

Samy Molcho
Mowa ciała
Z niemieckiego przełożyła Maria Skalska

DIOGENES

Spis treści

Nasz pierwszy język.....	9
1. Ciało jest odzieniem duszy.....	23
Struktura i działanie organizmu.....	27
Informacja - co to znaczy?.....	35
Wczesne bodźce.....	39
Bodźce i wartości	45
Oddychanie i rytm.....	53
Uczucie i emocja.....	59
Uczenie się i wartościowanie.....	62
Opis i język.....	65
Indywidualność i normalność.....	69
Odruchy warunkowe.....	74
Poczucie własnej indywidualności.....	78
Pionizacja postawy.....	83
2. Znaki i sygnały	85
Postawa ciała.....	87
Postawa, pozycja, stanowisko.....	88
Polowy ciała.....	95
Chód.....	96
Krok.....	101
Ruchy stóp.....	103
Pozycja siedząca.....	106
Porządek osób siedzących	107
Sposób siedzenia.....	114
Pierś i oddychanie.....	124
Głowa i szyja.....	126
Oczy.....	131
Usta.....	144
Ręce.....	156
Palce.....	189
Formy towarzyskie.....	198
Zachowania terytorialne.....	205
Sygnały zagrożenia i zachowania imponujące.....	207
Oznaczanie terytorium.....	210
Znaki hierarchii i symbole statusu.....	224
Na przykład: biurko.....	229
Rytuały	232
Ceremonie powitalne.....	232
Uścisk dłoni.....	234
Posiłki.....	237
Role i funkcje	238
Kodeks ubioru.....	248
Kilka słów na zakończenie.....	250
Przypisy do wydania polskiego.....	252

Rodzicom, którzy mnie wychowali
i zapewnili mi swobodny rozwój,
którzy nigdy nie czynili swojej woli moją wolą,
którzy nauczyli mnie, jak być wolnym człowiekiem,
odpowiedzialnym za siebie.
Mojej żonie za miłość, która nie jest skrepowaniem,
za To, te dzięki niej przeżywam prawdziwe uczucie we dwoje,
uwolniony od własnego ego.

Nasz pierwszy język

Poświęcamy dużo czasu i energii, aby oprócz ojczystego poznać również inne języki. Z biegiem czasu "językiem obcym" stała się dla nas także mowa ciała. W zasadzie nie ma absolutnej konieczności uczenia się języków obcych, jednak ich opanowanie poszerza możliwości, pozwala zmniejszyć niebezpieczeństwo nieporozumień. Nie potrafię więc sobie wyjaśnić, dlaczego nie staramy się doskonalić naszego pierwotnego języka - mowy ciała. Ponieważ nikt nie jest w stanie uniezależnić się od niej, stłumić jej sygnałów, dobre poznanie tego narzędzia ekspresji może przynieść znaczne korzyści: mowa ciała to język, który informuje nas o wewnętrznym nastawieniu, postawie i uczuciach innych ludzi.

Gdy nasze zmysły, nasza uwaga nastawione są na odbieranie sygnałów i komentarzy ciała, rozmowy i spotkania przebiegają szybciej i są bardziej owocne. Znajomość mowy ciała, owej bezgłośnej gry pytań i odpowiedzi w naszym fizycznym, cielesnym zachowaniu, otwiera bezpośredni dostęp do innych, pozwala na bardziej swobodne kontakty. Nie bez przyczyny mówi się o porozumiewawczym czy wymownym spojrzeniu, znaczącym geście, wyrazie twarzy, który przekazuje więcej niż tysiąc słów.

Obserwując rozwój dziecka zauważamy, jak spontaniczne odruchy niemowlęcia stopniowo dopasowują się do takich form fizycznego zachowania, jakich oczekuje od niego rodzina - inaczej nie byłoby dobrze rozumiane w przyjętym w rodzinie systemie komunikacji pozawerbalnej. Proces ten jest w ogólnych zarysach zawsze taki sam i najczęściej prowadzi do opanowania podobnych podstawowych wzorców; dziecko przyswaja sobie potoczną mowę ciała. Jednak - w zależności od charakteru matki, ojca, rodzeństwa, od warunków określających ich współzycie - istnieją tutaj niezliczone indywidualne warianty.



Młodzi ludzie w swoim środowisku także rozwijają własny kod mowy ciała; nierzadko jest on bardziej precyzyjny i jednoznaczny niż słowa. Bunt i protest młodych przeciwko obowiązującym normom i regułom również o wiele silniej wyraża się w sposobie bycia niż w języku. Wyraźnie widać to w niedbałych formach zachowania wobec siebie nawzajem oraz w „demonstracyjnym” zachowaniu w kontaktach z dorosłymi, Rodzice, nauczyciele, politycy określają to jako „złe zachowanie”, oburzają się i wyrzekają. Tak zwany konflikt pokoleń, napięcia i nieporozumienia często biorą się właśnie z nieumiejętności odczytywania sygnałów ciała, z ich fałszywej interpretacji. Kiedy nastolatek robi ręką zbywający gest, jednocześnie wzruszając ramionami, dla jego rówieśników jest to po prostu sygnał wątpliwości, zastrzeżeń. Natomiast matka czy nauczyciel w takim geście dostrzegają agresję albo lekceważenie - co doprowadza ich do wściekłości. Z błędnej interpretacji rodzi się konflikt.

Nietrudno zrozumieć przyczynę nieporozumienia: język ciała dorosłych opiera się na innym kodzie. Każdy dorosły człowiek musi spełniać pewne — ściśle określone — oczekiwania w ramach przypisanych mu ról społecznych. Niektóre zachowania na przykład zależą od miejsca pracy, stanowiska lub zawodu. Robotnika w fabryce obowiązują inne reguły zachowania niż kierownika działu, lekarza - inne niż na przykład konduktora w pociągu. Te oczekiwania i normy kształtują także język ciała; również on odzwierciedla role społeczne.

Językoznawcy i socjologowie mówią o kodzie ograniczonym, o ograniczonym zasobie słownikowym i umiejętnościach językowych, które pozwalają rozpoznać przynależność danej osoby do określonej warstwy społecznej oraz jej pozycję¹. Posługiwanie się drugim typem kodu, tak zwanym kodem rozwiniętym, jest charakterystyczne dla ludzi pochodzących zwykle z rodzin dobrze sytuowanych, którzy mieli większe możliwości zdobycia wykształcenia i osiągnęli pozycję zawodową umożliwiającą im obcowanie z bogatym słownictwem oraz bardziej zróżnicowane i subtelne używanie mowy.

Te wszystkie cechy można przenieść także na język ciała. Oczywiście rzecz nie w tym, by -jak w telewizyjnym quizie - odgadnąć profesję danej osoby na podstawie tego, jak porusza ręką. Z całą pewnością jednak gesty i zachowanie człowieka pozwalają na określenie jego statusu społecznego, jego samooceny oraz pozycji w hierarchii danej grupy, a także miejsca, jakie zajmuje w społeczeństwie.

„Stosownego” języka ciała można się nauczyć - i robimy to, za zwyczaj nieświadomie, przez całe życie. Ale jedno pozostaje niezmiennie: język ciała jest bardziej wymowny niż język złożony ze słów. Nie ma nic odkrywczego w stwierdzeniu, że nie do końca kontrolujemy nasze ciało. Ciało reaguje spontanicznie, nie potrafi tak udawać jak słowa. To ciało jest pierwsze - nie słowo.

Jako artysta doświadczam tego z intensywnością, której nie da się porównać z naturalnym sposobem przeżywania większości ludzi, którzy tylko z rzadka doznają oszałamiającego olśnienia. Dobrzy, bardzo dobrzy aktorzy rozwijają tę umiejętność: to ich ciało, a nie umysł tworzy postać, wyrażając jej indywidualność oraz nawyki.

Jestem mimem, studiuję pozę i typ postaci, sytuacje i reakcje. Porównuję to z wiedzą, którą sobie przyswoiłem, oraz obserwacjami, jakie poczyniłem: sprawdzam, jak i c/y moje spostrzeżenia wiążą się z daną pozą i daną sytuacją. Dzięki pojawiającym się przy tym doznaniom w/bogacą postać, ożywiam ją, nadaję jej charakter. Pomaga mi w tym to, że inaczej niż oryginał czy też wzór odgrywanej postaci - zdaję sobie sprawę z drgnień moich nerwów, z ruchu mięśni, że znam grę napięć w moim ciele i umiem tym wszystkim świadomie sterować; to jest moje rzemiosło, mój zawód. Poprzez język



Mową ciała i jej sygnałami można się posługiwać świadomie. Potrzebne jest do tego krytyczne spojrzenie na siebie i tolerancja wobec innych.

mojego ciała stają się przykładem albo odbiciem przedstawianego charakteru.

Powstaje przy tym pewien efekt, który jest w rzeczy samej najzupełniej naturalny, jednak nam wydaje się osobliwy: mimo nieznamości charakteru naśladowanej osoby, dzięki efektowi sprzężenia zwrotnego pozycji ciała, ja, mim, staję się niezależnie od siebie obrazem przedstawianej postaci.

Naśladuję nie tylko najbardziej typowe i najbardziej charakterystycznych gesty i mimikę mojej postaci.

Odtwarzam zarazem jej myśli, uczucia i emocje. Uświadamiam sobie jej odrębność, gdy mój mózg dzięki połączeniom nerwowym rejestruje reakcje jej mięśni, a sygnały płynące z narządów zmysłów potwierdzają bądź negują moją cielesną tożsamość. Doznania i reakcje mojego ciała pouczają mnie dobitniej, bardziej przekonująco, dokładniej o złożoności i niuansach ludzkiego zachowania niż wszelkie słowa i obserwacje świata zewnętrznego. Podczas zajęć w seminarium im. Maksa Reinharda w Wiedeńskiej Wyższej Szkole Muzyki i Sztuk Plastycznych, zwłaszcza kiedy prowadziłem na kursach dla menedżerów warsztaty na temat znaczenia mowy ciała, często słyszałem pytanie: „Po co to wszystko i jaki z tego pożytek?”.

Aktorom można to szybko wytłumaczyć - język ciała należy do ich zawodowego instrumentarium. Równie szybko pojmują moje wyjaśnienia młodzi ludzie, zwłaszcza jeśli poza intelektem posiadają jeszcze wrażliwe zmysły: to jest droga ku lepszemu zrozumieniu siebie i innych.

Ale zaraz z usprawiedliwionym niepokojem pytają: „Czy to w porządku. Samy, że ty, wybitny, ceniony artysta, oddajesz siebie i swoje umiejętności gospodarczym potentatom, by jeszcze sprawniej manipulowali swoimi podwładnymi i klientami?!” Odpowiadam na to: Nie, po trzykroć nie! Oni mają ich lepiej rozumieć, a to wymaga opanowania języka własnego ciała. Dzięki temu sianą się skromniejsi i -mam nadzieję - nieco bardziej ludzcy.

Pozwolę sobie zilustrować to fragmentem rozmowy, która miała miejsce na jednym z takich seminariów dla menedżerów. Oczywiście, najpierw pada pytanie: „Jak mam się zachowywać, co zrobić, by lepiej manipulować innymi; jakie są pańskie wskazówki, gwarancje sukcesu?”.

Moja odpowiedź: Nie mam gotowych recept. Ani na sukces w interesach, ani na karierę zawodową, podniesienie statusu społecznego czy osiągnięcie harmonii i zadowolenia w sferze prywatnej. Jestem

14



Profesor logiki transcendentnej

jednak przekonany, że będziemy lepiej kształtować swoje życie, lepiej poznamy siebie samych i staniemy się bardziej zrozumiali dla ludzi, jeśli nauczymy się zważać na sygnały ciała - nasze własne i innych. Oczywiście, rodzi to także poważne niebezpieczeństwo, gdyż tym samym zyskujemy pewną możliwość, która daje się wykorzystać w sposób negatywny: pogłębienie wiedzy o sobie i innych może zostać użyte do rozszerzenia władzy,

do manipulowania innymi.

Osobiście uważam, że zdobywanie wiedzy jest 7. natury swojej prze-

15



Wcieleni? wzorowego obywatela

de wszystkim zyskiem nic podlegającym moralnym ocenom. Jak zwykle chodzi tylko o to, czego się szuka. Ja za pośrednictwem sygnałów ciała próbuję lepiej zrozumieć siebie i innych, zbliżyć się do ludzi. Gotowe recepty nie istnieją. Trzeba się tego uczyć od nowa z każdym partnerem, z każdym z kim ma się do czynienia. Chcę Państwu pomóc lepiej rozumieć sygnały płynące od innych ludzi i wskazać, jak odpowiadać na nie w sposób bardziej otwarty.

My, ludzie, porozumiewamy się bowiem zawsze na dwóch poziomach. Pierwszy z nich to poziom komunikacji werbalnej - treść informacji przekazuje słowo mówione. Drugi - to poziom niewerbalny: język ciała. Subiektywne przeżycie sytuacji związanej z komunikowaniem się, uczucia i opinie, które wiążą się z informacją, rzadko artykułujemy w słowach, są one jednak rozpoznawalne w zachowaniu naszego ciała dzięki określonym sygnałom. Jest ważne, aby prawidłowo porozumiewać się na obu poziomach komunikacji. Często nie zostaje bowiem wypowiedziana ważna dodatkowa informacja albo istnieje wyraźna sprzeczność pomiędzy tym, co powiedziane, a tym, co mówiący naprawdę myśli: to rodzi zamieszanie i nieporozumienia. Zilustruję to dwoma przykładami:

Dziewczynka chce iść na podwórko. Matka mówi: „No, to biegnij, malutka!” - pochyla się z uśmiechem, całuje dziecko w policzek, kładzie mu ręce na ramiona i kieruje w stronę szafy z ubraniami. Mała wie, że mama z chęcią wysyła ją na podwórko, że przypomina jej, aby uważała na siebie i aby założyła kurteczkę.

Taka sama sytuacja i odpowiedź matki: „Oczywiście, możesz iść się bawić!”. Jednocześnie matka unosi barki (pozycja obronna), opuszcza je (oznaka rezygnacji), odchyła głowę, usta i twarz wyrażają niezadowolenie. Na którą z informacji ma zareagować dziecko? Jak się będzie czuło, kiedy pójdzie się bawić?

Oba kody wyrażają sprzeczne treści - i tę sprzeczność łatwo dostrzec nawet małej dziewczynce. Niestety, jest wiele sygnałów, które nie od razu rejestrujemy, musimy je sobie dopiero uzmysłowić. Mimo to reagujemy na nie, gdyż nasze ciało z natury swojej podlega przymusowi komunikowania się. Wtedy jednak powstają napięcia i rozdzźwięki, których źródła pozostają dla nas ukryte.

Postawa, zachowanie, sposób bycia każdego z nas oddziałują na otoczenie - albo jako bodźce, albo jako reakcje. Otoczenie odpowiada (reakcja pozytywna) lub pozostaje obojętne (reakcja negatywna). Jednak w każdym przypadku mamy do czynienia ze sprzężeniem zwrotnym. Możemy to stwierdzić także na podstawie własnych reakcji. To jeszcze jeden powód, aby zważać na sygnały, które sami wysyłamy.

Jakże często zdarza się, że uważamy jakąś osobę za agresywną albo zarozumiałą, gdyż tak właśnie ją odbieramy. Jednocześnie jednak wiemy od osób trzecich, albo na podstawie własnych obserwacji, że człowiek ten jest obdarzony poczuciem humoru, że potrafi okazać czułość, że budzi zaufanie. Czy wtedy od razu nie powinniśmy

zadać sobie pytania: Może to ja jestem przyczyną, może wysyłam sygnały, które każą mu reagować na mnie agresją? Może otoczenie odbiera mnie inaczej, niż myślę?

Oczywiście, zwykle przyjmujemy, że wobec rozmówcy zachowujemy się miło i zrozumiale. Mimo to niekiedy spotykamy się z agresją bądź reakcją jest dystans. Czy zatem moje zachowanie rzeczywiście jest mile, czy może jest w nim coś, co wywołuje agresję? Ponieważ zwykle nie kontrolujemy świadomie naszego zachowania, na ogół nie postrzegamy reakcji partnera jako efektu sprzężenia zwrotnego. Mówimy sobie: to ten drugi, to on się tak zachowuje - nie zadając sobie trudu sprawdzenia, czy przyczyna nie leży w nas. Dlatego zawsze powtarzam: zmień swoje nastawienie do ludzi, a oni zmienią swój stosunek do ciebie.

Człowiek jest złożoną całością sprzecznych pragnień. Dlatego każdego człowieka trzeba postrzegać jako całość, aby go zrozumieć. Dotyczy to także mowy ciała. Nie można interpretować pojedynczych fragmentów, gdyż tylko całe ciało da nam pełny obraz. Oto zbliża się do mnie ktoś o szczerym, otwartym spojrzeniu, o swobodnej postawie - wygląda tak, jakby miał mnie zaraz serdecznie objąć. Potem podaje mi rękę - nie, on tylko wkłada ją w moją dłoń, jego ręka nie oddaje uścisku, jest pasywna, bezwładna. Współwystępowanie tych sygnałów mówi mi: ten człowiek wprawdzie traktuje mnie grzecznie, ale chce zachować dystans, nie życzy sobie zbyt blizna.

Sygnały ciała mogą mieć także kilka różnych znaczeń. Zależy to od tego, kto przyjmuje komunikaty, na co skierowana jest uwaga odbiorcy. Uśmiech to oznaka życzliwości. Kiedy zachowująca się z rezerwą kobieta, której nadskakują dwaj mężczyźni, w końcu pośle uśmiech jednemu z nich, oznacza to, że go akceptuje; dla rywala jest to znak odrzucenia. Jeśli jednak ta kobieta jednocześnie położy dłoń na ramieniu rywala, odbiera sytuacji jednoznaczność - sygnały, które wysyła, są wieloznaczne. Ponadto owa dama jest wyrafinowaną kokietką. Zawsze chodzi o to, aby rejestrować wszystkie dane i sygnały w określonej sytuacji, aby właściwie je oceniać.

Mam nadzieję, że nikt z nas nie będzie tak wyciągał wniosków, jak ów profesor ze znanego dowcipu, który przeprowadzał eksperyment na pchle. Wyrwał pchle jedną nóżkę i zawołał: „Skacz!”. Pchła skoczyła. Profesor zanotował to w swoim kajecie. Przy drugiej, trzeciej i czwartej nóżce było tak sarno. Przyszła kolej na piątą. Tym razem pchła nie zareagowała. Uczony mąż zanotował: „Jeśli wyrwie się pchle piątą nogę. traci słuch”.



To jest show!



Pieśń sentymentalna...

20

Moim dążeniem jest usprawnianie komunikacji pomiędzy ludźmi. Sądzę, że potrafimy żyć ze sobą w harmonii i współdziałać - czy to w rodzinie, czy w pracy, w gronie znajomych, czy podczas spotkań w interesach. Aby to było możliwe, musimy się nauczyć traktować siebie nawzajem w sposób, który stronom daje zadowolenie, poczucie pewności i satysfakcji. Rywalizacja pod hasłem „zwycięzcy i pokonani”, często prowadząca do poniżania przeciwnika i ranienia go, jest naprawdę gorsza niż przedstawiają to wytarte westernowe szablony: w westernie wiadomo bowiem, że zwycięzca jest szlachetny, a pokonany to łajdak. W życiu zwykle bywa inaczej, a ofiary są liczniejsze. Pyrrusowe zwycięstwo - to nie rzeczywiste zwycięstwo. Tę prawdę powinniśmy dobrze sobie zapamiętać. W westernie bohater samotnie odjeżdża w prerię, opuszcza społeczność. A w życiu? Gdzie znajdziemy nowych partnerów, przyjaciół, klientów, jeśli pobijemy ich wszystkich naszymi przewagami, jeśli odepchniemy ich swoją agresywnością?

Każdy z nas pragnie być dostrzegany i respektowany. Respektować kogoś to znaczy szanować, poważać, a dosłownie: obejrzeć się, oddać spojrzenie. Dostrzegać - znaczy przede wszystkim rozpoznawać sygnały ciała i znaczenia zachowania, a komunikować się - prawidłowo interpretować i zrozumiale odpowiadać. Głowa jest do tego potrzebna, ale wszystko płynie z serca - i sygnał, i odpowiedź ciała.

Nie wierzę w dualizm ciała i duszy. Tworzą one nierozdzieloną całość. Musimy sobie jedynie postawić pytanie: mam ciało, czy też jestem ciałem? Dla mnie odpowiedź jest prosta: dopóki żyję i komunikuję się z innymi jako żywy człowiek, dopóty jestem ciałem. Język angielski doskonale oddaje tę tożsamość: somebody to ktoś, nobody - nikt. Bez ciała nie ma egzystencji ani pojęcia czy poczucia samego siebie.

Nie mam zamiaru w tym miejscu dyskutować problemów teologicznych, a tym bardziej rozważać kwestii wiary. Każdy sam decyduje o swojej wierze, sam określa swój stosunek do spraw życia i śmierci.

Mówię tylko o tym, czego można dowieść, doświadczyć - o moim ciele. I od razu przychodzi mi na myśl, że wicie religii obiecuje nam raj dopiero po śmierci. Czy ma to oznaczać, że nie znajdziemy spełnienia w czasie naszego życia na ziemi? Że musimy cierpieć, dopóki jesteśmy ciałem? Mówi się o grzesznym ciele, o cielesnym pożądaniu - wszystko, co odpowiada pragnieniom naszego ciała, zdaje się obłożone klątwą za występność, której początek dał grzech pierworodny. Czy nie w tym tkwi przyczyna naszego negatywnego nastawienia do ciała, do życia? Czy nie z tego bierze się trudność z zaakceptowaniem swojego ciała, nieskrępowanego, wolnego życia w cielesności? W zagrożeniu wołamy: „Ratujcie nasze dusze!” - pragniemy jednak, aby ratowano nasze ciała, byśmy mogli dalej żyć. Tylko w poezji i religii ciało można oddzielić od duszy.

Nawet tu jednak najgłębsze symbole, najbardziej poruszające obrazy nawiązują do cielesności, a przykładem „Ciało Chrystusa”. Albo hymniczne wyznanie Hölderlina: „O święte serce ludów, ojczyzno!”. Czy pełen tęsknoty wers Eichendorffa: „I dusza moja rozpostarłszy skrzydła przez ciche kraje mknęła jak w kochany dom”.



Ciało jest odzieniem duszy; aby jej dotknąć, potrzeba wrażliwości i wycucia

Odczucie i rzeczywistość, istnienie i dusza są w ludzkim wyobrażeniu niemal nierozdzielne.

Tym, czym jesteśmy, jesteśmy poprzez nasze ciało. Ono jest odzieniem duszy, jego mowa - głosem serca. Każde wewnętrzne poruszenie, uczucia, emocje, pragnienia poprzez ciało się wyrażają. To, co nazywamy ekspresją ciała - jest w istocie wyrazem wewnętrznych poruszeń.

26

Struktura i działanie organizmu

Zarówno siebie, jak i otaczający świat postrzegamy jedynie poprzez ciało. Od narządów zmysłów układ nerwowy przesyła bodźce, spostrzeżenia, wrażenia jako pobudzenie dalej do mózgu, gdzie są one rejestrowane w dwojaki sposób: po pierwsze - jako wydarzenie, po drugie - jako przyjemność lub przykrość. Nie potrafimy postrzegać inaczej. Aby zrozumieć zatem, jak reaguje nasze ciało, wyjaśnimy sobie najpierw sposób jego funkcjonowania. Tylko gruntowne zrozumienie działania naszego organizmu jako systemu umożliwi nam uchwycenie elementów mowy ciała.

Struktura i funkcjonowanie ludzkiego organizmu opierają się na współdziałaniu dwóch komponentów: energii oraz informacji genetycznej.

Nośnikiem energii są cząsteczki adenozyntotrójfosforanu, ATP. Energia uwalniana podczas metabolizmu składników pożywienia magazynowana jest w cząsteczkach ATP. Zasobami tej energii gospodarują komórki organizmu, wykorzystując ją albo do odbudowy własnych struktur, albo przetwarzając w inne formy energii - na przykład dla poruszania mięśniami. Ta mała siłownia w naszym ciele to prawdziwy cud natury.

Nośnikiem informacji są cząsteczki kwasu dezoksyrybonukleinowego, w skrócie zwanego DNA. Cząsteczki DNA to długie łańcuchy, których ogniwami są związki organiczne, ogólnie zwane nukleotydami. Poszczególne odcinki łańcucha DNA (złożone z kilku kolejnych nukleotydów) - to geny.

DNA upakowany jest w chromosomach, stałych składnikach jąder komórek. W łańcuchach cząsteczek DNA, zwiniętych w podwójną helisę, mieści się cały plan budowy naszego organizmu, wszystkie informacje potrzebne do tego, aby mógł on rozwinąć się i utrzymać przy życiu. U człowieka łańcuchy DNA składają się z kilku miliardów nukleotydów⁴.



Podczas podziału komórki „sklejony” z dwóch łańcuchów DNA rozdziela się i do każdej z jego pojedynczych nici przyłączają się wolne nukleotydy - dokładnie w takiej samej kolejności, jak w odłączonej nici podzielonej cząsteczki. Tę fantastyczną zdolność przekazywania przez miliony pokoleń komórek dokładnie tej samej informacji, zakodowanej w dokładnie tej samej kolejności, nazywamy replikacją DNA. Każda z około stu bilionów komórek naszego ciała zawiera cały kod genetyczny, całą „instrukcję uruchomienia” organizmu. Dzięki genom dziedziczymy ten kod. Genetyczne wyposażenie dziecka to 23 pary chromosomów, a w każdej parze jeden chromosom pochodzący od matki i jeden od ojca. Przekazana nam przez rodziców genetyczna informacja sprawia, że nasz organizm jest określony w swojej jedyności, nadaje nam odrębny, jednostkowy charakter. Zgodnie z zasadą swojej unikalnej organizacji informacja genetyczna steruje wzrostem i rozwojem, wykształceniem cech, które stymulują nasze potrzeby, określając indywidualność.

Opisaliśmy podstawowe komponenty układu, jakim jest nasz organizm. Teraz przyjrzyjmy się, jak pracuje nasze ciało, jak reaguje i działa.

Układ nerwowy służy do tego, by przyjmować i wysyłać informacje. Odbywa się to za pośrednictwem reakcji chemicznych oraz impulsów elektrycznych. Centralą, która przyjmuje wszystkie meldunki i wydaje polecenia, jest mózg. Mózg odpowiada na bodźce, wysyłając sygnały, które niejako zwracają uwagę organizmu na konieczności i potrzeby. Jesteśmy spragnieni - musimy się napić. Boimy się - chcemy uciec. Mózg zawiaduje tym, uruchamiając reakcje chemiczne i motoryczne. Odpowiednio do zadań możemy zatem wyróżnić w układzie nerwowym dwie grupy funkcjonalne:

- jedna grupa przejmuje meldunki i informacje dzięki narządom zmysłów (czucie - odbieranie bodźców działających na zmysły);

- druga grupa wysyła impulsy motoryczne, które wyrażają się w ruchach mięśni.

Przecież to z pewnością nie wszystko! - zarzuci niejeden z Czytelników. - Człowiek oddycha, nie zastanawiając się nad tym; proces trawienia czy krążenie krwi odbywają się bez udziału naszej woli. Umysł nie bierze w tym udziału.

To prawda, ale nie śpieszmy się.

Zasługą biocybernetyki (nauka z pogranicza biologii i techniki, badająca procesy sterowania i regulacji w systemach organicznych) jest odkrycie, że także w organizmie ludzkim zachodzą procesy, których

28

prawidłowości są dobrze znane inżynierom. Opisując żywy organizm można mówić, podobnie jak w technice, o układach zamkniętych i o układach otwartych, które sterują funkcjami ciała oraz je regulują.

W układzie zamkniętym mamy do czynienia z wartościami zadanymi (pożądanymi), których zachowanie regulowane jest automatycznie. Zadanie to spełnia „czujnik”, mierzący wartość rzeczywistą (chwilową), „regulator”, który porównuje tę wartość z wartością zadaną, oraz „nastawnik” - korygujący odchylenie od wartości żądanej. Czujnik informuje regulator o aktualnym stanie, a ten w momencie osiągnięcia wartości zadanej „wylacza” nastawnik.

Każdy z nas zna taki mechanizm regulacyjny w systemie zamkniętym: przykładem jest centralne ogrzewanie. Nastawiamy żadaną temperaturę w pomieszczeniu, powiedzmy 22°C - to jest właśnie wartość żądana (zadana). Dalej wszystko przebiega bez naszego udziału: termostat „wyczuwa” wartość rzeczywistą (temperaturę), porównuje ją z wartością zadaną. Jeśli temperatura jest zbyt niska - nastawnik włącza grzejnik, który pracuje dopóty, dopóki termostat nie zamelduje, że wartość aktualna jest równa żądanej - osiągnięta została temperatura 22°C.

Nasze ciało reguluje swoją temperaturę według tej samej zasady. Decydująca jest nie temperatura powierzchni skóry, lecz ciepłota krwi - możemy ją zmierzyć termometrem. Niezbędna do prawidłowego funkcjonowania wartość (zadana) wynosi 36,6°C. Jeśli wartość ta zostanie przekroczona - gdyż ciało jest rozgrzane albo mamy gorączkę będącą reakcją na chorobę - automatycznie włącza się układ chłodzenia. Zaczynamy się pocić, pot odparowuje z powierzchni skóry, co powoduje obniżenie temperatury. Jeśli jest odwrotnie - temperatura spada, a my zaczynamy marznąć - ciało zaczyna drżeć, wytwarzając w ten sposób ciepło. Jest odrębną kwestią, czy te reakcje w każdej sytuacji wystarczają, aby przywrócić żadaną wartość 36,6°C. W każdym razie dopóki nie nastąpi przywrócenie normalnej ciepłoty - organizm jest zagrożony.

Opisana regulacja ciepłoty ciała opiera się na mechanizmach bezpośredniej reakcji organizmu na różnicę pomiędzy wartością zadaną a rzeczywistą - i to bez naszej świadomej ingerencji. Ba, więcej: zamknięta pętla układu regulacyjnego nie podlega naszemu świadomemu wpływowi. Natura nie ufa świadomości człowieka. Próby świadomego zakłócenia działania układu kończą się niepowodzeniem. Jeśli na przykład na zbyt długo wstrzymamy oddech - stracimy przytomność, co spowoduje wyłączenie świadomości i wznowienie funkcji autonomicznej - zaczynamy oddychać, dostarczając organizmowi nie-

29



Mężczyzna w pozie zdobywcy, prawa ręka sygnalizuje: „Ona należy do mnie!”. Lewy łokieć skierowany przeciwko ewentualnym rywalom.

Ona z zadowoleniem akceptuje tę sytuację.



32

zbędnego do życia tlenu. Tak samo nie możemy „siłą woli” długo powstrzymać wydalania - w końcu trzeba pójść do toalety.

Autonomiczny, działający poza naszą świadomością układ regulacyjny posiada jeszcze jeden subtelny mechanizm: funkcjonuje mianowicie według priorytetów, których kolejność w danej sytuacji określana jest prymarnymi koniecznościami życiowymi: temu mechanizmowi także musimy się podporządkować. Jeśli na przykład bezpośrednio zagraża nam pożar, naszym odruchem jest jak najszybsza ucieczka. Wskutek paniki i wysiłku dostajemy zadyszki. To zmusza nas - mimo świadomości zagrożenia - do zatrzymania się i wyrównania oddechu - czyli skorygowania błędu wartości rzeczywistej w stosunku do żądanej.

Przykłady te pokazują, jak niewielkie są możliwości ingerencji w sterowanie w zamkniętym systemie regulacyjnym. Oczywiście, wielkim wysiłkiem i koncentracją możemy - na przykład dzięki ćwiczeniom treningu autogennego - spowolnić tempo oddychania i tętno. Są to jednak jedynie niewielkie korekty. Funkcjami niezbędnymi z punktu widzenia przetrwania organizmu zawiadują mechanizmy działające w układzie zamkniętym.

W układzie otwartym jest inaczej. W sposób mniej lub bardziej świadomy sterujemy zachowaniami naszego ciała. Umysł ustala wartości żądane, cele zachowania. Wrażliwe zakończenia nerwowe i narządy zmysłów („czujniki”) odbierają zewnętrzne i wewnętrzne bodźce, przekazują je drogami czuciowymi do mózgu. Tutaj wartość żądana porównywana jest z wartością rzeczywistą, rozkazy korygujące przesyłane są drogami ruchowymi do mięśni, a te wykonują odpowiednie ruchy. Całe ciało funkcjonuje jako narzędzie naszej woli. Zasadniczą wartość ma przy tym

informacja. Tylko wtedy, gdy sygnalizowanie zwrotne wartości chwilowej odbywa się bardzo szybko i precyzyjnie, regulator, którym jest mózg, może ustawić mechanizmy nastawcze ciała na zamierzoną wartość zadaną.

Wyjaśnijmy to na podstawie prostego porównania. Nasz umysł działa jak kapitan statku. Wytycza trasę - to właśnie jest wartość zadana. Przez cały czas podróży różnymi czujnikami odbiera wartości chwilowe, według których koryguje kurs, steruje statkiem: bierze pod uwagę odległość od celu, prądy i prędkość, wydajność pracy silników... Nagle jeden z czujników, sonar, melduje: „Rafa przed dziobem!” Kapitan daje rozkaz: „Cała wstecz!” i podczas gdy jego statek omija skałę, on kontroluje wartości na sonarze, aby jak najmniej zboczyć z kursu i jak najszybciej skierować się na obrany cel.

Spontanycznym odruchem innych osób na statku byłby protest: Dlaczego płyniemy na lewo, przecież nasz kurs jest na prawo! Nie wtajemniczonymu obserwatorowi decyzja kapitana wydaje się błędna. Lecz przecież to kapitan ma rację, gdyż tylko on dysponuje pełną informacją, bierze pod uwagę wszystkie dostępne dane, i może obrać prawidłową linię postępowania, tę, która pewnie prowadzi do celu. Gdyby kapitan z tępych uporem trzymał się wcześniej obranego kursu (wartości zadanej), z pewnością doprowadziłby do katastrofy.

Nie inaczej jest w każdym społeczeństwie, w każdym przedsiębiorstwie, w każdej rodzinie. Obiera się cel oraz opracowuje plan, aby ten cel osiągnąć. Jeśli aktualne informacje wskazują, że obraną drogą nie da się iść - należy zmodyfikować plan; tak skorygować kurs, aby jednak dojść do celu. Jeśli społeczeństwo ignoruje aktualną sytuację (wartości rzeczywiste), jeśli pracownicy przedsiębiorstwa nie są dość elastyczni, by działać w zmienionych warunkach, jeśli członkowie rodziny upierają się przy swoich nierealnych życzeniach (wartościach żądanych) - konflikt jest nieunikniony, a katastrofa - realna.

Powróćmy jednak do fizycznych zachowań człowieka i na prostym przykładzie pokażemy, jak działa otwarty układ regulacyjny. Chcę, nie spoglądając, wziąć do ręki szklankę: wyciągnięci rękę i nie trafiam. Pomagam sobie wzrokiem. Oczy sygnalizują: za bardzo na prawo. Mózg daje polecenie: bardziej na lewo. Albo - bardziej na prawo - aż ręka dosięgnie szklanki. Ale jeszcze nie mam jej w dłoni. Teraz następny rozkaz z mózgu: objąć palcami! Być może, polecenie przyjdzie zbyt wcześnie, gdyż właśnie na chwilę odwróciłem wzrok. Wtedy wskutek braku wartości aktualnej nie uda mi się chwycić szklanki.

W tym przykładzie wszystko wydaje się za bardzo poszatkowane. Ale tak właśnie jest w rzeczywistości! Kamera filmowa, rejestrująca każdą fazę lego ruchu, pozwala stwierdzić, że naprawdę ręka stale koryguje kurs, zanim dosięgnie szklanki!

Jestem przekonany, że to bardzo ważne, byśmy zdali sobie sprawę z procesu ciągłego korygowania i sprawdzania każdego ruchu. Tylko wtedy naprawdę poznamy nasze ciało, nauczymy się z nim obchodzić. Obserwowanie i rozwijanie tej wspaniałej sztuki doprowadzania do perfekcji ruchów swego ciała sprawia radość i daje satysfakcję. Wielu grom i zabawom sportowym właśnie proces śledzenia i ciągłego korygowania ruchów nadaje charakter, sprawia, że są wciągające. Doskonałym przykładem może być zapewne gra w golfa - prawdziwy rytuał, wymagający najwyższego panowania nad ciałem.

34

Przyjrzyjmy się graczowi na polu golfowym. Jego pragnieniem jest tak uderzyć jednym z 10 albo 12 specjalnych kijów w twardą, gumową piłeczkę o średnicy 4 cm, by trafić do dziesięciocentymetrowego dołka oddalonego o 200-500 m. Zamach - korekta ruchu - uderzenie - wbicie piłki do dołka; to znakomita ilustracja mechanizmu nastawczego w otwartym układzie regulacyjnym. Wszystko zależy od prawidłowego odbioru i przetworzenia informacji: odległość celu, siła i kierunek wiatru, cechy podłoża (łącznie z nachyleniem krótko przystrzyżonej trawy). Im precyzyjniej odnotowywane są wartości chwilowe, tym dokładniejsze będą polecenia umysłu, sterujące przebiegiem ruchów ciała, które przekładają się na kij i piłkę, i prowadzą do osiągnięcia wartości zadanej: wbicia piłki do dołka.

To chyba bardzo przejrzysty i pouczający przykład. Także stosunki między ludzimi kształtowane są tą samą metodą, uwzględniającą aktualne uwarunkowania - czy dotyczy to domu, czy miejsca pracy. Prowadzimy rozmowę, która ma jakiś cel: dążymy do porozumienia. To jest nasza wartość żądana - golfowy dołek. Badamy okoliczności, nastrój panujący w otoczeniu, rejestrujemy zdania wypowiedziane przez partnera, jego mimikę, postawę ciała, stale kontrolujemy zmiany tych wartości chwilowych. Dostosowujemy do aktualnej sytuacji nasze argumenty, wyraz twarzy, całego ciała, reagujemy elastycznie, aby mimo przeszkód osiągnąć cel.

Sądzę, że z reguły dość realistycznie oceniamy nasze możliwości. Doświadczenie uczy, aby nie stawiać sobie zbyt wygórowanych celów. A na wypadek, gdybyśmy nie mogli uzyskać żądanej wartości, mamy w pogotowiu cele zastępcze, którymi jesteśmy gotowi się zadowolić. A jednak - jakże często zdarza się, że i tych nie możemy zrealizować! Dlatego zadaję sobie pytanie: czy to przypadkiem nie dlatego, że nie umieliśmy odpowiednio wykorzystać informacji? Być może, nie odebraliśmy wszystkich ważnych, może oceniliśmy je fałszywie, może sami odpowiedzieliśmy mylącymi sygnałami?

Informacja - co to znaczy?

Opisaliśmy podstawy struktury i działania naszego organizmu. Mówiliśmy o nośniku energii, którym jest ATP, i z którego komórki naszego ciała czerpią energię, oraz o nośniku informacji - DNA, zawierającym wszelkie plany budowy i działania organizmu aż do najdrobniejszych szczegółów. Była mowa o regulacjach zachodzących w układzie zamkniętym, którym bez udziału naszej woli podlegają podstawowe, niezbędne do życia funkcje organizmu. Pokazaliśmy także mechanizmy sterowania typowe dla układów otwartych - wykorzystywane do świadomego, dostosowanego do aktualnych warunków wykonywania ruchów, jak również do odpowiedniego zmieniania argumentów w rozmowie.

Z pewnością Czytelnik zauważył, że stale powtarzały się przy tym słowa, których właściwie trudno spodziewać się w książce o języku ciała. Te słowa i pojęcia to komunikacja, informacja, informacja zwrotna, nośniki, przekazywanie, przetwarzanie. Tego typu wyrażen spodziewamy się raczej w publikacji na temat telekomunikacji czy procesów sterowania. Jednakże ten sposób przedstawiania problemu jest najzupełniej słuszny: nasze ciało, każdy organizm, jest w gruncie rzeczy znakomicie zorganizowanym systemem informacyjnym. To oczywiście, że

system ten jest nieporównanie bardziej rozwinięty u człowieka niż u owada czy ameby. Jednakże każdy żywy ustrój - włączając rośliny - jest zdolny do życia i funkcjonowania tylko wtedy, gdy jego system informacyjny działa prawidłowo. Stopień rozwoju tego systemu determinuje poziomy sposób funkcjonowania: najbardziej rozwinięty, złożony i skomplikowany jest on oczywiście u człowieka jako istoty myślącej, dlatego jesteśmy zdolni do przyjmowania i przetwarzania tak różnorodnych informacji.

Lecz czym jest informacja? Czymś nowym? Nie. Świat jest pełen „informacji”, są obecne stale, nie możemy się obronić przed ich zalewem. Informacje są nowe tylko dla tego, kto przyjmuje je po raz pierwszy. W istocie są to po prostu fakty, procesy, stany. Informacja jest zatem tym, co przyjmujemy ze świata zewnętrznego oraz z wnętrza organizmu za pośrednictwem naszych narządów zmysłów i co jest przekazywane drogami czuciowymi do mózgu. Przyjmowanie informacji ma charakter selektywny: z mnogości możliwych wybieramy tylko te, których potrzebujemy, albo o których sądzimy, że są nam potrzebne. Ma to związek z naszymi wartościami zadanymi. Tropimy i porównujemy wartości chwilowe (rzeczywiste), które mają znaczenie dla funkcjonowania naszego organizmu albo dla postawionych sobie celów. W ten sposób wartości te stają się informacjami. Za pośrednictwem zmysłów przedostają się do ośrodkowego układu nerwowego (do mózgu i rdzenia kręgowego), gdzie są rejestrowane, porządkowane i magazynowane. Wrażenia, postrzeżenia

36



Selekcja: odbieramy i przetwarzamy informacje dla nas istotne; odbiór reszty informacji ulega zablokowaniu, oraz informacje zawarte w języku, w słowach składają się na doświadczenia.

Sensem gromadzenia doświadczeń jest oczywiście doskonalsze reagowanie na napływające wciąż informacje. Reakcje te przekładają się - za pośrednictwem ruchowych dróg nerwowych - na ruchy i działania, służące zaspokajaniu naszych potrzeb, popędów, ciekawości, czyli dopasowywaniu wartości chwilowych do zadanych. Zbieramy informacje, które są dla nas przydatne - inaczej nie miałyby to przecież sensu. Magazynowanie informacji odbywa się według pewnej hierarchii opartej się na kilku kryteriach.

Pierwszym z kryteriów jest częstość. Im częściej powtarza się jakieś doświadczenie, tym głębszy pozostawia ślad. Powtarzanie reakcji i korygowanie jest najlepszym sposobem wykorzystania takiego doświadczenia. Reakcje na określone sytuacje są zaprogramowane z góry. Na przykład, kiedy idziemy po schodach naszego domu, robimy to automatycznie, na ślepo, gdyż nasze ciało pamięta drogę. Jeśli po remoncie zmieni się chociaż jeden stopień - natychmiast to zauważamy. Ciało koryguje swój program za każdym razem, kiedy idziemy po nowych schodach, aż także i to doświadczenie zostanie zarejestrowane i utrwalone.

Następnym kryterium hierarchii jest intensywność doświadczenia. Pierwsza wielka miłość, poruszający spektakl teatralny, atak serca -to przeżycia, które pozostawiają trwałe ślady. Informacje konkretne -na przykład rozplanowanie domu - gromadzimy stopniowo, jako informacje częściowe. Przeżycia natomiast mają różną intensywność, ale zawsze pozostają całością. Nie można przeżywać czegoś częściowo - podobnie jak nie można być „częściowo chorym”,

Kolejne kryterium to przejściowość (tymczasowość). My sami oraz otaczający nas świat podlegamy stałemu, dynamicznemu procesowi zmiany, a organizm musi mu się podporządkować. Zdolność do zmiany jest zaprogramowana. Pewne informacje związane są ze stale zmieniającymi się okolicznościami - i umieszczane w

magazynie pamięci tylko na krótki czas. Nawet kiedy często jeżdżę dobrze znaną ulicą, to za każdym razem sytuacja jest inna: stosownie do natężenia ruchu, oświetlenia, aktualnego stanu nawierzchni wybieram prędkość, sposób jazdy i pas. Za każdym razem jadę inaczej, a mój mózg nie koduje programu jazdy, tylko operuje aktualnymi informacjami. To jest tak jak z zapiskami w terminarzu: nazwiska i telefony, których potrzebujemy stale, zapisujemy w alfabetycznej części z tyłu; bieżące terminy i informacje - na kolejnych kartkach z przodu. Kiedy sprawa jest załatwiona - można wyrwać kartkę albo zachować informację, jeśli jeszcze jest potrzebna. W ten sposób odciążamy pamięć, ułatwiamy sobie działanie.

Takie „organizowanie” notatek to naśladowanie tego, czego nieustannie dokonuje mózg dzięki swoim zdolnościom do magazynowania i porównywania. Kiedy na przykład wcześniejsza informacja powtarza się, kiedy natrafia na zapis analogicznego doświadczenia w magazynie pamięci i dzięki temu rozpoznany zostaje także moment wyzwalający (na przykład gorąca płyta kuchenki), mówimy o „rozumieniu”. Rozumiem, dlaczego się oparzyłem - albo dlaczego ktoś zachowuje się tak, a nie inaczej.

Dzięki ponownemu rozpoznaniu doświadczenia możemy łatwiej poradzić sobie z daną sytuacją; wcześniej wypróbowaliśmy bowiem także skuteczność naszej reakcji i teraz możemy zrobić z tego użytek. Przykład: Pod wpływem zdenerwowania przyspiesza się tempo pracy serca i oddech. Doznanie zjawiska wtórnego, niebezpiecznego kołatania serca, wywołuje paniczny strach przed nieznanymi skutkami takiego stanu i pogłębia istniejące zdenerwowanie.

Jeśli ktoś przeżywa taką sytuację po raz drugi: zdenerwowanie - kołatanie serca - panika, wie, że jedno zależy od drugiego, i że nieprzyjemne doznania znikają wraz z przyczyną zdenerwowania. Działanie wzmacniające nie znanego czynnika ulega stłumieniu wskutek doświadczenia - wiadomo już, że panika nie jest potrzebna. Można się skoncentrować na przyczynie zdenerwowania i przeciwdziałać jej przez odpowiednie reakcje. Także tę decyzję poprzedza proces selekcji opartej na priorytetach.

Aby postrzegać świat zgodnie ze swoimi potrzebami, ludzki organizm musiał rozwinąć niezbędne do tego środki - to oczywiste. Powiedzieliśmy już, że systemy informacyjne istot żywych są bardzo różnorodne. Proste formy organizmów mają proste programy, być może wystarczą im tylko dwie dane, aby mogły reagować i egzystować. Owad ma już bardzo wysoko zróżnicowane możliwości postrzegania - jednak „widzi” i nadal tylko dwuwymiarowo. Pszczoła co chwila uderza o szybę, gdyż zgodnie z jej układem postrzegania to, co jest przezroczyste, nie istnieje.

My postrzegamy przestrzeń trójwymiarowo. W rzeczywistości widzenie przestrzenne jest dalece niewystarczające do rozpoznawania wszystkich otaczających nas obiektów, gdyż z każdym ruchem - naszym czy owych obiektów - zmieniają one swoją formę. Właściwie co chwilę widzimy inny obiekt. Kot, który zwija się w kłębek, przeciąga się, skacze - to są przecież całkowicie różne doświadczenia.

Dopiero zdolność porównywania i łączenia zmagazynowanych danych pozwala nam na wytworzenie związku pomiędzy formami i postrzeżeniami. Ta zielona plama tam dalej to żółtobeżowy kot w niebieskim świetle neonu. Zbieramy i porządkujemy wrażenia, doświadczenia, postrzeżenia, porównujemy te informacje z już nagromadzonymi danymi; tak powstaje nasz obraz rzeczywistości.

Wczesne bodźce

Będziemy teraz mówić o rozwoju w okresie wczesnodziecięcym, a zwłaszcza o bodźcach, które oddziałują na niemowlę, oraz o jego reakcjach na owe bodźce.

Kiedy zaczyna się postrzeganie? W momencie narodzenia? Dzisiaj



wiemy, że wcześniej, już w łonie matki. Do istoty wzrastającej w pęcherzu płodowym nie dochodzą w zasadzie żadne bodźce, które oddziaływałyby na jej zmysły. Przez pępowinę otrzymuje potrzebne pożywienie. Skórę przyjemnie omywają wody płodowe. Oczy nie odbierają żadnych wrażeń świetlnych. A jednak jest bodziec, który dociera do dziecka z zewnątrz: to odgłos bicia serca matki - jakby pierwszy punkt orientacyjny, znak rozpoznawczy, coś, co kształtuje zachowania dziecka. Dowiodły tego interesujące doświadczenia, przeprowadzane w klinikach.

Krzyczącym i płaczącym niemowlętom nadawano przez głośnik odgłos bicia serca, jaki dochodzi do płodu. Interesujące, że dzieci reagowały w odmienny sposób: te, które miały problemy natury uczuciowej, wynikające z dezorientacji, i potrzebowały czułości, miłości, zainteresowania - uspokajały się; niemowlęta o niezaspokojonych potrzebach fizycznych - głodne, nie przewinięte lub które coś bolało - krzyczały nadal.

Doświadczenie to ma duże znaczenie praktyczne dla pielęgnacji niemowląt na oddziałach szpitalnych, gdyż dzięki jego rezultatom można łatwiej rozpoznać, które dzieci mają potrzeby natury fizycznej, a które trzeba po prostu popieścić, przytulić i uspokoić.

Natychmiast nasuwa się pytanie, czy dzieci są przywiązane do rytmu serca matki, czy też reagują po prostu na bicie serca? Okazuje się, że efekt uspokajający wywiera już sam odgłos uderzeń serca, ale wyraźniejsze jest bezpośrednie oddziaływanie uderzeń serca własnej matki. Pokazuje to, że już w najwcześniejszym stadium rozwoju nie mamy jedynie ogólnego poczucia siebie, ale posiadamy już indywidualność. Serce każdej matki bije inaczej i ten niepowtarzalny rytm w jakiś sposób ukierunkowuje, orientuje dziecko. Przynajmniej w pierwszym okresie życia stanowi on o związku, porozumieniu

40

między matką a dzieckiem: dla niemowlęcia jest to znak rozpoznawczy.

Wczesne doznania mają późniejsze konsekwencje: z pewnymi osobami czujemy się dobrze, „nadajemy na tych samych falach”, z innymi nie jest nam dobrze. Jest to związane ze szczególnym rytmem każdej osoby - jedni nadają na podobnych falach, co my - inni nie,

Kolejny przykład. Na większość ludzi bujany fotel wywiera magiczny wpływ. Spróbujmy ustawić taki fotel w pokoju, a przekonamy się, że niemal każdy z naszych gości prędzej czy później podejdzie do niego, usiądzie z błogim uśmiechem na twarzy i zacznie się łagodnie bujać. A jeśli poobserwujemy trochę dłużej, zobaczymy, że każdy będzie szukał przy tym swojego rytmu, najbardziej dla niego kojącego.

Czy ktoś z Państwa pomyślał kiedyś, że w tym ruchu może kryć się coś pierwotnego, co ma związek z naszą podstawową orientacją?

Kobieta podczas ciąży zwykle przyjmuje charakterystyczny sposób



Emocje wyrażają się w spontanicznych gestach i ruchach ciała.



Intensywne spojrzenie

chodzenia: wraz z powiększaniem się obwodu brzucha krok staje się coraz bardziej miarowy i kołyszący. W tym samym rytmie nie narodzone dziecko kołysze się w jej łonie. Przyzwyczajają się do tego i także po urodzeniu pragnie dobrze znanego, równomiernego ruchu, uspokajającego kołysania. Matka reaguje odruchowo na tę potrzebę. Niemal każda trzyma dziecko na lewym ramieniu, główką blisko serca, i spokojnie je kołysze. Także babcia tak samo je nosi, kołysze i uspokaja, a i niania wie, że łagodne, rytmiczne bujanie ukołysze jej podopiecznego do snu. Jest to zawsze ten sam podstawowy rytm kroków, jednak podobnie jak różnią się sposoby chodzenia matek, tak i niemowlęta mają pod tym względem odmienne potrzeby. Natychmiast zauważamy to, kiedy znajdziemy ten właściwy rytm - płacz wtedy cichnie, dziecko zaczyna oddychać spokojnie, zamyka oczy. Istnieje bezpośredni związek pomiędzy rytmem bujania a rytmem oddechu. Starzy ludzie bardzo chętnie, choć z pewnością nieświadomie,

42

wykorzystują stymulujące działanie bujanego fotela. Kiedy opadamy na oparcie fotela przy ruchu w tył, klatka piersiowa rozszerza się, przepona przesuwa w dół, nabieramy powietrza. Wydychamy je podczas ruchu w przód, gdy górna połowa ciała nieco się pochyla.

Uspokajający rytm serca i kroków są bodźcami stale oddziałującymi na dziecko w łonie matki. Od momentu narodzin na nie wyćwiczone zmysły noworodka napiera burza nieznanych bodźców: światło, dźwięki i szmery, uczucie suchości skóry, głód. Żołądek kurczy się, zbierają się soki żołądkowe. Na ten zalew drażniących bodźców organizm reaguje chaotycznie i nerwowo, dziecko zachłystuje się pierwszymi oddechami, małe ciało buntuje się, krzykiem uwalnia się od napięcia.

Jedną z teorii zachowania głosi, że matka dlatego przybiega słysząc krzyk młodego, bo wie ona, iż słyszą go także ewentualni wrogowie. Jednak krzyk jest z pewnością przede wszystkim reakcją ciała, dopiero potem nabiera dla dziecka znaczenia sygnału, na który matka odpowiada, karmiąc je, przez co zaspokaja jego potrzebę ciepła i głód. (Odruch ssania jest, podobnie jak odruch chwytania, wrodzony). Krzyk staje się sygnałem, gdyż dziecko bardzo szybko się uczy, że matka reaguje i zawsze się pojawia. Jeśli tak nie jest. Jeśli matka nie zjawia się regularnie, zaburzony zostaje poznany już mechanizm zaspokajania potrzeb: normalny krzyk głodu staje się nerwowym krzykiem strachu, wyrazem dezorientacji i paniki. Ten związek oczekiwań i reakcji pokazuje, jak ważne jest, by pomiędzy krzykiem dziecka a reakcją matki wytworzyła się stała zależność czasowa. Dziecko musi być pewne reakcji matki, inaczej wytwarza się u niego poczucie niepewności i zagrożenia. A pierwsze doświadczenia mają charakter kształtujący.



Odruch ssania jest wrodzony. Ssanie zapewnia przyjemność i stymuluje odczuwanie przyjemności. Bierzemy do ust to, co nam smakuje.



Paluszek w buzi małej dziewczynki to próba zaspokojenia głodu. Ale ssanie palca może się także stać źródłem przyjemnych doznań zmysłowych, które bez udziału świadomości przekształcają się w doznania zmysłowe. Nowo narodzona istota początkowo postrzega samą siebie, podobnie jak i otoczenie, w sposób bardzo elementarny i ograniczony. Informacje, które napływają za pośrednictwem zmysłów, nie są przekładane na reakcje, gdyż dziecko nie ma jeszcze kontroli nad swoimi mięśniami. Wywołują już jednak stan przygotowania do ruchu, który wyraża się w zmianie napięcia mięśni (tonusu). Doświadczenie, w zależności od siły i rodzaju bodźca, odbierane jest jako przyjemne albo jako nieprzyjemne - i w taki sposób rejestrowane w mózgu. Tak rozpoczyna się proces uczenia się. Wrodzony system organizacji i koordynowania informacji ocenia wartość każdego doświadczenia, które następnie przyporządkowuje, zgodnie z hierarchią, odpowiednim magazynom informacji. Powtarzanie zdarzeń i wrażeń powoduje wzrost zdolności postrzegania i rozróżniania. Dziecko zaczyna uświadamiać sobie i kontrolować funkcje i działanie własnego ciała.

