclamei*. București: Editura Tritonic.

Trenholm, Sarah și Jensen, Arthur. (2000). *Interpersonal Communication*. New York: Oxford University Press.

Uliţkaia, Ludmila. [1994] (2004). *Soniecika.* București: Editura Humanitas (*Soniecika*. Moscova: Slovo. Trad. rom. G. Russo).

Van Lawick-Goodall, Jane. [1971] (1985). *În umbra omului*. București: Editura Meridiane (*In the Shadow of Man*. Londra: William Collins Sons & Co. Ltd. Trad. rom. V. Focşeneanu).

Vaschide, Nicolae. (1909). *Essai sur le psychologie de la main*. Paris: M. Rivière.

Vrij, Aldert. (2000). *Detecting Lies and Deceit.* Chichester: John Wiley.

Vrij, Aldert, Edward, Katherine, Roberts, P. Kim și Bull, Ray (2004). Detecting deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal Behavior* 24, 4, 239-261.

Wald, Henri. (1986). Mâna și gestul. În H. Wald. *Expresivitatea ideilor* (pp. 27-36). București: Cartea Românească.

Wald, Lucia. (1973). Limbajul gesturilor. În L. Wald. *Sisteme de comunicare umană* (pp. 128-65). București: Editura Ştiinţifică.

Warwick, Eden. (1848). *Nasology: Or Hints Towards a Classification of Noses*. Londra.

Washabaugh, William. (1981). Sing language in its social context. *Annual Review of Anthropology*, 10, 237-252.

Watson, O.M. (1970). *Proxemic Behavior: A Cross-cultural Study*. The Hague: Mouton.

Watzlawick, Paul, Beavin, Helmick J. și Jackson, Don D. [1967] (1972). *Une logique de la communication*. Paris: Éditions du Seuil (*Pragmatics of Human Communication*. New York: W.W. Norton & Company, Inc. Trad. fr. J. Morche).

Watzlawick, Paul, Beavin, Helmick J. și Jackson, Don D. [1967] (1997). Pentru o axiomatică a comunicării. În *Comunicarea în câmpul social*. *Texte alese* (pp. 87-106). Iași: Laboratorul „Psihologia câmpului social" (*Pragmatics of Human Communication*. New York: W.W. Norton & Company, Inc. Trad. rom. după versiunea franceză B. Bălan).

Weber, Max. [1921] (1968). *Economy and Society*. Totowa, NJ: Bedminister.

Weitz, S. (ed.). (1974). *Nonverbal communication: Readings with commentary*. New York: Oxford University Press.

Whipple, Thomas W. și Courtney, Alice E. (1985). Female role portrayals in advertising and communication effectiveness: a review. *Journal of Advertising*, 14, 3, 4-17.

Whitehead, George I. și Smith, Stephanie H. (2002). The use of hand gestures and smiles in the inaugural addresses of presidents of the United States. *The Journal of Social Psychology*, 142(5), 670-672.

Wiemann, John M. și Hiles Howard. [1988] (1989). Interpersonal communication. În M. Hewstone *et al*. *Introduction to Social Psychology* (pp. 199-221). Oxford, UK: Blackwell Ltd.

Wiener, M. și Mehrabian, A. (1968). *A Language within Language: Immediacy*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Wilkins, A.S. (1909). *Antichitatea romană. Obiceiuri, organizarea societății*. Bucureşti: Editura Leon Alcalay.

Wilson, Edward O. [1975] (2003). *Sociobiologia*. Bucureşti: Editura Trei (*Sociobiology*. Cambridge: The Belknap of Harvard University Press. Trad. rom. L. Ulrich).

Winch, Robert. (ed.). (1968). *Selected studies in marriage and family*. New York: Holt Rinehart and Winston.

Wood, Patti A. (2003). Analysing the face of a president. *The Reno Gazette-Journal* (www.pattiwood.net).

Woolfolk, Anita E. și Brooks, Douglas M. (1983). Nonverbal communication in teaching. *Review of Research in Education*, 10, 103-149.

Young, Delton W. (1980). Meanings of counseler nonverbal gestures: fixed or interpretive? *Journal of Counseling Psychology*, 27, 5, 447-452.

Zeidel, S.F. și Mehrabian, Albert. (1969). The ability to communicate and infer pozitive and negative attitudes facially and vocally. *Journal of Experimental Research in Personality*, 3, 233-241.

