

Philippe Turchet

SIŁA
NIEŚWIADOMEJ
O UWODZENIA

Erotyczna mowa ciała

Z francuskiego
przełożyła *Elżbieta*
Teresa Sadowska

KDC
ILUJUTIEIH



Tytuł oryginału
Les codes inconscients de la séduction
Comprendre son interlocuteur grâce à la synergologie

Redaktor prowadzący
Sylvia Bartkowska

Projekt okładki
Agnieszka Skriabin

Zdjęcie na
okładce *Bohdan*
M. Ruciński

Redakcja
Bożenna Burzyńska

Korekta
Zespół

Copyright © by Les Editions de l'Homme,
une division du groupe Sogides, 2004
Copyright © for the Polish translation by Elżbieta Teresa
Sadowska
Warszawa 2005
Copyright © for the Polish edition by Bauer-Weltbild
Media Sp. z o.o., Sp. K.
Warszawa 2005

Bauer-Weltbild Media Sp. z o.o., Sp.
K.
Klub dla Ciebie
Warszawa 2005
ul. Majdańska 12, 04-088
Warszawa
www.kdc.pl

Pięćset ósma publikacja Klubu dla

Ciebie ISBN 83-7404-223-0

Skład i łamanie
DK, Warszawa

Druk i oprawa
Oldenbourg Taschenbuch GmbH,

Ona jest cudownie brzydka. Ma niskie czoło, oczy ponuro szare, wielki, zwisający nos, za wielkie usta ukazujące nieregularne uzębienie... a jednak w tej bezmiernej brzydocie tkwi nieodparte piękno, które w ciągu paru minut zniewala i oczarowuje umysł do tego stopnia, że w końcu człowiek się w niej zakochuje, jak mnie się to zdarzyło.

Henry James o pisarce
George Eliot

Liczą się nie mężczyźni, których miałam w życiu, ale życie, które w nich było.

Mae
West

Hurderstrasse 4, 85551 Kirchheim

WSTĘP

Wdzięk i uwodzenie mają to do siebie, że podobnie jak w przypadku gór lodowych odnosimy wrażenie, że ich najbardziej pociągająca część jest niewidoczna. Czyżby w akcie uwodzenia najistotniejsze było ukryte, a uwodzicielska moc była mocą tajemną?

W rzeczywistości nie rozumiemy, jak działa urok osób najbardziej pociągających po prostu dlatego, że nie umiemy patrzeć. Nie umiemy zaś patrzeć, bo nie wiemy, na co zwrócić uwagę, *gdzie* spoglądać. Ta książka pozwoli wam prześledzić ten proces metodycznie, krok po kroku... i zrozumieć go. Wystarczy tylko patrzeć, obserwować gesty, mimikę, ruchy, a nasza „wizualna biblioteka” wypełni się na tyle, że prawidła uwodzenia staną się widoczne gołym okiem.

Książkę podzieliłem na trzy części. W pierwszej zobaczymy, że moc uwodzenia nie jest darem nadprzyrodzonym. Nawiązywanie znajomości przebiega według ścisłych reguł, a ich nieświadome stosowanie czyni niektórych bardziej powabnymi od innych. Naszym celem jest poznanie tych reguł i nauka świadomego ich stosowania.

Być może będzie was kusiło, żeby od razu przejść do drugiej i trzeciej części, choćby dlatego, że ich treść wydaje się bardziej konkretna. Szkoda byłoby jednak, bo jeśli podejście do lektury tej książki chronologicznie, nie będziecie traktować uwodzenia jako zbioru sztuczek, ale dostrzeżecie w nim logiczny proces. Wtedy pojmiecie, że w uwodzeniu najpiękniejszą częścią „góry lodowej” nie jest ta ukryta, ale ta widoczna w pełnym świetle i że w każdym z nas drzemie uwodziciel.



Nowy sposób odczytywania procesu uwodzenia

Komunikowanie i uwodzenie, czyli historia miłości niemożliwej

Uwodzenie - w tym powabnym słowie kryją się w istocie kody *doskonałości w komunikowaniu*. Zastanówmy się bowiem, kim są ci najbardziej pociągający ludzie? Czyż nie wyróżniają się po prostu dobrą, wręcz doskonałą komunikatywnością? Są swe przesłania w sposób tak atrakcyjny, że niepostrzeżenie przenosimy swe zainteresowanie z ich przesłania na nich samych! Zamiast uznać tych ludzi za uwodzicieli, stwierdzamy po prostu, że mają charyzmę. Komunikacja i uwodzenie stanowią nierozłączne rzeczywistości, nie będziemy zatem rozpatrywać ich osobno. Zobaczmy najpierw, kim są uwodziciele.

Pogarda uniemożliwia zrozumienie istoty uwodzenia

W historii nie brakowało uwodzicielskich postaci, ani też szczegółowych opisów sztuki uwodzenia. Wybraliśmy kilka osób, mających jedną wspólną cechę - spróbujcie odgadnąć, jaką: Sa-lomea, Romeo, markiza de Merteuil, Tristan, Heloiza, Izolda, Paul, Wirginia, Abélard, Don Juan, Julia, Yalmont, Julian Sorel,

Roksana, Lovelace, Nana, Des Grieux, Carmen, Solal, Messalina, Rastignac, Lolita, Dorian Gray, Szeherezada. - Wszyscy oni są bohaterami literackimi, to znaczy postaciami zrodzonymi w bujnej wyobraźni pisarzy, aby obudzić nasze marzenia. Czy możemy dzięki nim zrozumieć, na czym polega uwodzenie? Czego możemy się od nich dowiedzieć o narodzinach i ulotności miłosnych uniesień? I czego oczekiwać po nierzeczywistych, narracyjnych zabiegach? Właściwie niczego, a przynajmniej niewiele.

Casanovą, Lianę de Pougy, Retif de la Bretonne, Oscar Wilde, Crebillon, markiza de Pompadour, Lord Byron, Montherland, Kierkegaard, Henry Miller - ci uwodziciele istnieli naprawdę i próbowali wyrazić słowami swoje uczucia. Dzięki nim nasza wiedza o mechanizmach uwodzenia jest pełniejsza.

Jeśli zatem można uwodzić słowami, sprawdźmy ich znaczenie w procesie porozumiewania się ludzi. Amerykańscy i europejscy naukowcy, którzy badali wysyłane przez nas przekazy, twierdzą zgodnie, że słowa zajmują w nich poślednie miejsce.

Badacz amerykański, Albert Mehrabian, stwierdził, że wypowiedzi słowne stanowią zaledwie 7% treści naszych przekazów, 38% przypisuje się brzmieniu głosu (ton, barwa, intonacja), a 55% środkom niewerbalnym¹. Robert Rosenthal przeprowadził test, z którego wynika, że niespełna 10% informacji czerpiemy ze słów². Inni specjaliści dowodzą, że jeśli zachodzi sprzeczność między słowami i gestami, zawsze bardziej

procesy, w których wypowiedzi słowne odgrywają poślednią rolę. Patrz: Robert Rosenthal, *The PONS test: Measuring Sensitivity to Nomerbal Cues*, w „Advances in Psychology Assessment”, P. MacReynolds, San Francisco, Jossey-Bass, 1977 r.

¹ Albert Mehrabian jako pierwszy przedstawił liczbowo (w 1972 r.) udziały kanałów niewerbalnych w stosunku do wypowiedzi słownych w komunikowaniu. Te liczby nadal są przytaczane przez środowiska naukowe. Patrz: Albert Mehrabian, *Nomerbal Communication*, Chicago, Aldine-Atherton, 1972 r.

² Wspomniany test pozwolił zrozumieć i zmierzyć, do jakiego stopnia porozumienie zmysłowe między jednostkami dokonuje się poprzez nieświadome

ufamy gestom³. Nasze komunikaty słowne zwykle nie zajmują więcej niż dwanaście minut dziennie, biorąc pod uwagę, że przeciętne zdanie trwa średnio dwie i pół sekundy⁴. Niektórzy badacze utrzymują nawet, że najbardziej złożonych uczuć nie da się wyrazić słowami⁵. Nadmiernie ufając mowie werbalnej, bezwiednie tłumimy najwspanialsze środki wyrazu, którymi możemy się posłużyć w procesie porozumiewania się.

Skoro słowa nie są naszym najważniejszym atutem, to na czym polegają owe słynne strategie uwodzenia? Co sprawia, że niektórzy ludzie są tak bardzo uwodzicielscy? Posłużmy się przykładem mitu Marilyn Monroe - wszak niewątpliwie jest to mit. Jej biografowie nie mają wątpliwości, że inteligencją nie przewyższała innych kobiet. Czy była piękniejsza? Także nie. Na początku lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku w Hollywood roiło się od ślicznych gwiazdeczek. Ale Marilyn była tylko jedna.

Przyjrzyjmy się teraz męskim gwiazdorom, takim jak: James Dean, Marlon Brando, Robert Redford, czy młodszy:

Richard Gere, Tom Cruise i Brad Pitt. Co sprawiło, że ci panowie opanowali ekran? Ameryka obfituje w talenty, a jednak to ci, a nie inni aktorzy wciąż są w czołówce. Nie jest to dziełem przypadku. Zostali wylansowani przez środowisko filmowe, chociaż mogli pozostać niezauważeni, ale to inna sprawa. Ważne jest, że to oni zostali wybrani spośród wielu kandydatów - i to na początku, w dniu pierwszego przesłuchania, gdy byli całkowicie nieznani. Mieli w sobie coś więcej niż inni i właśnie to „coś odrobinę więcej” będziemy śledzić, to niewielkie coś, co w istocie nie jest związane ani z urodą, ani z inteligencją, ale jest mocą uwodzenia.

³ Patrz: Paul Ekman i W. Friesen, *Nonverbal Leakage and Cues to Deception*, „Psychiatry”, nr 2, 1969 r.

⁴ Ray Birdwhistell jako jeden z pierwszych badaczy zajmował się komunikacją niewerbalną. Termin *nonverbal* (pisany nierozłącznie) pojawił się w 1956 roku! Użyli go Ruech i Kess. Patrz: Ray Birdwhistell, *Kinestics and Context: Essays on Body Notion Communication*, 1970 r.

⁵ Robert Zajonc, *On the Primacy of Affect*, „American Psychologist”, nr 39, 1982 r.

W naszym otoczeniu, na naszej ulicy spotykamy anonimowe osoby, które też mają to coś. Nie są znane w mediach, ale wszędzie, gdzie się pojawiają, przyciągają naszą uwagę bardziej niż inni ludzie. Są uwodzicielskie, chociaż się o to nie starają. Te uwodzicielskie osoby posługują się specyficznym kodem, wysłane przez nie sygnały wibrują w nas i dźwięczą, „przychodzą po nas”. Uwodzenie sprowadza się do korzystania z owych kodów, a ich przedstawienie jest celem naszej publikacji.

Schematyczne myślenie ogranicza naszą wiedzę o uwodzeniu

Po wielu spotkaniach dyskusyjnych oraz audycjach radiowych i telewizyjnych stwierdziłem, że bez względu na to, z jaką publicznością miałem do czynienia i w jakim kraju, zawsze, gdy chodzi o uwodzenie, powracały trzy problemy, wciąż te same, ujawniające utarte schematy myślowe:

1. Uwodzenie jest pojęciem zbyt niejasnym, aby mogło stać się tematem badań naukowych.
 2. Sposoby uwodzenia są różne w różnych kulturach.
 3. Uwodzenie jest łatwiejsze, gdy jest się urodziwym.
- Omówmy kolejno te poglądy.

Uwodzenie jest pojęciem zbyt niejasnym, aby mogło stanowić temat badań naukowych

Argument ten mógł być zrozumiały, zanim pojawiła się możliwość dokonywania nagrań na taśmy magnetowidowe w celu lepszego zbadania procesu porozumiewania się ludzi. Mogliśmy mówić o uwodzeniu, co tylko przyszło nam do głowy, ponieważ niczego nie dało się sprawdzić. Dzisiaj jednak tak nie jest. Po uważnej lekturze tej książki, oglądając telewizję, z łatwością rozpoznacie kody, o których będziemy tu mówić.

posiadacie magnetowid, przyciskając klawisz „stop klatka”, zobaczycie sami to, co wspólnie będziemy tu odkrywali. Zdołacie odkodować w czasie rzeczywistym procesy uwodzenia i nieomylnie wychycicie jego nieświadome kody.

Sposoby uwodzenia są różne w różnych kulturach

Jest rzeczą oczywistą, że sztuka uwodzenia zależy również od kultury. Nie będziemy jednak zajmować się tym problemem, ponieważ różnice kulturowe odgrywają w procesie uwodzenia pewną rolę jedynie powierzchownie. Emocje ujawniają się na twarzy i na ciele w identyczny sposób u wszystkich ludzi, bo na Ziemi żyje tylko jeden rodzaj ludzki. Wszędzie, gdzie ludzie się spotykają i porozumiewają, ich emocje przejawiają się w mimice i w gestach zgodnie z tymi samymi zasadami neurofizjologicznymi i uruchamiają te same strefy mózgu, wywołując identyczne reakcje. Darwin wysunął taką hipotezę już w 1872 roku⁶ i została ona potwierdzona na wszystkich kontynentach⁷. Uczucia podstawowe, wyrażające się na twarzy, są wrodzone i

rozpoznawane przez wszystkie ludy, niezależnie od ich kultury. Powieki mieszkańców Azji mają kształt odmienny niż Europejczyków, mieszkańców kontynentów amerykańskich, Afryki czy Oceanii, lecz otwierają się na skutek pozytywnych emocji, podlegając tym samym mechanizmom jak u wszystkich innych

⁶ Karol Darwin, *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*, I wydanie polskie: 1873 r.

⁷ Między innymi przez Amerykanina Paula Ekmana, który jest powszechnie uznawanym autorytetem w dziedzinie rozpoznawania emocji. Patrz: „Biological and Cultural Contributions to Body and Facial Movement” w *The Anthropology of the Body*, J. Blacking, Londyn, Academic Press, 1977. Spośród wielkich uczonych europejskich wymieńmy Klause Scherera, który pracował nad rozpoznaniem emocji, badając istoty ludzkie pochodzące z 37 różnych krajów. Patrz: K.R. Scherer i H.G. Wallbott *Evidence for Universality and Cultural Variation of Facial Emotion Response Patterning*, „Journal of Personality and Social Psychology”, nr 66, 1994 r.

ludów. Japończycy mniej gestykują niż Amerykanie, ale na twarzach i ciele jednych i drugich dają się zauważyć takie same, bardzo nieznaczne ruchy, które nazywamy *mikroruchanii*. Nieświadome gesty Afrykanów znaczą to samo co gesty ludów Oceanii czy Zachodu. Wspólne cechy wszystkich mieszkańców planety były zresztą tematem wielu rozpraw i zostały naprawdę dobrze udokumentowane. Krótko mówiąc, w każdym zakątku świata, gdy ludzie spoglądają na siebie, przesyłają sobie nie tylko słowa, lecz także pewną liczbę znaków czytelnych natychmiast dla kogoś, kto potrafi je rozpoznać. Jeśli są to sygnały otwartości odwzajemniane przez rozmówców, wówczas działają one jak nieświadome kody uwodzenia.

Uwodzenie jest łatwiejsze, gdy jest się urodziwym

Nad kryteriami oceny urody zatrzymamy się dłużej w dalszej części naszych rozważań. Uznajmy jednak już teraz, że przypisując urodzie moc uwodzenia, mieszamy niesłusznie dwie rzeczy. Pragnąc uniknąć tego błędu, sięgnijmy do zakamarków pamięci i spróbujmy sobie przypomnieć najbardziej znamienne spotkania. Czy nie zdarzało się nam, że gdy minął chwilowy zachwyt nad osobą niezwyklej urody, zdawaliśmy sobie sprawę, że nie czujemy wcale potrzeby zbliżenia się do niej, pragnienia głębszego jej poznania, chęci większego porozumienia? Sama uroda nie wystarcza. Niektórzy są piękni, ale nie mają mocy uwodzicielskiej. Inni natomiast, nieobdarzeni nadzwyczajną powierzchownością, mają w sobie „coś”, „wdzięk”, „urok”. Ci ludzie wcale nie przyciągają wzroku. Może minęlibyśmy ich obojętnie, gdyby nie próbowali nawiązać z nami kontaktu, ale jeśli to uczynią, chcemy poznać ich bliżej. Ich uwodzicielska moc wzbudza pragnienie bliskości. Cóż można powiedzieć o urodzie Serge'a Gainsbourga czy Woody Allena... Robert Redford, będąc u szczytu kariery, wyznał kiedyś w wywiadzie: „Nikt mi nie mówił, że jestem przystojny,

dopóki nie stałem się

znany⁸. Sophia Loren była, ośmielę się powiedzieć, bosko piękna, gdy wychodziła za Carla Pontiego, jej mąż zaś był niski i łysy, ale żona uważała go zapewne za najwspanialszego z mężczyzn. Wróćmy do historii, by przyrzeć się nieco najbardziej uwodzicielskim kobietom. Na przykład George Sand, do której pałali miłością Musset i Chopin, nie grzeszyła bynajmniej urodą. Lou Andrea Salome, kochanka sławnego już wówczas romantycznego poety Rainera Marii Rilkego, wielbiona przez Nietzschego i z daleka uwodzona przez Freuda, też nie była piękną⁹. Okazuje się, że wiele kobiet o nader pospolitej urodzie posiada skądinąd wielką siłę uwodzenia. I właśnie ta wielka moc sprawia, że w końcu ich powierzchowność wydaje się nam zniewalająca.

Błędem byłoby sądzić, że od pierwszego wejrzenia tyle samo uwagi okażemy brzydkiemu mężczyźnie co przystojnemu, nieurodziwej kobiecie - tyle samo co pięknej. Musimy przyznać, że ludzie uwodzicielscy nie zawsze są urodziwi. Uwodzenie sytuuje się na poziomie znacznie subtelniejszym. Tkwi w niezwykle

delikatnych cechach, które każą zapomnieć o aspekcie fizycznym, niedoskonałości rysów.

Syner i Syna

Osoby uwodzicielskie nie mają szczególnej powierzchowności. Potrafią jednak wzbudzić chęć bliższego poznania. Bardzo zręcznie, choć nieświadomie, wysyłają niewielkie sygnały w formie prawie niezauważalnych mikroruchów, które budzą u rozmówcy pragnienie nawiązania bliższego kontaktu.

⁸ Wywiad opublikowany w *Gnę premierę*, nr 2, 1981 r.

⁹ Tak właśnie uważała Françoise Giroud, autorka jednej z biografii Lou Andree Salome: Lou, wyd. Robert Laffont, 2002 r.



Syner

Syna

Syna i Syner, para modeli wykreowanych komputerowo, pomoże nam w odczytywaniu i odkrywaniu bodźców, które twarz i ciało, poprzez mikroruchy, przesyłają do twarzy i ciała drugiej osoby.

Na następnych stronach każda postawa będzie ilustrowana przez Synera lub Synę. Jeśli, z powodów fizjologicznych, gesty będą bardziej męskie lub raczej żeńskie, będziemy to sygnalizować.

ROZDZIAŁ 2

Wpływ dzieciństwa na zdolność uwodzenia

V_hociaż może się to wydawać dziwne, nie od Casanowy czy Marilyn, ale od dzieci trzeba się uczyć sztuczek, które uczynią z nas uwodzicielskich dorosłych.

Niezwykła skuteczność dziecięcych strategii uwodzenia

Panuje powszechne przekonanie, że strategie uwodzenia są wypracowywane w miarę, jak rozwija się nasz mózg i nabywamy zdolności ich pojmowania, inaczej mówiąc, że pełna dojrzałość pozwala lepiej zrozumieć innych, a w konsekwencji, opanować sztukę uwodzenia. Jest to jednak błędne rozumowanie. Wystarczy poobserwować zabawę dzieci w piaskownicy, żeby się przekonać, jak intuicyjnie radzą sobie one z uwodzeniem. Zauważono, że najbardziej uzdolnione dzieci znają kody uwodzenia i używają ich bez podstępu, bez wyrachowania, z całą naiwnością i zupełnie spontanicznie. Uwodzą się wzajemnie, podobnie jak uwodzą się dorośli! Potrafią to robić w tak młodym wieku... nieświadome, że posiadły tę zdolność.

Niektóre dzieci bardzo wcześnie są uznawane za bardziej czarujące niż ich koledzy¹⁰. Są bardziej lubiane i słuchane niż inne, chętniej bywają zapraszane do udziału w zabawach w grupie. Dzieci często wybierają je na przywódców. Dominują w sposób naturalny, spokojem i łagodnością odróżniają się od dzieci agresywnych, które siłą narzucają swoją wolę. W grupach, gdzie są takie dzieci, napięcia zdarzają się rzadziej niż w innych.

Dzieci, które koledzy uważają za czarujące, nie miały jeszcze okazji zdobyć świadomości subtelnych mechanizmów podboju. Bywa, że już w wieku trzech lat są łatwo dostrzegane i bez wahania wskazywane przez towarzyszy zabaw!

Zestawiając ich postawę z postawą dorosłych, zobaczymy, jak dzieci rozwijają strategie uwodzenia.

Uwodzicielskie dziecko, kobieta i mężczyzna wobec konfliktu

Gdybyśmy mieli naszkicować portret osoby uwodzicielskiej, uznamy, że musi to być osoba *wybitna* i podejmująca *właściwe decyzje*. Chcielibyśmy móc się rozpoznać w osobie obdarzonej tymi cechami i pragnęlibyśmy się jej podobać, być do niej podobni albo też jednocześnie podobać się jej i być do niej podobni. Otóż jakkolwiek paradoksalne i niewiarygodne to się może wydawać, sposób podejmowania decyzji trzyletniego dziecka--przywódcy przypomina najbardziej wypracowane strategie komunikacyjne dorosłych!

W ciągu ostatnich dwudziestu lat stworzono bardzo zaawansowane systemy informatyczne, mające pomóc nam w doborze

metody podejmowania decyzji. Robert Axelrod, wybitny amerykański profesor nauk politycznych, opracował równanie najsukcesywniejszej strategii w różnych typach konfliktów¹¹. Ku ogólnemu zdziwieniu owa strategia, wypracowana przez program komputerowy, jest zgodna ze sposobem, w jaki w sytuacjach konfliktowych reaguje niespełna trzyletnie dziecko--przywódca! Robert Axelrod stwierdził, że stając twarzą w twarz z osobą nieznaną, bez względu na wiek, zadajemy sobie za każdym razem dwa pytania:

- Jak być skutecznym?
- Co zrobić, jeśli pojawi się konflikt?

Twierdzenie Axelroda: bezwarunkowa otwartość, potem dostosowana odpowiedź

Oto najkorzystniejsza strategia:

1. Pierwszy kontakt z nieznanym powinien być zawsze nacechowany otwartością i gotowością do współpracy.
2. Następnie należy przyjąć postawę analogiczną do posta rozmówcy (pozytywną -jeśli zachował się pozytywnie, negatywną -jeśli był nastawiony negatywnie), aby dać mu do zrozumienia, że jest się dla niego godnym partnerem. W ten sposób możemy skłonić rozmówcę do współpracy, w razie gdyby ów zamierzał obrać inną drogę¹².

Takie postępowanie sprawdza się także w każdej ukonstytuowanej grupie. Jest to model najbardziej

skuteczny w porównaniu z wieloma innymi:

¹⁰ Hubert Montagner, specjalista w dziedzinie języka dzieci, przez długi czas zajmował się strategiami komunikacji dziecięcej. Wiele z moich uwag zamieszczonych na dalszych stronach zawdzięczam jego inspiracji. Patrz: Hubert Montagner, *Kenfant et la communication* (Dziecko i komunikowanie się), Paryż, Stock, 1978 r.

20

psychologicznymi, socjologicznymi,

¹¹ Patrz: Robert Axelrod, *The Emergence of Cooperation among Egoists*, „American Political Review”, nr 75, 1981 r.

¹² Ta strategia nie może być traktowana na równi z tradycyjną formułą prawa odwetu „oko za oko, ząb za ząb”, ponieważ nie tylko podejście jest zawsze pozytywne, ale zawsze też celem jest współpraca.

21

historycznymi, ekonomicznymi, informatycznymi czy biologicznymi, znany obecnie jako *Twierdzenie Axelroda* i zbieżny z zachowaniem zwanym „postawą współpracy”¹³.

Reakcja dziecka w razie konfliktu

Sprawdźmy teraz, jak reaguje trzyletni chłopczyk. Oto, co mówi o nim profesor Montagner, który badał zachowanie dzieci--przywódców:

1. „Przywódcy najczęściej witają inne dzieci przychodzące do przedszkola (...). Są oni inicjatorami najbardziej złożonych i najbardziej trwałych działań”.

W razie konfliktu:

2. Odpowiadają na dary, namowy czy pogróżki innych zachowaniami tej samej natury. Ponadto oczekują odpowiedzi od tego, którego ukooili, namówili do czegoś lub któremu w jakiś sposób zagrozili¹⁴.

Zachowanie dziecka okazuje się zgodne z modelem informatycznym, a zarazem ujawnia trzy zadziwiające fakty. Po pierwsze, dwu- lub trzyletnie dziecko postrzega i intuicyjnie wykorzystuje skomplikowane, a przede wszystkim stosowne do sytuacji formy komunikowania się, chociaż jeszcze nic nie wie o życiu... Po drugie, jego postępowanie przynosi korzyści, jest ugodowe. Po trzecie, takie metody działania są skuteczne także w życiu dorosłym, człowiek powinien je wykorzystywać przez całe życie.

Wszystko zdaje się potwierdzać prawdę, że najbardziej uwodzicielscy dorośli to ci, którzy nie utracili dziecięcej spontaniczności. I chociaż brzmi to może paradoksalnie, zachowanie duszy

¹³ Patrz: Robert Axelrod, *The Emergence of Cooperation among Egoists*.

¹⁴ Hubert Montagner, op. cit.



dziecka rokuje bez wątpienia powodzenie we wszystkich skomplikowanych procesach podejmowania decyzji w przyszłości.

Rozważmy teraz, dlaczego uwodzicielskie dzieci pojęły pewne rzeczy wcześniej niż inne, a następnie, czego mogą one nauczyć dorosłych, żeby pomóc im zwiększyć moc uwodzenia.

Uwodzenie i empatia - zwycięska para

Najbardziej uwodzicielskie dzieci wyróżniają się już w żłobku czy w przedszkolu, prawdopodobnie dlatego, że są w sposób szczególny obdarzane uczuciowo przez rodziców. Badacze zauważyli, że matki tych dzieci poświęcają więcej czasu na rozmowę z nimi niż matki dzieci mniej dominujących. Gdy obserwuje się te matki przy wyjściu ze szkoły, widać, że częściej się uśmiechają niż pozostałe, ale też - na płaszczyźnie niewerbalnej - fizycznie bardziej się zbliżają do poziomu dziecka, na przykład, kucając przy nim, aby z nim porozmawiać. Stosują specyficzny tryb dialogu, który uruchamia wszystkie senso-ryczne środki komunikowania: mimikę, gesty, dotyk, słowo, zapach. Słowem, ułatwiają komunikację wielokanałową, która daje dziecku poczucie, że jest słuchane z najwyższą uwagą.

Najwybitniejsze dzieci są od początku bardziej faworyzowane niż inne. Nie ma w tym nic dziwnego. Bardziej interesująca jest analiza przesłań płynących od rodziców, z której wynika, że wyróżniające się dzieci otrzymały wychowanie pobudzające je do kochania! Zatem rodzicielska uwaga w rodzaju: „Spójrz, jaki jesteś niegrzeczny”, skierowana do agresywnego malucha, bez wątpienia okaże się mniej skuteczna niż skarcenie słowami: „Popatrz, jaka ona jest teraz smutna przez ciebie”¹⁵. Rodzice kształtują w ten sposób w dziecku em-

¹⁵ Badania na ten temat prowadziły Marian Radke-Yarrow i Carolyn Zahn Waxler, z amerykańskiego Krajowego Instytutu Zdrowia Psychicznego. Zostają one przytoczone przez Daniela Golemana w książce pt. *Inteligencja emocjonalna*, Media Rodzina, Poznań, 1997 r.

patię, co ułatwia mu dostosowanie się do różnych sytuacji, jakie napotka w życiu. Dorosły, jako dziecko wychowany w ten sposób, potrafi pełniej uwzględnić pragnienia swych rozmówców i rozumie, że nastroje innych osób mogą być odmienne od jego własnych.

Dziecko, które umie się dostosować, bezwiednie naśladuje wyraz twarzy oraz gesty swych rozmówców, żeby ich lepiej zrozumieć. Dzięki nieświadomym technikom otwiera w mózgu nastroj i stan wewnętrzny partnerów¹⁶. Umożliwia mu to syn-chronię z przeżyciami innych i przystosowanie się do nich. Od wczesnego dzieciństwa to dziecko różni się od innych, które nie nauczyły się odczuwania emocji swego otoczenia i mogą napotykać poważne trudności w zestrojeniu się z rozmówcami.

Uwodzicielskie dziecko nie tylko łatwiej niż inne odkoduje emocje rozmówców, ale też lepiej potrafi wyrażać swoje uczucia. Wyróżnia się ono wyraźnie wśród kolegów mniej przygotowanych do przetwarzania procesów emocjonalnych, co można łatwo zaobserwować, na przykład podczas występów teatrzyków dziecięcych¹⁷.

Dzieci uczą się naśladować postawy rozmówców tak dalece, że odczuwają ich stany neurofizjologiczne. Dorośli postępują podobnie i czynią to równie nieświadomie, pogłębiając wyczuwanie mechanizmów uczenia się, zaszczerpione we wczesnym dzieciństwie¹⁸. Dostrojenie osób empatycznych może nawet

⁶ Bradford Titchener stwierdził, że dziecko wykazuje mimikrę motoryczną i wrodzoną do wieku około 30 miesięcy. Ten mechanizm jest pierwszym zwiastunem empatii.

⁷ Patrz: Kenneth Dodge i Esther Feldman, „Social Cognition and Sociometric Status”, w *Peer Rejection in Childhood*, Stevena Ashera i Johna Coie, Nowy Jork, Cambridge University Press, 1990 r.

⁸ Antonio Damasio i jego zespół wykazali wielkie znaczenie kory somato-sensorycznej w tym procesie. Patrz: Antonio Damasio, Thomas J.

Gabowstó, Antoine Bechara, Hanna Damasio, Laura L. Ponto, Josef Parasi i Richard D. Hichwa, *Subcortical and Cortical Brain Activity during the Feeling of Self-Generated Emotions*, „Nature Neuroscience”, nr 3, 2000 r.

24





doprowadzić do nieświadomego naśladowania mrugania powiekami czy rytmu oddechu drugiej osoby.

Podsumowując, osoby najbardziej uwodzicielskie to takie, które potrafią odczytywać emocje rozmówców, aby się do nich dostosować. Nie są one jednak bynajmniej „społecznymi kameleonami”. Wykazują po prostu umiejętność dostrajania się, a ich gesty odzwierciedlają ich zdolności.