44

Odróżniamy przy tym spontaniczne (odruchowe) reakcje motoryczne i emocjonalne oraz celowe, związane z konkretną sytuacją ruchu i działania. Kiedy dziecko wyciąga rękę, aby pochwycić powabnie migocący płomień świecy, jest to ruch celowy. Kiedy cofa rękę z krzykiem, wykrzywia twarz i zaczyna płakać - jest to odruch ciała i reakcja emocjonalna. W ten sposób dziecko uczy się określonych reakcji w określonych warunkach, a jednocześnie sygnał w postaci reakcji emocjonalnej (wykrzywienie buzi, krzyk lub płacz) służy do komunikowania się.

Nowo narodzone dziecko nie potrafi wyrażać reakcji psychicznych - musi się tego nauczyć. Źródłem tych reakcji są bowiem powtarzające się przeżycia i doświadczenia, ich zapamiętywanie, kojarzenie, wypieranie, a także pragnienia - to w odpowiedzi na nie kształtuje się nasza mimika i sposób gestykulacji. Dziecko musi najpierw rozwinąć zdolność porządkowania wrażeń i obrazów w mózgu, a potem jeszcze nauczyć się świadomego bądź nieświadomego sterowania swoimi reakcjami. Dopiero wtedy możemy mówić o wyrażaniu doznań, o reakcjach psychicznych, o „znaczącym uśmiechu” bądź „świadomych obawach”.

Dwa rodzaje dziecięcego zachowania towarzyszą człowiekowi przez całe życie i są wyrazem samopoczucia psychicznego. Kiedy małe dziecko ssie, zlizuje nawet ostatnie resztki mleka, pomlaskując, kiedy mu smakuje. Aż miło patrzeć. W życiu dorosłym takie same ruchy ust i języka świadczą o tym, że coś nam bardzo smakuje albo sprawia nam przyjemność. Kiedy dziecko się nasyci, wypycha językiem brodawkę piersi czy smoczek. Także ten gest protestu i niechęci pozostaje jako wtórny odruch w sytuacjach konfliktowych, konfrontacyjnych, kiedy chcemy wyrazić niechęć lub odrazę.

Bodźce i wartości

Każdy silny bodziec, który odczuwamy dotkliwie, powoduje skurcz mięśni. Pod wpływem bodźców łagodnych, przyjemnie stymulujących, mięśnie się rozluźniają. Zanim jednak zaczniemy mówić o wartościach, o tym, czy coś jest dobre, czy złe, musimy najpierw stwierdzić: bodziec może być słaby lub silny, jednak nie ma to nic wspólnego z dobrym czy złym wrażeniem bądź doświadczeniem.

Sądy w rodzaju „dobry” czy „zły” zwykle wydawane są według norm, które odpowiadają społecznym pojęciom wartości i stanowią



ocenę moralną. Jednak wartościowanie poprzez ciało jest po pierwsze subiektywne, po drugie - wynika z doświadczenia. Czy zatem silny bodziec oddziałuje pozytywnie czy negatywnie? Możliwe jest jedno i drugie. Akt miłosny wiąże się z oddziaływaniem bardzo silnych bodźców. Mięśnie napinają się i rozluźniają, umożliwiając doznawanie przyjemności zmysłowego podrażnienia. Zmiana napięcia mięśni wprawia w podniecenie. Krew krąży szybciej, tętno ulega przyspieszeniu, napięcie wyładowuje się w orgazmie. Jeśli ktoś nie reaguje na tak silne bodźce, mówimy, że jest zimny, nie podoba nam się, że nie jest zdolny do doznawania przeżyć, które były naszym udziałem, gdyż my odczuwamy takie bodźce jako w najwyższym stopniu pozytywne.

Jeśli ktoś wrzuci nam za kołnier kostkę lodu i zimna bryłka ześlizguje się nam po plecach, odczuwamy to także jako silny bodziec. W takiej sytuacji mięśnie pleców kurczą się (ściągamy łopatki), a rozszerza się klatka piersiowa. To, czy nasze odczucie jest pozytywne, czy negatywne, zależy w znacznym stopniu od temperatury otoczenia oraz od wtórnych skojarzeń. Koszula będzie mokra, a mokra koszula -to jest „złe”. „Dobry” natomiast jest worek z lodem na czole. Nasze ciało i jedno, i drugie odbiera jednak jako równie silne bodźce zimna, na które reaguje napinaniem i rozluźnianiem mięśni.

I właśnie te dwie reakcje: napinanie (kurczenie, kontrakcja) oraz rozluźnianie, są podstawowymi elementami mowy naszego ciała - to jest tak, jakbyśmy się zamykali i otwierali na otoczenie. W sygnałach ciała rozpoznajemy wewnętrzne napięcia i rozluźnienie. Dlaczego jednak nasze mięśnie się kurczą? Chciałbym podkreślić wagę dwóch czynników.

Pierwszy leży w naturze żywego organizmu - można by go określić jako samoobronę przed nadmiarem bodźców albo potrzebę wygody. Proste eksperymenty z impulsami elektrycznymi wykazały, że ciało zupełnie rozluźnione reaguje na najslabszy bodziec elektryczny. Jeśli

46

mięśnie się napną, trzeba zwiększyć siłę bodźca, żeby uzyskać reakcję. Każde napięcie mięśni redukuje bowiem przepływ informacji pomiędzy punktem na nerwie a odpowiednim ośrodkiem w mózgu. To jest tak, jakbyśmy zastosowali blokadę.

Istnienie tej zależności każdy może łatwo sam sprawdzić. Jeśli lekko i delikatnie przeciągamy dłońią po powierzchni stołu albo obrusa, dowiadujemy się wiele o charakterze jego powierzchni, wyczuwamy delikatne włókna, drobne włoski. Informacja przepływa przez rękę. Jeśli tylko napniemy dłoń, przyciśniemy mocniej, nie wyczuwamy już takich subtelności - zarejestrujemy natomiast koniec stołu albo przejście z obrusa na inny materiał. Doświadczamy granic - obcych i własnych. Poza tym wymiana informacji jest zablokowana.

To samo dotyczy komunikacji między ludźmi. Kiedy ktoś jest rozluźniony, łatwiej i pełniej przyjmuje informacje. Jeśli jest napięty, zdenerwowany - proces ten jest wolniejszy, w dopływie informacji



Mięśnie naprężają się, a napięcie ciała ogranicza albo całkowicie blokuje zdolność odbioru informacji.

powstają luki. Mówimy, że ktoś jest otwarty lub zamknięty. Ale nie powinniśmy poprzestać na takim stwierdzeniu. Przyczyny napięcia są niezliczone: lek przed przełożonym, chęć wykazania się, zmęczenie, wyczerpanie. Gdy zauważymy, że nasz rozmówca jest spięty, powinniśmy zdać sobie sprawę z tego, że nie przyjmuje już naszych informacji. Wtedy lepiej zrobić przerwę albo przełożyć rozmowę na inny dzień. Drugą przyczyną mimowolnego napinania mięśni ma związek z zaprogramowaną (wrodzoną) i naturalną w przyrodzie reakcją ucieczki. Jeśli przytrafia nam się coś nieprzyjemnego, pierwszą reakcją jest chęć ucieczki: może to coś okaże się niebezpieczne, toteż staramy się uciec, unikać tego tak długo, jak tylko się da. Dopiero potem zastanawiamy się, dlaczego nie stanęliśmy do walki. Podstawową reakcją na silny bodziec jest jednak ucieczka. Każda nagła zmiana w naszym otoczeniu, każdy gwałtowny ruch, nieoczekiwany hałas wywołują tę samą reakcję. To samo dotyczy reakcji psychicznych: wszystko co nowe i nieznanne na początku budzi przestrasz, wydaje się niebezpieczne - wycofujemy się. Tak zachowują się nie tylko ludzie. Przykład: podajemy kotu nowy rodzaj jedzenia; kot zbliża się do znanej sobie miski. Węszy: nowy zapach! Nieufnie odsuwa się nieco, zatrzymuje i - druga reakcja: nowy, ale całkiem przyjemny! Po kolejnym zbliżeniu kota do miski doświadczenie węchowe zostaje potwierdzone. Zwierzę wsuwa język do środka: nowy smak! Znowu odsuwa się, sprawdza: nowy i nieprzyjemny! Kot odchodzi od miski. Albo: nowy, ale przyjemny! Powraca i je. Tak wyglądają kolejne stopnie zwykłego procesu sterowania zachowaniem metodą kolejnych przybliżeń. Zachowanie człowieka niewiele się różni. Naszą odruchową reakcją na nieznanne doznania jest wycofanie się i zamknięcie. Potem badamy bodziec porównując go ze zmagazynowanymi danymi z poprzednich doświadczeń i reagujemy pozytywnie bądź negatywnie. Nie można oczekiwać, że ktoś zareaguje z otwartością na nową sytuację - to jest sprzeczne z naturą. Z jednym wyjątkiem: są nim symbole statusu. Na przykład kawior. Nawet jeśli ktoś uzna go za obrzydliwy, najusilniej stara się tego nie okazać, zadaje gwałt swojej naturze z uśmiechem smakosza. To czysty masochizm. Ale nawet u masochisty ciało reaguje skurczem mięśni, kiedy lekarz zabiera się do zrobienia zastrzyku; ukłucie sprawia przecież ból. Jest to przykład na jeszcze jeden typ reakcji ciała, mianowicie reakcji wynikającej nie z bezpośredniego działania bodźca, ale będącej efek-

48



Mięśnie twarzy, karku i barków reagują jednoczesnym skurczem na nieprzyjemne doznanie.

tem skojarzenia. Ponieważ przyjmujemy, że zastrzyk musi boleć, niejako stymulujemy ciało do odruchowego napięcia. Tymczasem zręczny lekarz już zrobił zastrzyk, a my tego nawet nie poczuliśmy. Bywa i tak, że drżymy, chociaż lekarz w ogóle nic nie robi.

Tę formę „zjawisk wtórnych” można jeszcze lepiej prześledzić na innym przykładzie. Kiedy zjadamy kawałek cytryny, ciało reaguje w konkretny sposób: wzdrygamy się, mięśnie twarzy ściągają się, kark sztywnieje, podciągamy barki - typowe reakcje obronne. Odchylamy się nieco do tyłu, jakbyśmy chcieli rzucić się do ucieczki. Wydaje się, że takie gesty i ruchy przeszkadzają w dotarciu nadmiernie silnego bodźca - informacji „smak kwaśny” - do mózgu. Kiedy podrażnienie znika, mięśnie rozluźniają się. Podobną formą wyrazu posługuje się nasze ciało także w przypadku reakcji na pewne myśli czy słowa („wzdrygam się na samą myśl o tym”, „niedobre

się robi
49

od tego gadania" itp.), kiedy na przykład ktoś opowiada bzdury czy przedstawia nam propozycję nie do przyjęcia. Wtedy -jeśli możemy sobie na to pozwolić, gdyż nie musimy hamować swojego odruchu ze względu na uprzejmość czy zależność służbową - nasza twarz i cała postać przyjmują taki sam wyraz, jak przy ugryzieniu czegoś kwaśnego. Osoba, która nas obserwuje, natychmiast rozumie ten komentarz ciała, gdyż, sama działa według tego samego kodu!

Na pierwszym poziomie sygnałów ciała ludzie reagują i zachowują się bardzo podobnie. Te biologiczne zjawiska - pierwotne lub wtórne -nie mają nic wspólnego z naśladowaniem. Głuchonieme i niewidome dziecko ze strefy Sahelu zareagowałoby na cytrynę lak samo jak jego zdrowy rówieśnik z Niemiec albo mały ulicznik z Limy. W tym przypadku nie chodzi bowiem o zachowanie przyswojone czy wyuczone, o nawyki, tylko o reakcję wrodzoną, zakodowaną w genetycznym programie.

Nieprzyjemne doświadczenia wywołują reakcję ucieczki albo blokadę mięśni. Być może, jeszcze nie za pierwszym, ale już za drugim czy trzecim razem uczymy się zapobiegać powtórzeniu potencjalnie nieprzyjemnego doświadczenia. Już sam widok przedmiotu [będącego poprzednio źródłem nieprzyjemnych doznań - przy p. tłum.], jego zapach, skojarzenie dźwiękowe lub sytuacja z nim związana działają na nas jak sygnały ostrzegawcze. Reakcja obronna zostaje wice wywołana przyczynami psychicznymi. Lecz mimo że ten system regulacyjny wydaje się tak rozsądny, on także kryje w sobie źródło błędów i może prowadzić do zachowań nieprawidłowych.

Trzy razy próbowaliśmy zielonych jabłek i za każdym razem były one kwaśne. Przy czwartym jabłku włącza się światelko ostrzegawcze i sygnalizuje: uwaga, kwaśne, nieprzyjemne. Zostawiamy więc jabłko. Ale to jabłko jest akurat słodkie i dobre. Pozbawiliśmy się przyjemnego doświadczenia, gdyż zareagowaliśmy zgodnie z naszym założeniem. Nasza informacja była niepełna, gdyż nie sprawdziliśmy wartości rzeczywistej.

Blokada (hamowanie) wskutek wcześniejszych doświadczeń może więc być zjawiskiem korzystnym, ale niesie w sobie również niebezpieczeństwo fałszywego osądu wynikającego z uprzedzeń. W konsekwencji prowadzi to do takiej postawy w życiu, która wyraża się w tendencji do szufladkowania: wszystko, co wydaje się takie samo, należy do tej samej szuflady. Osoby, które tak działają, pielęgnują w sobie przekonanie, że w życiu nic się nie zmienia. To wprawdzie



Ugryzienie kwaśnego jabłka powoduje reakcję mimiczną – aby wywołać taki efekt, wystarczy samo wyobrażenie kwaśnego smaku.

wygodne, ale niestety nieprawdziwe. Uprzedzenia są wynikiem uproszczenia i usztywnienia naszych wyobrażeń o tym co dobre i co złe, a to zaburza spostrzeganie rzeczywistości i prowadzi do błędnych zachowań.

Nie mamy wyboru: musimy wszystko sprawdzać, nawet jeśli to oznaczało ryzyko rozczarowania. Spotykamy kogoś, mówimy sobie: „Aha, od razu widać, co to za typy!” W ten sposób odrzucamy tę osobę, odbieramy jej wszelkie szansę. Albo: otrzymujemy propozycję zatrudnienia. I natychmiast myślimy: „Nie ma mowy, przecież wiem, co się w takich firmach dzieje!” I wyrzucamy ofertę do kosza, być może pozbawiając się w ten sposób dobrej posady. Tymczasem słuszniej byłoby nasz sygnał ostrzegawczy wykorzystać jako impuls do wnikliwej oceny tego człowieka czy tej firmy; do sprawdzenia, czy rzeczywistość potwierdza moje uprzedzenia, czy też może jest dokładnie na odwrót: to odpowiedni człowiek, to wspaniała oferta. Gdyby każdy tak postępował, życie na ziemi byłoby rajem. Ale nie mamy czasu, cierpliwości, ochoty, zrozumienia - i godzimy się na biedę. To kosztowne wygodnictwo.

Z drugiej strony jest oczywiście niemożliwe, aby zawsze odbierać i sprawdzać wszystkie istniejące informacje. Skoro nie chcemy świadomie podjąć tego wysiłku - to tym bardziej dotyczy to informacji, która dociera do ciała drogą zmysłową. Ciało stosuje blokady i selekcje. Pewne informacje są zatrzymywane, blokowane po to, by przepuścić inne, ważniejsze, zgodnie z priorytetami. Tego wyboru nasze zmysły dokonują niemal automatycznie. Kiedy jesteśmy głodni, nasz wzrok nie pobiegnie w stronę witryny z butami, ale zatrzyma się na szyldzie restauracji czy kafejki. Szykowna kobieta z pewnością zauważy każdy elegancki sklep, a towarzyszący jej mężczyzna nie przeoczy dobrej restauracji.

Chodzi przy tym o selekcję dokonywaną przez nasz układ sterowania - a nie o „przesłonięcie” spostrzegania.

Narządy zmysłów odbierają o wiele więcej informacji, tyle że nie obciążają nimi naszej świadomości.

Podświadomość jednocześnie magazynuje także te nie uświadomione informacje. Wiadomo, że w stanie hipnozy świadkowie nieraz podają wiele szczegółów wypadku, których przy najlepszej woli nie mogli przypomnieć sobie w stanie czuwania: numery rejestracyjne samochodu, kolor ubrania itp.

Doświadczenia stają się naszym udziałem poprzez zmiany w organizmie. Impuls do takich zmian może pochodzić z wnętrza organizmu

52

(na przykład uczucie głodu) albo może być bodźcem zewnętrznym - podrażnieniem. W obu przypadkach organizm dąży do przywrócenia stanu równowagi, do wewnętrznej harmonii: człowiek zaspokaja potrzebę albo reaguje na podrażnienie, dzięki czemu ponownie ustala się równowaga. Każde zaburzenie tej harmonii powoduje chaos, manifestujący się wzrostem lub spadkiem pobudzenia. Na przykład, czujemy przypływ energii; nasilają się procesy witalne, rozwijamy niezwykłą aktywność. W przypadkach skrajnych pobudzenie może spowodować utratę koordynacji ruchowej, głos załamuje się, myśli są chaotyczne. Kiedy indziej popadamy w depresję, apatię - stany prowadzące do całkowitego zubożenia.

Istnieją bezpośrednie, wielostronne związki i wzajemne oddziaływania pomiędzy popędami i potrzebami a bodźcami, pomiędzy żywotnością i energią cielesną a naszym psychicznym samopoczuciem. W następnym rozdziale zajmujemy się tymi wzajemnymi oddziaływaniami.

Oddychanie i rytm

Oddech dostarcza organizmowi tlenu, niezbędnego do wytwarzania energii. Proces oddychania składa się z trzech faz: wdechu - przerwy - wydechu. Chętnie porównuję te fazy z kolorami podstawowymi w kolejności: czerwony - żółty - niebieski, gdyż obrazuje to przejście przez podobną skalę od ciepła do chłodu, od doznań pozytywnych do negatywnych.

Wdech, dzięki któremu pobieramy tlen, daje nam siłę, witalność, radość.

Wydech powoduje spadek sił, utratę energii, oznacza pasywność, ale także pozbycie się zużytego powietrza.

Przerwa w oddychaniu to ten krótki moment, w którym ciało -poprzez bezruch, zatrzymanie -





Coś mu najwyraźniej przeszkadza w dotyku jej dłoni, dlatego odgradza się ugiętym kolaniem. Ona kładzie mu uspokajająco rękę na kolanie, aby zneutralizować tę agresywną postawę. W odpowiedzi mężczyzna odchyła głowę, prowokującym gestem odsłania szyję przed jej ręką, jakby chciał powiedzieć: to na mnie nie robi wrażenia, tego się nie boję. Kiedy nie chcemy przyjąć jakiejś informacji, często sygnalizujemy to wydmuchując ustami powietrze: „Pff, to mnie nie interesuje...”

56

próbuję zablokować przepływ informacji, aby w spokoju podjąć decyzję: to koncentracja. Kiedy zanurzamy się do bardzo zimnej wody, najpierw wstrzymujemy oddech i wykonujemy gwałtowne ruchy. Kiedy się przestraszymy - jednym haustem wciągamy powietrze, aby nabrać siły, po czym na chwilę wstrzymujemy oddech i decydujemy się na jakąś reakcję. Wtedy gwałtownie wypuszczamy powietrze - podobnie jak karateka zadający cios albo jak dyskobol w momencie rzutu - aby tym aktem uwolnienia zwiększyć siłę działania. Jeśli jednak nadal jesteśmy niepewni, nerwowo, krótkimi haustami wciągamy jeszcze więcej powietrza, co zwiększa zastój i napięcie w ciele i może doprowadzić do zablokowania reakcji. Oddychanie to proces ciągły, ale rytm wydechów i wdechów, rozłożenie akcentów - są zmienne. Kiedy jesteśmy spokojni, odprężeni, oddychamy spokojnie, równomiernie, z przyjemnością, ciało rozluźnia się podczas wydechu. U osoby w stanie depresji akcent obserwujemy na przedłużonym wydechu, po którym następuje krótka przerwa, a następnie człowiek taki wdycha tylko niewielką, niezbędną do życia porcję tlenu. Kiedy jesteśmy zdenerwowani, nasz oddech „miota się” pomiędzy skrajnościami: akcentowany jest to wdech, to wydech. Ta nerwowość i niepewność jest odzwierciedleniem samopoczucia psychicznego, naszych mieszanych uczuć. Stajemy przed

alternatywa. Nie chcemy, czy też nie możemy zaakceptować ani jednej, ani drugiej ewentualności, i dlatego próbujemy odrzucić, odsunąć cały konflikt.

Spróbuję to wyjaśnić na przykładzie - dość skrajnym. Córka przychodzi do domu i wyznaje, że spodziewa się dziecka. Ojcu z wrażenia odbiera oddech. Nie chce przyjąć faktu do wiadomości, ale też nie może mu zaprzeczyć. Szarpie się pomiędzy pragnieniem a rzeczywistością i tak samo szarpie się jego oddech: pomiędzy wdechem a wydechem. Szybkie zmiany powodują przyspieszenie tętna i krążenia krwi. Organizm musi wyrównać tę nadmierną aktywność: przyhamować, zwolnić oddech. Walka sprzecznych uczuć przenosi się na ciało. Szybki oddech - wstrzymanie, przyśpieszenie - hamowanie.

Oczywiście, jest to opis zmian w przebiegu tzw. procesów autonomicznych, które zachodzą w ciele bez udziału świadomości. Doświadczamy ich jako zakłócenia stanu równowagi organizmu, jako zmiany samopoczucia.

Rozmówca rozpoznaje, co się z nami dzieje,

dostrzegając sygnały wysyłane przez nasze ciało. Jest to odpowiedź, którą ciało przekazuje umysłowi, informacja o naszym stosunku emocjonalnym do sytuacji, w której się znajdujemy.

Wiadomo, że rytm oddechu i uderzeń serca wzajemnie się warunkują. Wspólnie określają rytm naszych ruchów. I odwrotnie, czynności takie, jak chodzenie, bieganie, skakanie itp., odbijają się na rytmie oddechu i szybkości pulsu. Dlatego rytm i szybkość ruchów pozwalają rozpoznać stan emocjonalny człowieka, a także na ten stan wpływają. Kiedy chcemy uspokoić dziecko, łagodnie, miarowo głaszczemy je po głowie. Taniec, gwałtowne bujanie, krzyk pobudzają ciało, wywołują stan oszołomienia. Tempo i rytm mówienia, modulacja głosu mogą, niejako ponad słowami, sygnalizować emocje. Dobry aktor potrafi wprawić nas w stan napięcia już przez samo odpowiednie zastosowania środków ekspresji mowy, mimo że mówi o rzeczach nieistotnych; zły mówca monotonią wypowiedzi usypia słuchaczy, choćby rozprawiał o najbardziej fascynujących sprawach.

Rytm jest nam dany od natury, takt wymyślili ludzie. Muzyka opiera się na harmonii i rytmie - dzięki naturalnemu odniesieniu do reguł ruchu naszego ciała wprawia nas w taki czy inny nastrój. Perfekcyjny takt wybija metronom - dla nas jest to wyraz woli. Czujemy i rozpoznajemy to przejście od spontanicznej harmonii do ruchów w takt wybijanego rytmu: oznacza ono wkroczenie woli, związane jest z jakimś zamiarem.

Oto ktoś długo, przez kilka godzin wędruje przez las. Nagle przed jego oczami pojawia się polana, a na niej leśniczówka. Założymy się, że wędrowiec zmieni rytm kroków, zacznie iść energicznie, zgodnie z rytmicznym taktom? Ma przed sobą cel.

Każdy człowiek ma swój własny rytm, swój sposób chodzenia. Kiedy ktoś - przywódca, polityk - pragnie skierować jakąś grupę albo tłum ludzi ku określonej celowi, podaje odpowiedni krok - w równym rytmie, równym tempem. To doskonale działa - poczynając od wojskowej musztry a na marszach demonstracyjnych kończąc. Kiedy poruszamy się w takt tak samo jak inni - czujemy się z nimi w harmonii i zgodzie.

Rytmiczne sygnały wysyłamy także wtedy, kiedy chcemy zwrócić czyjąś uwagę, wyrazić niecierpliwość albo pokryć niepewność. Wyraźnie narzuca się wtedy odejście od naturalnego rytmu. Już zrozumieliśmy, o co chodzi rozmówcy, i wyrzucamy z siebie szybkie tak-tak, z niecierpliwością bębniemy w stopy palcami, stukamy jakimś przed-

58

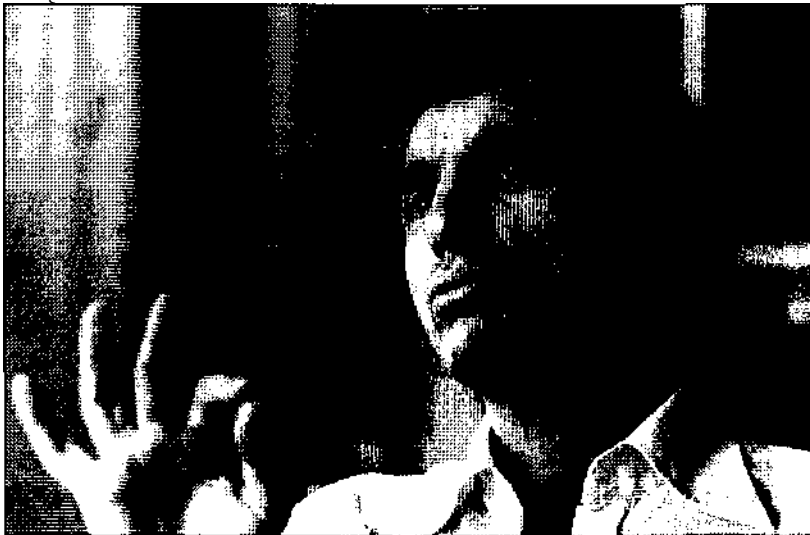
miotem, uderzamy dłonią o udo. Kilka miarowych ruchów ciała - i przyjmujemy właściwą postawę, szykując się do przemowy: raz-dwa-trzy i zaczynamy.

Uczucie i emocja

Obraz ruchu odzwierciedla wewnętrzną harmonię albo dysharmonię. Niemiarywość w rytmie i taktach wskazują na labilność, ruch niezborny - na zaburzenie. Można stąd wywnioskować, że każde uczucie, każda emocja jest skutkiem silnego związku pomiędzy nami a jakąś sytuacją, przedmiotem, pragnieniem. Gdybyśmy nie mieli do nich żadnego stosunku, te sprawy by nas nie poruszały.

Jest zasadnicza różnica pomiędzy uczuciem a emocją, niestety, większość ludzi nie zdaje sobie z tego sprawy. Z jednej strony mianem uczucia określamy to wszystko, co dociera do nas za pośrednictwem zmysłów. Mówimy o uczuciu chłodu albo ciepła, odbieramy wrażenie formy i kształtu, czujemy smak i zapachy. Takie uczucia nie zaburzają naszej wewnętrznej równowagi, nie prowadzą do konfliktu. Na ogół możemy bowiem zaspokajać

związane



„Tutaj trzeba z finezją, z wyczuciem, delikatnie...”



Prawdziwie emocjonalna reakcja...

z nimi potrzeby: gdy marznę, zakładam coś ciepłego, kiedy jest zbyt gorąco - zdejmuję kurtkę. Nie jem potraw, które mi nie smakują, a kiedy hałas jest zbyt duży - zatykam uszy. To samo dotyczy uczuć płynących z naszego wnętrza: czułości, miłości, zadowolenia, złego samopoczucia. Uczuciom tym dajemy wyraz w słowach i gestach, przynosimy kwiaty, jesteśmy delikatni, zwracamy się o pomoc. Otoczenie akceptuje to i odpowiada na nasze sygnały, a to pomaga zachować wewnętrzną równowagę.

Emocja jest załamaniem tej równowagi; powstaje wtedy, gdy coś ją zaburzy. Kiedy nie możemy zaspokoić naszych potrzeb, pragnień, uczuć - przyjmują one często wymiar emocji. Emocje mogą oczywiście być także pozytywne: tak jak wtedy, gdy patrzymy na urzekająco piękny krajobraz, kiedy w podnieceniu czekamy na wieczorne spotkanie, po którym wiele sobie obiecujemy. Jednak częściej odbieramy emocje jako coś negatywnego: nasza czułość i delikatność nie są zauważane, osoba, którą darzymy uczuciem, nie odwzajemnia go, boimy się utracić kogoś albo coś. Nie jesteśmy pewni, czy nasze zachowanie zostało właściwie zrozumiane.

Rozczarowanie, niepewność, strach burzą naszą równowagę,

60



Złożone do pocałunku wargi to sygnał czułości: tak jakby się chciało nakarmić małego piaszku...

Emocje angażują całe ciało i dopóki równowaga jest zaburzona, odbija się to na wszystkich naszych działaniach. Na dłuższą metę nie da się właściwie ukryć emocji, zawsze się w jakiś sposób manifestują. Jesteśmy pod naciskiem, pod presją tego, co usiłujemy stłumić, zdusić w sobie. Wewnętrzne napięcie, negatywna energia szukają ujścia na zewnątrz. Jeśli je blokujemy - nacisk wyładowuje się na narządach wewnętrznych, co objawia się zaburzeniami psychosomatycznymi: na nadmierną presję psychiczną ciało reaguje chorobą. Tak jak wartości ciśnienia w kotle parowym ukazują się na zegarze, a gdy to ciśnienie nadmiernie wzrasta, włącza się wentyl

bezpieczeństwa, tak przeciążenie i nadmierny nacisk wywołany emocjami ujawnia się w mimice i napięciu mięśni, domagając się takiego wentyla bezpieczeństwa. Dobrze napompowaną piłkę możemy przez jakiś czas przytrzymać pod powierzchnią wody, ale trzeba w to włożyć dużo energii i skupienia. Trudno jednak będzie jednocześnie skoncentrować się na czym innym, na przykład na prowadzeniu rozmowy. Dlatego musimy w pewnym momencie wyjąć na powierzchnię tę naszą piłkę - emocjonalny nacisk; w przeciwnym wypadku wymknie się spod naszej kontroli, i wypłynie w innym, na ogół nieoczekiwanym

miejscu. Analogiczny mechanizm działa w przypadku emocji, które zostały wyparte.

Człowiek uczuciowy, świadomy swych emocji, ale nie starający się za wszelką cenę mieć ich pod kontrolą umysłu - to człowiek szczery. Taki człowiek otwarcie pokazuje swoją pozycję, ekspresja uczuć informuje o jego stosunku do danej sytuacji, osoby, odzwierciedla jego nastawienie i system wartości. Sygnały wyrażające uczucia są podstawą komunikacji pomiędzy ludźmi, gdyż każdy kontakt polega na wymianie subiektywnych doświadczeń; nikt z nas nie potrafi postrzegać obiektywnie.

Uczenie się i wartościowanie

Doświadczenie uczuć wiąże się z przyjemnością bądź z przykrością. Zależy to od stopnia zadowolenia, jakie wywołuje dany bodziec. Przyjemność lub ból, wstręt lub apetyt na coś możemy odczuwać z taką samą intensywnością. Wartościmy i oceniamy zgodnie z tymi odczuciami: coś jest dobre albo złe. Te oceny, wartości przenosimy także na kojarzące się z danym doświadczeniem zjawiska: przechodzimy z doznań i oczekiwań konkretnych na abstrakcyjne. Oczekiwanie sukcesu napędza nas zadowoleniem, wyobrażenie sobie porażki dotyka nas boleśnie. W pierwszym przypadku nasze ciało wyraża uczucie zadowolenia rozluźniając się. w drugim - odpowiada blokadami i spięciem.

Te zjawiska wykorzystuje psychologia reklamy. Siłą reklamy jest obietnica przyjemności. Pokazuje to wyraźnie, jak niezawodnie funkcjonuje proces wartościowania przez ciało drogą skojarzeń - i jak dalece nasze ciało ulega manipulacji. Weźmy reklamę papierosów. Powiew wielkiego, dalekiego świata, przemierzanie na koniu rozległej, falującej prerii, odświeżający cień palmowych gajów, plaża i spieniony ocean, wolność, swoboda na łonie nieskalanej natury - to stale wykorzystywane motywy, sygnały reklamowych komunikatów. W naszym ciele rozbudowują one przyjemne oczekiwania - i już połknęliśmy haczyk: ta marka musi być dobra. Tylko ilu palaczy zaciąga się papierosem siedząc nocą przy ognisku, spoglądając na Rocky Mountains i słuchając rżenia rączego mustanga? Tak naprawdę z hasłem „papieros” powinien nam się kojarzyć zaduch knajpy, zażółcone firanki i poplamione nikotyną palce, zadymione restauracje, udreka narad i zebrań,

62



Reklamy kuszą obietnicą zmysłowych przyjemności.

długie nocne posiedzenia i poranki po nich, nieświeży oddech. Ale nie - nasze ciało odbiera sygnały natury, daje się uwieść skojarzeniu świeżości, przestrzeni, reaguje przyjemnymi oczekiwaniami. Fakt, że oczekiwania te nie zostaną spełnione, zostaje odrzucony, wyparty ze świadomości, bo przecież żaden palacz nie chce przyznać, że używanie nikotyny to także bodziec prowadzący do uzależnienia. (Nikt nie uznałby tego argumentu za chwyt reklamowy!) I to mimo że nasze ciało aż nazbyt często sygnalizuje, iż ta „czysta” przyjemność ma także negatywne skutki. Ale nawet gdy uznamy, że tak jest, gdy się tego nauczymy, z rzadka wyciągamy wnioski z nieprzyjemnych doświadczeń.

Warunkiem uczenia się jest powtarzanie doświadczenia i w przyszłości korygowanie zachowania w zależności od tego, czy uprzednio to zachowanie przyniosło sukces czy porażkę. Eksperymentowanie trwa dopóty, dopóki nie zostanie ustalona wartość. Zwiększenie precyzji i polepszenie dopływu informacji pozwala oszczędzić

63

energie, a odpowiednie reagowanie szybciej prowadzi do upragnionego celu.

Jeśli przydaliśmy doświadczeniu wartość „dobre”, wtedy odczuwamy potrzebę powtarzania go; jeśli wynikiem jest „złe” - będziemy się starali unikać podobnych doświadczeń. Na niebezpieczeństwo przedwczesnych ocen zwracaliśmy już uwagę: uprzedzenia prowokują błędne zachowania. Przeszajemy się uczyć.

Im dłużej powtarzamy doświadczenie - czyli: uczymy się - tym większa staje się nasza szansa na rozwój nowych możliwości. Przebieg procesu uczenia się zależy od naszej decyzji. Kiedy już przyporządkuję doświadczeniu jakąś wartość - dobre lub złe, wystarczającą lub niewystarczającą - zamykam krąg. Szare komórki zostają zwolnione z obowiązku zajmowania się tym doświadczeniem, podejmują inne zadania. Ale przecież wcale nie musi tak być - równie dobrze możemy uczyć się dalej. Zamiast jednego obcego języka (ocena: wystarczy) - moglibyśmy opanować trzy albo sześć; zamiast marnie grać na fortepianie (ocena: nieciekawe i zbyt wyczerpujące!) - dostarczać prawdziwej rozkoszy dla ucha. Techniczne możliwości tkwią w większości z nas. To my decydujemy: tylko dotąd, albo: dalej. To my przypisujemy wartość. Ciało jest z reguły zdolne dać z siebie o wiele więcej niż pozwalamy mu przez nasze wolicjonalne decyzje.

Ustalamy priorytety, tłumacząc sobie, że przecież nie mamy czasu na wszystko. Oczywiście, wraz z pojawieniem się nowego procesu albo zainteresowania zmieniamy hierarchię i czasowe następstwo naszych doświadczeń.

Jeden chce grać na pianinie, drugi - uczyć się języków. Jeszcze inny uwielbia wygrzewać się na słońcu. Ma do tego prawo, to jego decyzja. Ale wyjaśnienie „nie mam czasu” na to czy na co innego - to fałsz.

Czas mamy zawsze. To, jak go podzielimy, zależy od naszych priorytetów: dobre rozplanowanie czasu to także sprawa odpowiedniego wyznaczenia priorytetów. Jesteśmy tutaj zwykle poddani wewnętrznym i zewnętrznym naciskom, które przeszkadzają nam w starannym sprawdzeniu wartości rzeczywistej oraz wartości zadanej.

Zwykle dominuje ustalona przez nas pożądana wartość. Jeśli współpracownik prosi o rozmowę na temat problemów klienta naszej firmy, pana X, a ja akurat przygotowuję się do dyskusji z kierownictwem firmy na temat obrotów oczekiwanych w przyszłym kwartale, to moje „nie” wydaje się ustalać właściwy priorytet. I najprawdopodobniej właśnie tak jest, chociaż możliwe, że popełniam błąd: gdyż być może pan

64

X jest ważnym klientem, a ja to zlekceważyłem. Kiedy przeglądam wieczorem gazetę, a syn nieśmiało prosi o pomoc w matematyce, to moje „nie” wyznacza najprawdopodobniej fałszywy priorytet. Jednak w obu przypadkach tłumaczymy się brakiem czasu. W rzeczywistości oznacza to: teraz nie ma cię na mojej liście priorytetów.

Potrzeba wewnętrznej harmonii, uporządkowanego, ustabilizowanego życia w spokoju i poczuciu pewności, skłaniają nas do szybkiego ustalania wartości. To oszczędza czas, chroni przed sporami, pozwala uniknąć ponownego sprawdzania i konfrontacji. Takie postępowanie nie jest realistyczne, gdyż świat stale się zmienia, wymagając, abyśmy i my stale zmieniali nasze wartości, oceny. Stereotyp: dobry - zły, nie wystarczy.

Po moim powrocie z Chin pytano mnie:

- Jak było? Nie rozumiałem.

- No, dobrze czy źle?!

- Nie było ani dobrze, ani źle.

- Hm... czy było tak, jak oczekiwałeś?

- Inaczej - odpowiadałem.

- Byłeś rozczarowany?

- Być może na początku, ale potem skorygowałem kurs i nie było ani dobrze, ani źle. Było inaczej.

Każdy ma takie swoje Chiny. Łatwiej jest z góry przypisywać pewną wartość, blokując w ten sposób nowe doświadczenia, niż porównywać rzeczywiste wartości z przyjętymi pożądanymi wartościami. Oceniając według wartości rzeczywistych nie tylko narażamy naszą wewnętrzną harmonię, ale ryzykujemy niezgodność ze społecznymi konwencjami. Uczenie się jest trudne.

Opis i język

Organizmy, zwłaszcza najwyżej zorganizowane, takie jak małpa i człowiek, rozwinęły dzięki życiu w grupie sygnały służące porozumiewaniu się. Z obserwacji rodzi się naśladownictwo, a ze wspólnych doświadczeń - system sposobów porozumiewania się - kod. Na początku są to przekazy za pomocą gestów. Położenie ręki na brzuchu i twarz wykrzywiona bólem sygnalizują ból brzucha. Już na tym poziomie różne formy wyrazu łączone są w pojęcie abstrakcyjne.

65

Poprzez naśladowictwo łatwo opisać czynności: drapanie, jedzenie, chodzenie, noszenie itd. Pozycja ciała i plastyczny wyraz gestykulujących dłoni opisują również przedmioty, tak że jest to zrozumiałe dla innych. Jednak możliwości takiego „opisu” są ograniczone. Przedstawienie nawet prostych procesów zajmuje dużo czasu. Przy bardziej skomplikowanych sytuacjach należy wątpić, czy odbiorca precyzyjnie rozumie przekaz. Naturalne dźwięki, składnik mowy ciała, są pierwszymi środkami akcentowania oraz uzupełniania komunikacji poprzez gesty i pozycję ciała. Wyrażanie bólu albo radości, zadowolenia albo podniecenia ma w obrazie i następstwie dźwięków jednoznaczne formy i jest zawsze rozpoznawane. Takie naturalne dźwięki są sposobem przekazywania informacji także na większe odległości; są to nawoływania, znaki rozpoznawcze, ostrzegawcze itp. W przebiegu życia tysięcy pokoleń człowiek z takich pierwotnych dźwięków rozwinął język werbalny. W brzmieniu ludzkiej mowy - i to we wszystkich językach - daje się jeszcze rozpoznać jej źródło. Fonetyczne brzmienie wielu słów opisuje zmysłowo ich treść - jest to dźwiękowe malarstwo. Przykładami są wyrazy takie jak szum, bulgot oddające dźwięki opisywanych procesów; w hebrajskim skojarzenie takie wywołuje wyraz bak-buk, butelka. Miło brzmiące słowo „puszysty”, „puch” opisuje także przyjemną miękkość i lekkość; ostre, chropawe słowo „twardy” odpowiada niezbyt przyjemnemu wrażeniu oporu, niewygody, siły. Słowa takie jak „pieścić”, „głaskać”, o miękkim, kojącym brzmieniu, wywołują przyjemne skojarzenia, krótkie, gwałtowne „bić” odzwierciedla charakter tak nazwanej czynności. Podobnie jest w innych językach. Jeśli uważnie wsłuchamy się w naszą mowę, w niezliczonych słowach odnajdziemy tę zmysłową jakość dźwiękowego opisu. Język werbalny, dzięki zdolności oddawania abstrakcji, otworzył przed komunikacją możliwości praktycznie w sposób nieograniczony, wybiegający po/a wymianę doświadczeń zmysłowych. Kod językowy ujmuje uczucia i przedmioty, stany i procesy, pojęcia i związki. Cokolwiek czujemy czy myślimy, możemy, przy odrobinie wysiłku, wyrazić także w słowach i uczynić zrozumiałym dla innych. Każdy z nas przechowuje w umyśle ten sam kod, wzbogacając go tak długo, jak długo się uczy; każde nowe słowo, które poznaje, ma w jego „komputerze” takie samo znaczenie, jakie ma w umysłach milionów innych ludzi. Mówię „stół” - i wszyscy wiedzą: nieruchomy sprzęt, przy którym

66

można jeść, pisać, pracować, kłaść na nim rzeczy. Ale jaki stół? Mówię: „okrągły szklany stolik na metalowej nóżce” - i każdy może sobie taki przedmiot wyobrazić, pytając dla pewności o szczegóły. Ale jeśli powiem: „Stół z refektarza, z XV wieku”, to większości ludzi będę musiał dokładnie go opisać, wytłumaczyć, o co chodzi. Jeśli jednak ktoś wie, co to jest refektarz, kilka słów wystarczy, aby zrozumiał, że chodzi o bardzo długi, masywny drewniany stół, z tych, które dawniej stały w klasztornych jadalniach. To przecież fantastyczne: prosty kod /, kilku słów otwiera cały świat wyobrażeń!

Ten wyrazisty przykład ujmuje dwa problemy. Po pierwsze, żadne pojęcie, żadna abstrakcja nie istnieją bez konkretnego wzorca. Trzeba umieć wyobrazić sobie jakąś rzecz, aby stworzyć odpowiednie pojęcie. Jeśli ten warunek jest spełniony, wyobrażenia i pojęcia można rozbudowywać coraz szerzej, oddalając się od konkretnej formy. Lecz jeśli u odbiorcy naszego przekazu proces rozumienia jest zablokowany, trzeba wrócić do konkretnych doświadczeń, wytworzyć nowe połączenia.

Po drugie, nasz doskonały, fantastyczny umysł, jako magazyn informacji oraz narzędzie komunikacji, jest bardziej wydolny niż najlepszy komputer. Nie ma takiego wynalazku ani takiej myśli, która istniałaby poza żywym organizmem. Także komputer jest dziełem umysłu i może wypełniać tylko te zadania, które ustala dla niego ludzka myśl. Pozorna wyższość maszyny ujawnia raczej jej ograniczenia: komputer potrafi szybciej niż my pracować, łączyć i przetwarzać informacje, opracowywać dane i wykonywać obliczenia jedynie dlatego, że został tak skonstruowany i zaprogramowany. Pod względem zakresu umiejętności przewyższa go każdy człowiek. Ponadto informacje elektronicznej maszyny liczącej mają jedynie wartość przedmiotową, nie mają zaś ani wyrazu, ani cech jakościowych właściwych komunikacji.

Przedmiotową nazywam tutaj każdą informację dostarczaną w formie danych technicznych, jako wypowiedź bezosobową. Mówię coś bez osobistego zaangażowania, nie zajmując stanowiska — takie wypowiedzi są nader rzadkie. W rzeczywistości w każdym zdaniu, które formułuję, w każdym wypowiedzianym przeze mnie słowie pobrzmiewa echo mojego własnego nastawienia do tej informacji. To osobiste zaangażowanie wywołuje we mnie i innych określone reakcje, przenoszące się także na modulację głosu i sferę uczuciową. Każde uczucie, a zwłaszcza każda emocja, mobilizuje w organizmie zmianę energii, dzięki której przeżywamy ten stan. Dotyczy to oczywiście także naszego mówienia. Jeśli ktoś jednostajnie, monotonicznie i na tej samej wysokości

67

dźwięku, bez jakiegokolwiek żywszego wyrazu informuje: jestem smutny, jestem zadowolony, jestem szczęśliwy, dobrze mi idzie - to wprawdzie informacja jest za każdym razem jednoznaczna, ale tak wypowiedziana nie jest akceptowana przez otoczenie. Informacja taka nie brzmi przekonująco, gdyż nie wyczuwa się w niej odniesienia do opisywanego stanu samopoczucia fizycznego ani przeżywania tego stanu. Wypowiedź werbalna jest jednoznaczna, ale z punktu widzenia aktu komunikacji - sprzeczna; ciało neguje bowiem poprzez głos i zachowanie wartość słowa. Sygnały mowy i ciała muszą się zgadzać. Im zgodniej i bardziej sugestywnie przekazują rodzaj przeżycia, tym bardziej przekonująco oddziałuje człowiek i jego wypowiedź.

Także w sytuacji odwrotnej: kiedy informacja przychodzi z zewnątrz i ma zastąpić doświadczenie, taka harmonia musi się dopiero wytworzyć. Jak się mają do rzeczywistości te wartości i oceny, które przejmuję, ale nie sprawdziłem ich w doświadczeniu? Z reguły są to mocne zasady, które nie wytrzymują próby pierwszego osobistego doświadczenia. Oto smutny przykład.

W małej prowincjonalnej dziurze, wychowywana przez owdowiałą matkę, wzrasta młoda dziewczyna. Jej najbliższe otoczenie to dwie ciotki: jedna rozwiedziona, a druga stara panna. Kobiety wpajają dziewczynie poglądy, że mężczyźni to istoty, których wprawdzie nie sposób zupełnie uniknąć, ale w obrębie gatunku człowiek są w gruncie rzeczy zbledni, a w szczególności niegodni zaufania i nieprzyjemni. Dla młodej dziewczyny, wychowywanej w tym duchu przez wiele lat, to wtórne doświadczenie staje się w końcu osobistym przekonaniem. W tym duchu rozmawia z koleżankami, zyskując opinię dziwaczki, odpowiednio do swoich poglądów traktuje chłopców, którzy uważają ją za zarozumiałą. W końcu jednak pojawia się „ten jeden jedyny” i okazuje się wspaniałą. Niestety, teraz nie ma już najmniejszego znaczenia, czy dziewczyna go odrzuci, czy pójdzie za głosem natury. Uczucia czy też przeżycia mówią jej, że to przecież jest wspaniałe. Ale zasady, wartości zadane w jej umyśle sprzeciwiają się temu. A matka i ciotki są oburzone. Komu i czemu ma teraz zaufać - werbalnie przekazanym wartościom doświadczenia, komentarzom krewnych, którzy są dla niej autorytetami, czy też sile przekonywania własnego doświadczenia? Cały jej osobisty system wartości staje pod znakiem zapytania: co jest dobre, a co złe? Będzie przechodzić kryzys za kryzysem, będzie musiała od nowa sprawdzać wszystko, co dotąd wydawało się jej bliskie, znajome i naturalne, tak jakby się na nowo

68

narodziła. Nie narażając się na zbytnią przesadę można powiedzieć, że nie ma innych doświadczeń poza doświadczeniami własnego ciała. Tylko wtedy, gdy znajdujemy się w harmonii z własnym ciałem, jesteśmy rzeczywiście sobą.

Indywidualność i normalność

Czy naturalne jest to, co nam znane? Czy normalne to, do czego przywykliśmy? Kiedy mówimy o naturalnym zachowaniu, wskazujemy na zgodność z naturą, z prawami przyrody. Ale oczywiście nie traktujemy tego zbyt dosłownie. Nie ma człowieka, który żyłby absolutnie według praw biologii, także propozycje „zielonych” są pełne kompromisów, a gdybyśmy wszyscy chcieli razem z Janem Jakubem Rousseau „powrócić do natury”, to w naszych przeludnionych krainach nie byłoby ani wystarczająco dużo jaskiń, w których moglibyśmy się skryć, ani drzew, na które moglibyśmy się wdrapywać. Nie możemy cofnąć rozwoju cywilizacyjnego, a przeżycie poza stanem naturalnym jest możliwe jedynie dzięki rozsądnemu

korzystaniu z owoców postępu. To stara tęsknota i piękne marzenie -ale praktycznie zjawisko „natura” oraz pojęcie „naturalny” nie dają się pogodzić z ludzkim stosunkiem do natury. Nazywamy nasze zachowanie „naturalnym”, jeśli przyzwyczailiśmy się tak zachowywać i uznajemy to za normalne. Odstępstwa od tej normy wydają nam się dziwne, obce, nienaturalne, samowolne. Dotyczy to nas samych oraz innych. Jeśli zwykle moje reakcje charakteryzuje spokój, to stan podniecenia z niekontrolowanymi reakcjami będę uważał za nienaturalny. Jeśli nawet żywą gestykulację i rzucające się- w oczy zachowanie jakiegoś człowieka akceptuję jako naturalne, to zachowanie ludzi, którzy zwykle wyrażają się w sposób bardziej oszczędny (ja sam. osoby

69





Szerokie, zamaszyste gesty mogą sprawić wrażenie zupełnie naturalnych.

trzecie), uznam za nienaturalne, rażące. Uchybienie przyzwyczajeniom i oczekiwaniom wprawia mnie w zmieszanie, zaburza układy, odczuwane jest jako „nienaturalne”. I w tym sensie, jedynie w tym sensie każdy postępuje zgodnie ze swoją naturą. Jest ona znakiem i charakterystyką indywidualności i odrębności człowieka. Ocena, czy sposób zachowania się danej osoby jest naturalny, „normalny”, zakłada obserwację i znajomość jej zwykłej ekspresji. W niektórych przypadkach przyczyny odstępstwa od zwykłego zachowania są dla nas zrozumiałe, dlatego je akceptujemy, ponadto po/wala nam to lepiej poznać daną osobę. Kiedy na przykład ktoś jest pod wpływem silnych emocji, takich jak rozpacz czy smutek albo ogromna radość, i zachowuje się dziwnie, my to akceptujemy; odkrywamy i rejestrujemy nowy ton jego zachowania. Ktoś nagle znajduje się w niezręcznej sytuacji, w trudnym położeniu i okazuje się zaskakująco niepewny, spięty, bezradny. Akceptujemy to, zyskaliśmy lepsze zrozumienie. Takie doświadczenia rozszerzają się także na nas samych: obserwując samych siebie uczymy się, jakim zmianom podlega nasze zachowanie w określonych sytuacjach - niekiedy sami odczuwamy je jako sztuczne, wymuszone, nienaturalne. Jednak tak naprawdę są to tylko nie ujawniane warianty naszego własnego, naturalnego zachowania.

Naturalność jakiejś osoby jest wyrazem jej tożsamości. Każdą postać, każdego osobnika identyfikujemy według kategorii formy i barwy, zapachu i dźwięku, sposobu i dynamiki poruszania się. Połączenie tych kategorii i rozłożenie akcentów odbierane są jako typowe właściwości tego osobnika, wyróżniki jego tożsamości. Każdy człowiek otrzymuje podstawowe właściwości w kodzie genetycznym: fizjonomię i postać, temperament, dynamikę ruchów. Te cechy odróżniają go od wszystkich innych ludzi, nie może ich zatracić. Nikt nie może zgubić siebie i dlatego nie może się też „odnaleźć”; odnaleźć można tylko to, co się zgubiło, a naszym problemem jest raczej przyznanie się do samego siebie. Człowiek nieraz traci orientację i cel, poczucie sensu życia. Ale samego siebie, swojej tożsamości nie może ani stracić, ani postawić pod znakiem zapytania. Może się jednak zmieniać, gdyż większa część naszych indywidualnych cech nie jest wrodzona, lecz nabyta.

Tych nabytych cech na szczęście nie można zmienić z dnia na dzień - byłoby to dla nas samych dość niszczące. Ktoś, kto ni stąd ni zowąd zmienia gestykulację i mimikę, sprawia wrażenie sztucznego, nienaturalnego, szokującego. Należy pozostać w zgodzie ze swoim naturalnym, ogólnym sposobem zachowania, ale trzeba również zdawać sobie sprawę z tego, że informacja, jaką przekazujemy swoim ciałem i jego środkami wyrazu określa, jakie robimy wrażenie! Jeśli dochodzę do wniosku, że moje oddziaływanie na innych nie odpowiada moim zamiarom albo wyobrażeniom, staram się je skorygować - werbalnie albo poprzez mowę ciała. Ale nie może się to odbywać zbyt gwałtownie, gdyż oceniamy ludzi według tego, czy ich zachowanie jest czy nie jest adekwatne do naszych zwykłych oczekiwań. Jeśli określone formy, sposoby ekspresji nie odpowiadają tym oczekiwaniom, nie spełniają warunków, wydają się sztuczne, całe zachowanie odbierane jest jako nieadekwatne, a człowiek staje się niewiarygodny. Nie można go obdarzyć zaufaniem. Takiemu człowiekowi nic się nie udaje.

Z reguły zmieniamy nasze zachowania stopniowo, dzięki nowym doświadczeniom i wiedzy, którą zdobywamy, pod wpływem przekonań i poglądów, do jakich się przyznajemy, albo ludzi, z którymi współżyjemy, czy których podziwiamy. Ich zachowanie oddziałuje na nas, jest naszym wzorcem. Ludzie, z którymi stykamy się rzadziej, zmiany

w naszym zachowaniu odbierają początkowo jako dziwne, obce, co zmusza ich do zajęcia nowego stanowiska, gdyż wartość rzeczywista nie zgadza się już z dotychczasową wartością zadaną. To oczywiście irytuje, przeszkadza, łatwo prowokuje żale w rodzaju: „Ale przecież nigdy taki nie byłeś!” - tak jakby człowiek zawsze musiał być taki sam! Jednak ludzie się zmieniają: ciosy losu, przeżycia wojenne, doświadczenia więzienne czy koleje kariery zawodowej - wszyscy znamy przykłady sytuacji, które sprawiają, że zmienia się fizjonomia, całe zachowanie człowieka. Także upływ lat i codzienne doświadczenia w sposób nieunikniony prowadzą do takich przemian. Powinniśmy być na nie przygotowani, akceptować je, korygować nasz obraz, budować nową komunikację.