Zunin, L. și Zunin, N. (1972). *Contact: The First Four Minutes*. New York: Ballantine Books, Random House Inc.

Zukerman, Miron, Koestner, E. Richard și Alton, A.O. (1984). Learning to detect deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 3, 519-528.

Zukerman, Miron , DePaulo, M. Bella și Rosenthal, Robert (1981).Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*, vol.14 (pp.2-59). San Diego: Academic Press.

Indice de autori

Ablom, S., 273
Abric, Jean-Claude, 176, 271
Adams, R.S., 190, 271
Adler, Ronald B., 35, 148, 217, 271
Ahrens, R., 70
Albert, S., 37, 39-40, 56, 72, 167-169, 173, 176-177, 181, 195, 213-214, 271, 288, 291
Albu, Monica, 287
Aleixandre, Vincente, 136
Allgeier, A.R., 56, 271
Allport, Gordon W., 14, 90, 111-112, 114, 116, 118, 125, 128, 170-172, 215, 230, 271
Altman, Irvin, 271
Alton, A.O., 246, 291
Anghel, Petre, 69, 271
Apatow, K., 133
Archer, D., 27, 224, 271
Ardey, Robert, 39
Argintescu, N., 272
Argyle, Michael, 22, 27, 39, 43, 52, 74-75, 77-79, 214, 226, 272
Ariès, Philippe, 274
Aronoff, J., 240, 286
Asch, Solomon E., 176, 231, 272
Auliffe, Marc, 112
Axel, Richard, 96
Axtell, Rogers E., 85-86, 88-89, 148, 151-158, 185-186, 195, 272

Backman, Carl W., 289
Ballon, J.L., 199
Banerjee, M., 181, 272
Barker, L., 42, 284
Barnhouse, Terri D., 194, 272
Barnouw, Erik, 28
Bavelas, J.B., 151, 272
Baxter, James E., 40-42, 276
Bârgăoanu, Alina, 11, 275, 285
Beauvois, Jean-Léon, 194
Beavin, Helmick J., 38, 143, 290
Beekman, S., 73
Beier, E.G., 184
Bejat, M., 137-138, 272, 288
Berger, Peter L., 100, 272
Bergès, J., 272
Berkowitz, L., 272, 291
Bernard, M., 34, 56, 70, 124, 272
Bernieri, F.J., 232, 271-272
Berry, Diane S., 132-133, 183, 272
Berry, John W., 272
Berscheid, Ellen, 27, 55, 131, 272, 275
Bickman, Leonard, 60, 272
Biddle, B.I., 190, 271
Birdwhistell, Ray L., 22, 26-27, 37, 39, 47-50, 105, 148, 159, 165, 272-273, 275, 281
Birkenbihl, Michael, 192-193, 273
Birkenbihl, Vera F., 19-20, 39, 49, 92-96, 120, 154, 179, 188, 191, 208, 213, 220, 273
Blacking, John, 277
Blake, R.R., 60, 283
Blin, Clément, 49, 121, 128-130, 273
Blumer, Herbert, 180
Bochenski, Joseph-Maria, 70, 273
Bogardus, Emory S., 51
Bogucka, Maria, 273
Boileau-Despréaux, N., 93
Bonacich, Phillip, 80, 83, 279
Bonifacio, Giovanni, 22, 273
Bonner, L., 192, 275
Borden, G.A., 153
Boss, D., 80
Bouts, Paul, 124
Brainerd, C., 277
Brault, Gerard J., 273
Breed, G., 191
Bremmer, Jan, 273, 285, 289

Brislin, Richard, 279
Brody, L.R., 72, 273
Brooke, M.E., 199
Brooks, C., 78, 183
Brooks, Douglas M., 291
Bruce, V., 192, 273, 275
Bruner, J.S., 231, 273
Bucă, Marian, 69, 80, 95, 134, 273
Buck, Linda B., 96
Buck, R., 216-217, 273
Bugental, D.E., 73, 219, 228, 273
Bull, Peter E., 268, 273
Bull, R., 183, 253, 273, 290
Buller, David, 19, 21-22, 29, 40, 42-45, 49-50, 72-73, 91, 102, 117, 149, 164-165, 273
Bulwer, John, 22, 273
Burgoon, Judee K., 19, 21-22, 29, 40, 42-45, 49-50, 72-73, 83, 91, 102, 164-165, 181, 273
Burleson, B.R., 188, 273
Burns, K.L., 183
Byrne, Donn, 55-56, 231, 271-272