UWODZENIE OPIERA SIĘ NA KODACH NIEŚWIADOMYCH

żeje. Sztywna pozycja osób stojących na wprost siebie budzi jednakże rywalizację i niezdrową agresję. Niektórzy ludzie potrafią się przed tym ustrzec i od chwili pierwszego kontaktu przygotowują teren do miłego spotkania. Włączają u swego rozmówcy pierwsze zielone światło i lekko się odwracają, aby utworzyć kąt między swoim ciałem a ciałem osoby stojącej naprzeciw. Najzdolniejsze trzylatki znają już tę sztuczkę. Nie potrafiłyby z pewnością wyjaśnić, na czym to polega, ale zdobywają przychylność kolegów, gdy tylko się do nich zbliżają. Liderzy pokazują drogę innym. Ich ruchy są wciąż jeszcze niepewne, jednak, analizując je na filmie wideo, łatwo dostrzec, że nacechowane są przemyślnością, jakiej nie posiada wielu dorosłych.

Uwodzicielskie gesty, mimika i postawy wyuczone w dzieciństwie

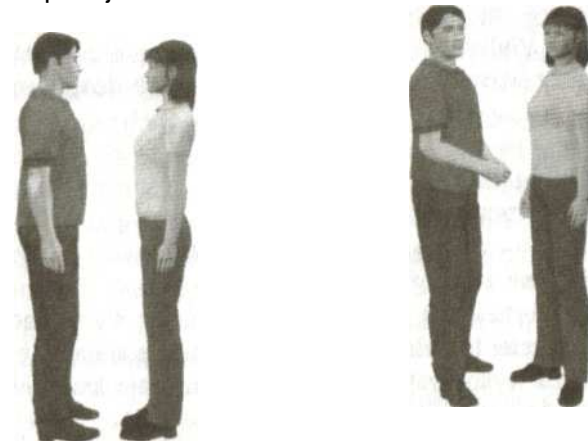
Nieświadome strategie uwodzenia wyrażają się w zachowaniach niewerbalnych, w mimice i w gestach, pozwalających zyskać wsparcie. Najzdolniejsze dzieci posiadają kanwę kodów uwodzenia wykorzystywanych przez dorosłych.

Uwodzicielskie ciało jest otwarte ku przestrzeni

Często się zdarza, że znalazłszy się w obecności nieznajomych, nie bardzo wiemy, co począć, żeby nawiązać z nimi dobry kontakt. Stoimy przed nimi, czując się niezręcznie, a nasze ciało tę-

25

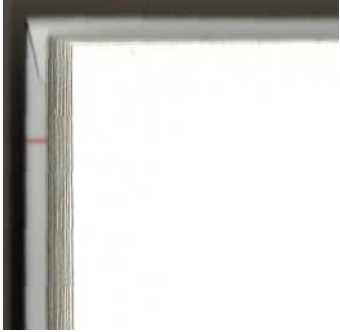
Na ilustracjach widocznych poniżej, Syna i Syner są ukazani podczas rozmowy. Pierwsza pozycja jest nieprzyjazna, a druga uspokajająca. Czy poznajecie, która uspokaja?



W pierwszym przypadku energia jest „zżerana” przez tę osobę, która wkracza w intymną przestrzeń drugiej¹⁹.

Taka po-

¹⁹ Jones N.G. Blurton, „An Ethological Study of Some Aspects of Social Behaviour of Children in Nursery Schools”, w *Primate Ethology* D. Morrisa, Londyn, Weidenfeld and Nicholson, 1967 r.



Wpływ dzieciństwa na zdolność uwodzenia

stawa jest zawsze postrzegana jako agresywna. Dzieci przed osiągnięciem wieku około dwóch i pół roku pojmują nieświadomie, że w pozycji vis-a-vis zmuszamy rozmówcę do konfrontacji.



UWODZENIE OPIERA SIĘ NA KODACH NIEŚWIADOMYCH

Synera na rysunkach poniżej. Na obydwu rysunkach Synera, odwrócona plecami, przyjmuje pozycję lekko otwartą. Spoglądając na ilustrację, powiedzcie bez zastanowienia, która z dwóch pozycji Synera wydaje się



W drugiej sytuacji przestrzeń komunikacji jest otwarta. Partnerzy „spoglądają w tym samym kierunku”.



Osoby uwodzicielskie, nawet kiedy czują do siebie pociąg, rozumieją, że na wszystko przychodzi odpowiednia pora, że nie należy przyspieszać biegu spraw. Gdy wtargniemy w przestrzeń drugiej osoby, to co miało być wyróżnieniem, uchodzi za agresję. Komunikowanie się jest procesem otwartym, którego nie możemy narzucać innym. Niektóre dzieci

Wpływ dzieciństwa na zdolność uwodzenia

rozumieją to bardzo wcześnie. Jak stwierdził Bradford Titchener, postawa otwartości dzieci do wieku trzech lat jest naśladowaniem zachowania rodziców. W następnych miesiącach życia dziecka naśladownictwo ustępuje miejsca empatii.

Mechanizmy otwarcia

Dorośli uwodziciele wiedzą doskonale, że ruchy górnej części ciała najlepiej wyrażają otwartość. Spójrzmy na dwie pozycje

drugiej ilustracji) naśladują ruchy swoich rozmówców. Odzwierciedlają formy komunikacji partnera. Nieświadomym przechyleniem głowy można pokazać, że nie dąży się do dominacji podczas rozmowy. Taki gest zawsze budzi sympatię rozmówcy.

Dziecko od urodzenia dostrzega, że rodzice przechylają głowę w bok, gdy są rozluźnieni, a od czternastego miesiąca życia naśladuje nieświadomie taką postawę, gdy się zgadza z rozmówcą. Hubert Montagner dokonał obliczeń w celu oszacowania wpływu tej postawy na komunikowanie się ludzi: „W ponad 90% (w 619 na 678 przypadków) naszych obserwacji, przechylenie głowy na ramię i odchylenie w bok głowy oraz torsu, jeśli nie zostało poprzedzone gestem chwytania, groźby czy też agresji, prowadziło do wzmocnienia kontaktu²⁰”.

Gdy ciała partnerów otwierają się ku przestrzeni i gdy poruszają głowami, zarówno dzieci, jak i dorośli czują się pewnie. Rozluźniają się, znika sztywność ciała. Lepiej to zrozumiecie, obserwując Synę:

²⁰ Hubert Montagner, op. cit. 27



»

Ludzie postrzegani jako zarozumiali, dumni, pewni siebie, arogancy, bezwzględni, szorstcy, wydają się skromni, życzliwi, łagodni, gdy przechylą głowę²¹. Mężczyźni na ogół rzadziej przechylają głowę niż kobiety - sądzą, że ujmuje im to autorytetu; tymczasem przechylenie głowy odróżnia osobę prostolinijną i bezpośrednią od osoby sztywnej, która kryje się za swoim autorytetem. Zwykłe przechylenie głowy wyraża zdolność do rozluźnienia.

Uwodzenie polega na szczegółach, których nie należy jednak „uczyć się na pamięć”, aby móc je wykorzystać na zawołanie, ponieważ komunikowanie stałoby się sztuczne. Spontaniczność jest jednym z podstawowych atutów osób uwodzicielskich.

Czarujące dziecko nie stosuje świadomie żadnej strategii. Powiedźcie mu, że „życie jest teatrem”, a ono nie zrozumie. Bywa świetnym aktorem do wieku dziewięciu czy dziesięciu lat, właśnie dlatego, że nie gra, jest naturalne, pozostaje po prostu sobą. Może utracić całą swą spontaniczność, uświadomiwszy sobie, jak ważni są inni albo grupa społeczna. Otóż, uświadomienie sobie istnienia oglądu społecznego jest przyczyną ważnego podziału między tymi, którzy potrafią pozostać sobą, a tymi, którzy starają się podporządkować oczekiwaniom innych.

²¹ Siegfried Frey, Hans-Peter Hirsbrunner, Anne-Marie Florin, Walid Daw i Ob-sert Crawford, „Analyse integree du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la Communication” (Analiza całościowa postaw niewerbalnych i werbalnych w komunikowaniu się), w *la communication non verbale* (Komunikacja niewerbalna) J. Cosniera i A. Brossarda, Delachaux et Niestle, 1992 r.

Ci pierwsi nie obawiają się swoich słabości, i to jest ich siłą. Drudzy - wciąż starają się być silni, a to jest prawdziwa słabość. Maskując swoje emocje, nie chcąc nic o nich powiedzieć, ci ostatni uniemożliwiają sobie poznanie emocji innych.

Dotychczas dowiedzieliśmy się, że:

1. Przesłania uwodzicielskie biegają od twarzy do twarzy i od ciała do ciała, chociaż nie jesteśmy tego naprawdę świadomi.
2. Zwracanie uwagi na innych jest potężnym nośnikiem uwodzenia.
3. Osoby najbardziej uwodzicielskie potrafią pozostać sobą.

Od chwili urodzin i przez pierwszy rok życia dziecka, w czasie, gdy kształtują się najbardziej podstawowe procesy uczuciowe, prawa półkula mózgu jest bardziej rozwinięta niż lewa, co ma przemożny wpływ na sposób komunikowania się i uwodzenia.

ROZDZIAŁ 3

Rządy prawej półkuli

„Trawa półkula mózgu jest półkulą emocji”. To bardzo modne twierdzenie. Niestety, rzeczywistość jest bardziej skomplikowana, ponieważ obie półkule biorą udział w przeżywaniu każdej emocji. Gdy spoglądamy na ukochaną osobę, jej rysy są rozpoznawane przez pewien moduł lewej półkuli, a ich wyraz - przez pewien moduł półkuli prawej. Nie przypisujemy zatem wszystkich cnót emocjonalnych prawej półkuli. Niemniej, jeśli chodzi o rozpoznawanie wyrazu uczuć z twarzy innych, jej rola jest istotnie rozstrzygająca.

Działanie prawej półkuli odczytuje się na lewej części twarzy i ciała...

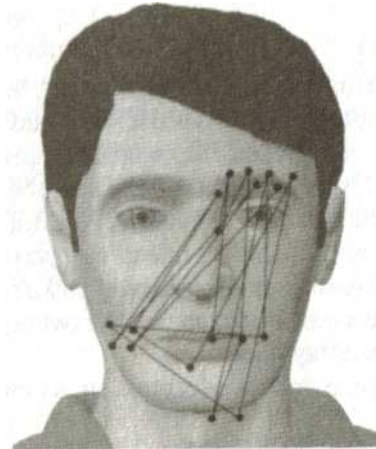
Prawa półkula i lewe oko - wzajemne zrozumienie

Spoglądamy na rozmówców, żeby zrozumieć, co oni czują w zetknięciu z nami, ale nie przyjdzie to do głowy na przykład dziecku autystycznemu. Dzięki temu właśnie może ono podejść i pogłaskać jelonka, a on nie ucieka, albo wejść do budy i zabrać psią miskę, a pies nie zaszczeka²². My spędzamy 60%

²² Boris Cyrulnik, *La naissance du sens* (Narodziny zmysłu), Paryż, Hachette Littérature, 1995 r. (Collection Pluriel).

czasu na spoglądaniu na innych, człowiek autystyczny - zaledwie 4% swojego czasu²³.

Na osoby, które nas interesują, patrzymy dłużej i częściej niż na inne. Dajemy im w ten sposób poczucie, że są bardziej doceniane²⁴. „Prąd przepływa”, patrzymy sobie w oczy. Powiedzenie „patrzymy sobie w oczy” jest banałem, ponieważ gdy sądzimy, że utkwiliśmy wzrok w rozmówcy, nasze oczy w ciągu dziesięciu sekund spoglądają w rzeczywistości na niemal dwadzieścia punktów na jego twarzy²⁵!



Oko musi bezustannie zmieniać obiekt, aby komórki wzrokowe podlegały ciągłej stymulacji. Zdziwiająca jest to, że w sytuac-

²³ Patr: R.V. Exline, „Visual Interaction: The Glances of Power and Preference” w *Symposium of Motivation* J. Cole'a, Lincoln, University of Nebraska Press, 1971 r.

²⁴ Wykazali to Cook i Smith. Patr: M. Cook i J.M. Smith, *The Role of Gaze in Impression Formation*, „British Society, Clinical psychology”, nr 14, 1975 r.

²⁵ Tego odkrycia dokonaj Vine. Patr: I. Vine, *Judgment of Direction*

cji dobrego samopoczucia, patrzymy raczej na lewą stronę twarzy rozmówcy niż na prawą i częściej na lewe oko niż na prawe!

Liczne badania potwierdziły²⁶, że uważamy lewą stronę twarzy za bardziej wymowną niż prawą. Częściej na nią spoglądamy, bo dostarcza więcej informacji o emocjach niż prawa, jest też bardziej ruchliwa²⁷.

Lewa półkula ludzkiego mózgu jest półkulą kontroli. Przyjmując pozycję kontroli, odmawiamy rozluźnienia się, pokazujemy bardziej prawą część twarzy i prawe oko. Wysyłamy wtedy znacznie ostrzejsze przesłania (patrz ramka, str. 144).

Możemy się o tym przekonać, wykonując pewne doświadczenie. Stańcie na wprost kogoś bliskiego, poproście, aby przyjął postawę zamkniętą i powiedział „nie”, kręcąc głową z jednej strony w drugą. Jeśli uda się wam uzyskać szczere „nie”,



Niespełna sekunda

of Gaze: Añ
Interpretation of Discrepant Results, „British Society, Clinical psychology”, nr 10, 1971 r.

²⁶ Lewa strona twarzy jest uznawana za bardziej ekspresywną. Jest to pogląd między innymi Skinnera i Mullen: *Facial Asymmetry in Emotional Expression: A Meta-Analysis of Research*, „British Journal of Psychology”, nr 30, 1991 r.

²⁷ Pierre Buser, powszechnie znany profesor neurologii i członek Paryskiej Akademii Nauk, opisuje to zjawisko w pracy naukowej. Stwierdza:

32

„Ogólnie rzecz biorąc, podmiot normalny, nawet patrząc swobodnie, jest bardziej zaciekawiony emocjonalną ekspresją lewej strony twarzy, którą bada (swą prawą półkula), niż stroną prawą”. (*Cerveau de soi, cerveau de l'autre* [Mózg swój, mózg innych], Paryż, Odile Jacob, 1998 r.).

33



mówiliśmy o przechylaniu głowy w bok. Teraz jest to obrót: gdy wyrażamy odmowę, głowa pozostaje wyprostowana i sztywna.

Zapewne nie posiadacie się ze zdziwienia i nigdy nie spostrzeżliście, że od chwili, gdy jesteście wzruszeni, spoglądacie bardziej na lewą stronę twarzy rozmówcy niż na prawą. Wszyscy tak czynimy, istnieje bowiem tylko jeden rodzaj ludzki. Nigdy nie jest za późno, żeby to zauważyć!

Spoglądać „lewym okiem w lewe oko”

Sądziliśmy, że wzruszeni rozmówcy patrzą na siebie „oko w oko”, a odkrywamy, że głównie kierują wzrok na lewe oko osoby stojącej twarzą w twarz. Ponadto, spoglądają raczej na lewą stronę twarzy rozmówcy i czynią to raczej lewym okiem, jako że prawa półkula umożliwia odczytywanie jednocześnie emocji innej osoby i wyrażanie własnych.

Zjawisko to ma głęboki sens. Pragnąc go zrozumieć, spójrzcie na Synę: jej głowa jest ustawiona w dwóch pozycjach. Spróbujcie szybko uchwycić różnicę między działaniem oczu na obu fotografiach: na której wygląda na bardziej wzruszoną?



UWODZIE
NIE
OPIERA
SIĘ NA
KODACH
NIESWIA
DOMYCH

będzie
cie
świadk
ami
dziwne
go
zjawisk
a. Gdy
mówim
y „nie”,
pokaz
ujemy
najpier
w
prawe
oko, a
potem
lewe,
wykon
ując
ruch
głowy
w
lewo.
W
poprze
dnim
rozdzia
le

Rządy prawej półkuli

kich spotkaniach twarzą w twarz²⁸. Zjawisko to jest bardzo subtelne, ale łatwo dostrzegalne dla uważnego obserwatora.

Wzruszenie okazujemy, operując bardziej lewą stroną twarzy, a pragnąc stworzyć klimat serdeczności - przechylamy głowę.



W chwilach serdeczności nasza głowa przechyla się w obie strony, ale ruchy w lewo są zawsze bardziej wyraźne. Pod wpływem pozytywnych emocji rozluźniamy się, a nasza szyja staje się giętka. Są to gesty powszechnie znane i właśnie dlatego wszędzie nam nawiązać przyjacielskie stosunki, nawet jeśli nie znamy języka rozmówców. Każdy, kto podróżował do krajów, gdzie kulturowe i lingwistyczne odniesienia nie pozwalały mu rozumieć słów, wie z pewnością, co chciał powiedzieć.

Osoby uwodzicielskie są bardziej wrażliwe na emocje niż przeciętny człowiek; są uważne i nieświadomie spoglądają okiem najlepiej wyrażającym emocje, to znaczy okiem lewym.

Osoby udzielające wywiadów w telewizji nie stoją na wprost kamery. Odchylają się nieco, aby „mówić” swym lewym okiem, nawet jeśli ich okiem przewodnim jest oko prawe. Jest to właśnie zupełnie nieświadoma postawa uwodzicielska we wszyst-

²⁸ Uwaga! Nie mówię o dziennikarzach, którzy czytają informacje wypisane na prompterze, telesuflerze. W ich przypadku, to zjawisko jest jeszcze bardziej automatyczne, ponieważ to prawa półkula, a więc ich lewe oko odkodowuje teksty, które czytają z ekranu. Zwiększa to zresztą, acz bez udziału świadomości, ich uwodzicielski potencjał.

Nie myśląc o tym, otwierają sobie bezpośredni dostęp do emocji osób, które budzą ich sympatię.

Niesamowity Leonardo da Vinci

Pierwsze odkrycia dotyczące znaczenia lewego oka w wyrażaniu uczuć opisano w latach siedemdziesiątych XX wieku. Od dawna jednak wielcy mistrzowie tworzą portrety, na których lewa strona twarzy jest bardziej wyeksponowana. Najbardziej czarującym, a zarazem enigmatycznym wizerunkiem, jaki kiedykolwiek został namalowany, jest portret Mony Lisy na słynnym obrazie Leonarda da Vinci *Gioconda*. Nasz zachwyt staje się bardziej zrozumiały, jeśli się weźmie pod uwagę, jaką rolę w procesie uwodzenia pełni lewe oko.



Patrząc na *Giocondę*, zauważamy asymetrię namalowanej twarzy. Spójrzmy teraz na lustrzane odbicie z tego obrazu.



Gioconda
w lustrze

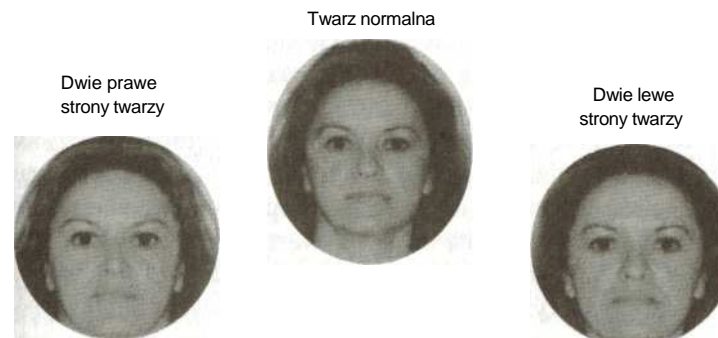
Na drugim obrazku (tym odwróconym) lewe oko *Giocondy* jest mniejsze niż prawe i - nieoczekiwanie - *Gioconda* wydaje się smutna. Tak się dzieje, gdy jesteśmy wzruszeni: nasze lewe oko otwiera się bardziej.

Mamy prawo sądzić, choć jest to tylko hipoteza, że Mona Lisa, wzruszona przez malarza, dała się zaskoczyć, mając lewe oko szeroko otwarte. Leonardo da Vinci potrafił odtworzyć wszystkie szczegóły jej twarzy, wyrażającej otwarcie. I właśnie te czysto podprogowe szczegóły, w połączeniu z pewnością pędzla Leonarda da Vinci, wyjaśniają niezaprzeczalny sukces obrazu, trwający od 1507 roku. Cóż to za niezwykła alchemia: modelka wzruszona przez malarza daje z siebie wszystko, co najlepsze artyście, który z całą dokładnością odtwarza efekt swego własnego uwodzenia odbijający się na jej twarzy.

Możliwe jest także, że Leonardo da Vinci namalował *Giocondę* z pamięci albo wiedział o znaczeniu, jakie w wyrażaniu uczuć ma lewa część twarzy.

Przejdźmy teraz do innego ćwiczenia. Sprawdźmy, jaki będzie efekt, gdy rozetniemy fotografię i przyłożymy kopię prawej strony twarzy, a następnie lewej. Co widzimy?

Nawet, jeśli twarz jest niezwykle symetryczna, a jej urok tkwi w regularnych rysach, lewa strona jest bardziej okrągła i łagodniejsza.



Spójrzcie na te twarze, przechodząc szybko od jednej do drugiej. Pierwsza twarz jest bardziej spięta, sztywna. Sprawdźmy dlaczego: wielkość okolic ust zrekonstruowanych przez zestawienie dwóch warg lewych jest większa niż okolic ust zrekonstruowanych z dwóch warg prawych.



Powiększone dwie wargi prawe



Powiększone dwie wargi lewe

Zauważcie też, że twarz z dwojgiem oczu prawych (których ruch jest kierowany przez lewą półkulę mózgu) wydaje się czujna, nieruchoma i scentrowana, w porównaniu z bardziej otwartym spojrzeniem dwojga



Powiększone oczy prawe



Powiększone oczy lewe

oczu lewych.

Gdy nabierzecie wprawy, dostrzeżecie bez trudu te szczegóły. Nie zapominajmy również, że w codziennych kontaktach, z odległości, z jakiej się widzimy, są one jeszcze powiększone około trzech razy.

Wbrew temu, co zwykliśmy sądzić, to nie regularność rysów przesądza o wdzięku, ale ich asymetria. Asymetria rysów wyraża naszą otwartość emocjonalną i sprawia, że stajemy się bardziej rozczulający dla bliskich. Twarz osób, które kochamy, przybiera też inne barwy, inaczej się rozjaśnia. Nabywamy umiejętności czytania w ich oczach uczuć dotychczas nieuchwytnych.

Uwodzenie dokonuje się jednak także poprzez postawę, gesty i pozycje ciała. Odkrywając je, spróbujmy i w tym przypadku porzucić stare, całkowicie błędne przekonania.

Prawa półkula i gestykulacja

Powszechne przekonanie, że osoby praworęczne wykonują znacznie więcej gestów prawą ręką, a leworęczne - lewą, jest błędne. Nieprawdziwe jest również twierdzenie, że osoby leworęczne mają półkule odwrotnie przestawione w stosunku do osób praworęcznych i dlatego są leworęczne²⁹.

Osoby leworęczne mają taką samą budowę mózgu jak praworęczne. I z kilkoma wyjątkami - *ich język ciała nie różni się od języka ciała osób praworęcznych*.

Bez względu na to, czy jesteśmy leworęczni, czy praworęczni, gestykulując, wykorzystujemy obydwie ręce i nie zawsze ręka dominująca jest uprzywilejowana³⁰. Badania dowiodły zresztą, że nie operujemy zręczniejszą ręką dominującą, a każda strona ciała specjalizuje się w innych działaniach. Niektóre obserwacje pozwalają uznać z coraz większą pewnością, że lewa strona ciała jest bardziej zaangażowana we wszystkich sytuacjach o silnym ładunku emocjonalnym³¹.

²⁹ Patrz: Pierre Feyereisen, *Le cerveau et la communication* (Mózg i komunikowanie się), Paryż, P.U.F., 1994 r., przypis 213 (Coli. Psychologie d'aujourd'hui). Autor dokonuje w tej książce bardzo wyczerpującego przeglądu wiedzy o mózgu w związku ze zjawiskiem lewo- lub praworęczności.

³⁰ Patrz: D. McNeill, *So You Think Gestures Are Nonverbal?*, „Psychological Review”, nr 92, 1986 r.

³¹ Patrz zwłaszcza: G. Gainotti, *Emotional Behavior and Hemispheric Side of the Lesion*, „Cortex”, nr 8, 1972 r.; Gardner, H. Brownell, W. Wapner i D. Michelow, *Missing the Point: The Role of the Right Hemisphere in the Processing*

of Complex Linguistic Materials w Cognitive Process and the Right Hemisphere E.
Perelmana, New

38

York Academic Press, 1983 r.; R. Davidson, *Prolegomenon to Emotion: Gleanings from Neuropsychology*, „Cognition and Emotion”, nr 6, 1992 r.

39

UWODZENIE

Lewa strona ciała   emocje

Lubimy, gdy rozmówcy na nas patrzą. Niekiedy staramy się nawet przyciagnąć ich uwagę, zatrzyma  na sobie ich wzrok. Służą temu niektóre gesty - autodotyk.

Gesty, takie jak opieranie dloni na biodrze lub szyi, pełnią szczególną rolę. Służą skierowaniu uwagi drugiej osoby na część ciała, na której ręka spoczęła³².



Na lewym obrazku, Syner nieświadomie kieruje nasz wzrok na swoje lewe biodro, na prawym za  - Syna na swoją pierś. Uwaga rozmówcy skupia się nieświadomie na części ciała, na której spoczywa nasza dloń. Podobne gesty nie spełniają właściwie żadnej funkcji, ale ukazują nasze uczuciowe pragnienia. Zwykle więcej takich gestów wykonujemy lewą r k  i to bez względu na to, czy jesteśmy lewo-, czy prawor czni³³.

³² Wykazali to N. Feedman i J. Steingard w pracy pod tytułem „Kinesic Inter-nalization and Language Construction”, w *Psychoanalysis and Contemporary Science*, w l. IV, 1975 r., B. Spence'a, New York University Press.

³³ M. Kinsbourne, „Brain Organization Underlying Orientation and Gestures: Normal and Pathological Cases”, w *The Biological Foundations of Gestures: Motor and Semiotic Aspects*, opublikowany pod kierownictwem J. L. Nespoulous,

W sytuacjach o największym ładunku emocjonalnym nieświadomie usiłujemy sprowadzi  uwagę rozmówcy na lewą stron  naszej twarzy lub ciała. Dzięki temu przekazy wysłane przez naszą lewą stron  twarzy i bok ciała do lewej strony twarzy i boku rozmówcy mają większy ładunek emocjonalny.



Widzimy zatem, że komunikacja lewej strony twarzy i boku jednej osoby z lewą stron  twarzy i boku rozmówcy jest zawsze nacechowana większą intensywnością emocjonalną.

Gdy owałdn  nami emocje, możemy odczuwa  pewne reakcje fizjologiczne, takie jak krótkotrwałe sw dzenie³⁴. Drapiemy się, bo to „swędzi”, i czynimy to chętniej lewą r k , bez względu na to, czy jesteśmy prawo-, czy lewor czni³⁵. Dowiedziono, że osoby, które doznały uszkodzenia prawej półkuli mózgu znacznie słabiej reagują na bodźce emocjonalne³⁶. W sytuacjach wymagających natychmiastowej odpowiedzi na emocjonalne zachowanie innych, neurony znajdujące się w okolicy

P. Per-rona i A.R. Lecoursa, Hillsdale, 1986 r.

³⁴ Ustaliliśmy dokładną mapę takich reakcji. Patrz: Philippe Turchet, *La Syner-*
gologie, Montreal, Les Editions de l'Homme, 2000 r.

³⁵ D. Kimura, „The Neutral Basis of Gesture”, w *Studies in Neurolinguistics*,

H. Whitakera i H.A. Whitaker, wól. 2, 1976 r.

³⁶ P. Zoccolotti, D. Scabini i C. Violani, *Electrodermal Responses in Patients with Unilaterd Brain Damage*, „Journal of Clinical Neuropsychology”, nr 4.

prawego płata czołowego reagują w ciągu 120 tysięcznych sekundy po pojawieniu się bodźca³⁷.

Liczne obserwacje zdają się potwierdzać, że lewa strona ciała uczestniczy w wyrażaniu emocji, chociaż nie można tego powiedzieć o lewej nodze: ruchy nóg nie podlegają tym samym regułom, co ruchy górnej części ciała. Do tej kwestii jeszcze wrócimy.

Prawa półkula, bardziej poddająca się emocjom niż lewa, działa tym bardziej skutecznie w sferze uwodzenia, że obrazy przesyłane do mózgu rozmówcy obierają drogę podprogową. Osoby uwodzicielskie potrafią lepiej niż inne przekazywać obrazy podprogowe. W następnym rozdziale zbadamy ten proces bardziej szczegółowo.

³⁷ Hiroto Kawasaki, Ralph Adolphs, Olaf Kaufman, Hanna Damasio, Antonio Damasio, Mark Granne, Hans Bakken, Tomakatsu Hori i Matthew A. Hoawa, *Sin-gle-Unit Responses to Emotional Visual Stimuli Recorded in Human Ventral Prefron-tal Cortex*, „Naturę Neuroscience”, nr 4, 2001 r.

ROZDZIAŁ 4

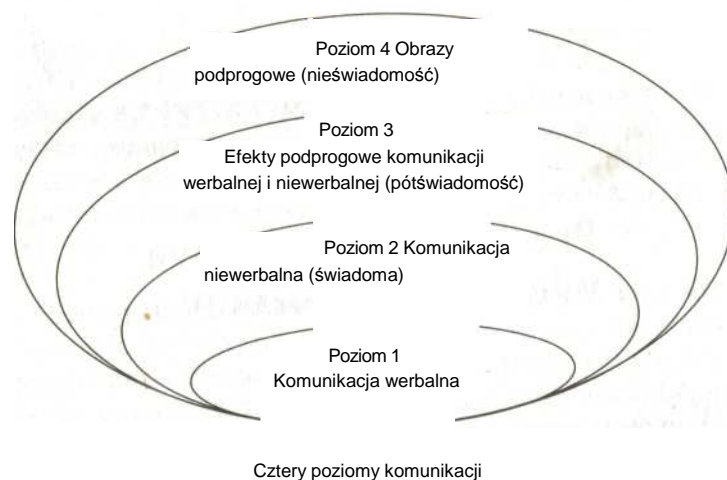
Przekazy podprogowe właściwe uwodzeniu

Wiemy już, że moc uwodzenia zależy od jakości naszej uwagi i zdolności do empatii. Ale co to jest potencjał podprogowy?

Anatomia potencjału podprogowego

Uwodzenie to nawiązywanie więzi na różnych poziomach z osobami, które budzą naszą sympatię, i umacnianie tych więzi. Konkretniej rzecz ujmując, kiedy coś mówimy (formalne *przesianie werbalne*), a gesty odzwierciedlają dokładnie to, co mówimy (świadome *przesianie niewerbalne*), gdy nasze emocje pozwalają wzmocnić to przesłanie (podświadome *przesianie niewerbalne*), a ciało oraz mimika twarzy je wzmocniają (*nieświadome przesianie niewerbalne*), rozmówca odbiera nasze przesłanie w sposób doskonały. Osoby, które potrafią zbieżnie wykorzystywać te cztery poziomy komunikacji, są niezaprzeczalnie bardziej uwodzicielskie. Innymi słowy, przekonani o tym, co mówimy, wysyłamy obrazy (jasno uporządkowane), które wymykają się całkowicie naszej świadomości oraz świadomości rozmówcy. Obrazy te wzmocniają nasze przesłanie i czynią nas uwodzicielskimi.