Jest istotne, aby świadomie kontrolować ten proces ciągłych zmian własnej osoby. Powiedzmy, że ktoś zaskakuje nas niespotykanym u niego gestem, zwracamy mu uwagę na to niezwykle zachowanie. Energicznie zaprzeczamy samemu faktowi, a przynajmniej temu, że ów gest jest nowy, gdyż dla niego stał się już przyzwyczajeniem i nie postrzega go jako czegoś nowego. Oczywiście, dotyczy to wszystkich, także nas samych. To jest tak, jak z kimś, kto mieszka przy uczęszczanej trasie kolejowej: nie zauważa już hałasu regularnie nadjeżdżających pociągów, ale z pewnością odnotuje - przynajmniej w podświadomości - kiedy wypadnie z rozkładu ekspres o 4.20, gdyż będzie to odstępstwo od zwykłej regularności.

Podobnie każdy z nas powinien zadać sobie pytanie: czy uświadamiam sobie, że przez cały czas wysyłam sygnały, które oddziałują na innych? Jeśli zaprzeczam temu albo to lekceważę, buduję w sobie hermetycznie zamknięty świat, subiektywne spojrzenie na świat, sam się wykluczam z gry. Postępując prawidłowo, powinienem zapytać: Kto jest źródłem bodźców w relacjach pomiędzy mną a moim otoczeniem, a kto odpowiada reakcją? Czy sygnał, który otrzymałem, to odpowiedź na jeden /, wysłanych przeze mnie sygnałów, czy może to ja sam pierwszy zareagowałem na bodziec?

Każdy z nas ma swój system wartościowania i oceniania. Często bywa tak, że to, czego doświadczamy w związku z zachowaniem innych, nie jest tym, co zamierzali nam zakomunikować, tylko reakcją na nasze zachowanie, którego my sobie nie uświadamiamy. Mój rozmówca wydaje mi się agresywny - ale być może to wcale nie on jest agresywnym podżegaczem, tylko ja wysłałem sygnały, które kazały mu w ten sposób zareagować? Zwrócił się do mnie z uprzejmą prośbą.

72



Ruchy mięśni wpływają na nasze nastawienie uczuciowe: z tak uniesionymi brwiami trudno zdobyć się na agresję.

ale ja akurat byłem zajęty czym innym, zatopiony w myślach, spoglądałem w okno, byłem nieobecny, zacząłem się bawić kluczykami do samochodu, które położył przede mną na stole. Wtedy on zwrócił się do mnie jeszcze raz - ale tym razem w formie żądania. Akt komunikacji wymaga zawsze aktywności dwóch stron i składa się z bodźca (sygnału) i odpowiedzi (reakcji). Nierzadko poprzez swoje zachowanie wmanewrowujemy partnera w rolę, której nie zamierzał grać. Stwarzamy określoną sytuację, a jemu nie pozostaje nic innego, jak tylko odpowiedzieć na nasze sygnały i kierować się naszymi regułami gry.

Kiedy na przykład odczuwam lęk bez uchwytnej przyczyny, to moje zmysły są w najwyższym stopniu wyostrzone. Funkcjonują teraz jak urządzenie alarmowe i każdy ruch, każdą postać, która się do mnie zbliża, interpretują jako niebezpieczeństwo. Kiedy teraz ktoś się do mnie zbliży, wyciągnie rękę czy nawet tylko

wyczekująco zatrzyma się przede mną - odczytam to jako zagrożenie. Niezależnie od tego, jak przyjazne są jego zamiary, mój strach jest silniejszy i nieuchronnie czyni z niego agresora. Narzucam mu tę rolę, a moja nieufność nie ustępuje nawet wtedy, gdy on wycofa się ze strefy odczuwanej przeze mnie jako bezpośrednio zagrażająca. Kobieta, która jest nieufna wobec mężczyzn, każdą oznakę sympatii czy chęci zbliżenia ze strony mężczyzny będzie interpretowała negatywnie i doszukiwała się w niej złych zamiarów: chce mnie omotać, wciągnąć do łóżka, uzależnić itp. Narzuca taki rodzaj relacji, która z góry niemal doszczętnie unicestwia szansę szczerzej komunikacji. Jaka rola w tych wzajemnych oddziaływaniach przypada ciału? Istnieje nierozłączna zależność pomiędzy ruchami mięśni a psychicznymi odczuciami. Łatwo to sprawdzić na samym sobie: unieść brwi w górę. -i wzbudzić w sobie agresję. To właściwie niemożliwe, gdyż wygląda się wtedy raczej komicznie. Co innego, gdy ściągniemy brwi - wtedy agresja jest naturalna. Ruch i ekspresja ciała może zablokować uczucie, ale może też je obudzić; na odbiorcę oddziałuje jak bodziec, jeszcze zanim to sobie uświadomimy.

Odruchy warunkowe

Większą część mimiki, gestów i póż ciała, których używamy jako narzędzi ekspresji wobec innych, przyswoiliśmy sobie poprzez naśladowanie albo wychowanie. Służą one przedstawianiu naszych uczuć i są, mimo całej indywidualności oraz subiektywności, ogólnie wiążącym kodem. Oznacza to jednocześnie, że ten przyswojony sposób poruszania się współwarunkuje nasze uczucia.

Wychowanie jest próbą planowania ludzkich reakcji, abyśmy mogli potem planować wspólnie z daną grupą ludzi. Najlepiej funkcjonuje to w wąskim kręgu rodzinnym, w którym każdy uczy się swojego sposobu ekspresji i poruszania się. Następny stopień wspólnego kodu stanowi warstwa społeczna, do której należy rodzina. Potem są jeszcze normy zachowania ustalane przez grupę rówieśniczą, obowiązujące wśród ludzi, z którymi mamy bezpośredni kontakt towarzyski, albo narzucone przez charakter pracy i zawód. Wspomnieliśmy już, że z charakterystycznych znamion języka ciała można odczytać nie tylko indywidualne właściwości, ale także rangę, pozycję społeczną danej osoby. Obejmuje to także tak zwane typowe cechy przynależności narodowościowej czy też określonego kręgu kulturowego: mówimy

74

o typowym Angliku, Włochu czy Szwedzie, o typie wschodnim czy południowym.

Skąd biorą się zatem te „typowe cechy”? Czy można mówić o tym, że wychowanie przebiega według pewnego programu, planu, którego celem jest przenoszenie na potomstwo norm oraz systemu wartości danego społeczeństwa? Jak proste są to mechanizmy, wyjaśniły badania Pawłowa nad odruchami warunkowymi. Pawłow odkrył, że reagowanie organizmu obejmuje oprócz wrodzonych, naturalnych odruchów także system reakcji wyuczonych, podobny do naturalnego układu odruchowego - reakcje te nazwał odruchami warunkowymi. Eksperyment, którym dowiódł swego przypuszczenia, był równie prosty, co przekonujący: za każdym razem, kiedy psu podawano jedzenie, zapalała się czerwona lampa. Były to dwa jednoczesne sygnały, jedzenie i światło. Jedzenie czeka, następuje zwiększone wydzielanie soków żołądkowych. Poprzez powtarzanie doświadczenia sygnały „jedzenie” i „lampa” ulegają skojarzeniu. Pewnego dnia zapala się czerwona lampa, ale jedzenie się nie pojawia. Pies spostrzega, że miska jest pusta, ale jego ciało reaguje dokładnie tak, jakby było w niej jedzenie, żołądek jest pobudzony, reakcję organizmu określa oczekiwanie jedzenia. To oczekiwanie zostało wywołone zapaleniem się czerwonej lampy, która stała się bodźcem warunkowym, wywołując reakcję warunkową. Wprawdzie takie reagowanie jest nielogiczne, gdyż zmysłowe postrzeganie dostarcza „dowodów przeciwnych” - oczy, nos, język mówią: nie ma jedzenia, a mimo to organizm (ciało) reaguje tak, jakby miska była pełna. Mechanizm ten ma zastosowanie we wszystkich procesach uczenia się, łącznie z wychowywaniem. Określone potrzeby i przeżycia (doświadczenia) kojarzone są ze zjawiskami towarzyszącymi: w końcu człowiek zaczyna reagować nie tylko na sygnał pierwotny, ale także na towarzyszący. Na przykład przy nauce jedzenia określone zachowanie dziecka wymuszane jest początkowo przez odmowę, a potem nagradzane przez zwiększoną czułość i pochwały. Czułość obiecuje zatem zaspokojenie potrzeb, co można osiągnąć przez pożądane dobre zachowanie. W pewnym momencie już samo okazanie czułości stymuluje do odpowiedniego zachowania, a cały proces staje się niezależny od bodźca „jedzenie”. To jest właśnie odruch warunkowy.

Nie ma w tym nic złego - istnienie tych mechanizmów oznacza jedynie, że przez powtarzanie doświadczeń i przeżyć oraz ich kojarzenie z dodatkowymi zjawiskami - takimi jak kara czy nagroda - można manipulować reakcjami oraz kształtować zachowania. Odruchy warunkowe nie są zakodowane w genach, nabywamy ich (uczymy się) dzięki kojarzeniu bodźców przez wielokrotne powtarzanie doświadczeń. System reakcji odruchowo-warunkowych działa potem równie sprawnie jak odruchy bezwarunkowe.

Przedstawię teraz kilka oczywistych przykładów działania opisanych mechanizmów w sferze norm społecznych. Ciężko znieważony mężczyzna miałby aż nadto powodów, aby na zniewagę spontanicznie odpowiedzieć policzkiem - byłby to naturalny odruch. Ale obraziła go kobieta - włącza się hamulec, to odruch warunkowy⁷. W wiejskiej knajpie grupa mężczyzn głośno opowiada sobie tłuste kawały, na salę wchodzi ksiądz - zapada pełne zakłopotania milczenie - odruch warunkowy. A oto przykład na świadome wykorzystywanie odruchów warunkowych: czemu miałyby służyć musztra, wojskowy dryl i bezwzględne ćwiczenie żołnierzy jeśli nie temu, by nauczyć ludzi, aby w sytuacji autentycznego zagrożenia nie reagowali zgodnie z naturalnym odruchem (ucieczka), lecz powodowani byli warunkowymi odruchami zautomatyzowanych sekwencji działań: czy to wtedy,

kiedy w szyku maszerują na linię nieprzyjaciela, czy też, gdy odruchowo (automatycznie) obsługują działą. Podstawą wprowadzenia w zachowania społeczne jest wychowanie. Opiera się ono na odpowiednich i specyficznych metodach: najpierw odbywa się w domu, potem w grupach społecznych, kulturowych, w obrębie nacji, kręgu kulturowego. W ten sposób koncentrycznie powiększa się krąg ludzi, których obejmują te same formy identyfikacji. Możliwość wspólnej identyfikacji jest warunkiem bezwzględnym, gdyż grupa może istnieć jedynie wtedy, jeśli reakcje jej członków są przewidywalne. Bez porządku i planowania życie w grupie nie może się rozwinąć. Elementarny porządek jest dany przez naturę i nasz kod genetyczny. Społeczeństwo natomiast musi zatroszczyć się o to, aby jego członkowie na określone bodźce odpowiadali takimi samymi reakcjami. Jeśli wiadomo, jak ludzie reagują w określonych sytuacjach i przypadkach, można z nimi wspólnie planować, a także planować dla nich - przypuszczając, że prawdopodobnie będą postępowali według Łych planów. Planowanie zakłada więc uzyskanie pożądanego zachowania. Aby zwiększyć prawdopodobieństwo sukcesu, należy ograniczyć ryzyko odstępstw od planu. Najprostszym rozwiązaniem jest blokowanie niekontrolowanej spontaniczności i emocji. W tym celu wystarczy opa-

76



Mimochodem i niechcący, lecz jakże szybko wychowanie staje się tresurą.

nowanie i kontrolowanie ekspresji uczuć. Aby wywoływać pożądane zachowanie, posługujemy się metodą nagrody i kary. Pochwała, miłość, publiczne uznanie towarzyszą zachowaniom służącym dobru ogółu - planowi. W przypadku zachowań, które przeszkadzają realizacji wspólnych celów grupy c/y społeczeństwa, grozi brak akceptacji, napiętnowanie, odrzucenie, system kar. Do planu należy także rozwijanie tak subtelnych narzędzi warunkowania, jak indywidualne wyrzuty sumienia czy kolektywne poczucie winy. Im bardziej rozwinięte, im bardziej złożone jest dane społeczeństwo, tym większy jest nacisk na planowanie. Można śmiało zaryzykować twierdzenie, że kraje wysoko uprzemysłowione - podobnie jak państwa z mocno scentralizowanymi albo dyktatorskimi strukturami władzy! - mają najostrejsze systemy wychowania. Poziom zaawansowania organizacji i planowania oddziałuje na rygorystyczność norm i wymogów w procesie wychowania. 7. drugiej strony można zaobserwować, że kraje południa, mniej uprzemysłowione lub o bardziej rolniczym charakterze wybierają bardziej swobodne formy wychowania, pozostawiające więcej miejsca na improwizację. Te ogólne stwierdzenia łatwo sprawdzić na podstawie własnych doświadczeń. Od dzieciństwa wpaja się nam, że dobre jest dziecko, które spełnia życzenia rodziców; nagrodą jest pochwała i miłość. To, które idzie za własnymi pragnieniami, jest złe; karą jest odebranie miłości, klótnie i nagany. Porządnym, uczciwym człowiekiem i dobrym obywatelem jest ten, kto popiera bez sprzeciwu główny plan polityczny; kto zaś opiera się, żąda zmian, jest podejrzany, musi być niebezpieczny. Człowiek pełen fantazji, szukający niebanalnych rozwiązań, człowiek o żywym umyśle bardzo szybko zyskuje opinię niespokojnego ducha, a nawet wicherzyciela. Na tego, który cicho siedzi w kącie, „nie wychyla się”, niejednokrotnie czeka medal w uznaniu obywatelskiej postawy. Czy wobec tego dziwi, że całe nasze wychowanie promuje ubóstwo fizycznej ekspresji? Im prostszy jest słownik ruchów i mimiki, tym łatwiej ulega manipulacji; im większe bogactwo ruchów - tym trudniejsza kontrola. Niezbędną do komunikacji ekspresję ciała zastępujemy rozwiniętą mową, językiem. Ponieważ mowa umożliwia proste i jednoznaczne porozumiewanie się, w procesie wychowania zainteresowanie skupia się głównie na niej - język ciała pozostaje ubogi. Mowa daje planowi jeszcze jedną przewagę: język

werbalny jako kod umowny i już w samych swoich treściach jest nośnikiem planu. Ciało reaguje spontanicznie, język podlega normie, sam jest zatem instrumentem kontroli.

Poczucie własnej indywidualności

Wychowywanie dokonuje się w dwojaki sposób: z jednej strony drogą gestu, mimiki i słowa (polecenia, pouczenia), z drugiej - dzięki pędowi do naśladowania zachowań innych ludzi. Przez naśladownictwo dzieci przejmują pewne sposoby poruszania się charakterystyczne dla rodziny; młodzież i dorośli - formy zachowania preferowane przez otoczenie. W ten sposób człowiek przyswaja sobie bogactwo - bądź też ubóstwo - możliwości doznań emocjonalnych najbliższego środowiska. Przejmuje jego rysy - albo przeciwstawia się. Broni swojej indywidualności. Zilustrujmy to dwoma przykładami.

Pewna rodzina charakteryzuje się tym, że wszyscy jej członkowie

78

chodzą z zapadniętą piersią, zwieszonymi ramionami, ich twarze są prawie nieruchome. Można być pewnym, że spontaniczność przeżyć jest im obca, szczerze i bezpośrednio rozmowy to wyjątek. Emocje się powstrzymuje, aby nie doprowadzać do zadrażnień i konfrontacji. Przy tym wszyscy dobrze się czują, gdyż poruszają się i reagują w ten sam sposób. Nie można tu mówić o odpowiednim lub nieodpowiednim zachowaniu czy sposobie bycia. Dla tej grupy ten sposób bycia ma same zalety.

Do rodziny należy także dziecko, które porusza się zupełnie inaczej, zgodnie ze swoim rytmem - swobodnie, spontanicznie. Inni członkowie rodziny mogą mu zazdrościć niezależności, mogą podziwiać ją albo nienawidzić - właśnie dlatego, że zaburza ustalony porządek. Jedno jest pewne: nie ma mowy o bezkonfliktowych, harmonijnych stosunkach między tym dzieckiem a resztą rodziny. Dziecko konfrontuje wszystkich z wielkimi emocjami, ekspresją ruchów, uczuciowym temperamentem, do czego nie są przyzwyczajeni. Zmusza ich do zajęcia stanowiska, do odbierania doznań, których woleliby uniknąć. Wszyscy czują się lepiej, kiedy jest nieobecne, jednocześnie jednak tęsknią za jego prowokacjami - najzupełniej zrozumiała ambiwalencja uczuć. Skąd jednak u dziecka ta odmienność, skoro wzrasta w otoczeniu ludzi tak do siebie nawzajem podobnych? Cóż, jeden daje się łatwiej wychować, łatwiej się podporządkowuje niż drugi - ale przede wszystkim każde dziecko ma swój odrębny, indywidualny rytm podstawowy. Nie rodzimy się tak samo ukształtowanymi; indywidualny i selektywny jest także odbiór otoczenia. Dwoje dzieci tych samych rodziców może się rozwijać zupełnie odmiennie, gdyż każde z nich chłonie, odbiera bodźce według swojego systemu ocen. Jedno dziecko zrezygnuje z silnego przeżycia i powtórzenia przyjemnego doświadczenia, gdyż mrozi je karcące spojrzenie ojca, a ono bardzo potrzebuje nagrody, pragnie akceptacji i uznania, chce być „grzeczne”. Inne tak bardzo ceni sobie takie przeżycie i związane z nim doświadczenie, że nie boi się oczekiwanej kary. Jego sposób wartościowania jest inny i dla doświadczenia takiego pięknego przeżycia jest gotowe ponieść konsekwencje, w ten sposób broniąc właściwego sobie rytmu przeciwko zakusom zrównania go z innymi.

Rodzaj nacisku stosowanego w tej rodzinie można odnieść także do postaw wychowawczych w społeczeństwie. Ludzi usiłuje się doprowadzić do tego, aby mniej przeżywali, aby zadowalali się skromniejszymi formami ekspresji, reagowali rzeczowo, tłumili emocje,

79



Kiedy dziecko jest niegrzeczne, opiera się i protestuje, cierpliwa perswazja na tym samym poziomie skłoni je do zmiany nastawienia.

80

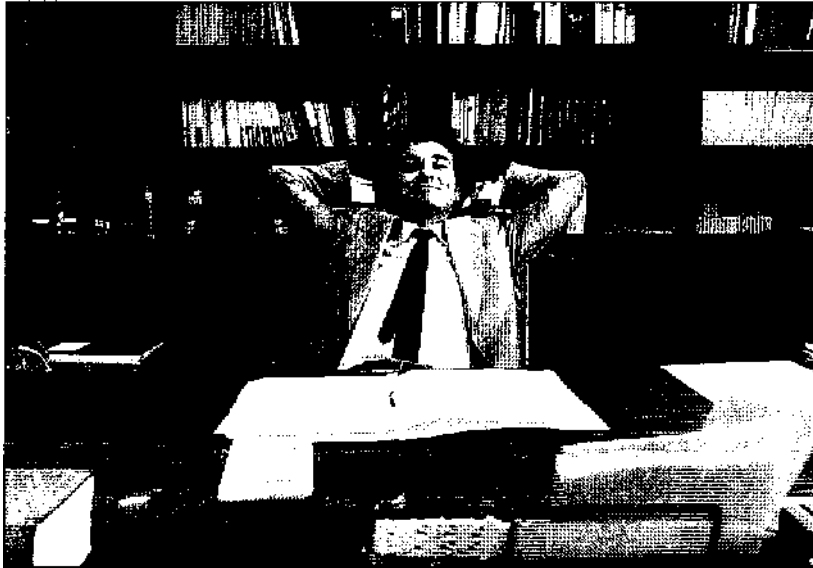
nie badali swoich indywidualnych możliwości. Pożądane są: racjonalne myślenie, odpowiednie (skuteczne) działanie, jako wartości podstawowe. Emocjonalność jest podejrzana, ma złą opinię, uchodzi za słabość, budzi strach. Lecz czy możemy żyć bez emocji? Przeciwnie. To emocje leżą u podstaw naszych najsilniejszych motywacji, są najwyraźniejszym środkiem porozumiewania się. Kiedy ktoś opowiada mi o swoich emocjach albo je wyraża, mogę go lepiej zrozumieć, a on czuje się dostrzeżony w swojej wartości własnej. Przykład.

Narada ciągnie się mozolnie, nie widać końca ani rozwiązania problemów, wszyscy są sfrustrowani. W pewnej chwili jeden z uczestników wyskakuje ze spontanicznym komentarzem i zaskakująco prostą propozycją. Co się dzieje? Przestraszone zgromadzenie natychmiast przywołuje go do porządku, niech się nie daje ponieść emocjom! Nikt się nie zastanawia, czy w rzuconej przez kolegę uwadze jest jakiś sens. Najważniejsze, że była emocjonalna, i dlatego nie na miejscu. I co z tego wynika? Zmarnowano jakąś możliwość, pomysłodawca poczuł się urażony. Jeśli szef zleci mu potem dodatkowe zadanie, natychmiast osaczają go niemożliwe do rozwiązania problemy. Będzie się czuł zmęczony, przepracowany, zamiast zostać dłużej, pójdzie do domu i przez trzy godziny będzie grał w tenisa.

Jakże inaczej mógłby się rozwinąć ten sam scenariusz, gdyby zaakceptowano tę żywą reakcję! Gdyby zareagowano pozytywnie, przyjrano się propozycji, rozważono ją, dając do zrozumienia: wiem, co masz na myśli., szukasz rozwiązania, podobnie jak my wszyscy, spróbujmy może i od tej strony! Takie postępowanie

byłoby źródłem motywacji i dla innych, i dla samego pomysłodawcy, który przecież wie, że jego spontaniczny pomysł należy dopiero przemyśleć, że decyzję należy podjąć głową. Innym natomiast dodałoby to odwagi do poszukiwania i sprawdzania możliwych rozwiązań.

Emocje są słabością jedynie wtedy, gdy nic potrafimy ich rozpoznać. Jeśli natomiast jesteśmy świadomi własnych emocji, jeśli przyznajemy się do strachu przed egzaminem, słabości do kobiet, obawy przed podejmowaniem ryzykownych decyzji albo do swawolności, jeśli inni nasze emocje akceptują, mogą się one stać siłą napędową oraz instrumentem lepszej komunikacji. W takiej sytuacji nie będziemy się bali powiedzieć: „Uważam, że jesteś w porządku, ale na twoją propozycję muszę odpowiedzieć odmownie, gdyż nic mi ona nie da”. Nasz rozmówca nie poczuje się wtedy obrażony, zrozumie, że przy innej okazji możecie dojść do porozumienia. Jeśli jednak, tłumiąc



Satysfakcja i poczucie własnej wartości: „Jestem z siebie zadowolony. Podjąłem decyzję, umocniłem swoją pozycję i jestem gotów bronić jej przeciwko wszelkim atakom”.

i pomijając emocje, powiemy jedynie konwencjonalne „nie” i z ulgą zamkniemy drzwi, to czy mamy szansę jeszcze spotkać się z tym człowiekiem?

Musimy nie tylko żyć z naszymi emocjami - powinniśmy je także okazywać, uczyć się z nimi obchodzić. Jeśli im się poddamy, tracimy panowanie nad sobą; jeśli je tłumimy - w końcu eksplodują z niekontrolowaną gwałtownością. Lecz gdy sami zechcemy świadomie postrzegać własne emocje, odbierać emocje innych, wzajemnie się do nich przyznawać, wtedy łatwiej będzie o równowagę, o harmonię. W sercu reagujemy emocjami, decyzje podejmujemy głową. Jakże często głowa mówi „nie”, podczas gdy serce namiętnie pragnie! Wydaje mi się, że zbyt często - ponieważ nie ufamy sile przekonywania naszych emocji i mamy zbyt mało tego rodzaju pewności i świadomości siebie, która pozwala głowie na obcowanie z emocjami.

82

Pionizacja postawy

Człowiek spośród innych istot żywych wyróżnia się postawą wyprostowaną. Gdy kiedyś, w zamierzchłej historii rozwoju gatunków, jakiś przedstawiciel rządu naczelnych wyprostował się, stając na tylnych kończynach, nauczył się używać ich jako jedynych narzędzi do chodzenia, a kończyny przednie zaczęły mu służyć za instrumenty do chwytania, rozpoczęła się historia człowieka. Jako małe dziecko w ciągu zaledwie kilku miesięcy człowiek powtarza ten trwający miliony lat proces ewolucji. Kiedy tylko pozwoli na to siła mięśni, zaczyna raczkować - to naturalny sposób poruszania się na czworaka. Nie ma wtedy żadnych problemów z równowagą. Ale wszyscy wokół poruszają się na dwóch nogach. Pęd do naśladowania popycha niemowlę do tego, aby spróbować. W podniesieniu się i wyprostowaniu pomaga bok łóżeczka, noga od stołu, krawędź szafy. Ale utrzymanie ciała w równowadze w tak okropnie wyprostowanej pozycji nie jest łatwe - dziecko przysiada. Powtarza ćwiczenie, przewraca się. Znowu próbuje, zatacza się, pada. Powtarza próby tak długo, aż nauczy się stać, samo, bez pomocy. To cudowny proces - i nic dziwnego, że dla wszystkich rodziców jest to głębokie przeżycie.

Stanie w postawie wyprostowanej jest bowiem dość skomplikowane — trzeba panować nad wszystkimi stawami, aby podporządkować je spionizowanej pozycji. Oczywiście, mamy służące do tego mięśnie, podobnie jak inne zwierzęta. Jednak u zwierząt energia, która nadaje tym mięśniom napięcie, przepływa od przodu do tyłu; wystarczy poobserwować, jak nasz domowy czworonóg podnosi się z legowiska i wprawia ciało w ruch. Jedynie u człowieka energia, ze względu na pionizację postawy, płynie w innym kierunku: od dołu do góry. Trzeba jednak jeszcze nauczyć się mobilizować ten strumień energii, płynący od stóp do głowy, aby uzyskać odpowiednie napięcie mięśni. Napięcie to nazywa się tonusem mięśniowym i jest niezbędne do utrzymania ciała w pozycji pionowej. Jeśli napięcie jest prawidłowe, człowiek może stać prosto, pewnie i w swobodnej postawie. To prawdziwy cud: wystarczy porównać niewielką powierzchnię oparcia stóp i delikatny staw skokowy z długością ciała!

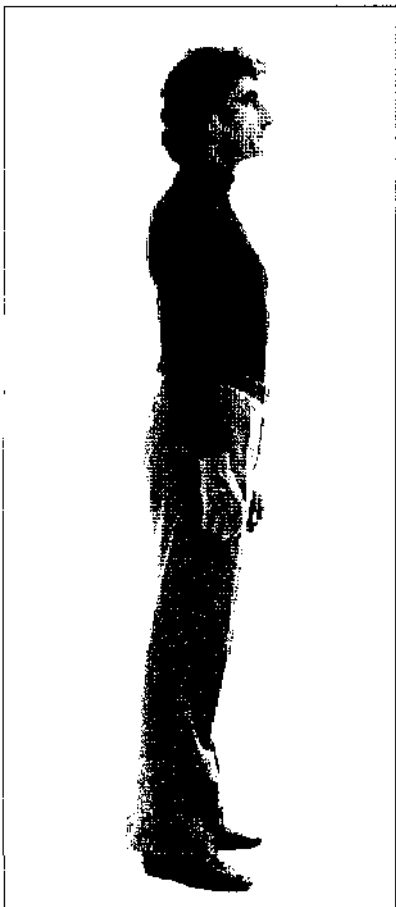
Czas na następny - nie, na pierwszy! - krok. Ręce i dłonie są wolne, można się nimi posłużyć. Początkowo ostrożnie, nieporadnie, potem coraz śmielej, wreszcie dziecko automatycznie używa ich dla utrzymania równowagi, aby wprawić ciało w ruch. Nowe ryzyko: dopiero co właściwy przepływ energii i napięcie mięśni pozwoliły „postawić” wszystkie stawy, a już muszą one, wspomagane nowym kierunkiem energii i nowym napięciem mięśni, w tej właśnie pionowej pozycji wprawić ciało w ruch, sprawić, aby poruszało się do przodu! Uda się? Zbyt wiele energii, niepewna równowaga: dziecko przewraca się. Podnosi się, staje - to już potrafi! - próbuje znowu iść. Naśladowanie i powtarzanie są napędem i środkiem, aby w końcu nauczyć się tego, co

niewiarygodne, co nie jest dane żadnemu zwierzęciu i przez żadne nie może zostać opanowane: chodzenia w pozycji wyprostowanej.

My wszyscy uznajemy ziemskie cuda za tak naturalne, że nie zauważamy już tych najprostszych, nie mówiąc o rejestrowaniu ich różnorodności. Nie dość bowiem, że człowiek spośród miliardów i setek miliardów wszystkich stworzeń, zamieszkujących naszą Ziemię, wyróżnia się wyprostowanym chodem, to jeszcze każdy spośród kilku miliardów ludzi na naszej planecie ma swój własny sposób stania, chodzenia, poruszania się i ekspresji. Ta indywidualna postawa ciała, odrębny sposób poruszania się są otwartą księgą jego przyzwyczajień i skłonności, wartości, które sam sobie świadomie wyznaczył, oraz tych, które kierują nim bez udziału jego świadomości. Ale żeby rozumieć mowę ciała, trzeba się najpierw nauczyć odczytywać jej znaki i sygnały.

2

Znaki i sygnały



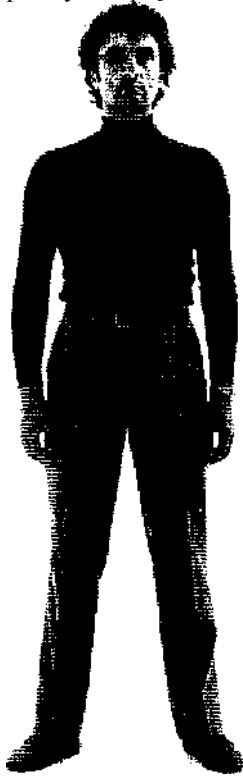
Kiedy postawa i tonus mięśni są prawidłowe, czujemy, jak energia wszystkich członków przepływa do głowy i nadaje ciału sprężystość i siłę.

Postawa ciała

O obiektywnie wyprostowanej postawie mówimy wtedy, gdy kośćce ciała znajduje się w równowadze bez dodatkowej pracy mięśni. Głowa ustawiona jest prosto, wzrok skierowany przed siebie. Barki wyprostowane, ramiona i ręce zwisają swobodnie wzdłuż ciała. Głowa, szyja, kręgosłup tworzą linię prostą, klatka piersiowa opiera się na kręgosłupie bez nacisku czy naciągnięcia. Podczas stania w pozycji wyprostowanej górna część ciała spoczywa na miednicy, a nogi stanowiące podpory rozstawione na szerokość miednicy, tworzą bezpośrednie połączenie z podłożem, utrzymując ciężar całego ciała, równomiernie rozłożony pomiędzy piętą a śródstopiem. Ciało znajduje się w pozycji pionowej, a stabilizuje je siła przyciągania ziemskiego; to jest tak, jakby było od góry utrzymywane przez łańcuch. Energia przepływa równomiernie przez mięśnie, w górę i w dół ciała, tworząc elastyczne odniesienie do podłoża i przestrzeni. Dopóki tak jest, można mówić o harmonijnej relacji pomiędzy ciałem a otaczającym światem.

Każdy bowiem opór, każde zaburzenie tej postawy prowadzi do zahamowania przepływu energii albo do jej ujścia. Można to z łatwością zademonstrować.

W rzeczywistości niewielu ludzi naprawdę stoi obiektywnie prosto. To, co subiektywnie odczuwa się jako postawę prostą, jest w przypadku większości osób pozycją z lekkim pochyleniem w przód, obciążającą kręgosłup pewnym napięciem mięś-



ni. Przy próbie skorygowania postawy i przyjęcia pozycji obiektywnie wyprostowanej przez lekkie odchylenie korpusu do tyłu większość osób doznaje wrażenia, że zaraz upadnie na plecy (albo odwrotnie -na twarz). Jest to kolejny przykład, że każdy odbiera jako prawidłowe to, do czego jest przyzwyczajony. Ktoś będzie uparcie twierdził, że stoi prosto, chociaż obiektywnie wcale tak nie jest, chociaż to tylko subiektywne odczucie. Postawa odbiegająca od rzeczywiście wyprostowanej prowadzi do znacznego i stałego nadużywania energii ciała, wymaga bowiem jej zwiększonego wydatkowania. Aby utrzymywać ciało w pionie i w równowadze, musimy kompensować różnice obciążeń: jeśli na przykład klatka piersiowa ciągnie w tył, brzuch automatycznie wysuwa się do przodu.

Postawa, pozycja, stanowisko

Postawa jest wyrazistym środkiem ekspresji ciała i pozwala na odczytanie charakteru człowieka. Osoba stojąca na obu stopach, w ścisłym kontakcie z podłożem oraz sprawiająca wrażenie pewności i siły - to z reguły człowiek o realistycznym podejściu do życia. O takich ludziach mówi się, że „stoją obiema nogami na ziemi”. Jeśli ktoś wciska palce w ziemię - co zresztą ze względu na obuwie można wywnioskować jedynie na podstawie zmian napięcia mięśni - jest to oznaką niepewności: „ziemia usuwa mi się spod nóg”. Tacy ludzie uporczywie obstają przy swoich poglądach i wyobrażeniach.

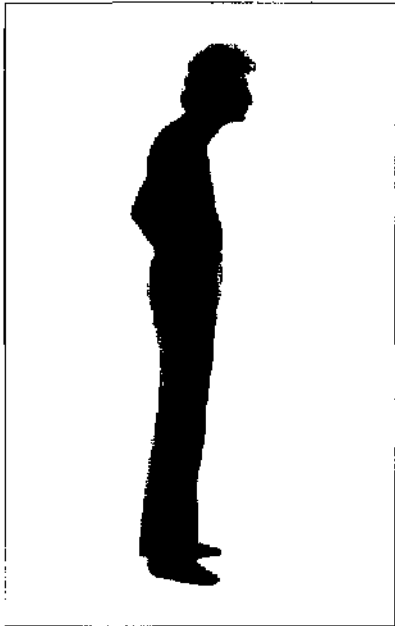
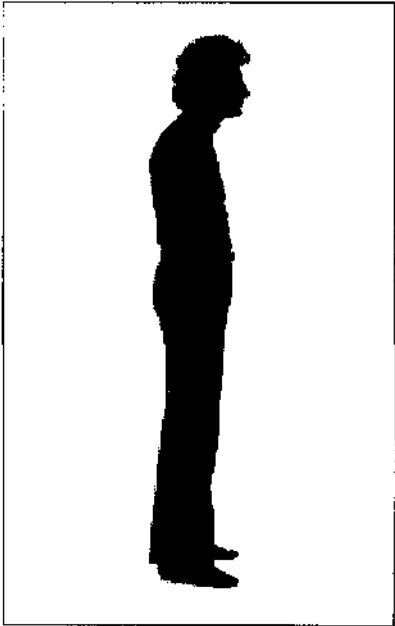
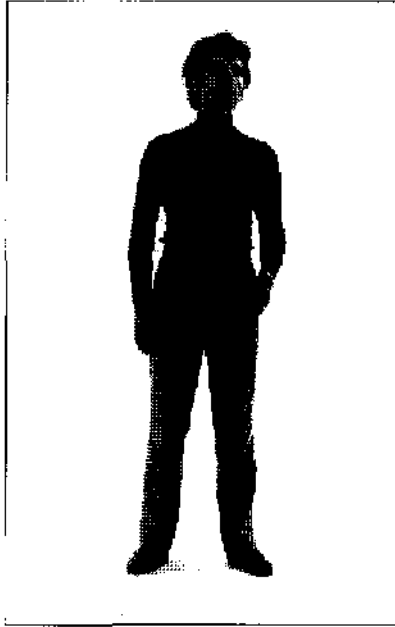
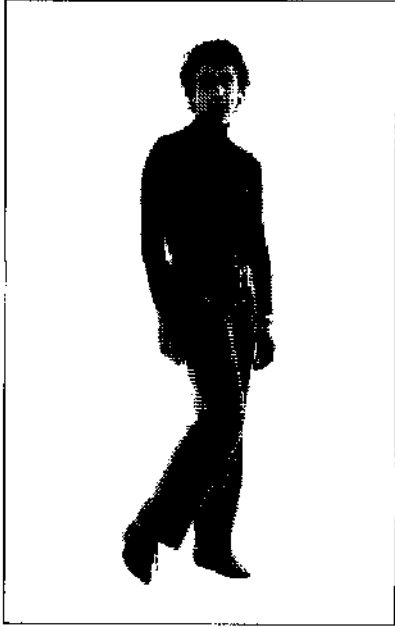
Właściwie związek ten jest najzupełniej oczywisty i aż dziw, że trzeba go wyjaśniać. Dopóki ktoś stoi na jakimś stanowisku, zajmuje

Stereotypy percepcji postawy ciała

Noga ugięta w kolanie i przyciągnięta to „kobiety sposób ślania”; szeroko rozstawione nogi znamionują „męskość”.

Zapadnięta klatka piersiowa jest wyrazem bierności.

Teoretyk. Głowa wysunięta do przodu oznacza: „Ja to wszystka potrafię doskonale objaśnić!” Pierś i ręce są jednak cofnięte i sygnalizują: „Ale zrobić to ma kto inny!”



jakaś pozycję - czy to w sensie dosłownym, czy przenośnym - chciałby czuć się w tym punkcie, na tym stanowisku pewnie i nie życzy sobie, aby go stamtąd ruszono: to jego pozycja. Jeśli zatem chcę, aby ktoś zmienił swój pogląd, wyobrażenie - właśnie swoją pozycję - aby stał się otwarty na moje argumenty, muszę, spróbować w sensie fizycznym ruszyć go z jego pozycji: musi zmienić położenie. Wystarczy jeden mały ruch, drobne przesunięcie, aby pobudzić ciało, a jednocześnie obudzić nowe myśli, skłonić do nowych przemyśleń. Jeśli natomiast zauważę, że się powtarzam, wysuwam stale te same argumenty, muszę i ja zmienić swoje stanowisko-pozycję. To ożywi atmosferę i umysł, zadziała stymulujące, pobudzi krążenie krwi, naprowadzi myśli na nowe tory, natchnie świeżymi ideami, podda inne argumenty.

Kiedy ktoś dyktuje list albo notatkę, zastanawia się nad nowym projektem, opracowuje nowe koncepcje, wykonuje jakąś pracę twórczą - często chodzi tam i z powrotem, zatrzymuje się na chwilę, by znowu ruszyć. Z pozoru jest to chodzenie bez celu i sensu, jednak w istocie człowiek ten stymuluje swoje ciało i mózg, odbiera zmienne bodźce, wytycza „swoje pozycje”. Bez względu na to, czy dzieje się to świadomie, czy też nie, w taki sposób „obchodzi się” niebezpieczeństwo utknięcia w „martwym punkcie”.

Do wykorzystania tego efektu należy dążyć także podczas narad czy rozmów, kiedy sytuacja staje się napięta, a stanowiska się usztywniają. Lżejszym tonem rzucona uwaga, propozycja drinka, wyrażenie podziwu dla wiszącego na ścianie obrazu często wystarczą, aby ożywić atmosferę, skierować rozmowę na nowe tory.

Spontaniczne przerwy albo świadomie zaplanowane pauzy pozwalają uzyskać nowe podejście do tematu. Ruch zmienia sytuację. Oczywiście, są ludzie uparci i sztywni, którzy „chodzą własnymi drogami”, a przy tym uporczywie obstają przy swoim, także jeśli idzie o powtarzanie argumentów i żądań. Są jak okręt na mieliźnie, a jednocześnie unikają wszelkiego ruchu, który mógłby doprowadzić do zmiany pozycji. Bardzo dobrze ujawniają to filmy wideo z takich ćwiczeń w prowadzeniu rozmów. Jeśli przyjrzeć się fizycznemu zachowaniu takiego człowieka, to widać od razu, że od początku do końca on niemal nie zmienił pozycji ciała. Pozostał przy oficjalnej linii, przedstawił przygotowane informacje: nic więcej z tego nie wyniknie, nie ma mowy o zbliżeniu stanowisk. Istnieje dobre sformułowanie, używane w kontekście stosunków politycznych Wschód-Zachód, ilustrujące zarówno ryzyko,

90

jak i szansę, jaką niosą ze sobą choćby najmniejsze ruchy: zmiana poprzez zbliżenie.

Jeśli chcemy zbliżyć się do siebie, musimy zmieniać nasze pozycje i stanowiska.

Jeszcze jeden przykład, scena powtarzająca się we wszystkich serialach kryminalnych. Jeśli chce się kogoś osaczyć, złamać, trzeba uniemożliwić mu zmianę miejsca, pozycji. Podejrzany siedzi na krześle, najczęściej osłepiony jaskrawym światłem lampy, komisarz za nim, obok niego, atakuje, przygwoźdża go pytaniami, podchodzi nagle z drugiej strony, osacza, okrąża, odbiera mu możliwość ruchu, ucieczki, przykuwa go i jego myśli do tego jednego punktu, jednego pytania: „Gdzie byłeś tego dnia? Co robiłeś?”. W końcu podejrzany poddaje się, komisarz dostaje to, czego chciał: zeznanie. A tak na marginesie, pozwolę sobie zauważyć, że sztywna pozycja szefa za biurkiem albo ściśle określony porządek przy konferencyjnym stole jest wyrazem podobnych tendencji do dominacji. Swoboda ruchu ulega ograniczeniu, wymaga się nie odpowiedzi, lecz odpowiadania.

Kiedy energia dąży od stóp ku górze, wtedy grozi niebezpieczeństwo, że stracimy grunt pod nogami, a wraz z nim - orientację i odniesienie do rzeczywistości; zaburzony jest kontakt z korzeniami. O ludziach mówi się wtedy, że bujają w obłokach, o argumentach - że są wzięte z sufitu.

Aby zrównoważyć, wyrównać ten proces, płynąca w górę energia często zbiera się w obszarze klatki piersiowej i głowy, zwracając człowieka ku światu pragnień, fantazji, oczekiwań, nieustannego planowania. Technienie oddechu oznacza także - natchnienie.

Gdy energia zbiera się w klatce piersiowej, co sprawia, że pierś jest stale wypięta, to w gruncie rzeczy taka postawa świadczy o lęku, który prędzej czy później w jakiś sposób się ujawni. Osoba, która nie oddaje energii nagromadzonej w klatce piersiowej, trzyma się reguł i ustaleń, jest ambitna, pragnie się wykazywać i jest z tego dumna. Powstrzymywanie oddechu ujawnia gotowość do działania. Człowiek jest gotów zarówno spełniać polecenia przełożonych, jak i sam sięgnąć po władzę.

Zapadnięta klatka piersiowa z zaokrąglonymi, pochylonymi plecami zdradza wielkie obciążenie psychiczne.

Ludzi o takiej postawie przygniata troska, że nie podołają stawianym im wymaganiom.

Jeśli ktoś cofa klatkę piersiową, oznacza to, że próbuje zbadać sytuację, zwiększyć dystans wobec rozmówcy. Z kolei tendencja do

91



92

stałego utrzymywania cofniętej klatki piersiowej, ustalenie takiej pozycji oznacza powściągnięcie uczuć, usiłowanie zredukowania aktywności fizycznej do minimum. Ludzie 7 taką postawą mają skłonność do mocnego trzymania się, raz powziętych opinii.

Cofnięcie barków i tułowia oznacza chęć uniku, wycofania się; człowiek obawia się tematu rozmowy albo czuje się zagrożony lub ktoś za bardzo się do niego zbliżył; może boi się także, że powie lub zrobi coś, co doprowadzi do konfrontacji. Na wszelki wypadek zaznacza gotowość wycofania się.

Postawa z nogami mocno wyprostowanymi w kolanach (energia nagromadzona w kolanach, stawy zablokowane) sygnalizuje: nie dam się ruszyć z tego miejsca. Ta „krnąbrność” dotyczy także reakcji intelektualnych i psychicznych.

Także głowa wciągnięta w ramiona, skrócenie i napięcie szyi są oznaką nieustępliwości, twardego trwania na swojej pozycji. Taki ktoś nie cofnie się przed konfrontacją - musiałby wtedy się poruszyć, zmienić sztywną pozycję szyi.

Jeśli ktoś cofa głowę, blokuje kark, a zatem możliwość ruchu, to wyraża wielką rezerwę, dystans. Trzeba dużego wysiłku, aby zbliżyć się do takiej osoby.

Wysunięcie głowy do przodu oznacza wypatrywanie pierwszej informacji, by zaraz resztą ciała podążyć za sygnałem. U ludzi ciekawych wyraźnie daje się zauważyć ruchliwa szyja i szybkie spojrzenia: wzrok nigdy nie spoczywa na jednym punkcie, gdyż w tym czasie coś mogłyby ująć uwadze. Taką postawę łatwo zauważyć u osób o wybijającej się inteligencji. Wygląda to tak, jakby wysyłali na przód, do boju

Ten człowiek nie ryzykuje: drobne, ostrożne kroki, kark i barki zablokowane, ręce w bezruchu.
Ten człowiek hamuje swoje ambicje.: wielkie, kroki, których rozmach blokuje uniesione czubki stóp.
Mężczyzna pod presją. Energia nagromadzona w klatce piersiowej szuka ujścia -ale zawsze zgodnie z regułami i konwencjami.'
Autoblokada: głowa i kark cofnięte, barki napięte, jedynie ruchy nóg popychają ciało do

swoją najlepszą część; głowę-reszta ciała, raczej pozbawiona wyrazu, pozostaje z tyłu, za linia,, gdyż łatwo mogłaby się wypowiedzieć w uczuciach, które są odbierane jako uciążliwe i zakłócające dla tego typu spostrzegania. Miednica zajmuje w środkowym obszarze ciała pozycję kluczową: łączy nogi z korpusem, przez co odbijają się na niej skutki każdego wyrównywania energii. Emocje, uczucia i popędy mają w miednicy w pewnym sensie stałą siedzibę - tłumaczy to choćby anatomia i fizjologia naszego ciała. Także dlatego obszar miednicy jest wielką „strefą tabu”. Swobodne ruchy w obrębie miednicy są oznaką swobodnego stosunku do własnych emocji i uczuć: laka osoba nie da się skrepować kaftanem bezpieczeństwa społecznych zakazów i nakazów.

Człowiek przyjmujący postawę z wypchniętą do przodu miednicą i zapadniętymi piersiami sygnalizuje absolutną pasywność: jeśli o mnie idzie, to możesz robić, co ci się żywnie podoba, tylko zostaw mnie w spokoju, nie zmuszaj mnie do jakichkolwiek działań.

Miednica cofnięta, wystające pośladki znamionują wielką rezerwę, respekt dla wszystkich społecznych tabu.

Nawet gdy wydaje się, że obszar miednicy jest naładowany energią, od takiego człowieka nie należy oczekiwać impulsywnych reakcji. Ludzie przyjmujący taką postawę bardzo liczą się z opinią innych, są tradycjonalistami, obstawiają przy wartościach takich jak rodzina, wierność, moralność.



Człowiek szanujący społeczne zakazy i nakazy: cofnięta miednica uniemożliwia jakąkolwiek impulsywną reakcję.

94

Połowy ciała

Ciało można podzielić na prawą i lewą połowę. Prawa połowa sterowana jest przez lewą półkulę mózgu, w której znajduje się również ośrodek mowy i którą wiąże się ze zdolnością do abstrakcyjnego, logicznego myślenia.

Wyraźnie większe obciążenie prawej stopy w postawie stojącej, dominująca i wiodąca aktywność prawej potowy ciała wskazują na racjonalny sposób myślenia, kierowanie się w postępowaniu logiką, co wymaga panowania nad sferą uczuć. Szczególnie aktywna prawa ręka zdradza chęć działania.

Lewą połową ciała zawiaduje prawa półkula mózgu, która zdaje się odpowiadać za ekspresję uczuć. Ludzie, którzy stojąc opierają się wyraźnie na lewej nodze działają raczej intuicyjnie, w postępowaniu chętnie kierują się sympatiami i antypatiami, są sentymentalni, często obdarzeni zdolnościami artystycznymi. Gdy więc lewa połowa ciała jest pasywna, można wnioskować o niedostatkach w sferze emocjo-



*Ciężar ciała przenosi się z nogi lewej na prawą, ciało znajduje pewne oparcie.
Ten mężczyzna właśnie się z kimś pożegnał i zmienia pozycję ciała, aby dłużej nie
zoddawać się uczuciom smutku.*

nalnej; pasywna prawa połowa ciała wskazuje na małą aktywność sfery racjonalnej.

W praktyce nie ma „czystych typów”; osoby o jednoznacznie i wyraźnie zaznaczonej dominacji jednej połowy ciała spotyka się bardzo rzadko. Najczęściej ludzie wahają się pomiędzy uczuciem a rozumem.

Może się na przykład zdarzyć, że osoba nadwrażliwa, zraniona w uczuciach, uciekając i broniąc się przed emocjami, staje mocno na prawej nodze, a jej lewa noga tylko ostrożnie kontaktuje się z podłożem. Wszystko zależy zatem od konkretnej sytuacji. Im bardziej wyostrymy uwagę, im bardziej wnikliwie będziemy obserwować takie przenoszenie ciężaru ciała z prawej strony na lewą, tym lepszy wgląd zyskamy w postawę i stanowisko danej osoby w określonej sytuacji, w przesunięciu akcentów i priorytetów. Zdarza się, że ktoś wypowiadając zdanie, przenosi ciężar ciała z lewej na prawą nogę: prawdopodobnie zmienia nastawienie z uczuciowego na logiczne. Tak może być - ale niewykluczone, że po prostu zabołała go noga albo pomyślał o czymś zupełnie innym, nie mającym związku z tematem rozmowy. Dlatego takich sygnałów nie należy przeceniać, ocena musi być ostrożna. Jeśli jednak zauważę, że u mojego rozmówcy przez cały czas wyraźnie dominuje lewa połowa ciała, mam prawo przypuszczać, że ten człowiek szuka kontaktu emocjonalnego, pragnie akceptacji. Takie zachowanie to coś więcej niż tylko przypadkowy impuls, w konkretnej sytuacji mogą to zweryfikować werbalnie albo poprzez pozawerbalny język moich zachowań.

Chód

Chodzenie jest ruchem świadomym i celowym: albo idziemy w kierunku jakiegoś celu, albo uciekamy od konfrontacji - wtedy celem jest mniej czy bardziej uświadomiony punkt schronienia. Chodzenie to jednocześnie niezmiernie trudny proces utrzymywania równowagi w pozycji pionowej. Każdy krok oznacza opuszczenie bezpiecznego punktu podparcia z zamiarem osiągnięcia nowego. Przy tak dużej liczbie stawów organizm musi dość dokładnie „wyliczać” energię i obciążenia statyczne za każdym razem, gdy ciało zostaje wytracone ze stanu spoczynku i przesuwa się w określonym kierunku, to balansując krótko na jednej nodze, to przenosząc cały ciężar na drugą. Wykonując

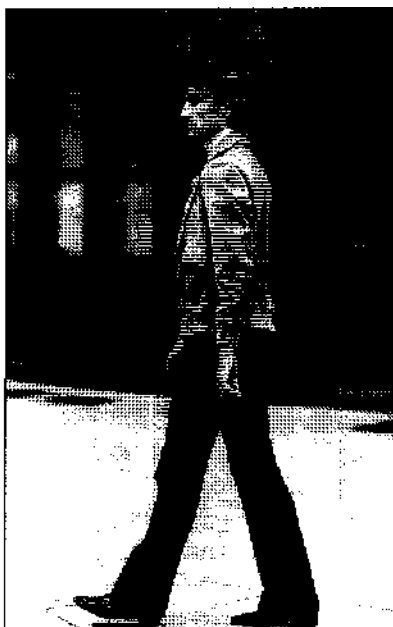
96

te złożone ruchy możemy posuwać się w przód, w tył, skręcać na boki, a jednocześnie ciało musi utrzymywać równowagę. Każdy krok to ryzyko, z którego dzięki zautomatyzowaniu chodzenia nie zdajemy sobie sprawy. Każdy ma swój własny, indywidualny i odrębny sposób chodzenia; każde uczucie, nastrój, impuls odbija się na naszym chodzie, zabarwiając jego niuanse. Nie bez przyczyny we wszystkich językach europejskich to samo słowo „równowaga” określa zarówno stan fizycznej równowagi, balans ciała, jak i zrównoważenie duchowe - związek pomiędzy nimi jest rzeczywisty, namacalny i oczywisty.

Chód podlega jeszcze innym wpływom. Zamiar i cel ruchu, forma i stan fizyczny, wiek - odgrywają istotną rolę. Aby wyjaśnić tę złożoną sekwencję ruchów oraz jej wymowę, trzeba przeanalizować poszczególne komponenty, gdyż indywidualny i aktualny chód składa się z niezliczonych odmian współgrania wszystkich części ciała oraz ich form wyrazu, stanowi zatem odzwierciedlenie konfliktów - czy też stanu harmonii - w danym momencie panujących nad ciałem.

W zrównoważonym, nacechowanym spokojem chodzie prosta linia ciała pomiędzy głową a miednicą pozostaje zachowana. Noga na całą swoją długość wyrzucana jest do przodu z kolana. Umiejscowiony w obrębie miednicy punkt ciężkości nie zmienia pozycji, podczas gdy kolano porusza się w przód pomiędzy stawem biodrowym a skokowym. Wraz z wyprostem nogi stopa dotyka podłoża i dopiero w tej chwili przenosi się na nią ciężar ciała. Ociążenie nogi zakroczonej umożliwia jej wykonanie następnego kroku w taki sam sposób. W tym czasie ręce swobodnie poruszają się obok ciała, wspomagając stan równowagi, podkreślając rytm chodu. Spojrzenie skierowane jest na wprost, głowa i szyja swobodne, ustawione w linii prostej, a ich ruchomość pozwala narządom wzroku i słuchu odbierać informacje z otoczenia. Taki chód daje wrażenie pewności i otwartości, lęk nie wstrzymuje kroków, ambicja nie przyspiesza ich rytmu. Dalej omówimy odstępstwa od tego miarowego kroku. Cofnięcie głowy (por. s. 93) ogranicza automatycznie ruchomość szyi. Chód staje się sztywny i drętwy, człowiek idzie prosto jak po sznurku, nie dopuszcza żadnych informacji z prawej i lewej strony, które mogłyby odwrócić jego uwagę od wytkniętego celu. Jest to sposób chodzenia ludzi o ustalonym światopoglądzie, trzymających się ściśle zaleceń i dyrektyw. Taki sposób trzymania głowy łączy się

97



98

często z usztywnieniem klatki piersiowej, w której gromadzi się energia. Można z tego wnioskować o przykładaniu dużej wagi do przyjętych obyczajów, norm i społecznego uznania.