Calero, Henry H., 159, 286
Carlsmith, J., 183
Cantril, Hadley, 90, 271
Carpenter, G.C., 70
Carter, Jason D., 181
Casella, Daniel F., 215, 278
Cash, T.F., 131, 273
Caso, L., 250-252, 272
Cassirer, Ernst, 274
Cernoch, J.M., 98, 274
Chartier, Roger, 274
Chase, Philip G., 33
Charlton, K., 254, 269
Chelcea, A., 19, 126
Chelcea, S., 11, 19, 21, 28, 48, 126, 193, 213, 240-241, 274, 278, 287, 289
Chen, Nicole Y., 274
Chevalier, Jean, 60, 274
Church, M., 183
Cialdini, Robert B., 60, 274
Clair, R.N.St., 278
Clatterbuck, Geln W., 282
Clay-Warner, Jody, 182, 281
Coats, Erik J., 287
Cohn, Jeffrey F., 288
Collet, Peter, 195, 203, 260, 274
Collodi, Carlo, 208
Coman, Claudiu, 148, 274
Conaway, W.A., 153
Constantinescu, Miron, 289
Cook, M., 27, 74, 79
Cooper, H., 254, 269
Cooper, Peter, 125
Corbin, Alain, 178, 274
Corbu, Nicoleta, 275
Corraze, Jacques, 22, 28-29, 80, 83, 91, 151, 165, 167-168, 170-171, 275
Coupland, N., 184, 278
Cowley, J.J., 99
Cunningham, M.R., 275

Dabbs, James M., 271, 287
Dahnke, Gordon L., 282
Dance, Franck E.X., 15, 275
Danileț, Mădălina, 68, 287
Darwin, Charles, 22-25, 39, 65, 68, 73, 80, 97, 113-114, 267-268, 275, 284
Dasen, Pierre R., 272
Davies, Graham, 56, 231, 275
Davis, Flora, 152, 161, 169, 275
Davis, T.L., 73, 275
Dean, Janet, 39, 52, 74-75, 77-78
Debicki, Jacek, 198, 275
Décarie, Th. G., 70
Degelman, D., 286
DeLamater, John D., 285
DePaulo, M.B., 243, 247, 250, 254-255, 269, 275, 291
DePaulo, Peter J., 37, 194-195, 275
Descamps, Marc-Alain, 53, 70, 72, 113, 116-117, 121-123, 135, 141-142, 275
Deutsch, Felix, 168, 275
DeVito, Joseph A., 44, 275
Diamond, Shari S., 56, 116
Dibiase, Rosemarie, 83-84, 275
Dinu, Mihai, 143, 145-146, 275
Dion, Karen K., 131-132, 275
Dipboye, R.L., 131
Dittmann, A.T., 145, 275
Dobrescu, Paul, 11, 275, 285
Doherty-Sneddon, G., 192, 275
Dollard, John, 100, 276
Donald, Merilin, 33, 276, 289
Doob, L.W., 104, 276
Dooley, B.F., 149
Dovidio, John F., 76-77, 176, 208, 276-277
Droney, J., 183
Duby, Georges, 274, 276, 287, 290
Dulek, R.E., 16, 276
Dungaciu, Sandra, 75, 100, 276
Dunn, S.D. Jr., 180, 276
Dye, Allan, 289

Eakins, B.W., 72, 276
Eakins, R.G., 72, 276
Edwards, K., 254
Efron, David, 22, 25, 144
Eibl-Eibesfeldt, Irinäus, 162, 178, 186
Eisenberg, P., 172, 276
Ekman, Paul, 22, 27, 39-41, 43-44, 66-68, 71, 74, 89, 144-149, 151, 176, 199, 215-217, 226, 228, 230, 276-277
Ellis, Hazden, 100, 221-222, 275
Ellsworth, Phoebe, 183, 276-277
Ellyson, S.L., 76-77, 176, 276-277
Enătescu, Virgil, 171-172, 277
Erasmus, 100, 133
Eskritt, Michelle, 180, 277
Exline, R.V., 27, 79, 205, 277
Eysenck, Hans J., 114, 132, 214, 277
Eysenck, Michael, 277