UWODZENIE OPIERA SIĘ NA KODACH NIEŚWIADOMYCH



Oto przykład. Wyobraźmy sobie dwie osoby wychodzące z kina. Stoją na wprost siebie i rozmawiają o filmie, który właśnie obejrzały. Na poziomie najbardziej formalnym (komunikacja werbalna) - rozmawiają ze sobą. Są blisko siebie, ich ciała są w pozycji otwartej, a głowy się poruszają (komunikacja niewerbalna). Emocje, krążące od jednej osoby do drugiej objawiają się niewielkimi, ale widocznymi gestami, których nie wykonują świadomie (efekty podprogowe). Pewne szczegóły ich stanu fizjologicznego podkreśla jeszcze kontakt na poziomie bardziej osobistym. Porozumienie przebiega od nieświadomości do nieświadomości, poprzez kanał przekazów wysyłanych przez ich twarze i ciała (obrazy podprogowe)³⁸.

³⁸ Oprócz nieświadomości zdefiniowanej przez Freuda, specjaliści wymieniają obecnie także nieświadomość konitywną, a nawet nieświadomość afektywną, której procedury obróbki informacji są wykrywane przez mózg. Sfera badań rozszerza się tym bardziej, że te trzy formy nieświadomości współistnieją w naszych strukturach mózgowych. O testach dotyczących pojęcia nieświadomości afektywnej można się dowiedzieć z pracy Roberta Zajonca, *Feeling and Thinking: Preferences Need Inferences*, „American Psychologist”, nr 35, 1980 r.

Możemy stwierdzić, że:

1. Te dwie osoby się lubią i rozmawiają radośnie.
2. Porozumiewają się serdecznie, o czym świadczą postawy ich ciał. Mogą na przykład, całkiem świadomie, zbliżyć się do siebie i zacząć rozmawiać ciszej, aby poczuć je jeszcze większą bliskość. Czują się ze sobą dobrze i świetnie o tym wiedzą.

Dwa najważniejsze poziomy komunikacji uszły jednak ich

uwagi:

3. Na pierwszym poziomie, najbardziej elementarnym, te dwie osoby nie są świadome, że ich głowy są lekko przechylone, ustawione w pozycji symetrycznej, i że patrzą na siebie lewym okiem w lewe oko: jest to efekt podprogowy komunikacji niewerbalnej. Mogłyby rozpoznać te zjawiska, gdyby były bardziej uważne. Nie jest to więc nieświadomy poziom komunikacji, tylko półświadomy.
4. Na poziomie jeszcze bardziej nieuchwytnym, ich mózg otrzymuje i wysyła impulsy tak nieznaczne, powodujące grymasy twarzy tak szybkie, że nie są one w stanie ich rozpoznać gołym okiem, ale ich nieświadomość je rejestruje³⁹. Chociaż umykają ich świadomości, dzięki nim

porozumienie staje się lepsze. Ten poziom komunikowania leży w sferze nieświadomości.

Najbardziej wyrafinowane poziomy komunikacji to poziomy 3 i 4.

Na poziomie trzecim informacje wizualne, wysyłane przez dwoje ludzi, to *ulotne obrazy potencjalnie*

44

widoczne gołym okiem, a ich efekt ma charakter podprogowy.

³⁹ Gilles Kirouac i F.Y. Dore, Judgment of Facial Expressions of Emotion as a Function of Exposure Time, „Perceptual and Motor Skills”, nr 57, 1984 r.

45

Informacje wizualne na poziomie 4 są *obrazami czysto pod-progowymi*, których nie można odkodować na poziomie świadomości.

Osoba uwodzicielska nieświadomie wykorzystuje obydwie rodzaje obrazów, i właśnie sprzężony efekt ich działania czyni ją takczarującą.

Obrazy czysto podprogowe wysyłane przez człowieka

Nawet jeśli jesteśmy obojętni wobec rozmówcy, czasami zawiązuje się między nami mocna więź podprogowa. Wiele nieświadomych mechanizmów pozwala nam wyczuć stany jego duszy i prawidłowo się do nich dostosować. Od pierwszej chwili, wyraz naszej twarzy odbija wyraz twarzy osoby, która zwróciła naszą uwagę. Ten nieświadomy mechanizm pozwala nam odczuwać jej stany neurofizyczne oraz doświadczać, poprzez empatię, jej emocji. Udowodnił to szwedzki badacz Ulf Dimberg: umieściwszy czujniki na twarzach dwóch rozmówców, zauważył lekkie ruchy mięśni twarzowych, które świadczyły, że każdy z nich przejmował wyraz twarzy drugiego⁴⁰. Naśladujemy zatem mimikę, wywołowaną ruchami mięśni twarzy, chociaż nie dostrzegamy ich gołym okiem, ponieważ te zmiany fizjonomii trwają zaledwie jedną pięćsetną sekundy. Te nieświadome działania pozwalają nam odczytywać emocje rozmówcy - zarówno z jego twarzy, jak i ciała. „Lustrzane neurony” skłaniają nas do naśladowania (nieświadomie i ukradkiem) mikroruchów⁴¹ naszego roz-

⁴⁰ U. Dimberg, *Facial Electromyography and Emotional Reactions*, „Psychophysiology”, nr 27, 1990 r.

⁴¹ „Mikroruchy” są w tej pracy traktowane jako osobne pojęcie. Synergologia jest w istocie metodą komunikacji, której centralnym obiektem obserwacji są mikroruchy twarzy i ciała. Wykaz tych wszystkich mikroruchów został oprowadowany po wielu tysiącach godzin analizy zapisu na wideo. Poddano badaniu 752 osoby obu płci, w wieku od 15 do 60 lat, z różnych środowisk

społecznych i różnych kultur. Wszystkim zadano to samo pytanie: „Czego oczekujesz od życia?”. Ich mikroruchy odczytywano techniką zwaną „pobieraniem próbek my-



mówcy⁴². Najlepsi uwodziciele posuwają się jeszcze dalej: zarażają innych swymi emocjami. Zaobserwowano, że nawet jeśli dwie osoby nie rozmawiają ze sobą, nastrój jednej z nich udziela się drugiej. Zauważono też, że osoba bardziej otwarta przekazuje swój nastrój osobie bierniejszej⁴³. Bezwiednie naśladujemy wyraz twarzy oraz inne sygnały niewerbalne osób najbardziej charyzmatycznych z naszego otoczenia⁴⁴. Uwodzicielskie osoby potrafią przekazywać też swoje pragnienia.

Niektóre wyrazy uczuć pozostają na twarzy ledwie kilka setnych milisekundy⁴⁵. Wystarczy to jednak, żeby mózg mógł je odkodować i się do nich przystosować - chociaż jesteśmy nieświadomi tego procesu. Mózg jest świetnie „wyposażony” do odczytywania uczuć rozmówcy. Postrzega obrazy, których projekcja na ekranie trwa od 10 do 50... tysięcznych sekundy⁴⁶. Oglądający je ludzie nieświadomie je rejestrują, a gdy zostaną poddani testom, okazuje się, że mają one wpływ na odbiór obrazów wyświetlanych później. Po przelotnym wyświetleniu radosnej twarzy pojawiające się na ekranie informacje pozbawione treści uczuciowych (na przykład jakiś symbol chiński) są

śli” lub „przerywaniem zadania”. Wiele spostrzeżeń z tego eksperymentu zostało zawartych w pracy Philippe’a Turcheta, zatytułowanej *La Synergologie* (Synergologia, czyli mowa ciała), opublikowanej przez Editions de l’Homme w 2000 r.

⁴² Giacomo Rizzolatti, Leonardo Fogassi i Vittorio Gallese, *Neurophysiological Mechanism Underlying the Understanding and Imitation of Action*, „Nature Reviews Neuroscience”, nr 2, 2001 r.

⁴³ Patrz: Ellen Sullins, „Personality and Social Psychology Bulletin”, kwiecień 1990 r., w książce Daniela Golemana *Inteligencja emocjonalna I, Media Rodzina of Poznań*, 1997 r.

⁴⁴ Pogląd ten podziela John Cacioppo. Patrz: J.T. Cacioppo, R.E. Petty i L.G. Tassinary, Soda! *Psychophysiology: A New Look*, „Advances in Experimental Social Psychology”, nr 22.

⁴⁵ Patrz: P. Ekman i W. Friesen, *Unmasking the Face*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1975 r.

⁴⁶ Gilles Kirouac i F. Dore, *Judgment of Facial Expression of Emotion as a Func-*

lepiej przyjmowane, niż gdy radosna twarz się nie pojawia. Natomiast gdy przez kilka milisekund pojawia się twarz gniewna, chiński symbol wyświetlony później jest gorzej oceniany niż inne chińskie symbole wyświetlane po nim⁴⁷.

Zatrzymując kadr filmu, dostrzegamy malujące się na twarzy uczucie, którego nie widzieliśmy, oglądając film z normalną prędkością. Mózg rejestruje jednak te ulotne grymasy. Jest zdolny odebrać nieświadomie obrazy około 40 razy bardziej ulotne niż widoczne na taśmie magnetowidowej przewijającej się z prędkością 24 obrazów na sekundę!

Gdy staramy się podobać innym, nie możemy, niestety (albo na szczęście), siłą woli modyfikować obrazów podprogowych, jakie emitujemy, ponieważ nie mamy świadomej kontroli nad niektórymi mięśniami. Spróbujcie, na przykład, nie uśmiechając się, zmarszczyć skórę wokół oczu...

W wyrażaniu uczuć najważniejsza jest szczerłość. Daremne byłoby oszukiwać. Nie zapominajmy, że oczy naszych partnerów są w stanie wychwycić szybsze grymasy twarzy niż te, które możemy świadomie kontrolować. Gdy jesteśmy odprężeni, nasze rysy łagodnieją. Jeśli jesteśmy wystarczająco promienni, twarz naszych rozmówców przejmie wyraz odprężenia. Porozumiewamy się wtedy odprężoną twarzą z odprężoną twarzą. Przekazy podprogowe przebiegające między nami mają wielką siłę, ponieważ nie są filtrowane przez żadne skurcze. Wzrok rozmówcy spoczywa na nas i nie szuka pozycji obronnej. Spoglądamy na siebie tak, jak patrzą osoby, które się znają i lubią.

Rozmówcy będą mieli do nas zaufanie, jeśli my im zaufamy - nic nie zastąpi wewnętrznego odprężenia. Dzięki niemu wysyłamy bodźce, które powodują otwarcie partnera i bez

udziału naszej woli przenikają do jego nieświadomości. Otwarcie uczuciowe wymaga przede wszystkim pozytywnego nastawienia, a z pewnością wyklucza wszelką strategię. Chyba że uznamy, iż najbardziej skuteczną strategią jest zapomnieć o strategii i skupić się raczej na tym, żeby być jak najbardziej naturalnym.

Oprócz obrazów podprogowych, nad którymi nasza wola nie ma władzy, istnieją obrazy rozpoznawalne gołym okiem, mogące wywołać skutki podprogowe i wzmocnić naszą moc uwodzenia.

Ulotne obrazy i ich działanie podprogowe

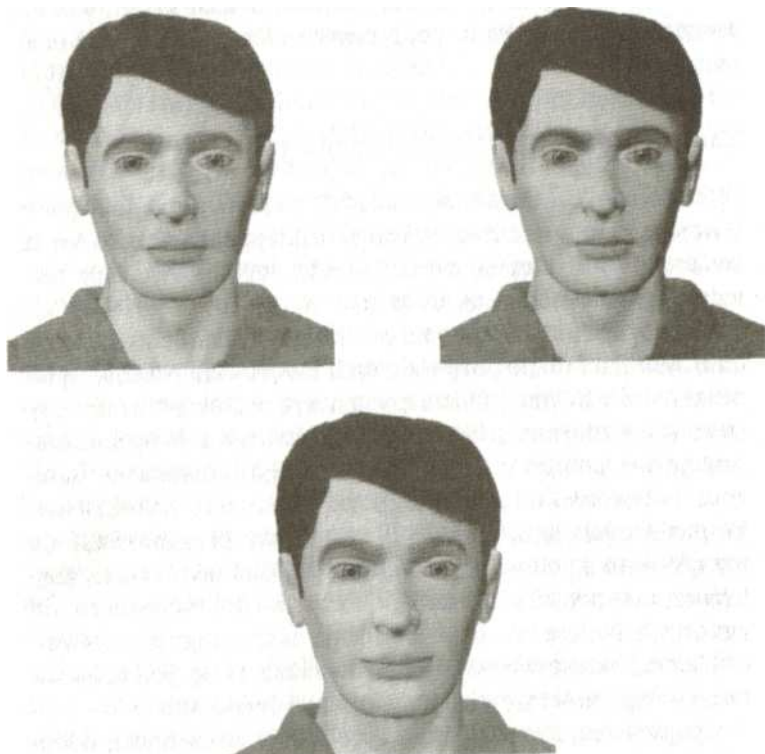
W codziennych kontaktach między ludźmi nie tylko gesty trwające kilka tysięcznych sekundy działają podprogowo. Efekt podprogowy występuje zawsze wtedy, gdy postawa ciała rozmówcy mimowolnie nas porusza.

Gesty osób, które się nam podobają naśladujemy bezwiednie. Mimika i różne pozy ciała tych uwodzicieli przenikają do naszej nieświadomości i zmieniają naszą postawę oraz nastrój, chociaż nie zdajemy sobie sprawy z ich wpływu. Te osoby oczarowują nas, ponieważ korzystają z dobrego działania mechanizmu przystosowania, nabytego we wczesnym dzieciństwie. W pierwszych latach rozwoju zostaliśmy przygotowani do przyjmowania podniet i nie bylibyśmy zdolni się rozwijać, gdybyśmy nie potrafili odróżnić bodźców dobroczynnych od zgubnych. Bodźce otwarcia pobudzają nasze pragnienie otwarcia, bodźce negatywne - potrzebę zamknięcia się. Jest to zjawisko, którego jesteśmy mniej lub bardziej świadomi.

Spójrzcie na Synera i, opierając się na wrażeniach, odpowiedzcie bez namysłu, na której fotografii Syner jest bardziej otwarty? - Dlaczego bez namysłu? Dlatego, że nasz mózg jest zdolny spostrzec różnice stanu emocjonalnego w czasie krótszym niż jedna setna sekundy.

⁴⁷ Patrz: S.T. Murphy i R.B. Zajonc, *Affect, Cognition and Awareness: Affecting Priming with Optimal and Suboptimal Stimulus Exposures*, „Journal of Personality and Social Psychology”, nr 64.

Gdy Syner przybiera wyraz twarzy widoczny na prawej ilustracji, jego rozmówca się zamyka. Twarz Synera jest zasępiona, a świadczą o tym brwi ściągnięte w literę V. Na próżno zapewnia, że nie jest zmartwiony⁴⁸, nie przekona rozmówcy. Brwi tworzą literę V natychmiast, gdy podczas dyskusji pojawia się problem. Skutkiem podprogowego działania takiego grymasu,



⁴⁸ Patrz: Irenauss Eibl Eibesfeldt, *Ethoogy: The Biology of Behavior*, II

świadczącego o przygnębieniu, jest zamknięcie się osoby, która go spostrzeże.

Jak widzimy na następnym obrazku, Syner próbuje się uśmiechnąć, aby nas przekonać, że wszystko jest w porządku. Nasza twarz i ciało zarejestrowały jednak jego niepokój, a ułożenie jego brwi nie pozwala uwierzyć w szczerość uśmiechu, który wydaje się wymuszony.

Wielka moc uwodzenia niektórych osób polega na tym, że powoduje nimi bardziej pozytywne nastawienie niż innych. Przesłania podprogowe oraz czyste obrazy podprogowe, które wysyłają, są dobrej jakości.

Zjawisko zarażania uczuciami

Twierdzenie, że uwodzenie jest wymyślną taktyką, używaną świadomie przez tych, którzy żerują na swych ofiarach, jest jednym z najbardziej trwałych przesądów. Strategiami są bohaterowie powieści: Don Juan, Merteuil, Yalmont, Salomea (która bez wątplenia istniała, ale nic o niej nie wiemy) albo szpieg - jak James Bond czy Mata Hari. Nasze społeczeństwo ceni osoby racjonalne i produktywne. Także moda na „strategie” w każdej dziedzinie - czy to w związkach miłosnych, inwestycjach giełdowych, czy w karierze zawodowej - może skłaniać do uznania, że uwodzenie jest strategią. Wtedy jednak pomija się rolę emocji w mechanizmie uwodzenia i rzecz najważniejszą: *tylko ktoś, kto jest wzruszony, może być wzruszający.*

Uwodzicielska moc Giovanni Giacomo Casanovy stała się wręcz legendarna. Jego przypadek jest godny uwagi, ponieważ Casanovą naprawdę istniał i opisał swoje uczucia. Trudno go uznać za człowieka wyrachowanego, zimnego taktyka - był od tego daleki. Annę de Marnhac, która zajmuje się tematyką uwodzicieli

kiem rachującym. Przegląda album swej młodości, ale nie pod-

liczą podbojów. Ten niepoprawny gracz jest zresztą na bakier z liczbami⁴⁹". Gdyby doskonalił wyrachowanie, które się tak często przypisuje uwodzicielom, bez wątplenia jego życie osobiste byłoby bardziej udane. Nie kierował się on zatem wyrachowaniem; kochał uwodzone przez siebie kobiety i prawdopodobnie dlatego, że pragnął ich naprawdę, był tak naturalny w swym uwodzeniu. W jego niedokończonym rękopisie *Historia mojego życia* czytamy: „Czując się urodzonym dla płci odmiennej od mojej, zawsze ją kochałem i dawałem się kochać, na ile mogłem⁵⁰".

Casanovą dawał się uwieść kobietom, które uwodził. Był tak uwodzicielski z powodu zadziałania mechanizmów empatii fizjologicznej, o której wspominaliśmy wcześniej. Mięśnie twarzowe wielu kobiet musiały nieświadomie naśladować mimikę pożądania Casanovy! Nawet jeśli nie wszystkie uwodzone kobiety mu uległy, można przypuszczać, że w nieświadomości tych najbardziej płochliwych pozostały ślady jego pragnienia. Casanovą uwodził, ponieważ był uwodzony.

Czyż nie wydaje się dziwne, że dwie osoby mogą się w sobie zakochać w tej samej chwili, chociaż spotykają tak wiele ludzi każdego dnia, miesiąca, roku? Pragnienie jest zaraźliwe. Nierzadko słyszy się, oczywiście: „Nie od razu się zakochałem (-łam), trzeba było na to trochę czasu". W tym „czasie" jednak zjawisko zarażania uczuciowego trwa. Miłosne uniesienie odczuwane przez jedną osobę z wolna dosięga drugą, która, w związku z tym, powoli się zakochuje.

Uwodzenie to zainteresowanie drugą osobą. Nie może być udawane, ponieważ zależy od nieświadomych reakcji neurofizjologicznych, które się nie uruchomią, gdy ktoś nas nie intere-

⁴⁹ Patrz: Annę de Marnhac, *Seducteurs et seductrices* (Uwodziciele i uwodzi-

cielki), Ed. De la Martiniere, 2002 r.

⁵⁰ Patrz: Giacomo Casanovą, *Histoire de ma vie* (Historia mojego życia),

suje. Pociągającymi czynią nas właśnie reakcje neurofizjologiczne, wyrażające przesłanie zbliżenia i odbierane podprogowo. Odbieramy uczucia innych, jeśli sami jesteśmy otwarci. Osoby, które czują do siebie pociąg, wyczuwają wzajemnie swoje emocje i, nie wiedząc o tym, wciąż się do nich dostosowują.

Dzięki obrazom uzyskanym z rezonansu magnetycznego wiemy dzisiaj, że te same strefy mózgu uaktywniają się zarówno gdy wyobrażamy sobie jakieś działanie, jak i wtedy, kiedy rzeczywiście działamy. Dlatego też gdy kogoś pragniemy, objawia się to poprzez pewne mikroruchy otwarcia, które osoba będąca obiektem pożądanego nieświadomie odbiera. Jesteśmy bardziej ożywieni. Nie wystarczy to, oczywiście, by nasz urok był nie do odparcia, ale pozwala naszemu pragnieniu przedostać się do nieświadomości partnera. Spontaniczność jest zatem nieodzowna! Ludzie bardzo spontaniczni są postrzegani jako bardzo uwodzicielscy. Głównym atutem Casanovy była właśnie

jego spontaniczność. Kochał i był kochany, bo ośmielił się pokazać, że kocha. Ośmielił się żyć. Właśnie takimi słowami mówi Ado Kyrrou o Marilyn Monroe: „Od chwili pojawienia się Marilyn idzie pod prąd. Pozwala sobie na wszystko. Ośmiela się pokazać piersi, krągłe pośladki, pięknie zaokrąglony brzuch...”. Ośmiela się⁵¹!

W sztuce uwodzenia pobudzenie czuciowe zawsze przynosi lepsze efekty niż aptekarskie wyliczenia.

Uwodzenie to zainteresowanie: proces dostrojenia

Jeśli rozmówca nas zainteresuje, dostrajamy postawę swego ciała do jego postawy. W zrozumieniu tej prawdy bardziej mi pomogły osobiste doświadczenia niż analiza filmów wideo.

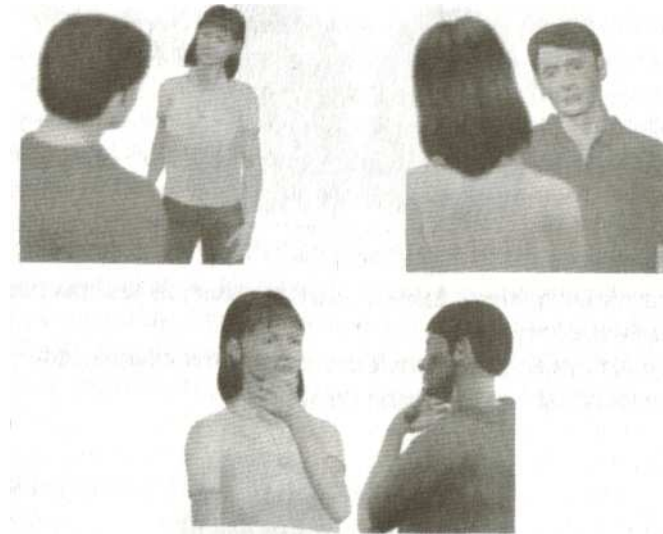
Edouard i Franek to moi znajomi, koledzy z uniwersytetu. Edouard zdobył świetne wykształcenie, mówił pięknym języ-

¹ Annę de Marnhac, op. cit.

kiem, bardzo starannie dobierając słowa. Był kimś, o kim się mówi „dobrze wychowany”, pełen godności, prawy, przestrzegający kodeksu honoru i zasad. Franek natomiast dawno odrzucił wszelkie zasady; korzystał z przyjemności życia - jak sam powiadał. Snuła się za nim wieczna nonszalancja i chroniczne zmęczenie, które zrzucał jedynie w obecności płci pięknej. Edouard i Franek spotykali się od czasu do czasu w barze nieopodal siedzib wielkich firm, dwa kroki od Sorbony, w jednym z tych miejsc w sercu Paryża, gdzie ludzie wpadają na szklaneczkę wina po wyjściu z pracy. Kilkakrotnie miałem okazję być tam z nimi i obserwować ich zachowanie. Niezmiennie, gdy się spotykali, Edouard za wszelką cenę starał się brylować i udawało mu się to, bo był wybitny. Franek natomiast patrzył i słuchał. Mówił niewiele, ale zadawał pytania i słuchał odpowiedzi, które prowokowały dalsze pytania. Nie kierował się jakąś techniką, był to jego sposób bycia, świadczący o zainteresowaniu bliźnim, o ciekawości świata i ludzi. Kiedy spotkanie dobiegało końca, Franckowi często ktoś z towarzystwa wręczał wizytówkę, pragnąc dalszych kontaktów, Edouardowi zaś dziękowano po prostu za miłe chwile.

Dopiero po latach, spotkawszy przypadkiem Francka, zrozumiałem, co się wtedy działo. Franek był już żonaty, miał dwoje dzieci, ale nie zmienił sposobu bycia. Wciąż zadawał mnóstwo pytań, nadal przejawiał nieświadome zainteresowanie innymi. Znacznie wzbogaciłem przez ten czas swą wiedzę o komunikacji niewerbalnej i lepiej pojmowałem mechanizmy, które Franek uruchamiał w procesie uwodzenia. On się *dostrajał* do rozmówcy. Przybierał postawy umysłowe i pozycje ciała partnera, wykorzystywał bezwiednie skutek empatii na poziomie podprogowym: jego ciało wysyłało kody zdolne wzruszyć rozmówcę, bo odzwierciedlało jego stany emocjonalne.

Dostrojenie się Francka polegało na przyjmowaniu pozycji odwzorowujących - jak w lustrzanym odbiciu - pozycji partnera. Rytm mowy jego ciała był zgodny z rytmem rozmówcy.



Franek mógł zatem umieścić rozmówcę w swojej przestrzeni intymnej, jakby go odcinał od świata, który zdawał się znikać. Niewerbalne środki komunikacji Francka doskonale wyrażały oddanie się relacji. Nieświadomie odtwarzał proces, jaki uruchamia matka, chcąc pokazać dziecku, że je rozumie. Matka, która słyszy piski radości dziecka, kołysze je łagodnie lub patrzy na nie, poruszając ramionami. Dostraja się w ten sposób do zachowania dziecka. Te chwile mają kapitalne znaczenie w procesie rozbudzania uczuciowości⁵². Specjaliści uważają, że dostrojenie się jest czymś zasadniczo różnym od naśladowania. Naśladując swoje niemowlę, matka pokazuje mu, że rozumie, co ono zrobiło, a nie i jak się ono czuło. To właśnie ten ostatni punkt jest sednem dostrojenia.

W przykładzie pokazanym na następnej stronie Syna aprobeuje słowa rozmówcy, kiwając głową i podkreślając wypo-

⁵² Daniel Stern, *The interpersonal Word of the Infant*, Nowy Jork, Basic Book, 1987 r.



Sekwencja trwająca około sekundy

wiedź niewerbalnym „tak”. Jej partner czuje, że jest słuchany, pociągający, kochany...

Syna, kiwając głową, otwiera drogę do przenikania. Może jeszcze rozwinąć kontakt, przymykając oczy.



Sekwencja trwająca około sekundy

Bez słowa, Syna „prowadzi” swego rozmówcę. Prowadzi tak jak tancerz swą partnerkę. Wydaje się zresztą bardziej ożywiona, niż gdyby stała nieruchomo.



Sekwencja trwająca około sekundy

Właściwie nic nie powinno skłaniać Syny do tak intensywnej komunikacji. Znaczenie spotkania tkwi jednak właśnie w interakcji. Osoby przywiązujące wielką wagę do wypowiedzi słownych mają skłonność do zapominania o tym: przeceniając wagę słów, są tak zaprzątnięte formułowaniem trafnych odpowiedzi, że nie wchodzą w interakcję.

Mechanizmy uwodzenia są nieformalne, mają swoje korzenie w dzieciństwie, ale naprawdę mogą być zrozumiane dopiero przez osoby dorosłe. Uwodzenie uruchamia dwa zmysły, które wymagają szczególnej uwagi, ponieważ ich działanie jest przede wszystkim podprogowe.

Podprogowe działanie zmysłów

Uwodzenie kogoś oznacza jego „dotknięcie”, a dotykamy tylko osoby, z którą dobrze się „czujemy”. Za tymi prostymi słowami kryją się dość skomplikowane treści. Umieć „dotknąć” i być dobrze „odczuwanym” to dwie cenne cechy w rzeczywistości podprogowej.

Rola dotyku w zdolności uwodzenia

Wyrażenie „dotykać kogoś” prawdopodobnie nieprzypadkowo ma dwa znaczenia. Można kogoś dotykać fizycznie. Można też dotykać uczuciowo. Te dwa znaczenia pokrywają się, ponieważ ktoś, kto serdecznie dotyka fizycznie, dotyka zwykle także uczuciowo.

Bliskość fizyczna i bliskość uczuciowa są nierozłączne. Dotyk wzmacnia bliskość, ale pod pewnym warunkiem: osoba *delikatnie dotknięta* (na przykład w ramię) *nie powinna mieć świadomości, że została dotknięta!* Gdy ten warunek zostanie dotrzymany, uruchamia się mechanizm sympatii. Na jednym

z uniwersytetów w Stanach Zjednoczonych przeprowadzono bardzo ciekawy eksperyment, mający na celu sprawdzenie znaczenia dotyku w komunikowaniu się ludzi. Przy wejściu do biblioteki pani psycholog, która zajęła miejsce bibliotekarki, udzielała ludziom żądanych informacji, leciutko ich dotykając, *ale nie uśmiechając się do nich*⁵³.



Następnie osobom, które zasięgały informacji, dano do wypełnienia kwestionariusz, zawierający m.in. pytania:

1. Czy bibliotekarka dotknęła was fizycznie?
2. Czy bibliotekarka była uśmiechnięta?



⁵³ To doświadczenie zostało opisane przez Dianę Ackerman w *A Natural Hi-story of the Senses*, Random House, 1990 r.

Ku wielkiemu zdumieniu eksperymentatorów, badani odpowiedzieli „nie” na pierwsze pytanie; nie pamiętali lekkiego dotknięcia barku lub ramienia. Uważali natomiast, że bibliotekarka uśmiechała się do nich!

Trzeba dodać, że dotknięcie, o którym tu mowa, trwa zawsze krócej niż sekundę. Wystarczy to jednak, żeby mózg zdołał je zarejestrować. Krótkotrwałość dotyku ma pierwszorzędne znaczenie, bo jeśli jest zbyt długi, może spowodować odwrotny skutek. W istocie ktoś, kto nas dotyka, przywłaszcza sobie jakąś część naszej intymności, na co nie zawsze jesteśmy skłonni przyzwolić. Ten szczególny dotyk jest zresztą nazywany „dotykiem podprogowym”.

Gdy rozmówca dotyka nas w sposób ledwo dostrzegalny, zwykliśmy przymykać oczy na ten gest i nie pamiętać o tym. Nieświadomość przekształca jednak ten gest w odruch sympatii. Dotyk wzmacnia zatem zbliżenie uczuciowe.

Dochodzimy do stwierdzenia sformułowanego przez neurologa Saiila Schanberga: porzucone niemowlę, którego wzrost został zahamowany, zacznie znowu rosnać dopiero wtedy, gdy ktoś weźmie je w ramiona i utuli. Dotyk przywołuje okres naszego życia, gdy czuliśmy się bezpiecznie w ramionach starszych. Wspomnienie to jest w nas wyryte na zawsze, a wiążące się z nim przesłanie dające poczucie bezpieczeństwa, powraca za każdym razem, gdy ktoś nas ukradkiem muśnie. Jest to przypomnienie natury podprogowej, miły ślad pamięciowy naszej pamięci afektywnej⁵⁴.

Osoby potrafiące posługiwać się dotykiem przekazują czułość, która ułatwia zbliżenie. Mają prawdziwą moc. W pewnych warunkach, uwodzenie wykorzystuje sprzężenie wszystkich naszych zmysłów, które pogłębiają zdolność odbierania czułości.