Dla mnie to „ludzie w końskich okularach”. Bardzo dobrze pasuje do nich historia o mądrym wieśniaku, który miał narowistego, krnąbrnego konia: zwierzę co chwila odrywało się od pracy, aby posku-bać trawę z między po lewej stronie albo uszczknąć kukurydzy po prawej. Wtedy sprytny wieśniak założył koniowi klapki, żeby zwierzę mogło patrzeć tylko przed siebie, i od tej chwili koń szedł prosto, a pług równiutko orał bruzdy, tak jak sobie tego życzył chłop. Ludzie w końskich okularach są równie godni zaufania jak ten koń. Są niezbędni w każdej partii, w urzędach, w działach finansów, na każdym stanowisku, na którym fantazja i wyobraźnia tylko przeszkadzają, a dokładne wykonywanie obowiązków jest pierwszym przykazaniem.

Natomiast ci, którzy idąc nieustannie rozglądają się, odwracają głowę to w tę, to w tamtą stronę, są ciekawi, interesuje ich wszystko wokoło, stale zbierają informacje. Naturalnie, prowadzi to do rozproszenia uwagi, co jednak kompensują zdobyte informacje. Tacy ludzie -zawsze pełni pomysłów, nowych idei - to idealni pracownicy wszędzie tam, gdzie potrzeba nowych koncepcji, elastycznego planowania, reagowania na bieżąco; są świetni jako specjaliści od public relations. To czy rzeczywiście doprowadzą do końca wszystko, czego się podejmą lub co sami zaproponują, zależy od tego, czy potrafią urzeczywistniać plany i pomysły, i czy potrafią być także sprawnymi wykonawcami.

Mimo wielkich kroków i aktywnie, wysuniętej do przodu głowy, zapadnięta pierś zdradza brak witalności i pasywność mężczyzny {por. s. !00).

Zwrócone do przodu wierzchy dłoni to znak, że ten mężczyzna nie chce zdradzić swoich zamysłów i uczuć (por. s. 100).

Zamaszyste, sprężyste kroki kogoś, kto stawia sobie wysokie cele - lubi ryzyko, śmiało kroczy naprzód! (por. s. 102).

Patrzcie na mnie i podziwiajcie, jaki jestem wspaniały!

Przejdźmy do następnej grupy - do ludzi, którzy chodzą z wysuniętą do przodu głową. Postawa taka nieco ogranicza ruchy szyi, pole widzenia oraz szybkość reakcji. W ten sposób poruszają się osoby ostrożne. Wysyłają oczy na zwiad: najpierw trzeba się rozejrzeć! Potem zawsze jeszcze zdąży się cofnąć głowę, jakby się nic nie widziało, nic nie zauważyło. Zwracaliśmy już uwagę na „odmianę intelektualną” w tej grupie ludzi: intelektualiści badawczo wysuwają głowę do przodu, sprawdzając otoczenie. Najwyraźniej nie jest im obca przewidująca ostrożność!

Do szczególnie ostrożnych należą osoby, które idąc stale spoglądają na ziemię przed sobą. Kontrolują teren, zanim wykonają następny krok. Mają skłonność do życia przeszłością, ufają tylko krokom, które zostały już wypróbowane, robią tylko to, co już wiedzą i umieją -byle tylko nie ryzykować.

Wypięta pierś zdradza człowieka ambitnego, który pragnie zawsze osiągnąć więcej, niż już mu się udało - obojętne jak wysoko zaszedł. Patrząc na niego można odnieść wrażenie, że jakby sam siebie wyprzedził, tylko nogi nie nadążają za jego nadaktywnością. Taki człowiek nigdy nie ma czasu, gdyż zwykle bierze na siebie więcej, niż jest w stanie wykonać - i naturalnie nie zajmuje się byle drobnostkami -od tego ma się ludzi.

Chodzenie ze ściągniętymi barkami oznacza brak woli działania. Korpus jest o krok cofnięty w stosunku do stóp, całe ciało niechętnie podąża za nogami. Życie to walka, ale lepiej jej unikać, dopóki nie zmusza konieczność. Jeśli klatka piersiowa jest całkowicie zapadnięta, sygnał jest jednoznaczny: jestem pasywny, nie walczę, jakiegokolwiek działanie jest ponad moje siły. Korpus wygląda jak balon, z którego uszło powietrze, ma się wrażenie, że oklapnięte, zwiotczałe ciało ledwie niesie głowę. Jeśli takiemu człowiekowi powiedzieć, że ma zrobić to i to, zareaguje prawdopodobnie na początku pytaniem: dlaczego ja, dlaczego nie on? W końcu, zmuszony koniecznością, protestując powlecze się do roboty.

Ręce służą do pracy. Energiczne wymachiwanie ramionami podczas chodzenia oznacza otwartość i gotowość do czynu. Podczas naturalnego chodzenia ramiona zwisają swobodnie wzdłuż ciała, a przedramiona są ustawione równoległe do kierunku ruchu. Zwrócenie rąk grzbietami do przodu - co zresztą wymaga nienaturalnego wykręcenia ramion - ma na celu ukrycie dłoni. Jest to sposób chodzenia osób, ukrywających swoje zamiary; nigdy nie wiadomo, jaki będzie ich

100

następny krok: albo nie mają ochoty na natychmiastowe działania, albo nie chcą zdradzać swoich zamiarów.

Jeśli jedno ramię zwisa bez życia wzdłuż boku, oznacza to próbę zablokowania aktywności tej strony: emocji - po lewej, albo racjonalizmu - po prawej. To samo dzieje się, gdy ktoś przyciąga jedną rękę w kierunku piersi.

Barki lekko skrzyżowane i odchylone od linii środkowej ciała, zwrócone bokiem., nie bez przyczyny przypominają postawę boksera, który chce jak najbardziej ograniczyć powierzchnię wystawioną na ciosy. Tacy ludzie unikają konfrontacji, uciekają od problemów i wysiłków, I jeszcze jedna osobliwość: kołyszący się chód, tak zwany kaczy chód, jest charakterystyczny dla osób mających kłopoty z podejmowaniem decyzji. Osoby takie długo wahają się pomiędzy uczuciem a rozsądkiem.

Krok

Osoby stawiające stopy równo, z czubkami wskazującymi dokładnie na wprost, są świadome celów: ich energia prosto jak po szynach biegnie w wyznaczonym kierunku. Aby uzmysłowić sobie, jakie znaczenie ma sposób stawiania stóp, wystarczy pomyśleć, że ich przedłużeniem są narty: skrzywienie stóp do środka (tzw. pług), zahamuje ruch; jeśli skierujemy czubki na zewnątrz, cała energia uleci - i upadniemy na nos. Sygnały ciała mówią dokładnie to samo.

Jeśli ktoś stawia stopy do środka, hamuje. Nie wiemy dlaczego, ale tak właśnie jest. Gdy jeszcze dołącza się do tego pokrewna postawa ciała - zapadnięta pierś, plecy w kabłąk, pochylona głowa - jest to jednoznaczny sygnał pasywności i zamknięcia w sobie. Osoby, które tak chodzą, to introwertycy, trudno się z nimi porozumieć, nawiązać kontakt. Gdy taki człowiek wyprostuje się - prowadzi to do wewnętrznego konfliktu. Postawa górnej części ciała sygnalizuje gotowość do przyjęcia i wymiany informacji, ale gdy trzeba rzeczywiście zdobyć się na aktywność - pojawia się blokada. Gotowość do swobodnej komunikacji jest większa niż faktyczna do niej zdolność i trudno przełamać tę sprzeczność. Ludzie o takim charakterze zużywają ogromne ilości energii, aby pokonać hamującą przeszkodę, jaką stanowią skierowane do środka stopy, i wcale nie jest pewne, czy przyniesie to sukces. Jest bowiem możliwe, że bariery mają charakter wewnętrzny,

101

psychiczny, a ustawienie stóp jest tylko fizycznym tego wyrazem. Ale niewykluczone, że to warunki fizyczne oddziałują zwrotnie na stan wewnętrzny, psychiczny, prowadząc do powstania blokady.

Stopy skierowane na zewnątrz - to marnowanie energii: chciałoby się iść do przodu, ale stopy odprowadzają energię jednocześnie na boki i ciało musi wydatkować więcej sił, by osiągnąć cel. Ja nazywam to „chodem marnotrawnym”. Osoby poruszające się w ten sposób pragną robić wrażenie zdecydowanych, świadomych celu, ale ich ciało zdradza, że mają tendencję do rozpraszania się, dają się prowadzić to tu, to tam. Naturalnie, także tutaj istnieją różne warianty i kombinacje. Jeśli na przykład tylko lewa noga wyraźnie wskazuje na zewnątrz, może to oznaczać, że osoba ta, przy całej świadomości celu, jest dosyć podatna na emocjonalne wpływy i zapewne potrafi zaryzykować „skok w bok”,

Przy stawianiu dużych kroków trzeba przenosić punkt ciężkości ciała daleko do przodu, ryzykując utratę równowagi. Kto stawia duże kroki, ten myśli śmiało, z rozmachem, stać go na ekonomiczne ryzyko, by szybko i wiele osiągnąć. Małe kroki, detale, pedanteria - irytują go, to go ogranicza, pęta i hamuje. Rozmowy, układanie się z ludźmi, którzy przykładają wagę do drobiazgów, niecierpliwią, gdyż hamują jego rozmach.

Drobne kroki oznaczają: bezpieczeństwo i pewność przede wszystkim, nie przeoczyć niczego z pośpiechu, wszystko pieczołowicie sprawdzić. Ten sposób chodzenia często połączony jest z usztywnieniem klatki piersiowej, z cofniętą głową. Jeśli człowieka małych kroków zmusić do kroków wielkich, czuje się źle, popada w nerwowość, niepewność. Lepsze drobne i pospieszne, lecz ostrożne kroczyki - byle do przodu! - niż wielkimi skokami kroczyć od ryzyka do ryzyka.

„Pawi chód” to wystawianie na pokaz swojego ciała i osoby. Krok jest świadomie zwolniony - obserwator musi mieć przecież czas na oglądanie i podziwianie, trzeba, by dostrzegł godność osoby, ciężar spoczywającej na niej odpowiedzialności. Tak właśnie kroczą politycy, sędziowie, kaznodzieje, aktorzy, oficerowie, ważne osobistości. Kto szeroko stawia nogi, ten mocno trzyma się ziemi. Taki chód daje raczej wrażenie rozważa niż ciężkości, bardziej umożliwia spożytkowanie energii na pewny kopniak, niż na szybkie przemieszczanie się. Często chodzą tak ludzie, którzy poruszają się w nierównym i trud-

102

nym terenie: rolnicy, alpiniści, marynarze. Już samo to świadczy o wrodzonym usposobieniu.

Krok ciasny, kiedy jedna stopa wybiega przed drugą, jak podczas chodzenia po linie, jest przeciwieństwem szerokiego „marynarskiego chodu”. Wyrażają się w tym sposobie poruszania nie tylko niepewność i chwiejność, ale i wahanie pomiędzy uczuciem a rozsądkiem. Krokiem takim porusza się - świadomie! - wiele kobiet, gdyż wąski chód podkreśla kołyszący ruch bioder. Oprócz zamierzonego efektu erotycznego chód taki budzi w mężczyźnie nie tylko uczucia opiekuńcze, ale i wrażenie, że łatwo będzie zdobyć istotę, która - ze względu na oczywistą labilność - wydaje się taka słaba i niepewna.

Ruchy stóp

Potrzeba pewnej wprawy w ocenianiu ogólnego obrazu postaci, zanim zacznie się postrzegać takie niuanse, jak ruch stopy podczas chodzenia. W idealnie swobodnym chodzie podeszwa stopy elastycznym, toczącym ruchem uderza o podłoże i odrywa się. Każde odstępstwo od tego ruchu coś wyraża.

Jeśli noga zakroczna w ostatniej chwili odbija się od podłoża śródstopiem i palcami, tak jak to robią długodystansowcy, aby całe ciało zdecydowanie pchnąć w przód, to przy normalnym chodzie jest to oznaka skrywanej ambicji. Tacy ludzie podczas rozmów i pertraktacji jeszcze w ostatnim momencie są gotowi nagle przypuścić atak, zawalczyć, byle tylko wykroić coś dla siebie.

Gdy dzięki śmiałemu wymachowi z kolana, tuż przed dotknięciem podłoża ktoś usiłuje stopą przedłużyć długość kroku, to po takiej osobie należy się spodziewać nonszalancji czy wręcz impertynencji: niezależnie od okoliczności zawsze chapnie jeszcze tłusty kąsek dla siebie, jak łakomy, bezczelny pies.

Natomiast osoba, która w ostatniej chwili przed kontaktem z podłożem odrobinę wycofuje stopę, nie jest naprawdę ani tak otwarta, ani wielkoduszna, jak usiłuje udawać.

Jeśli stopa przez ułamek sekundy waha się, ustawiona równolegle do podłoża, a potem następuje płasko całą podeszwą, mamy przypuszczalnie do czynienia z człowiekiem w najwyższym stopniu ostrożnym i nieufnym.

103

Kto stawia stopę wyraźnie z pięty - przy czym palce są odgięte w górę - hamuje zamach i ogranicza zasięg kroku. Ambicja jest większa niż odwaga. Osoby takie zwykle z entuzjazmem i energią zabierają się do dzieła, ale w momencie krytycznym naciskają na hamulce. Podobnie jest, gdy palce nogi wykroczonej w ostatniej chwili przed oderwaniem od podłoża odginają się ku górze, hamując ruch, tak jak kłapy do lądowania, zanim samolot usiądzie na płycie lotniska.

Ludzie, którzy chcieliby wyglądać na wyższych albo ci, którzy lękają się, że ich prawdziwa wewnętrzna wielkość nie została jeszcze zauważona, lubią korygować nieco swój wizerunek, energicznie unosząc się na palcach po postawieniu kroku. Inni natomiast sprężynują w kolanach, zachowując się tak, jakby chcieli się pomniejszyć. Wbrew pozorom oba typy są jednak blisko spokrewnione i nie należy dosłownie odczytywać takich sygnałów. Podobna samoocena wyraża się tutaj odmiennymi środkami.

Kto chodzi jakby na palcach, ma niewielki kontakt i rzeczywistością, z ziemią, na której powinien twardo stać. Wydaje się ostrożny, niepewny, jakby obawiał się, że komuś przeszkodzi. Lecz mogą to być złudne sygnały i łatwo o nieporozumienie. Co sądzić na przykład o kobietach, które na bosaka chodzą jakby na palcach. Do tego jeszcze moda, dzięki której ten sam efekt wydłużenia nóg osiąga się przez wysokie, wąskie obcasy, zmuszające do ustawiania stopy na palcach.

Jeśli mamy mówić o odmiennych sposobach chodzenia - męskim i kobiecym - musimy zaznaczyć, że różnica jest w o wiele niniejszym stopniu spowodowana biologiczną specyfiką budowy ciała kobiety i mężczyzny, aniżeli przez normy kulturowe, moralne i społeczne, które narzucają ścisłe reguły zachowania. Od dzieciństwa jesteśmy przygotowywani do pełnienia roli kobiety bądź mężczyzny. Mężczyzna, stosownie do swojej biologicznej funkcji, jest postrzegany jako strona aktywna, „agresor”, uosobienie siły. „Męska” postawa i chód kojarzone są zatem z szeroko rozstawionymi nogami, wielkimi krokami, z rozmachem i zamaszystością.

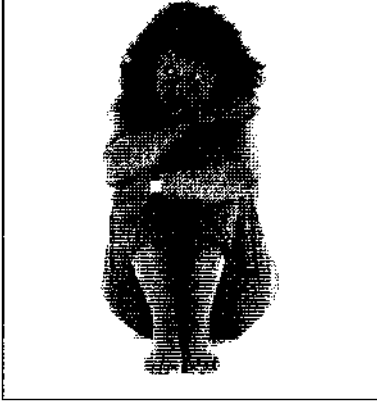
Kobiecie, będącej stroną pasywną z punktu widzenia biologii, przydzielono natomiast sposób chodzenia, który niewielkimi krokami i powściągliwością ruchu sygnalizuje niepewność, skromność, a także uważany jest za atrybut gracji. Dotyczyło to zwłaszcza kobiet wyższych stanów - np. od XIX stulecia kultywowano nacechowany erotyzmem

104

sposób chodzenia podkreślający efektywność bioder i biustu. W niższych warstwach społecznych ta konwencja wdzięcznego sposobu chodzenia małymi krokami, z wąskim ustawieniem nóg nie miała zastosowania; w pewnym zakresie podporządkowywały się jej młode dziewczęta, kiedy krygowały się, by zwrócić na siebie uwagę. Zwykły sposób poruszania się kobiet z ludu był dostosowany do ich zadań, taki, jakiego wymagała ich praca. Matka mieszkająca w suterenie z sześciorgiem dzieci, praczka czy służąca nie mogły sobie pozwolić na delikatnie dreptanie szlachetnie urodzonych dam - chodziły dobrze wyważonym, bynajmniej nielekkim, „męskim” krokiem. W drugiej połowie naszego stulecia w większości krajów kobiety wywalczyły sobie takie same prawa jak mężczyźni, zniknęła zatem presja wielu związanych z płcią przymusów i konwenansów. Dawno zapomniano o gorsetach, a wygodne ubranie sprawia, że i sposób chodzenia staje się bardziej naturalny. W dzinsach i sportowych butach chodzi się inaczej niż w szpilkach. Zwłaszcza młode kobiety przybierają „męskie” formy /achowania jako najzupełniej świadomy znak ich emancypacyjnych ambicji. Z jednej strony zatem linie frontów nie przebiegają już tak wyraźnie, z drugiej - konwenanse i utarte formy myślenia jeszcze pokutują i w każdej chwili mogą podsycać uprzedzenia. Nie zmieniły się sygnały biologiczne. Mężczyzna siedzący z szeroko rozstawionymi nogami zaznacza swoją potencję; jest to pozycja imponująca. Jeśli tak samo usiądzie kobieta, to niejako otwiera strefę miednicy - taki gest wyraża zaproszenie, gotowość do przyjęcia. To, oczywiście, nie imponuje, a zachowanie takie ocenianie jest jako niestosowne, prowokujące lub bezwstydne. Gdy zaś mężczyzna chodzi małymi, wąskimi krokami, a więc „po kobiecemu” - znowu mamy do czynienia z narzuconymi konwenansami skojarzeniami - natychmiast przypisuje mu się słabość, pretensjonalność, zmanierowanie, a nade wszystko - skrywany homoseksualizm.

105

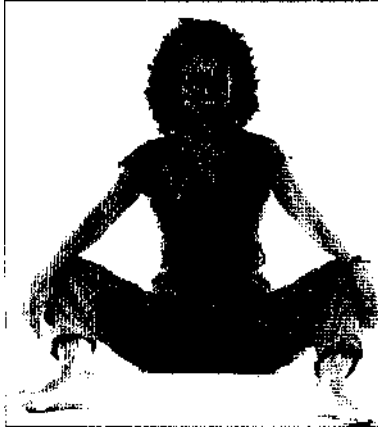
Pozycja siedząca



Takie objęcie się ramionami to wyraz wewnętrznej koncentracji i poczucia bezpieczeństwa.

Pozycja siedząca zapewnia ciału odprężenie i odciąża je. Oczywiście tylko w pewnym zakresie, gdyż zwłaszcza kręgosłup nadal musi spełniać zadanie wspierania ciała. Całkowite odprężenie wszystkich członków i mięśni możliwe jest jedynie w pozycji leżącej. U osoby, która siedzi, stopień rozluźnienia rozpoznajemy, obserwując ustawienie i ruchy poszczególnych części ciała. W tej pozycji, nie angażując bez przerwy maksymalnego napięcia mięśni, ciało może wykonywać wiele ruchów i gestów, kontynuować działania, przekazywać bogactwo sygnałów, przebiegających niemal cały kod społecznego systemu porozumiewania się. Krótko mówiąc, siedzenie to idealna pozycja dla aktu komunikacji między ludźmi. Jest to pozycja ustalona w przestrzeni, a rozmieszczenie osób siedzących względem siebie pozwala wnioskować o stosunkach, jakie je łączą. To swoisty kod, stanowiący dobre odbicie relacji hierarchicznych pomiędzy zgromadzonymi i zachowań terytorialnych. Dlatego zajmujemy się szczególnie cechami tego kodu oraz ich wartością informacyjną.

106



U kobiety taki sposób siedzenia to gest zapraszający, u mężczyzny – zachowanie imponujące (patrz s. 105)

Porządek osób siedzących

Odległość, jaka dzieli siedzące osoby, jest odbiciem dystansu pomiędzy nimi.

Jeśli wokół osoby zasiadającej w grupie pozostaje nieco więcej wolnego miejsca niż wokół innych, można to interpretować na kilka sposobów. Gdy wolna przestrzeń „wypełniona jest” respektem, z pewnością musi to być osoba o większej władzy, wyższej pozycji niż pozostali. Uprzejme ignorowanie oznacza, że chodzi prawdopodobnie o kogoś nowego. Osoba wyraźnie unikana to ktoś, kogo grupa odrzuca. Pozycja na krańcach grupy, z zachowaniem wyraźnego odstepu, wskazuje albo na dystans ze strony pozostałych, albo na neutralność danej osoby. Gdy ktoś zasiada naprzeciwko grupy, świadczy to bądź o jego pozycji dominującej — choćby ze względów formalnych, jak w przypadku przewodniczącego zebrania - bądź o opozycji wobec grupy.

Także wysokość zajmowanego miejsca wyraża rangę i status. Tron królewski jest nie tylko większy, lecz przede wszystkim wyższy niż otaczające go krzesła, stołki i taborety. Tak wysoki, aby nikt ze stojących wokół nie przewyższał linii oczu zasiadającego. W taki sym-



Ten drobny ruch ramienia i ręki wyklucza rywalke z kręgu rozmowy...



...ona w rewanzu odwraca się ostentacyjnie plecami i uniemożliwia koleżance kontakt.

boliczny sposób rozstrzygnął Karol Wielki walkę o dominację pomiędzy Kościołem a państwem: cesarski tron w akwizgrańskiej katedrze kazał wybudować tak wysoko, że żaden przedstawiciel Rzymu nie mógł siedzieć wyżej niż on. Dzisiaj symbole takie stosuje się o wiele subtelniej: wygodna tapicerka i wysokie oparcie muszą zastąpić to, czego z uwagi na zasady demokracji nie można potwierdzić przez podwyższenie siedzenia. Ale fotel szefa rozpoznają wszyscy.

Siedzenie blisko siebie umożliwia intymny kontakt, wskazuje na zażyłość lub zaufanie. Osoby równe sobie albo grupy podległe chętnie skupiają się razem, rezygnując z dystansu terytorialnego. W ten sposób zyskują poczucie pewności, bezpieczeństwa, ciepła, dowodzą swojej solidarności.

Szczególnie namacalne jest to odcięcie się od otoczenia, kiedy siedzący tworzą krąg, ale i zasiadanie w jednym szeregu (linii) jest manifestacją wspólnoty poglądów i działań. Łatwo to zaobserwować nie tylko przy konferencyjnych stołach, ale i u zakochanych par w kawiarniach. Dla tych ostatnich siedzenie blisko siebie to także możliwość delikatnego kontaktu cielesnego. Jednocześnie zakochani zaznaczają w ten sposób wspólny front przeciwko wszystkim wokół: wymieniając

*W tej grupie wszyscy są
na równych prawach,
zwróceni twarzami
do siebie.*

*Kiedy mężczyzna zwraca
się ku jednej z partnerek,
druga czuje się pominięta,
ponętym gestem
odgarnia włosy,
co przyciąga uwagę
mężczyzny, który teraz
mówi i do niej.*





Taki sposób siedzenia jest oznaką bliskich stosunków, wzajemnej ufności; tych dwoje tworzy wspólny front przeciwko innym.

czule słówka, uściski i pieszczoty, od czasu do czasu szepczą sobie do ucha uwagi na temat przechodzących. Siedzenie vis-a-vis, twarzą w twarz, oznacza całkowite skupienie się na rozmówcy. Taka skoncentrowana uwaga może mieć zarówno charakter rzeczowy, jak i uczuciowy. Zakochane pary siedzą tak zatopione w sobie, jedno oddane drugiemu w pragnieniu duchowego porozumienia kosztem fizycznej bliskości i pieszczot; pozycja ta sygnalizuje rezygnację z myślenia o sobie, wolę zbliżenia; być może dopiero co miała miejsce kłótnia. Podczas rokowań i negocjacji zajęcie takiej pozycji oznacza chęć skonfrontowania swoich racji i dojścia do rozwiązania, które usatysfakcjonuje obie strony. Ruch barków stanowiący odchylenie od równoległych linii obu frontów sygnalizuje, że rozmówca nie akceptuje przedstawianych (wysuwanych) właśnie argumentów i propozycji, „odwraca się” od nich.

Siedzenie prostopadle do siebie, ale blisko, przy rogu stołu, stwarza szersze pole dla różnych zachowań. Z jednej strony unika się niebezpieczeństwa niezamierzonego zaostżenia sytuacji, o które tak łatwo przy pozycji vis-a-vis, z drugiej - zachowuje możliwość bezpośredniego kontaktu przez dotyk fizyczny, bez jednoczesnej demonstracji



Siedząc vis-à-vis, całkowicie koncentrujemy się na partnerze.

całkowitej zgodności (siedzenie w jednej linii) albo nastawienia na drugą osobę (vis-a-vis). Ponadto zyskuje się w ten sposób możliwość koncentracji na własnych myślach i uczuciach albo relaksu i oderwania od tematu dzięki zwróceniu ku innym osobom i zdarzeniom, gdyż w tej pozycji jest naturalne i akceptowalne, że rozmówcy od czasu do czasu spoglądają przed siebie, odrywając wzrok od partnera. Krótko mówiąc, zajęcie miejsc przy rogu stwarza mobilną sytuację komunikacyjną, sytuację dialogu, otwartą na różne warianty. Taki sposób siedzenia preferują indywidualiści, osoby samodzielne lub samowolne, które lubią swobodną wymianę myśli, a

jednocześnie pragną zachować własną linię, jednakże bez rezygnacji z bezpośredniego kontaktu i bliskości z rozmówcą.

Można śmiało powiedzieć, że jest to „demokratyczny porządek siedzenia”; chciałbym to wyjaśnić na dwóch przykładach.

Wyższy urzędnik z pewnością najlepiej czuje się za swoim biurkiem. Interesanci po kolei stawiają się przed nim, on zaś rozstrzyga ich sprawy zgodnie ze swoją funkcją i urzędem. Jest „kims”, niezależnie od tego, kto przed nim staje - ucieleśnia władzę i autorytet, jest ważną personą, której należy się respekt. Jednak w ciągu ostatnich

kilkudziesięciu lat zwyczaj „stawiania się przed obliczem urzędnika” zaczął wychodzić z użycia. Petent, szukający rady obywatel zwykle siada z boku, przy prawym rogu biurka urzędnika, co łagodzi onieśmielający efekt spotkania z władzą „oko w oko”. Z drugiej strony urzędnik zachowuje swój „urzędowy teren”: może, nie obrażając interesanta, wykorzystywać miejsce do pracy przed sobą i obok siebie, przeglądać akta, czytać, sprawdzać. Nie wygląda to prowokująco, lekceważąco ani obraźliwie, gdyż zwraca przy tym spojrzenie w bok, zaglądając do notatek, a nie spogląda w dół, jakby chciał otaksować rozmówcę wzrokiem. Takie niuanse mają wielkie znaczenie, nawet jeśli ledwie je sobie uświadamiamy. Gdybym bowiem siedział naprzeciwko urzędnika, a on spojrząłby w dół, na akta, ankietę personalną czy podanie, to wyglądałoby to tak, jakby kierował wzrok na moje okolice intymne, na strefę genitaliów. A to można odczuć jako natarczywość, prowokację czy też szantaż.

Po tych szczegółowych wyjaśnieniach z drugim przykładem uporam się szybko. Sekretarka, którą szef wzywa, aby jej coś podyktował, zwykle chętniej siada przy rogu biurka. Widzi szefa wystarczająco dobrze i może bez trudu notować; on zaś, nie odrywając wzroku od punktu koncentracji przed sobą, gładko i rzeczowo dyktuje tekst. Oczywiście, omawiając ten temat nic powinniśmy zapomnieć o okrągłym stole, który oznacza równorzędność, równość rang rozmówców. Telewizyjne relacje pokazują, że zwykle chodzi wtedy o obrady ONZ albo UNESCO, o „wschodni” albo „zachodni” szczyt gospodarczy, albo o konferencję krajów OPEC. My jednak wiemy, że w rzeczywistości takie konferencje nie są bynajmniej spotkaniami równorzędnych partnerów, i że przy okrągłym stole uwidoczniają się wyraźnie różnice władzy i statusu. Podczas „spotkań na wysokim szczeblu” okrągły stół jest fikcją - chodzi przecież o kwestie wpływów i władzy. Dlatego protokół - niezależnie od tego, czy ma to być spotkanie związku hodowców królików czy konferencja na szczycie - preferuje prostokątne stoły z wyraźnym podziałem na „szczyt” i „dół”.

Przy takim stole konferencyjnym siedzi się: 1) w jednej linii, 2) prostopadle, 3) vis-a-vis, 4) w określonej odległości od siebie. W takim porządku miejsc odbijają się stosunki władzy i przynależność grupowa. Punktem orientacyjnym jest zawsze miejsce przewodniczącego. Tu bierze początek struktura hierarchiczna i dlatego najbardziej uczciwą formą zasiadania byłby trójkąt - piramida władzy. Dla prostokąta czy podkowy obowiązują te same reguły.

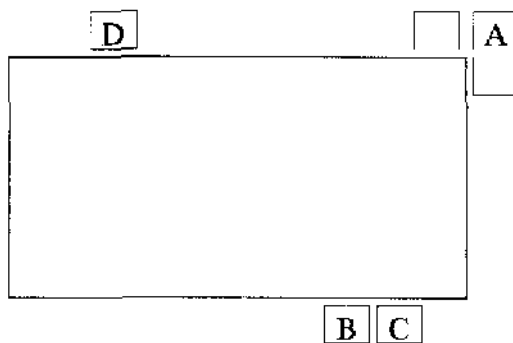
112

W aktualnym punkcie u szczytu stołu zasiada przewodniczący, szef; po prawej i lewej jego stronie - członkowie zarządu, dyrektorzy, najważniejsi pracownicy linii technicznej i handlowej przedsiębiorstwa, czyli sztab, kierownictwo. Im bardziej są oddaleni od przewodniczącego, tym mniejsze ich znaczenie i użyteczność jako pracowników. U szczytu stołu siedzą zwykle obok siebie osoby, które mają głos rozstrzygający w sprawach przedsiębiorstwa, przy rogach - rzeczoznawcy, doradcy; coraz bliżej podstawy i coraz dalej od przewodniczącego ci, którzy związani są z konkretnymi działami produkcji i handlu. Taka trójkątna struktura jest odbiciem hierarchii władzy. Wszyscy są zależni od decyzji podejmowanych u szczytu (wierzchołka); jednocześnie istnieje konkurencja pomiędzy solidarnymi grupami interesów w ramionach trójkąta. Taki porządek przy stole konferencyjnym to nie teoria ani formalne zalecenie; powstaje on spontanicznie jako wyraz wzajemnych związków i potrzeby bliskości z osobami w tej samej sytuacji.

Chciałbym w tym miejscu opisać pewną sytuację, którą miałem okazję analizować; przykład na to, jak porządek zajmowanych miejsc odbija wzajemne stosunki pomiędzy rozmówcami. Była to narada robocza na temat perspektywy pewnego przedsiębiorstwa, w której brali udział czterej panowie. Siedzieli tak, jak przedstawiono na rysunku, przy czworokątnym stole.

Głównymi stronami w rozmowie byli panowie A oraz B i C; ci ostatni stanowili opozycję przeciwko A, który energicznie i często odmownie odpowiadał na ich argumenty. D siedział przeważnie biernie, wypowiadał się tylko okazjonalnie i raczej ostrożnie, rzuciwszy

113



przedtem szybkie spojrzenie na B i C. Obraz stosunków, jaki wyrobiłem sobie już na podstawie samego porządku przy stole, potwierdzili potem uczestnicy narady.

Oczywiście, A był dyrektorem. Miejsce na rogu dawało mu najlepszy „ogład” sytuacji i panowanie nad stołem. Siedział szeroko rozparty, położywszy ręce na oparciach obu sąsiednich krzeseł, tak że nikt nic mógłby usiąść obok niego. B i C należeli do średniej kadry kierowniczej. Już samo prowokacyjne zachowanie i dominująca pozycja szefa za stołem wymusiły ich solidarną postawę przeciwko niemu. D, trzymający się z dala od obu frontów, był pracownikiem technicznym, inżynierem. Kwestie organizacyjne i wzajemna konkurencja wśród kolegów handlowców nie naruszały jego zawodowej pozycji. Wprawdzie przed zabraniem głosu za każdym razem nawiązywał kontakt wzrokowy z B i C, aby zapewnić ich o swoim koleżeństwie, ale nie miał zamiaru przyłączyć się do wspólnego frontu; jednocześnie pragnął jednak uniknąć konfrontacji. Wobec dyrektora utrzymywał pełen respektu dystans, stosowny do jego rangi; w związku z tym nie mógł zająć porównywalnego miejsca przy innym rogu, gdyż wyglądałoby to na niestosowną prowokację.

Jest jasne, że ta rozmowa nie mogła być produktywna: fronty i różnice od początku zostały niejako zaprogramowane, ściśle określone przez zajęcie konkretnych miejsc za stołem. Kiedy przenalizowałem i skomentowałem sytuację, zmieniono porządek przy stole, co pomogło rozluźnić stanowiska i sztywną hierarchię. Rozmowa stała się wkrótce bardziej swobodna i doprowadziła do wspólnych rozwiązań.

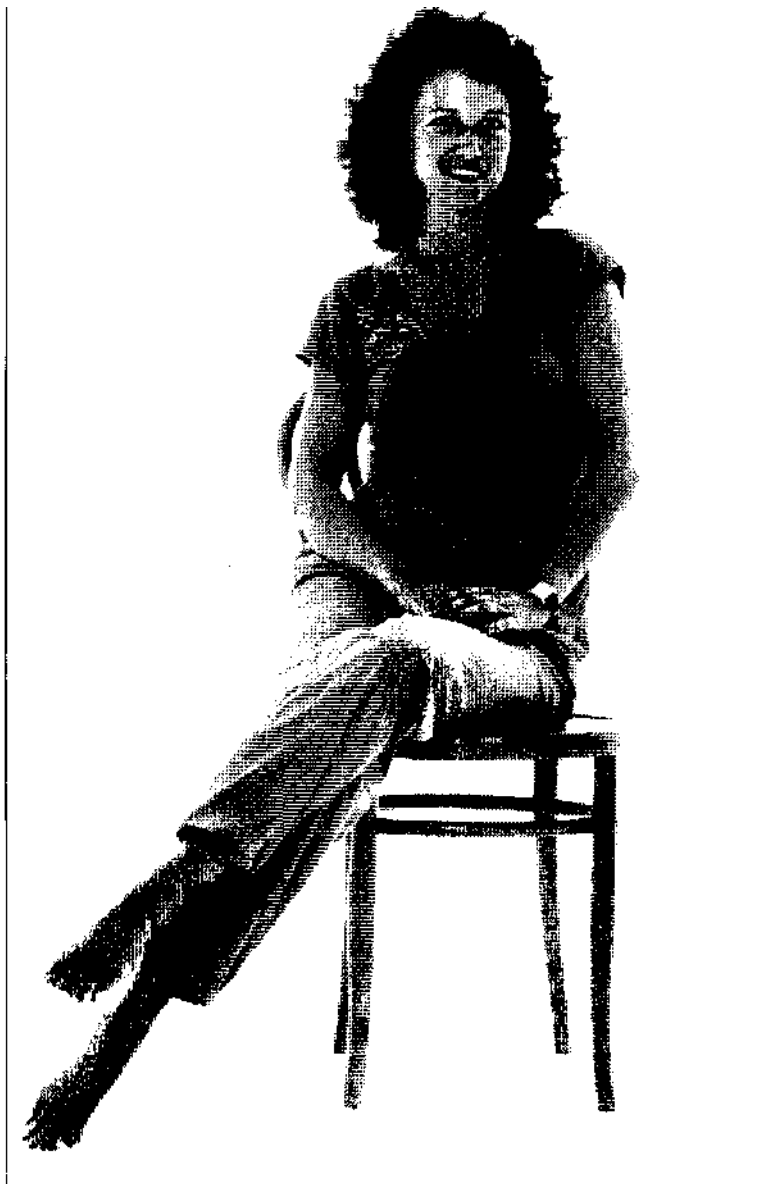
Sposób siedzenia

Sposób, w jaki ktoś siedzi, jest wyrazem jego charakteru oraz aktualnego nastroju, podlega jednak również okolicznościom zewnętrznym, takim jak brak czasu. Zależy on także od bezpośrednich bodźców, na które w danej sytuacji reagujemy zmianami postawy i pozycji ciała.

Po pierwsze rozpatrzmy wykorzystanie przeznaczonej do siedzenia powierzchni.

Jeśli ktoś pełnym ciężarem ciała sadowi się na całej powierzchni, oświadcza tym samym: to miejsce mi przysługuje, zamierzam tu chwilę pozostać i nie dam się tak łatwo splawić.

Jeśli ktoś ostrożnie przysiada na brzeжку krzesła, to punkt ciężkości



Wdzięczna, estetyczna pozycja i sygnał erotyczny: skierowane w bok i założone jedna na drugą nogi podkreślają lekkość i grację.

jego ciała znajduje się bezpośrednio nad nasadą palców u nóg - w każdej chwili może błyskawicznie wstać. Osoba tak siedząca daje do zrozumienia, że ma niewiele czasu i chce zaraz odejść. Gotowość do zerwania się z miejsca może także sygnalizować chęć pomocy gospodarzowi i dostosowania się do jego życzeń. Stąd już tylko niewielki krok do niepewności: ktoś, kto tak siedzi, boi się, że absorbuje czyjś czas, jest przygotowany na to, że zaraz go odprawia.

Na brzegu krzesła czy fotela częściej siadają kobiety. Można tu jednak zaobserwować także pewne niuanse. Panie mogą dzięki temu założyć nogę na nogę przy jednoczesnym ukośnym ustawieniu, co optycznie przedłuża linię nóg. Tworzy to pewien estetyczny wizerunek i jest sygnałem erotycznym. Jedna stopa kontaktuje się z podłożem i to tylko boczna powierzchnia dużego palca, obie pięty są skierowane ku górze: to już nie jest sygnał „chętnie służę pomocą” albo „nie mam czasu”, gdyż tak siedząca osoba nie może natychmiast poderwać się z miejsca. Tę jeszcze jedna zaleta: ukośnie ustawione i wysunięte w bok nogi nie pomagają w utrzymaniu równowagi ciała, a więc korpus musi być bardzo wyprostowany - a to niezwykle korzystnie podkreśla atrybuty kobiecego ciała. Specjaliści od reklamy bardzo cenią sobie taki sposób siadania modelek.

Jeśli ktoś zajmuje tylko połowę siedzenia krzesła, jakby chciał jeszcze komuś zostawić miejsce, to brakuje mu nieco pewności siebie. Prawdopodobnie oddycha także oszczędnie, aby nie zabierać innym tlenu. Tacy ludzie poświęcają się dla innych i usprawiedliwienie swojej egzystencji widzą w służeniu drugiemu. Nieustannie przy tym dręczy ich poczucie winy.

Kto bezwładnie jak wór opada na krzesło, jakby nie mógł ruszyć ani ręką, ani nogą, ten albo rzeczywiście jest bardzo zmęczony, albo brak mu siły, oparcia, kierunku i woli.

Przed wszystkim młodzi ludzie przejęli amerykański zwyczaj siadania na odwróconym tyłem krzesła, z oparciem jako tarczą i barierą przed sobą. Za tą maską niedbałości i swobody kryje się duża doza niepewności: pragnienie ukrycia się, poszukiwanie bezpieczeństwa i ochrony.

Kołysanie się na tylnych nogach krzesła, z opartymi plecami, to pozycja obserwatora. Osoba tak siedząca ma wyrobione zdanie, być może już je nawet wypowiedziała, a teraz czeka na stosowną chwilę, aby znowu włączyć się do rozmowy. Wtedy przestanie się bujać, może

118

nawet pochyli się do przodu i w ten sposób zwróci na siebie uwagę innych. To człowiek bardzo pewny siebie, a nawet nieco próżny.

Kto siada na poręczu fotela - być może nawet zajętego - demonstrowa zażyłość, poufalskość, a czasami nieco władcze zapędy; chciałby - z góry, w sposób niewymuszony, od niechcienia - panować nad zgromadzonymi, nadawać ton i kierować rozmową.

Na nieprzyjemny bodziec, od którego chcielibyśmy się jak najszybciej uwolnić czy wręcz uciec, ciało reaguje często błyskawicznym, na ułamek sekundy, uniesieniem się z miejsca. Jest to ruch mimowolny, tak szybki, że prawie niezauważalny; zwykle go sobie nie uświadamiamy i większość osób zaprzecza, że się poruszyła, dopóki nie zobaczy tej sceny zarejestrowanej na taśmie wideo. Uczestnicy moich seminariów tłumaczyli, że poruszenie się jest powodowane niewygodą siedzenia. Oczywiście, tak może być; ale tym, co bezpośrednio wyzwała reakcję, jest nieprzyjemny bodziec. To on określa moment ruchu. Wyobraźmy sobie taką sytuację: oto przed telewizorem siedzi mężczyzna, jest mu niewygodnie, bołą go plecy i najchętniej by wstał, ale mecz piłki nożnej trzyma w napięciu, nie pozwala mu odejść. Nagle strzał - i pudło! Okrzyk rozczarowania. mężczyzna wykonuje szybki ruch, jakby chciał się podnieść - to dobra chwila, by wstać. Ale gra toczy się dalej - i nasz telewizor z powrotem opada na siedzenie.

Pozycje tułowia w czasie siedzenia należy interpretować tak samo, jak pozycje tułowia podczas stania. Tułów wyprostowany oznacza witalność; przygarbienie i zapadnięta klatka piersiowa - pasywność i usposobienie depresyjne. Nachylenie ciała w kierunku rozmówcy jest, rzecz jasna, oznaką zainteresowania. Ale jeśli plecy opadają z powrotem na oparcie, to znak, że partner w duchu się wycofuje. Ciekawa sytuacja powstaje, gdy sygnały ciała i język przeczą sobie. Ktoś mówi „tak” i jednocześnie odchyła się na oparcie. W ten sposób dystansuje się od własnych słów - gdyż sygnał ciała jest ważniejszy! Szef, który po długich korowodach, dyskusjach i przekonywaniach wyraża wreszcie swoją zgodę na przedstawioną propozycję, jednocześnie opadając plecami na oparcie fotela, daje jasno do zrozumienia: dobra, skoro tak chcecie, ale na mnie nie liczcie! Jeśli natomiast oprze się dopiero po wyrażeniu zgody, to w ten sposób potwierdzi swoje tak.

Pozycja siedząca dopuszcza wiele wariantów ustawienia stóp i całych nóg, gdyż kończyny są wtedy tylko nieznacznie - lub wcale nie są obciążone. Gdy na przykład ktoś krzyżuje stopy w kostkach, to

119



Wszystkie panie tak samo trzymają nogi, co obrazuje zgodę między nimi, mężczyzna zaś kierując stopę w przeciwną stronę, zamyka grupę, z kobietą obok tworzy „obwód” zaufania.

jest tak, jakby coś jeszcze „chował w zanadrzu”: coś, co za chwilę powie, albo co nie powinno zostać wypowiedziane. Taki sposób siedzenia oznacza jednak także napięcie i niepewność - nieszczęśnik zaraz sam sobie podstawi nogę!

Zupełnie inną osobowość prezentuje ktoś, kto zaczepia stopy o nogi krzesła: takiego trudno ruszyć. Będzie obstawał przy swoim aż do upadłego.

Osoba, która niecierpliwie pochyla się to w tył, to w przód, porusza nogami jak przy chodzeniu, rytmicznie uderza piętą o podłogę, ma już dość rozmowy, tak naprawdę chciałaby wstać i odejść.

Oparcie stopy bokiem na wewnętrznej krawędzi albo wysunięcie nóg do przodu powoduje oderwanie śródstopia od podłogi. Taka pozycja to powiększenie swojego terytorium i zapewnienie wygody, a jednocześnie sygnał, że dana osoba nie ma ochoty dyskutować o konkretach. A kto wysuwa nogi w przód tak jak podczas hamowania, ten zaciąga także wewnętrzny hamulec - opanowuje i blokuje swoje uczucia.

120



Obie kobiety zamykają „intymny obwód”, mężczyzna, mimo że jest zainteresowany rozmową, został wykluczony, o czym świadczy skierowana przeciwnie noga.

Wiele mówi pozycja z nogą założoną na nogę. Przede wszystkim w ten sposób napina się mięśnie kręgosłupa i pośladków, co ułatwia dłuższe siedzenie. Ale w sposobie skrzyżowania nóg można dostrzec wiele niuansów. Jeśli udo kieruje się nie do rozmówcy, lecz w stronę przeciwną, jest to ruch celowy sygnalizujący zwrócenie uwagi mówiącego w tym kierunku. Gdy dwie osoby siedzą obok siebie tak, że czubki palców ich założonych nóg skierowane są do siebie, jakby celowo tworzyły krąg, jest to oznaka poszukiwania kontaktu, wzajemnej skłonności, harmonii. Pozycja odwrotna, kiedy czubki palców wskazują „od siebie”, jest równie jednoznaczna:

mówi o podziałach i różnicach. Gdy wszyscy siedzą w jednym szeregu z nogami ułożonymi tak samo (prawa założona na lewą lub lewa na prawą), jest to oznaka jednomyślności i solidarności. Jeśli ktoś siedzi z założonymi nogami tak, że czubkiem stopy wskazuje prosto na genitalia osoby naprzeciwko, siedzącej z rozstawionymi nogami, to wyraża w ten sposób agresywność. Kiwanie stopą, jakby z zamiarem wymierzenia kopniaka między nogi, oznacza wzmocnienie



Pozycja imponująca: szeroko rozstawione nagi mężczyzny prezentują jego potencję. tego sygnału i groźby. Należy przy tym pamiętać, że taki „kopiący” ruch stopą w czasie siedzenia jest odruchową reakcją na bodźce, których się nie akceptuje.

Męski sposób siadania z rozstawionymi szeroko nogami, akcentujący potencję, jest odczuwany jako prowokujący i wyzywający. Budzi agresje. Dlatego uważam, że warto wspomnieć o dwóch odmianach tej pozycji, która sama w sobie jest bardzo wygodnym i niekrepującym sposobem siedzenia. Amerykanie o wiele częściej niż Europejczycy siadają z nogami wprawdzie rozstawionymi, ale tak, że jedna z nich, zgięta pod kątem prostym, kostką opiera się na kolanie drugiej. Jest to pozycja niedbale imponująca i pozornie nieskrępowana, jednak poprzecznie ułożona kość piszczelowa tworzy barierę- która jednocześnie chroni strefę genitaliów i łagodzi prowokacyjny charakter tej pozycji. Inny sposób złagodzenia wyrazu agresywności to oparcie przedramion na udach i splecenie dłoni między nogami.

U kobiet siedzenie ze złączonymi kolanami to konwencjonalny wyraz skromności, powściągliwości i wstydlivości. Kobiety szczególnie

122

czułe w kwestiach moralności stosują dodatkową ochronę: stawiają sobie na łonie torebkę. Jeśli jeszcze stopy ustawione są równiutko, kostka przy kostce - jest to idealna postawa „grzecznego dziecka”. Za tą konwencjonalną perfekcją kryją się często niedobre zahamowania, napięcia, niepewność i lęki. Pozwolę sobie przytoczyć przykład pewnej kobiety, z którą zetknąłem się w mojej pracy.

Pani ta siedziała zawsze wyprostowana, nogi złączone w kolanach, stopy równolegle, kostka przy kostce, dłonie splecione na podołku, energiczny głos. Uosobienie dobrze wychowanej, lecz bardzo pewnej siebie damy. Wydawała się dumna ze wszystkiego; z doskonale prosperującego rodzinnego interesu, z trójki dzieci. Lubiała gotować, prowadziła dom, gdy trzeba było, wykonywała „podrzędne” prace w sklepie. Chodząca perfekcja. Uczęszczała na moje seminarium, aby nie zarzucano jej, że nie wykorzystywała jakiegóś szansy dla firmy. Pewnego razu dałem do zrozumienia, że jej dążenie do wykazywania się i perfekcji wynika z wychowania, z wpojonej zasady, że trzeba spełniać oczekiwania. Powiedziałem, że jej siłą napędową nie jest radość i poczucie pewności, lecz poczucie obowiązku. Wprawilo ją to w wyraźne zmieszanie. Bąknęła coś, że syn zdał maturę, a jednocześnie jej stopa wykonała hamujący ruch. Poszedłem za tym sygnałem i zadałem kilka pytań. Wtedy ujawniły się poważne rodzinne napięcia. Okazało się, że syn chce koniecznie studiować medycynę, gdy tymczasem powinien przejąć interes; kobieta była rozgoryczona, uważała, że jest niewdzięczny, że nie ma poczucia obowiązku... Siedzenie z wyciągniętymi nogami oznacza odprężenie - tę pozycję bez skrępowania zajmujemy w czasie wolnym i kiedy siedzimy na ziemi. Jeśli ktoś podciągnie nogi w kolanach i oprze się z tyłu na rękach -to tak, jakby zbudował przed sobą mur. Gdy natomiast ramiona obejmują zgięte w kolanach nogi, a korpus pochyla się do przodu, jest to oznaka skoncentrowanej uwagi, gotowości i skupienia.

Przysiadanie na piętach i klęczenie to oznaki pokory i podległości. Takie ich znaczenie ujawnia się w wielu zwyczajach i rytuałach, a także w mowie. Rzuci się kogoś na kolana, na kolanach prosimy o pomoc. W katolickich procesjach błagalnych wierni na kolanach posuwają się do świętego symbolu; modły w meczecie odbywają się na klęcząco; na Dalekim Wschodzie pochylenie w głębokim ukłonie i klęczenie nadal są zrytualizowaną formą okazywania szacunku i pokory.

123

Pierś i oddychanie

Klatka piersiowa obejmuje dwa źródła energii naszego ciała - serce i płuca. Płuca zaopatrują nas w życiodajny tlen, serce siłą swojego mięśnia tłoczy natlenioną krew do najbardziej oddalonych komórek ciała. Współdziałanie obu narządów jest siłą napędową życia, warunkiem zdrowia i wszelkiej aktywności. Nie trzeba być bardzo przenikliwym, aby dostrzec, że elastyczność i ruchy klatki piersiowej, stanowiącej przestrzeń życiową tych narządów, musi z jednej strony wpływać na ich aktywność i dynamikę, z drugiej - być jej wykładnikiem. Oddychanie pełną piersią daje nam uczucie swobody, nieskrępowanej radości istnienia. Sztywna klatka piersiowa, oddech płytki i słaby ograniczają, krępują także nasze uczucia. Kto ledwo wciąga powietrze i zaraz je wypuszcza, ten popada w stan pasywności. Nabranie w nozdrza i głęboko do płuc dużej ilości powietrza wprawia nas w nastrój aktywności, pobudza do działania.

Tak jest, gdy świadomie kierujemy oddechem. Normalne oddychanie odbywa się dzięki ruchom przepony⁸. Skurcz tego mięśnia rozciąga klatkę piersiową i automatycznie nabieramy powietrza. Ale nie tyle, by podjąć duży wysiłek. W tym celu musimy świadomie nabrać dużo powietrza, znacznie powiększając objętość klatki piersiowej. To powietrze stabilizuje i wzmacnia ruchomą partię środkową ciała pomiędzy miednicą a klatką piersiową, czyli talie, która stanowi podstawę wydolności wysiłkowej organizmu. Znajdują się tu silne mięśnie brzuszne i grzbietowe, wspierające i stabilizujące kręgosłup. Wciągnięte powietrze amortyzuje także ciosy i uderzenia; wdech i rozszerzenie klatki piersiowej zwiększają wytrzymałość kręgosłupa na obciążenia. W zasadzie każda energiczna akcja, każde działanie rozpoczyna się od głębszego wdechu. (Chyba że z góry rezygnujemy z aktywności). Kiedy przestawiamy się na działanie, unosi się klatka piersiowa. Bez trudu zaobserwujemy to u naszego rozmówcy: głęboko nabiera powietrza - to znaczy, że chce zabrać głos. Gdy natomiast wycofuje się - robi szybki, płytki wdech i zaraz z rezygnacją wypuszcza powietrze: Ee, nie warto, nic z tego nie będzie. Te sygnały powinny skłonić nas do odpowiedniego zachowania. Jeśli widzimy, że rozmówca chce przejąć inicjatywę - gdyż nabiera powietrza - powinniśmy mu na to pozwolić. Po pierwsze, poczuje się dzięki temu lepiej, a po drugie - właśnie teraz wie, co chce powiedzieć, jaką istotną informację

124

ma do przekazania. Nie należy blokować rozmówcy, tylko skrócić własną wypowiedź i dopuścić go do głosu. Gdy natomiast widzimy, że nasz partner wycofuje się, rezygnuje, powinniśmy przyhamować naszą elokwencję, pozwolić mu zebrać myśli. Inaczej nic nie wyniknie z rozmowy - poza potwierdzeniem naszej dominacji. Z ruchami klatki piersiowej i oddychaniem związana jest także aktywność i siła naszych najważniejszych narządów: rąk i nóg. W fazie wydechu następuje obniżenie ich zdolności do działania, wdech natomiast pobudza przepływ energii, działa aktywizujące.

Wcześniej wspomnieliśmy już o niektórych sygnałach związanych z ustawieniem klatki piersiowej. Jeśli wypinam, nadymani pierś, sygnalizuje gotowości do akcji, działania, do konfrontacji lub agresji. Należy o tym pamiętać, gdyż łatwo tu o groźne w skutkach nieporozumienia.

Wyobraźmy sobie taką sytuację: Dzwonek do drzwi. Otwieramy. Z impetem wpada nasz dobry znajomy. No, chyba coś mu nie poszło, myślimy, patrząc na jego wypiętą klatkę piersiową. Ale gdy gość przez cały siedzi w ten sam sposób, zaczynamy czuć się nieswojo. Może nasz znajomy nie zdaje sobie z tego sprawy, ale rzeczywiście taka postawa sygnalizuje agresywność, nawet jeśli poza tym zachowuje się uprzejmie. Rozmówca czuje się zagrożony i wieczór na pewno nie będzie miły.

Istnieje pewien typ mężczyzny - typ sportowca, tęgiego chłopca, starego wygi - u którego wypięta pierś należy niejako do programu. To może być w gruncie rzeczy miły, życzliwy ludziom facet, nie pojmuje więc, dlaczego wszyscy od niego stronią. Cóż, jedyna rada to przeanalizowanie swojego zachowania i wyciągnięcie wniosków. Przyjaciele mogą w tym dyskretnie pomóc. I pamiętajmy, że ciało jest odzieniem duszy - jeśli ktoś stale narzuca sobie czy przyjmuje pewną manierę (być może po to, by dodać sobie odwagi!), to w pewnej chwili zaczyna ona rzutować na nastawienie psychiczne. Zmiana fizycznego zachowania wpłynie także na postawę psychiczną, umożliwi powrót do harmonii.