Fabes, R.A., 97-99, 278
Fabre, Jean-Henri, 97
Fantz, R.L., 70
Farr, Robert M., 22, 277
Fârte, Gheorghe-Ilie, 16, 43, 277
Fast, Julius, 27, 48, 57
Favre, Jean-François, 275
Feher, B.J., 79
Feldman, Robert S., 218, 275, 278, 287
Feldstein, S., 183
Ferber, A., 195, 282
Ferris, Susan R., 285
Fielder, J.S., 16, 276
Figeac, C., 122
Fischer-Lokou, J., 198
Fiske, J., 21, 30, 278
Fiske, S.T., 181
Fitzgerald, H.D., 70
Flügel, Jean C., 60, 278
Flynn, P.K., 63-64, 278
Focillon, Henri, 135-136, 278
Fragale, Alison R., 184, 290
Frank, L.K., 22, 26, 80, 278
Frank, G.M., 246-247, 277
Franzoi, Stephen L., 156, 278
Fraser, L., 183
Friesen, Wallace V., 27, 39-41, 44, 67, 74, 144, 147-149, 216-217, 226, 235, 244, 247-248, 250, 276-277
Funk, Stephanie J., 182, 281

Gainotti, Guido, 34
Galenus, 111
Gallagher, Timothy J., 205, 279
Gallois, C., 199
Geidt, F.H., 37, 278
Gelinas-Chebat, Claire, 200, 278
Gergen, D., 209, 278
Gershuny, Jonathan, 104, 278
Gheerbrant, Alain, 60, 274
Gibran, Kahlil, 125, 278
Gibson-Robinson E., 183, 273
Giddens, Antony, 79, 278
Giles, Howard, 183-184, 278
Gillespie, Dair L., 38
Gimbin, Debora L., 278
Givens, David B., 168, 278
Glenberg, A.M., 192, 278
Glloway, Charles, 189-191, 279
Goffman, Erving, 76, 79, 83, 149, 187, 214, 279
Goldman-Eisler, F., 27, 279
Goleman, Daniel, 72, 214, 279
Gottman, J.M., 217, 279
Graham, G.H., 194, 275, 279
Grau, B.W., 285
Graur, Al., 279
Gregory, Stanford W., 183-184, 205, 279
Grove, Theodore G., 279, 284
Grünewald, Dietrich, 275
Grusky, Oscar, 80, 83, 279
Guéguen, Nicolas, 78, 183, 195, 198-199, 279
Guittet, Andre, 91
Gunnoe, Jaime, 83-84, 275
Guthre, George M., 38, 279
Guțu, Gheorghe, 15, 279

Hadar, U., 147, 279
Haddon, A.C., 38, 279
Hager, J.C., 244, 277
Hall, Edward T., 22, 26, 50, 52-54, 56-57, 77, 79, 100-102, 105, 165-166, 169, 188, 208, 279-280
Hall, Judith A., 16, 26-28, 36-37, 41, 181, 216-217, 224, 227, 231, 280, 282, 288
Harlaw, H.F., 80, 280
Harley, Peter, 280
Harms, Ernst, 61, 280
Harper, R.G., 42, 275, 281, 285, 289
Harris, Mary B., 55, 92, 280
Harrison, R.P., 21, 40, 280, 282
Hastie, R., 181
Hayano, D.M., 246, 280
Hayes, Nicky, 35, 280
Hearn, G., 55, 280
Hecht, Marvin, 73
Hediger, H., 51-52, 280

Helfrich, H., 184
Hellweg, S.A., 203
Henley, N.M., 83, 181, 280, 284
Heron,, John, 280
Hesler, M.W., 190, 280
Hess, Edward H., 27, 185, 280
Hewes, Gordon H., 165-166, 280
Hewstone, Miles, 278, 286, 290
Hiles, Howard, 290
Hill, J.S., 16, 273, 275-276, 278-279, 281, 289
Hinde, R.A., 281, 290
Hinz, V., 72, 280
Hipocrat, 111, 134
Hirsh, Alan, 207
Hleinke, C., 281
Hofstede, G., 220, 281
Hollander, Bernard, 124
Hollman, Lilian O., 62, 281
Hooff, J.A.R.A.M. van, 69, 281
Hopper, Charles H., 287
Howard, D., 195, 281
Huizinga, Johan, 281
Hugues, Susan, 179
Hummels, C., 143, 281
Hung, N., 199
Hutchenson, Sandy, 90, 283
Hybels, Saundra, 281