⁵⁴ Antonio R. Damasio nazywa go obrazem przywołanym. Patrz: Antonio R. Damasio, *Błąd Kartezjusza*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań, 2002 r.

Uwodzicielskie przekazy przechodzą przez dotyk, ale przekazy miłosne są skuteczne dopiero, gdy do akcji włączą się fe-romony, intensyfikujące nasze pragnienia.

Podprogowe działanie feromonów

Motyl jest w stanie wykryć zapach drugiego motyla w odległości ponad dziesięciu kilometrów, co wabi go na odległość⁵⁵. Mrówki także porozumiewają się dzięki wonnym przesłaniom, bardzo bogatym i różnorodnym⁵⁶. Istoty ludzkie wszakże próbują raczej ukryć zapachy swoich ciał, i troskę o wyrażenie ich pragnień powierzają perfumom. Silny zapach perfum jest świetnie rozpoznawalny, ale nie ma nic wspólnego z zapachem podprogowym. Trzeba zatem rozróżnić zapachy, które czujemy świadomie i takie, których nie rejestrujemy świadomie. Węch zawdzięczamy dwóm układom czuciowym - pierwszy z nich to umiejscowiona w tylnej części jamy nosowej okolica węchowa wyścielona nabłonkiem węchowym, a drugi to znajdujący się w pobliżu kości lemieszowej nosa narząd lemieszowo-nosowy. Ten ostatni ma za zadanie odbiór zapachów nierozpo-znawalnych świadomie: feromonów. (To dzięki niemu kobiety żyjące razem w jakimś zamkniętym środowisku po kilku miesiącach mają menstruację w tym samym czasie⁵⁷). Wciąż mało wiemy o tym organie, ale wydaje się coraz bardziej oczywiste, że ma on wielki wpływ na pociąg seksualny.

Grupa badaczy amerykańskich wykazała, że pewne substancje chemiczne wydzielane przez skórę, zwłaszcza przez określone strefy ciała, a mianowicie pachy i genitalia, wywołują pobudzenie narządu lemieszowo-nosowego osoby dorosłej. Te *bezwonne* substancje nie są wykrywane przez narząd powo-

nienia. Kiedy jednak dotrą do narządu lemieszowo-nosowego, wywołują określone skutki fizjologiczne, sprzyjające wydzielaniu hormonu gonadotropowego, który odgrywa wielką rolę w życiu erotycznym człowieka⁵⁸.

Nie wiemy, do jakiego stopnia istnienie narządu lemieszowo-nosowego zmienia postrzeganie innych osób. Nie wiemy także, ile cząsteczek steroidalnych, rozpoznawanych przez narząd lemieszowo-nosowy kierują do nas rozmówcy, gdy próbują nas oczarować. Z pewnością jednak - gdy kogoś pragniemy, nie wysyłamy mu nieprzyjemnych zapachów. Jest też równie mało prawdopodobne, żeby nasze nieświadome przesłania zapachowe zwracały się w przeciwnym kierunku niż nasze podprogowe przesłania wizualne, gdy czujemy się szczęśliwi w czyimś towarzystwie.

Spójrzcie na Synera, który rozmawia z Syna. Czy nie uważacie, że gdy się porusza, może wysyłać znacznie więcej sygnałów pożądania, niż gdyby stał nieruchomo jak bryła lodu?

⁵⁵ Tak napisał entomolog Jean Henri Fabre w XIX wieku.

⁵⁶ Bernard Werber poświęcił temu tematowi książkę pt. *Les Fourmis* (Mrówki), Albin Michel, 1991 r.

⁵⁷ Annick le Guerec, *Lepouvoirde l'odeur* (Moc zapachu), Odile Jacob, 1998 r.

⁵⁸ Patrz: David Berliner, *Steroidal Substances Active in the Human*

60

Yomeronasal Organ Affect Hypothalamic Function, „Journal of Steroid Biochemistry and Molecular Biology”, wól. 58, nr I, 1996 r.

61

UWODZIE
NIE
OPIERA
SIE NA
KODACH
NIEŚWIA
DOMYCH

Kiedy Syner jest otwarty i wyraził sty, jego ciało ujawnia tę wyraził stość. Gdy jest swobodny w rozmowie, jego ciało także jest swobodne. Osoby otwarte znoszą bariery. Ich ruchy objawiają

uczuciowy stan ich umysłu. Gdy Syner jest otwarty, jego ciało nie stwarza barier. Jego ruchy wyrażają jego myśli i je wzbogacają. Przepływ powietrza, jaki powodujemy, gdy poruszamy ramionami, jest około dziesięciu razy większy, niż gdy nasze ciało jest nieruchome. Jest niemal nie do pomyślenia, żeby w powietrzu nie unosiły się wtedy feromony i żeby bliscy nie wdychali naszych pragnień...

Nie wytwarzamy cząsteczek zapachowych pobudzających seksualnie, jeśli nie pragniemy drugiej osoby. Jeśli natomiast jesteśmy spontaniczni, uniesieni pożądaniem, a nasze ciało to wyraża, wysyłane feromony znajdują drogę do narządu lemieszowego osoby, na której nam zależy, i wydajemy się jej bardziej godni pożądania.

W procesie uwodzenia postawa umysłowa, pozycja ciała, gesty i wonie łączą się, ale ich skuteczność jest pełna jedynie wtedy, gdy rozmówcy nie wznoszą między sobą barier men-talnych.

ROZDZIAŁ 5

Znieść negatywne bariery umysłowe

Jakość przesłania podprogowego zależy od jego odbioru; żeby osoba, na której nam zależy, uchwyciła to przesłanie, musi mieć „wolny umysł”! Bardzo często jednak, nie zdając sobie z tego sprawy, wnosimy między sobą a rozmówcą bariery mentalne blokujące wszelką komunikację podprogową.

Osoby najbardziej uwodzicielskie posiadają dwa najważniejsze atuty, aby przeciwstawić się cenzurze części ich podprogowego przesłania. Po pierwsze, całą swą istotą oddalają zwykle wszelkie przeszkody w komunikacji. Po drugie, bardzo szybko potrafią wykryć potencjalne bariery, a w razie potrzeby obejść je.

Stworzyć klimat sprzyjający komunikacji

Przez mózg przebiegają bezustannie fale mózgowe, zarówno w dzień, jak i w nocy. Niektóre z tych fal pozwalają się wyciszyć, zwiększają podatność na bodźce. W zależności od tego, czy jesteśmy w stanie pełnego przebudzenia, snu lekkiego czy

głębokiego, fale wysyłane przez mózg dostrajają się w odmienny sposób⁵⁹. Oto przykład.

Wyobraźmy sobie siebie w pracy w ciągu tygodnia. Musimy się skupiać na wielu czynnikach decydujących o efektywności naszych działań. Z powodu napiętej uwagi, krążenie krwi jest przyspieszone, a metabolizm zwiększony, przez co jesteśmy bardziej produktywni i wydajni. Dzięki tej aktywności możemy także koordynować podejmowanie decyzji. Bardzo skoncentrowani, czyli skupieni, w stanie umysłu sprzyjającym działaniu, nie pozostawiamy wiele miejsca na poziomie pod-progowym dla przepływu informacji właściwej „trybowi uwodzenia”.

Patrzmy na zegarek: osiemnasta. Dzień pracy dobiega końca. Rytm zdaje się zatrzymać błyskawicznie, a zmiana jest tym gwałtowniejsza, że od rana był bardzo intensywny. Większości z nas wystarczy mały szczegół, żeby wyrwać się z tego szaleńczego rytmu: wyjście z pracy, uczucie ciepła w słońcu lub chłodu wiatru na ulicy, zapach wnętrza samochodu w drodze do domu, słuchanie ulubionej stacji radiowej, rozluźnienie krawatu, wejście do domu, dotknięcie butelki zimnego napoju, pierwsze kroki szybkiego marszu... słowem, jakiś drobniak często wystarcza, aby się „wyłączyć”.

W tych chwilach „wyłączenia” częstotliwość drgań mózgu się zmniejsza i znowu się otwieramy na działania nieformalne. Twarz się odpręża. Stając się bardziej otwarci, jesteśmy też bardziej receptywni. Chwilę wcześniej, kiedy byliśmy napięci, nasze postrzeganie było zogniskowane, skierowane na cel. Krótko mówiąc, czujemy, że „odżywamy”.

⁵⁹ Mózg wysyła cztery rodzaje fal, po prostu dlatego, że rozróżniamy cztery główne rytmy fizjologiczne, określane przez zakres częstotliwości drgań fal mózgowych mierzonych na powierzchni czaszki. Rytm alfa (od 8 do 13 Hz na sekundę), rytm beta (od 14 do 30 Hz na sekundę), który jest rytmem pełnego rozbudzenia, rytm theta (od 4 do 7 Hz na sekundę) i rytm delta (poniżej 4 Hz na sekundę).

Gdy jesteśmy w stanie aktywności, nasz wzrok jest bardzo zogniskowany, a postrzeganie uboczne znacznie ograniczone. W chwili otwarcia się, uaktywniamy postrzeganie uboczne i znowu mamy dostęp do zasobów podprogowych. Mózg, którego działaniami kierowały w znacznej mierze fale beta, otwiera się na inną częstotliwość fal, wolniejszych: fal alfa. Napięcie nerwowe mija, nasze postrzeganie nie jest zogniskowane i nagle mamy wrażenie, że „odetchnęliśmy”.

Uwodziciele... chodzą wolniej niż inni⁶⁰. Wydają się posiadać zadziwiającą zdolność unikania spirali nadmiernych działań. Wykazują opanowanie. Ich postawy obserwowano zarówno w grupie, jak i wtedy, gdy byli sami, w pracy i w miejscach bardziej prywatnych. Dzięki swemu spokojowi, potrafią uspokoić innych.

Ludzie pogodni mają głos stonowany, umieją omijać negatywne pętle energetyczne. W chwilach wielkiego stresu nie dają się wciągnąć otoczeniu działającemu w wyczerpującym trybie energetycznym. Intuicyjnie wyczuwają, że jeśli się wdali w komunikację wykorzystującą siłę i agresję, bezowocne stałyby się wszelkie odwołania do komunikacji podprogowej, którą oni nazywają po prostu „dobrą komunikacją”.

Osoby pogodne, spokojne, nie budzą czujności, która wywołuje reakcje zamknięcia...

Czujność: bariery do ominięcia

Mózg nie zawsze jest gotów odbierać wszystkie informacje, które do niego dochodzą. Nieświadomość wznosi niekiedy bariery, które udaremniają wszelkie próby komunikacji podprogowej. Pewne niewerbalne znaki są widomymi wskaźnikami umy-

⁶⁰ Wiele szczególnych cech niewerbalnych osób dominujących zostało opisanych i przytoczonych w pracy doktorskiej Annę Ancelin-Schutzenberger.

slowego zamknięcia, a osoby potrafiące słuchać innych wyczuwają je instynktownie. Są lepiej przygotowane na zamknięcie, czyli na przeszkody, i wykazują większą zdolność ich obejścia⁶¹. Istnieją trzy rodzaje barier umysłowych: bariera uczuciowa, bariera krytyki i bariera etyki. Gdy kogoś nie lubimy, nie zgadzamy się z nim i nie wyznajemy tych samych wartości, wówczas wnosimy bariery czujności, które pozbawiają komunikację niewerbalną mocy działania podprogowego.

Bariera uczuciowa

Często się zdarza, że deprecjonujemy, świadomie bądź nieświadomie, wypowiedzi osoby, której nie cenimy. Czasem słyszymy takie stwierdzenia: „Wiedząc, kim on (ona) jest, (lub) wiedząc, skąd on (ona) się wziął (-ęła), nie można przecież mieć do niego (niej) zaufania”. Gdy kogoś nie lubimy, przypisujemy mu cechy, na podstawie których go osądzamy, nie dając mu możliwości obrony, bo, rzecz jasna, nie mówimy tego głośno. Nie łudźmy się jednak: jeśli stawiamy barierę emocjonalną przed takim rozmówcą, on może zrobić dokładnie to samo wobec nas.

Nie uda się nam dotrzeć do nieświadomości osoby, która nas nie lubi. Jej mózg filtruje bodźce emocjonalne, które jej wysyłamy i je odrzuca. Nieświadomość zamyka się w sposób naturalny, gdy mózg mobilizuje swoje zasoby poznawcze, aby się bronić. Procesy dobrej komunikacji - nośniki uwodzenia - nie dokonują się, ponieważ umysł nie jest już wolny.

Przypominam sobie program telewizyjny na żywo z udziałem publiczności, poświęcony uwodzeniu. Jeden z telewi-

dzów wyznał w czasie emisji, że sporo kłopotów sprawia mu nawiązanie kontaktu z kobietami, które spotyka. Na pytanie, jak przebiegają te spotkania, odpowiedział mniej więcej tak: „Jeśli chcę wyjść wieczorem, muszę zapewnić opiekę dzieciom i wrócić, zanim opiekunka skończy swój dyżur”. Taka odpowiedź potwierdza istnienie bariery uczuciowej. Ten człowiek uzależnił swe miłosne spotkania od czasu, jakim dysponował; tak pośpiesznie nawiązywał kontakty, że nieświadome przesłania jego ciała wyrażały szorstkość. Jego pośpiech stwarzał barierę uczuciową między nim i jego partnerkami. Mężczyzna bezwiednie budził czujność i wznosił bariery, z powodu których cierpiał: sam stawał na przeszkodzie komunikacji.

Bariery wnoszone w umysłach są widoczne na ciele. Gdyby ten mężczyzna był bardziej uważny, mógłby dostrzec rodzącą się czujność w spojrzeniu i gestach partnerki. Zrozumiałby wtedy z pewnością, że im bardziej przyspiesza spełnienie pragnienia, tym rzadziej przybiera ono formę, jakiej by oczekiwał. Spostrzegłby też, że kobieta, z którą nawiązuje znajomość odczuwa emocjonalną potrzebę chronienia się przed jego nietaktownymi zalotami. W mowie jej ciała rozpoznałby znaki mikro-reakcji, jakie ów niepokój powodował.

W chwilach zamknięcia, ciało ludzkie reaguje często rozszerzeniem naczyń krwionośnych⁶². Przez bardzo krótką chwilę odczuwamy wówczas swędzenie w pewnych, ściśle określonych miejscach na twarzy lub ciele. Oznaki zamknięcia mogą być bardzo różne, ale niektóre są widocznymi oznakami zamknięcia emocjonalnego⁶³. Przyjrzyjmy się kilku z nich.

⁶¹ W latach sześćdziesiątych XX w., Bułgar Georgi Łozanow opracował niezwykle obiecującą technikę nauki języków obcych - sugestologię. Stworzył złożony scenariusz, mający przełamać psychiczne bariery uczniów, aby mogli w sposób jak najbardziej skuteczny odbierać formalne i podprogowe przesłania profesorów. Patrz: Georgi Łozanow, *Suggestology and Outlines of Suggestopedics*, Nowy Jork i Londyn, Gordon

and Breach, 1978 r.

⁶² L. Morów, B. Urtunski, Y. Kim i F. Boller, *Arousal Responses to Emotional Stimuli and Laterality of Lesion*, „Neuropsychologia”, nr 19, 1981 r.

⁶³ Więcej o swędzeniu i jego znaczeniu, w zależności od tego, w jakim

66

scu na twarzy lub ciele się pojawia, patrz: *La Synergologie* (Synergologia - odczytywanie nieświadomej mowy ciała) Philippe'a Tlircheta (Les Editions de l'Homme, 2000 r.).

67

UWODZE

Znieść

Na ilustracjach z lewej strony i w środku Syna czuje swędzenie na górnej części barku i na łopatce. Gdy swędzi górna część barków, zwykle nie trwa to dłużej niż dwie lub trzy sekundy, ale drapiąc się, osoba pokazuje ostentacyjnie, że chciałaby uciec od tej sytuacji. Jej obawa jest czysto emocjonalna. Syna próbuje *uciec* emocjonalnie i znalazła tylko jeden sposób: ruch ręką za plecy⁶⁴. Na ilustracji z prawej strony, Syna odczuwa łaskotanie z tyłu nóg. Nie opuszcza rozmówcy bez słowa tylko dlatego, że jest uprzejma. Czuje łaskotanie, bo wysłała do mózgu polecenie zwiększenia przepływu krwi w nogach, aby ułatwić chodzenie, chociaż nie rusza się z miejsca i dyplomatycznie ciągnie dalej rozmowę.

W pewnych sytuacjach chcielibyśmy odejść. W innych nie pragniemy odejść, ale stawiamy między sobą a rozmówcą bariery bardziej fizyczne. Nadal jesteśmy grzeczni i nie widzimy powodu, żeby odejść, ale odczuwamy nieświadomą potrzebę ochrony przed obecnością lub natrętnym pragnieniem drugiej osoby. Wciąż się uśmiechamy i przytakujemy „tak, tak”, ale nasze ciało się broni.

Synę swędzi zewnętrzna część ramienia. Ten dziwaczny przekaz, wysyłany z kory mózgowej do nerwu pachowego i do nerwu promieniowego powoduje mikroswędzenie, które pozwala przyjąć określoną postawę psychologiczną, wyrażającą

68

⁶⁴ Patrz: George Lakoff i Mark Johnson, *Philosophy of the flesh*, Nowy Jork, Basic Book, 1999 r.

68

70

się w czynności odruchowej. Krótkim ruchem możemy, „mimowolnie”, w geście obronnym umieścić rękę między nami i rozmówcą. Wszystko to jest nieświadome, ale zewnętrzna strona ramienia „swędzi”, „kłuje”, bez widocznego powodu, a my kontynuujemy rozmowę, drapiąc się jednocześnie. To mikroswędzenie trwa niespełna pięć sekund i nie zostawi żadnych śladów na ciele.

Wszelkie mikroswędzenia opisane wyżej, są wyrazem myśli tej samej natury, ponieważ wszystkie mają związek z pragnieniem obrony przed rozmówcą.

Jeśli to przedramię służy jako bariera ochronna, jakby chodziło o obronę przed uderzeniem, sytuacja ma mniejszy ładunek uczuciowy niż wtedy, gdy chodzi o ramię. Czujemy to intuicyjnie. Jesteśmy mniej zaangażowani, gdy dotykamy kogoś przedramieniem, niż gdy bierzemy go w ramiona.

Mikroswędzenia („mikro”, bo trwają bardzo krótko i nie zostawiają widocznych znaków) są symptomem pewnych lęków emocjonalnych, fizycznym objawem emocjonalnej czujności i stanowią reakcję na źle rozpoznaną potrzebę obrony własnej⁶⁵.

⁶⁵ Pełniejsze wyjaśnienia na temat procesów emocjonalnych powodujących mikroswędzenia można znaleźć w: K.M. Heilman i R. Watson, „Arousal and Emotions”, w *Handbook of Neuropsychology*, F. Boller i J. Grafmana, Amsterdam, Elsevier, 1983 r., wól. 3.

6
9

Mózg przygotowuje mięśnie do reakcji. Gesty, które są tego następstwem, stanowią wyraźny znak, że pojawiła się bariera mentalna. Osoby o dużej intuicji dostrzegają to doskonale, nawet jeśli nie wiedzą zgołą nic o komunikacji niewerbalnej ani o synergologii, czyli o metodzie odczytywania nieświadomej mowy ciała.

Emocjonalna czujność może się zrodzić z wielu

powodów, ale nadmierny pośpiech zawsze wywołuje u drugiej osoby reakcję zamknięcia. Giovanni Giacomo Casanovą, dla którego zbliżenie międzyludzkie nie miało - jak się zdaje - tajemnic, doskonale wiedział o zjawisku barier mentalnych, które chętniej nazywał „cnotami”. W swoich Pamiętnikach pisał, że kobiecie, której się pragnie, trzeba zawsze dać poczucie, że to ona nas wybrała⁶⁶.

Jeśli pozwolimy rozmówcom wierzyć, że to oni nas wybrali, ich czujność pozostanie uśpiona. To zresztą znana prawda: każdy z przyjemnością słucha tego, co pragnie usłyszeć. Nie budząc czujności, która mogłaby wywołać negatywne uczucia, usposabiamy ich umysł do traktowania nas przychylnie. Podobnie działają osoby nieuczciwe - posługują się świadomą manipulacją, aby zaskarbić sobie sympatię. Osobnik odpychający lub nazbyt nachalny nie zdołałby nikogo podejść. Osoby uwodzicielskie również używają wszystkich mechanizmów opisanych w tym rozdziale, jednak bez wyrachowania czy ukrytych intencji.

Bariera krytyki

Bariera krytyki wynika z braku akceptacji.

Wyobraźcie sobie, że spotykacie mężczyznę średniej tuszy, który twierdzi, że od lat nic nie je. To pobudzi wasz

⁶⁶ Giacomo Casanovą, *Histoire de ma vie* (Pamiętniki), Paryż, Robert Laffont, 1993 r. (Coli. Bouquins).

zmysł kry-

tyczny. Natychmiast stracie zaufanie do tego mężczyzny i nie będziecie traktowali go poważnie. Wasz umysł zacznie z wielką uwagą filtrować wszystkie jego przekazy, aby wykryć kolejne kłamstwo bądź przejawy mitomanii.

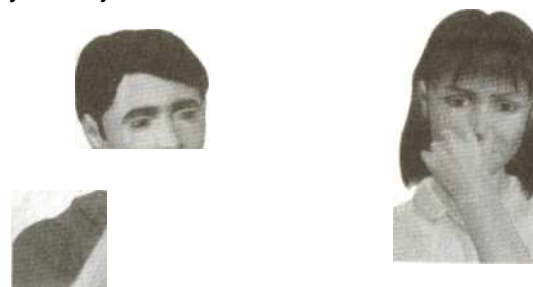
Spójrzcie na fotografie Syny i Synera poniżej.



Wszystkie trzy gesty są tej samej natury. W pierwszej sytuacji Syner jest zdenerwowany tym, co słyszy, w drugiej - Syna jest zmartwiona tym, co widzi, w trzeciej - Syner jest gotów krzyczeć z oburzenia.

Trzeba się uczulić na te negatywne gesty, wcale nie tak rzadkie. Łatwiej dostrzeżemy wówczas widoczne objawy zamknięcia naszych rozmówców.

Najbardziej znaczącym, a zarazem najbardziej interesującym gestem krytycznym jest niewątpliwie gest zilustrowany poniżej. Istnieją dwa warianty tego gestu, ale w obu przypadkach podrażnienie występuje w tym samym miejscu.



Osoba, którą swędzi strefa nerwu skórniego szczękowego i która ukradkiem drapie się w nos - nie wierzy w to, co mówicie. Czuje się nieswojo i mobilizuje zasoby mózgu, żeby się dostosować do sytuacji. Czy skubie nozdrza, czy pociera nos zgiętym palcem wskazującym, jej nastawienie psychiczne jest takie samo: odrzucenie.

Pięć przedstawionych tutaj gestów to gesty negatywne. Głowa rozmówcy jest zawsze lekko pochylona. Ten szczegół ma kapitalne znaczenie, bo inne swędzenia w okolicach nosa mogą być wywołane emocją pozytywną.

Jeśli rozmówca stracił do was zaufanie, nie macie innego wyjścia, jak tylko się wycofać. Przez pewien czas wasze przekazy podprogowe będą działały słabiej.

Bariera etyczna

Tematy lub zachowania sprzeczne z naszymi przekonaniem i bądź normami etycznymi wzbudzają naszą czujność. Wypowiedzi o wydźwięku rasistowskim lub ksenofobicznym, na przykład, oburzają i mobilizują zasoby intelektualne rozmówców pragnących się im przeciwstawić poprzez odpowiednią argumentację, co blokuje podprogowe przesłanie uwodzenia. W podobnych sytuacjach bariera etyczna zostaje zdublowana przez barierę uczuciową, ponieważ osoba o poglądach rasistowskich zwykle budzi niechęć tych, którzy jej słuchają, a nie

Znieść negatywne bariery umysłowe

są rasistami. Wypowiedzi rasistowskie, ksenofobiczne, agresywne sprawiają, że rozmówca wycofuje się całym ciałem, żeby nie wejść w przestrzeń prywatną osoby mówiącej. Jest to postawa typowa w takich sytuacjach.

Osoba zażenowana kładzie dłoń na ustach, żeby się odciąć od rozmówcy. Istnieje wiele odmian tego gestu i wszystkie one są raczej negatywne. Obserwując taki gest, zauważamy, że osoba, która go wykonuje, nie mruga już powiekami: przestała was słuchać (do mrugania powiekami powrócimy w dalszej części książki).

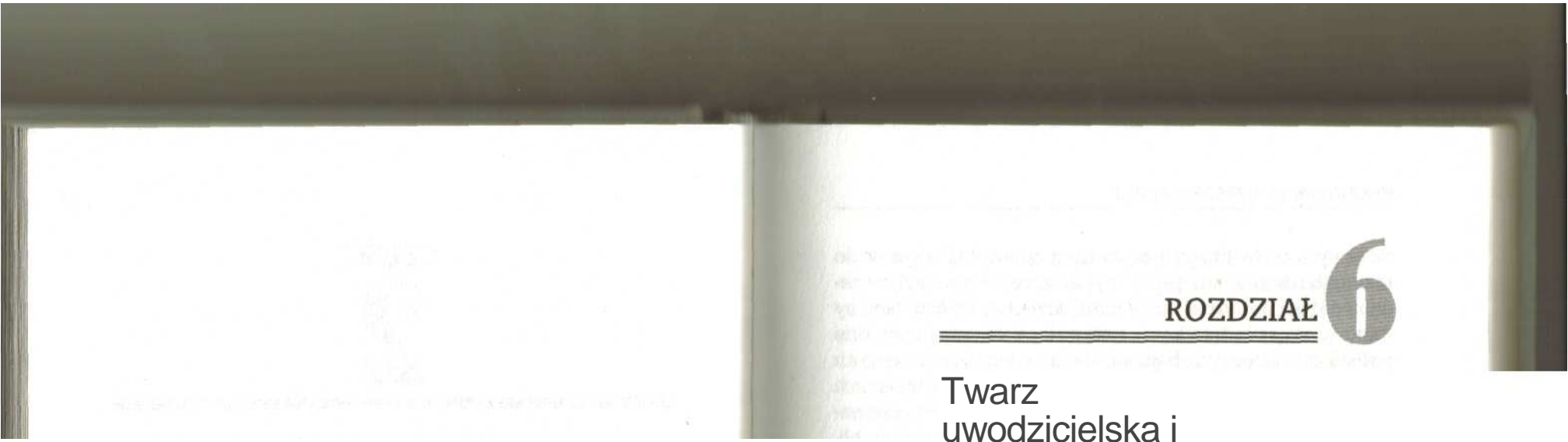


CZĘŚĆ 2

UWODZENIE NA TWARZY WYPISANE

Jxiedy mężczyzna i kobieta siebie pragną, ich mózgi wysyłają mimowolne sygnały wyrażające ich wzajemny pociąg. Czasami próbujemy ukryć to pragnienie, a wtedy stajemy się nadmiernie ruchliwi i nerwowo się drapiemy. Całe ciało mówi, wykrzykuje wręcz to, co nie przechodzi przez usta. Partner, który intuicyjnie rozpoznaje znaki wysyłane przez ciało drugiego, znajduje w nich wskazówki pozwalające lepiej go zrozumieć. Zsumowanie nieświadomych znaków uwodzenia, tych nałożonych na siebie warstw pożądania, ułatwia zbliżenie się dwojga istot.

Osoby uwodzicielskie budzą pragnienie mimowolnie. Uwodziciel wdziera się w każdą szczelinę pożądania, którą dostrzeżga u drugiej osoby. Bez względu jednak na to, czy jesteśmy świadomi swej siły uwodzicielskiej, czy też pozostajemy jedynie biernymi obserwatorami, zawsze z największą przyjemnością odbieramy sygnały



ROZDZIAŁ 6

Twarz uwodzicielska i

Uroda nie gwarantuje sukcesu w uwodzeniu. Uroda otwiera drzwi, które szybko znowu się zamykają, jeśli nie ma się nic więcej do zaoferowania jak tylko atrakcyjną powierzchowność. Wygląd zewnętrzny bowiem jest *pięknem diabła*. Nie należy mylić z formą urody wewnętrznej, tą wzmocnioną stylem życia, która wzbogaca się z upływem lat. Simone de Beauvoir pisała o „sześćdziesięcioletnich staruszkach”, a było to zaledwie trzydzieści lat temu⁶⁷. Dzisiaj takie stwierdzenie nie przysłoby jej do głowy, starzejemy się coraz ładniej, możemy być piękni do późnego wieku.

Uroda nie jest czynnikiem determinującym w uwodzeniu, niemniej jednak, przy jednakowej sile oddziaływania, urodziwy mężczyzna lub piękna kobieta będą bardziej uwodzicielscy niż mężczyzna czy kobieta o rysach bez wdzięku. To właśnie skłania nas do zastanowienia się, czym właściwie jest uroda...

Piękno na twarzy

Różliczne teorie, wiele obserwacji, badania akademickie dały nam dosyć jasne pojęcie o tym, czym jest uroda. Na poziomie czysto biologicznym, na przykład, najpiękniejsze osobniki to

⁶⁷ Simone de Beauvoir, *La vieillesse* (Starość), Paryż, Gallimard, 1971 r.

te, których cechy fizyczne zapewniają optymalną zdolność do rozmnażania gatunku. Osoby wyglądające na silne byłyby zatem bardziej pożądane niż te mniej krzepkie, preferowano by mężczyzn wysokich i silnych, a nie niskich, słabych i z płaskimi pośladkami; kobiety o bujnym biuście i mięsistych wargach uznano by za bardziej pociągające niż szczupłe i o delikatnych ustach. Gdyby jednak kryteria doboru naturalnego i przetrwania gatunków wystarczały do określenia najpiękniejszych osób, ogromne uszy, żeby dobrze słyszeć, wielkie zęby i bardzo długi nos powinny sprawić, że bylibyśmy uznani za istoty doskonałe. Tak jednak nie jest. Owłosienie ma chronić przed przegrzaniem organizmu, ale owłosione kobiety z pewnością nie są uważane za bardziej pociągające niż inne... Nie zostało także wykazane, że płodność jest wyznacznikiem urody. Ani to, że w okresie menopauzy kobiety nagle tracą na urodzie.

Pragnąc zrozumieć, jakie są kryteria określające urodę, należy przejść do poziomu bardziej subtelny.

Wydaje się, że atrakcyjność twarzy mogłaby być określona według nieświadomych kryteriów kulturowych. Im bardziej twarz jest nam znana, tym bardziej wydaje się fizycznie pociągająca! Osoby, z którymi spotykamy się regularnie, po pewnym czasie wydają się nam ładniejsze niż na początku. W rzeczywistości to ich bliskość nas uspokaja, ośmielamy się spoglądać na nie bardziej otwarcie i stajemy się bardziej otwarci na stymulacje podprogowe, które one do nas kierują⁶⁸. Wiemy zresztą, że zawsze bardziej jesteśmy wyczuleni na bodźce już znane niż na nowe⁶⁹.

⁶⁸ Zważywszy, że to ciało migdałowate przygotowuje reakcję walki lub ucieczki, wykazuje ono pobudzenie, gdy spotykamy kogoś nieznanego. Tak się nie dzieje, jeśli spoglądamy na osoby sobie znane. Patrz: Schwartz i inni, *Inhibited and Uninhibited Infants „Grow up”, Adult amygdalar Response to Novelty*, „Science”, wól. 300, 2003 r.