I w końcu wypada zauważyć, że postawa z piersią podaną do przodu jest sygnałem erotycznym nie tylko w przypadku kobiet. Taka postawa u mężczyzn należy również do zachowań imponujących: jest to demonstracja wobec rywala i sygnał dla samicy, będącej celem zabiegów; Jestem silny i pełen życiowej energii. Co się za tym niekiedy rzeczywiście kryje, najlepiej wyjaśnia anegdotka o mężczyźnie, który

125

sprężystym krokiem, z wypiętą piersią wchodzi na basen: „A gdzie dziewczyny? Nie ma żadnej. - Uff, dzięki Bogu” - mężczyzna z ulgą zwiesza ramiona, przygarbia się, wypina brzuch.

Głowa i szyja

Głowa mieści narządy zmysłów, które dostarczają nam informacji o otaczającym świecie, oraz mózgu, ośrodka sterowania i magazynowania danych. Stosunek pomiędzy szyją a głową ilustruje opowiadka rodem z Dalekiego Wschodu. Otóż mężczyzna i kobieta kłócą się, które z nich jest ważniejsze. Mężczyzna powiada: „Ja jestem głową, ja decyduję”. A na to kobieta: „Ja jestem tylko szyją, ale kręcę tobą jak chcę”. Krótko ujmując to porzekadło: Mąż jest głową rodziny, żona - szyją. Szyja według chęci jak chce głową kręci.

Jeśli wyobrazimy sobie głowę jako radar, to naturalnie jej zdolność do odbioru sygnałów zależy od zwrotności szyi, która nią porusza. Jeśli ktoś ma zatem bardzo ruchliwą szyję, świadczy to o jego ciekawości, chęci odbierania jak największej ilości informacji,

o otwartości na wszelkie próby komunikacji i gotowości do reagowania na strumień informacji. Aby przerwać dopływ informacji

i skoncentrować się tylko na jednym kierunku, wystarczy zatrzymać ruchy szyi.

Nasza szyja nie ma silnie rozwiniętych mięśni, które mogłyby chronić ją przed atakiem, uderzeniem czy urazem. Dlatego tak ważne dla życia tętnice szyjne i narządy oddechowe, takie jak tchawica i krtań, są bardzo narażone na wszelkie urazy i zranienia i trudno je osłaniać: szyja jest naga. Aby ją chronić, możemy wybrać spośród dwóch możliwości: podciągnąć barki i osłonić w ten sposób boki szyi lub pochylić głowy, chroniąc krtań. Czaszka jest twardsza niż szyja.

Dlatego podciągnięcie barków czy pochylenie głowy jest zawsze gestem obronnym, niezależnie od sytuacji. Na przykład, w chwili nie-

126



Ręka obronnym gestem osłania obnażoną szyję, zapewniając chwilę na spokojne zastanowienie.



pewności, kiedy mówię: „Nie mam pojęcia!”, odruchowo podciągam barki. I opuszczam je natychmiast, kiedy dojdę do wniosku, że sprawa nie jest warta zastanawiania się (obrony). Jeśli natomiast jeszcze przez chwilę rozważam sytuację i chcę zostawić sobie otwartą możliwość, barki pozostają podciągnięte, a broda opuszczona. Odslanianie bocznych powierzchni szyi to gest mający odniesienie do zachowań zwierząt. Atakujący drapieżnik rzuca się na szyję swojej ofiary, najbardziej czułe i delikatne miejsce. Ale i podczas walk godowych czy o przywództwo stada wśród osobników jednego gatunku - celem jest szyja rywala. Ludzie, w symbolicznym

nawiązaniu do tych zachowań, traktują obnażenie bocznych powierzchni szyi jako gest pokory. Kiedy chcemy wyrazić oddanie, ufność, uległość, odsłaniamy te partie szyi, sygnalizując w ten sposób rezygnację z walki. Chęć spokojnego wysłuchania kogoś, bez sprzeciwu czy oponowania, wyrażamy przechylając głowę na bok i odsłaniając szyję. Ten gest jest jednoznaczny także w grze miłosnej: kobieta odgarnia ręką włosy, z przechyloną na bok głową czeka na odpowiedź (reakcję) mężczyzny. Jest nią delikatny pocałunek w obnażoną szyję, który znaczy: „Nie zawiodę twojego zaufania”.

Kiedy podczas rozmowy słuchamy kogoś z przechyloną na bok głową, oznacza to zaufanie do tej osoby i akceptację jej wypowiedzi. Ale gdy coś nas zirytuje, rozdrażni, coś jest nie po naszej myśli, głowa natychmiast powraca do ustawienia pionowego, jakbyśmy pytali: „Że niby jak?!” Jest to dla rozmówcy znak, że rozmowa wkracza na tory konfrontacji, że powiedział coś nie tak, sprowokował sprzeciw. Być może, wystarczy sprostowanie, wyjaśnienie - ale może trzeba będzie zmienić swoje stanowisko albo też wdać się w spór. Zupełnie inne znaczenie ma odsłonięcie nie boków szyi, lecz jej przedniej części - obejmującej krtań. Broda jest wtedy uniesiona, głowa nieco odchylona i ustawiona prosto - to pozycja konfrontacji. Odbieramy ją jako wyraz zrozumiałości i aroganckiej pewności siebie. Znaczący to: stoimy twarzą w twarz, ale ja się nie boję. Jak mi się rzucisz do gardła - będę szybszy. To czysta prowokacja. Jeśli więc ktoś w taki sposób ustawia głowę, że broda wskazuje nieco w górę, zawsze sprawia wrażenie aroganckiego i bezczelnego. Pewnego razu obserwowałem włoskiego kelnera w znakomitej restauracji. Było widać, że doskonale zna swój fach: z perfekcją wykonywał polecenia. Miał tylko jeden mały problem. W sensie dosłownym za bardzo zadzierał nosa. Kiedy ktoś zamówił spaghetti von-gole, którego akurat nie było, a kelner zaproponował co innego, usłyszał burkliwie: „W takim razie dziękuję”. Gdy błyskawicznie przyniósł jednemu z gości brakujący widelec - ten rzucił mu niechętnie spojrzenie. W ciągu niespełna dwudziestu minut udało mu się zrazić wszystkich gości. A przy tym chłopak naprawdę niczego nie robił źle. Po prostu za wysoko nosił głowę, tak że goście czuli się traktowani z góry, to ich obrażało. W tym zawodzie taka maniera jest szczególnie nie na miejscu, gdyż każdy oczekuje od kelnera pewnej usłużności - a tę trudno okazać, zadzierając nosa. A jeśli idzie o samego kelnera, to pewnie uważał, że jego goście są strasznie agresywni i nie mają pojęcia o porządnej obsłudze. Z pewnością nie uświadamiał sobie, że zachowanie gości jest tylko odpowiedzią, reakcją zwrotną na jego prowokujące trzymanie głowy. Często uważa się, że osoby niewielkiego wzrostu mają szczególną potrzebę imponowania i dlatego wysoko noszą głowę. To znowu przykład sytuacji, kiedy należy mieć się na baczności przed własnymi uprzedzeniami i uwzględnić wiele czynników. Gdyż oczywiście o zrozumiałstwo można posądzać zarówno ludzi niskich, jak i wysokich, jedni i drudzy wyglądają prowokująco, gdy zadzierają nosa. Jednak

128



Uniesienie brody obnaża całą szyję – to pewny znak prowokacji albo konfrontacji.

w przypadku osób niskich takie wrażenie może powstać po prostu dlatego, że rozmawiając z wysokim człowiekiem muszą zadzierać głowę, aby spojrzeć w górę. Wystarczy usiąść, by sytuacja się zmieniła. Trzeba leż pamiętać o tym, że konieczność spoglądania w górę może być dla osób niskich bardzo nieprzyjemna - wszak w ten sposób automatycznie powstaje relacja podległości: wyższy - niższy. Można tego w prosty sposób uniknąć, odsuwając się nieco od rozmówcy; zwiększenie odległości zmniejsza kąt widzenia i poczucie różnicy wielkości. Jednak właśnie osoby niskie reagują często odwrotnie: podchodzą do innych bardzo blisko. Jest to demonstracja siły: twój wzrost mi nie imponuje, wkraczam na twoje terytorium i wcale nie boję się twojej przewagi. Nazywa się to kompleksem Napoleona; nie musi on świadczyć o wyniosłości, może także znamionować pewność siebie albo przekorę. Nawiasem mówiąc, osoby obdarzone wielkim wzrostem też mają swoje problemy: wysoki wzrost wprawia je w zakłopotanie. Próbują jakoś złagodzić wrażenie wysokości, przybierając pasywną,

129

pozbawioną energii postawę — chodzą przygarbione, z zapadniętą piersią i martwo zwisającymi wzdłuż ciała ramiona, ich ruchy są przyhamowane z obawy przed wrazeniem, jakie wywołują tak długie członki. Wystarczy, że sam wzrost zwraca uwagę, a więc nie ma co zwiększać tego efektu, lepiej się powściągnąć, nie rzucać się w oczy, być potulnym.

Uformowanie twarzy jest nam dane gatunkowo. Podobieństwo z krewnymi wynika z kodu genetycznego. Mimo to każda twarz wygląda inaczej - jej budowa, wyraz, mimika. Nastawienie do życia, stosunek do innych, przeżycia i doświadczenia, kondycja psychiczna -to wszystko kształtuje indywidualność naszej twarzy. Dla otoczenia twarz jest znakiem rozpoznawczym naszej tożsamości.

Chwilowe nastroje zmieniają wyraz twarzy. Mięśnie twarzy charakteryzują się wielką elastycznością, co zapewnia szeroką paletę ekspresji uczuć. Zdolność do silnego przeżywania zależy nie tylko od ruchliwości klatki piersiowej, ale i od elastyczności policzków. Nadają one niejako zewnętrzny kształt emocjom i wewnętrznym poruszeniom naszego ducha, naszym nastrojom. Każde żywsze, radosne uczucie pobudza mięśnie, twarz się rozjaśnia, a kiedy nastrój spada - „mina się wydłuża”; odpływa energia. Twarz pozbawiona wyrazu sprawia wrażenie zimnej, pozbawionej uczuć. Być może, dana osoba nie jest zdolna do intensywnego przeżywania, głębszych doznań, może boi się przeżyć, a może uważa, że nie wypada okazywać emocji. Jeśli ktoś nawet swoje życie planuje z kalkulatorem, aby wszystko toczyło się pewnie i bezpiecznie, musi trzymać uczucia na wodzy, a sztywność takiego podejścia znajduje odbicie w bezruchu twarzy.

W granicach wrodzonej, rozwiniętej albo upośledzonej elastyczności możemy uruchamiać mięśnie twarzy, aby świadomie nadawać jej wyraz będący sygnałem dla innych. Ta zdolność obejmuje szeroką gamę możliwości: od zaakcentowania miną spontanicznego odczucia, aż po prawdziwe mimiczne popisy. Zdolność naśladowania umożliwi nam przybieranie odpowiedniego do sytuacji wyrazu twarzy - zgodnie z wymaganiami norm społecznego współżycia. Bawiącemu się dziecku pokazujemy inną twarz niż dyrektorowi banku, ksiądz podczas ślubu prezentuje inną minę niż w czasie pogrzebu. Dyplomata nakłada maskę neutralności, przesłaniającą jego prawdziwe uczucia.

Wyraz twarzy jest wynikiem współgrania ruchów jej poszczególnych części - może być to również gra przeciwieństw, ujawniająca sprzeczności. Dlatego musimy osobno analizować poszczególne środki wy-

130
razu, aby dobrze zrozumieć ich wymowę. Jednak nie wolno na podstawie pojedynczych elementów wnioskować o całości, gdyż dopiero uwzględnienie kontekstu pozwala na właściwą ocenę.

Oczy

O wyrazie oczu stanowią ruchy mięśni twarzy wokół gałek ocznych i mięśni nimi poruszających, intensywność i żywość spojrzenia, wielkość źrenic, napięcie mięśni karku.

Analizując wygląd źrenic, musimy pamiętać o tym, że po pierwsze reagują one fizjologicznie na zmieniające się warunki oświetlenia. Kiedy światła jest dużo, źrenice zwążają się, przy słabym oświetleniu -rozszerzają, aby ułatwić odbieranie bodźców wzrokowych. Na bodźce emocjonalne i uczuciowe źrenice reagują analogicznie: rozszerzają się na widok rzeczy, której pożądamy, czegoś, co jest nam miłe, co nas interesuje. Intensywne myślenie daje taki sam efekt: koncentracja na jakiejś osobie lub przedmiocie powoduje rozszerzenie źrenic. Ponieważ powiększenie źrenic związane jest z uczuciem pozytywnym, ludzie o dużych źrenicach wydają nam się sympatyczni, pociągający. Kobiety odkryły to już dawno i potrafią wykorzystywać ten efekt. Już w starożytności zakrapiały sobie do oczu wyciąg z belladony, wilczej jagody, rośliny której składnik, atropina, powoduje rozszerzenie źrenic.

Mówimy: oczy są zwierciadłem duszy, ich wyraz jest odbiciem naszych prawdziwych uczuć. Dlatego mogą nas zdradzić. Wiedzą o tym zawodowi gracze, toteż używają przydymionych szkieł, aby nagle rozszerzenie źrenic nie zdradziło przeciwnikowi, że mają w ręku dobrą kartę. Oczywiście, ta właściwość źrenic może być także korzystna: gdy na przykład napięcie uczuciowe wyraża się w rozszerzeniu źrenic, partner, do którego się zwracamy, często odpowiada nieświadomie takim samym sygnałem: to otwierają się drzwi duszy. Równie logiczna jest reakcja organizmu w sytuacji odwrotnej: negatywne, budzące odrazę bodźce i wrażenia, wrogie myśli powodują zwięźlenie źrenic.

Intensywne patrzenie prosto w twarz („oko w oko”), przy napiętych mięśniach karku, to jednoznaczny sygnał: chęć konfrontacji. Uporczywe spojrzenie wyraża groźbę i ostrzeżenie. Gdy przyglądamy

131



*Bezpośredni kontakt wzrokowy. Oddziaływanie jest inne przy *zrenicach normalnych*...*

się czemuś lub komuś krytycznie, koncentrując wzrok w jednym punkcie, jest to przeważnie zapowiedź oceny czy decyzji negatywnej, odmownej.

Mierzymy się wzrokiem, aby dowieść swojej siły. Każdy pamięta z dzieciństwa taką zabawę: kto pierwszy spuści wzrok, ten jest słaby. ten przegrywa. To przekonanie pozostaje w nas na całe życie. Tak samo czujemy, gdy - przyłapani na przypatrywaniu się komuś - zawstydzeni spuszczaemy wzrok.

Jest oczywiste, że drugiego człowieka postrzegamy przez bezpośredni kontakt wzrokowy. Długość oraz intensywność spojrzenia sygnalizują, czy jest to zapowiedź walki o terytorium, czy też kontakt zostanie nawiązany bez podjęcia sporu. W takim przypadku spojrzenie na chwilę umyka w bok, przerywając konfrontację.

Ten rytuał powtarza się przy każdym spotkaniu dwóch osób. Jeśli ludzie się znają, kontakt wzrokowy, wymiana spojrzeń rozpoczyna

132



.. i rozszerzonych.

rozmowę. Podczas rozmowy spoglądamy na siebie wiele razy, przy czym wymowa spojrzenia zależy od sytuacji i

kontekstu. Na koniec jednak czy podczas pożegnania rozmawiający ponownie wymieniają rytualne spojrzenie prosto w oczy.

Do takiego kontaktu wzrokowego dochodzi także pomiędzy osobami nie znającymi się, które mijają się na ulicy w niewielkiej odległości, a nic innego nie przyciąga ich uwagi. Bliskość terytorialna zmusza do zarejestrowania obecności drugiej osoby, nawet jeśli nie ma się ochoty na dalszy kontakt. Krótka wymiana spojrzeń, nawet tych najbardziej z pozoru obojętnych, sygnalizuje; spostrzegłem cię i rezygnuję z walki.

Tak samo jest wtedy, gdy wchodzimy do windy albo do przedziału pociągu. Krótki kontakt wzrokowy jest konieczny, ale dalszy nie jest niezbędny. Takie spoglądanie byłoby raczej irytujące albo natrętne, krępujące obie strony. Toteż w windzie z niezwykłym



Na niewielkiej przestrzeni – na przykład w windzie – oczy szukają zawsze jakiegoś punktu oparcia, aby uniknąć konfrontacji z drugą osobą...

zainteresowaniem przyglądamy się przyciskom na konsoli, własnym paznokciom, reklamom na ścianie, a w pociągu patrzymy przez okno.

Kiedy ten rytuał spojrzeń nie zostanie dopełniony, czujemy się pominięci i dotknięci, jakbyśmy usłyszeli: „Nie masz żadnych praw, jesteś dla mnie powietrzem!” Tak samo jest w kontaktach pomiędzy osobami bliskimi. Jeśli podczas śniadania mąż siedzi z nosem w gazecie i na pytania żony odpowiada nie podnosząc oczu - żona robi mu awanturę. Mężczyzna nie rozumie dlaczego, tłumaczy się, że przecież odpowiadał na pytania. Zgadza się, tyle że to nie wystarczy. Pomiął rytualne spojrzenie, które jest genetycznie zaprogramowane, i dlatego żona czuje się zignorowana, zlekceważona, potraktowana tak, jakby była przedmiotem.

Czas trwania bezpośredniego kontaktu wzrokowego jest określony dość sztywnymi regułami, ale reguły takie w każdej kulturze są odmienne. W cywilizacji Zachodu są to dwie, cztery sekundy w przypadku osób sobie obcych. Pomiędzy ludźmi dobrze się znającymi kontakt wzrokowy może być krótszy lub znacznie dłuższy, zależnie od sytuacji. Kobieta i mężczyzna, jeśli odczuwają do siebie sympatię.

134



...ale przedtem następuje krótki kontakt wzrokowy, który sygnalizuje: zauważyłem cię i przeanalizowałem cię.

wymieniają spojrzenia znacznie dłuższe, niż ma to miejsce w przypadku mężczyzn.

Natomiast w obszarze Morza Śródziemnego i w krajach arabskich kontakt wzrokowy jest znacznie dłuższy pomiędzy mężczyznami. Azjaci szybko spoglądają sobie w oczy, potem wędrują spojrzeniem tam i z powrotem pomiędzy oczami a szyją, aby upewnić się co do reakcji rozmówcy. Afrykanie w czasie rozmowy często w ogóle zwracają wzrok gdzie indziej, dopiero pod koniec spoglądają znowu w oczy rozmówcy, aby ocenić jego reakcję. Jeśli ktoś chce nas przekonać, a nie jest pewny swoich argumentów, zwykle stara się ani na chwilę nie spuszczać z nas wzroku. W ten sposób próbuje nas zmusić do koncentracji na sobie. Ale osiąga efekt przeciwny. Po pięciu minutach przestajemy .słuchać, co ten człowiek mówi i koncentrujemy się całkowicie na podjęciu wyzwania,

którym jest to uporczywe spojrzenie: gotujemy się do walki. Dlatego nawet podczas bardzo poważnej, intensywnej rozmowy powinno się zawsze zostawić partnerowi możliwość odwrócenia wzroku, aby w tym czasie mógł przeanalizować otrzymaną informację, uporządkować myśli. Po



Spuszczone powieki to sygnał uległości i podporządkowania; odstonięte boki szyi oznaczają zaufanie.

chwili sam zwróci na nas spojrzenie, gotów do odbioru następnych informacji.

Od czasu do czasu ludzie pytają mnie, czy należy patrzeć sobie w oboje oczu, czy tylko w jedno, czy kierować wzrok pomiędzy oczy. Samo postawienie tego pytania świadczy o tym, jak bardzo nieporadni jesteśmy w posługiwaniu się językiem ciała. Jeśli patrzę między oczy, na nasadę czyjś nosa, to po prostu gapię się na niego, i ta osoba zastanawia się, czy jest to zaczepka, czy wyraz ignorowania. Nie jest to nawiązanie kontaktu komunikacyjnego: osoba, w którą się wpatruję, pozostaje zdezorientowana i słusznie zauważa, że nie przekazuję jej swoich uczuć. Nie patrzymy także w jedno oko (efekt byłby podobny); patrzymy sobie w oczy, w twarz, przy czym gałki oczne poruszają się mniej lub bardziej wyraźnie w obie strony.

Matka i dziecko, zakochani wymieniają głębokie, czule spojrzenia, ciepłym wzrokiem patrzymy na coś, co budzi w nas miłe uczucia. Mięśnie gałki ocznej są rozluźnione, głowa przechyla się nieco na bok, kark jest miękki i elastyczny. Podobną postawę przyjmujemy marząc: oczy błyszczą rozpromienione, spojrzenie jest skierowane w dal albo jakby do wewnątrz.

136



Uniesione brwi, szeroko otwarte oczy, otwarte usta sygnalizują oczekiwanie, gotowość do przyjęcia informacji.

Takim rozmarzonym wzrokiem potrafią się w siebie godzinami wpatrywać zakochani. Zaglądają sobie czule do oczu, wrażenia otaczającego świata docierają do nich jak przez mgłę, nie odzywają się ni słowem, stwierdzają, że „to był boski wieczór”. Oczy mówią za nich, wyrażają całą głębię i delikatność uczuć.

Normalnie kierujemy wzrok w prostej linii od głowy do oglądanego przedmiotu. Zmiana kierunku spojrzenia to raczej sprawa ruchu mięśni karku niż gałek ocznych. Dopóki nie dzieje się nic niezwykłego, oczy także nie reagują w wyraźny sposób. Lecz jeśli tylko wydarzy się coś, co zakłóci tok zwykłego postrzegania, mięśnie kurczą się odruchowo, oczy otwierają szerzej. Mięśnie utrzymują napięcie, aby uniemożliwić zmrużenie oczu czy zaciśnięcie

powiek pod wpływem innych bodźców zewnętrznych: cała uwaga skierowana jest na owo wydarzenie. Mechanizm ten działa bez zarzutu, ilekroć odbieramy jakieś niezwykle, nieoczekiwane bodźce czy doświadczenia. Gwałtowny ruch, nagły hałas, nieoczekiwane spotkanie, zaskoczenie, przestrasz. Oczy otwierają się szeroko, żądając więcej informacji. Moment zaskoczenia jednocześnie wywołuje reakcje w naszym ciele. Łatwo to sprawdzić na sobie. Kiedy idąc, nagle szeroko otworzymy

oczy, noga w tym samym momencie przyhamuje ruch, kark usztywni się. Dlaczego? Ponieważ oczy funkcjonują jak urządzenie alarmowe, ostrzegające i chroniące cały system. Nagle rozszerzenie się oczu sygnalizuje coś niezwykłego, a to może oznaczać niebezpieczeństwo. Nogi i kark odruchowo blokują ruch, każdy krok może być fałszywy, cała uwaga koncentruje się na momencie wyzwalającym tę reakcję. Jeśli okaże się, że nie ma niebezpieczeństwa, oczy powracają do normalnego wyglądu, ciało porusza się znowu. Reakcje te są zsynchronizowane w czasie: moment wstrzymania kroku to jednocześnie chwila, w której rozszerzają się oczy. Obserwowanie oczu partnera podczas rozmowy pozwala na skorygowanie naszego zachowania wobec niego. Jeśli w jakimś momencie zauważymy, że nasz rozmówca szerzej otworzył oczy, oznacza to, iż pragnie otrzymać więcej informacji. Przyczyny tego pragnienia mogą być różne. Nasz partner czegoś nie zrozumiał. Usłyszał coś niezwykłego, co go zaniepokoiło. Odkrył coś niepokojącego i chce się upewnić. Zademonstruję na konkretnym przykładzie, jakie możliwości komunikacyjne oferuje nam sygnał rozszerzenia oczu, jeśli tylko zechcemy z niego skorzystać.

Po podpisaniu umowy kupna sprzedawca podczas nieformalnej rozmowy opowiada klientowi o problemach, jakie ma firma z nowym samochodem ciężarowym. Klient szeroko otwiera oczy. Dlaczego? Może sam zamierza kupić taką ciężarówkę i dlatego chce dowiedzieć się czegoś więcej? A może zastanawia się, czy firma w umówionym czasie dostarczy mu towar, skoro ma kłopoty z transportem? Niewykluczone, że we własnej firmie miał podobne problemy, które nie mają nic wspólnego z obecną rozmową. W każdym z tych przypadków ważne jest jedno: zauważyć „wymowne spojrzenie” i odpowiednio zareagować. Sprzedawca, umiejętnie i taktownie wypytyując klienta, powinien się upewnić, jakie ten ma wątpliwości, i zareagować odpowiednią informacją.

Także zwięźlenie, zmrużenie oczu oznacza żądanie informacji. Tym razem chodzi nie o poszerzenie i uzupełnienie wiedzy, ale o pogłębienie jej, o szczegóły. W ten sposób koncentrujemy się na jednym punkcie, zmniejszamy obszar: „Dajmy sobie spokój z tą gadaniną, pomówmy o konkretach”. Jeśli rozmówca mruży oczy, należy się przygotować na dwie możliwości. Po pierwsze, może to być zapowiedź konkretnego pytania: „Chwileczkę, to wszystko rozumiem, ale ten

138

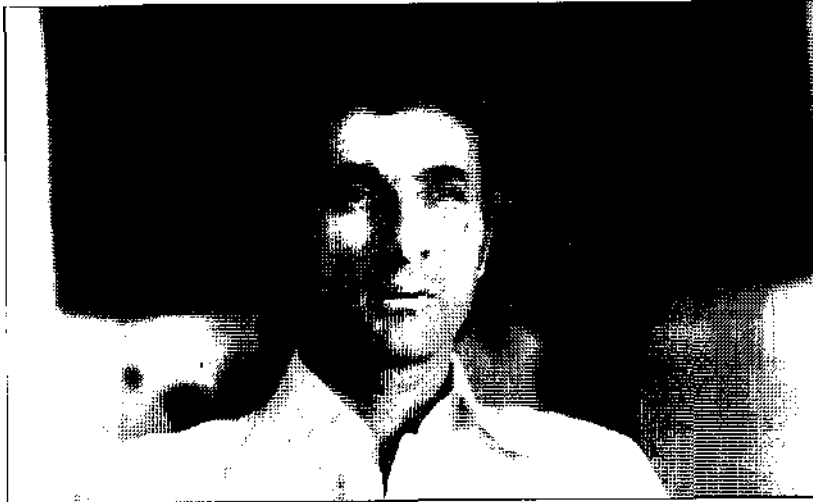


Niepewność: „Sam nie wiem, co o tym sądzić, prawie ci wierzę, ale mam powody do podejrzeń, chciałbym wiedzieć więcej”.

punkt musisz mi wyjaśnić”. Sprawa jest jasna. Ale może być i tak, że partner w tym momencie koncentruje się wewnątrz, sam próbuje znaleźć dokładną odpowiedź. Wtedy trzeba go zostawić w spokoju. Złagodzenie napięcia w wyrazie oczu będzie sygnałem, że zakończył swoje rozważania.

Patrząc na partnera podczas rozmowy, odbieram nie tylko informacje werbalne, ale próbuję też wyczuć jego wewnętrzny nastrój. Sygnały werbalne i wizualne mogą bowiem ujawniać sprzeczności. Oto mój rozmówca opowiada o czymś, wydawałoby się, neutralnym albo przyjemnym, ale wyraz jego twarzy zdradza, że coś jest nie w porządku, twarz ma niespokojną, napiętą. Być może, w pewnej chwili mój rozmówca odwróci spojrzenie, przerywając kontakt wzrokowy, aby skoncentrować się na sobie. Może chce coś ukryć, jakiś słaby punkt, uporządkować myśli. Nie chce teraz komunikować się ze mną - przerywa strumień informacji, także tych biegnących ode mnie. Istotne jest, jak długo trwa ta przerwa. Jeśli już po chwili zwróci na mnie spojrzenie, nie powinienem go przynaglać; sam tak/e powinienem poczekać, jeśli to ja właśnie zabieram głos. Powracające spojrzenie rozmówcy informuje mnie: OK, jestem obecny, przytomny, gotów do komunikowania się.

139



Spojrzenie skoncentrowane: skupienie na punkcie w przestrzeni, na problemie.

Jeśli natomiast kontakt wzrokowy ulega zawieszeniu na dłuższy czas, pojawia się niebezpieczeństwo przerwania wymiany poglądów. Informacje płyną teraz tylko w jednym kierunku i nie ma już nawet odbiorcy, który po prostu umknął. Oczywiście, nie w sensie dosłownym - ale „uciekł” oczami. Bardzo często i jawnie robią to dzieci, gdy się na nie krzyczy: spojrzenie umyka w kierunku, w którym chciałyby pobiec, skryć się. Znamy to także z sal wykładowych. Profesor przynudza, wykład staje się nieznośnie długi, spojrzenia studentów wędrują ku oknom, oczy idą na spacer.

Kiedy mój rozmówca mruży jedno oko albo mruga okiem, sygnalizuje, że nie do końca mi wierzy, niezupełnie ufa: ej, chyba coś przede mną ukrywasz. Jeśli ja odpowiem mu mrugnięciem, stwierdzam: w porządku, rozgryźłeś mnie, dajmy sobie z tym spokój. Można także mrugnąć do kogoś porozumiewawczo na znak, że i bez stów wiemy (obaj), o co chodzi. Ten sygnał występuje także w formie uzupełnionej gestem: mrużymy jedno oko, jednocześnie naciągając palcem wskazującym skórę wokół drugiego. Ten gest znaczy: „Akurat, nie próbuj mnie nabierać, nie ze mną te numery”. Taki gest może być całkiem przyjazny albo bardzo pogardliwy⁹.

Oczy umykają w bok, jeśli chcemy uniknąć zajęcia stanowiska. Wprawdzie przyjmujemy informację, ale odwracając głowę i wzrok

140

od bezpośredniej linii widzenia, unikamy konfrontacji. Oczy od czasu do czasu poruszają się w kierunku źródła informacji - a więc ku mówcy czy osobie pytającej - ale przy tej pozycji ciała koncentracja, uwaga jest tylko udawana, pozorna. Uczniowie w szkole doskonałą tę technikę, ponieważ umożliwia ona w sposób z pozoru nie zauważalny z boku zasięgać potrzebnych informacji, czyli po prostu ściągać. A jeśli się to nie udaje, wzrok wędruje w górę - niestety, na ścianie nie pojawia się żadna odpowiedź.

Skierowanie wzroku w górę oznacza zawsze poszukiwanie pomocy albo wsparcia wyższej instancji. A dotyczy to zarówno nieszczęsnego ucznia, czekającego na zbawcze olśnienie, jak i profesora, który błaga, aby wobec takiej tępoty nie opuściła go cierpliwość i wyrozumiałość. Wznosimy oczy ku niebu, gdy najchętniej posłalibyśmy kogoś do piekła, a także wtedy, gdy widząc daremność naszych usiłowań, rezygnujemy z dalszych działań. Niestety, dobry Bóg niespecjalnie się kwapi do pomocy.

Ludzie, którzy wolą opierać się na swoich wcześniejszych doświadczeniach i boją się nowych, mają zwyczaj kierowania wzroku w dół i na czubki stóp. Myśl takich osób wędruje utartymi ścieżkami; jeśli wysuwają argumenty, to tylko oparte na solidnych podstawach tego, czego już dokonali, do czego doszli. Do nowych planów i propozycji podchodzą ostrożnie, nieufnie, długo porównują z tym, co stare i znane, zanim je wreszcie zaakceptują. Ludzi tych najłatwiej przekonać do czegoś, za czym stoi solidna tradycja, co zostało gruntownie przeanalizowane i rozważone na wszystkie strony.

Przeciwnieństwo stanowią osoby śmiało kierujące wzrok w dal, w nieokreśloną przestrzeń. To ci, którzy albo żyją przyszłością, w dalekim od rzeczywistości świecie marzeń, albo śmiało i odważnie stawiają na przyszłe możliwości, kreśląc wielkie plany. Nieustający konflikt pomiędzy tak skrajnymi charakterami - oba typy są niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania społeczeństwa i rozwoju ekonomicznego - jest jakby z góry zaprogramowany.

Spuszczenie wzroku to oznaka pokory, uległości, poddania się; ale sygnał ten odmiennie interpretują różne kultury. Wyróżnikiem kultury zachodniej jest konfrontacja: patrzymy sobie prosto w oczy. Kto tego unika, ten ucieka od odpowiedzialności, co oceniane jest negatywnie: musi mieć nieczyste sumienie, wstydi się albo kłamie, inaczej nie bałby się patrzeć prosto w oczy, stanąć twarzą w twarz. Pokora albo

141

podporządkowanie noszą przez to odcień poniżenia, zaparcia się samego siebie.

Odmienne zgoła wygląda to w innych kulturach: patrzenie prosto w oczy może być odczuwane jako natarczywość i nachalność. Historycznie i religijnie uwarunkowana obyczajowość Wschodu nie zezwala, aby kobiety patrzyły w oczy mężczyznom: takie zachowanie uchodzi za bezczelne i zarozumiałe. Dlatego kobiety chodzą ze spuszczoneym wzrokiem. Kiedy jednak podnoszą oczy, jest to zawsze silny, wyrazisty i indywidualny sygnał, mocno nacechowany emocjonalnie.

W obyczajowości kultur afrykańskich za nieuprzejme uchodzi patrzenie w oczy komuś, kogo się ceni, szanuje i respektuje. Rozmawiając z taką osobą, należy spojrzenie kierować w bok. Nie jest to jednak oznaka unizoności w sensie europejskim, lecz świadectwo dobrych manier i uprzejmości. Takie zachowanie nie oznacza, że ktoś czując się gorszy, onieśmielony, podległy; jest to osoba skromna, powściągliwa, skłonna do kompromisów. Komunikacja nie opiera się na konfrontacji, lecz na płaszczyźnie, która mniej grozi konfliktem.

To samo dotyczy kultur Dalekiego Wschodu, z których zrozumieniem mamy jeszcze większe problemy.

Odbieramy je jako kultury niewiarygodnej unifikacji, zrównania, pozbawienia indywidualności: zuniformizowane stroje zależnie od okazji, ceremonialność, brak indywidualnych cech w zachowaniu i rytuałach. Ten fałszywy obraz w znacznej części bierze się z zarozumiałstwa i ignorancji, gdyż w istocie zachowania i rytuały są niesłychanie zróżnicowane, tyle że według innych niż nas/e reguł i form.

Te same sygnały' mogą mieć zatem różną wartość w różnych kulturach: mowa ciała zaczyna być wtedy mową obcą. Dopóki chodzi o elementy podstawowe, zakodowane genetycznie i związane z historią rozwoju gatunku, znaczenie sygnałów jest w wysokim stopniu identyczne. Jednak inne elementy, kształtowane i wzbogacane niuansami przez wpływy i odrębności kulturowe, mogą być oceniane odmiennie - i dlatego jako obcy musimy zachować szczególną ostrożność.

Przykładem ogólnie zrozumiałego podstawowego elementu mowy ludzkiego ciała jest zamykanie oczu w odruchu obronnym. W ten sposób zamykamy się przed bodźcami z zewnątrz. U kotów za odruchem tym idzie reakcja całego ciała: kot zwija się w kłębek. Podobnie

142



Spojrzenie odrzucające: „To mi się nie podoba, nie chcę na to patrzeć”.

zachowują się wężę. Ptak chowa głowę pod skrzydło. Wielu ludzi powtarza takie zachowania podczas snu: podciągają nogi, zakrywają oczy ramieniem, zwinięci w kłębek chronią się w sobie.

Także w stanie czuwania zamknięcie oczu jest oznaką zmęczenia, wyczerpania albo przeciążenia. Napływające bodźce stają się zbyt silne, strumień informacji zbyt szeroki; chronimy się opuszczając powieki. Kiedy nasz partner podczas rozmowy na krótko zamknie oczy i jednocześnie kiwnie głową, jest to jednoznaczny sygnał: dość informacji, zrozumiałem. Ale także nieprzyjemna prawda, doznania, których nie akceptujemy, powodują taką reakcję ciała: bodziec jest zbyt silny, nieprzyjemny, przymykamy oczy. Ten sposób reagowania ciała znalazł także wyraz w powiedzeniu: „nie zamykaj oczu na rzeczywistość”.

143

Usta

Jama ustna to początkowy odcinek przewodu pokarmowego, który służy do przyjmowania jedzenia. Dzięki ustom zaspokajamy głód, sycimy apetyt. Język wyposażony jest we wrażliwe na smak twory, kubki smakowe, które dają nam dokładne informacje o wszystkim, co dostaje się do ust; ruchy języka, mięśni ust i policzków są reakcją na bodźce związane z pobieraniem pokarmu. Te same mięśnie biorą udział w akcie mówienia: kiedy poprzez mowę nawiązujemy kontakt ze światem zewnętrznym, otwieramy usta, poruszamy wargami i policzkami. O tym, jak ściśle związane są te funkcje w naszej wyobraźni, świadczą różne powiedzenia i zwroty, jak choćby takie: cedzić słowa, potykać końcówki (wyrazów), stulić gębę, zasznurować usta, nabrać wody w usta, mieć coś na języku. Na przyjmowane informacje usta i język reagują tak samo jak na przyjmowany pokarm. Kiedy musimy sobie poradzić z dużym kęsem, szeroko otwieramy usta. Podobnie jest z informacją: kiedy strumień informacyjny jest większy niż nasza możliwość recepcji i przetworzenia - tak jak w chwilach zaskoczenia, strachu czy zdziwienia - to na taki „kawał informacji” reagujemy otwarciem ust. Zuchwa



Pfe! Język wypycha to, co nam nie smakuje.

144



Ta uwaga pozostawiła cierpki smak. Język usuwa z warg niedobre wrażenie.

opada, jakbyśmy chcieli przez otwarte usta przyjąć więcej danych. Jednocześnie szeroko otwieramy oczy. Zupełnie jak dzieci na widok sztuczek magika albo popisów pajacyka w kukielkowym teatryku. Opadnięcie szczęki ma jednocześnie działanie blokujące: nasze myślenie spowalnia się. Łatwo to sprawdzić na samym sobie: opuszczamy szczękę - a teraz, bardzo szybko: ile jest 13 razy 7? Wyraźnie czujemy, że liczymy wolniej i chcemy zamknąć usta, aby się skoncentrować. Osoby przeciążone, z trudem radzące sobie z bodźcami zewnętrznymi, nierzadko przybierają taki właśnie wyraz twarzy - z opuszczoną szczęką. Jeśli więc wydając polecenie pracownikowi zauważymy, że reaguje on w taki sposób, ograniczmy nasze żądania i dopływ informacji, gdyż i tak, mimo najlepszych chęci, jest w stanie pojąć i wykonać jedynie połowę naszych poleceń. Kiedy doznania smakowe są przyjemne, przyciskamy język do podniebienia. Ma to związek z odruchem ssania. Odgłos mlaskania powstaje przy próbie stymulacji receptorów smakowych. W sytuacji odwrotnej, gdy coś nam

nie smakuje, język przesuwają w ustach albo wypychają jedzenie na zewnątrz. Analogicznie reagujemy na bodźce wtórne - argumenty, myśli, odczucia.

Wysunięcie języka słusznie rozumiane jest jako wyraz dezaprobaty, odrzucenia, intencja obrazy. Coś (czy ktoś) nam nie odpowiada, jest nam „nie w smak” - tak jak potrawa - i chcielibyśmy się tego pozbyć.

Gdy coś nam smakuje, oblizujemy usta, jakbyśmy chcieli zebrać jeszcze ostatnie okruchy smakołyku. Stąd powolne przejechanie końcem języka po wargach odbierane jest jako sygnał erotyczny, który ma zasugerować i pobudzić aktywność seksualną. Jednocześnie zwilżamy wargi, przez co stają się bardziej błyszczące, czyli atrakcyjne i wrażliwe.

Gdy się nad czymś zastanawiam, usiłując wygrzebać z pamięci okruchy myśli, wiadomości, nieświadomie przejeżdżam językiem po zębach, jakby szukając resztek jedzenia.

Jak rozległa jest sfera tych skojarzeń i powiązań, świadczą liczne zwroty i powiedzenia, niektóre już wcześniej przytoczone, na przykład „ugryźć się w język”, czyli powstrzymać od powiedzenia czegoś niestosownego, „mieć coś na języku”, „nabrać wody w usta”, „ostrzyść sobie zęby” Ud.

Otworzenie ust to pierwsza czynność umożliwiająca przyjęcie pokarmu. Jeśli potrawa nam smakuje, kąćki ust wyginają się w górę, nadając wargom kształt miseczki: żeby wszystko pozostało w ustach.



Jaki miły komplement! Język zbiera ostatnie resztki, aby tylko nic nie uronić.

146



Zagryzamy wargi, kiedy mimo chęci nie możemy spełnić oczekiwania rozmówcy.

żeby tylko nic nie uronić. Podobnie reagujemy, gdy coś nam się podoba, robi na nas przyjemne wrażenie.

Reakcja przeciwna to wygięcie ust w dół i wykrzywienie twarzy w odpowiedzi na smak gorzki albo kwaśny - a

także na inne niemiłe bodźce. Mówimy, że ktoś robi kwaśną minę.

Krzyk i płacz poprzez fakt napięcia mięśni kojarzą się /, reakcją ucieczki¹⁰, ściągnięte w dół kąciki warg i szeroko otwarte usta sygnalizują odmowę komunikacji; takim znakom towarzyszy często sygnał grozenia - pokazanie zębów.

Zaciśnięte wargi to jednoznaczna informacja: nie akceptuję (nie przyjmuję) tego; albo: nie będę mówić. Widząc taką minę rozmówcy należy się spodziewać z jego strony ostrej krytyki lub reakcji odmownej. Zaciśnięte, zacięte usta są charakterystyczne dla ludzi samowolnych, uparcie trzymających się swego, pełnych podejrzliwości i nieufnych. Trudno z nimi nawiązać kontakt, prowadzić rozmowę -i aż nazbyt łatwo przykleja im się etykietkę zimnych i obojętnych. Zupełnie niezasłużenie z, tą krzywdzącą oceną spotykają się także ludzie o z natury wąskich ustach.

147

Kiedy nie możemy się zdecydować, czy powiedzieć tak, czy powiedzieć nie, wysuwamy ściągnięte „w dzióbek” wargi do przodu, ale nie otwieramy ust. Rozchyłając tak ułożone wargi, posyłamy komuś kokietyrznego całuska (albo wypuszczamy kółeczka papierosowego dymu).

Stany psychiczne stopniowo wyciskają piętno na wyrazie ust. Po ściągniętych w dół kącicach nietrudno poznać człowieka zgorzkniałego czy wiecznie skwaszonego. Osoba pogodna, radosna, smakująca życie jak wyborny kąsek, nadaje całej twarzy promienny wyraz dzięki uniesionym w górę kącikom - po prostu się uśmiecha. Szczery uśmiech rodzi się ze współgrania mięśni wokół oczu i mięśni ust; reakcja tych mięśni zachodzi jednocześnie. Na widok bodźca pozytywnego oczy rozszerzają się nieco, nabierają promiennego wyrazu, podczas gdy kąciki ust automatycznie unoszą się w górę, jakby w oczekiwaniu przyjemnego doznania. To współgranie sygnałów kształtuje się już w najwcześniejszym niemowlęctwie, kiedy to widok matki bardzo silnie kojarzy się z oczekiwanym zaspokojeniem głodu.

Ze względu na swoją pozytywną wartość jako sygnału uśmiech stał się manifestowanym elementem ceremonii powitalnych. Jeśli na powitanie ktoś w szerokim uśmiechu ukazuje zęby, sygnał ten może niekiedy wyrażać poczucie przewagi: patrz, jakie mam zęby, mógłbym cię ugryźć, ale nie zrobię tego, gdyż budzisz we mnie pozytywne uczucia.

Możliwości ekspresyjne uśmiechu są bardzo bogate: bywa on wymuszony, nieszczerzy, fałszywy, może zdradzać złe zamiary. Oczy nie śmieją się wtedy razem z wargami: pozostają zimne, ostre, obojętne, spoglądają koso. Zadaniem zębów jest gryzienie i rozdrabnianie przyjmowanego pokarmu, tak aby możliwe było połykanie, trawienie i przyswajanie. Ta niszczyielska, agresywna działalność ma w tym przypadku pozytywny charakter, gdyż inaczej nie moglibyśmy przetworzyć i spożytkować na potrzeby organizmu przyjmowanego jedzenia. Nie pogryziony, nagle połknięty twardy kawałek chleba nie jest dla organizmu pokarmem, lecz ciałem obcym, które żołądek z trudem trawi; podrażniony żołądek buntuje się, reaguje bólem, zwraca niestrawny kawałek -wymiotujemy.

Strawa duchowa potrzebuje takiego samego procesu obróbki: należy ją odpowiednio przygotować, przyjmowanie jej musi odbywać się stop-

150

*Ten uścisk wyraża
radość, zadowolenie,
zaufanie i pewność
wzajemnej przynależności.*



niowo, po kawałku, w drobnych porcjach, abyśmy mogli wszystko przetrawić i włączyć w nasz system: wszystkie informacje, emocje, zdarzenia i doświadczenia, z którymi się stykamy.

Kto potrafi dobrze gryźć, ten nie boi się także ostrych konfrontacji, nie unika trudnych spraw, drażni i próbuje, aż mu się uda. Taka osoba podejmuje zadania i wyzwania, poszerza swoje horyzonty. Natomiast ludzie, którzy niechętnie używają swoich „narzędzi” do żucia i przedkładają potrawy miękkie, nie wymagające porządnego gryzienia oraz słodczyce, pewnie zadowolą się małkimi argumentami, taniutką intelektualną papką; są raczej dość wygodni, leniwi w myśleniu, nie lubią się wysilać. Oczekują obsługi, łatwo ulegają wpływowi - zarówno pod działaniem silnego nacisku, jak i łagodnej namowy.

Sposób jedzenia rzeczywiście dużo mówi o charakterze człowieka. Niektórzy szybko pochłaniają potrawy, bez kosztowania, bez próbowania, połykają nie pogryzione kawałki, tak że ledwie mogą je strawić. Z informacjami postępują podobnie: chwytają, połykają, zwracają nie przemyślane, nie przetworzone, w postaci sloganów, wytartych frazesów, obiegowych opinii. Rzadko potrafią dodać coś od siebie, wypływają nie przetrawioną masę, ich komunikaty są nieskładne, pełne luk, chaotyczne, myśl nic spaja się z myślą. Brak tu elementu własnego przemyślenia - penetrującego, analizującego i spajającego podobnie jak enzym zawarty w ślinie.

Inni podchodzą do jedzenia z igrasą chirurgiczną maestra. Z lubością, pieczołowicie dzielą i kroją każdy kawałek na talerzu, by wybrać najsmakowsze kęsy i po kolei włożyć do ust; równie wybredni i wymagający są w życiu. Są też ludzie, którzy kapryszą i narzekają na wszystko, co na talerzu: to jest za słone, a to za mdłe, za ciepłe albo za zimne, tego jest za dużo, tamtego za mało. Także w życiu ciągle wyrzekają, doszukują się wad we wszystkich i we wszystkim, wszystkich i wszystko osądzają - a przy tym sami nie są zdolni do żadnych intensywnych przeżyć czy doznań. Takim osobom można tylko poradzić, żeby jadły wolno, z przerwami, żeby dobrze przeżuwały i nauczyły się smakować. Ale zapewne ledwie popróbują, gdyż są albo tak bardzo pewne siebie, albo przeciwnie, tak bardzo brak im pewności, że pozostaną przy swojej manierze.

Tak, to pewne, że stół to znakomite pole do studiowania charakterów. Oto ktoś po kawałku odrywa zębami z widelca mięso i warzywa. To człowiek zachłanny, ciągnący wszystko do siebie, niezdolny do współpracy z innymi. Tam kto inny szybko pochłania zbyt gorące danie -nie chce i nie potrafi dostrzegać niuansów; byle mieć to już za sobą. Tu znów ktoś każdą potrawę zalewa sosem maggi, zasypuje solą i pieprzem: ten człowiek boi się nowego, wszelkich nowych wrażeń.

Jedzenie powinno smakować, gdyż to ułatwia przyswajanie, spożytkowanie pokarmu na potrzeby organizmu. Dobre jedzenie to także sposób na miłość: przez żołądek do serca. Ale od kochanej osoby przyjmujemy także coś, co nam mniej smakuje. Poza tym - nie, gdyż organizm przeważnie nie akceptuje niczego, co nie odpowiada naszemu smakowi. Czujemy wstręt, dostajemy mdłości, ciało buntuje się, wyrzuca to, czego nie lubi. Nie inaczej jest z bodźcami niematerialnymi. Wypowiedzi, działania, których nie chcemy zaakceptować, ataki i obraźliwe słowa, na które nie możemy zareagować, sytuacje, lęki i napięcia, z którymi sobie nie radzimy, wpływają na nasze fizyczne samopoczucie. Mówimy: mdli mnie na samą myśl o czymś, albo: żołądek mi się wywraca. Kiedy jesteśmy bardzo zdenerwowani - „wypływamy”, wyrzucamy z siebie zdania, z trudem przelękamy ślinę. W sytuacjach stresowych

154

czy lękowych niektórzy dostają bólów żołądka, muszą biec do toalety. Ciało na swój sposób odreagowuje stres i to sprawia ulgę, mimo że psychicznie i moralnie dochodzimy do siebie znacznie wolniej.

Plunięcie komuś pod nogi wyraża pogardę, odrzucenie, w ten sposób okazujemy odrazę. Demonstracyjnie odmawiamy jedzenia, aby wyrazić protest. Zachowują się tak zarówno dzieci, jak i obrażeni na żony panowie.

Rozczarowania, miłosne kłopoty odbierają nam apetyt: nie jemy, gdyż nie chcemy przyjąć do wiadomości prawdziwego stanu rzeczy. Bywa i tak, że obżarstwem kompensujemy doznane przykrości i krzywdy. Albo, co jeszcze bardziej skomplikowane: objadamy się ze zgrzyoty i wściekłości, sprawia nam to przyjemność i tyjemy, by ostentacyjnie ukarać w ten sposób tę drugą osobę: zemsta jest słodka.

Tak, to prawda: pokaż mi, jak jesz, a powiem ci, kim jesteś.

Ważnym elementem w mimice twarzy są także zęby. Zaciśnięte -nadają twarzy zacięty wyraz: nie chcę niczego przyjąć, niczego dać, w niczym ustąpić. Dobrze pasuje tu przysłowiowe określenie „pies ogrodnika”: sam nie zje, ale i innym nie da. Taka osoba uporczywie, z wściekłością trzyma się jakiejś sprawy, nie wypuści jej z zębów, nawet jeśli nie bardzo wie, co z nią dalej począć. Jeśli zastaniemy kogoś w takim nastroju przy jakiegokolwiek pracy - może to być prasowanie czy wypełnianie deklaracji majątkowej - i zaproponujemy spacer, to taka osoba z wyraźnym wyrzutem odpowie nam najprawdopodobniej: „To niemożliwe, ty możesz sobie na to pozwolić, ja muszę pracować”. Tak jakby to była nasza wina.

Nos, narząd powonienia, nie jest najbardziej ruchliwym organem, ale mimo to nadaje się do przekazywania wyraźnych sygnałów. Kiedy tylko pocujemy podniecający zapach, nozdrza napinają się i zaczynają drgać. Reagują tak w każdej sytuacji pobudzenia. Ludzie bardzo zmysłowi - typ, któremu na poły żartobliwie przypisuje się „zwierzęce instynkty” - najzupełniej świadomie rozdyniają nozdrza, aby odebrać więcej zmysłowych informacji - albo po to, by zasygnalizować swoją zmysłowość. Kiedy nozdrza się rozszerzają, komórki węchowe łatwiej przyjmują podniety; dlatego poruszając skrzydełkami nosa sprawdzamy woń potraw, a gdy ktoś intensywnie myśli, analizuje jakąś myśl, nierzadko towarzyszy temu drganie nozdrzy. Na przykrą woń kręcimy nosem, w ten sam sposób pokazujemy, że coś nam nie odpowiada -jakaś sprawa, pomysł, propozycja.

155

Ręce

Ręce są najwrażliwszym narzędziem i najbardziej ekspresyjną częścią ciała człowieka. Doskonalenie się ich sprawności to w równym stopniu co rozwój mózgu, świadectwo biologicznego postępu, który doprowadził do powstania gatunku Homo sapiens. To ręce musiały urzeczywistniać i wprowadzać w czyn idee i pomysły zrodzone w ludzkiej głowie, doświadczenie i zdolności rąk otwierały przed mózgiem nowe możliwości kształtowania życia. Ewolucja budowy kończyny przedniej doprowadziła do przeciwstawnego ustawienia kciuka, który początkowo umiejscowiony był równoległe do pozostałych palców. Człowiek uzyskał zdolność pewnego chwytania, a także trzymania przedmiotów pomiędzy kciukiem a palcem wskazującym. Palce i dłonie stawały się coraz bardziej wrażliwe, sprawne i ruchliwe, aż ręce stały się tak niesłychanie czułym instrumentem o wielkich możliwościach, że nauka i technika nie potrafią po dziś dzień stworzyć porównywalnie sprawnego i uniwersalnego narzędzia. Na centymetrze kwadratowym opuszki palca dziecka skupionych jest około sześciu tysięcy zakończeń nerwowych; u dorosłego jest ich

trzy do czterech tysięcy. Dzięki tym fantastycznym czujnikom rozmieszczonym w skórze potrafimy wyczuć pomiędzy kciukiem a palcem wskazującym nawet włos albo kłaczek kurzu i stwierdzać różnice grubości rzędu ułamków milimetra. Powierzchnie palców i dłoni informują nas dokładnie o fakturze dotykanych materiałów, i jest dla nas oczywiste, że bez pomocy wzroku potrafimy odróżnić nie tylko futro od szczotki, ale i aksamit od jedwabiu, sztuczne włókno od włókna naturalnego.

Dawniej, kiedy jeszcze tak bardzo nie wyręczyliśmy naszego ciała w jego naturalnych funkcjach i umiejętnościach przez używanie przyrządów, urządzeń i maszyn,

156

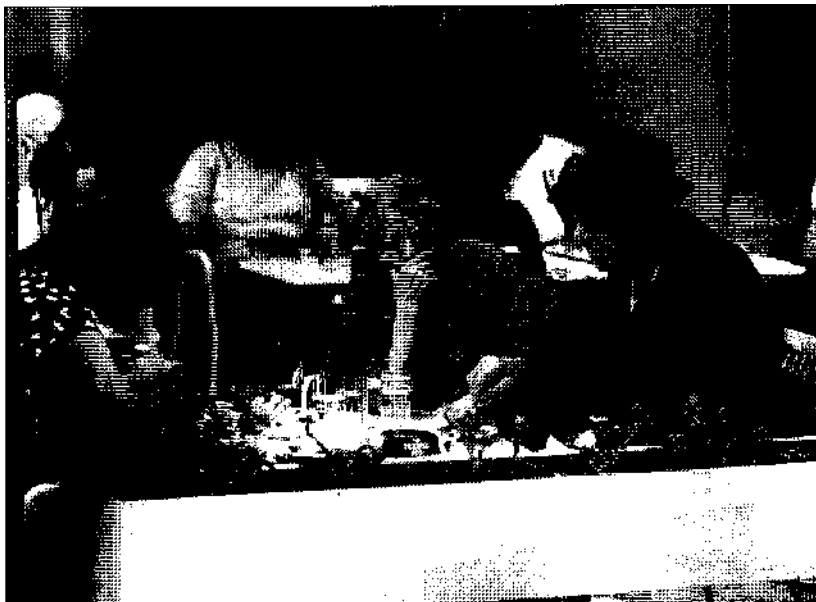


Skoncentrowane spojrzenie, ręka powstrzymuje wypowiedź do czasu przeanalizowania informacji.

przekupki na rynku, chłopi i rzemieślnicy potrafili, wążąc przedmioty w dłoni, określić ich ciężar 7 dokładnością do dziesięciu czy dwudziestu gramów.