Ikeda, S., 74
Iliescu, Adriana, 209, 281
Iluţ, Petru, 28, 218, 281, 287, 289
Imai, G., 195-196, 281
Izard, C.E., 217, 226, 229, 276, 281

Jackson, Don D., 38, 143, 290
Jaffe, J., 183
Jeanberné, E., 121
Jennings, P., 194, 214, 279
Jensen, Arthur, 30, 35, 290
Johns, Gary, 280-281
Johnson, Cathryn, 37, 182, 281
Jolly, Stephen, 47-49, 281
Jones, Doug, 281
Jones, Stanley E., 56, 116, 231, 281
Joule, Robert-Vincent, 194
Jourard, Sidney M., 80-82, 188, 281
Jung, Carl Gustav, 113-114, 282

Kaczorowski, Janusz, 282
Kahn, S., 204, 287
Katz, A.M., 42, 282
Kaiser, Susan B., 59, 116, 282
Keating, C.F., 128, 130-131, 133, 282
Kees, Weldon, 26, 28, 40, 288
Kellerman, J., 74, 282
Kendon, Adam, 21-22, 29, 37, 47, 143, 282
Kennedy, W.P., 182
Kirch, Max S., 282
Klee, Paul, 197-198
Kleinfeld, J.S., 92, 282
Kleinke, C.L., 74, 282
Klineberg, Otto, 58, 217
Knapp, Mark L., 13, 22, 26-28, 37, 41-42, 96, 125, 175-177, 217, 282-283, 289
Knapp, W., 198
Knight, David J., 77, 283
Kobayashi, H., 74
Koestner, R.E., 246, 291
Kopacz, Maria A., 202, 204-205, 208, 283
Köhneken, G., 254, 289
Kramer, E., 91, 283
Krauss, Robert, 34
Kraut, R.E., 283
Kretschmer, Ernest, 22, 25, 91, 113-114
Kroeber, A.L., 62, 283

La Barre, W., 39, 283
La France, M., 137, 181, 283
Laird, J.D., 282
Lancelot, C., 16, 283
Landy, D., 131, 283
Langlois, Judith H., 133, 283, 288
Langmeyer, Daniel, 77, 283
Lanzetta, J.T., 203
Largey, Gale P., 100-101, 283
Laroche, J.L., 70
Larson, Charles U., 40, 65, 79, 88, 128, 177
Lau, R.R., 204, 283
Laver, John, 90, 271, 283
Le Goff, Jacques, 85-86, 101-102, 284, 287
Le Magnen, Jacques, 98
Lee, K., 51, 180-181, 277, 288
Leffler, Ann, 38
Lefkowitz, M., 60, 283
Leroi-Gourhan, André, 284
Levi, Vladimir, 118, 120, 284
Levine, R., 103-104, 172, 284
Lewin, Kurt, 51
Lewis, R., 97, 216, 282
Lewkovitch, A., 122
Lindsay, J.J., 254, 269
Lips, Iulius E., 59, 86, 284
Little, K.R., 284-285

Lodge, David, 213, 284
Luckman, Thomas, 100, 272
Lundgren, David C., 77, 283

Machotka, P., 289
Major, B., 81, 83, 97, 284
Malandro, L.A., 42, 284
Malim, Tony, 131, 133, 185, 284
Malone, B.E., 254, 269
Manstead, Antony S.R., 278, 286
Manusov, V., 180, 284
Margo, A.M., 199, 284
Marinescu, Aurelia, 84, 152, 172, 214, 284
Marincovici, Magda, 73
Markiewicz, D., 240, 284
Mârza, Vasile D., 22, 284
Massey, Douglas S., 31-34, 284
Masters, D.G., 289
Matarazzo, J.D., 42
Matei, Liviu, 136, 287
Matsumoto, David, 39, 74, 91, 284
Mauss, Marcel, 284
Mayo, C., 72-73, 217, 283-284
Mazur, A., 76, 128-129, 284-285
McArthur L.Z., 132-133, 272
McHugo, G.J., 203
McLaughlin, F.J., 96, 287
McNeill, Daniel, 252, 284
McQuail, Denis, 15, 285
Meeker, R., 198
Mehrabian, Albert, 27, 37, 40, 55-56, 72, 167-168, 176-177, 195, 213, 291
Mew, John, 126
Meyrowitz, J., 203
Michener, Andrew H., 285
Miller, A.G., 37, 285
Miller, N., 199
Miyake, R.E., 183
Montagu, A., 27, 55, 285
Montaigne, M. de, 285
Monteiro, Gilson, 60
Moore, J.D., 98, 287
Morris, Desmond, 36, 62-63, 81, 84, 86, 89, 123-124, 129, 143, 149-150, 153, 156, 158, 160, 176, 186, 231, 285
Morrison, T., 153, 285
Mouton, J.S., 60, 283
Mowen, J.-C., 200
Moynihan, Martin H., 20, 285
Mucchielli, Alex, 194, 285
Muchembled, Robert, 39, 285
Mueller, U., 129, 285
Mueser, K.T., 285
Muhlenbruk, L., 254, 269
Muir, D., 181, 288
Murray, Jacqueline, 64, 286
Murzynski, J., 286
Musselman, L., 283