⁶⁹ Gilles Kirouac i F.Y. *Dorejudgment of Facial Expressions of Emotion as a Function of Exposure Time*, „Perceptual and Motor Skills”, nr 57, 1984 r.

Noworodki nie odróżniają twarzy pięknej od mniej urodziwej⁷⁰. Maluchy dopiero od szóstego miesiąca wykazują preferencje dla twarzy łagodnych i ładnych. Tworzą sobie „uśredniony” obraz piękna na podstawie twarzy, które zwykły oglądać i których rysy wryły się w ich umysłach⁷¹. Kryteria piękna są znacznie mniej uniwersalne, niż sądzimy, każdy z nas od dzieciństwa nosi je w sobie zaprogramowane w odmienny sposób⁷².

Skoro kryteria urody nie są uniwersalne, lecz zależą od pewnego rodzaju „średniej rysów połączonych w całość we wczesnym dzieciństwie”, przy odrobinie szczęścia wszyscy możemy odpowiadać zarysowi piękna tkwiącemu w wyobraźni osób, które na nas patrzą. Mamy zatem szansę, że nasza twarz zostanie „doceniona” i nieoczekiwanie dla nas samych uznana za wręcz czarującą w oczach rozmówcy.

To, co ułatwia zbliżenie między ludźmi to świetlistość bijąca z twarzy oraz intensywność spojrzenia. Postarajmy się zrozumieć dlaczego.

Oczy i spojrzenie

Na pewno zdarzyło się wam spotkać ujmujące osoby, którym chcieliście się podobać tylko dlatego, że one się wam podobały. I wiele razy zadawaliście sobie pytanie: „Jakie są jego (jej) uczucia wobec mnie?”.

⁷⁰ John Bowlby, *Lattachement* (Przywiązanie), Paryż, P.U.F., 1978 r.

⁷¹ Wydaje się, że podobnie uważał C. Trevarhen. Patrz: „Emotions in Enfan-
cy: Regulators of Contacts and Relationships with Persons”, w książce
Klausa
Scherera i Paula Ekmana, *Approaches to Emotion* (Erlbaum, 1984 r.).

⁷² Zazwyczaj przyjęte kryteria urody to duże oczy, duże usta, mały nos i wy-
stające kości policzkowe. Przywołuje je Dianę Ackerman w swojej książce
A Na-
tura/ *History of the Senses* (Random House, 1990 r.). Pewnego dnia
odkryjemy za-
pewne, że ten kanon jest bezużyteczny, bo często się nam *zdana* od
pierwszego
wejrzenia uznawać za piękne osoby, które piękne nie są i wcale nie
odpowiada-
ją naszym kryteriom urody.

Odpowiedź na to pytanie jest zapisana w spojrzeniu, ale nie potrafimy jej odczytać, ponieważ nie wiemy dokładnie, gdzie patrzeć, na jakie szczegóły zwracać uwagę. Tymczasem, chociaż musimy dostrzegać wiele szczegółów, odczytywanie ludzkich emocji jest głównie kwestią logiki!

Obserwacja spojrzenia może dać odpowiedź na dwa najważniejsze pytania dotyczące pragnienia, a mianowicie:

- Czy ta osoba jest wobec mnie szczerą?
- Czy ta osoba mnie pragnie?

Czy ta osoba jest wobec mnie szczerą?

Wszyscy mamy ten sam kłopot w stosunkach z ludźmi: chcielibyśmy umieć wyczuć fałsz niepoprawnego uwodziciela lub uwodzicielki, którzy igrają z naszymi uczuciami. Wszyscy ci uwodziciele bowiem mają tę samą słabość i tę samą mocną stronę.

- Ich słabością jest niesłuchanie. Nie słuchają nas, bo

w gruncie rzeczy nasza osobowość ich nie interesuje.

- Ich mocną stroną jest umiejętność postępowania tak, jak gdyby nas słuchali, i to tak wiarygodnie, że jesteśmy przekonani, że nas słuchają.

Osoby, które udają szczerą za pomocą mimiki, nie słuchają. Patrzą nam w oczy, ale intuicyjnie wyczuwamy, że są nieobecne. Tyle tylko, że nie potrafilibyśmy wyjaśnić, na czym to wyczucie się opiera.

Otóż, osoba, która przestaje nas słuchać... przestaje też mrugać powiekami!

Mruganie powiekami, wbrew temu, co sądzi wiele

przenosimy informacje zewnętrzne do różnych części mózgu, żeby je zatrzymać i sklasyfikować. Dokładniej mówiąc, czynimy tak jak wtedy, gdy naciskamy „Enter” na klawiaturze komputera: zapisujemy postrzegany obraz, zapach lub dźwięk.

Dziecko lub dorosły, którzy są zamyśleni, przestają mrugać powiekami. Zamykają się na to, co ich otacza. Ich spojrzenie jest nieruchome, ale wydaje się puste. Mruganie powiekami ożywia oczy, pozwala przenieść do mózgu informacje, które inni nam przekazują, abyśmy mogli ich naprawdę zrozumieć i właściwie im odpowiedzieć.

Według obliczeń dokonanych przez Raya Birdwhistella, w chwilach wzmożonej uwagi i słuchania mruganie powiek trwa około jednej szesnastej sekundy⁷³. Łatwo rozpoznać te ruchy, gdy poświęcamy uwagę rozmówcom.

Sekwencja jednosekundowa

To właśnie dzięki mruganiu powiekami rozpoznajemy znajome osoby! A co takiego my właściwie robimy? „Fotografujemy” te osoby, następnie mrugamy powiekami, żeby wysłać ten obraz do mózgu. Tam porównujemy ich wizerunek z innymi i wtedy je rozpoznajemy.

Jest rzeczą niemal pewną, że nie pamiętacie żadnego z tych mrugnięć powiekami i z całą pewnością nie pamiętacie, że udaliście się na poszukiwanie obrazów w mózgu, bo procesy te przebiegają bardzo szybko. W jaki inny sposób moglibyście „rozpoznać” krewnych, gdybyście gdzieś nie poszukali ich wizerunku?

osób, nie służy przede wszystkim ochronie oka. Dzięki ruchom powiek

⁷³ Ray Birdwhistell jest jednym z pionierów analizy mikroruchów w komunikowaniu się, co nazywa *kinestyką*. Pierwszą pracę opublikował w 1950 r., ale polecamy raczej przeczytanie *Kinesics and Context: Essays*

on Body Motion Communication, opublikowaną w 1970 r. przez University of Pennsylvania Press.

Mruganie powiekami odgrywa fundamentalną rolę w budowaniu przyjaznego klimatu porozumienia na poziomie podpro-gowym. Jeśli jesteśmy wzruszeni, ruchy powiek trwają dłużej i są częstsze. Lepiej niż słuchanie wyrażają nasze pobudzenie. Partner dostrzega różnicę między tym mruganiem a poprzednim, nawet jeśli tego nie analizuje, pamiętajmy bowiem, że jesteśmy zdolni postrzegać obrazy wyświetlane na ekranie przez zaledwie 40 tysięcznych sekundy!

Joseph Le Doux wykazał niedawno, że gdy czujemy wagę bieżącej chwili, kora wysyła do ciała migdałowatego sygnał, żeby ją zapamiętało, abyśmy mogli sobie ją przypomnieć dokładniej. Mrugamy wtedy mocno i długo powiekami, żeby niczego nie zapomnieć, niczego nie uronić z tej cennej chwili⁷⁴.

Sekwencja jednosekundowa

Skutek: kontakt nagle staje się bardziej uczuciowy, bardziej namiętny, chociaż nie zrobiliśmy nic ponadto, że dłużej mrugaliśmy powiekami. Pokazaliśmy jednak, że jesteśmy głęboko wzruszeni, a rozmówca to dostrzegł, świadomie lub nieświadomie.

Osoba, która wzniosła bariery między sobą i nami, nabiera wielkiego dystansu w stosunku do tego, co mówimy. Analizuje naszą wypowiedź w miarę, jak do niej mówimy. W tym celu musi się odwołać do swego umysłu, zaczerpnąć informacji ze swego wewnętrznego świata. Mruga wtedy powiekami znacznie rzadziej. Kiedy się odcina, mruganie ustaje. Jeśli akurat siedzi, zwykle mocno opiera się o krzesło. Podsumujmy: powtarzające się mruganie powiekami wskazuje, że nasz rozmówca

⁷⁴ Joseph Le Doux, *Emotional Memory System in the Brain*, „Behavioral and Brain Research”, nr 58, 1993 r.

aktywnie uczestniczy w spotkaniu, że uważnie podąża za tym, co do niego mówimy. Inne znaki pozwolą nam rozpoznać, czy nasz partner czuje się dobrze, czy nie. Popatrzmy na twarze poniżej. W jednej z ukazanych pozycji, Syna jest ufna, podczas gdy w drugiej czuje się nieswojo. Jak sądzicie, w której z tych dwóch pozycji jest pogodniejsza?

Wykazano, że gdy głowa odchyła się w kierunku spojrzenia, jesteśmy łagodniejsi i bardziej szczerzy. Tak jest na lewej fotografii⁷⁵.

Oczywiście, możliwa jest także sytuacja odwrotna.

⁷⁵ Ta sytuacja jest opisana w pracy pod tytułem «Analyse integree du com-portement non verbal et verbal dans le domaine de la communication» (Całościowa analiza zachowań werbalnych i niewerbalnych w komunikacji), której autorami są: Siegfried Frey, Hans-Peter Hirsbrunner, Anne-Marie Florin, Walid Daw i Crawford, zamieszczonej w *La communication non verbale* (Komunikacja niewerbalna) J. Cosniera i A. Brossarda (Delachaux et Niestle, 1992 r).

Zauważmy, że na pierwszej fotografii Syna wydaje się mieć bardziej na baczności. Wszystko to jest logiczne.

Jeśli jesteśmy w zgodzie ze sobą, całe nasze ciało wyraża tę harmonię. Gdy targają nami sprzeczności lub czujemy się nieswojo, ciało także wyraża ten stan. Jesteśmy nieufni wobec rozmówcy, wzrok podąża za nim, ale głowa się od niego oddala. Rozmówca odczuwa nasze złe samopoczucie, nie pojmując wszak przyczyny, zwłaszcza kiedy udajemy, że wszystko jest w porządku. Jeśli się uśmiechamy, może nawet uznać nas za hipokrytów.

Doszliśmy właśnie do najważniejszych cech, dzięki którym osoby uwodzicielskie odróżniają się od innych. Chcąc się podobać rozmówcom, musimy być wobec nich uczciwi. Ludzie umiejący panować nad sobą nie myślą o tym, żeby kierować oczy i głowę w tym samym kierunku podczas rozmowy. Osoby szczerze i zaangażowane czynią to w sposób naturalny i nieświadomy i dlatego są uwodzicielskie. Osoby czarujące nie zawsze wyróżniają się nadzwyczajnym wyglądem, ale ich ciała i twarze są zawsze harmonijne.

Gdy już wiemy, że nasz rozmówca jest uważny i szczerzy, z jego twarzy i ciała możemy odgadnąć, jakie żywi do nas uczucia. W tym względzie nieocenionych informacji dostarczą nam oczy.

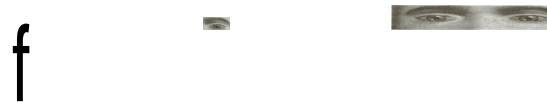
Pragnienie czyta się w spojrzeniu

Jeśli uważnie przyjrzymy się oczom rozmówcy, odczytamy jego pragnienie z trzech różnych znaków, które mogą się wzajemnie wzmacniać:

- Z samych oczu
- Z okolicy oczu
- Ze spojrzenia.

Pragnienie można odczytać z oczu

Błysk w oku... Ten mały szczegół podpowie wam, na którym z dwóch obrazków poniżej Syner uwodzi, a na którym nie.



f Łatwe? Hmm... tak! Na drugim obrazku Syner ma oczy bardziej wilgotne. Otóż oczy osoby oczarowanej przez drugą osobę mają skłonność do wilgotnienia i stają się bardziej promienne. Zachwycony jakimś pomysłem, projektem lub rozmówcą, Syner wyraża swoje uczucia błyszczącymi oczyma. Jest bardziej ujmujący, bo „jego oczy się iskrzą”.

Jeszcze inny znak pozwala odczytać uczucia z oczu. Na którym z obrazków Syner wydaje się wam bardziej pociągający?



Twarz z prawej strony wyda się wam zapewne sympatyczniejsza niż ta z lewej⁷⁶. Właściwie nie jesteśmy świadomi różnic między tymi dwiema fotografiami, zwłaszcza gdy spoglądamy szybko. Na drugiej fotografii Syner ma rozszerzone źrenice i to czyni go bardziej uwodzicielskim.

⁷⁶ Objasnienia na temat pierwszych odkryć w tej dziedzinie można znaleźć w: E.H. Hess, *Pupil Size in Relation to Mental Activity during Simple Problem Solving*, „Science”, nr 143, 1964 r.

Poszerzone źrenice wyrażają pragnienie drugiej osoby wobec nas. Niezwykle jest jednak to, że gdy patrzymy na osobę o poszerzonych źrenicach, nasze poszerzają się jeszcze bardziej. *Pragnienie innej osoby budzi nasze pragnienie.*

Podczas doświadczenia przedstawiono publiczności złożonej z kobiet i mężczyzn fotografie twarzy z retuszowanymi źrenicami, tak że wydawały się większe. Twarze o retuszowanych źrenicach były chętniej wybierane. Ponadto źrenice oczu osób patrzących na fotografie, przedstawiające bardzo powiększone źrenice, także się powiększały⁷⁷!

Kiedy patrzymy komuś prosto w oczy i nasze źrenice się powiększają, wyjawiamy mu nasze pragnienia - bezwiednie i bez kontroli. Jeśli ta osoba nieświadomie odczuwa nasze pragnienia, to najprawdopodobniej dlatego, że na poziomie nieświadomości zachowała przyjemny ślad pozostawiony przez pierwsze rozszerzone źrenice, jakie widziała, gdy była jeszcze w kołysce. Przepuszczalnie z tego powodu, w pogodnej atmosferze widok rozszerzonej źrenicy jest nieświadomie odbierany jak coś przyjemnego.

Pragnienie można odczytać z okolicy oczu

W obrębie twarzy oczy są siedliskiem pragnień. W zależności jednak od tego, czy pragnienie przeżywamy bez skrępowania, czy nie, jest ono przetwarzane w różnych częściach mózgu.

Pragnienie partnera pozostaje ukryte

Gdy staramy się nie ujawniać uczuć zbyt otwarcie, część mózgu nadal kontroluje reakcje cielesne, nawet jeśli jesteśmy porusze-

⁷⁷ E.H. Hess był pierwszym naukowcem, który ukazał rolę rozszerzonych źrenic w uwodzeniu. Patrz: E.H. Hess, *Attitude and Pupil Size*, „Scientific American”, nr 212, 1965 r.

ni tym, co się dzieje. Wiadomo, że pewne obszary lewej półkuli są odpowiedzialne za kontrolę reakcji emocjonalnych⁷⁸.

Pod wpływem emocji twarz się otwiera, ale jej prawa część (zarządzana przez lewą półkulę) pozostaje bardziej zamknięta, gdy próbujemy ukryć to, co odczuwamy. Twarz wydaje się więc nieco asymetryczna. Asymetria twarzy nie zawsze jest taka sama: zależy od tego, jakie postawy mentalne wyrażamy. Poniżej przedstawiamy trzy główne rodzaje asymetrii.



Fotografie ukazują zainteresowanie Syny rozmówcami. Nie jest ono jednakowe wobec wszystkich, bo jej twarz nie jest tak samo ukrwiona.

Na fotografii z lewej strony lewe oko Syny jest szerzej otwarte, wydaje się więc bardziej „wydatne”. Syna, wbrew swojej woli, jest wzruszona przez rozmówcę i wołałaby, żeby nie było tego widać. W konsekwencji brwi są wyraźnie kontrolowane. Na środkowej fotografii Syna uniosła lewą brew. Jest zainteresowana rozmówcą i okazuje to. Na fotografii z prawej lewa strona twarzy Syny jest bardziej ukrwiona, wydaje się więc większa. Gdy się porówna tę stronę twarzy z prawą, wi-

⁷⁸ Antonio Damasio przeprowadził testy w celu potwierdzenia tego faktu. Wykazał, że symulowane emocje nie uruchamiają obydwu części twarzy właśnie dlatego, że lewa półkula nadal dokonuje pewnej kontroli. Gdy emocje są spontaniczne, obie części twarzy współpracują ze sobą i otwierają się równocześnie. Patrz: Antonio. R. Damasio. *Błąd Kartezjusza*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań, 2002 r.

dać, że oko i brew są uniesione, a mięśnie okrężne bardziej rozluźnione. Syna okazuje silne pragnienie i zainteresowanie.

Taka asymetria wynika stąd, że o ile możemy siłą woli kontrolować niektóre mięśnie (poprzez nerwy obwodowe do kory ruchowej i do komórek piramidowych), o tyle jesteśmy niezdolni oddziaływać na niektóre części mózgu (zwłaszcza korę przedniej części zakrętu obręczy, która prowokuje widoczne tutaj asymetrie). W chwili burzy mózgu, jaką wywołują silne emocje, jedna część twarzy może być kontrolowana, ale druga nie⁷⁹.

Dostrzegając otwarcie oka i reakcję brwi, wprowadziliśmy niuans, który trzeba brać pod uwagę przy odczytywaniu emocji. W 1970 r. Eibl Eibesfeldt⁸⁰ odkrył, że kiedy ludzie nawiązują ze sobą kontakt, ich brwi się unoszą w chwili, gdy się rozpoznają. Ten nieświadomy odruch jest powszechny.



Brwi są jednym ze środków komunikowania się. Możemy je z łatwością opuszczać lub unosić. Nie potrafimy jednak kontrolować równie łatwo mięśni oczu. Spróbujcie dla zabawy podnieść lub opuścić brwi siłą woli, nie przymykając ani nie otwierając oka: uda się wam bez wysiłku. Jeśli byście natomiast próbowali szerzej otworzyć oczy, nie unosząc brwi, zapewne byłoby to niemożliwe.

⁷⁹ D. Laplane, J.D. Degos, M. Baulac i F. Gray, *Bilateral Infarction of the Anterior Cingulate Gyri of the Fomices*, „Journal of Neurological Sciences”, nr 51, 1981 r.

⁸⁰ Patrz: Irenaiiss Eibl Eibesfeldt, *1'homme programme* (Człowiek zaprogramowany), Paryż, Flammarion, 1976 r.

Zmieniając kształt brwi, wchodzimy świadomie w kontakt z otoczeniem. Matka często stosuje ten rodzaj komunikowania się z dzieckiem. Otwarcie oczu wyraża wewnętrzne stany uczuciowe, które najczęściej chcielibyśmy ukryć. Reagujący silnie emocjonalnie człowiek, będąc wzruszony, otwiera oczy bardzo szeroko.

Spontaniczne otwarcie się wobec rozmówcy

Kiedy jesteśmy czujni i usiłujemy nie okazywać swoich uczuć, twarz staje się asymetryczna. Gdy jednak dajemy upust uczuciom i naprawdę się rozluźniamy, symetria powraca i twarz staje się bardziej otwarta. Spójrzcie na fotografie poniżej; na jednej Syna jest zainteresowana rozmówcą, na drugiej jest bardziej zamknięta.



Ktoś, kto nas nie lubi, okazuje to, opuszczając dolne powieki i odkrywając białko oczu. Zanalizujcie fotografie kryminalistów w gazetach. Wbrew przepisom nakazującym przyjąć odpowiednią pozę, mają oni głowę nieco zwieszoną i widać białko oczu, co świadczy o bardzo negatywnych emocjach.

Białko oczu niezbyt widoczne u podstawy wyraża duże ożywienie i głębokie pragnienie nawiązania kontaktu z rozmówcą. Dolne powieki unoszą się wysoko, broda jest często wysunięta w stronę rozmówcy, a jeśli oczy błyszczą, oznacza to bez wątpienia, że osoba jest oczarowana.

Powieki niektórych osób są zawsze szeroko otwarte, a białko oczu pod tęczęwką jest bardziej widoczne niż u większości ludzi. Niemniej jednak, w sytuacji pozytywnej napięcia mięśnia powoduje, że białko oka pod tęczęwką jest niewidoczne.

Zadowolenie rozmówcy wyraża się również w inny sposób. Spójrzcie na fotografie poniżej: na jednej twarz Synera jest bardzo otwarta, a na drugiej obojętna.

Na lewej fotografii Syner nie robi nic nadzwyczajnego, żeby nas sobie zjednać, jego wzrok jednak pobudza jak przesłanie podprogowe. Jest to spojrzenie pełne wzruszenia, nasycone czułością, o czym świadczą uniesione brwi. Takie uniesienie brwi powoduje czasami poziomą zmarszczkę na czole.

Stańcie przed lustrem, a zobaczycie, że nie jest możliwe uniesienie tylko mięśnia czołowego (okolicy brwi w pobliżu nosa). Ten mięsień unosi się zawsze wraz z mięśniem potylicznym (strefa brwi)... Nie da się szachrować z czułością: osoby, które odczuwają ten błogi stan, spoglądając na nas, nie mają żadnej kontroli nad mięśniem potyliczno-czołowym, a ich brwi unoszą się w okolicy nasady nosa.

Pragnienie można odczytać z oczu i z twarzy. Spojrzenie, które zwykle zatrzymuje się na określonej części twarzy rozmówcy, jest również jasnym przesłaniem. Szczególny rodzaj spojrzenia zdradza pragnienie bardziej zmysłowe.

Marilyn Monroe: pozorny paradoks

Marilyn Monroe (1926-1962) to mit mitów, kobieta o tak wielkiej mocy uwodzenia, że fascynuje świat je-szcze dzisiaj, ponad czterdzieści lat po swojej śmierci. Jest wielce prawdopodobne, że gdyby żyła dłużej, nie stałaby się mitem. Marilyn była i pozostaje niepowtarzalna.

Pewne wyjątkowe zjawisko przyciągnęło naszą uwagę: Marilyn właściwie nigdy nie mrużyła powiek. Mrużenie powiek pomaga, jak wiemy, w poszukiwaniu zewnętrznych informacji i wysyłaniu ich do mózgu. Im bardziej jesteśmy zainteresowani informacjami, które do nas docierają, tym częściej mrugamy, żeby je analizować. Marilyn z nieruchomymi powiekami ujawnia, że jest „zamurowana” w sobie, całkowicie odcięta od świata zewnętrznego i niczego nie oczekuje od spotkań z ludźmi. Aktorzy filmowi w sposób naturalny naśladują uczucia postaci, które grają. Porozumiewają się z innymi, mrugając powiekami, tak jak czynią to w życiu. Tymczasem Marilyn mrugała powiekami 8 do 14 razy rzadziej niż inni aktorzy, z którymi grała! Przyjrzyjmy się jej filmom. W pewnych scenach MM nie mruży powiek ani razu przez ponad półtorej minuty, podczas gdy jej partnerzy w tym czasie zamykają ukradkiem oczy od 8 do 20 razy! Marilyn w sposób niezwykle swobodny porusza natomiast brwiami. Unosi je bardzo wysoko na czoło i opuszcza nisko na oczy. Podobnie jak mruganie powiekami, tak i unoszenie brwi jest zjawiskiem uniwersalnym. Na całym świecie ludzie, spotykając się, unoszą brwi w chwili pierwszego kontaktu wzrokowego. Poprzez ruchy brwi wysyłamy rozmówcom przesłania, lepiej się komunikujemy. Ruchy brwi stanowią o sile wyrazu twarzy Marilyn Monroe. Jest to twarz bardzo wyrazista, bardzo ruchliwa, a Marilyn używa brwi, by dodać żywiołowości swym przesłaniom.

Oto paradoks: żadnych mrugnięć powiek i nadzwyczajna swoboda operowania brwiami. Pozorny paradoks. W rzeczywistości twarz jest dla Marilyn skutecznym narzędziem uwodzenia. Dzięki nadzwyczajnej zmienności wyrazu, bezustannie ożywiona, bardzo ułatwiła kontakt wzrokowy. Co nie zmieniło faktu - rzecz zdumiewająca - że aktorka była samotna, niezwykle samotna, bo ludzie jej nie interesowali. Nieruchome powieki zdradzają, że nie przetwarzała informacji, które mogli jej przekazać.

Marilyn wpadła w pułapkę swoich sił uwodzicielskich. Ogromne oddziaływanie jej wizerunku zakłócało jej relacje z innymi ludźmi, które stopniowo stawały się coraz bardziej puste.

Pragnienie można odczytać ze spojrzenia

Gdy rodzi się pożądanie, spojrzenie pada zwykle na usta. Usta są strefą uprzywilejowaną, uważa się je za szczególnie zmysłowe⁸¹.

Pragnienie zmysłowe się konkretyzuje, gdy spojrzenie bezwiednie kieruje się na usta. Wzrok zawsze podąża w stronę przedmiotu pożądania. Łatwo, na przykład, zauważyć podczas posiłku, że osoba, której kieliszek jest pusty, rzuca krótkie spojrzenia na butelkę, co wyraża jej pragnienie, żeby napęłnić kieliszek.

Spoglądając na kogoś, okazujemy mu zainteresowanie, rzucając nieświadomie i spontanicznie spojrzenia na jego usta przybliżamy się do niego. Spojrzenie jest łącznikiem. Pozwala dwojgu ludzi porozumiewać się... nic nie mówiąc; pozwala komunikować się nieświadomości z nieświadomością. Poprzez ten nieświadomy dialog, bardziej niż przez dialog świadomy, możemy nie tylko zbliżyć się do jakiejś osoby, ale także odkryć jej intencje.

⁸¹ Patrz: Desmond **Morris**, *Le singe nu* (Naga małpa), Paryż, Grasset. 1988 r.

Sygnaly odczytywane z ust

Tylko jeden z tych obrazków ukazuje pożądanie seksualne. Jak myślicie, który?

,

Na obrazku z prawej, górne siekacze przytrzymują dolną wargę. Jest to przejaw pożądania cielesnego. Jeśli ktoś zaciska górną wargę, znaczy to, że się zastanawia. Taka pozycja nie jest szczególnie zmysłowa. Zdarza się też, że językiem zwilżamy dolną wargę.



Język może poruszać się bądź po górnej, bądź po dolnej wardze, ale tylko ruchy po dolnej wardze wyrażają pragnienia i tylko te przebiegające z lewej strony do prawej, jak na ostatnim obrazku, zdradzają jawną lub ukrytą formę pożądania cielesnego.



Uśmiech

Johna Fitzgeralda Kennedy'ego

Najważniejszą cechą szczególną Johna Fitzgeralda Kennedy'ego był niewątpliwie jego uśmiech. W latach sześćdziesiątych XIX w. Duchesne odkrył, że prawdziwy uśmiech ma dwie cechy charakterystyczne. Z jednej strony, otwarcie ust, umożliwiające ukazanie zębów, z drugiej zaś - otwarcie oczu, tworzące kurze łapki. Uśmiech Kennedy'ego spełniał wymogi Duchesne'a wobec uśmiechu budzącego sympatię, był bowiem bardzo spontaniczny.

Zarówno twarz, jak i ciało Johna Fitzgeralda Kennedy'ego zdradzały osobowość otwartą, a zarazem wyraźną potrzebę kontrolowania tej otwartości. Lewa strona jego twarzy była zawsze bardziej otwarta niż prawa. Przesadne otwarcie lewego oka w stosunku do drugiego świadczy jednak o jego impulsywnym charakterze. Prawa część twarzy zwykle pozostawała napięta. Analiza wielu filmów pozwoliła stwierdzić, że JFK dbał o swój wizerunek: wystarczyło, że zobaczył skierowaną na siebie kamerę, a już zmieniał pozę, sprawdzał, czy ma dobrze zapiętą marynarkę, poprawiał krawat i wkładał rękę do wewnętrznej kieszeni, żeby sprawdzić to czy tamto.

Wiele wizualnych szczegółów ujawnia dwoistą osobowość JFK: zawsze był gotów działać natychmiast i starał się panować nad wszystkim, aby nie popełnić błędu. Wydawał się bardzo otwarty, ale prawa strona jego ciała zawsze górująca nad lewą zdradzała skłonność do autorytaryzmu.

Niektórzy ludzie częściej niż inni dotykają warg językiem. Są to osoby bardzo skupione na swoim ciele, emocjach i na własnych doznaniach. Osoby o nastawieniu bardziej umysłowym, bardziej „uwięzione”, niezwykle rzadko wykonują takie szczególne ruchy.

Nerw twarzowy kontroluje wyraz twarzy, dwie trzecie przedniej części języka i brodawki smakowe. Odgrywa on tak wielką rolę w przedstawianiu na twarzy wyrazu pragnienia i niesmaku, że ów wyraz pragnienia wyzwała niekiedy nawet ślinotok. To nie przypadek, że oblizujemy się łakomie.

Wyraz twarzy zdradza pragnienia, ręce zwrócone do rozmówców lub od nich stroniące dopełniają wiedzy o naturze tych pragnień.

Gadatliwa ręka na twarzy

I warz wiele mówi sama z siebie, ale jest znacznie bardziej elo-kwentna, gdy wspomagają ją nasze dłonie, zatrzymując się na pewnych jej częściach. Poprzez przelotne gesty lub dłuższe krążenie w okolicach twarzy ruch ręki wyraża to, co nie jest powiedziane.

Ręka we włosach

Włosy okalają twarz i wzmacniają jej harmonię. Dlatego zawsze, gdy chodzi o uwodzenie gesty dłoni we włosach nabierają wyjątkowego znaczenia.

Przekonanie, że kobiety częściej dotykają swych włosów niż mężczyźni, jest błędne, podobnie jak to, że każde dotknięcie włosów jest gestem uwodzenia.

Kobiety nie dotykają włosów częściej niż mężczyźni. Im włosy są dłuższe i bardziej dostępne dla dłoni, tym częściej są dotykane, gładzone przez właściciela, czy jest to kobieta, czy mężczyzna. Obecnie mężczyźni noszą krótsze włosy niż trzydzieści lat temu, a zatem rzadziej ich dotykają. Tymczasem ci, którzy noszą długie włosy, bawią się nimi zupełnie podobnie jak kobiety z długimi, rozpuszczonymi włosami. Spójrzmy na

kilka męskich gwiazd naszych czasów: aktora Gerarda De-pardieu, polityka Daniela Cohn-Bendita czy filozofa Bernar-da-Henri'ego Levy'ego, których włosy są dłuższe niż włosy większości mężczyzn. Analizując ich wystąpienia w telewizji, zauważymy, że bardzo często dotykają włosów. Poobserwujmy teraz kobiety z naszego otoczenia, które mają włosy ścięte bardzo krótko. One niemal wcale nie podnoszą ręki do głowy.

Nie każde dotknięcie włosów jest gestem uwodzenia. Osoby, które gładzą lub pieszczą swoje włosy, kiedy są same, znalazły przyjemny sposób, żeby się sobą zająć. Kręcone czy gładkie, włosy są delikatne w dotyku. Gesty kontaktu ze sobą, gdy się dotykamy, pozwalają nam wrócić do miłego świata łagodności, i nie ma to żadnego związku z uwodzeniem.