Ta sama ręka, która uderzając młotem kowalskim potrafi po oporze żelaza rozpoznać zmianę jego twardości i przekazać to mózgowi, aby z kolei druga naciskając miech mogła podsycić ogień i podnieść temperaturę żaru tak, by żelazo pozostało miękkie i podatne - ta sama ręka potrafi na klawiszach fortepianu albo na strunach skrzypiec w ciągu jednej sekundy wygrać dwanaście dźwięków, różnicując je dynamicznie, rytmicznie i wyrazowo!

Ponadto nasza ręka jest narzędziem samodzielnym, nie musimy jej niczego podsuwać - sama sięga po obrabiane przedmioty. Stawy palców, nadgarstków, łokci i barków oraz stosunkowo znaczna długość ramion pozwalają na wykonywanie ruchów o szerokim zakresie, o różnych kierunkach i zwrotach, o różnym charakterze; kreślimy rękami linie proste i łamane, wymachujemy ramionami, opisujemy koła, wykonujemy ruchy miękkie i zamaszyste, naśladujemy fale, pokazujemy zakręty i kanty, sięgamy rękami po przedmioty, chwytamy, dotykamy, przytrzymujemy, strącamy, głaszczemy pieszczotliwie



Ściągnięte brwi zdradzają wewnętrzną koncentrację, ręka zamyka usta, kiedy starsza pani zastanawia się: „Odezwać się, czy nie?”

i mocno uderzamy, przesuwamy, wyciągamy, szczypiemy i bębniemy palcami...

Ujmujemy dłońmi otaczający świat, aby go pojąć. Dopiero dotknięcie czegoś, zetknięcie się z czymś pozwala stwierdzić, że to jest takie, jak sobie wyobrażamy. Albo inne. Wtedy owo dotknięcie - a to słowo każdemu kojarzy się z ruchem ręki - zmusza nas do skorygowania wyobrażenia.

O znaczeniu rąk nie świadczy jedynie ich sprawność ruchowa czy niezwykła wrażliwość, lecz także rozległość obszaru, który w korze mózgowej zajmuje reprezentacja ich ruchów i uczucia. Kciuk i palec wskazujący zabierają - każdy osobno - więcej miejsca niż dziesięciokrotność pola kory odpowiadającego stopie i więcej niż reprezentacja całej głowy wraz ze wszystkimi jej narządami zmysłów.

Zróznicowanie pól kory mózgowej pozwala na nieprzerwaną zmienną grę pomiędzy odczuwaniem i rozpoznawaniem z jednej, a reagowaniem i działaniem z drugiej strony. Te silne związki pomiędzy mózgiem, myślą a ręką znajdują także swój wyraz, w języku, słowotwórstwie i frazeologii: ujmować dłońią i pojmwować, ujmujący, pojętny i pojęcie, ujmować sens, dotykać ręką i dotyczyć, trzymać i utrzymywać, chwytać coś i chwytać w lot... Czerpiemy (szczęście) pełnymi garściami i rozdajemy coś hojną ręką. Kiedy nie chcemy brać w czymś udziału, nie przykładamy do tego ręki.

Przy głębszej analizie widać, jak wiele ważnych, abstrakcyjnych pojęć i zwrotów wywodzi się ze skojarzenia z konkretnymi funkcjami ręki.

Ręce to także jeden z najważniejszych instrumentów aktywnej komunikacji pomiędzy nami i otoczeniem.

Postrzegamy coś oczami - odbieramy obraz, który daje nam przybliżone pojęcie (wyobrażenie) o postrzeganym obiekcie czy zdarzeniu. Widzenie perspektywiczne umożliwia nam ocenę odległości i wielkości. Jednak dokładniejsze informacje i pojęcie o rzeczywistych stosunkach wielkości uzyskujemy dopiero wtedy, gdy rzeczy znajdują się w zasięgu naszej ręki, kiedy możemy ich dotknąć, kiedy poprzez ręce nawiążemy z nimi kontakt. Podczas aktu komunikacji wskazujemy coś ręką, opisujemy coś gestem dłoni, rękami możemy także wyrazić nasze uczucia.



W chwili zastanowienia ręka powstrzymuje słowa.

158

159

Wobec takiej mnogości funkcji i możliwości komunikacyjnych naszych rąk wyraźnie widać ciasny gorset ograniczeń nakładany na nas przez wychowanie, dążące do zubożenia ekspresji ruchowej, zalecające powściągliwość, rezerwę i rezygnację ze spontanicznych gestów. Wychowanie tłumi mowę naszych rąk, odbierając nam tym samym jeden z najważniejszych środków pojmowania świata. Kto nie umie czy nie może wyrażać siebie ani doznawać drugiego człowieka za pośrednictwem rąk, ten traci jeden z najważniejszych instrumentów komunikacji i godzi się na zubożenie uczuciowe.

Ramiona odsuwają się od ciała, kiedy chcemy czegoś dotknąć, coś schwycić, wziąć albo oddać. Tym ruchem otwieramy się, odsłaniamy ciało, pozbawiając je bocznej linii obrony w postaci ramion i rąk. Musimy mieć więc zaufanie i pewność, że podczas takiej akcji (działania) nie przytrafi nam się nic złego; jeśli tak nie jest, ramiona odsuwają się od ciała niezbyt daleko, nadal pełniąc funkcję ochronną (obronną), pozostawiając ciału możliwość osłony.

Są dwa sposoby, za pomocą których ręce mogą skutecznie spełniać funkcję obronną. Podczas obrony aktywnej dłoń zaciśnięta w pięść



W momencie niebezpieczeństwa ramiona chronią kark i głowę.

160

staje się bronią zaczepną i za pośrednictwem dźwigni ramienia i przedramienia dosięga przeciwnika. Ręka także chwytą albo uderza w dowolny sposób. Jej siła ulega wzmocnieniu dzięki odpowiedniemu oddychaniu oraz napięciu muskulatury karku, barków i klatki piersiowej. Wyciągnięte ręce mogą odeprzeć atak - a także zastopować zbytnią natarczywość - są narzędziem nacisku. Wymachem ręki można coś odrzucić, odepchnąć albo rzucić do celu.

Podczas obrony pasywnej (defensywnej) ramiona próbują kryć ciało, pozostają blisko niego - skrzyżowane na piersiach, nad głową. Temu gestowi obronnemu często towarzyszy podciągnięcie barków.

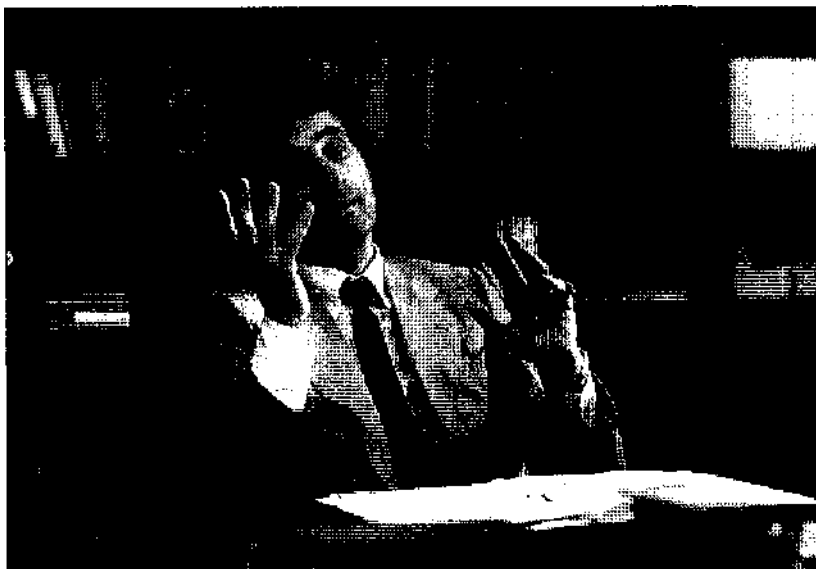
Łokcie, z powodu kanciastej budowy i twardości, stanowią dobrą broń, a także symbolizują atak, ostre dążenie do celu i obronę. Osoby kłócące się, dorośli krzyczący na dzieci, a i same dzieci przyjmują często taką pozycję: szeroko rozstawione nogi, ręce wsparte na biodrach, łokcie groźnie skierowane na boki: „Ja tu rządzę i potrafię się obronić!” Także rozmawiając, kiedy spodziewamy się z jakiejś strony ataku, podnosimy łokieć w geście obrony. Kiedy ktoś w czasie rozmowy opiera się swobodnie, zakłada ręce za głowę, tak że łokcie skierowane są prosto na prawo i lewo, jest to definitywny sygnał: „Powiedziałem już wszystko, dla mnie sprawa jest zakończona”. Szeroko rozstawione łokcie bronią zajętej pozycji. W niedbałej i swobodnej pozycji ciała - ciało jest przecież odsłonięte - tkwi może odrobina zarozumiałości: „Jeśli idzie o mnie, to załatwione, wy musicie się jeszcze trochę pomęczyć. Tak czy owak, moja pozycja jest nie do ruszenia”.

Aby ułatwić wstawanie, często pomagamy sobie rękami - łokcie wyginają się wtedy łukowato, tworząc podporę. Osoba zmęczona stoi z ręką zgiętą w łokciu, opartą na biodrze. W obu przypadkach łokcie chronią nas w sytuacjach, kiedy jesteśmy szczególnie narażeni i bezbronni. Być może, to samo dotyczy dziewczyn z reklamowych fotosów: prezentują się w pozycji z ręką wspartą na biodrze, piersią podaną do przodu, z łokciem odchylonym w tył - po to, by chronić plecy.

Na szczególną uwagę zasługują ruchy ramion. Strumień energii emocjonalnej przepływający przez nas/ą pierś mobilizuje energię motoryczną, przekładającą się na ruchy ramion. Ludzie otwarci emocjonalnie poruszają

swobodnie ramionami, nie przyciskając ich do boków. To wyraża zaufanie, gotowość do komunikacji, chęć przekazania czegoś innym ludziom. Ja daję tobie - szeroki, otwarty gest; ty dajesz mnie -

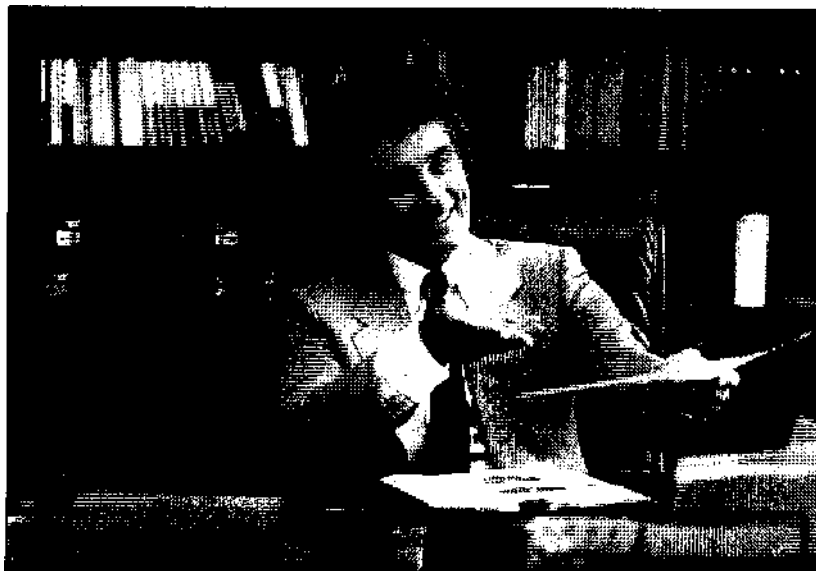
161



„Diabli wiedzą, jak się do tego zabrać!”

równie szeroki gest w swoją stronę. W regionach południowych -w Grecji, we Francji, Włoszech - ludzie rozmawiają ze sobą szeroko rozkładając ramiona. Mieszkańcy Północy, a także (przede wszystkim) ludzie żyjący w uprzemysłowionych krajach Europy Środkowej oraz na Wyspach Brytyjskich, trzymają ramiona blisko tułowia, poruszają nimi oszczędnie. W wytwornych, „dobrych” rodzinach i w renomowanych internatach dzieciom i wychowankom każe się jeść z książkami włożonymi pod ramiona: nie wolno rozpierać się łokciami, to nie wypada. Dzieci mają się nauczyć odpowiedniego, eleganckiego zachowania. Dyscyplina i powściągliwość - oto cel. Ale kto stale powściąga uczucia - ten nic z siebie nie daje. Pohamowując naturalne ruchy - hamujemy także odruchy serca. Takie wychowanie blokuje uczuciowo, wtłacza człowieka w ciasny gorset przepisów, nakazów i zakazów. Człowiek staje się produktem społecznych nacisków i przymusów. Uczucia i emocje są w złym guście. Swobodnym ruchem zakreślamy, zataczamy, opisujemy wokół siebie szeroki krąg relacji. Ramionami przyciśniętymi do boków możemy co najwyżej wykonywać ruchy marionetek: odrobinę do przodu, raczej krótkie pchnięcie niż wyciągnięcie ręki, odrobinę w prawo i w lewo -

162



„Proszę bardzo, oto moja otwarta oferta!”

to raczej gest odrzucania niż ujmowania (brania, chwytania). Ręce opisują nie szeroki krąg, lecz spłaszczony czworokąt; to jak końskie klapki, skrócona perspektywa. Stopniowo się do tego przyzwyczajamy: boimy się zwracać na siebie uwagę, obawiamy się okazywania uczuć, cofamy się ze strachem przed każdym śmielszym ruchem, każdym żywszym odruchem - i uważamy za pomyłonych i szalonych tych ludzi, którym obca jest ta sztuczna sztywność i dystans, którzy nie boją się uczuć, którzy nie dali się zniewolić i spętać.

Powiedzmy, że taki właśnie człowiek, wychowanek Eton albo Har-row, jako młodszy syn, zgodnie z rodzinną tradycją zostaje politykiem - konserwatywnym, oczywiście. Jego zadaniem jest przekonywanie ludzi - i to wielu

ludzi, raczej nie znanych; musi wygłaszać przemówienia, robić wrażenie. Lecz jeśli akurat nie ma retorycznego talentu - co już od czasów Demostenesa jest dość rzadkim zjawiskiem-to przypadnie, nie przebiję się, nikogo nie przekonam. Musi otworzyć ramiona, musi grać twarzą, gestykulować - aby porwać ludzi, przyciągnąć ich do siebie. Dlatego zapisuje się kursy z języka ciała i komunikacji pozawerbalnej. Ale nie wystarczy nauczyć się kilku tricków. Trzeba całkowicie wejść w nowy sposób funkcjonowania, zaangażo-



Uprzejma odmowa: otwartą dłoń i odsłonięty bok szczyt sygnałami zaufania.

wać się. A to wymaga przewyciężenia siebie, analizy swoich zachowań, uświadomienia sobie własnych ograniczeń oraz ich przyczyn. Ten człowiek robi to z powodów zawodowych, dla kariery. Musi nauczyć się zachowywać swobodnie i w sposób otwarty, co jest całkowicie sprzeczne z wychowaniem, które odebrał. Znaczenie i oddziaływanie mowy ciała jest w wielu kulturach o wiele bardziej oczywiste niż w naszej; ale raczej nie jest regułą, że dzieci wychowuje się z myślą o jakimś wymarzonej dla nich zawodzie, tak jak to ilustruje pewien dowcip: Do żydowskiej matki spacerującej z dziećmi ktoś zwrócił się z pytaniem, ile lat mają jej synowie. Odpowiedziała: „Pan doktor ma pięć lat, a pan sędzia - siedem”.

We wszystkich kulturach, które wymagają trzymania ramion blisko ciała, cały ciężar, zadanie ekspresji ruchowej muszą przejąć przedramię i nadgarstek - ale mają one niewielkie pole działania. Szttywna pozycja ramion wymusza hamowanie emocji, ogranicza możliwość zmiany relacji z otoczeniem. Lecz i tutaj możemy zaobserwować indywidualne niuanse, dające przewagę prawemu bądź lewemu ramieniu. Kto

164



Szorstka odmowa: ręka dominująco uderza z góry na dół, głowa i korpus odchylają się wzbraniającym ruchem.

przyciska lewe ramię, ten jest szczególnie oszczędny w wyrażaniu uczuć, nie potrafi okazać serdeczności, z trudem nawiązuje kontakt i - kompensując to - nierzadko jest cyniczny. Ustalone, nieruchome prawe ramię świadczy o problemach z, podejmowaniem decyzji w konkretnym, celowym działaniu.

Tylko poprzez ruch ramion ręce mogą nawiązywać kontakt. Ręce zwisające wzdłuż tułowia pasywnie, „jak sparaliżowane”, są oznaką tego, że ktoś nie ma ochoty na działanie, nie chce nawiązać kontaktu, być może właśnie czuje się jak sparaliżowany. Rezygnacja, silne rozczarowanie także wyrażają się opuszczonymi ramionami i l. Rozwarcie ramion powoduje dopływ energii. Po takim geście rozpoznamy, że nasz partner rozmowy wyszedł z fazy pasywnej, jest gotów do działania.

Skrzyżowanie ramion na piersi określiliśmy jako defensywną formę wyrazu. Ale musimy obserwować przy tym inne sygnały. Jeśli rozmówca jednocześnie podciąga barki, przyciska brodę do piersi, to ciało kuli się w sobie, przysiadła, i to jest z pewnością pozycja obronna. Jeśli brak tych towarzyszących znaków, wtedy chodzi raczej

o zablokowanie aktywności. Gdyż to właśnie z piersi, jak już wspomnieliśmy, wypływają strumienie aktywności, które uruchamiają ramiona. Człowiek bardzo aktywny, nawykły do działania, który w danym momencie przekazuje zadanie innemu, musi położyć tamę własnej aktywności. Krzyżuje ręce na piersi, mówiąc tym gestem; teraz twoja kolej. Dopóki w takiej sytuacji szyja jest swobodna, głowa z uwagą zwrócona w naszą stronę, osoba taka nie odgradza się od nas, tylko tamuje własną aktywność. Taką pozycję chętnie przyjmują słuchacze - jest to bardzo pozytywna oznaka zainteresowania. Chłoną informacje głową i zmysłami, wzmagając swoją koncentrację dzięki zablokowaniu własnego pędu do działania. Gdy przyjdzie czas, aby sami zajęli stanowisko, z pewnością rozprostują ramiona. Jeśli tak się nie stanie, należy nakłonić ich do tego odpowiednim bodźcem, gdyż tylko wtedy będą zdolni do działania.

Ramiona ściągnięte w tył także oznaczają wycofanie się z aktywności. Jeśli podczas rozmowy ktoś długo albo przez cały czas ma ręce założone do tyłu, to daje partnerowi wolną rękę w działaniu albo więcej - sygnalizuje w ten sposób chęć usunięcia się od wszelkiego działania. Nic wyklucza to jednak w żadnym razie aktywności intelektualnej. Być może, człowiek ten jest teraz zatopiony w myślach, zastanawia się, co należy zrobić. Możliwe, że taka osoba ma coś do powiedzenia na każdy temat, zaraz zasypie nas radami, ale sama nie kiwnie palcem, aby przyczynić się do realizacji pomysłów. Niejeden szef należy do tego gatunku - jest to typowa postawa rozkazodawcy.

Dodatkowy drobny gest nadaje opisywanej postawie całkiem jednoznaczną wymowę: jedna ręka ściska drugą - za plecami albo na brzuchu - mocnym chwytem za nadgarstek. Tak siedzi albo stoi osoba, która ze spokojem przygląda się innym podczas ich pracy albo gapi ciekawie na wypadek - bez najlżejszego zamiaru włączenia się, podjęcia jakichkolwiek działań; w ten sposób sygnalizuje, że to nie jej sprawa.

Szybkie podciągnięcie, szarpnięcie ramion w górę, z jednoczesnym zgięciem rąk w łokciach - czemu niemal zawsze towarzyszy rozstawienie palców - to reakcja na zbyt silny lub nieprzyjemny bodziec; cofamy się gwałtownie, wypuszczamy coś z rąk, nie chcemy tego dotykać. W sensie dosłownym i przenośnym.

Ruchy ramion uzupełniają, wzmacniają gestykulację rąk. Jednak w naszym kręgu kulturowym „mówienie rękami” jest uważane za nie na miejscu, a w niektórych kręgach towarzyskich wręcz za nieuprzejme. Pewien uczestnik mojego seminarium, pochodzący z północnych

166

Niemiec, zapewniał mnie kiedyś z najgłębszym przekonaniem, że w ogóle nie gestykuluje podczas mówienia. Nagrania wideo, zrobione podczas jego wystąpień, dowiodły, że nie było piętnastu sekund, w czasie których nie poruszyłby ręką czy palcami; jednak ramiona trzymał sztywno przyciśnięte do boków.

Nieruchome, martwe ręce nadają całej postaci wrażenie niesłychanej monotonii. Jest bowiem absolutnie niemożliwe, aby z zaangażowaniem przekazać jakąkolwiek informację, nie wyzyskując w jakiś sposób możliwości ekspresji rąk. Możemy odróżnić tutaj dwie podstawowe pozycje: rękę otwartą i rękę „zakrywającą”, czyli zwróconą grzbietem do góry.

Otwarta ręka ukazuje swoją stronę wewnętrzną, dłoń. Dłoń jest przynajmniej dwa razy bardziej wrażliwa niż grzbiet ręki - kto zatem pokazuje wrażliwą stronę swojej ręki, ten obdarza nas zaufaniem, a jednocześnie okazuje gotowość działania przyjaznego i życzliwego, gdyż nie skrywa swojej wrażliwości i odczuć. Jest to gest obdarowywania i przyjmowania, powracający stale w ikonografii sakralnej jako motyw błogosławieństwa, orędownictwa, ofiarowywania. Kto podaje list, prezent czy jakikolwiek przedmiot na płasko albo na kształt miseczki otwartej dłoni, ten sprawia przyjemne wrażenie, budzi zaufanie, napotyka odprężoną reakcję odbiorcy. Popieranie argumentów podczas dyskusji gestem otwartej dłoni sygnalizuje gotowość rozpatrzenia kontrargumentów, oznacza odstąpienie od zamiaru konfrontacji. Zaproszenie, argument, propozycja, uwaga poparte otwartą dłonią - to zawsze zaproszenie do wymiany komunikatów, pozostawienie odbiorcy wolności decyzji. Otwarta dłoń sygnalizuje szacunek dla innej osoby, ofertę nawiązania zrównoważonych relacji. Kiedy fakty, sytuacja, są zrozumiałe, oczywiste, mówimy: to jasne jak na dłoni. Nic się tu nie kryje.

Ręka zakrywająca jest zwrócona wierzchem w górę albo w stronę rozmówcy; wrażliwa dłoń, skierowana w stronę przeciwną (lub ku dołowi), jest zasłonięta przed światem zewnętrznym. Ręce przez cały czas dialogu skierowane do rozmówcy wierzchnią stroną są albo oznaką niepewności (takie ręce chronią przed okazaniem uczuć), albo sygnałem, że partner coś ukrywa. Osoby mające ten zwyczaj są trudnymi partnerami w pertraktacjach. Nie mówią otwarcie o swoich zamiarach, a ustępstwa, „pójście komuś na rękę”, nie leżą w ich naturze. Nierzadko są to ludzie pryncypialni, budujący wokół siebie ograniczenia - podobnie jak ich ręka buduje mur przed stroną przeciwną i jej argumentami. Podobną tendencję do skrywania sygnalizują ręce spoczy-

167



Nieufność: ręce budują mur, chronią przed spojrzeciami z zewnątrz.

wające na stole, na poręczach fotela, na udach, a jeszcze wyraźniej -gdy ukryte są pod stołem.

Ruch (uderzenie) z góry na dół ręką zwróconą wierzchem do góry jest odpowiedzią na wymaginowany ruch przeciwny, stanowi jego przeciwwagę, zwraca się przeciwko argumentom strony przeciwnej. Ten ruch z góry na dół oznacza chęć dominacji i zasługuje na dokładniejsze omówienie.

Oto mówca na trybunie ucisza takim gestem oklaski albo uśmierza narastające pomruki niezadowolenia: w ten sposób chce uspokoić tłum, udobruchać, ale tylko po to, by skuteczniej nad nim zapanować. Jeśli wykona ten sam ruch, tylko z dłońmi skierowanymi ku górze, nie będzie to bynajmniej oznaką otwartości, lecz gestem sugestywnym, podkreślającym, akcentującym wypowiedziane hasła, nakłaniającym do akceptacji i głośnego aplauzu. Wprawdzie gest ten sygnalizuje: „Jestem gotów nosić was na rękach!” - ale zawiera dodatkową sugestię: „Wynieście mnie na swoich rękach!”

Albo weźmy taką sytuację: szef wyciągniętym palcem wskazującym - przy czym grzbiet dłoni jest zwrócony do pracownika - z wyraźną niechęcią zwraca uwagę na błąd maszynowy, przeoczoną notatkę, niezadowolająco załatwioną sprawę. Ten dobitny gest wyklucza wszelkie zastrzeżenia i usprawiedliwienia: mężczyzna robi użytek ze swojej dominującej pozycji. Teraz brakuje jeszcze, aby na odważne „ale przecież...” pracownika, lekceważąco machnął ręką - grzbietem całej ręki zwróconą do podwładnego - tym wyniosłym gestem zmiatając, zbywając wszelkie argumenty; takie zachowanie jest bardzo obraźliwe.

Zwykle bardzo dobrze wyczuwamy, gdy ktoś traktuje nas „z góry”, nawet jeśli świadomie prawie nic łączymy tego z sygnałami ciała, które nam to uzmysławiają. Oto ktoś wita się z nami: majestatycznym gestem podaje z góry rękę zwróconą grzbietem w naszą stronę - zupełnie tak, jakbyśmy mieli ją pocałować. Cóż to za zarozumialec! - myślimy. Ten człowiek faktycznie naśladuje w ten sposób ceremonialny gest, jakim świeccy i duchowni panowie podawali swoim podwładnym do ucałowania rękę z pierścieniem, symbolizującym ich władzę.

Albo ktoś w uznaniu naszej pracy jowialnie poklepuje nas po ramieniu: dobra robota! Ale jowialnie znaczy „jak Jowisz”, najwyższy bóg, i dokładnie to oznacza ten gest: dobrze zrobione, prawie tak, jak ja bym to zrobił. Takie gesty i zachowania oznaczają postawę dominacji. Niekiedy sami się tak zachowujemy przypadkowo, niechcący. Ale gest tego



Nacisk budzi sprzeciw: reakcją na dominujący gest palca wskazującego jest odmowny ruch odwróconej grzbietem dłoni.



Ten uprzejmy gest uznania jest w najwyższym stopniu dwuznaczny. Jowialne poklepywanie z góry to jednocześnie upomnienie: „Nie zapominaj, gdzie twoje miejsce, nie próbuj pchać się wyżej!”

typu natychmiast wywołuje opór, sprzeciw, agresję, rodzi sytuację konfrontacji - nawet wtedy, gdy sygnały nie są rejestrowane świadomie, Ta reakcja jest bowiem odruchowa, zakodowana genetycznie. Żona nagle wychodzi z obrażoną miną, mąż ni stąd ni zowąd wpada w złość, przyjaciel, jeszcze przed chwilą miły i rozbawiony, traci nagle humor, współpracownik okazuje niezadowolenie, niechętnie, bez zapału wykonuje polecenia. Zdarzają się nawet „podświadome akty zemsty”; sekretarka może przeoczyć termin ważnego spotkania, żona zapomni przekazać, że był telefon od pana M.

Dlatego: uwaga! Starajmy się unikać gestów dłoni wyrażających dominację! Drobne zmiany w zachowaniu mogą naprawdę przynieść wielkie pozytywne skutki. Zamiast poklepywać kogoś z góry, protekcyjnie po ramieniu, połóżmy mu rękę na plecach albo na ramieniu z boku. Jest to gest przyjazny, przypominający obejmowanie, tym bardziej szczyry, że nasza ręka odwraca się ku drugiej osobie otwartą dłonią. Wyrażenie uznania w takiej formie z pewnością nie będzie odebrane jako protekcyjne poklepywanie po ramieniu, lecz jako wyraz życzliwej akceptacji.

170



Ten gest, nawiązujący do obejmowania, wyraża prawdziwe przyjacielskie uznanie. Chociaż jednocześnie można pokierować gościem, wskazując mu krzesło...

Zamykamy dłoń, aby wziąć, ująć albo przytrzymać jakiś przedmiot. Taki sam ruch wykonujemy zastanawiając się nad czymś lub prowadząc rozmowę, gdy chcemy uchwycić jakiś związek, ująć dobrze myśl albo podkreślić, że pojęliśmy, w czym rzecz.

Ręka szuka oparcia, czegoś, za co można się złapać, kiedy tracimy równowagę i grozi nam upadek, lub gdy w

jakiejś sytuacji czujemy się niepewnie. Uważny obserwator z pewnością zarejestruje chwilę, w której jego rozmówca w poszukiwaniu punktu oparcia zacisnął dłoń na główce fajki, zapalniczce, na szklance czy na rączce torebki.

Poczucie silnego lub stałego zagrożenia wywołuje, zwłaszcza u osób niepewnych, potrzebę uchwycenia się czegoś - podobnie jak mała małpka chwyta się futra matki. Może to być oparcie krzesła, kant stołu, niekiedy rolę tę pełni napięstek mocno wciśnięty w bok ciała -to wyraz poszukiwania schronienia, czegoś, co daje pewne oparcie. W sensie przenośnym może to być urząd czy funkcja, przyzwyczajenia, zwroty, hasła, ideologie, od których ktoś nie potrafi się uwolnić, oderwać - ze strachu przed pustką.

Paznokcie człowieka są raczej symboliczną bronią, nawet jeśli ko-



Dziecko wziepia się nóg dorosłego, szukając oparcia.



Ręce zaciskają się na torbie, jak ochronną tarczę przyciskają ją do ciała.



Mężczyzna zaciska ręce na poręczach krzesła - być może jest to odruchowa reakcja na wrogą uwagę kobiety.

biety potrafią ostro zakończonymi pazurkami, wspomaganymi szybkością ataku, którą kompensują brakującą siłę uderzenia, zadać całkiem dotkliwe ciosy. Także mężczyźni używają szponiasto wygiętej ręki jako symbolicznego gestu grożenia. Taka kurczowo napięta ręka sygnalizuje agresję, która może wzmacniać się aż do nienawiści i wściekłych ataków złości. Konwulsyjna psychiczna blokada łatwo doprowadza w takim przypadku do niemal fanatycznych zachowań.

Pięść jest naszą naturalną bronią - każdy używa jej w sposób odruchowy, niekoniecznie po to, aby rzeczywiście wymierzyć komuś cios w twarz albo pod żebro. Kiedy chcemy komuś pogrozić - potrząśamy pięścią, dla podkreślenia swoich słów rąbiemy albo lekko uderzamy pięścią w stół, a przynajmniej - krótkim eleganckim ruchem - w powietrze, gdyż uderzenie w stół świadczy o złych manierach i braku opanowania.

Zaciśnięcie ręki w pięść to bodziec jednoznacznie agresywny, wywołujący odpowiednią reakcję rozmówcy - nawet jeśli żadna ze stron sobie tego nie uświadamia. Kiedyś odgrywaliśmy ze słuchaczami następującą scenkę:

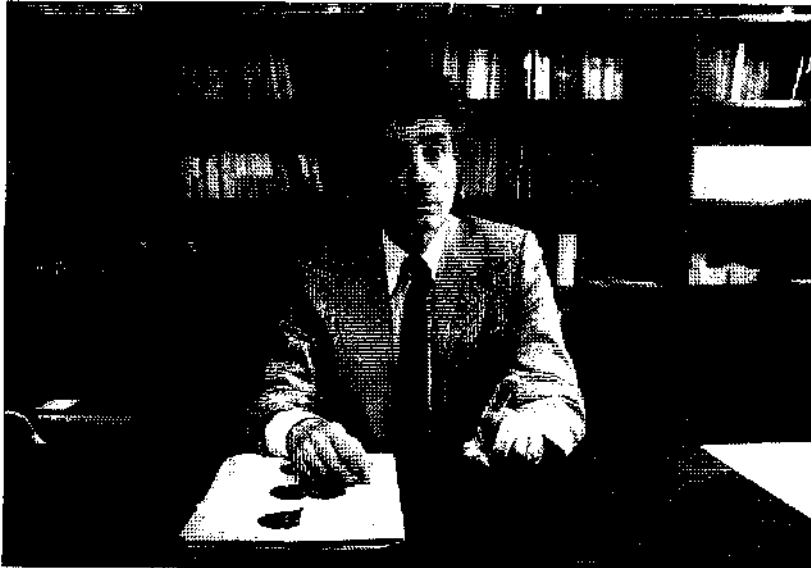
Przedsiębiorca budowlany przekroczył ustalone

w umowie koszty i przedstawia swoje koszty rzeczywiste zlecniodawcy. Ten po dłuższych dyskusjach i rozważaniach oświadcza, że jest gotów przyjąć przedstawioną ofertę - ale jednocześnie zaciska dłoń w pięści. To oświadczenie było aktem dobrej woli, a współuczestnik pertraktacji nie zarejestrował - jak sam później powiedział - zaciśniętych pięści. Mimo to spontanicznie rzucił: Mam nadzieję, że nie pójdziemy do sądu! Dopiero nagranie wideo dowiodło mu., że doskonale zauważył gest rozmówcy i zareagował agresywnie. Taka zwinięta w pięść dłoń sygnalizuje bowiem także: „Jestem gotów o to walczyć!” Zanim w takiej sytuacji zareagujemy taktyką odstraszenia - „Jestem przynajmniej tak samo silny jak ty!” - powinniśmy spróbować dojść do porozumienia, przedyskutować sprawę. Aby to było możliwe, trzeba jednak umieć rozpoznać sygnał i uświadomić sobie jego znaczenie.

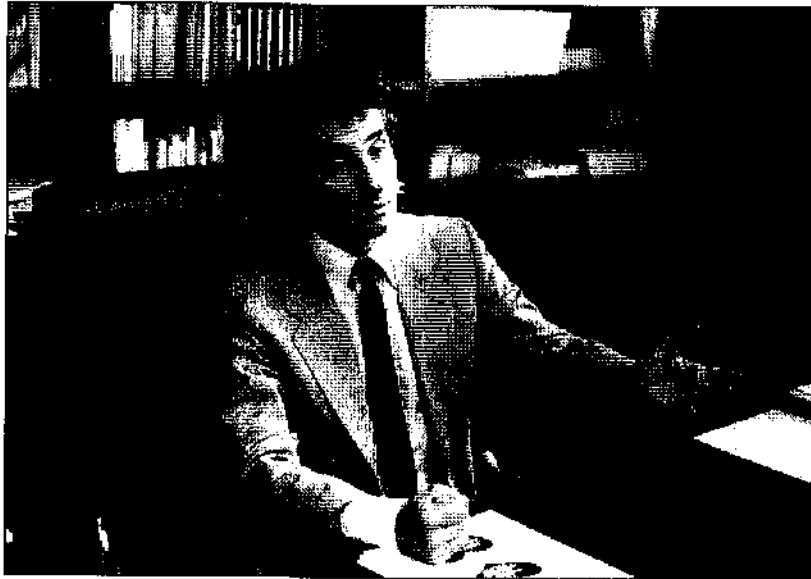
Ręka, która głaszcze, próbuje, delikatnie dotykając przedmiotu, wyczuć jego kształt, charakter powierzchni, temperaturę - w ten sposób nawiązuje się stosunek emocjonalny. Wrażenie i powstałe na jego podstawie uczucie są zupełnie innego rodzaju niż podczas aktu postrzegania intelektualnego. Futerko angory jest futerkiem angory, a róża to róża -jednak jako obiekty postrzegane oczami albo analizowane pod mikroskopem wzbudzają w nas całkiem inne odczucia niż wtedy, gdy dotykamy ich dłońmi. Postrzegamy je - ale ich nie doznajemy. Budzą w nas tęsknotę, aby ich dotknąć, gdyż dopiero to zaspokoi nasze pragnienie przeżycia, bezpośredniego doznania. Podobnie podczas istotnej i żywotnie nas dotyczącej rozmowy próbujemy wzmóc naszą wrażliwość, pocierając delikatnie koniuszkami palców grzbiet dłoni albo kręcąc ołówkiem między palcem wskazującym i kciukiem. W ten sposób stymulujemy zakończenia nerwowe i wyostriamo wycucie, wzmacniamy zdolność spostrzegania, odbierania informacji.

Emocjonalnej i fizycznej skłonności do drugiej osoby, sympatii i uczuciu towarzyszy pragnienie intensywniejszego odczuwania partnera, odbierania impulsów jego ciała. Partnerzy okazują sobie wzajemną czułość delikatnymi pieszczotami i głaskaniem. Dotykanie pozwala na subtelne nawiązanie kontaktu z drugą osobą, a spokojny rytm głaskania stwarza jednocześnie atmosferę odprężenia i uległości. W chwilach opuszczenia, samotności czasem sami siebie głaszczemy, ofiarowując sobie takie same odczucia. Głaszcząc jakiś przedmiot, dają drugiej osobie znać o mojej potrzebie czułości.

Opisywanie rękami - to bardzo odpowiednie sformułowanie. Na długo przedtem zanim ludzie odkryli możliwość zapisywania i prze-



Nawet tak drobny ruch „przemądrzałego” palca wskazującego ujawnia chęć dominacji, która może skutecznie zablokować rozmowę.



Kombinacja dwóch gestów: lewa ręka „ręka uczucia” sygnalizuje otwartość i zrozumienie, podczas gdy zacisnięta w pięść prawa („ręka rozsądku”) zdradza tłumioną walkę wewnętrzną.



Słowa mogą brzmieć łaskawie i przychylnie, ale zaciśnięte pięści to cień agresji.



„Pistolet” to gest ohronny i grożący.

176

kazywania czegoś innym za pomocą jakichś znaków czy pisma, wykorzystywali znaki rąk dla podkreślenia, uwypuklenia informacji, dla lepszego porozumiewania się. Odmalowywali gestami rąk kształty, wrażenia, uczucia, opisując je tym sposobem o wiele dokładniej i bardziej wyraziście niż jest to możliwe poprzez abstrakcyjną informację, słowną. Znaki dawane rękami także dzisiaj spełniają wzmacniającą i wspomagającą rolę w procesach komunikacji, mimo że mowa ludzka tak bardzo się rozwinęła. Czasami wystarczy jeden drobny gest, aby natychmiast zrozumieć, o co chodzi.

Jeśli ktoś ręką i palcem wskazującym nakreśli szybko w powietrzu linię spiralną z dołu do góry, jest jasne, że ma na myśli kręcone schody. Równie dobrze wiemy, jakich gestów i ruchów należy użyć, przedstawiając atrakcyjną kobietę czy postawnego mężczyznę. Energiczny gest płaskiej dłoni kreślący poziomą linię w powietrzu to znak, że temat czy sprawa są definitywnie zakończone. A gdy podczas narady ktoś chce zasignalizować, że najwyższy czas coś zjeść, wskazuje zsuniętymi palcami ręki w kierunku ust albo poklepuje się lekko po brzuchu.

Wyobraźmy sobie, w jaki sposób przełożony przedstawia współpracownikom tak a tak zaplanowany przebieg prac. Zaznacza rękami w powietrzu kolejne bloki, przedziały i przestrzenie: należy dokładnie określić i

odgraniczyć poszczególne odcinki prac i realizować je krok po kroku. Jego ręka pokazuje w powietrzu ukośną linię schodów: trzeba zabrać się do sprawy od podstaw i po kolei ciągnąć rzecz w górę. Następnie szef zwraca się do poszczególnych pracowników i zakreśla rękami mniejsze i większe ramy, ilustrując w ten sposób przydzielony każdemu z nich zakres prac. Potem sugestywnym gestem przyciska kciuk do czubka palca wskazującego: na ten szczegół należy zwrócić szczególnie baczną uwagę. Na koniec zakreśla obiema rękami śmiały krąg albo ustawia je tak, jakby trzymał piłkę: w ten sposób zapanujemy nad całością.

Taką scenę już tylko krok dzieli od prawdziwej pantomimy - wystarczy dopracować gesty, a całość będzie zrozumiała dla każdego i bez słów.

Kto odsuwa od siebie otwarte dłonie, daje znak, że chce się trzymać od czegoś z daleka. Dla ilustracji przytoczmy autentyczny i bardzo przekonujący przykład z kręgów politycznych.

Podczas wojny w Wietnamie prezydent Nixon wygłaszał przemówienie telewizyjne, którym próbował uspokoić protestującą młodzież.

177

Jego słowa brzmiały: „I promise you, you will get everything you want”¹². Jednocześnie prezydent widocznym ruchem wysunął ręce w przód. Ta niewerbalna wypowiedź, stojąca w rażącej sprzeczności z werbalną obietnicą, zdradziła prawdziwe wewnętrzne nastawienie mówcy: zasygnalizowała, że prezydent tak naprawdę, gotów jest dać tylko tyle, ile wydaje się konieczne, aby uwolnić się od burzącej się młodzieży i jej nekających protestów. W ten sposób Nixon podważył własną wiarygodność. Młodzież, prawidłowo oceniając, iż prezydent pójdzie na ustępstwa jedynie pod naciskiem, nie zaprzestała demonstracji.

W opisany sposób odsuwamy od siebie rękami nie tylko niewidoczne przeszkody czy przedmioty. Nasze ręce odsuwają także przedmioty na biurku czy stole: dokumenty nieprzyjemnej sprawy, bogu ducha winną popielniczkę, pustą filiżankę po kawie. Znaczenie jest podobne: chcemy uwolnić się od (wewnętrznej) presji, odrzucić przedstawioną propozycję, pozbyć się odpowiedzialności.

Podobnym gestem osadzamy kogoś, kto zbliżył się do nas za bardzo, kto wtargnął na nasze terytorium - czy to w sensie fizycznym, przysuwając się do nas zbyt blisko, czy to namolnie molestując nas pytaniami, czy to zbyt szeroko rozkładając na biurku swoje papiery. Odsuwamy wtedy nieco te papiery albo swój notatnik, sygnalizując danej osobie w ten sposób, że powinna wycofać się w swoje granice. Jeśli nasze ręce zaczynają nagle przesuwając przedmioty na stole albo bezwiednie porządkować utensylia na biurku, znaczy to, że otrzymane informacje są zbyt rozproszone, niejasne, najpierw trzeba to wszystko jakoś uporządkować.

Mania sprzątania może opanować także nasze ręce. U osób, które stale sprzątaję na biurku, zdmuchują coś ze stołu, odkurzają i ustawiają w ślicznym porządku, wiąże się ona z cechami charakteru. Takie osoby chcą, aby wszystko wokół nich było przejrzyste i zharmonizowane, żeby panował wzorowy porządek, tak jak to sobie wymarzyły w najszybszych pragnieniach. Z nieprzyjemnymi stronami i trudnymi sprawami życia radzą sobie z trudem; unikają konfrontacji z rzeczywistością.

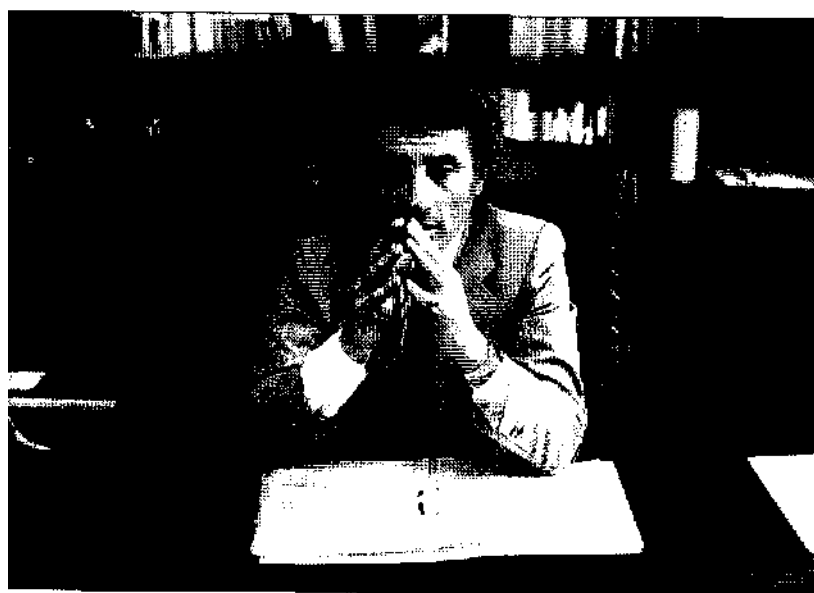
Jeśli natomiast ktoś z roztargnieniem albo przeciwnie, z zastanawiającym skupieniem, strąca nagle ze stołu jakiś okruch lub paproszek z rękawa, znaczy to, iż reaguje prawdopodobnie na zakłócający chwilowy bodziec, który mu przeszkodził, i od którego chce się szybko uwolnić.

Jeszcze jedna sytuacja: Oto pracownik przedstawia szefowi rzeczy-

180



„Jeź” broni się nastawiając kołce.



Pruski paleców szukają punktów styczności.



Ręka poprawia okulary: „Chciałbym lepiej przyjrzeć się tej sprawie”.

wiecie znakomity pomysł, a szef nagle zaczyna odsuwać przedmioty na biurku, przecierać blat, niby mimochodem robić porządek - to znak, że skłania się do odrzucenia pomysłu, gdyż czuje się niezręcznie, bowiem to on powinien być znaleźć to rozwiązanie! W tej niezręcznej sytuacji pracownik powinien dać jakoś szefowi do zrozumienia, że to on właśnie jest ojcem tego pomysłu i że będzie przecież, prowadził projekt - inaczej propozycja zostanie odrzucona.

Jeśli w jakimś geście czy ruchu uczestniczą obie - otwarte bądź odwrócone grzbietami ku górze - ręce, to ich wymowa jest silniejsza -niezależnie od tego, czy jest to gest obronny, gest prośby, pozdrowienia, czy grożenia. Gdy ktoś siedzi z łokciami opartymi na stole, jedną dłonią obejmując drugą, zaciśniętą w pięść, to jego ręce stanowią jakby mur obronny. Dłonie mogą się stykać także czubkami palców, tworząc piramidę - takie ustawienie zdradza wielkie wewnętrzne napięcie. Gdy piramida pochyla się do przodu, zaczyna przypominać klin albo dziób lodołamacza - ostry wierzchołek odrzuca albo atakuje przeciwnika, grozi, a przedramiona odpierają ataki czy zarzuty kierowane w naszą stronę.

184



Palce wskazujący pociera skórę pod nosem: „Należy to rozpatrzyć krytycznie”.

Oto jeszcze kilka przykładów znaczących pozycji rąk:

„Pistolet”. Oba palce wskazujące są wycelowane do przodu jak lufa, kciuki odciągnięte w tył jak kurek, pozostałe palce splecione i zgięte w kształt rękojeści. Agresywność takiej pozycji jest oczywista jak strzał z pistoletu.

„Rygiel”. Palce jednej ręki są wsunięte pomiędzy palce drugiej, luźno związane, napięte, gotowe w każdej

rozpleść się, umożliwiając rękom działanie. Silniejsze napięcie objawia się zbieleniem palców; tak złożone ręce to zabezpieczenie przed atakiem.

„Jeż”. Palce jednej ręki włożone między palce drugiej, wyprostowane, rozstawione, czubkami obronnie zwrócone na wprost („najeżone”).

Jeśli ręce ustawione w formie piramidy delikatnie dotykają się opuszkami, lekko uderzając jedna od drugą, jest to sygnał, że nasz rozmówca zastanawia się nad punktami stycznymi, rozważa wspólne interesy; po tym geście można poznać gotowość do porozumienia i zgody. Podobnie jest przy analogicznym ruchu otwartych dłoni.

Często pocieramy dłońią o dłoń, zacieramy ręce, kiedy podjęliśmy decyzję i chcemy przystąpić do działania. To jest tak, jakbyśmy chcieli w ten sposób rozgrzać, rozruszać ręce, aby mogły dokładnie i z wyczuciem zrealizować nasze zamiary. Ale ten sam gest może także wyrażać zadowolenie albo złośliwą radość: czujemy się znakomicie i chcemy w pełni nacieszyć się tym uczuciem, dostarczając sobie dodatkowych miłych bodźców dotykowych.

Ruch mycia rąk także sygnalizuje zadowolenie, ale kiedy ręce nagle się zatrzymują, może to nieoczekiwanie wywołać zupełnie inne wrażenie -nerwowego zaciskania rąk w poczuciu niepewności i bezradności.

Lekko łaskoczemy się palcami po dłoni: to znaczy, że mamy na coś ochotę, korci nas, aby coś zrobić, mamy nadzieję, że dostaniemy to, na co czekamy.

Dłonie złożone na krzyż, z palcami jednej ręki obejmującymi drugą sugerują serdeczne objęcie. To ojcowski gest ulubiony przez księży i niektórych moralistów. Ma on być łagodny w wymowie, ma uspokajać i koić, ale niekiedy doprowadza partnera do wybuchu. Gdyż w tym przypadku nie ma mowy o żadnej wymianie odczuć.

Oczywiście, przede wszystkim dotykamy palcami i rękami własnego



Ręka zakrywa usta: „Teraz ani słowa!”



Ręka pociera kark: niewygodna sytuacja.



Palce stymulują punkt oka na małżowinie usznej: „Chciałbym mieć lepszy ogląd sytuacji”.



Palce szarpie kolanymi: „Czuję się skrepowany”.



Kiedy jesteśmy zmęczeni, bardzo przeciężeni, palce odcinają dopływ informacji zamykając oczy i przez lekki ucisk wyrównują ciśnienie.

ciała - myjemy się, wykonujemy czynności pielęgnacyjne, zaspokajamy podstawowe potrzeby. Chodzi tu o funkcje czysto fizyczne. Rak używamy także, aby chronić ciało przed nadmiernie silnymi bodźcami: zasłaniamy oczy, zatykamy uszy...

Ale tu właśnie przebiega granica, gdzie dotyk rąk staje się sygnałem komunikacyjnym: ręka na czole, ręka na brzuchu, na sercu... Jeszcze jednym, wcale nie najmniej ważnym zadaniem dotykania, zwłaszcza palcami, jest stymulacja, wysubtelnienie pewnych funkcji naszego ciała. Dotykanie w tym sensie jest jednocześnie wyraźnym i dobrze identyfikowalnym sygnałem.

Ręka wędruje ku czołu, kiedy próbujemy sobie o czymś przypomnieć lub gdy nagle sobie o czymś przypomnieliśmy; opuszki palców stukają w czoło, gdy chcemy przywołać myśl, która nam uniknęła. Głaszczemy skronie, gdy poszukujemy nowej myśli; opuszczamy głowę na ręce, gdy jesteśmy zmęczeni, wyczerpani - lub gdy chcemy się dobrze na czymś skoncentrować.

188

Okularnicy podsuwają końcami palców okulary bliżej oczu, jeśli chcą lepiej przeanalizować jakąś sprawę. Wodzimy palcami po ustach, gdy chcemy znaleźć prawidłowe i odpowiednio wyważone słowo dla trudnego zagadnienia. Palce muskają skórę pod nosem, nad górną wargą, kiedy poddajemy naszą myśl ostatecznemu sprawdzeniu. Nerwowo skubimy koniuszek nosa, gdy padła niezręczna lub żenująca uwaga. Przytrzymujemy ręką usta, aby powstrzymać się od wypowiedzenia czegoś nie w porę.

Pocieramy kark w sytuacji niepokojącej lub gdy czujemy się nieswojo, aby w ten sposób niezauważalnie zapewnić głowie ochronę, a jednocześnie odciążyć kark. Wsuwamy palce za kołnierzyk, gdy sytuacja robi się napięta, czujemy się osaczeni i brak nam przestrzeni. Ściskając płatek ucha między kciukiem a palcem wskazującym stymulujemy akupresurowy „punkt oka”: aby wyostrzyć zdolności obserwacji i zyskać szerszy pogląd na jakąś sprawę. Głaszczemy ucho także po to, by się delikatnie pobudzić lub odprężyć. Gdy wymknie nam się niezręczna uwaga, odruchowo gryziemy się w palec, aby się ukarać. Osoby nerwowe i z trudem znoszące codzienne problemy obgryzają paznokcie... To wyliczanie można by kontynuować jeszcze na kilku stronach, rozszerzając listę indywidualnych przykładów reakcji.

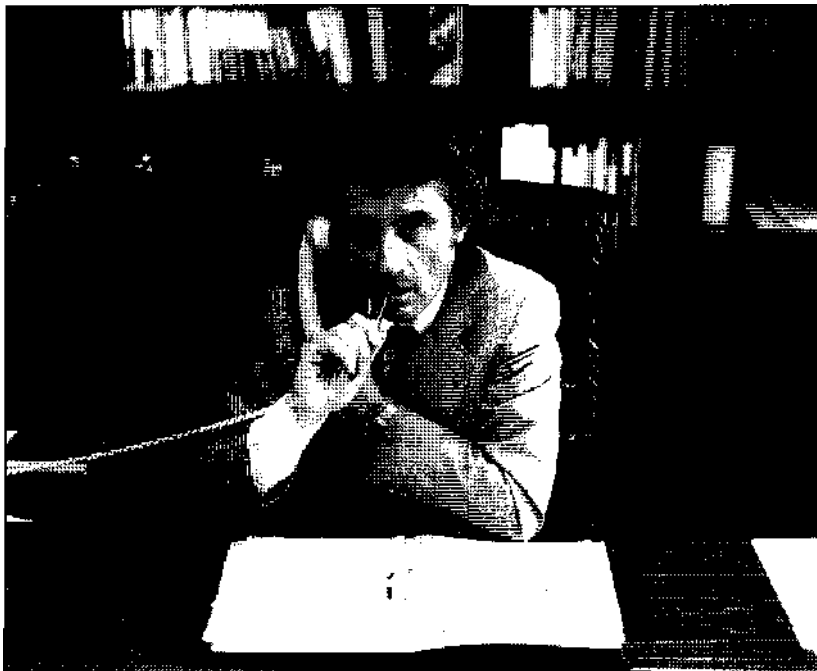
Palce

Palcem dominującym jest kciuk - wykazujący dużą ruchomość, przeciwstawny do innych palców, co warunkuje chwytność ręki. Kciuk wyraża dominację, wywiera nacisk, rozkazuje. W starożytnym Rzymie, podczas igrzysk, imperator kciukiem skierowanym w dół wydawał rozkaz zabicia gladiatora, kciuk wskazujący w górę oznaczał darowanie życia. Ten sam znak w dzisiejszym lotnictwie oznacza „wszystko w porządku”, gotów do startu.

Albo taki obrazek: facet stoi z kciukami zatkniętymi za szelki spodni, zwinięte w pięść dłonie naciągają (wypychają) szelki. Wy-



189



Długopis spełnia rolę zastępczego palca, który ssiemy, przyjmując informacje.

raz twarzy mówi: "No i co, macie mi coś do zarzucenia?" Oto uosobienie zadowolonego z siebie mieszczucha. Kiedy ktoś chce ściągnąć na siebie zainteresowanie rozmawiających, gdy podnosi swoje zasługi i osiągnięcia, kciuki kierują się w górę. Kiedy taka pewna siebie i egocentryczna osoba próbuje się powściągnąć, to wprawdzie splata dłoń, ale wyprostowane i nie skrzyżowane kciuki świadczą o chęci dominacji. I odwrotnie: osoby nieśmiałe i lękliwe, które najchętniej schowałyby się w myśią dziurę i drżą, żeby tylko ktoś nie zwrócił na nic uwagi i nie zażądał samodzielnego wystąpienia, skrzętnie ukrywają kciuki w objęciu pozostałych palców. Palec wskazujący jest nie tylko najbardziej wrażliwy, to także palec-przemądrzalec. Używamy całej ręki, aby wskazać jakiś przedmiot lub kierunek; gdy jednak chcemy zaznaczyć coś bardzo wyraźnie i dobitnie, posługujemy się palcem wskazującym. Uniesiony - poucza:



Przedstawiciel „lepszego towarzystwa”: odstawiony mały palec, uniesiona broda, odsłonięta szyja są wyrazem pewności siebie i poczucia własnej wartości. Poprawianie krawata znamionuje dbałość o formy.