Naitoh, Kenichi, 74, 289
Natale, M., 183
Neacşu, Gheorghe, 286
Neculau, Adrian, 286
Nicola, Grigore, 182-183, 286
Nicolaides, V.N., 97
Nierenberg, Gerald I., 159, 286
Nowicki, S., 16, 283

O'Quin, K., 240, 286
O'Sullivan, M., 235, 243-246, 248, 250, 255, 277, 286
Oestreich, Herb, 37, 286
Orban, D.K., 79
Ornsteion, P.A., 277
Orrell, Sue, 280
Orwell, George, 286
Osmond, Humphrey, 56, 286
Ostrove, N., 132

Page, R.A., 199
Paolucci, N., 104
Paquet, Dominique, 109, 187
Patterson, Maurice, 36, 47
Patterson, Miles L., 27-28, 39, 286
Pavlov, Ivan P., 111
Pear, T.H., 286
Pease, Alain, 85, 88, 92, 144, 159, 264, 286
Pease, Barbara, 92, 286
Peirce, Charles S., 31, 99, 286
Peyrot, Mark, 80, 83, 279
Philippot, Pierre, 287
Pietreanu, Maria, 287
Pimentel, Antonio Filipe, 275
Piponnier, Françoise, 59, 287
Pitariu, Horia, 287
Pittam, J., 199
Podell, G., 198
Ponder, E., 182
Poortinga, Ype H., 272
Popescu-Neveanu, P., 18, 111, 287
Porta, Gian-Battista, 118
Porter, R.H., 98, 274
Poyatos, Fernando, 280, 288-289

Pratt, Michael G., 63, 287
Prutianu, Ştefan, 68, 287
Purvis, James A., 287

Quilliam, Susan, 182, 287
Quintilianus, 21, 152, 287

Radu, Ioan, 193, 287
Rafaeli, Ana, 65
Redlawsk, D.P., 204, 283
Reggio, Ronald E., 215
Régnier-Bohler, D., 287
Reichline, P.B., 172
Revel, Jacques, 287
Rhodes, Gillian, 275, 287-288
Rieser-Danner, L.A., 283
Riggio, Ronald E., 278
Riggio, R.R., 286
Rimé, Bernard, 34, 278
Ritter, J.M., 283
Ritzer, George, 287
Roco, Mihaela, 215, 287
Roberts, K.P., 253, 290
Robertson, D.A., 192, 278
Rodman, George, 35, 148, 217, 271
Roggman, Lori A., 133, 283, 288
Roşca, Alexandru, 288
Rosen, A.J., 285
Rosenberg, S.W., 204, 287
Rosenthal, Robert, 22, 27, 181, 192, 217, 224-228, 230-232, 271-272, 288
Rousseau, Jean-Jacques, 31, 288
Rozelle, Richard M., 40, 276
Rowan, Peter, 129, 207, 288
Rubenstein, Adam J., 133, 288
Rückle, Horst H., 71, 95, 128-130, 152, 162-164, 171, 181, 288
Ruesch, Jürgen, 26, 28, 40, 288
Ruscello, D.M., 199
Russell, M.J., 98, 288