W pewnych okolicznościach dłoń we włosach jest gestem bardzo sugestywnym. W atmosferze nacechowanej zmysłowością wyraża zainteresowanie jednej osoby drugą. Dzięki tej ręce bawiącej się włosami, między partnerami zawiązuje się nić czułości.

Jak jednak zyskać pewność, że takie przesłania adresowane do nas świadczą o pragnieniu zbliżenia? Unikniemy pomyłki, jeśli potrafimy rozróżnić uwodzenie bierne od uwodzenia czynnego.

Oznaki uwodzenia biernego

W większości przypadków osoba, która dotyka swoich włosów, pragnie się podobać i być uwodzicielska. Bez ukrytych intencji chce po prostu bardziej zwrócić na siebie uwagę, gładzi więc włosy, tak jakby mogła pieścić swoje ciało, gdyby pozwalały na to normy społeczne. Czyniąc to, przyciąga nasze spojrzenie na górną część swojej twarzy.



Taki gest nazywamy kontaktem z samym sobą⁸². Syna pod-garnia włosy, nadaje im puszystości, chce zwrócić naszą uwagę, podnieść swoją wartość w naszych oczach.

Który z gestów na ilustracjach poniżej jest gestem rzeczywistym uwodzicielskim?



Oczywiście - ten na fotografii z prawej strony.

Na fotografii z lewej, Syna zakłada włosy za uszy. Zdała sobie sprawę, że jej wygląd jest zbyt swobodny, poprawia więc fryzurę, żeby „żaden włos nie wystawał”. Zakładając kosmyk

⁸² Wykazali to zwłaszcza Ekman i Friesen. Patrz: P. Ekman i W. Friesen, *Hand Movements*, „Journal of Communication”, nr 22.

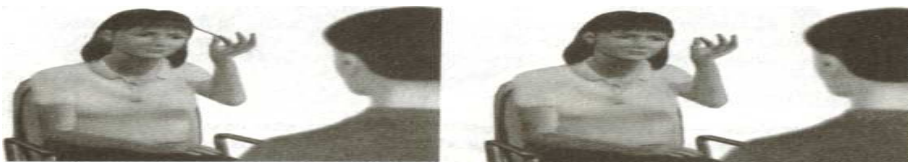
za ucho, porządkuje włosy, jakby chciała przywołać do porządku swoje pragnienie, stara się ułajć intymne uczucia.

Zupełnie inną sytuację przedstawia fotografia z prawej strony. Gładząc włosy, Synera wybawia na pokaz swoje ciało, eksponuje piersi i demonstruje, że jest piękna, wyprostowując się, „jak gdyby nigdy nic”, bez najmniejszego skrępowania.

Porównanie z innymi gestami, bardziej znaczącymi, pozwoli zrozumieć, dlaczego te postawy uznaje się za oznaki biernego uwodzenia.

Oznaki uwodzenia czynnego

W poprzednich sytuacjach ręka Synera zostaje bardzo blisko twarzy. Synera nie wchodzi w przestrzeń intymną rozmówcy. Zabawa włosami dostarcza jednak swoistego alibi, gesty w kierunku rozmówcy mogą sięgać znacznie dalej, wciąż „jak gdyby nigdy nic”. Spójrzcie, jak ręka Synera wysuwa się w stronę Synera i spróbujcie sobie wyobrazić, jak wyglądałby ten gest, gdyby nie bawiła się włosami.



Im dłuższe są włosy, tym dalej osoba, która trzyma je w dłoniach, może nimi sięgnąć, a tym samym -jeśli dobrze się czuje ze swym rozmówcą, przybliżyć się do niego.

Gesty z rękoma we włosach sprawiają, że nasz przekaz wydaje się dobitniejszy. Właśnie dlatego mają moc uwodzenia. W takich sytuacjach *spojrzenie jest o wiele mniej znaczące niż kierunek, jaki obiera ręka, która gładzi lub pieści włosy...*

Większość osób zajmujących się mową ciała uważa, że unosząc ręce do włosów, zawsze objawiamy pragnienie, żeby nas uwodzono - albo jeszcze lepiej, żeby uwodzić. Nie jest to jednak prawda. Popatrzcie na gesty przedstawione poniżej. Jeden z nich jest oczywistym gestem uwodzenia, ale drugi wcale nie, chociaż wydaje się, że są to ruchy bardzo podobne.



Na pierwszej ilustracji ręka wykonująca ten gest została skierowana w stronę rozmówcy, co oznacza pragnienie. *Otwarte dłonie świadczą o otwartości na drugiego człowieka.* Na ilustracji z prawej strony, Synera oddala się od partnera. Jest niemal pewne, że w tej sytuacji przestała mrugać powiekami. Poobserwujcie kobiety i mężczyzn o długich włosach, siedzących na tarasach kawiarni. Zdarza się im dotykać włosów i muskać kosmyki, ale gdy są pochłonięci myślami, wewnątrz ich dłoni nigdy nie jest otwarte na zewnątrz.

Inne gesty dłoni we włosach oznaczają zgodę i dobre samopoczucie. Dzięki już zdobytej wiedzy o ostatnio analizowanych postawach, powinniśmy odgadnąć, czy następny gest wyraża pragnienie.



Ten gest, nazywany „skierowaniem na przedmiot”, nie jest szczególnie związany z pragnieniem uwodzenia⁸³. Dłoń Syny jest zwrócona ku rozmówcy. Wydaje się, że pragnie z nim kontaktu, jej ciało jest otwarte, ale wewnątrz dłoni zamknięte.

Ukryte pragnienia

Gdy badamy zgodność pozycji ręki i jej położenia w przestrzeni, znaczący jest pewien szczegół. Przyjrzyjcie się tym gestom.



⁸³ Freedman i Steingard jako pierwsi wprowadzili rozróżnienie między „gestami skierowanymi na przedmiot” i „gestami skierowanymi na ciało”. Patrz: N. Freedman i J. Steingard, „Kinesic Internationalization and Language Construction” w *Psychoanalysis and Contemporary Science*, wól. IV, 1975 r., opublikowanym pod kierownictwem D.B. Spence'a, New York University Press.

Ręka za plecami, bardzo oddalona od ciała wyraża niechęć do dalszego kontaktu, pragnienie odejścia. Syna pociąga się za włosy, żeby cofnąć głowę i przyspieszyć rozstanie. Ilustracja z prawej strony obrazuje natomiast sprzeczne sygnały ciała:

1. Ruch ramion w stronę pleców oznacza pragnienie, żeby odejść.
2. Otwarcie dłoni w stronę rozmówcy wyraża pragnienie pozostania.

W tym geście zawarta jest grzeczność. Dłoń pozostaje zwrócona ku rozmówcy, aby nadal ułatwiać porozumiewanie się z nim. Dlaczego więc ramię odsuwa się za plecy? Za tym gestem ukrywa się chęć odejścia... razem z rozmówcą, ponieważ podtrzymuje komunikację. Prawdopodobnie Syna chciałaby wyjść z jednym ze współbiedniaków. Paradoksalna pozycja jej dłoni z pewnością lepiej niż słowa wyraża jej pragnienie.

Ręka na twarzy

Kiedy ktoś się nam podoba, czujemy leciutkie migotania na twarzy. Czasami mówią one: „Pragnę cię”. Padamy wówczas ofiarą sprzecznych pragnień. Rozdarci między chęcią pogłębienia znajomości i uczuciem, że wślizgujemy się w przestrzeń nieco zbyt intymną, jesteśmy uszczęśliwieni, a zarazem czujemy się nieswojo. Machinalnie „drapiemy” się w nos lub w ucho, w brodę czy w policzek. „To swędzi”, chociaż nie ma



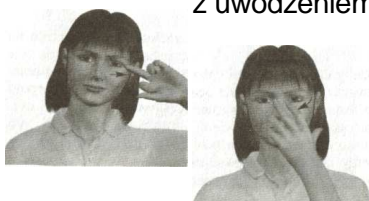
J* K

żadnych śladów na skórze. Swędzenie trwa nie więcej niż trzy sekundy.

Co się stało?

Rozsiane na twarzy receptory stanowią kanały przepływu informacji docierających do naszego „wewnętrznego środowiska”. Pewne strefy są pod tym względem wrażliwsze od innych. Z nich właśnie najłatwiej odczytać efekty uwodzenia. W oczach, na przykład, szczególnie silnie odbija się pożądanie. Stąd takie wyrażenia, jak: „Wpaść komuś w oko” czy: „Paść oczy czymś widokiem”. Stłumione pragnienia objawiają się przez określoną mimikę wokół receptorów twarzy. Pewne części twarzy wyrażają skutki uwiedzenia lepiej niż inne. Na przykład w chwilach zastanowienia podnosimy rękę do czoła, ale strefa ta nie jest zbyt kusząca jako gest zalotów.

Spójrzcie na fotografii poniżej. Jeden z ukazanych na nich gestów wyraża pragnienie: który? Ile szczegółów pozwala stwierdzić, że mamy do czynienia z uwodzeniem?



Miejsce, które „swędzi”, jest to samo w obu przypadkach. Syna delikatnie drapie się pod okiem. Tymczasem co najmniej cztery oznaki wskazują, że to na pierwszym obrazku, nie na drugim, Syna znajduje się w sytuacji uwodzenia. Oto one:

1. Głowa się pochyla. Na pierwszej ilustracji Syna otwiera ciało na komunikowanie się, całkowicie się rozluźniając. Na ilustracji z prawej natomiast, Syna zamyka się. Najwyraźniej postawa partnera się jej nie spodobała.
2. Na pierwszej ilustracji, dłoń Syny jest skierowana do rozmówcy. Dzięki pozycji odwrócenia dłoni na zewnątrz, rozumujemy, że całe ciało Syny zwraca się do partnera. Na obrazku z prawej - Syna bardziej zamyka ciało.
3. Na pierwszej ilustracji, strefa swędząca znajduje się pod okiem i ruch ręki kieruje się na zewnątrz, jakby Syna chciała bardziej otworzyć oko, żeby „widzieć” więcej. Takie samo gest w okolicach brwi nie byłby gestem uwodzenia, chociaż świadczyłby o takiej samej otwartości.
4. Na pierwszym obrazku Syna użyła środkowego palca, na obrazku z prawej - wskazującego. Otóż palce „genetycznie” przypisane zmysłowości to przede wszystkim palec środkowy i serdeczny. Nieświadomy wybór palca nie potwierdza jednak uwodzenia, jeśli nie towarzyszą temu inne znaki.

Trzeba brać pod uwagę wiele szczegółów, żeby móc właściwie ocenić sytuację, ale jest to tylko kwestia wprawy. Prowadząc samochód, musimy skoordynować

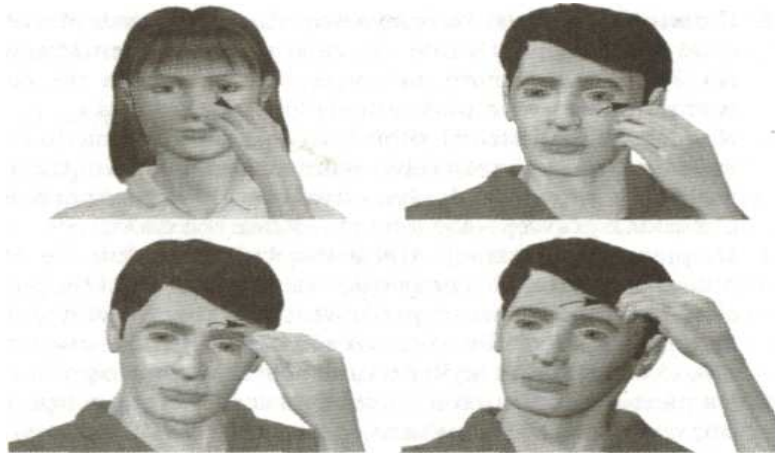
kilkanaście ruchów rąk i nóg, przy równoczesnym obserwowaniu drogi, a przecież wszystko to czynimy automatycznie. Do odczytania języka ciała wystarczy niespełna dziesięć logicznych i spójnych reguł.

Zademonstrowane poniżej gesty są gestami otwarcia. Jeśli sytuacja sprzyja uwodzeniu, te znaki świadczą o pragnieniu pójścia dalej, o chęci większego otwarcia się wobec rozmówcy.

Nie są to typowe gesty uwodzenia. Z pewnością jednak są to postawy otwarcia.

Pośród krótkotrwałych swędzeń na twarzy związanych ściśle z erotyką, pokazane poniżej ma bez wątpienia podtekst najbardziej erotyczny.

UWODZENIE NA TWARZY WYPISANE



Strefę swędzącą nazywa się nawet „lukiem Kupidona”. Jest położona w środkowej części ust, na górnej wardze. Swędzi, gdy pożądanie seksualne jest wypierane. Ten rodzaj mikroswędzenia może być wywołany przez wyparte pragnienie pocałowania kogoś lub „przytulenia się” do kogoś, gdy nerw trójdzielnny jest



uwrażliwiony.

**

T

W trzech innych strefach, trochę niżej na twarzy, mogą pojawić się swędzenia wyrażające pożądanie lub pragnienia bardziej dwuznaczne.

Gadatliwa ręka na twarzy



Na wszystkich przedstawionych powyżej ilustracjach swędzenie występuje w strefie nad górną wargą. Ta strefa ma szczególne znaczenie dla naszej wyobraźni. Dziecko w wieku od trzech do pięciu lat może rysować swojego ojca z wąsami, nawet jeśli on ich nie nosi. W wyobraźni dziecka wąsy symbolizują autorytet. Dorośli zachowują tę wizję wąsów w umyśle. Odczuwamy mikroswędzenie w środkowej części okolic wąsów (pozycja 3) - gdy autorytet lub czyjaś władza nad nami nas ekscytuje - z prawej lub lewej strony (pozycja 1 i 2), gdy raczej nas irytuje.

Napięcie lub rozluźnienie mięśni twarzy oraz mimika, a także gesty rąk wyrażające otwarcie lub zamknięcie pomagają naszym bliskim, posiadającym intuicję i dar obserwacji, lepiej zrozumieć bieg naszych myśli i pragnień. Ciało również śle swoje komunikaty. Z twarzy do twarzy przesyłamy pragnienie przemyślane. Ciało natomiast jest znacznie bardziej spontaniczne - i takie też są wysyłane przez nie przekazy.

CZĘŚĆ

3

NIECHAJ CIAŁO WYRAŻA ISTNIENIE

Iwarz obnaża prawdę o naszych pragnieniach. Przesiania pod-progowe, wpisane w naszą mimikę oraz postawy, osiadają za siatkówką naszych rozmówców i wywołują pewne procesy chemiczne w ich mózgach. Mózgi dostosowują się do otrzymanych przesłań podprogowych i nieświadomie wysyłają odpowiedź. W tej operacji porozumiewania się kora wzrokowa i kora czuciowa są szczególnie solidarne. Z tego powodu pragnienia wyrażane przez twarz objawiają się także w mowie ciała. W celu odszyfrowania przesłań związanych z tymi pragnieniami, by zrozumieć pragnące ciało, trzeba na nie spoglądać... i pozwolić mu mówić.

ROZDZIAŁ
Gestykulacja - nasz
„psychologiczny
podpis”

8

Llestykulacja nie jest tylko uzupełnieniem słów, jest naszym psychologicznym podpisem. To ona nadaje głębszy sens naszym wypowiedziom. Objasnię tę kwestię, zaczynając od anegdoty. Kilkanaście lat temu, gdy prowadziłem swoje pierwsze seminarium na temat komunikowania się, zależało mi na wprowadzeniu w życie tego, czego się nauczyłem w swojej pracy, z lektur i od moich mistrzów: *bycia otwartym*. Z natury jestem raczej nieśmiały, więc przygotowałem się do tego wystąpienia, żeby wypadło jak najlepiej. Przedstawiono mnie jako specjalistę od komunikacji niewerbalnej i, wiedząc, że stanę wobec niejednolitego audytorium, powtarzałem sobie tak długo, aż nauczyłem się na pamięć: uśmiechać się, żadnych skrzyżowań czy zamknięć ani w górnej, ani w dolnej części ciała. Miałem swoją lekcję w małym palcu i przez długie dwie godziny utrzymałem postawę podobną do postawy Synera poniżej.

Uśmiechnięty, otwarty, bez żadnych barier cielesnych, byłem pewien, że sprawiam dobre wrażenie. Nie wiedziałem jeszcze, że podczas przerwy będę musiał „spuścić z tonu”. Uczestnicy zgromadzeni przy kawie powiedzieli mi coś w tym rodzaju: „To dziwne, jest pan otwarty, a jednak czuje się w panu rezerwę!”. Byłem zakłopotany.

NIECHAJ CIAŁO WYRAŻA ISTNIENIE

Słuchacze tego pierwszego seminarium uświadomili mi podstawową zasadę, a jest to bez wątpienia podstawowa reguła dobrej komunikacji: być aktywnym!

Otwartość sama w sobie nie jest najważniejsza. Nie możemy przewidzieć z góry, czy w danej sytuacji będziemy otwarci, czy nie: zobaczymy. Odkryjemy to dopiero w relacji z drugą osobą. Możemy się natomiast nastawić, że będziemy ożywieni uczestnictwem, zakotwiczeni w życiu, szczęśliwi. Wtedy gestykulacja nas ożywia, a nasze komunikaty nabierają płynności. Gdy się poruszamy, bezwiednie zwiększamy nasz uwodzicielski potencjał.

Paradoks dobrej komunikacji

Kody uwodzenia każą nam się zmagać z prawdziwym paradoksem naszego wychowania. Od urodzenia uczymy się dyscyplinować ciało i pragnienia, przestrzegać zasad dobrego wychowania: „Przestań się kręcić!”, „Wyprostuj się!”, „Nie kładź łokci na stole!”, „Przestań huśtać nogami!”, „Przestań się głupio

śmiać!”, „Nie pokazuj palcem!”, „Nie dotykaj!”, „Nie zakrywaj ręką ust, gdy mówisz!”, „Podnieś głowę!”, „Przestań ziewać!”. Wszystkie te dobre przykazania stopniowo robią swoje. Nasza spontaniczność z wolna niszczeje, a im bardziej się starzejemy, tym mniej gaf popełniamy. Czymże się jednak staliśmy, gdy umyło nas tak do białości?

Najczęściej okazujemy się wówczas istotnie bezwonnymi, bezbarwnymi i bezdźwięcznymi. Zostaliśmy ukształtowani na przekór pewnym zasadom neurofizjologicznym. Wiemy, na przykład, że dzieci posiadają pewien mechanizm regulacji pracy serca, który uruchamiają takimi ruchami jak huśtanie nogami. Maluchy często huśtają nogami, całkowicie nieświadomie, pragnąc się uspokoić, być mniej zależnymi i uważniejszymi. Dzięki temu, że bujają nogami, pozostają skoncentrowane⁸⁴.

Gestykulacja a *wizerunek*

Uwodzicielscy ludzie to niewątpliwie tacy, którzy potrafią porozumiewać się z innymi w sposób najprostszy. Dalecy od doskonałości w sposobie bycia, bywają niezręczni, miewają pewne nawyki, gesty lub pozy, jakich nie odnajdziemy u innych ludzi. Co ciekawe jednak, to właśnie dziwaczność ich komunikowania czyni ich uwodzicielskimi. Dobrze znają się na tym politycy. Wiedzą, że zyskują tylko na popularności, gdy pojawiają się ich karykatury lub gdy ich niezręczności są wyciągane na światło dzienne w inny sposób. W naśladownictwie i karykaturze ujawnia się najbardziej ludzka, wzruszająca część ich osobowości.

Oto przykład. Podczas wyborów prezydenckich we Francji, w 1995 roku, niektórzy poważni komentatorzy polityczni rozważali, czy karykatury Jacques'a Chiraca, przedstawione

⁸⁴ Patrz: Dr Olivier Coudon, *Les rythmes du corps* (Rytm ciała), Editions du Nil, 1997 r.

w „Guignols de Pinfo”⁸⁵, nie nadały temu człowiekowi bardziej ludzkiego wizerunku, który przysporzył mu głosów, chociaż owe karykatury były bardzo surowe. Chirac był tam pokazany jako zupełny głupiec, którego program polityczny sprowadza się do wciąż powtarzanego sloganu: „Jedzcie jabłka”.

Jean de Florette, jedna z postaci wymyślonych przez znanego dramaturga francuskiego Marcela Pagnola, chciał przeorać swoje pola, żeby hodować „autentik” - roślinę, która rośnie tylko tam, gdzie ludzie są najprostszy i prawdziwi. Otóż najbardziej uwodzicielscy ludzie uprawiają właśnie tę roślinę. Dają nam jej całe naręcza w postaci prostych gestów, których nie tłumia.

Gestykulacja a wizerunek

Uwodzić to nie znaczy oddziaływać, to znaczy wzruszać,
komunikując się po ludzku.

W końcu lat dziewięćdziesiątych XX w. przeprowadzono w Europie poważne badania dotyczące wdzięku. Uznano, że Włosi i Włoszki są narodem najbardziej czarującym⁸⁶ i używającym najbogatszej gestykulacji. Gestykulacja nie zakłóca rozmowy. Wręcz przeciwnie, sprzyja komunikowaniu się i je wzbogaca. Jest wibracją życia na ciele.

⁸⁵ Program prezentowany w Canal+, mający bardzo wysoką oglądalność we Francji. Podczas Salonu Rolniczego Jacques Chirac z wyrachowaną naiwnością rzucił hasło: „Jedzcie jabłka!”. Wbrew wszelkim oczekiwaniom, ten prosty slogan, który mógł go ośmieszyć, przyczynił się do utrwalenia jego bardziej ludzkiego wizerunku.

⁸⁶ Wynika to z obszernego studium opublikowanego przez Larousse'a w 1997 r. w dossier pod tytułem „Euroscopie”. Patrz: *Francoscopie*, 1997 r.

Dlaczego używamy gestów

Gestykulacja wzmacnia więzi między ludźmi. Zwróćmy uwagę, że gdy rozmówca znajduje się poza zasięgiem naszego wzroku, na przykład, gdy rozmawiamy z kimś przez ścianę, przestajemy gestykulować⁸⁷. Podobnie, gdy rozmawiamy przez telefon⁸⁸. Gesty służą do ukazania uczuciowej zawartości naszych przesłań, dają rozmówcom dokładne wskazówki na temat naszego stanu emocjonalnego.

W codziennych sytuacjach prywatnych nieświadomie stajemy w odległości 1,30 m od rozmówcy. Dwie kolejne ilustracje pokazują widok centralny i poboczny osoby, na wprost której stoimy w odległości 130 centymetrów.

W żadnej z tych sytuacji Syner nie zamyka swego ciała, a jednak w drugiej sytuacji wydaje się znacznie bardziej serdeczny. Ilustracja z lewej strony nas „mrozi”, chociaż żadna część ciała Synera nie tworzy bariery między nami. Na prawej

⁸⁷ S. Moscovici i M. Plon, *Les situations: observations theoriques et experimentales* (Sytuacje: badania teoretyczne i eksperymentalne), „Bulletin de psychologie”, nr 19, 1966 r.

⁸⁸ K. Bekdache, *l'organisation verbo-viscero-motrice au cours de la communication verbale selon la structure spatiale ou proximique* (Zespół werbo-trzewiowo-ruchowy podczas komunikacji werbalnej w zależności od struktury przestrzennej lub proksemicznej), praca doktorska 3 cyklu, Lyon 2.



ilustracji Syner „żyje”, a jego ciało się porusza, *on istnieje i jego ciało to mówi*.

W sytuacji komunikacji osobistej, jeśli rozmówca ma ciało usztywnione, nie możemy zobaczyć jego rąk. Kiedy jest stosunkowo swobodny i zadowolony, mniej spięty, jak w przypadku Synera na prawej ilustracji, na drugim planie dostrzegamy jego aktywne przedramiona i dłonie.

Dłonie są ważniejszym przekąźnikiem myśli niż przedramiona. Dzięki nim porozumiewanie się nabiera rozmachu. Spójrzcie na obrazki poniżej i, nie zwracając uwagi na szczegóły, powiedzcie, na którym z nich Syner wydaje się bardziej obecny, bardziej pociągający.



Czy dostrzegacie różnicę między osobą otwartą i osobą żywą? Gdy ramiona są skrzyżowane, ale dłonie widoczne, rozmówca pokazuje swe zaangażowanie. Ręce umieszczone za plecami świadczą, że nie jest już tak obecny.

Osoby pełniące funkcje w organach władzy, jak na przykład inspektorzy, policjanci, adwokaci i sędziowie, często zakładają ręce za plecy. W takich chwilach utwierdzają się w swojej roli, nie dopuszczając do głosu uczuć.

Ręce wyrażają emocje: wszyscy tego doświadczamy w chwilach wzruszenia, gdy czujemy, że ręce nam drżą. Powstrzymywanie się od gestów, chowanie rąk zawsze oznacza chęć ukrycia części siebie. Zwykle sądzimy, że dzięki kontroli nad swoim cia-

łem uda się nam ukierunkować rozmowę na korzystne dla nas tory. Nie zawsze jednak jesteśmy świadomi, że nie przekazując jasnych informacji na temat swoich stanów emocjonalnych, stosujemy pewien filtr i uniemożliwiamy prawdziwe porozumiewanie się. Umniejszamy tym samym swoją moc uwodzenia.

Ramiona, przedramiona i dłonie wspomagają słowa. Dzięki nim kontakty z innymi stają się bardziej serdeczne, ludzkie. To właśnie nasze człowieczeństwo, i tylko ono czyni nas uwodzicielskimi. Paradoksalnie (i na przekór temu, co zdają się sugerować niektóre zasady), żeby być prawdziwie uwodzicielskim, nie należy się kontrolować, ale dać się unieść, ujawnić drobne nawyki, które świadczą o autentyczności naszego zachowania. Niektóre gesty powtarzamy częściej niż inne, ponieważ są one wizualną wykładnią często występujących kategorii myślowych. Nie są to prawdziwe nawyki, a raczej wyraz naszej postawy psychicznej.

Gesty znoszące dystans

Uwodzenie nie zaprzęta naszych myśli bezustannie. Na co dzień, gdy nasz sposób komunikowania jest dobry, bezwiednie i bez żadnych kalkulacji, zbliżamy się do rozmówców. Zbliżając się do nich fizycznie, zbliżamy się również uczuciowo. Zagadnienie strefy dystansu - przestrzeni między rozmówcami jest dobrze znane. Waha się od 50 cm, gdy jest to sytuacja komunikacji osobistej, do około 130 cm, gdy jest to komunikacja społeczna⁸⁹. Zbliżenie fizyczne nie jest wynikiem świadomego działania, co nie zmienia faktu, że jest bardzo widoczne.

⁸⁹ Amerykański antropolog Edward Hali jako pierwszy zajmował się problematyką przestrzeni w komunikowaniu się. Ustalił nawet określenie „proksemia” dla zdefiniowania swojej metody. Wyróżnia on cztery główne strefy: intymną, osobistą, społeczną i publiczną. Patrz: Edward Hali, *Ukryty wymiar*, Warszawa, Muza, 2002.

Każdy człowiek posługuje się gestykulacją w sobie tylko właściwy sposób i dlatego gestykulacja jest niejako naszym *psychologicznym podpisem*, wyrazem naszej nieświadomości na ciele. Gdy się spojrzy jednak z pewnego dystansu, miło jest dostrzec również, że poprzez gestykulację nieświadomość indywidualna łączy się przez naśladownictwo z nieświadomością kolektywną. Gesty innych istotnie oddziałują na nasze ciało. Wyczuwamy to, co ktoś wyraża, gdy tylko nasze ciało przybiera jego postawy ciała. I rozumiemy się wzajemnie, chociaż nie używamy słów.

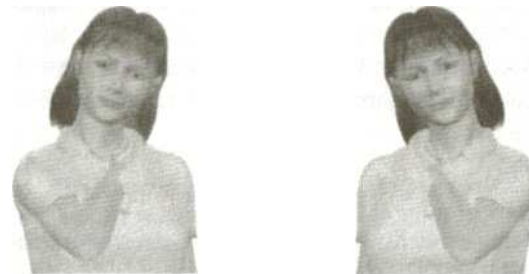
ROZDZIAŁ

Oznaki uczuć na górnej części ciała

Cjórna część ciała przenosi mnóstwo emocji. Tłitów jest strefą ciała, z której płynie najwięcej serdeczności, gdy kogoś obejmujemy. Odwzajemniamy czułość, „biorąc w ramiona” i okazujemy wspaniałomyślność, „wyciągając do kogoś rękę”. Jednak nie każda część tułowia i ramion jest nosicielką takiego samego ładunku uczuciowego. A gdy ukrywamy nasze pragnienia, znowu zdradzają je nasze pozy i gesty.

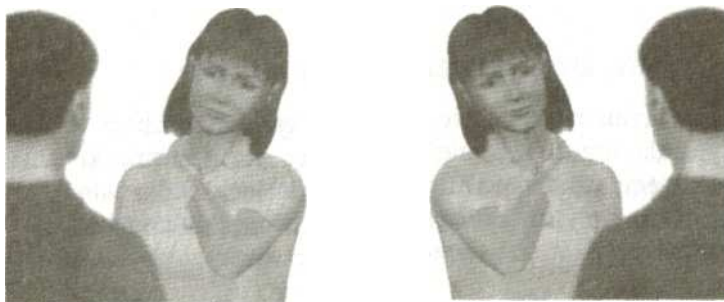
Ramiona, które otwierają się na uczucie

Szyja i ramiona są bardzo wrażliwe i żywo uczestniczą w okazywaniu uczuć. Pozwalamy się objąć przekornemu koledze i śmiejemy się razem z nim. Szyję i zagłębienie barku natomiast pozostawiamy dla czułych pieszczot i pocałunków. Jeśli ręce dotykają tych stref, zawsze oznacza to wielką serdeczność.



W tym geście przejawia się wielka czułość osoby, która patrzy, na przykład na oddalający się pociąg, z ręką na sercu. Ten gest przyciąga nasze spojrzenie na środek gardła. Dokonuje się oczarowanie. We wszystkich przyjemnych chwilach bariery mentalne padają. Jesteśmy bardziej podatni na wrażenia i wyczuleni na postawy innych. Ciało staje się giętkie i często naśladuje postawę i gestykulację rozmówcy⁹⁰. Przyjmujemy takie same pozy jak on i bezwiednie wprawiamy się w stan pozwalający odczuwać jego emocje. Powstaje efekt „przenikania”, transmisji informacji z ciała do ciała, nawet jeśli dzieli nas odległość jednego czy dwóch metrów.

Kładąc rękę na określonej części swego ciała, przyciągamy spojrzenie rozmówcy na strefę, której dotykamy. Głaskanie swojego ramienia jest gestem adresowanym do partnera, jeżeli głowa zwraca się ku rozmówcy, a nie w stronę ręki. Tak jednak nie jest na ilustracjach poniżej.



W sytuacji silnego oczarowania przywołujemy do siebie partnera nieświadomymi ruchami ciała. Są to szybkie ruchy lewym barkiem.

⁹⁰ Robert Feldman i Bernard Rime, *Fundamentals of Nonverbal Behavior*, Nowy Jork, Cambridge University Press, 1991 r.