*Sposób trzymania małego palca wskazuje wyrużne różnice charakteru.
Palec podgięty znamionuje przesadną skromność.*

„Ja wiem, wiem dokładnie, z detalami, jak to jest”. Wiedza to potęga, ale ten, kto zawsze wie lepiej, jest zarozumiały.

Palec wskazujący grozi, chłoszcząc powietrze i uderzając w blat piętnuje i karze niewiedzących. Ponieważ pokazywanie palcem nie uchodzi wśród ludzi dobrze wychowanych, używają oni w zastępstwie długopisu, fajki czy okularów; trzymając taki przedmiot palcem wskazującym i kciukiem uderzają w argumenty przeciwnika. Albo drażąc, wiercąc i stukając palcem wskazującym poszukują słabych punktów i uderzają natychmiast, gdy tylko je znajdą. Niektórzy łączą czubkami palec wskazujący z dominującym kciukiem, by tym ostrym dziobem dotkliwie atakować przeciwnika. Ludzie, którzy mają takie nawyki, są zwykle bardzo niesympatyczni i sprawiają niemiłe wrażenie.

Palec środkowy, najdłuższy, jest związany z naszym ja. Symbolizuje koncentrację na własnej osobie, oznacza chęć ściągnięcia uwagi innych. Jeśli akcentuję w gestach ten palec, jeśli wysuwam go, obejmuję czy dotykam drugą ręką, sygnalizuję w ten sposób pragnienie uznania, pochwały albo daję znać, że chcę opowiedzieć coś o moich sukcesach

196



Palec odgięty i wyprostowany demonstruje otoczeniu: „Ja także należę do lepszego towarzystwa!”.

i dokonaniach. Palec środkowy i wskazujący chętnie trzymają się razem: symbol wiedzy i własnego ja.

Palec serdeczny to palec uczuć. Tak jak uczucia są nieodłączne od naszego ja, tak i palec serdeczny związany jest z palcem środkowym i z trudem porusza się niezależnie od niego. Trudno powiedzieć, czy obrączkę nosimy na

tym palcu po to, by pokazać związek z uczuciem, czy też to ze względu na noszenie obrączki ten palec stał się symbolem uczucia.

Rola palca piątego - małego - jest raczej pasywna. To palec-towarzysz. Sam niewiele może, ale zawsze jest obecny. Wśród form towarzyskich, obowiązujących w kręgach arystokratycznych w okresie baroku, bardzo istotną rolę odgrywały subtelne ruchy rąk. Mały palec należało trzymać zawsze nieco odchyłony od pozostałych. Moliere w komedii Mieszczanin szlachcicem opisuje, jak mieszczańscy dorobkiewiczowie i nuworysze studiują ten kodeks form towarzyskich i poprzez naśladowanie szlachetnie urodzonych panów starają się zyskać na znaczeniu. Jeszcze dzisiaj zdarzają się osoby, które - w przekonaniu, że to eleganckie - tak wysoko podnoszą mały palec, że grozi to wykluceniem oka siedzącej obok osoby. Tymczasem formy savoir vivre'u już dawno pozwoliły powrócić małemu palcowi do naturalnego położenia! W niektórych kulturach długi paznokieć małego palca jest jeszcze ciągle symbolem statusu, świadectwem przynależności do wyższego towarzystwa - długie paznokcie może mieć ten, kto nie musi wykonywać ciężkiej pracy fizycznej.

Formy towarzyskie

Osoby, które bardzo zasadniczo podchodzą do form towarzyskich, ciągle jeszcze uważają za oznakę złych manier, jeśli podczas rozmowy z innymi, a zwłaszcza z „wyżej postawioną” osobą, ktoś ma rękę schowaną w kieszeni. Na szczęście większość ludzi nie trzyma się już dzisiaj niewolniczo tej reguły, co jest tym rozsądniejsze, że w systemie znaków mowy ciała gest ten ma wymowę bardzo przyjacielską. Trzymanie ręki w kieszeni jest po prostu oznaką swobodnego, odprężonego nastroju, sygnalizuje ochotę na miłą, luźną, nie zobowiązującą pogawędkę - trochę uprzejmości, parę zdań o mało istotnych sprawach, nic poważnego. Właśnie osoby

o wysokiej pozycji społecznej -

i to nie tylko książę Filip czy książę Walii - posługują się tym gestem, aby rozluźnić atmosferę, znieść kępujące bariery. Także mówca czy prelegent, wtykając rękę do kieszeni, sygnalizuje: „No, to teraz może trochę mniej oficjalnie, pogadajmy swobodnie, jak przyjaciele”.

Gest ten, wykonany w odpowiedniej chwili i prawidłowo odczytany, może nawet przyczynić się do rozluźnienia napiętej sytuacji. Na przykład, ojciec zabiera się do wygłoszenia synowi umoralniającego kazania, a ten z ca-



198

łym spokojem wsuwa rękę do kieszeni. Jeśli ojciec jest rzecznikiem wychowania według starej szkoły i drży o swój autorytet, to prawdopodobnie wybuchnie wściekłością, gdyż młodzi ludzie i osoby podległe oraz niższe rangą mają łaskawie przyjmować postawę pełną szacunku, kiedy się do nich mówi! Jeśli więc ojciec jest osobą tego typu, to zachowanie syna wyraża zapewne, bunt i sprzeciw. Jeśli natomiast ojciec nie ma autorytarnego podejścia do wychowania i nie miotają nim wątpliwości co do własnej osoby, to być może rozpozna w geście syna propozycję: „No, dobrze, pogadajmy, ale nie rób z tego takiej tragedii”. Wtedy nieporozumienia da się wyjaśnić w spokojnej rozmowie.

Osób obcych dotykamy rękami w zasadzie jedynie wtedy, gdy chcemy im okazać uprzejmość, udzielić pomocy: przeprowadzamy starszą panią przez ulicę, pomagamy wstać dziecku, które upadło itp. Takie dotknięcie respektuje „cielesne tabu” i nie ma żadnych ukrytych znaczeń. Tylko wobec osób bliskich przelamujemy w ten sposób, dotykiem, naturalny dystans, aby nawiązać kontakt i zyskać bliskość fizyczną i psychiczną. Gdy chcemy okazać przyjaźń i troskę, obejmujemy bliską nam osobę opiekuńczym gestem. Jeśli ramię otacza szyję partnera albo dziecka, jest to oznaka dominacji jednej (dominacji jak najbardziej przyjaznej, lecz mimo to jednoznacznej) a podległości drugiej osoby, która przecież w tej sytuacji odsłania z ufnością wrażliwą szyję. Pozwolenie na

dotknięcie głowy zakłada szczególne zaufanie do drugiej osoby, gdyż dotykany niejako wystawia bez ochrony najważniejszą część swojego ciała wraz ze wszystkimi wrażliwymi obszarami. Głaskanie głowy, policzków, dotykanie oczu, ust, opieranie głowy o ramię - wymowa tych gestów ma różne odcienie, poczynając od pociechy, na okazywaniu czułości kończąc, jednak zawsze świadczą one o głębokiej intymności stosunków.

Granice intymności są w naszych szerokościach geograficznych zakreślone dość ciasno. W większości krajów śródziemnomorskich i wschodnich (orientalnych) stosunek do dotykania jako środka komunikacji jest o wiele swobodniejszy, nie tak podszyty lękiem czy skrępowany. Ludzie dotykają się chętnie i często, aby okazać zaufanie i sympatię, wykorzystywanie zaś możliwości ekspresyjnych własnego ciała jest dla nich o wiele bardziej oczywiste. Gesty przyjaźni, miłości i sympatii są czymś naturalnym także wśród mężczyzn - serdeczne obejmowanie się, dotyk wyrażający przywiązanie i uczucie; takie zachowania w naszym kręgu kulturowym uważane są za sygnały czysto erotyczne i w każdym innym przypadku byłyby interpretowane fałszywie. Natomiast dla południowca rezerwa i unikanie tego typu gestów są jednoznaczne z okazaniem braku sympatii, odrzuceniem. Niewykluczone, że takie powściągliwe zachowanie wywoła skutek zgoła przeciwny do zamierzonego, gdyż partner o większym temperamencie będzie chciał tym bardziej i mimo wszystko okazać swoją sympatię.

Zachowania i formy towarzyskie, które obserwujemy dzisiaj wśród młodych ludzi, pozwalają żywić nadzieję, że także w chłodniejszych północnych obszarach stopniowo dokonują się w tej dziedzinie przemiany, że uczymy się swobodniej i pełniej wykorzystywać możliwości wyrazowe i komunikacyjne naszego ciała.

Szczególne znaczenie ma dotyk dla zakochanych - wynika z pragnienia czulego i delikatnego kontaktu z drugą osobą, z potrzeby wyczuwania emocjonalnych poruszeń także u partnera. Gra rąk i dotyku pozwala odkrywać sygnały i wrażliwość ciała i uczuć, odpowiednio na nie reagować; dotyk daje poczucie oparcia, ciepła i bezpieczeństwa.

Ręka na biodrze partnera jest dla osób trzecich jednoznacznym sygnałem intymnego związku. Pojawienie się tego gestu w tańcu ludowym było tak samo wyrazem śmiałych przemian obyczajowych, jak i ciasne obejmowanie się w walcu, gdyż rzeczywiście trudno nie zauważyć erotycznego znaczenia i wymowy tego typu kontaktu dwojga ludzi. Dotykanie się ustami i językiem, pocałunek, jest zarazem formą dawania, jak i brania, sugeruje połączenie w akcie płciowym, do którego prowadzi intensyfikacja gry miłosnej, obejmującej także dotykane stref erogennych: piersi, ud, zewnętrznych organów płciowych.

Jest to przebieg zaprogramowany przez naturę i zachowany przez ludzi jako rytuał. Opuszczenie czy przeskoczenie któregoś z etapów przez jednego z partnerów jest przez drugiego odbierane jako natarczywość bądź próba agresywnego zbliżenia. Jednak miejsce poszczególnych kroków w hierarchii jest zależne od kręgu kulturowego.

Istnieją oczywiście także „zawodowi dotykacze” - przyznajemy im prawo do intymnego kontaktu z naszym ciałem, kontaktu, który normalnie rezerwujemy dla najbliższych osób. Lekarz, pielęgniarka, masażysta i fryzjer nie mogą wykonywać swoich zawodowych czynności bez dotykania rękami chorych czy klientów; także tych miejsc, których poza tym nie obnażamy przed osobami trzecimi. Kontakt tego rodzaju jest oczywiście normalnym bodźcem dotykowym i nie sposób tego



„Zawodowym dotykaczom”, takim jak pielęgniarki, lekarze czy obsługa, pozwalamy na wejście w naszą ściśle strzeżoną sferę intymną. Aby mimo to zachować dystans i nie dopuścić do intymnych relacji, traktujemy takie kontakty jako „bezosobowe”.

wykluczyć. Staramy się ignorować bodźce i nie reagować, traktując takie kontakty jako „bezosobowe” i przypisując im jedynie wartość funkcjonalną. Jednak naturalną konsekwencją kontaktu dotykowego jest atmosfera ufności i bliskości, a także ochota na bardziej intymną rozmowę. Jeśli chcemy tego uniknąć, musimy od początku zadbać o utrzymanie odpowiedniego, bardzo oficjalnego kontaktu wzrokowego - w przeciwnym wypadku wprawimy lekarza czy masażystę w zażenowanie, gdyż nasza reakcja na jego zawodowe czynności będzie nieodpowiednia i niezgodna z normalnym zachowaniem pacjenta czy klienta; poczuje się wtedy jak mimowolna ofiara „legalnej przygody na boku”,

Osoby, w których życiu brak czułości i serdeczności, ludzie o nie zaspokojonych potrzebach bliskości, tkliwości i czułości okazywanej przez dotyk, starają się ze zrozumiałych względów skompensować sobie te braki. Samotni, starzy ludzie bardzo chętnie chodzą do lekarza, o wiele częściej niż by to wynikało z rzeczywistej potrzeby. Kobiety, które czują się zaniedbywane, częściej udają się do fryzjera czy salonu kosmetycznego. Znajdują tam odrobinę, namiastkę zainteresowania, delikatności i uznania, których tak bardzo brak w ich życiu. Także gimnastyka, taniec, zajęcia sportowe zapewniają kontakt dotykowy i związane z nim uczucie przyjemnej bliskości i bezpieczeństwa.

Człowiek nie czuje się bowiem dobrze, jeśli odbiera mu się możliwość bliskiego kontaktu fizycznego, a formy towarzyskie, które utrudniają kontakty dotykowe lub obwarowują je różnymi tabu, ograniczają rozwój uczuciowości. Komunikujemy się ze sobą zawsze na dwóch poziomach: racjonalnym i emocjonalnym. Nie wystarczy odwołanie się tylko do jednego z nich - nie dojdzie wtedy ani do porozumienia, ani do zaspokojenia indywidualnych potrzeb uczuciowych.

Człowiek jest istotą społeczną. Należy jednak pamiętać, że nietykalność osobista, nienaruszalność własnego terytorium ma dla niego kapitalne znaczenie. Tylko nieliczni mają prawo przekraczać granice, jakie wokół siebie nakreśla.

204

Zachowania terytorialne

Zachowania związane z obroną własnego terytorium - terytorialne - wynikają z instynktu samozachowawczego i są zakodowane genetycznie w każdym organizmie żywym, także u człowieka. Rozróżniamy cztery strefy terytorialne, związane z naszą osobą.

Pierwszą z nich jest nasze ciało. Drugą wyznacza odległość niezbędna dla ochrony własnego ciała przed atakiem. Jest ona określona długością ramienia (zasięgiem) drugiego człowieka, który mógłby nam zagrozić. To terytorium wyznacza jednocześnie tak zwany dystans społeczny, zachowywany podczas spotkania czy rozmowy. Jest on jednak różny, w zależności od kręgu kulturowego: Arabowie np. stają bliżej siebie, Anglicy zachowują większą odległość. Przekroczenie granicy narzuconej tym dystansem jest odbierane jako wtargnięcie w strefę (sferę) intymną, zwiększenie odległości - jako wyraz rezerwy.



Sekretarku może, jeśli wymaga tego sytuacja, przekroczyć strefę ochronną terytorium szefa

205

Trzecia strefa terytorialna obejmuje przestrzeń, której potrzebujemy dla ochrony, zachowania bezpieczeństwa egzystencji naszej rodziny lub grupy; jest to mieszkanie albo dom, gospodarstwo wiejskie, wieś".

Czwarta strefa terytorialna to obszar, do którego rościmy prawo, aby zapewnić sobie utrzymanie i pożywienie. Niegdyś był to teren łowiecki oraz powierzchnia wykorzystywana rolniczo; dzisiaj jest to raczej dzielnica miasta, w której mieszkamy, zakład, fabryka, instytucja, w której pracujemy. To terytorium może być pojmowane także o wiele szerzej, w zależności od punktu widzenia i interesów danej osoby. Mieszkaniec Wiednia uważa to miasto za swoje terytorium; kanton może być takim terytorium dla Szwajcara; dla Niemca - jego kraj; dla robotnika - fabryka, w której pracuje; dla dyrektora - jego przedsiębiorstwo; strefą terytorialną polityka są interesy ugrupowań, które reprezentuje. Jest wiele rodzajów tak pojmowanej przestrzeni życiowej.

Swoje terytorium obejmuję przez wysunięcie roszczenia i podbój (walkę). Muszę być zdolny do potwierdzenia mojej własności, do bronięcia jej przed intruzami z zewnątrz, przed prowokatorami wewnętrznymi, przed własnym potomstwem, które stanowi dla mnie konkurencję. Muszę walczyć i wystrzegać się ran, gdyż to osłabia moją zdolność do samoobrony oraz moje szanse przeżycia. W tym celu, dla potwierdzenia własności zajmowanego terytorium, w kodzie genetycznym człowieka zaprogramowane są rytualne sygnały, które możemy podzielić na trzy grupy:

- sygnały zagrożenia i zachowania imponujące,
- oznaczanie (znakowanie) terenu,
- znaki hierarchii i symbole statusu.

Każde wtargnięcie w obszar naszego ciała wbrew naszej woli jest naruszeniem terytorium. Dotyczy to nie tylko ataku fizycznego czy gwałtu, ale i operacji czy np. zastrzyków wykonanych bez naszej woli, a także przymusowego karmienia.

Dobra matka, która za wszelką cenę chce zmusić dziecko do jedzenia i wbrew jego protestom wpycha do buzi łyżkę po łyżce, nie jest wcale dobrą matką. Narusza terytorium dziecka i łamie jego wolę. Może to doprowadzić do tego, że taki człowiek w przyszłości nie będzie umiał walczyć o swoje prawa, że naruszanie swojego terytorium przez dorosłych, przełożonych, autorytety będzie traktował jako oczywiste, że zaakceptuje się w roli osoby słabej i podległej. Matka po-

206

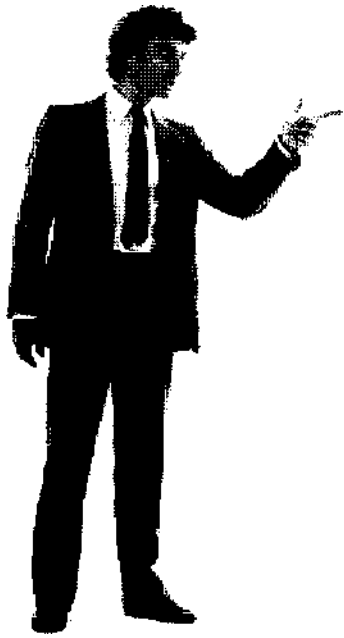
winna w takim przypadku postępować jak dentysta, który chce zaplombować pacjentowi ząb: zaczekać na sygnał zgody, jakim jest otworzenie ust.

Musimy respektować sygnały związane z terytorium. Nie wchodzimy na siłę w czyjąś strefę, starajmy się raczej nakłonić naszego partnera, rozmówcę do tego, aby zechciał nas sam wpuścić.

Sygnały zagrożenia i zachowania imponujące

Pierwszym sygnałem zagrożenia jest u naczelnych intensywne spojrzenie. Wymiana i długość spojrzeń pozwalają na ocenę siły i wytrzymałości przeciwnika. Jeśli zwierzę uzna, że przeciwnik jest silniejszy, odwróceniem, spuszczeniem wzroku okazuje uległość. Osobnik, który czuje się podległy, daje znać, że rezygnuje z dalszej walki, ustępuje pola zwycięzcy albo poddaje się jego dominacji. Zwierzętom, które żyją w społecznościach, przynosi to także korzyści. Osobnik silniejszy i dominujący broni wspólnego terytorium przed atakami intruzów z zewnątrz. Przysługuje mu prawo do najlepszego pożywienia i przywileje w okresie godowym, co umacnia stosunki hierarchiczne w grupie, zapobiega wewnętrznym sporom albo je łagodzi. Osobnik słabszy korzysta w obrębie tego porządku ze względnej niezależności, swobody poruszania się i ochrony przez silniejszego na wspólnym terytorium.

Jeśli wymiana spojrzeń nie da żadnego efektu, następuje prezentacja dalszych sygnałów zagrożenia, które mają zaimponować przeciwnikowi i nakłonić go do ustąpienia. Czworonogi unoszą się na tylnych kończynach, uderzają kopytami, prezentują rozstawione łapy.



207

małpy wał się pięściami w wypiętą pierś, pokazują zęby, koty wysuwają pazury, stroszą futerko podobnie jak ptaki pióra, jeżozwierz stawia kolce: „Popatrz jaki jestem wielki, silny, groźny”. Jeśli i te sygnały nie pomogą, walka jest nieunikniona. Kończy się porażką jednej ze stron, co z reguły - gdy są to osobniki tego samego gatunku - wyraża się takimi sygnałami jak opuszczenie głowy, uniesienie tylnej części ciała, odsłonięcie szyi i gardła albo gwałtowna ucieczka.

Całkiem podobnie wygląda to w społeczeństwie ludzkim. Spory terytorialne połączone z czynami, takimi jak naruszenie nietykalności fizycznej, napaść i zabójstwo, są wprawdzie obłożone ostrymi sankcjami prawnymi, a użycie siły jest dozwolone tylko w obronie własnej, jednak abstrahując od aktów kryminalnych, mamy na co dzień do czynienia z przejawami agresji, sprzeczkami, bójkami i bijatykami, których źródłem jest rzeczywiste albo domniemane naruszenie terytorium. Dysponujemy także szerokim arsenalem środków odstraszenia, groźących gestów i zachowań imponujących, sygnałów walki, którymi próbujemy onieśmielić i zastraszyć naszych przeciwników.

Zaczynamy dokładnie tak, jak wąż z królikiem, jak dwa rozjuszony bawoły: mierzymy się wzrokiem. Wpatrujemy się w przeciwnika, a kto pierwszy spuści oczy, odwróci spojrzenie, ten przegrywa. Jeśli zbliżamy się do kogoś za bardzo, czy to w sensie dosłownym, czy przenośnym, naruszamy jego terytorium. Każdy doskonale zna spojrzenie, jakim wtedy zmierzy nas ta osoba; staramy się od niego uciec wzrokiem, zażenowani spuszczaemy oczy, cofamy się. W gestach i sygnałach ciała, które towarzyszą sprzeczce, każdy bez trudu rozpoznaje wiele z opisanych sygnałów charakteryzujących zachowania zwierząt, toteż właściwie nie ma potrzeby omawiania procesu ich adaptacji do naszych ludzkich potrzeb.

Chciałbym jednak zwrócić uwagę na specyficznie ludzka, poza uległości, która należy do sztywnych, konwencjonalnych form zachowania i wynika z procesu warunkowania społecznego. Jeśli ktoś staje na szeroko rozstawionych nogach, oznajmia tym samym swoje roszczenie do stabilnej, wystarczająco dużej powierzchni, którą niejako bierze w posiadanie własnym ciałem - roszczenie do terytorium. Zajmowanie w pozycji stojącej niewielkiej powierzchni sygnalizuje natomiast strachliwość, niepewność", podległość, obawę, by nie zająć zbyt dużo miejsca, rezygnację z wszelkich roszczeń terytorialnych i walki. Do takiej właśnie postawy wdraża się porządnych obywateli i dzielnych żołnierzy: stopy i nogi złączone, ustawione równolegle, ręce i ramiona



Wzorowe „grzeczne dziecko”. Ale lewa ręka, „ręka uczucia”, ukryta jest w kieszeni, a dominujący kciuk znacząco wysunięty na zewnątrz.

wyprostowane, przyciśnięte do boków. Baaaczność! Kto tak staje, ten oczekuje rozkazu, który - w tył zwrot! - natychmiast wykona, albo nagrody (dobra robota!) za to, że jest taki pilny. Już dzieciom nakazuje się, żeby stawały w ten sposób, by były uległe i grzecznie słuchały - wtedy zasłużą sobie na pochwałę. To jest wychowywanie do braku samodzielności. Ja nazywam to „postawa, grzecznego dziecka”.

Na jeszcze jednym przykładzie pokażę, jak łatwo jest niechęć naruszyć prawa terytorialne innych osób. Oto szef wpada do biura, wyraźnie w złym humorze i całkowicie pochłonięty swoimi problemami, maszeruje przez kolejne pokoje do gabinetu, burcząc pod nosem wściekle „dźdobry” i nie zaszczycając współpracowników ani jednym spojrzeniem. Ci czują się urażeni, gdyż szef powinien był przynajmniej na nich spojrzeć, kiedy przechodził przez ich terytorium; takie zachowanie odbierają jako chęć zademonstrowania dominacji, władzy, co przecież wcale nie leżało w zamiarach szefa.

Oznaczanie terytorium

Każde zwierzę znakuje swoje terytorium - na przykład włosami, wydalinami (mocz, kał) albo wydzielinami gruczołów zapachowych (ocierając się o drzewa, kamienie itp.). Także człowiek „okupuje” swoje terytorium wonią ciała, zapachem perfum, dymu papierosowego czy fajki. Jednak najczęściej zaznacza je przedmiotami, które można odróżnić jako jego własność.

Pasażer wsiada do samolotu, kładzie na siedzeniu po prawej teczkę, po lewej - gazetę. Jeśli za chwilę kto inny poprosi go uprzejmie o zwolnienie miejsca, to w pierwszej chwili napotka intensywne spojrzenie: „Człowieku, nie widzisz oznakowania?” Ale to miejsce tak naprawdę nie jest niczyją własnością i trzeba je zwolnić. Intruza spotyka jednak natychmiastowa kara: sąsiad ostentacyjnie wsadza nos w gazetę i nie zaszczyca go już ani jednym spojrzeniem - traktuje jak powietrze.

Gdy obejmujemy pokój w hotelu, to najpierw zaznaczamy terytorium: ubrania do szafy, lektura na szafkę nocną, buty pod drzwiami, przybory toaletowe do łazienki. Na koniec słychać zwykle szum spuszczonej wody.

W rodzinnym domu problem jest większy, gdyż trzeba dzielić to samo terytorium. Żona co rano uprząta porozrzucane rzeczy męża



Ten niedbały gest jest nie tylko wyrazem czułości, ale i demonstracją posiadania.

i z zadowoleniem spogląda na panujący porządek: znowu objęła terytorium w posiadanie. Mąż wraca do domu, rzuca kurtkę na krzesło, teczkę na stół, okulary na fotel - zaznacza swoje terytorium. Pani domu wścieka się, że znowu nabałagał, a ona przecież dopiero co tak pięknie posprzątała. Ale tak naprawdę sprzeczka nie dotyczy sprzątanania, tylko pretensji terytorialnych. Porządek zostaje przywrócony, kiedy wszystkie oznakowania terytorium znajdują się na przeznaczonym dla nich miejscu: kurtka na wieszaku, teczka obok biurka, okulary tam, gdzie pan domu zwykle czyta.

Dzieci rozrzucają zabawki po całym domu, najchętniej w salonie, miejscu jak najmniej odpowiednim. Zostawiają swoje sygnały, oznaczają teren. Matka uprząta te znaki, wynosi do pokoju dzieciennego, tam gdzie ich miejsce. Córka ma w swoim pokoju niesamowity bałagan, matka pod jej nieobecność sprząta i układa wszystko równiutko. Niestety, spotyka ją czarna niewdzięczność: „Nie życzę sobie, żebyś wtrącała się do mojego pokoju”. Awantura gotowa. Matka naruszyła terytorium córki i jego oznakowanie, Możliwa jest także sytuacja odwrotna: lubiąca porządek córka i matka bałaganiara. Rzecz polega na sprzeczności sygnałów,

W miejscu obcym albo neutralnym nasze roszczenia obejmują zwykle część terytorium. Stolik w kawiarni należy w połowie do mnie, w połowie do osoby naprzeciwko. Kiedy coś odkładam, staram się nie przekraczać umownej granicy. Jeśli karta dań leży na mojej połowie, biorę ją bez wahania, gdy na drugiej części, pytam, czy można. Jeśli pogrążony w lekturze gazety niechący przesunę nakrycie na drugą połowę stolika, to osoba vis-a-vis zareaguje wyczuwalną irytacją, a ja natychmiast z powrotem przysunę talerz. Każda forma wtargnięcia na terytorium innej osoby odczytywana jest jako wyzwanie i ta osoba odruchowo się odgradza. Nie inaczej - przy stole konferencyjnym: jeśli podsuwam partnerowi swoje dokumenty prawie pod nos, on czuje się urażony, gdyż moje roszczenia terytorialne są zbyt duże. Partner wycofa się i trudno będzie dojść do porozumienia.

Młody człowiek ubiega się o posadę i chce od razu pokazać, jak bardzo jest aktywny i energiczny. Wchodzi i mówi: „Nazywam się...” -i natychmiast rzuca się do nas z wyciągniętą ręką. Jaka będzie reakcja? Chwileczkę, nie tak gwałtownie, ten człowiek nie respektuje ani swoich granic, ani naszej strefy, pewnie niełatwo się podporządkowuje - i czy rzeczywiście jest aż tak ambitny? Przyszli koledzy wietrzą od razu konkurencję, bacznie nastawiają ucha, pełen rezerwy szef odbiera takie



Zachowanie zwykle nie uświadamiane, ale jednoznaczne: „To moja własność!”



Kto w ten sposób pochyla się nad stołem, narusza terytorium drugiej osoby!

zachowanie jako natrętne, kierownik działu zbytu uważa, że chłopak to typ obrotnego agenta-akwizytora. A przecież ten młody człowiek być może wcale nie zamierzał sprawić takiego wrażenia, chciał się tylko pokazać od jak najlepszej strony - a jednocześnie niechcący przekroczył granice, które każdy wyznacza wokół siebie. Pogwałcenie praw terytorialnych u każdego człowieka wywołuje instynktowną irytację; jest to reakcja, której nie potrafimy powstrzymać. Nawet jeśli ktoś pogodził się ze swoim podporządkowaniem, nawet jeśli akceptuje dominację innych, to zawsze zachowuje poczucie posiadania praw do własnego terytorium. Stąd bierze się wiele napięć, sporów i konfliktów, nawet jeśli zupełnie nie zdajemy sobie sprawy, że ich właściwa przyczyna leży w pogwałceniu nienaruszalności terytorialnej.

W pracy, wśród innych, często jesteśmy zmuszeni ograniczać swoje terytorialne pretensje, musimy zadowalać się skromniejszą przestrzenią. Jednak rodzi to stresy, napięcia i złą atmosferę, co zawsze może doprowadzić do wybuchu agresji. W tak niegdyś wychwalanych wielkich halach biurowych zaczęto ponownie stawiać ścianki pomiędzy po-

214



Dominujący gest sekretarki wywołuje natychmiastową reakcję szefa: pełne dezaprobaty spojrzenie w bok.

szczególnymi miejscami pracy czy działami. Taki zabieg natychmiast poprawia atmosferę i wydajność pracy: przestrzeń zatrudnionych osób jest oznaczona, każdy ma swoje własne terytorium, ograniczone od innych. Natomiast przy taśmie produkcyjnej ciągle dochodzi do terytorialnych spięć i konfliktów - miejsca pracy są zbyt blisko siebie, taśma przesuwa się nieco za szybko. Jakże łatwo o naruszenie przestrzeni sąsiada, byle drobnostka

potrafi rozpałić agresję! Konflikty i napięcie nasilają się wraz ze zmęczeniem i aby ich uniknąć, konieczne są przerwy.

Wydaje nam się oczywiste, że musimy respektować terytorium silniejszego: naszego zwierzchnika, szefa, przełożonego. Referent puka do drzwi, sekretarka czeka na zielone światło, na koniec rozmowy telefonicznej, na wezwanie szefa, zanim wejdzie do jego gabinetu. A jak jest w sytuacji odwrotnej? Czy dyrektor respektuje terytorium swojej sekretarki, czy może wkracza bez zapowiedzi? Bo przecież w końcu to on jej płaci, to od niego jest zależna. Jeśli tak się zachowuje, to na pewno nie będzie miał w niej miłego współpracownika, gdyż także sekretarka ma swoje prawa. Będzie dochodziło do napięć i nie-

21?



Rzucając w ten sposób notatkę na biurko sekretarki, szef brutalnie narusza jej prawa terytorialne!

przyjemnych sytuacji, aż ustali się naturalny porządek, hierarchia sygnałów odpowiednich do pozycji obojga. Przełożony raczej nie puka do drzwi swojego sekretariatu - jest to nieekonomiczne, niewygodne i poniżej jego statusu. Ale powinien w jakiś sposób dać znać, że zaraz wejdzie - odchrząknąć, zakaszleć, wyraźnie zaakcentować kroki, ostrożnie nacisnąć klamkę, zanim otworzy drzwi. Zresztą, drzwi mogą przez cały czas być nieco uchylone. W każdym razie szef powinien w jakiś sposób zasygnalizować swoje wejście, tak aby sekretarka czuła się pewnie w swoim królestwie, aby mogła szybko przygotować się na jego wejście i nie czuła się zaskoczona w chwili, gdy na przykład poprawia makijaż albo czyści nos.

Zwykle taka wizyta ma jakiś powód: trzeba przejrzeć akta sprawy, załatwić korespondencję. Czy taktowny szef rzuci asystentce papiery na biurko? W żadnym wypadku! To jest jej biurko, a porządek, ułożenie rzeczy na nim stanowi oznakowanie jej terytorium. Każde gwałtowne wtargnięcie to naruszenie terytorium, agresja, która wywołuje

216



Napastliwie jak szpon drapieżnego ptaka zagięty palec wskazujący atakuje sekretarkę, która odruchowo odchyła się jak przed ciosem.

opór, protest, rodzi niechęć i sprzeciw. Kulturalny szef zwróci na sekretarkę pytające spojrzenie i położy dokumenty na wskazane przez nią miejsce albo wręczy jej papiery, dodając wyjaśnienie.

Wchodząc do pomieszczenia zajmowanego przez kogoś, zawsze wkraczamy na czyjeś terytorium. Niezależnie od tego, czy jest to biuro, czy prywatne mieszkanie. W sferze prywatnej wizyty wiążą się często z pewnymi

problemami, gdyż bliscy członkowie rodziny i dobrzy przyjaciele sądzą często, że wszystko im wolno, i niekiedy zachowują się rzeczywiście jak u siebie w domu. Teściowa uważa, że syn ciągle jeszcze należy do jej terytorium - ale tak samo myśli (i ma do tego większe prawo) synowa; dobra babcia rządzi się w kuchni gospodyni, jakby to była jej własna... Po dwóch, trzech dniach takie tarcia doprowadzają zwykle do uroczej rodzinnej sprzeczki. Krewni zwykle nie rozumieją, o co chodzi, teściowa i babcia czują się urażone i osobiście dotknięte, odrzucone i spostonowane. A przecież sprawa jest prosta: one tylko przekroczyły granice swojego terytorium, a tego dałoby się uniknąć" przy odrobinie zastanowienia i wyczucia.



Taki władczy, dominujący gest nieuchronnie budzi niezadowolenie i sprzeciw.

Kiedyś pewna Angielka opowiadała mi o swoim amerykańskim gościu, którego bardzo lubiła, i który irytował ją tylko tym, że nie pytając i bez najmniejszego skrupowania sięgał do jej lodówki. Podczas rewizyty Amerykanin powiedział jej, że ma po prostu wziąć sobie coś z lodówki, jeśli tylko zechce jej się pić. Tak jak to jest przyjęte w Ameryce. Ale moja Angielka tego nie robiła, gdyż takie postępowanie było sprzeczne z jej odczuwaniem terytorium. Musimy więc także mieć na uwadze, że sprawy związane z terytorium są pojmowane różnie w zależności od kręgu kulturowego i panujących zwyczajów.

Sposób, w jaki ktoś reaguje na nas w chwili, gdy zbliżamy się do jego terytorium, świadczy o tym, w jakim stopniu nas akceptuje. Bezpośrednim wykładnikiem relacji, w jaką godzi się wejść z nami, jest odległość, dystans, który pragnie zachować. Wyjaśnijmy to nieco skomplikowane zdanie na przykładach.

Pukam głośno do drzwi gabinetu szefa. Cisza, żadnej odpowiedzi. To wprawia mnie w niepewność: aha, każe mi czekać, pewnie mnie nie przyjmie... Tak... chociaż może po prostu jest zajęty i nic więcej...

218

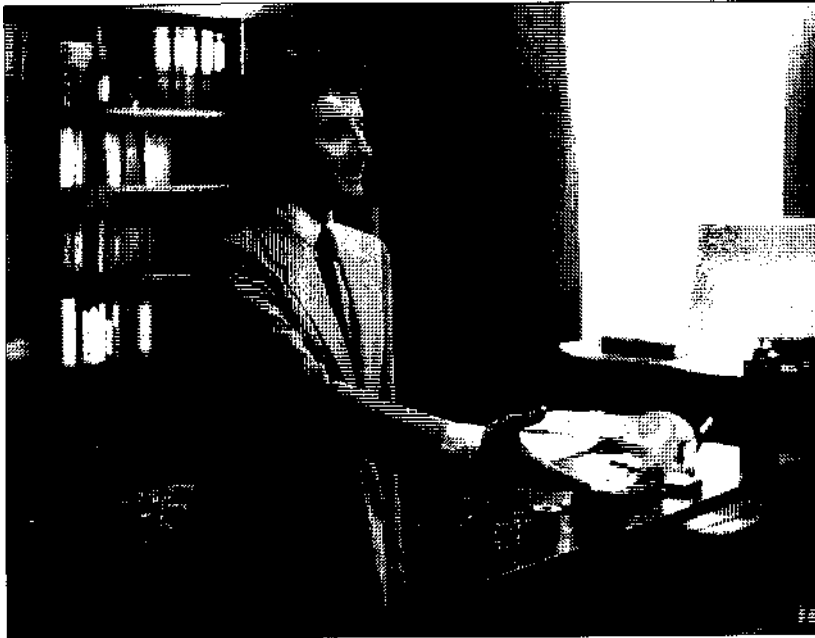


Wskazanie czegoś otwartą dłońią spotyka się z równie jawną reakcją.

W końcu dobiega głos: Proszę! - Otwieram, i w tym samym momencie pan dyrektor atakuje mnie zza biurka ostrym: - Tak, słucham? - Jeszcze nic zdążyłem przekroczyć progu i mogę tylko wybąkać: - Ee, ja... chyba przeszkadzam... przepraszam, do widzenia. - Dyrektor przesywa mnie lodowatym spojrzeniem.

Może też być tak, że robię dwa kroki w stronę biurka szefa, ten spogląda wyczekująco, potem mówi: - Tak, słucham? - To sygnał, że powinienem się streszczać, gdyż dyrektor nie ma teraz czasu.

Albo tak: szef dopuszcza mnie aż na środek pokoju albo tuż przed samo biurko, ale poza tym zachowuje się tak samo: siedzi w fotelu albo tylko nieco unosi się z siedzenia, rzucając mi spojrzenie i pytanie: Tak, słucham? Wymowa tej sytuacji jest prawie identyczna: mam mówić krótko. Różnica jest tylko taka, że teraz, kiedy dotarłem aż tak daleko w głąb terytorium, droga ucieczki też jest dłuższa i to wprawia mnie w popłoch i zakłopotanie. Zwłaszcza, że zanim w końcu stanąłem przed biurkiem, zdążyłem stracić całą odwagę i pewność siebie. Jeśli osoba odwiedzana, „pan terytorium”, chce oszczędzić sobie



Uprzejme, szczere i otwarte powitanie, ale „ręka uczucia“ nie bierze w nim udziału.

i interesantowi takiej nieprzyjemnej sytuacji, jeśli chce przyjaźnie odnieść się do wchodzącego, to przynajmniej podniesie się z siedzenia albo wyjdzie gościowi naprzeciwko. Odległość, na jaką „wychodzi się naprzeciwko” na swoim terytorium, jest jasnym i dobrze zrozumiałym sygnałem- Jeśli przyjmujący pozostaje pomiędzy krzesłem i biurkiem, to sygnalizuje oficjalną rezerwę: przedmioty, pomiędzy którymi się porusza, które go otaczają, są oznakami jego pozycji i urzędu i on się do nich odnosi. Jeśli opuści tę ochronną strefę, stanie obok biurka, to atmosfera nieco się rozluźni. Wyjście do gościa aż na środek pokoju sygnalizuje gotowość do partnerskiej rozmowy na równych prawach. Prawdopodobnie gość i gospodarz zaraz podejną razem do biurka. Jeśli gość jest szczególnie miły, wyższy rangą albo ważny, to przyjmujący z pewnością pośpieszy ku niemu do drzwi, wprowadzi do pokoju. Ważny gość nie wkracza sam na czyjeś terytorium - na obcym terytorium udziela się mu ochrony i eskorty. Przyjmuje się go już na granicy. Te subtelne niuansy znamy z międzynarodowego protokołu dyplomatycznego. Są one po prostu wysoce upo-

220

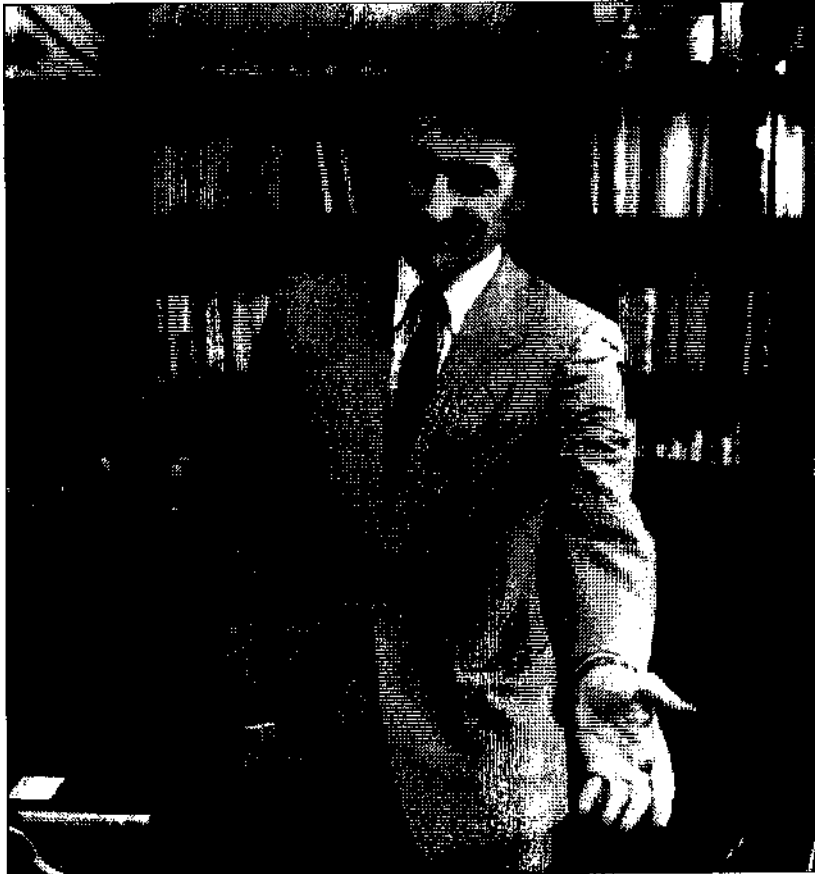


Życzliwy, serdeczny gest powitalny lewej ręki przyjmuje gościa jako przyjaciela.

litycznioną rytualizacją naturalnych zachowań związanych z poczuciem terytorium.

Ale i tutaj obowiązuje zasada: co kraj, to obyczaj. W krajach arabskich za największą obrazę uznawane jest pozostawienie gościa przed drzwiami, nawet jeśli właśnie przyjmuje się inną wizytę. Być może, ta wszechobejmująca gościnność wzięła się z trudnych warunków pustynnego życia: nic pozostawia się gościa na

prążącym słońcu, tylko otwiera się namiot, podaje się gościowi wodę, aby ugasił pragnienie. Wynikają stąd inne obyczaje, takie jak ten, że goście gromadzą się w niewielkich, osobnych grupach, szepczą sobie po cichu do ucha -w ten sposób okazują, że nie chcą przeszkadzać" gospodarzowi. My uznalibyśmy to za brak wychowania. Arab odczuwa jako niestosowne i obraźliwe, jeśli nie poprosimy go natychmiast do środka, ale akceptuje jako naturalne i zrozumiałe, jeśli z uprzejmym „proszę wybaczyć" powracamy do rozmowy rozpoczętej z kim innym. Są jeszcze inne sytuacje, które mają związek z naszymi zachowaniami terytorialnymi, lecz zależności te trudno rozpoznać na pierwszy



Gospodarz pozostaje za biurkiem i uprzejmym gestem otwartej dłoni wskazuje gościowi miejsce: „Przyjmuję cię reprezentując swoją funkcję”.

rzut oka. Weźmy na przykład samochód. Nie chodzi o sam fakt posiadania samochodu. Porsche jest o wiele mniejszy niż VW-Bus, ale terytorialne roszczenia jego posiadacza są o wiele większe niż właściciela Volkswagena. Jest to nie tyle kwestia wartości pieniężnej wehikułu, ile przestrzeni, jakiej potrzebuje dla wykonywania swoich funkcji. Porsche jest szybszy: w tym samym czasie „obejmuje w posiadanie” o wiele większe terytorium, potrzebuje też dłuższej drogi hamowania. Według tych kryteriów odmierza swoje terytorium kierowca samochodu i biada temu, kto wdrze się w nie bez uprzejmej zapo-



Ręce trzymane z tyłu sygnalizują: „Działać zacząć dopiero, gdy ty mnie do tego popchniesz”.

wiedzi. Jeśli nagle ktoś wyskoczy przed maskę, przetnie tor jazdy, to będzie intruzem, naruszy jego terytorium i nawet gdy nie powstanie w ten sposób sytuacja zagrożenia, facet za kierownicą porsche zareaguje sygnałami walki: światła, klakson, gesty, wyzwiska. Cały repertuar zachowań związanych z obroną własnego terytorium. Albo weźmy czas. Czas, który ktoś ma do dyspozycji, jest jego własnością, jego terytorium. Nikt nie ma prawa go naruszać, zabierać. Jeśli ktoś nas pośpiesza, to wywiera na nas nacisk, zbliża się do nas za bardzo. Sami dzielimy naszą przestrzeń czasową i oczekujemy, że te wyznaczone przez nas granice będą respektowane. Dziecko złości się, jeśli w samym środku zabawy wydajemy mu jakieś polecenie. Łatwiej mu akceptować nasze prośby, jeśli wie, co ma kiedy robić, jeśli ma zaplanowany czas. Gdy mamy mało czasu, a ktoś zanudza nas paplaniem i pustą gadaniną, to mówimy nie tylko: Twoje gadanie działa mi na nerwy, ale i: Niepotrzebnie zabierasz mi czas! Ta osoba narusza nasze terytorium czasowe, rości sobie prawa do czasu, który nie jest jej własnością.

I jeszcze jedno: nasza wiedza. Większość ludzi reaguje zniecierpliwieniem i agresją, gdy ktoś bez uprawnień wkracza w ich dziedzinę wiedzy. Obcy, który nie może się niczym wylegitymować, znalazł się na ich terytorium. Nic nie obraża bardziej, niż podważanie naszego autorytetu, brak uznania dla kompetencji w zakresie wiedzy, którą reprezentujemy. Ludzie zwykle reagują agresywnie, jeśli osoba nie znająca się na rzeczy wtrąca się w dziedzinę, która jest jej obca, która jest dla niej terra nova, jeśli rości sobie prawa do terytorium nie należącego do niej. Dla uniknięcia takich konfliktów dysponujemy specjalnymi oznakowaniami terytorialnymi, są to licencje i dyplomy zawodowe, tytuły akademickie i stopnie naukowe, atrybuty hierarchii.

Znaki hierarchii i symbole statusu

Każda grupa tworzy własny porządek społeczny. Konstrukcją nośną tego porządku jest struktura hierarchiczna. W przyrodzie na szczycie piramidy władzy stoi najsilniejszy i najbardziej doświadczony osobnik - tak długo, jak długo nie ulegnie innym, silniejszym. Cały układ podporządkowań i nadrzędności krystalizuje się w toku nieustannej konkurencji i wyznaczony jest miarą siły i przewag poszczególnych osobników. Przebieg walk o dominację jest pilnie śledzony i obserwowany przez wszystkich członków grupy, ich wynik decyduje bowiem o zachowaniu bądź" też o zmianach hierarchicznego porządku. Z pozycją w hierarchii wiążą się przywileje i szczególne prawa. W hordzie mały przywódca otrzymuje najwygodniej s ze i najkorzystniejsze miejsce do spania na drzewie, z którego ma najlepszy widok, co pozwala mu bronić innych przed wrogami, a siebie przed zakusami pozostałych członków stada. Ma on także prawo do najlepszych kasków ze zdobytego pożywienia, może zażądać innego miejsca do spania - dowolnego terytorium! Oczywiście, żadnemu innemu zwierzęciu w



Niepewny przedstawiciel firmy: ręce ściskają uchwyt teczki, trzymając ją jak ochronną tarczę przed ciałem.

stadzie takie prawa nie przysługują. Respekt okazywany przywódcy (terytorium!) sprawia, że to, do czego przysługuje mu prawo, staje się symbolem jego pozycji: symbolem statusu. W społeczeństwie ludzkim jest podobnie. Ale ponieważ ludzie są istotami rozumnymi i ponieważ posiadają szczególnie skomplikowany porządek społeczny, możliwe jest także odwrócenie zależności przyczynowo-skutkowej. Mianowicie, to nie przewaga i doświadczenie człowieka nadają wartość rzeczom, dzięki nim zdobytym, lecz posiadanie pewnych rzeczy stanowi o pozycji społecznej. Symbol rozstrzyga o statusie, nawet gdyby człowiek był głupcem albo potworem. Dziecko trzymające w ręku jabłko i berło było w średniowieczu uznawane jako imperator mudi, władca świata; papieża Borgie, z tiarą i rzymskim pastorałem, akceptowano jako najwyższą ziemską instancję dla wszystkich wierzących chrześcijan. Przenieśmy się we współczesność. Robotnik dobrze wie, że pozycję waśniaków z dyrektorskiego piętra może ocenić na podstawie marki i modelu samochodu służbowego. Wykładnikiem jest moc silnika i wygoda. A urzędnik koncernu po wiel-



Otwarte zachowanie, otwarta oferta: „Nie mam nic do ukrycia”.

226

kości gabinetu i rodzaju kwiatowej dekoracji - kwiaty doniczkowe czy cięte, kwitnące czy nie. naturalne czy z hodowli - równie szybko rozpoznaje, gdzie przyporządkować daną osobę w kierowniczej hierarchii. Oto subtelności naszych obyczajów.

Reguły podstawowe są nieco prostsze. Po pierwsze, trzeba być dorosłym, aby zostać uznanym za pełnoprawnego członka społeczeństwa i być dopuszczonym do rywalizacji o status. Po drugie, prezentując swoją siłę i zalety należy potem udowodnić, na jaką pozycję się zasługuje lub jaką jest się w stanie wywalczyć.

Dzieci cieszą się w społecznym porządku specjalnymi prawami, gdyż nie są jeszcze dojrzałe i ukształtowane pod względem fizycznym i psychicznym, nie mają prawa zabierać głosu. Nie są konkurentami ani w walce o pozycje, ani w rywalizacji płci. Sygnały ich zachowania budzą u dorosłych odruchy opiekuńcze, umożliwiają także daleko idące prowokacje, gdyż jednocześnie blokują reakcje agresywne. Drobną postać, gładka skóra, wielkie, okrągłe oczy - to główne cechy charakterystyczne zewnętrznego wyglądu dziecka. Delikatne, słabe kobiety



W ten sposób tworzy się mur pomiędzy oferującym a klientem: „Co on tam chowa?”

chętnie wykorzystują takie cechy i związany z nimi wpływ na innych. Wielkimi sarnimi oczami spoglądają niewinnie na świat, uruchamiając u mężczyzn blokadę agresji i budząc instynkt obrońcy, który w zasadzie zaprogramowany jest na dzieci. Ale i mężczyźni „robią się malutcy”, kiedy czują się chorzy, nieszczęśliwi, biedni, chcą wzbudzić współczucie, chcą być rozpieszczani.

Dojrzewanie i dorastanie jest oczywiście owiązane nie tylko ze wzrostem ciała i nabywaniem siły fizycznej, ale także z rozwojem drugorzędnych cech płciowych. Pierś się powiększa, pojawia się dodatkowe owłosienie, twarz mężczyzny stroi broda. Akcentowanie tych cech-sygnalów także podkreśla status dorosłości i należy do zachowań imponujących. Właściwie również siwe włosy, pomarszczone oblicze, tłusty, wypasiony brzuch, łysina powinny być pożądanymi symbolami statusu, gdyż są oznakami starości. Starość oznacza doświadczenie, wiedzę, mądrość, posiadanie - to zaś powinno budzić poszanowanie i respekt. W dawnych czasach, a także wśród społeczeństw prymitywnych - tak właśnie było. Ale wraz z rozwojem społecznej organizacji akcenty się przesunęły i inaczej odczytujemy wartość naturalnych sygnałów - tak jak w przypadku starości, do której mamy wysoce niewłaściwe podejście. Obecnie bowiem najwyżej lokowane są w zachodnich społeczeństwach młodzięczy wygląd i kipiąca energia; golimy brody, farbujemy włosy, utrzymujemy dietę i dbamy o figurę, pielęgnujemy ciało środkami kosmetycznymi; czynimy wszystko, aby sprawić wrażenie młodych, jakbyśmy nigdy nie mieli dojść do kresu., Symbolami statusu naszego społeczeństwa są:

- tytuły wszelkiego rodzaju,
- urzędy i stanowiska polityczne, pozycja zawodowa,
- stan posiadania.

W zasadzie można uznać, że w tych wszystkich symbolach statusu chodzi o wartości materialne i władzę. Za pieniądze kupują terytorium, zdobywają dzięki nim władzę, status. Wartości duchowe liczą się tylko warunkowo, muszą być poparte tytułem i namacalnym wpływem, a więc władzą. Ale największe wrażenie robią dowody materialne: duży dom, solidny wóz, drogie ubrania, cenna biżuteria, reprezentacyjna żona, bogaty mąż. Symbole statusu są znakami orientacyjnymi dla innych. Wskazują na pozycję społeczną, na różnice społeczne. Na ich podstawie można ocenić relacje władzy, odpowiednio kształtować

228

wzajemne stosunki. Przy odpowiedniej różnicy pozycji zbyt nachalne lub wręcz brutalne wykorzystywanie owych symboli wywołuje u osoby podległej lęk, onieśmielenie i zahamowania, prowadzi do zerwania kontaktów międzyludzkich. Równie niekorzystne skutki ma innego typu nadużywanie symboli statusu, mianowicie stosowanie ich „na wyrost”. Komiwojażer może wprawdzie zarabiać tyle pieniędzy, że stać go na teczkę z krokodylowej skóry i na ubranie szyte na miarę od Cardina. Jeśli jednak tak wystrojony będzie próbował sprzedać pani Kowalskiej nawet najsolidniejszy na świecie kuchenny mikser, to raczej nie odniesie sukcesu: interes wyda się jej wątpliwy, a agent - podejrzany. Swoimi symbolami zbyt jawnie sugeruje nie przysługujący mu w rzeczywistości status. Akceptowane są bowiem tylko adekwatne symbole statusu. Odstępują, budzą niechęć, jeśli zdradzają chęć wynoszenia się ponad innych, pyszałkowatość. Natomiast dozwolone jest umniejszanie siebie; skromność i powściągliwość są znowu symbolem statusu eleganckiego towarzystwa!