Sabath, Ann Merie, 214, 288
Saine, T.J., 42
Samter, W., 188, 273
Santana, Dias Ribeiro de, 60, 288
Sapir, Edward, 51, 90, 288
Sapp, F., 181, 288
Săucan, Doina-Ştefan, 44, 188, 288
Schäfer, Wilhelm, 68
Schaffer, David R., 274, 285
Scheflen, Albert E., 27, 39, 168-169, 173, 181, 288
Schlenker, J.L., 275
Schmidt, Karen L., 288
Schmitt, Jean-Claude, 143, 287-288
Schneller, R., 153, 288
Schwartz, Shalom H., 285
Sebeok, Thomas A., 19, 28, 288
Secord, Paul F., 289
Segall, Marshall H., 128, 272, 282
Sendrail, Marcel, 126, 289
Shakespeare, William, 23, 107, 126, 193, 264, 289
Sheldon, William H., 22, 25, 114-116, 286, 289
Shephard, John H., 275
Shroeder, J.L., 192, 278
Shure, G., 198
Sigall, H., 131-132, 283
Sigaud, Vincent, 112
Simmel, Georg, 60-61, 74, 100, 179, 276, 289
Sinaiko, Wallace H., 279
Slama-Cazacu, Tatiana, 289
Smith, Howard A., 189-191, 289
Smith, P., 184, 278
Snodgrass, S.E., 181
Sommer, Robert, 27, 166-167, 189-190, 289
Sorokin, Pitirim, 51
Spicer, Joaneath, 131, 289
Spigel, J.P., 289
Squier, Roger, 126
Stahl, Henri H., 60, 289
Stanton, Nicki, 264, 289
Stappers, P.J., 143, 281
Stein, N.L., 221, 277
Steinzor, Bernard, 56
Steller, M., 289, 254
Stevens, Stanley S., 114, 116, 289
Stewart, J.E., 35, 132
Stockwell, Samuel R., 289
Strahan, Carole, 289
Sullivan, Oriel, 104, 278
Sullivan, R.D., 203, 289
Sussman, S., 285
Suzuki, Kimihiro, 74, 289
Synnott, Anthony, 120, 125-126, 132-133, 289

Ştefănescu, I.D., 290

Tagiuri, R., 231, 273
Tattersall, Ian, 33
Tiedens, Larissa Z., 184
Tiemens, R.K., 205, 290
Thayer, L., 272
Thébert, Yvon, 290
Thiederman, S., 290
Thompson, E.P., 104, 290

Thorpe, W.H., 91, 290
Tissot, F., 112
Tomhave, J., 72, 280
Tomkins, S.S., 216, 276
Tran, T., 204, 287
Tremewan, Tanya, 287
Trenholm, Sarah, 30, 35, 290
Tromboli, A., 184
Tsuji, M., 74
Tucker, W.B., 289
Tversky, B., 277

Uhtomski, A., 18
Uliţkaia, Ludmila, 264, 290
Unruh, J., 194, 279

Van Veen, Stuyvesant, 26
Vaschide, Nicolae, 137, 152, 290
Vaughn, L.S., 283
Vrij, A., 250, 252-255, 290,

Wald, Henri, 290
Wald, Lucia, 290
Walker, M.B., 184
Wallbott, H.G., 184
Walster, Elaine H., 27, 55, 131, 272, 275
Warwick, Eden, 123, 290
Washabaugh, William, 290
Watson, David R., 79, 100-101, 290
Watzlawick, Paul, 19, 38-39, 143, 290
Weaver, L. Richard II, 280-281
Webb, J.T., 183
Weber, Max, 94, 290
Webster, Stephen, 183-184, 279
Wernicke, C., 36
Whitehead, George I. Smith, 208-209, 290
Whorf, Benjamin L., 51
Wiemann, John M., 282, 290
Wiener, M., 55, 291
Wiens, A.N., 42
Wiggers, M., 74
Wilkins, A.S., 291
Wilson, Edward O., 17-20, 35, 58, 69, 97, 100, 214, 291
Windahl, Sven, 285
Winthrop, H., 116
Wolf, Charles, 207
Wolff, W., 104, 172
Wood, Patti A., 205-207, 291
Woodall, Gill W., 19, 21-22, 29, 40, 42-45, 49-50, 72-73, 91, 102, 117, 149, 165, 273
Woolfolk, Anita E., 291
Wu, Chenghuan, 274

Young, Delton W., 273-274, 291

Zebrowitz, Leslie A., 132, 275, 287-288
Zeidel, S.F., 291
Zoepf, Katherine, 199
Zuckerman, M., 183
Zunin, L., 55, 291
Zytowski, Donald G., 289