Ten ruch wyraża wielką empatię emocjonalną. Pewna część prawej półkuli mózgu wprawia w ruch strefę lewego barku; głowa pochyla się nieco w lewo.



Kiedy partner Syny się pojawi naprzeciw niej⁹¹, te ruchy będą bardziej znaczące i lepiej widoczne.

Gdy prawy bark się unosi bardzo krótko - w sposób identyczny jak lewy - opisany wcześniej - osoba, z którą rozmawiacie, jest rada z pochlebstwa. Ten bardzo ukradkowy gest należy, na przykład, do często powtarzanych gestów George'a Busha. Pojawia się od czasu do czasu w języku ciała prezydenta, gdy ów

⁹¹ Ekman i Friesen zauważyli, że w chwilach, gdy partnerzy nie są szczerzy, często odchylają głowy w kierunku przeciwnym do tej, gdzie się znajdują osoby, z którymi są w kontakcie. Patrz: Paul Ekman i W. Friesen, *Detecting Deception from the Body or Face*, „Journal of Personality and Social Psychology”, nr 29.

poprawia swoją postawę przed rozpoczęciem przemówienia lub gdy się przygotowuje do oficjalnych fotografii.

W innych sytuacjach pewnych informacji dostarczają niewielkie swędzenia (trwające zwykle niespełna dwie sekundy). Dzięki nim lepiej pojmujemy, że ktoś nas lubi, ale nie ośmiela się tego powiedzieć.

Wcześniej omówiliśmy przekaz mikroswędzenia na twarzy, przyjrzyjmy się teraz temu problemowi w odniesieniu do ciała. Jeśli coś „swędzi”, trzeba zwrócić uwagę na strefę, gdzie „swędzi, a nie na rękę, która drapie swędzące miejsce”.

Mikroswędzenia na poziomie obojczyka trwają nie dłużej niż minutę czy dwie, ale łatwo je spostrzec. Rozmówcy, którzy drapią się w okolicy obojczyka, czują, że potrzebujecie pomocy - z pewnością dlatego, że daliście temu wyraz w taki czy inny sposób. Poruszyliście ich i gdybyście poprosili, byłiby gotowi pomóc.

We wczesnym dzieciństwie rodzice brali nas na ręce, trzymając pod pachami. Kiedy „swędzi” w okolicach pach, powraca ślad pamięciowy związany z pojęciem pomocy. Gest wywołany mikroswędzeniem nie jest gestem uwodzenia, ale jasno daje do zrozumienia, że rozmówca uważa nas za osobę bardzo sympatyczną i chciałby móc nam pomóc. Drapiąc się w okolicy obojczyka i pach, zatrzymajcie potok myśli, aby się zastanowić,

co naprawdę czujecie...

Lewy obojczyk i lewa pacha są bardziej uwrażliwione niż prawe. Osoby, które się drapią pod pachą lub w okolicy



obojczyka z lewej strony to osoby z natury dobre. Ich

otwartość jest bezinteresowna i prawdziwa. Gdy się drapią w obojczyk, oznacza to ich pragnienie przyjscia nam z pomocą.

Jeśli chcemy mieć pewność, że sygnały wysyłane przez „drapiących” się rozmówców oznaczają pragnienia, musimy postawić sobie kilka kluczowych pytań i odczytać kilka innych znaków. Czy jedno oko tej osoby jest szerzej otwarte niż drugie? Czy twarz jest asymetryczna? Czy jej oczy błyszczą i czy ma powiększone źrenice? Czy wykonuje ruch językiem po dolnej wardze? Czy dotknęła ręką włosów? W którą stronę pochyliła głowę? Która część jej ciała jest bardziej mobilna: prawa czy lewa? Czy gdy ze mną rozmawia, jej dłoń odwraca się na zewnątrz? I oczywiście, musimy uwzględnić wszystkie znaki, które zostały nam do omówienia. Jeśli wiele znaków się potwierdzi, będziemy pewni pragnień naszego rozmówcy, i dopiero wtedy będziemy mogli uznać trafność naszych spostrzeżeń.

Gdy mówi tułów, przemawia *ego*

Tułów reprezentuje *ego*. Spójrzmy na Synera, który mówi: „Ja!”, wskazując na siebie. Jeden z tych obrazków jest niezbyt przekonujący, prawda?

Jeśli mówimy „Ja”, wskazując na ramię, a nie na mostek, rozmówcy mogą uznać, że „coś z nami nie tak”. Gdyby się jed-



Syner mówi: „Ja!”.



nak zastanowić, ten gest nie jest wcale absurdalny. Jeśli mówię „Ja”, wskazując ramię, to przecież *moje* ramię, czyli to jestem *ja*. Ramię jest tak samo mną jak tułów, czyż nie?

Otóż tułów reprezentuje nasze Ja, środek, *ego*. Związek ten ustala się w niemowlęctwie. Rodzice nie uczyli nas, że mówiąc „Ja”, powinniśmy wskazywać na swoje piersi. Ten gest ma podłoże psychofizjologiczne. Niektóre mikroswędzenia w strefie tułowia są bardzo sugestywne.



Ten nieświadomy gest w okolicach lewej piersi jest sugestywny, ale nie jest związany z fantazjami erotycznymi. Piers „swędzi” z zewnętrznej strony, gdy osoba pragnie bliższego kontaktu, chce się uczuciowo zbliżyć do rozmówcy. W odruchu wyrażającym uczucia sprzeczne, Syna wysuwa pierś i się cofa*. Kiedy myśli są sprzeczne, odczuwa się „swędzenie”. Ileż razy w życiu, zarówno osobistym, jak i zawodowym, chcieliśmy zatrzymać kogoś, uznając równocześnie, że byłoby lepiej, gdyby sobie poszedł? Ile razy kazaliśmy komuś odejść, pragnąc zarazem, żeby został? Czy chodzi o poważne decyzje życiowe, czy

* Jeśli gest został wykonany na prawej piersi, jego znaczenie może być odczytywane zgołą odmiennie. Nie byłby przypisany do pragnienia, lecz raczej do woli, a zatem poczucia winy.

decyzje mało ważne, rezultat jest ten sam: „To swędzi”! Na tułowie można odczytać także inne znaki, ale nie odzwierciedlają one w sposób tak przejrzysty potrzeby otwarcia się i zabiegania o względy rozmówcy.

W sferze komunikowania się i, bardziej jeszcze, uwodzenia, ramiona wyrażają - symbolicznie⁹² i fizycznie - więź z innymi. Odgrywają ważną rolę w procesie nieświadomego uwodzenia. Bardziej niż inne części ciała są narzędziami służącymi nawiązywaniu więzi.

Ramiona i przedramiona - narzędzia nawiązywania więzi

Gdy przechodzimy od ramion do przedramion, przechodzimy od serca (ponieważ wiązadła ramion znajdują się blisko serca i blisko ego) do miejsca bliższego drugiej osobie (przedramiona).

Ramiona

Ramiona i przedramiona umożliwiają zbliżenie uczuciowe. Bierzemy się z problemami „za bary”, witamy kogoś „z otwartymi ramionami”; przychodzimy komuś z pomocą, „podając mu ramię”.

Mikropieszczoty na ramieniu wyrażają pragnienia, które odczuwamy i chcielibyśmy sprawić, żeby odczuwał je także rozmówca. Pieścimy zewnętrzną stronę ramienia, gdy chcielibyśmy być pieszczeni.

⁹² Specjaliści od interpretacji rysunków dzieci uważają, że ramiona są niewyczerpanym źródłem wiedzy o strukturze psychoafektywnej autorów takich rysunków. Patrz: Ada Abraham, *Le dessin d'une personne: Le test de Machover* (Rysunek osoby: test Machovera), przedmowa Juliette Favez-Boutonnier, I wydanie, Neuchatel; Delachaux i Niestle, 1963 r. (Coli. Actualites pedagogiques et psychologiques).



Między tymi dwiema ilustracjami istnieje ogromna różnica: odwrócona dłoń! Naprawdę zwracamy się w stronę drugiej osoby, gdy dłonie są gotowe „iść do” niej, jak to widać na ilustracji z prawej strony.

Na ilustracji z lewej Syna dotyka zewnętrznej części ramienia i ta poza jest nacechowana czułością. Jest to jednak czułość narcystyczna, bo Syna zajmuje się swoim ciałem dla własnej przyjemności.

Gest Syny, ukazany poniżej, odkrywa więcej czułości niż poprzednie.



Gesty Zygmunta Freuda

^ ^1 Liczne filmy o Zigmuncie Freudzie pozwoliły zbadać jego gestykulację. Poddaliśmy analizie obrazy z pie- ^BBIH ciu takich filmów.

Lewa strona twarzy Zygmunta Freuda jest prawie zawsze bardziej zamknięta niż prawa. Oznacza to wielką surowość. Podczas występów publicznych ojciec psychoanalizy trzyma jedną, a czasem obie ręce za plecami, a więc część jego środków wyrazu jest dla nas niedostępna. Ramiona zwykle ma cofnięte w stosunku do linii ciała, a to świadczy, że podchodzi z dystansem do tego, co się dzieje. Ponadto ramiona i łokcie są odsunięte od ciała, jakby tworzył strefę obronną między sobą i innymi. Wszystkie te spostrzeżenia są zbieżne z wewnętrzną postawą Zygmunta Freuda. Wystarczy jednak, że w jego otoczeniu pojawią się dzieci, a dynamika jego ciała zmienia się diametralnie. Jego ruchy stają się energiczne (nawet pod koniec życia). Zainteresowanie dziećmi i specjalne podejście do nich nie wydają się w żadnym przypadku udawane. Dwoistość osobowości Zygmunta Freuda, zmiana postawy w ciągu kilku sekund - w zależności od tego, czy obcuje z dziećmi, czy z dorosłymi dowodzi, że ma on ogromną łatwość komunikowania się i wielki dar empatii.

Freud w dużym stopniu przyczynił się do negacji potrzeby spoglądania na ciało. Powodem takiego podejścia nie był bynajmniej purytanizm wielkiego myśliciela. Uważał on, że podczas psychoanalizy pacjent nie powinien mieć kontaktu wzrokowego z terapeutą, a zatem terapeuta siada za kozetką, na której leży pacjent. W takiej sytuacji zostaje zniesiona bariera wzrokowa i pacjent może mówić o swoich problemach, nie zatrzymując spojrzenia na powierzchowności terapeuty. Był to wielki postęp: po raz pierwszy pacjent był naprawdę słuchany.

Gdy rozmówca się rozluźnia, jego głowa też się rozluźnia. Nie ma reguły absolutnej, ale na ogół, im bardziej ktoś jest skłonny do nawiązywania bliskich związków, tym łagodniej pochyla głowę⁹³.

Widząc mikropieszczoty ramion rozmówcy, musimy zwrócić także uwagę na głowę. Ruch ramion wyraża pragnienie czułości, ale ruch głowy przynosi zasadniczą informację: wskazuje na stopień intensywności pragnienia.

Gesty rozluźnienia łatwiej zaobserwować u kobiet niż u mężczyzn, choć nie ma ku temu żadnego powodu fizjologicznego. Mężczyźni krępują się okazywać spontaniczność publicznie, ponieważ wyklucza ona pewne postawy umysłowe, a w konsekwencji, również wyrażające je zachowania.

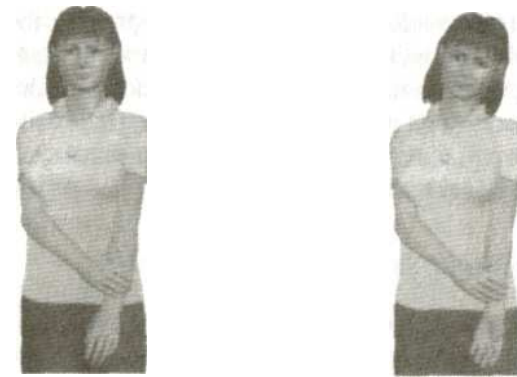
Przedramiona

Kiedy dotykamy przedramienia, a nie wyższych partii ramion, wyrażamy pragnienia bardziej skierowane do innych. Jesteśmy dalej od strefy *ego*, niż gdy dotykamy ramienia. Jesteśmy mniej skupieni na własnych potrzebach uczuciowych, a bardziej na pragnieniu kontaktu z drugą osobą.

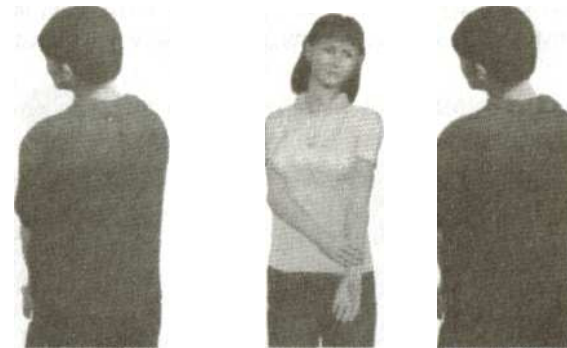
Spójrzcie na gesty przedstawione na następnym rysunku. Tylko jeden z nich wskazuje na chęć nawiązania bliższego kontaktu. Jak sądzicie, który? Macie już wszystkie dane do tego, żeby to odgadnąć.

Odchylenie głowy pokazuje, że rozmówca pragnie się do nas zbliżyć.

⁹³ Gdy jesteśmy w odległości ponad 2,5 m od rozmówcy, to nie linia położenia głowy jest ważna, ale ogólnie jego pozycja w przestrzeni. Linia odchylenia głowy zmienia się wówczas w zależności od tego, czy rozmówca znajduje się bardziej na prawo, czy bardziej na lewo od nas. Patrz: Edward Hali, *Handbook for Proxemic Research*, Washington D.C., American Anthropological Association, 1974 r.



Dwa następne gesty są bardziej sugestywne niż poprzednie.



KJ

Otwarcie przedramienia zapowiada otwarcie górnej części

ciała. Pieszcząc wewnętrzną część przedramienia, Syna pieści wewnątrz swego ciała. Otwiera się zatem bardzo sugestywnie na swego rozmówcę, wyrażając silne pragnienie kontaktu. Na drugiej ilustracji, głowa Syny nie podąża za głową Synera. Dłoń

nie w kierunku dłoni Synera. Syna zachowuje kontrolę nad otwiera sytuacją. Gdy jednak głowa się pochyla, Syna poddaje się się zmysłowości.
zresztą

Te dwa nieświadome gesty wyjawiają pragnienia bardziej świadome. Gesty wykonywane na przedramieniu są analogiczne do tych na ramieniu. Jeśli chodzi o stopniowanie pragnienia, mikropieszczoły na przedramieniu wyrażają potrzebę kontaktu, a mikropieszczoły na wewnętrznej części ramienia - pragnienie większej serdeczności.

Mikroswędzenia, czyli wypieranie pragnień

Pieścimy swoje ramiona i przedramiona w chwilach dobrego samopoczucia, mikroswędzenia zaś wywołują targające nami sprzeczności - rezonują one na ciele, które zaczyna „swędzić”. Dzieje się tak, kiedy emocjonalna potrzeba otwarcia się nie jest ostatecznie zaakceptowana. Dwie różne postawy mentalne wyrażają się poprzez odmienne gesty. Oceńcie, jak się zmienia postawa mentalna Synera między pierwszą i drugą ilustracją.



Na pierwszej ilustracji mikroswędzenie nie jest po prostu gestem uwodzenia. Linia głowy Synera nie podąża za naturalnym ruchem jego ciała. Chociaż nie zostało to powiedziane, nasz rozmówca odczuwa potrzebę wycofania się z tej sytuacji, mimo że nie wyzbył się pragnienia zbliżenia się.

Na ilustracji z prawej strony mikroswędzenie wyraża sprzeczne pragnienia uczuciowe. Nasz partner odczuwa „szczypanie”

na wewnętrznej stronie ramion, ponieważ doznaje pragnienia zbliżenia uczuciowego, przed którym się broni. Waha się, czy otworzyć się bardziej. Odprężył jednak głowę i pochyła ją znacząco w kierunku „swędzącego” ramienia. To mikroswędzenie ukazuje, że właśnie pozbywa się ostatnich wątpliwości, aby się do nas zbliżyć.



Bardzo wymowne jest mikroswędzenie na przedramieniu, bardziej oddalonym od ciała i bardziej nieświadomie zaangażowanym, gdy chodzi o odczuwanie mniej emocjonalnej, a bardziej fizycznej strony związku.

Zanalizujmy gest Synera:

1. przedramiona są otwarte;
2. wnętrze dłoni jest widoczne;
3. głowa jest odchylona w stronę ramienia i „swędzi” ramię.

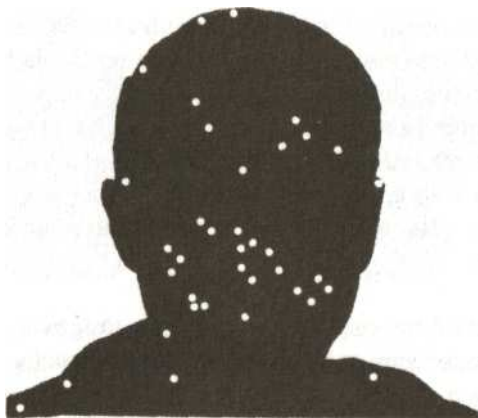
Sprzeczność między sygnałem ciała o pragnieniu otwarcia (ukrwione przedramię) i znak odmowy otwarcia (ten ruch jest zatrzymany, a więc „swędzi”) wyraża psychologiczną sprzeczność między *pragnieniem otwarcia się i wolą niepoddania się temu*. W tym przypadku, jeśli byście odczuwali pragnienie zbliżenia się do Synera, pozwólcie jej pokierować tymi sprzecznościami; „swędzi”, więc Synera z wolna zbliża się do was.

Humanizm Dalajlamy

Gdy rozmyślamy nad osobowością obecnego Dalajlamy, zadajemy sobie niezmiennie pytanie, w jaki sposób osoba tak uduchowiona, a jednocześnie tak obecna w naszej rzeczywistości, radzi sobie z emocjami. Odpowiedzi na to pytanie szukaliśmy, oglądając jedną z jego konferencji, której nagranie filmowe na wideo zostało wprowadzone do sprzedaży z okazji drugiego tysiąclecia*.

Okazuje się, że duchowy przywódca Tybetańczyków reaguje na emocje równie silnie jak każdy z nas. Podczas konferencji, trwającej godzinę z kwadransem, bez wątpienia 37 razy odczuł mikroswędzenia w okolicach twarzy lub na ciele. Te mikroswędzenia, które wyzwały u Dalajlamy gesty identyczne jak u każdego człowieka, to znaczy zmuszały go do drapania tych miejsc, trwały na ogół niespełna dwie sekundy i wszystkie były widoczne gołym okiem. Poniżej zaznaczono swędzące punkty, których dotykała ręka.

Mikroswędzenie wskazuje na pewną dwuznaczność między tym, co się mówi, a tym, co się czuje albo też, w zależności od strefy, rozdzźwięk między tym, co się widzi, a tym, co chciałoby się wiedzieć.



* *His Holiness the 14th Dalai Lama* (Jego Świątobliwość Dalajlama XIV), Nowy Jork, Mystic Fire Video, 1999 r. (Coli. Ethics For New Millennium).

Ten rodzaj mikroswędzenia jest przejawem zarówno naszych wahań, jak i trudności w dostosowaniu się do nazbyt swobodnego sposobu komunikowania się. Uwodziciele (i właśnie w tym tkwi ich siła) potrafią umiejętnie rozwiać wątpliwości swoich partnerów, skłaniając ich, aby zapomnieli o barierach, jakie stwarza sytuacja. Bez względu na to jednak, czy jesteśmy uwodzicielscy, czy nie, odczuwamy niekiedy pragnienie większego otwarcia się i jesteśmy rozdarci między wewnętrzną potrzebą wolności i zaangażowaniem uczuciowym. I wtedy właśnie na powierzchni skóry odczuwamy owe mikroswędzenia, będące przejawem walki świadomości.

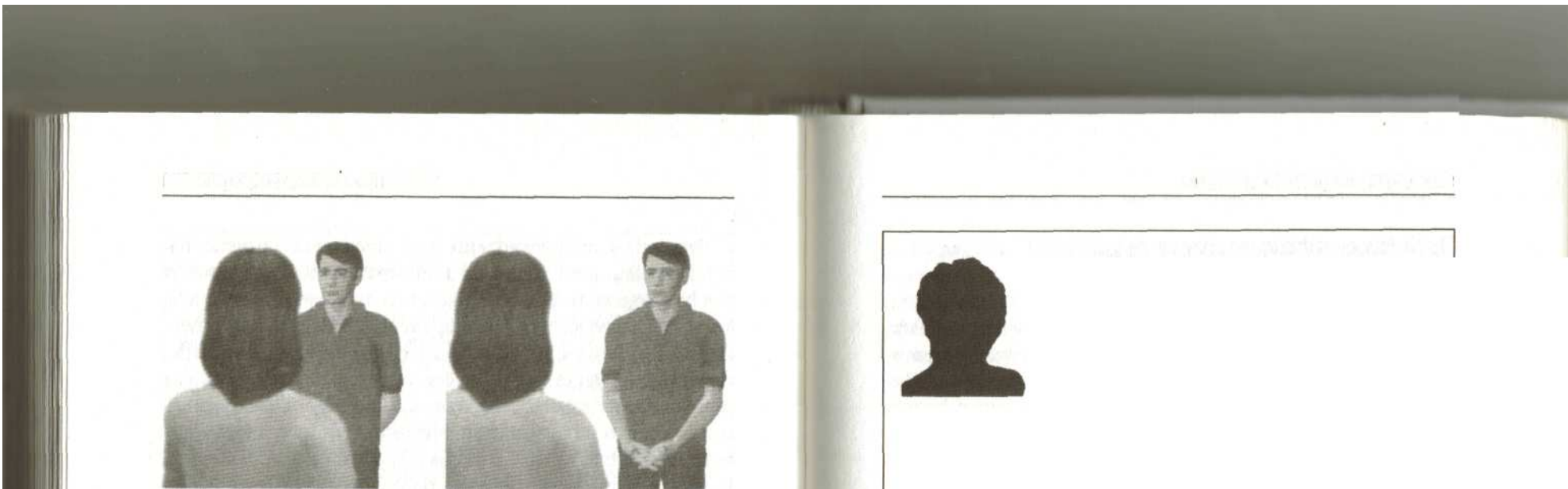
Ręce i palce do manipulowania szczegółami

Ludzkie ręce są niezwykle ruchliwe i niebywale zręczne. Ich ruchy objaśniają nam ważne aspekty naszej wrażliwości. Motoryka mała palców umożliwia działania wymagające zwinności. *Motoryka mała rąk umożliwia manipulowanie szczegółami.* W chwilach, gdy się obawiamy, że zadanie się nie powiedzie, wilgotnieją nam ręce. Kiedy osoby zajmujące różne stanowiska w hierarchii dyskutują ze sobą, skurcz mięśni rąk podwładnego jest zawsze większy niż jego przełożonego⁹⁴. Jak sądzicie - komu zostanie powierzona zadanie zajęcia się drobnymi szczegółami, podwładnemu czy zwierzchnikowi?

Dłonie

Kryjąc dłonie, zachowujemy przy sobie cząstkę siebie, nie otwieramy się całkowicie. Spójrzmy na Synę i Synera w trakcie rozmowy.

⁹⁴ Patrz: Albert Mehrabian, *Nonverbal Communication*, Chicago, Aldine-Atherton, 1972 r.



Na ilustracji z lewej strony Syner ma się na baczności. Stoi tu tak, jak inspektorzy z seriali kryminalnych podczas pogrzebu. Na cmentarzu, pośród rodziny i bliskich, są intruzami, przeszkadzają, nie przyszli po to, żeby komunikować się z innymi, więc trzymają ręce za plecami. Wnętrze dłoni oznacza intymność, której nie odsłaniamy, gdy czujemy się wykluczeni lub gdy sami decydujemy się pozostać poza grupą. Aktorzy grający rolę inspektorów policji w filmach, znając stan umysłu swojego bohatera, potrafią doskonale naśladować jego postawę fizyczną⁹⁵. Na ilustracji z prawej, Syner jest bardzo zaangażowany.

Kiedy zachowujemy się z rezerwą i nie chcemy się włączyć do rozmowy, przekazy neurobiologiczne wysyłane przez mózg chłodzą nasze ręce.

⁹⁵ Konstantin Stanisławski, rosyjski teoretyk teatru, aktor, reżyser i pedagog, twórca nowoczesnych metod pracy aktora, opracował zasady sztuki aktorskiej i odkrył nowe środki techniki teatralnej, która kładzie nacisk na przeżywanie emocji bohatera, aby ciało aktora mogło wiernie wyrazić tę emocję (realizm psychologiczny). Ta metoda stała się znana na całym świecie i została przejęta przez Lee Strasberga i Elię Kazana, w Actor's Studio w Nowym Jorku. Już wiek temu Stanisławski intuicyjnie wyczuł to, co odkrywamy dzisiaj namacalnie: technikę aktorską. Patrz: Konstantin Stanisławski, Pisma, 1.1-4, 1954-1956.

Na jednym z kanałów telewizji amerykańskiej Oprah Winfrey prowadzi program najchętniej oglądany na świecie.

Kody komunikacyjne wykorzystywane przez Oprah Winfrey wyjaśniają w dużym stopniu, na czym polega jej charyzma. Ta słynna prezenterka wykazuje ogromną otwartość i można by uznać, że to jej umiejętność wyrażania uczuć sprawia, że jest tak lubiana. W rzeczywistości wcale tak nie jest. Przed kamerami głowę zawsze trzyma prosto, a ramiona nie odgrywają właściwie żadnej roli w jej sposobie komunikowania się. Sztywność górnej części jej ciała świadczy, że skrywa swoje emocje, wzbrania się też przed mówieniem o swych uczuciach. Jej ramiona pozostają „przyklejone” do ciała.

Chociaż Oprah Winfrey niewiele przekazuje z tego, co czuje, zadowolając się na ogół uśmiechem, jest całkowicie zwrócona ku drugiemu człowiekowi. Jej przedramiona są bardzo ruchliwe, a przede wszystkim, zwraca wnętrza dłoni w stronę audytorium przez ponad 60% czasu emisji, co jest unikalne w historii telewizji.

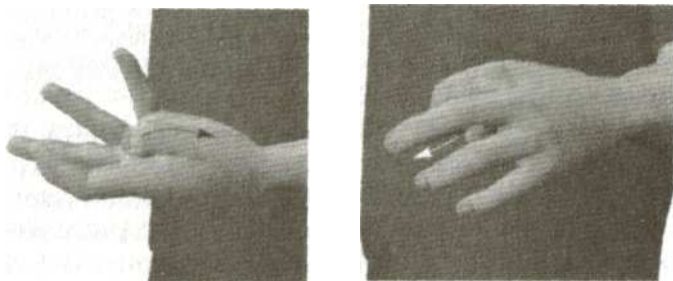
Pokazując wnętrza dłoni, prezenterka nieświadomie nawiązuje więź z publicznością na sali, z widzami i z gośćmi siedzącymi za nią lub po jej bokach.

Oprah Winfrey komunikuje dokładnie to, co emanuje z programu, tworząc więź między przeciętnymi Amerykanami, widzami i uczestnikami programu obecnymi na sali. Mając otwarte dłonie, staje się jakby przezroczysta, zadowolając się rolą łącznika, medium między wszystkimi. Jest to bez wątpienia powód jej ogromnej popularności.

Dyskretne mikropieszczoty rąk

Ręce aktywnie włączają się do aktu uwodzenia. Skrywane pragnienie przechodzi do ręki. Partner pragnie bliższego kontaktu, ukrywa to - nie otwiera dłoni w waszym kierunku - ale umieszcza kciuk w poprzek dłoni, aby mimo wszystko komunikować się bardziej aktywnie. Nikt nie zwraca na to uwagi, bo nikt nie wie, co się właściwie dzieje. Kiedy jednak nauczymy się zauważać ten gest, zdamy sobie sprawę, że jest on dosyć często spotykany.

Spójrzcie na dwie pozycje poniżej.



Kierunek ruchu kciuka

wskazuje naturę pragnienia. Kiedy chcemy, żeby rozmówca zbliżył się do nas, kciuk pociera miejsce między dużym palcem i serdecznym, wracając do wnętrza dłoni, jakbyśmy palcem przywoływali tę osobę ku sobie. Kiedy jednak pieścimy to miejsce w przeciwnym kierunku oznacza to, że mamy ochotę sami się przybliżyć do rozmówcy. Są to gesty często wykonywane i rzadko zauważane. Pragnienie istnieje, ale gest jest dyskretny, niemal ukryty.

Palce

Palec wskazujący jest palcem autoafirmacji, palcem, który mówi: „Ja”. Małe dziecko, zanim zacznie mówić, pokazuje przed-

miotą palcem - wskazującym⁹⁶. W niektórych sytuacjach, chęć zapanowania nad sytuacją przenosi się na podniesiony palec wskazujący. Może on wtedy zastąpić w wymowie erotycznej palec środkowy, który zazwyczaj wyraża pragnienia seksualne. Lepiej pojmijmy jak to jest, gdy zanalizujemy sytuacje pokazane poniżej.



W sytuacjach uwodzenia, oba

te gesty wyrażają pragnienie. Syner, dotykając palcem okolicy pod okiem, chciałby „widzieć” lepiej coś, co leży w sferze intymnej, sekretnej. Użył palca środkowego, a zatem można się domyślać, że pragnienie jest natury erotycznej. Trzeba jednak wziąć pod uwagę dwa zastrzeżenia. Z jednej strony, palec środkowy jest najdłuższy i jako pierwszy wchodzi w kontakt z twarzą; to, że Syner położył go na twarzy, nie musi oznaczać, że chodzi o sprawy erotyczne. Z drugiej strony, palec środkowy jest zawsze bardziej pasywny niż wskazujący, służący autoafirmacji. W niektórych przypadkach palec wskazujący lepiej wyraża pragnienie. Należy być bardzo ostrożnym, gdy analizuje się rolę palców w mowie ciała. Rozdzielenie funkcji oraz roli palców nie jest nabyte. Zostaje ustalone jeszcze w stadium płodowym rozwoju dziecka.

⁹⁶ Borys Cyrulnik, *la naissance du sens* (Narodziny zmysłu), Hachette Littérature, 1995 r., coli. Pluriel.

Dotykanie palca *środkowego* od wewnętrznej strony dłoni oznacza dwuznaczność. Coś nas denerwuje i popycha do zamknięcia dłoni, do „zaciśnięcia pięści”. Jakież szczegóły nam przeszkadzają.



Ponadto, palec *środkowy* jasno wyraża pragnienie fizyczne. Wahamy się, czy coś wziąć, ale nie obawiamy się, że zabraknie nam energii, jakby to było, gdyby „swędziały” nas wnętrza dłoni (patrz następny rozdział). Powstrzymuje nas nie całkiem uprawniona natura naszego pragnienia.

Palec serdeczny: palec związku

Palec serdeczny jest, jak się wydaje, palcem związku zarówno symbolicznie⁹⁷, jak i fizycznie. Staje się to jasne, gdy obserwujemy sposób, w jaki nasi bliscy - całkiem machinalnie - bawią się palcami. Chwile nieświadomie wybrane do zabawy z obrączką, równie wyraźnie pokazują więź, jaką wyraża palec serdeczny.