Pamiętajmy bowiem, że także sposób bycia może być symbolem pozycji społecznej. Drogi strój może sobie kupić każdy, kto dojdzie do pieniędzy, ale subtelność, ogładę i maniery nabywamy w ciągu lat ćwiczeń i wychowania. Elitom społecznym właściwe są formy zachowania, po których od razu można poznać przynależność do tego czy owego kręgu: odpowiednie maniery otwierają właściwe drzwi lepiej niż legitymacja członkowska elitarnego klubu. Nosowa artykulacja austriackiej arystokracji, ton „kasynowy” kasty pruskich oficerów, nienaganne maniery angielskiego gentlemiana, zwyczaj panujące wśród myśliwych, sposób, w jaki bankierzy noszą swoje ciemnoniebieskie garnitury - po tym wszystkim wtajemniczeni rozpoznają się także wśród obcych, a nieumiejętnie podrobiona etykieta demaskuje każdego naśladowcę albo intruza na ich terytorium.

Na przykład: biurko

Na temat statusu, przyzwyczajęń, cech i relacji danej osoby wiele mówi sposób oznakowania przez nią terenu oraz jej stosunek do znakujących przedmiotów. Kiedy wchodzimy do czyjegoś mieszkania, na podstawie jego wyglądu wyrabiamy sobie opinię o posiadaczu. Zaglądamy do gabinetu i ustawienie oraz wygląd biurka (stołu do pracy) pozwalają nam wyciągnąć kolejne wnioski.

229

Wielkie biurko: jego posiadacz lubi wygodę przy pracy, a swoje zajęcia traktuje poważnie. Uważa wykonywane zadania za istotne i chce uzmysłowić to także innym. Jeśli wielkość biurka ma tylko symbolizować status, rozpoznamy to po jego dekoracji.

Niewielki stół: jego posiadacz nie jest nadmiernie obciążony pracą biurową albo też niezbyt poważnie traktuje papierkową robotę. Takie niepozorne miejsce pracy może także należeć po prostu do człowieka skromnego albo sprawnego pracownika, który szybko załatwia przydzielone sprawy i dużo pracuje z telefonem.

Biuurko umieszczone pośrodku panuje nad przestrzenią - to ustawienie charakteryzuje osoby o stabilnym poczuciu własnej wartości.

Biuurko przesunięte w róg pokoju daje możliwość kontrolowania wzrokiem całego pomieszczenia. Zasiadająca za nim osoba lubi wszystko wiedzieć, nie całkiem dowierza swoim partnerom.

Biuurko pod boczną ścianą uniemożliwia bezpośrednią konfrontację z wchodzącym i zmusza do zmiany kierunku; może zabrzmieć to zaskakująco, ale człowiek za biurkiem stara się w istocie ukryć swoją dominację.

Oczywiście, ustawienie stołu czy biurka zależy także od warunków oświetlenia w pomieszczeniu. Stopień tej zależności również pozwala na wyciągnięcie pewnych wniosków. Oświetlenie z lewej, światło boczne, górne, prosto w oczy, sztuczne, naturalne... W jakim świetle jawi się człowiek za stołem?!

Wymowa biurka, na którym leżą tylko jedno akta, jest jednoznaczna: człowiek, z którym rozmawiam, koncentruje się na sprawie, o którą teraz chodzi, i oczekuje, że zostanie załatwiona. Dopiero potem mogę zacząć inny temat.

Kilka teczek z aktami, ułożonych porządkowo i metodycznie, oznacza, że urzędnik planuje załatwienie kilku spraw, wie, jakie są między nimi związki i dlatego chciałby przejść przez wszystko w konkretnej kolejności.

Biuurko zawalone stosami akt i papierów w malowniczym nieporządku należy zwykle do człowieka niekoniecznie szalenie pracowitego, lecz do kogoś, kto pracuje chaotycznie, rzucając się to na to, to na owo; zanim załatwi jedną rzecz, już myśli o innej, następnej, wyciąga kolejne akta, nagle przypomina sobie coś, o czym zapomniał nas poinformować. Należy podjąć tę taktykę, uzbroić się w cierpliwość, gdyż i tak nie da się on rozmówcy przykuć do jednego tematu.

Biuurko bez papierów to symbol najwyższego statusu. Miejsce za

230

nim to miejsce honorowe, a zajmująca je osoba pełni funkcje reprezentacyjne, podejmuje decyzje, kreśli wielkie plany. Od wykonywania są inni.

Przybory i przedmioty na biurku mogą tworzyć rodzaj chińskiego muru, za którym ukrywa się zasiadająca osoba. Ustawione wzdłuż brzegu fotografie, kalendarze, przybory do pisania, książki stanowią solidne graniczne umocnienia. Taki człowiek nie wpuści nikogo na swoje terytorium, sam podejmie decyzję, niezależnie od tego, co mu powiemy. No, chyba że otworzy mur - odsunie na bok kilka przedmiotów i dopuści nas do siebie. Ale chętniej na taką luźniejszą pogawędkę poprosi nas do gościnnej kącika. Pozwoli mu to zachować jego stałą pozycję w nietkniętym stanie i nie będzie musiał się do niczego zobowiązać. Decyzje podejmuje na bezpiecznym terytorium -za Chińskim Murem.

I jeszcze coś: jeśli całe wnętrze sprawia miłe wrażenie, jeśli widać w nim dbałość o estetykę, to zajmująca je osoba potrafi docenić kulturalną rozmowę. Nie ma po co przychodzić do niej z luźnymi uwagami i mało finezyjnymi argumentami; pozyskamy ją wyczerpującą, wnikliwą, przedstawioną ze swadą analizą sprawy. Natomiast w funkcjonalnie, prozaicznie i bez polotu urządzonym biurze możemy sobie darować krasomówcze wysiłki. Tutaj pracuje się ściśle racjonalnie, przedstawić należy tylko najistotniejsze punkty sprawy.

Każdy zakład pracy, każde przedsiębiorstwo, każda organizacja mają swój hierarchiczny porządek. w którym znajdujemy miejsce stosowne do naszej funkcji. To miejsce określa także - lecz nie wyłącznie - nasz status społeczny.

Mamy bowiem także własne wyobrażenie o tym, kim jesteśmy i kim chcielibyśmy być. Istnieją trzy aspekty naszego ja: taki jestem naprawdę: takim, jak sędzę, chcieliby mnie widzieć inni; takim chciałbym być.

Oczywiście, te trzy obrazy własnego ja mieszają się w naszym zachowaniu, w rzadkich momentach szczerości jesteśmy naprawdę sobą. Zwykle staramy się spełniać oczekiwania innych. A być takimi, jakimi chętnie byśmy się widzieli, nie udaje się prawie nigdy. Jednak te różnorodne formy i wyobrażenia znajdują wyraz także w symbolach i sygnałach, które ukazujemy światu zewnętrznemu. Może to być bardzo skomplikowane - lub też bardzo łatwe do rozpoznania. Chciałbym przytoczyć tutaj tylko jeden prosty przykład.

Zauważamy na biurku mały model kija golfowego albo na regale z aktami mały puchar tenisowy. Nasz gospodarz ustawił te przedmioty

231

w cichym zamiarze pokazania, że wprawdzie jest dyrektorem, ale także sportowcem, i że potrafi wziąć pod uwagę również inne kryteria niż tylko zasady twardego interesu. Jeśli rzeczywiście jest sportowcem, a my intuicyjnie pójdziemy za tym sygnałem, to możemy liczyć na uczciwe pertraktacje. Jeśli jednak zauważymy, że cały ten „sportowy sztafaż” nasz gospodarz prezentuje wyłącznie jako symbol statusu, a jedyną częścią jego ciała, która regularnie zażywa ruchu, jest breloczek ze znakiem Porsche przy kluczykach do samochodu, to wykażemy się sprytem i dobrą taktyką, jeśli potraktujemy go jak sportowca, ale nie powinniśmy oczekiwać od niego fair play. Ten człowiek udaje kogoś, kim nie jest.

Rytuały

Terytorium każdego z nas jest otoczone granicami, które oddzielają je od terytoriów innych, zakreślają część powierzchni wewnątrz wspólnego terytorium grupy, większej społeczności albo całego narodu. Większe jednostki terytorialne także mają swoje granice - granice plemienne, państwowe, językowe... To, co znajduje się wewnątrz moich granic, to mój areał, moja własność. Kto porusza się wewnątrz wspólnych granic, identyfikuje się z wyróżnikami i celami danej grupy, jest przez nią akceptowany, a przynajmniej tolerowany. Każdy, kto żyje poza granicami i zbliży się do nich, jest potencjalnym intruzem. Niewykluczone, że ma wrogie zamiary, że chce naruszyć nasze terytorium.

Aby przeciwdziałać takim obawom, aby umożliwić pokojowe współistnienie, ludzie ustanowili liczne rytuały, które służą jako oznaki przyjaznych zamiarów w przypadku zbliżania się do obcego terytorium. Te rytuały są różne w różnych kręgach kulturowych, ale jedno jest wspólne: sygnał otwartej dłoni.

Ceremonie powitalne

Otwarta dłoń sygnalizuje, że przychodzimy w pokojowych zamiarach: nie jesteśmy uzbrojeni. Średniowieczni malarze - czy to z Zachodu, czy z Dalekiego Wschodu - wielokrotnie uwieczniali na swoich malowidłach sceny przedstawiające szeregi wojsk pochylających przed

232

sobą broń na znak powitania; albo rycerzy i dzielnych samurajów, którzy przed przekroczeniem bram obcego zamku, zanim zasiądą do pokojowych pertraktacji, odkładają miecze. U niektórych ludów prymitywnych, a także podczas spotkań pustynnych karawan pokojowe zamiary obwieszczano już z daleka wielkim krzykiem i dzikim wymachiwaniem rękami, aby dać znać innym, że nie zamierza się potajemnie zakradać na ich terytorium.

Otwarta dłoń sygnalizuje także gotowość dawania.

Na otwartych dłoniach prezentuje się podarunki, których przeznaczeniem jest okazanie uszanowania dla statusu drugiej osoby i pozyskanie jej przychylności. Jest to obyczaj znany we wszystkich kulturach, a w niektórych krajach azjatyckich towarzyszą mu wysoce zrytualizowane przepisy, pozwalające po rodzaju daru oraz sposobie wręczenia dokładnie rozpoznać rangę społeczną, a także to, na ile obie strony się poważają.

Obyczaj niektórych kultur blisko- i dalekowschodnich nakazuje do dzisiaj ucałowanie podłogi, na której stoi ważny pan. Poddany, a także gość, demonstruje w ten sposób swoją podległość. Proces ewolucji tego gestu jest ilustracją demokratyzacji stosunków międzyludzkich i kształtowania się indywidualnego poczucia własnej wartości. Dawniej na powitanie ważnej osoby trzeba było rzucić się na ziemię, ucałować stopy. Potem przyklękano, później był głęboki ukłon, dzisiaj kiwamy sobie na powitanie głową i podchodzimy do siebie patrząc prosto w oczy.

W Rosji i niektórych krajach bałkańskich osoby witające się przytrzymują się rękami za ramiona; symbolicznie i praktycznie unieruchamia to ręce. Potem następuje braterski pocałunek w policzki -lecz także tutaj należy odróżnić odcienie, zależne od pozycji, znaczenia i stosunków, które łączą witających się. Może to być pocałunek w powietrze, przy lekko stykających się policzkach, albo całus wyciśnięty na policzkach czy nawet ustach. Wśród mężczyzn jest to oznaka wielkiego uznania. Także w krajach romańskich obejmowanie się i pocałunek w policzki należą do swobodnego rytuału powitalnego, który wyraża szacunek i sympatię.

W Indiach i innych krajach azjatyckich na powitanie ręce składa się płasko jak do modlitwy i lekko pochyla głowę; to oznaka skromności i rezygnacji z walk terytorialnych. Japończycy trzymają ręce płasko na udach, pochylają korpus w ukłonie - jego głębokość to kwestia rangi i respektu. Dawniej z wielkim szacunkiem powtarzano

233

ten rytuał kilka razy, dzisiaj Japończycy natychmiast wymieniają karty wizytowe, na których podane są także tytuły i stanowisko. Warto wiedzieć, że zgodnie z japońskim obyczajem należy wizytówkę od razu przeczytać, a nie schować! W większości krajów pustynnych ludzie na powitanie obejmują się po bratersku. Także ta forma ma swoje praktyczne przyczyny: szerokie, luźne szaty ukrywają kształt ciała, ale obejmowanie pozwala wyczuć ukrytą broń!

Uścisk dłoni

W odróżnieniu od kultur azjatyckich i afrykańskich, gdzie bezpośredni kontakt wzrokowy podczas powitania uchodzi za nieuprzejmość i w ogóle się go unika albo przerywa bardzo szybko, w kulturze Zachodu patrzenie sobie prosto w oczy należy ściśle do rytuału. Spoglądamy sobie w oczy, aby pokazać, że jesteśmy zdolni do konfrontacji; ale pozostałe gesty powitalne wyrażają rezygnację z roszczeń terytorialnych. Z reguły podajemy sobie otwartą dłoń.

Inaczej jest w Ameryce. Amerykanie pozdrawiają się gestem otwartej dłoni na odległość - na krótko unoszą rękę przez zgięcie w łokciu i wymieniają imię pozdrawianego. To znak, że się kogoś rozpoznało, zauważyło. Rytuałowi stało się zadość.

Także w Anglii przykładą się wagę do zachowania dystansu. I to w bardzo formalny sposób. Anglicy nie podchodzą do siebie blisko, zachowują odległość, która praktycznie uniemożliwia potrząśnięcie prawicą. *My home is my castle*. Prawdziwy gentleman woli unikać niepotrzebnych kontaktów. Lekko zaznaczony ukłon wystarczy. Nie ma uścisków dłoni.

W niemieckim obszarze językowym bezpośredni kontakt wzrokowy i silny uścisk rąk należy do dobrych obyczajów. Wszelkie odstępstwa wyrażają indywidualny stosunek. W uścisku i potrząśnięciu dłoni ujawnia się stopień witalności, uczucia czy też rzeczowości osób witających się. Otwarte, energiczne powitanie wygląda tak: podchodzimy do siebie pewnym krokiem, zatrzymujemy się w odpowiednim momencie. Odległość jest tak oceniona, że bez dodatkowych korektur stajemy naprzeciwko siebie oddaleni nieco bardziej niż na długość ręki: w tej pozycji nic możemy się zaatakować. Potem, przy wyprostowanej pozycji ciała, odrywamy ramiona od korpusu, wysuwamy ręce do przodu, chwytamy się energicznie dłońmi i krótko potrząśamy.

234



Przytrzymujemy rękę drugiej osoby, aby ją zatrzymać, ponieważ potrzebujemy jej obecności, uwagi, zainteresowania.

Jeśli ktoś nie wysuwa ręki, to znaczy, że jest onieśmielony i emocjonalnie zablokowany. Druga osoba czuje się zmuszona podejść bliżej, aby przełamać tę rezerwę przez zmniejszenie dystansu.

Gdy ktoś maszeruje ku nam z wyciągniętą ręką, to stwarza wrażenie uprzedzającej uprzejmości. Jednak w istocie blokuje w ten sposób swobodę naszego ruchu i zmusza nas do zachowania się z dystansem. Taka osoba często wykorzystuje uzyskaną w ten sposób dodatkową przestrzeń, aby się uklonąć. Kiedy się wyprostuje i rozluźni uścisk dłoni, stwierdzimy, że odległość jest o wiele większa niż długość ręki: ta osoba powstrzymała się od otwartego zbliżenia, zachowuje dystans i rezerwę. Z sytuacją przeciwną mamy do czynienia wtedy, gdy ktoś łapie nas za rękę i ciągnie do siebie: tak jakby nas zawłaszczal.

Zbyt silny uścisk ogranicza, budzi sprzeciw i każe podejrzewać niepewność skrywaną pod tym gestem. Niedbale podana ręka w połączeniu z niedbałą postawą całego ciała wskazuje na brak sił witalnych, na obojętność albo brak zainteresowania. Postawa ciała ma istotne znaczenie. Jeśli bowiem ktoś trzyma się prosto, a więc stwarza wrażenie otwartości i siły, to niedbale podana ręka sugeruje: ogranicz-

235

Nie bez przyczyny młoda kobieta z zastanowieniem i niezadowoleniem pociera nos.' Wprawdzie mężczyzna, wita ją serdecznie., ale jego sztywno wyciągnięte ramiona i równie sztywno odchylony kark wysyłają przeciwne sygnały i uniemożliwiają wszelkie zbliżenie.



my nasze kontakty do rzeczowych, wykluczmy uczucia, nie pragnę bliższych osobistych stosunków. Jeśli ktoś tylko szybko, przelotnie ujmie naszą dłoń między cztery palce i kciuk, i natychmiast przerywa kontakt, to również sygnalizuje niechęć do podjęcia prywatnych stosunków. Inny wariant takiego zachowania: ktoś podaje całą rękę, ale dłoń ma stuloną, tak że dotykamy jego ręki tylko powierzchownie. Tak niechętny „uścisk” uniemożliwia pełny kontakt. Zupełnym przeciwieństwem jest ojcowskie powitanie: ujęcie i przytrzymanie dłoni w obu rękach. Gest ten jest bardziej powściągliwą formą obejmowania i wyraża bardzo serdeczny i czuły stosunek. Osoba podchodząca do nas z wyciągniętymi ramionami wydaje się bardzo serdeczna i opiekuńcza. Ale może chce nami tylko manipulować? Tak jest na pewno wtedy, gdy ktoś podczas powitania jedną ręką ujmie i potrząsa naszą dłoń, ale drugą obejmuje i przytrzymuje nasz łokieć albo ramię. W ten sposób ogranicza swobodę naszych ruchów, lewa ręka witającego dyryguje naszą prawą. W tym geście, który nawiązuje do objęcia, wyraża się wprawdzie serdeczność i szczerść osoby, ale jednocześnie oznacza on chęć kontrolowania naszych reakcji. Takie zachowanie charakteryzuje ludzi serdecznych i troskliwych, ale mających władcze zapędy.

Posiłki

Jedzenie to nasza główna potrzeba. Prawo do jedzenia jest podstawowym elementem prawa terytorialnego: Przepędzę każdego, kto bez mojego pozwolenia pożywia się owocami mojego pola i trudu, gdyż w ten sposób pozbawia mnie on podstaw mojej egzystencji. W grupie istnieją ściśle reguły, według których przyznaje się poszczególnym członkom terytoria wraz z żywnością; prawo do terytorium wynika z nabytych lub odziedziczonych tytułów własności oraz z pozycji w hierarchii. Dowodem łaski dla podległych członków grupy jest zaproszenie do wspólnego jedzenia, a kolejność gości przy stole odbija stosunki hierarchiczne. Kto siedzi u szczytu stołu, posiada najwyższy status, a im bardziej oddalone miejsce, tym mniejszy prestiż społeczny. Gość szczególnie mile widziany, osoba, którą gospodarz pragnie z jakichś względów specjalnie uczcić, otrzymuje miejsce honorowe: u szczytu stołu, obok pana domu. Wszystkim ważnym wydarzeniom towarzyszy świętowanie przy stole: ślubom, chrzcinom, zwycięstwom, pochówkom, urodzinom, pojednaniom i ważnym wizytom. Wtedy się nie oszczędza, wystawia się wszystko, czego dostarcza terytorium; tego wymaga status i honor gospodarza. Samo jedzenie także jest symbolem statusu, dodatkowo przejawiającym się w niewątpliwej rytualizacji posiłków. Sięga ona aż do najdrobniejszych codziennych przyzwyczajęń. Jedzenie jest także radosnym wydarzeniem, które łączy się z niekłamnymi przyjemnościami podniebienia. W sposobie jedzenia wyraża się poniekąd charakter człowieka, przy wspólnym stole ujawniają się relacje między ludźmi.

Zaproszenie na obiad oznacza: „Nie mamy ze sobą ścisłych kontaktów osobistych, ale darzymy się sympatią i chcemy podtrzymywać stosunki”. Zaproszenie na kolację to już krok dalej: „Poznajmy się lepiej, chcę przeznaczyć na to swój prywatny czas”. Jeśli w spotkaniu uczestniczą także małżonkowie, jest to znak, że ma ono jeszcze bardziej nieformalny charakter, to kolejny krok dalej: „Nie musimy się przecież spotykać tylko w interesach czy przy konkretnej okazji, może uda się nawiązać kontakty prywatne?”

Takie niuanse są czytelne również w obszarze stosunków czysto prywatnych czy sąsiedzkich. Trzy zaproszenia na kawę i dwa na niedzielne drugie śniadanie nie są tyle warte, co dwie kolacje, nawet jeśli na stole pyszni się wspaniałymi tortami i piętrzą domowe bułeczki. Kto nie wierzy, niech przypomni sobie, jak trudno było ułożyć listę gości na ostatnie wieczorne przyjęcie, albo niech pomyśli, kogo tak naprawdę lubi zapraszać spośród tych, których zaprosić wypada. Nie chodzi tylko o to, co się gościom proponuje, ale i o to - kiedy. Rytuály bywają bardzo precyzyjnymi formami wyrażania sympatii.

Także wybór miejsca wspólnego jedzenia może być znakomitym dowodem mojego wycucia i sympatii dla gościa. Wybiorę elegancką restaurację, aby zrobić wrażenie na gościu, czy raczej wyszukam miejsce, które odpowiada jego gustowi albo naszemu nastrojowi? Może warto wybrać egzotyczną kuchnię albo sympatyczną knajpkę? A po wyczerpującym posiedzeniu dobrym miejscem może być piwiarnia albo winiarnia... Jest pewne, że sympatię naszego gościa zaskarbimy sobie raczej nie wysokością rachunku, ale staraniem o to, by sprawić mu przyjemność.

Gościnność to pewny środek porozumienia - pozwala przełamać bariery, zbliżyć się do siebie. Nie zapominajmy o tych drobnych, miłych gestach gościnności, doceniajmy je: „Może kawy? Po turecku czy z ekspresu? Herbata z mlekiem czy z cytryną? Nalać ci drinka? A może coś mocniejszego?” Takie gesty i propozycje uwalniają od terytorialnej rezerwy, wyrażają nasze staranie o otwartość. My coś dajemy, nasz gość przyjmuje. Zbliżamy się do siebie bez poczucia zagrożenia terytorium.

Role i funkcje

Każdej części ciała przypisana jest jakaś funkcja. Budowa kości i stawów, struktura mięśni i ścięgien, rodzaj tkanki czy nerwu, czyli ogólnie mówiąc, własności narządów i części ciała sprawiają, że są one zdolne do wykonywania swoich szczególnych funkcji, do odgrywania konkretnej roli we wspólnej grze całego ciała.

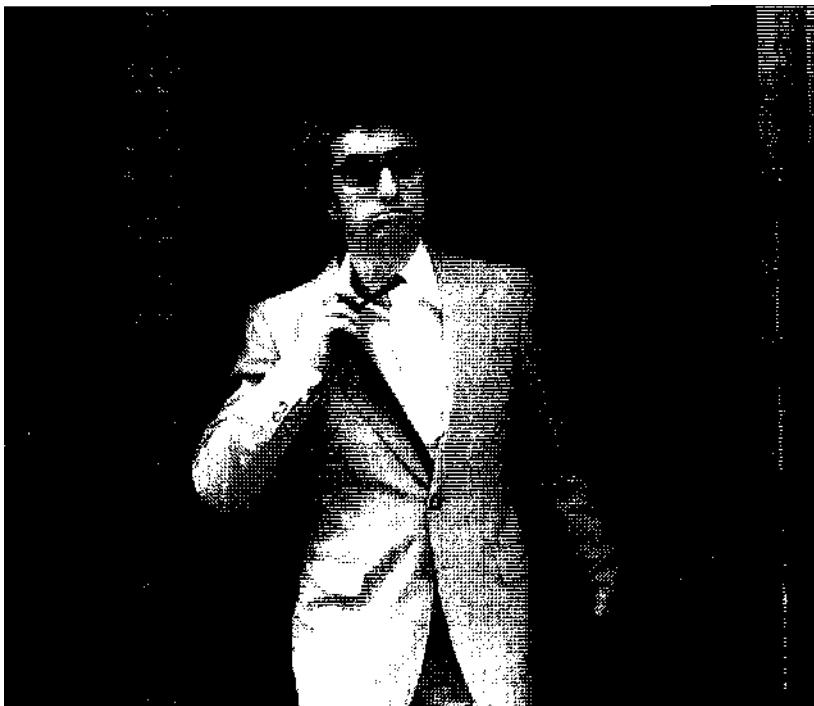
W ramach organizacji społecznej także mamy do czynienia z podziałem ról. Jednostka potwierdza się i zyskuje uznanie zależnie od stopnia wypełniania swoich funkcji i zadań. Bierze na siebie obowiązki i w zamian otrzymuje prawa, określające jej status i pozycję w społeczeństwie.

238

Człowiek kilka razy w swoim życiu zmienia role. Jesteśmy dziećmi, młodymi ludźmi, kochankami, małżonkami, ojcami i matkami, teściami, dziadkami... Każda z tych ról wymaga specjalnego zachowania i odpowiednich sygnałów. Przyznane jej granice, związane z nią prawa i obowiązki wyznaczane są przez społeczne reguły i oczekiwania. Niektóre spośród tych ról musimy grać jednocześnie, co wymaga pewnej giętkości i elastyczności już w gronie najbliższych: mąż nie może się zachowywać jak dziadek, ojciec nie musi zawsze odgrywać doświadczonego, starszego pana.

Każdy człowiek ma także do wypełnienia role zawodowe. Jako robotnik czy urzędnik, żołnierz, lekarz, prawnik, kierownik i menedżer, kasznodzieja, dyrektor banku czy polityk przejmuje nie tylko określone zadania w życiu publicznym, ale i wzorce zachowania, które są związane z każdą z tych ról: ruchy i pozy ciała, mimikę, sposób wysławiania się i zewnętrzne symbole statusu. Inni nie tylko oczekują, że w danej roli będzie dobrze wypełniać swoje funkcje i obowiązki, gdyż w zamian za to otrzymuje określone prawa w grupie czy społeczeństwie; oczekują także, że będzie dobrze odgrywał swoją rolę, że będzie można rozpoznać go w niej po właściwych sygnałach zachowania. Każdy człowiek oczekuje również, że jego rola zostanie uznana, a przypisane do niej prawa - zaakceptowane jako oczywiste. To funkcjonuje dobrze jedynie wtedy, gdy ta rola daje się zidentyfikować - na podstawie specyficznych sygnałów zachowania i form wyrazu.

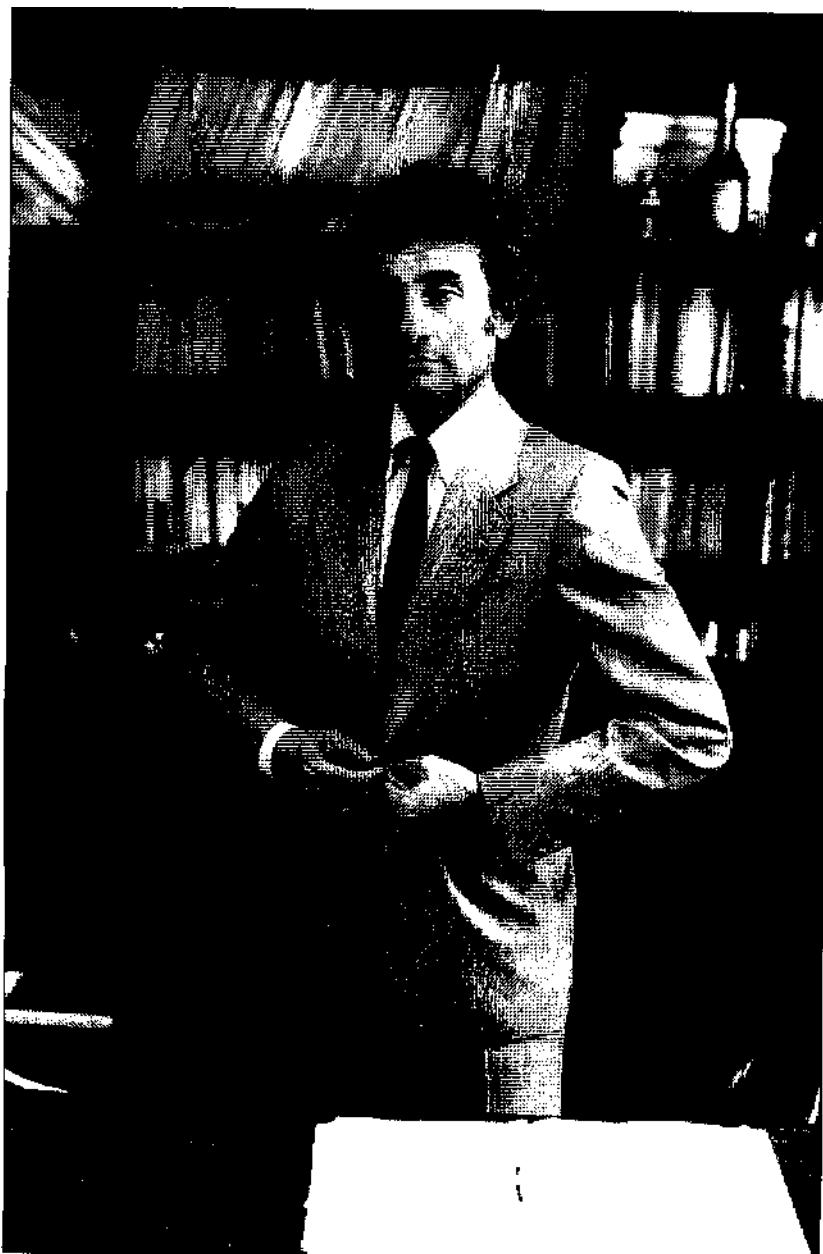




„Uff, nareszcie trochę swobody!” Uwolnienie od przymusu form: ręka w spontanicznym odruchu oswobadza szyję.

Orientować możemy się bowiem jedynie po tych zewnętrznych sygnałach, które stanowią swoisty habitus danej roli. Od oficera oczekujemy poprawności, przykładowości i zdecydowania; od dyrektora banku powagi i chłodnego rozsądku; od duchownego - tolerancji i zrozumienia. Chcemy właściwy danej roli sposób funkcjonowania odnajdować w zachowaniu i działaniu tych osób, w przeciwnym wypadku wydają się one niewiarygodne. Podobną podejrzliwość budzi ktoś, kto sygnalizuje rolę, która nie jest mu przypisana. To oszust.

Aby spełniać te oczekiwania, trzeba się identyfikować ze swoją rolą. Nie zawsze jest to łatwe. Trzeba bowiem swój wewnętrzny świat dostroić do zewnętrznego świata roli. Tymczasem pomiędzy własnym ja a powinnością, pomiędzy tym, czym się jest i czym chciałoby się być, a tym, czym powinno się być zgodnie z oczekiwaniami innych, dochodzi często do poważnych sprzeczności. Niekoniecznie muszą



Drobna korekta stroju: „Chcę zrobić dobre wrażenie”.



Etykieta i wymogi społeczeństwa: staramy się sprawiać takie wrażenie, jakiego od nas oczekują. one wynikać z nadmiernych żądań otoczenia i przeciążeń. Mogą także powstawać wtedy, gdy ktoś jest zdania, że powinien role odgrywać inaczej, niż się ogólnie oczekuje, właśnie na swój sposób. Tego rodzaju konflikty często wywołują frustracje, zahamowania, napięcia, poczucie winy, stany lękowe; prowadzą do nieadekwatnych zachowań. Podobnie jest, kiedy niewłaściwie podchodzimy do roli. gdy ją przeceniamy, idealizujemy. Idealizacja usztywnia rolę, sprawia, że staje się ona nie-plastyczna, zaczyna istnieć dla samej siebie, nie zostawiając miejsca dla mojego ja. Człowiek staje się mechanizmem do spełniania określonych funkcji, pozbawionym własnych uczuć: rola pochłania go bez reszty, ubezwłasnowolnia, każąc tłumić odruchy własnego ja, sprawiając, że zapomina, jak się obchodzić z własnymi uczuciami. To niebezpieczeństwo zwiększa się, gdyż w naszym, żadnym prestiżu

242

społeczeństwie, wysokiej wydajności funkcja pracy ma absolutny priorytet. Wzorzec roli zawodowej zabarwia także zachowania w sterze prywatnej, przesłaniając nierzadko wymagania ról związanych z myciem osobistym. Do tego dochodzi stres i przemoczenie. Jakże często wzburzona rodzina wykrzykuje: „Nie jesteś w biurze!”, albo: „Daruj sobie te zagrania wielkiego szefa!” I wcale nie jest dobrze, gdy ktoś mówi z dumą, że kiedy wchodzi do domu, interesy i pracę zostawia za drzwiami. Bo czy to nie powinno być oczywiste? Niestety, wielu ludzi także w domu nie porzuca zawodowych manier i zachowań, zasłaniając się nimi jak tarczą, i nie zauważa zgoła, że w ten sposób tworzy bariery, nie wypełnia ról rodzinnych.

Dziecko dyrektora banku nie potrzebuje porad inwestycyjnych, lecz ojca, który nie zawaha się wziąć go na barana także wtedy, gdy są goście, żona zaś potrzebuje męża, który by wraz z nią i dziećmi po-leniuchował w ogrodzie, pozwolił się oblać wodą z węża, a nie drżał wiecznie o reputację wśród sąsiadów. W przeciwnym przypadku taki człowiek wprawdzie zachowa swoją powagę jako biznesmen i szanowana persona, ale straci wartość jako ojciec i mąż, straci szacunek i miłość rodziny. Te role wymagają bowiem innego zachowania.

Rzecz w tym, aby odgrywać właściwą rolę we właściwym miejscu i czasie; niekiedy trzeba się dostosować, zagrać rolę, jakiej oczekuje albo potrzebuje partner. Żona z pewnością nie ma nic przeciwko temu, by jej mąż na wielkim przyjęciu nie tylko grał rolę troskliwego małżonka, ale i nie zapominał o swojej zawodowej pozycji. Ale w niedzielne południe, w kuchni, jest jej miłszy ciepły, pogodny ojciec rodziny, a w letni wieczór - romantyczny kochanek. Młody pracownik w biurze respektuje profesjonalne umiejętności szefa, ale czasem potrzebuje nie pryncypała lecz po ojcowsku wyrozumiałego powiernika. Cienimy naszego przyjaciela, wiemy, jakie ma zalety, ale spokojnie obędziemy się bez pouczających rad wszystko wiedzącego lepiej mędrka.

Odgrywając różne życiowe role wykorzystujemy i poszerzamy jedynie te umiejętności, w które wyposażyla nas natura. Oczywiście, musimy dostroić nasze ja do tych ról. To bardzo ważne i tak powinno być. Ale w staraniach o giętkość i dynamiczny rozwój poszerzamy własne ja i stajemy się tym, czym możemy być: małżonkami, rodzicami, przyjaciółmi, kolegami.

Niestety, nasze wychowanie i reguły gry obowiązujące w społeczeństwie nie dorastają do tych zadań i potrzeb.
Wzorce zachowania
243

i szablonowe zalecenia, którymi się rządzą, są obliczone na to, aby wytresować nas w spełnianiu oczekiwań., w całkowitym poddaniu się naszym funkcjom. Prawie nie mamy okazji zbadać, określić naszych wartości. W procesie warunkowania uczymy się oceniać własną wartość według przydatności dla społeczeństwa.

Najpierw rodzice mówią nam, czy jesteśmy grzecznymi, czy niegrzecznymi dziećmi. Potem nauczyciele - że dobrzy bądź źli z nas uczniowie. Pracodawca ocenia naszą przydatność, która przekłada się na wysokość poborów. Urzędy i instytucje oceniają, czy jesteśmy porządnymi obywatelami, czy też krnąbrnymi i niebezpiecznymi jednostkami. Zawsze oceniają nas inni według własnych oczekiwań i dlatego musimy te oczekiwania spełniać. Nasze poczucie własnej wartości będzie zależało od uznania otoczenia i dlatego bezpieczniej jest się dostosować. Podejmujemy narzucane nam obowiązki, podporządkowujemy się, aby w zamian otrzymać prawa. Aby nasza wewnętrzna równowaga nie zaważyła się, udajemy przed sobą, że sami podjęliśmy decyzję, wzięliśmy na siebie tę rolę, usprawiedliwiamy się, nabierając przekonania, że bez naszego wkładu inni nie daliby sobie rady. To wnosi pozorną równowagę w podział ról. Zilustruję to małą scenką z życia małżeńskiego. Mąż wraca do domu, rzuca teczkę w kąt, pada w płaszczu na krzesło. „Gdzie ona się, u licha, podziewa!” - myśli poirytowany. Po chwili pojawia się żona.

- Przepraszam, miałam coś na kuchni! - bąka. Zdejmuje mu buty.

- Nie ciągnij tak! - burczy mąż.

- Och, wybacz, nie chciałam! - żona zabiera buty i płaszcz, przynosi kapcie, pan domu maszeruje w kierunku fotela.

- Do diabła, czy ty zawsze musisz kłaść swoje rzeczy na moim fotelu! - z wściekłością łapie robótkę, brutalnie wpycha jej do rąk.

- Ach, przepraszam, zapomniałam...

- Kiedy wreszcie będzie to jedzenie?!

- Zaraz, zaraz, już podaję. - Mąż burczy coś pod nosem, otwiera gazetę. Żona podaje obiad.

- Smakuje ci, dobre? - pyta. Mąż, nie podnosząc oczu znad talerza:

- Ta zupa jest za gorąca...

I tak dalej, przez cały wieczór. Taki facet zawsze się do czegoś przyczepi... będzie krytykować bez końca, i tak to jest przez całe małżeństwo.

Co by się stało, gdyby pewnego dnia ten mężczyzna sam powiesił

244



Ostrzegający wzrok, rozkazujący gest ręki: „Bądź łaskaw się podporządkować!”

płaszcz, zdjął buty, odłożył na bok druty i wełnę, powiedział, że zupa jest świetna? Dla żony byłby to szok, katastrofa, cały jej system wartości załamałby się. Poświęciła się, wszystko robiła dla niego, w każdej chwili gotowa była mu służyć - a teraz to wszystko ma przestać istnieć? Była najzupełniej przekonana, że on nie da sobie bez niej rady - a tu okazuje się, że owszem, że sobie poradzi. Mężczyzna zniósłby w ten sposób własną zależność, która była usprawiedliwieniem jej podporządkowania, zniszczyłby wewnętrzne poczucie równowagi.

Oczywiście, do takiej gry potrzeba zawsze dwojga. Ona mogłaby od razu nie zgodzić się na tego rodzaju podległość, ustanowić inne reguły, a wtedy on nie objąłby roli domowego tyrana. Nie możemy zawsze zwać winy na innych, skoro godzimy się grać według ich reguł. Jeśli ja spełniam oczekiwania, to jest to moja reakcja, a

nie czyjaś wina. A jeśli ich nie spełniam, to jest to czyjś problem, nie mój. Wtedy to ci inni muszą sprawdzić, czy mają prawo do takich oczekiwań, czy ja zechcę je spełnić.

245



Sugestywne spojrzenie, mitygujący gest dłoni: „Uspokój się, przecież sam rozumiesz!”

Lecz gdyby jednostki miały podejmować decyzje wyłącznie na podstawie własnego poczucia wartości, byłoby to niewygodne dla innych. W takim przypadku trudno kierować ludźmi, planować życie społeczne, które opiera się na wzajemnych usługach i korzyściach. Łatwiej jest z góry ograniczyć ludzką zdolność podejmowania decyzji przez narzucenie ścisłych norm i oczekiwań i pielęgnować ich poczucie obowiązku. W razie zapomnienia, niedopatrzenia obowiązku, wyrzuty sumienia przywiodą delikwenta z powrotem na słuszną drogę. Tak właśnie działają mechanizmy społecznego szantażu.

Tymczasem w rzeczywistości dojrzałym społeczeństwie należałoby na początku dopomóc ludziom w zyskaniu świadomości ich własnej wartości oraz indywidualnych umiejętności. Człowiek powinien sobie ufać, kiedy przystępuje do jakiegoś zadania. To, czy wykona je dobrze, czy źle, nie wpłynie wtedy na jego poczucie własnej wartości. Inne zadanie będzie lepiej odpowiadało jego umiejętnościom. W każdym razie nie po to tu jesteśmy, aby spełniać i akceptować dowolne albo

246

niestosowne oczekiwania innych. Kiedy świadom mojej własnej wartości i spokojnie oceniwszy moje umiejętności i siły przejmuję odpowiedzialność za coś, to dopiero wtedy nie spełniam cudzych oczekiwań, tylko sam przed sobą stawiam zadanie. Wówczas nie załamie się, gdy nie uda mi się go wykonać. Jeśli jednak bierzemy na siebie zadania z przymusu albo powodowani ambicją, by przypodobać się innym, by usprawiedliwić ich oczekiwania, to łatwo o przecenienie swoich możliwości i katastrofę. Poczucie własnej wartości zostaje nadszarpnięte, gdyż myślimy wtedy, że zawiedliśmy, szacunek dla samego siebie doznaje uszczerbku, gdyż się przeceniliśmy, kompleks niższości staje się przeszkodą w spełnianiu przyszłych zadań.

Oczywiście i ja zdaję sobie sprawę z tego, że pomiędzy mną a innymi istnieją rozmaite zależności, że dla współżycia i współdziałania w społeczeństwie konieczne jest, aby ludzie mogli w określonych granicach wzajemnie polegać na sobie, żeby mogli być pewni spełnienia swoich wzajemnych oczekiwań. Jest wystarczająco dużo praw, które ustanawiają odpowiednie reguły zachowania, ale są i takie, które zbyt szczupłe zarysowują ramy. Gdyż właśnie dlatego, że zależności są wzajemne, to zarówno dla jednostki, jak i dla całej społeczności jest korzystne, aby ów „horyzont oczekiwań” nie był zakreślony zbyt ciasno. Niemożność spełnienia nieodpowiednich lub zbyt wysokich oczekiwań prowadzi do przeciążeń, frustracji, obniżenia poczucia własnej wartości, spadku wydajności i chorób psychosomatycznych. Osoba, która takie wymagania stawia, doznaje nie tylko rozczarowań, ale i z konieczności, skutek złego zaplanowania, ogranicza swoje własne możliwości działania. Na koniec okazuje się, że pod naciskiem wzajemnych oczekiwań wszyscy zaszkośli sobie i ograniczyli własne możliwości rozwoju.

Nawiasem mówiąc, nie inaczej wygląda to na polu ideologii i polityki. Kto stale szermuje hasłami Marksa albo Poppera, Keynesa albo Freedmana, spełnia wprawdzie oczekiwania ugrupowania bądź partii, o której uznanie zabiega, ale w ten sposób nie zyskuje sobie opinii dojrzałego człowieka. Aby to osiągnąć, musiałby, przy pełnej świadomości własnej wartości, właściwie oceniając swoje umiejętności i doświadczenia, krytycznie przeanalizować wszystkie te poglądy, przetworzyć, wzbogacić własnymi ideami i przemyśleniami. Dzielić się należy tylko mocno ugruntowanymi opiniami.

Kodeks ubioru

Wiadomo, że rodzaj stroju jest symbolem statusu. Tutaj rozpatrzmy znaczenie ubioru jako sygnału roli. Przez sposób ubierania się, przez strój, jaki zakładamy na konkretną okazję, identyfikujemy się z określoną grupą czy wydarzeniem, akcentujemy swoją rolę. Na ślub zakładamy ciemny garnitur z muchą albo jasnym krawatem; czarne ubranie jest odpowiednie na pogrzeb. Etykieta nakazuje, aby na ważnych uroczystościach i przyjęciach pojawiać się w smokingu albo we fraku. Kto nie może się w takim ubraniu zaprezentować, ten nie spełnia oczekiwań, wypada z roli i lepiej, żeby pozostał w domu. Środowiska młodzieżowej subkultury ostentacyjnie zwracają się przeciwko mieszczańskim, ogólnie przyjętym zasadom ubierania się - kreują własne mody. Jeśli ktoś chce należeć do grupy punków, rapperów harleyowców czy dresiarzy nie może się wyłamywać, musi spełniać wymogi rytualnego stroju i wyglądu. Studenci noszą dżinsy, sportowe podkoszulki i luźne swetry nie tylko dlatego, że jest to wygodne, ale i po to, by zademonstrować luźną, niedbałą postawę. Jeśli ktoś biega po kampusie w garniturze i krawacie, to musi to być profesor, urzędnik albo ambitny gość, który chce szybko zrobić karierę i dostosować się do tych na górze.

W dawniejszych czasach typ ubioru jednoznacznie odzwierciedlał role i funkcje w społeczeństwie.

Średniowieczne przepisy ściśle i szczegółowo określały charakter stroju - z dokładnością do liczby guzików i wartości galonów - przynależnego danemu stanowi. Przekroczenie tych przepisów - jak na przykład wtedy, gdy skromny mieszczanin założył strój przysługujący tylko szlachcicowi - obłożone było karami. Po ubraniu można było rozpoznać, do jakiego ktoś należy cechu, czy jest czeladnikiem, czy majstrem. Te jasne znaki rozpoznawcze zniknęły, kiedy nastąpiło rozluźnienie ścisłych podziałów stanowych, a współczesne tendencje rozwoju zatępiły różnice społeczne. Zuniformizowany strój sprawdził się i zachował tylko w niektórych grupach zawodowych, gdzie jest niezbędny jako sygnał roli i symbol statusu; są to mundury wojska i policji, szaty duchowieństwa i habity zakonne, białe kitle lekarzy i personelu szpitalnego, uniformy pocztowców, kolejarzy, pracowników innych instytucji komunikacji publicznej, liberie personelu hotelowego oraz frak z ciemnymi wyłogami, który wkłada dystyngowany kelner.

Mimo to współczesne społeczeństwo wykształciło własne konwencje, które łączą określone role z ubraniem o odpowiednim charakterze, a sposób noszenia ubrania traktują jako wykładnik statusu. Niebieskie robocze kombinezony wiszą wprawdzie zapomniane w fabrycznej szafie, a szare flanelowe ubrania biurowych urzędników ustąpiły miejsca bardziej swobodnym i wygodnym strojom, ale asystent dyrektora bez krawata - to niemożliwe! Im wyższa pozycja na hierarchicznej drabinie, tym silniejszy przymus konwencji, tym więcej znaczą odstępstwa od normy przypisanego danej roli zachowania. Biznesmeni i bankowcy, osobistości życia publicznego, ludzie, którzy rzeczywiście mają wpływy i władzę, noszą granatowe bądź ciemnoszare ubrania. Odpowiednia jest jodełka - podkreśla element konserwatywny, tradycyjny; kojarzy się z pełną rezerwy manierą angielskich wyższych sfer albo z dyskretną dystynkcją francuskiej arystokracji finansowej. To dowód klasy, odpowiedni dla bankierów, członków i przewodniczących rad nadzorczych, którzy już się wykazali umiejętnościami, zainwestowali swoje zdolności i kapitał i teraz doglądają wszystkiego z boku. Energiczni, ambitni pracownicy powinni raczej zrezygnować z jodełki, gdyż w ich przypadku, podobnie jak w przypadku modnych fircyków, taki strój sygnalizuje udawanie kogoś, kim się nie jest.

Na poziomie szefostwa, wśród dyrektorów i rady nadzorczej dopuszcza się także wygodniejsze, bardziej sportowe stroje. Tweed i niedbale noszona marynarka są dozwolone na odpowiednie okazje. Kto ubiera się wygodnie, ten lubi wygodę w miejscu pracy, ceni przyjemne otoczenie, przykłada wagę do dobrego serwisu.

Jeśli zaś idzie o sport, to niekoniecznie trzeba go uprawiać wyczynowo. Odpowiedni jest golf i jazda konna, a barwy klubowe na krawacie i skromny znaczek stowarzyszenia sportowego są ważniejsze niż atletyczne bary. Istotne jest, aby nie przesadzić ze swobodą stroju - nie może on być zbyt modny - to sprawia odrobinę niesolidne wrażenie. Także panie - jeśli już po co innego niż w celu reprezentacji dopuszczono je do wyższych rang - nie powinny wybierać strojów i ozdób zgodnie z najnowszym krzykiem mody. Preferowana jest ponadczasowa elegancja - najlepiej kostiumy albo spódnica, bluzka i marynarka, a więc ubiór, w którym panowie stworzenia ciągle jeszcze rozpoznają znaki swojej dominacji.

Słaby punkt jest na dole, na poziomie stóp. Oglądamy się w lustrze i wszystko gra w naszym ubraniu - z wyjątkiem stóp. Nogi i stopy to bardzo wrażliwe części ciała. Cały dzień jesteśmy na nogach -

w sensie dosłownym i przenośnym. Na stopach znajdują się strefy refleksyjne wszystkich narządów i części ciała; stąd energia płynie w górę, ożywiając nasze myśli, stąd odpływa z powrotem do ziemi, na której stoimy. Stopy to bardzo osobista część naszego ciała. Potrzebują wygody, musimy im ją zapewnić, bo inaczej odetniemy własne korzenie. Ale stopy musimy włożyć w buty - i wtedy często okazuje się, że obuwie pozostaje w sprzeczności z resztą naszej garderoby. Góra sygnalizuje: taki chciałbym być. Dół pokazuje: taki jestem.

Stare, znoszone buty w zasadzie rzadko świadczą o skąpstwie. Wskazują raczej na wierność i przywiązanie, na uzależnienie od starych przyzwyczajzeń. Temu, kto nosi stare buty, niełatwo przyjdzie zerwać stary związek; raczej będzie tolerował to i owo, aby uniknąć zmiany. Myśl, że trzeba zaczynać od nowa, odstrasza go - nowe buty uciskają przecież, a w tych starych da się jeszcze pochodzić.

Szerokie i wygodne buty widzimy nierzadko w połączeniu z przepisowym i raczej sztywnym ubraniem. Sprzeczność narzuca się natychmiast. Taki człowiek wprawdzie bardzo pragnie spełnić oczekiwania związane z rolą, ale w gruncie rzeczy jest to dla niego zbyt trudne, zbyt męczące, wymaga zbyt wiele wysiłku: „Zróbmy więc to, czego od nas wymagają, ale na miłość boską, nie komplikujmy spraw, ułatwiamy sobie jakoś to wszystko; będę szczęśliwy, kiedy znowu znajdę się w domu”.

Modne buty mówią same za siebie: „Trzeba być nowoczesnym za wszelką cenę, liczy się dzień dzisiejszy, wczoraj przeminęło, o jutrze pomówimy później, a na wygodzie zależy mi równie mało, co na spokojnym, sytym zadowoleniu”.

Buty z cienkiej, dobrze wyprawionej skóry są eleganckie, wygodne i drogie. Osoba je nosząca jest gotowa co nieco dać z siebie, wysilić się, aby zapewnić sobie komfort i wysoką jakość życia. Z takimi butami trzeba się dobrze obchodzić, żeby zachowały wygląd.

Grube buty na grubej podeszwie zdradzają solidnego gospodarza: gotów jest zainwestować, ale w zamian chce dostać coś trwałego.

Kilka słów na zakończenie

Skoro już doszliśmy od molekuł białka do wielkiego organizmu społeczeństwa, od instynktów do rytuałów i od głów do stóp, chciałbym moje uwagi na temat mowy ciała jako wyrazu ludzkiego zachowania

250

zamknąć ostrzeżeniem: Nie dowierzajcie Państwo nigdy językowi ciała, gdyż natura ludzka jest podstępna i oszukańcza. Przekonałem się o tym pewnego wieczoru podczas występów gościnnych w Londynie. W pierwszym rzędzie siedział bardzo ważny, bardzo wpływowy krytyk. Zacząłem występ. Krytyk wykrzywił się, z kwaśną, niezadowoloną miną przyglądał się mojej pantomimie. Wysilałem się do granic własnych możliwości, dawałem z siebie wszystko, dosłownie przechodziłem sam siebie. Ale na jego twarzy nie drgnął nawet najmniejszy mięsień, siedział jak skamieniały z tą swoją kwaśną miną. Omal się nie załamałem. Po przedstawieniu ten człowiek przyszedł do mojej garderoby. Ciągłe z tym samym wyrazem twarzy podszedł do mnie, z niedowierzaniem potrząsając głową, ujął moją rękę, uściskał i po wiedział: „Unbelievable!”, nie do wiary... Nie napisałem tej książki, aby przedstawić swoje przemyślenia, odczucia i badania jako nowe zdobycze wiedzy. Przeciwnie. Chciałem jedynie zwrócić uwagę i wyczulić Czytelnika na znane i naukowe) uznane sygnały mowy ciała, których znaczenie umyka nam w co dziennej bieganinie. Jeśli teraz będziecie Państwo potrafili rozpoznawać te znaki u siebie i innych, jeśli zaczniecie wykorzystywać je jako środek lepszego porozumienia, to te kartki spełniły moje oczekiwania.

Przypisy

- 1 Dokładniej chodzi o kod cechujący się prostymi gramatycznie zdaniami, zawężonym słownictwem oraz wypowiedziami o niskim stopniu abstrakcji. Posługiwanie się takim językiem świadczy o przynależności do grup na określonym poziomie społecznym (przyp. tłum.).
- 2 Sprzężenie zwrotne pozycji ciała - wywołanie przeżycia emocji przez przyjęcie charakterystycznej dla niej pozycji ciała; obraz psychologiczny i fizjologiczny takiej wywołanej „na zamówienie” emocji jest taki sam, jak obraz emocji przeżywanych „normalnie”. Jest to odwrócenie sytuacji, kiedy przeżycie emocjonalne wyraża się w charakterystycznych zmianach zachodzących w ciele - w wyrazie twarzy, postawie, sposobie poruszania się itp. (przyp. red.).
- 3 Friedrich Hölderlin i Joseph von Eichendorff - poeci niemieccy z przełomu XVIII i XIX w. (przyp. red.).
- 4 Dokładnie 5,6 x 10⁹ par nukleotydów (przyp. red.).
- 5 Układ nerwowy i mózg biorą udział w regulacji tych procesów, ale odbywa się to bez udziału naszej świadomości - bez angażowania umysłu (przyp. red.).
- 6 Subtelne rozróżnienie między uczuciami i emocjami, które proponuje Autor, nic jest przyjęte w psychologii w odniesieniu do opisu doznań psychicznych. Mówi się bowiem np. zarówno o „tłumieniu emocji”, jak i „tłumieniu uczuć”. Kiedy zaś opis dotyczy załamania czy naruszenia równowagi, zarówno w sensie pozytywnym (piękny, zapierający dech krajobraz), jak i negatywnym (sytuacja, w której potrzeby są tłumione bądź niezaspokojone), zazwyczaj stosuje się termin „stres” (przyp. red.).
- 7 Są to przykłady pewnych reakcji wyuczonych - ale znacznie bardziej złożonych niż odruchy warunkowe. To samo dotyczy określenia „warunkowanie”, użytego przez Autora w dalszej części tego rozdziału (przyp. red.).
- 8 Opis Autora jest nieco uproszczony; w procesie oddychania biorą także udział mięśnie międzyżebrowe, choć przepona jest głównym mięśniem oddechowym (przyp. tłum.).
- 9 W języku polskim temu gestowi odpowiada potoczne powiedzenie „tramwaj w oku, szyna z boku” (przyp. tłum.).
- 10 Chodzi o pierwotną reakcję na sytuację stresową, czyli o genetycznie zakodowany mechanizm obronny organizmu w sytuacji zagrożenia, odruch walki albo ucieczki, por. rozdz. „Bodźce i wartości” (przyp. tłum.).
- 11 Jest to tak powszechnie rozumiany sygnał, że znajduje wyraz w języku; mówimy „ręce opadają”, kiedy jakaś sprawa, sytuacja jest beznadziejna, kiedy nie możemy czegoś przeprowadzić, porozumieć się z kimś (przyp. tłum.).
- 12 Obiecuję wam, dostaniecie wszystko czego żądacie (przyp. tłum.).