Gdy słyszysz, że ktoś wyraża się źle o osobie, którą kochasz, nieświadomie zaciskasz lekko pięści. Strefa palców jest wtedy

⁹⁷ Patrz: Annick de Souzenelle, *Le symbolisme du corps humain* (Symbolika ciała ludzkiego), Paryż, Albin Michel, 1991 r. (Coli. Espaces libres).

bardziej ukrwiona i czasami zaczyna swędzieć palec serdeczny, co wskazuje, jak trudno ci znieść tę chwilę*.




Osoba, która stojąc na wprost ciebie, bawi się obrączką i ściąga ją na koniec palca, byłaby skłonna zerwać symbolicznie wszelkie więzy, żeby się do ciebie zbliżyć. Jesteś w jej oczach szczególnie czarujący(a), ona zaś czuje się świetnie w twoim towarzystwie. Jest to sytuacja podobna do tej, w jakiej znajduje się osoba, która rozmawiając, bezwiednie z wolna zdejmuje buty.

Buty wiążą stopę. Przeszkadzają nam. Gdy występują w snach, są pełne znaczeń urojeniowych; bardzo się wiążą z erotyką. Sytuacje, gdy obrączka ześlizguje się na koniec palca serdecznego i gdy but ześlizguje się na koniec stopy, są porównywalne. Są one często przedmiotem analizy psychoanalityków. Nie zapominajmy jednak, że stan ducha, do jakiego się odnoszą, jest zupełnie nieświadomy. Między ułudą a jej spełnieniem mieści się zakaz, który niewiele osób decyduje się złamać. Zdarza się również, że obrączka zsuwa się wzdłuż palca serdecznego, chociaż nie kryje się za tym pragnienie, tylko chęć porozumiewania się w sposób bardziej osobisty -jak to bywa czasami między dobrymi kolegami lub przyjaciółmi.

* O rozwoju palca *środkowego* w stadium płodowym patrz: Gerschwind, Norman, Galaburda, Albert, *Archives of Neurology*, 1985 r., wól. 43.

10 ROZDZIAŁ

Łokcie i nadgarstki, czyli giętkość pragnienia



gdybym jednak się ośmielił?" - pytamy samych siebie, gdy czujemy się sztywni i chcielibyśmy, aby kontakt stał się bardziej serdeczny. Sztywność umysłu przejawia się przez widoczną sztywność ciała. W obliczu tej sztywności uczuciowej, kurczą się ramiona. Jesteśmy napięci, zablokowani, „zgrabiali”. Gdy chcemy się „odblokować”, mózg wysyła do stawów polecenie rozluźnienia się. Łokcie i nadgarstki są tymi stawami, które wyrażają elastyczność i energię zarazem.

Łokcie są zawsze w ubocznym polu widzenia naszych rozmówców, bez względu na to, czy stoimy blisko, czy daleko od nich. Stanowią element naszego wizerunku i uczestniczą w komunikowaniu pragnień.

Łokcie mogą przyspieszyć zbliżenie uczuciowe

Łokcie nadają giętkości naszym ruchom. Bez nich nie mogliśmy objąć bliskiej osoby, zbliżyć się do kogoś uczuciowo. W chwili zagrożenia, łokcie odchylają się od ciała - stwarzamy dystans - przestrzeń między sobą i innymi. Nasze dłonie są ustawione w pozycji nawrotnej (w dół). Mamy skłonność do zamknięcia się w sobie.

Jeśli łokcie odstają od ciała, świadczy to o sztywności i zamknięciu się w sobie. Dlatego z dwóch gestów widocznych poniżej, ten z lewej zostanie nieświadomie odczytany jako bardziej serdeczny niż ten z prawej. W drugiej pozycji, Syner się zabezpiecza, choć z pozoru jest otwarty. Kąt prosty jego łokcia tworzy barierę przed rozmówcą.

Odwrotnie się dzieje, gdy zwracamy się ku innym: łokcie i dłonie otwierają się w ich stronę (ilustracja po prawej).

Kiedy wyraźnie się otwieramy, żeby kogoś przywitać, niemożliwe jest odrywanie łokci od ciała. Widać to na prawej ilustracji poniżej, gdzie Syna ma pozę wielce dziwną.

Pozycje, które przyjmujemy są uwarunkowane psychofizjologicznie. Na każdym etapie naszego rozwoju psychoafektywnego, ciało znajdowało i przyjmowało pozycje, które najlepiej odzwierciedlały stany psychiczne. Niektóre z tych pozycji zakorzeniły się głęboko. Ukazują naszą psychikę i wiele o nas mówią. Wiadomo, że aby się rozluźnić po okresie stresu, mięśnie gładkie, kierowane przez układ nerwowy wegetatywny, potrzebują 400 razy więcej czasu niż mięśnie prążkowane⁹⁸. W niektórych decydujących okresach naszego rozwoju blokady tych mięśni wskutek przeżytych, niekiedy nieświadomie, form agresji mogły spowodować usztywnienia ciała, które zostały utrwalone.

⁹⁸ Jako pierwszy wykazał to Wilhelm Reich - w swojej pracy poświęconej analizie charakterologicznej: *Charakter Analysis*, Nowy Jork, 1949 r.

A Milczenie Hitlera

^^|^ Adolf Hitler był niezwykle charyzmatycznym, • a zarazem najbardziej nienawistnym człowiekiem ubiegłego wieku. Był tak charyzmatyczny BMI dlatego, że forma i treść tak dobrze się u niego nakładały, że jego postać krzyczała prawdą.

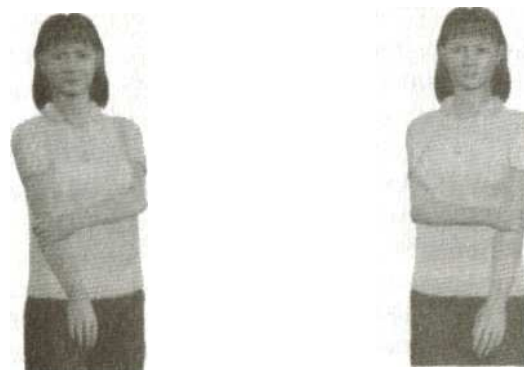
Hitler podświadomie wiedział, że słowa stanowią niewielki procent przekazu (zaledwie 7%). Przed rozpoczęciem każdego przemówienia czekał, aż wybrzmi cisza, co trwało minutę albo półtorej, rzadko krócej. Podczas samego przemówienia używał krótkich zdań, skandując wciąż te same słowa.

Lewa strona twarzy oraz ciała ujawnia emocje pozytywne, tymczasem Hitler zawsze eksponował prawą stronę swojej twarzy, (jest to zresztą dosyć wyjątkowa postawa u liderów charyzmatycznych). Nieodmiennie kończył swe przemówienia akcentem wręcz histerycznym, z zaciśniętą prawą pięścią skierowaną do tłumu, zwrócony do niego prawym bokiem ciała. W tym tkwiła jego siła: mówił o nienawiści, mając twarz i ciało ziejące nienawiścią. Cały stawał się kulą nienawiści, a tłum mógł łatwo się z nim identyfikować z tej prostej przyczyny, że ten przywódca wydawał się ucieleśnieniem prawdy, którą głosił. Na tym polegał jego talent.

Potencjał uwodzicielski osób najbardziej czarujących przejawia się poprzez otwarcie lewej strony ich twarzy i ciała, która zwraca się ku lewej stronie twarzy i ciała rozmówcy. Hitler był całkowitym tego kontrprzykładem. Skoro jednak szerzył rasizm i nienawiść, mowa jego ciała była w zgodzie z jego słowami.

Obie półkule mózgu" spełniają określone funkcje i oddziałują na prawą lub lewą stronę górnej części ciała. Z obserwacji górnych kończyn zdaje się wynikać, że półkula prawa ma zapewnić otwartość emocjonalną, lewa zaś - kontrolowaną uwagę¹⁰⁰. Prawa strona ciała (kierowana przez lewą półkulę) jest w pełni zaangażowana, gdy zaczynamy się kontrolować, czyli w chwilach zamknięcia się lub agresji.

Na ilustracjach poniżej, górna część ciała jest zamknięta, a wyprostowane łokcie są zablokowane przy ciele.

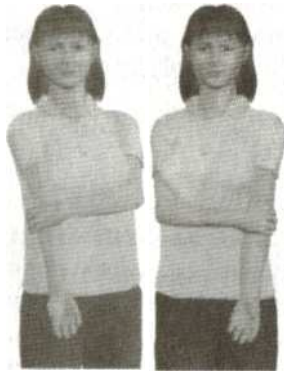


Lewe ramię jest ramieniem emocji, ramieniem bardziej „impulsywnym”. Gdy, jak tu, ramię Syny jest wysunięte do przodu, wydaje się bardziej skłonna otworzyć się emocjonalnie, inter-

⁹⁹ Zjawisko wyjaśnione przez Antonio Damasio w książce *Błąd Kartezjusza*, Dom Wydawniczy Rebis Poznań, 2002 r. Patrz także: G.W. Hoesen, „Emotional Disturbances Associated with Focal Lesions of the Limbic Frontal Lobe”, w *Neuropsychology of Human Emotion*, K.M. Heilmana i P. Satza, Nowy Jork i Londyn, Guilford Press, 1983 r.

¹⁰⁰ Jest to neurobiologiczna hipoteza Tuckera i Williamsona. Została ona w dużej mierze potwierdzona przez nasze analizy nagrań filmów wideo. Patrz: D.M. Tucker i P.A. Williamson, *Asymetrie Neutral Control Systems in Human Self-Regulation*, „Psychological Review”, nr 91. Patrz też: G. Gainotti, *Emotional Behavior and Hemispheric Side of the Lesion*, „Cortex”, nr 8.

weniować, działać. Pierwsza ilustracja jest bardziej pozytywna niż ta z prawej strony, nie są to jednak postawy uwodzicielskie. Aby te pozy wyrażały pragnienie otwarcia, konieczne byłoby otwarcie łokci i dłoni. Gesty poniżej ukazują większe otwarcie; jeden z gestów Syny wyraża otwarcie, drugi zaś pełne zaangażowanie.



Na pierwszej ilustracji barki, łokcie i dłonie są skierowane ku rozmówcy, co oznacza otwarcie. Ciało jest powstrzymywane tylko przez jedno ramię, które zagradza dostęp do strefy intymnej.

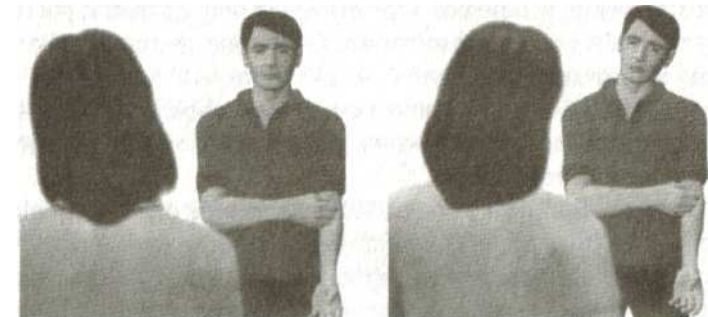
Gdy lewe ramię tworzy zaporę, otwarcie emocjonalne jest hamowane. Kiedy natomiast prawe ramię tworzy zaporę, emocje i pragnienie otwarcia się są bardzo żywe. Ramię prawe - skierowane przez lewą półkulę, stanowi ostatni środek kontroli, ostatni szaniec naszej otwartości uczuciowej. Jest to autentyczny gest otwartości emocjonalnej. Rozmówca postrzega go podprogowo jako gest uwodzenia.

Powróćmy do omówienia komunikatów, wysyłanych przez nasze łokcie. W zależności od tego, jakie uczucia powodują osobą siedzącą przed nami, może ona opierać się na jednym lub na drugim łokciu.



Gdy twój rozmówca opiera się na lewym łokciu, sytuacja jest bardziej emocjonalna niż wtedy, gdy wybiera prawy. Jego lewa ręka, która otacza twarz, otwiera przed nami jego uczucia. Wykonywany gest jest gestem autokontakt. Przyciąga naszą uwagę na bardziej wyrazistą część twarzy, bogatszą w mimikę, podatną na emocje. Jeśli rozmówca dłużej pozostaje w takiej pozycji, nie jest to przypadkowe. W takiej sytuacji spogląda on na ciebie lewym okiem, szukając kontaktu z twoim lewym okiem. Uwodzenie dokonuje się poprzez drobne szczegóły, równie niedostrzegalne jak ten.

Przeanalizujmy jeszcze sytuację wielkiego otwarcia na skutek mikrosvědzenia, które wyraża głębokie pragnienie otwarcia uczuciowego.



Na ilustracji z lewej strony, Syner chciałby bardziej się otworzyć, ale nie wie, jak to zrobić. Swędzi go... w załamaniu łokcia. Mikroswędzenie nastąpiło w tym właśnie miejscu, co jest znaczące.

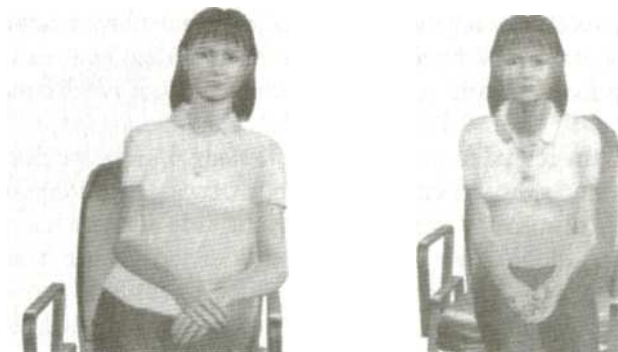
Na ilustracji z prawej, odczytujemy jeszcze większą empatię u Synera i Syny. Zauważamy to dzięki symetrycznemu ruchowi głowy. Kiedy widzimy naśladowanie ruchów głowy i zadajemy sobie pytanie, kto kogo naśladuje, trzeba zawsze sprawdzić, kto mówi. W sytuacji dobrego samopoczucia osoba słuchająca nieświadomie przyjmuje pozycję głowy osoby mówiącej. Na drugiej ilustracji, całe ciało Synera jest odpowiednio ustawione (mikroswędzenie po lewej stronie, głowa pochylona w lewo), a Syna dołącza do niego.

Dłonie - łącznik z myślą

Skuteczne komunikowanie polega na nawiązaniu kontaktu z rozmówcą, na wzmocnieniu emocjonalnej wagi słów dzięki wyrazistej gestykulacji. Gesty rąk mają do odegrania wielką rolę. Im bardziej ludzie są sfrustrowani, zmęczeni, przygnębieni, tym uboższe są ich gesty. Kiedy natomiast ich myśli są żywe, ta żywość jest jeszcze wzmocniona przez bogactwo ich gestykulacji. Wiemy wszyscy, że mówca wykonuje szerokie gesty, gdy słuchacze są od niego oddaleni, ale kiedy komunikuje się z rozmówcami w odległości mniejszej niż półtora metra, jak to czynimy w stosunkach osobistych, gesty stają się znacznie bardziej stonowane i rozważne.

Na dwóch ilustracjach przedstawionych obok jedyną różnicą jest odwrócona dłoń Syny. Na prawej dłoń, odwracając się, otwiera się ku rozmówcy.

Dłonie otwierają się w chwilach, gdy my się otwieramy, ale nie zawsze tak było. W chwili urodzenia dziecko nie ma otwartych dłoni, jego ramiona są zamknięte na piersi. Dziecko, skupione na sobie, przywłaszcza sobie rozmaite przedmioty, które



mu się daje. Potem, około szóstego miesiąca życia, nieoczekiwanie zaczyna odrzucać przedmioty. Zdobywa świadomość tego, co zewnętrzne. Nie odrzuca ich przez brak uwagi, decyduje się z nimi rozstać: jest gotowe się otwierać. Spozstrzega, że istnieje świat zewnętrzny¹⁰¹. Specjaliści w dziedzinie psychologii rozwoju dziecka uważają, że otwarcie piąstki, nazywane także „supinacją”, jest znakiem otwarcia się na innych i na świat.



Dłonie odwrócone do wewnątrz (pronacja)

Dłonie odwrócone na zewnątrz (supinacja)

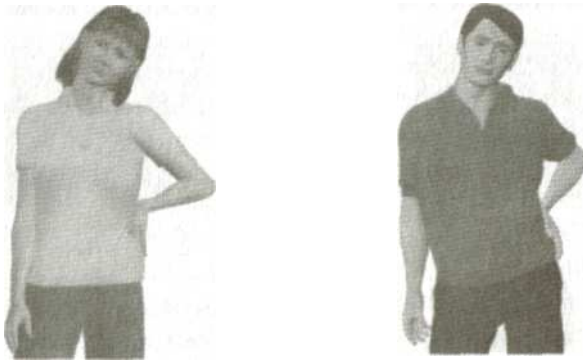
To właśnie otwierając dłonie i wprowadzając je w ruch w inny sposób, nadajemy mocy słowom, które towarzyszą tym gestom. Związek słów i gestów dokonuje się przez dłonie. Wiemy,

¹⁰¹ Patrz: Suzanne B. Robert-Ouvray, *Integration motrice et développement psychique* (Integracja ruchowa i rozwój psychiczny), Paryż, Desclee de Bouver, 1997 r.

Uwaga: u dziecka ta postawa, polegająca na zdaniu sobie sprawy z istnienia innej rzeczywistości niż jego własna, przejawia się w strategiach, jakich używa ono, żeby się pozbyć przedmiotów.

że lewa półkula jest odpowiedzialna za język mówiony, a zatem nie przez przypadek prawa dłoń jest bardziej ruchliwa niż lewa¹⁰². Ruchy lewej ręki są natomiast szersze niż prawej, mniej bezpośrednio i prostoliniowe, obserwujemy to już w szóstym-ósmym miesiącu życia dziecka¹⁰³. Nadgarstek daje dłoni giętkość niezbędną do chwytania. Kiedy otwieramy dłonie na zewnątrz, otwieramy nasz świat umysłu. Gdy się zamykamy umysłowo, dłonie, zamykając się, odzwierciedlają ten stan. Wyrażenia: „Mieć otwarty umysł” i „Mieć zamknięty umysł” oraz „Być elastycznym”, „Być sztywnym” są metaforami, które ruchy naszych dłoni obrazują bardzo precyzyjnie.

Kobiety na ogół znacznie szczerzej otwierają dłonie, co zdaje się świadczyć, że są one bardziej otwarte niż mężczyźni. Nie ma ku temu podstaw fizjologicznych. Zresztą, spoglądając na Syner i Synera na ilustracjach poniżej, najprawdopodobniej przyznacie mi rację: Syner wydaje się przybierać postawę, którą możemy bez wątplenia uznać za nieco „zniewieściałą”.



¹⁰² D. Kimura i C.A. Humphrys, *A Comparison of Left and Right Arm Movement*

during *Speaking*, „*Neuropsychologia*”, nr 19, 1981 r., str. 807-812.

¹⁰³ H. Bloch i F. Morange „Organising Gestures in External Space: Orienting and Reaching” w: *Handbook of Spatial Research Paradigms and Methodologies*, opublikowanej pod kierunkiem N. Foreman i R. Gillet, Hove, Psychology Press, 1997 r., wól. I.

Śmiałość Madonny



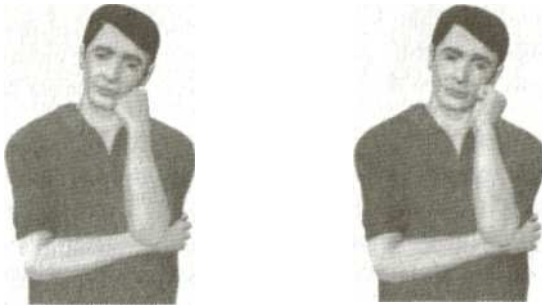
Urok Madonny często porównywano z czarem Marilyn Monroe - z racji ich podobieństwa zewnętrznego. Tymczasem, ich sposób operowania ciałem różni się diametralnie. W sytuacjach komunikowania Madonna mruga oczami częściej niż większość kobiet. Tą niekonwencjonalną postawą zdradza, że chłonie umysem wszystkie informacje, jakie może uzyskać ze świata zewnętrznego. Nie składa swej urody w darze innym, jak miała skłonność czynić Marilyn. Madonna jest całkowicie pochłonięta tym, co się dzieje.

Obie strony twarzy i ciała Madonny są niezwykle symetryczne. Jej gesty również. Nie ulega emocjom i zawsze nadzwyczajnie panuje nad otoczeniem, i to w taki sposób, że nie można uznać, że się kontroluje. Wszystko to jest dla niej naturalne i oczywiste.

W chwilach uwodzenia jej głowa nigdy się nie przechyla w kierunku innych (na ogół ludzie przechylają głowę, gdy ulegają wzajemnie swemu urokowi). Wręcz przeciwnie, jej ruchy są zwykle sagitalne (z przodu do tyłu). Jest to raczej męska cecha.

Poprzez swoją symetrię i surowość postaw Madonna wykazuje co najmniej w równej mierze pewność siebie, co kobiecość, dając dowód na to, że nie są to walory wzajemnie się wykluczające. Jej za chowanie rozwiewa mit, że godna pożądania jest jedynie kobieta podporządkowana.

Widoczna tu pozycja otwarcia ukazuje taki aspekt uczuciowości, jakiemu pewni mężczyźni z trudem pozwalają się rozwinąć. Skrywają się jakby w skorupie¹⁰⁴, niewątpliwie po to, żeby się uchronić przed cierpieniem. W naszej kulturze mężczyznom się wpaja, że nie należy zanadto okazywać emocji, co dobrze ilustruje choćby żądanie, aby „nie płakali jak dziewczyna”! Spójrzcie na ilustracje poniżej i powiedzcie, na której z nich Syner wydaje się bardziej otwarty.



Prawa ilustracja skłania nas do przekonania - chociaż właściwie nie wiemy dlaczego - że Synera ciągnie ku rozmówcy. Jego dłoń jest otwarta w jego kierunku, jakby ktoś ją pociągał. Syner się wsłuchuje, zbliża się, coś go pociąga... Gdy otwieramy dłonie, cała górna część ciała otwiera się także i posuwa się naprzód, żeby się zbliżyć do rozmówcy.

Spójrzcie teraz na inny przykład pozycji „twarzą w twarz”. Bardzo wymowna jest tutaj mowa dłoni otwartych albo nie. Starajcie się nie patrzeć najpierw na dłonie; żeby zrozumieć przekaz, zdajcie się na własną intuicję.

¹⁰⁴ Te postawy zamknięcia uczuciowego stają się w końcu odczuwalne na ciele. Wilhelmowi Reichowi zawdzięczamy najbardziej wnikliwe analizy pojęcia skorupy cielesnej. Jego najzdolniejszy uczeń, Alexander Lowen, wykonał później inne, równie wnikliwe analizy (patrz: Alexander Lowen, *Physical Dynamic of Character Structure*, Nowy Jork, Grune and Statton, 1958 r.).



Te pozycje są dosyć podobne. Różnica polega jedynie na tym, że w jednym przypadku otwarcie rąk jest o dziesięć stopni większe, w drugim o dziesięć stopni mniejsze, ale to sprawia, że nasze wrażenia są odmienne. Dziesięć stopni otwarcia wyraża większe otwarcie umysłowe. Na ilustracji z lewej strony, Syner jest zrównoważony, ale utkwiał na swych pozycjach. Na drugiej natomiast jest przede wszystkim otwarty na innych. Dłonie prowadzą go ku rozmówcy.



Otwarcie fizyczne przekształciło się w otwarcie uczuciowe, wyrażające się wysuniętym ramieniem. Wszystkie warunki sprzęgły się, by świadczyć o wielkim otwarciu: otwarte dłonie, lewe ramię wysunięte do przodu, głowa przechylona w lewo. Poprzez swoje ręce Syner ukazuje, że ktoś zawładnął jego myślami, a poprzez ramię - że całkowicie poddał się uczuciowo. Przyjrzyjcie się twarzy takiego rozmówcy: jest prawie pewne, że rozpoznacie jeszcze inne oznaki otwarcia.

Ktoś, kto próbuje nas uwieść, otwiera się na nas. Nieznaczące otwarcia ciała mówią o miłości więcej niż płomienne deklaracje. Górna część ciała zbliża się do partnera; kierują się do niego barki, ramiona, ręce. Giętkość ciała ukazuje całą giętkość człowieka.

Górna część ciała zbliża nas uczuciowo do innych, gdy jesteśmy otwarci. Dolna część ciała zbliża nas do innych fizycznie.

ROZDZIAŁ 11

Instynktowne pragnienia zdradzane przez dolną część ciała

W świecie uwodzenia przesłania wysyłane przez nogi są kopalnią informacji. W miarę rozwoju języka mówionego ludzie przestali się interesować nogami i pozostawili im tylko zadanie motoryczne. Na przekór temu, komunikaty wysyłane przez nogi stały się znacznie bogatsze, bo nóg nikt nie pilnuje!

Kiedy jesteśmy kimś oczarowani, próbujemy się „zbliżyć”, w sensie dosłownym i w przenośni. Nasz mózg jest pragmatyczny: nie wyobraża sobie zbliżenia uczuciowego bez zbliżenia fizycznego. Język obfituje zresztą w wyrażenia odsyłające do pojęcia zbliżenia lub oddalenia zarówno na płaszczyźnie uczuciowej, jak i w przestrzeni. Nasi serdeczni przyjaciele są nam „bliscy”. My się „oddalamy”, „odnajdujemy”, „łączymy”, „zblizamy”. Poruszanie się pozwala nam się łączyć. Idziemy jedni ku drugim, aby nawiązać kontakt. Czyżby kochający się ludzie byli „namagnesowani”?

Dolna część ciała służy do pokonywania przestrzeni

Dolna część ciała wysyła przekazy odmienne niż te, które pochodzą z górnej części ciała. Nogi są znacznie bardziej swobodne niż tułów czy ramiona. Zrozumiemy to lepiej, gdy wykonamy wspólnie mały eksperyment.

Założmy noga na nogę - w jedną, a następnie w drugą stronę.

Spróbujmy następnie to samo uczynić z ramionami.



Łatwo zauważyć, że o ile nogi bez trudu zakładamy jedna na drugą w obie strony, o tyle rzecz ma się zgoła inaczej z ramionami, które krzyżujemy zwykle w jedną stronę.



lub od nich oddalić. W zależności od tego, czy rozmówca znajduje się z lewej czy z prawej strony, nasze gesty biegną w odwrotnym kierunku. Daremne byłyby zresztą próby wyjaśnienia tego wszystkiego przez szczególny sposób funkcjonowania półkul mózgu. Odpowiedniejsze jest pytanie, kto się znajduje z naszej lewej czy prawej strony¹⁰⁵. Także w tym wypadku nasza lewa i prawa półkula wydają dyspozycje umożliwiające zmianę pozycji, tyle że zasadniczym powodem tych zmian nie jest już biologia, tylko nasz rozmówca!

Jeśli chcemy pojąć, dlaczego ruchy nóg są swobodniejsze i nie wiążą się z ruchem ramion, musimy zapewne powrócić do dwóch pierwszych lat naszego życia. Dziecko nabiera świadomości istnienia nóg znacznie później niż istnienia tułowia i ramion. W wieku dziewiętnastu miesięcy próbuje wciąż wrywać palce nóg, żeby je ofiarować mamie^{1*}, chociaż już w wieku dwunastu miesięcy przestaje wyciągać palce rąk. Między dwunastym i osiemnastym miesiącem życia, równoległe z innymi osiągnięciami poznawczymi i psychoafektywnymi, kształtuje strukturę *ego*, nie uwzględniając nóg, jako że nie ma świadomości ich posiadania¹⁰⁷. Późne odkrycie istnienia nóg ma wpływ na psychikę. Swoiste ruchy nóg są bardziej instyktowne, mniej uczuciowe, mniej emocjonalne niż ruchy górnej części ciała.

Niektórzy nie są nawet w stanie ich skrzyżować w przeciwną stronę albo robią to po długim namyśle i powoli.

To małe ćwiczenie uzmysławia nam, że nogi są znacznie swobodniejsze niż ramiona, znacznie mniej uwięzione w jarzmie uczuciowości. *Pozycje, jakie przyjmują nogi, zależą głównie od pozycji przestrzennej rozmówców.* Chcemy się do nich zbliżyć

¹⁰⁶ Gregory Bateson jako pierwszy naprawdę zrozumiał, co się kryje za zwykłym ruchem założenia nogi na nogę i dał do zrozumienia, że interpretacja tego ruchu nie musi być negatywna (wcale nie!). Patrz: Gregory Bateson, *Steps to an Ecology of Mind* (Ekologia umysłu), University of Chicago Press.

¹⁰⁶ patrz: Henri Wallon, *Les origines du caractère chez l'enfant* (Kształtowanie charakteru u dzieci), Paryż, P.U.F., 1934 r.

¹⁰⁷ Jeśli sięgacie do innych prac poświęconych mowie gestów, te informacje pozwolą wam zdemaskować autorów nierzetelnych. Ci ostatni przypisują krzyżowaniu nóg i ramion takie samo znaczenie, nie biorąc pod uwagę stadiów rozwoju dziecka. Są też autorzy, którzy wszystkie te gesty uznają za „intuicyjne” i twierdzą, że krzyżowanie ramion i nóg jest zawsze oznaką zamknięcia. Jak się przekonamy w dalszej części książki, jest to dalekie od rzeczywistości.

Dolna część ciała to inni

Spójrzmy na pozycje przyjęte przez Synę i Synera i sprawdźmy, na ile ich ciała zbliżają się do siebie przy zmianie pozycji - dzięki zwykłemu założeniu nogi na nogę.

Otwarcie się Syny Otwarcie się Syny i Synera



Całkowite zamknięcie

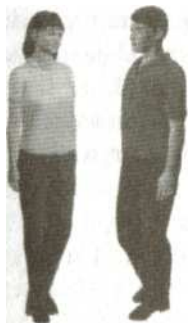


Otwarcie się Synera



Krzyżowanie nóg ma służyć zbliżeniu. Serdeczność kontaktu daje się wyraźniej zauważyć w pozycji z ilustracji prawej niż z lewej strony. Tymczasem różnica między dwiema ilustracjami ogranicza się jedynie do odwrócenia pozycji nóg. Gdyby skrzy-

zowanie nóg odbywało się w pozycji stojącej, miałyby to samo znaczenie.



Całkowite zamknięcie



Otwarcie się Synera



158



Otwarcie się Syny Otwarcie się Syny i Synera

Umysłowa postawa rozmówców się zmieniała, pozycja ich nóg także, a postęp ku otwarciu zawsze spełnia ten sam cel: zbliżenie się do drugiej osoby. Nasuwa się jeszcze jedno pytanie: z jakiego powodu krzyżujemy nogi, gdy jesteśmy sami? Z jednej strony - nigdy nie jesteśmy sami, bo obrazy bez przerwy krążą w naszym umyśle, a z drugiej strony - żyjemy w określonej przestrzeni. Mamy więc ochotę albo się otworzyć,

159

albo zamknąć, wre.cz wyrwać się z tej przestrzeni. Skrzyżowanie nóg nie zawsze oznacza zamknięcie się. W co drugim przypadku umożliwia nam zbliżenie się do rozmówcy. Dzięki niemu tworzymy z rozmówcą przestrzeń intymną, odcinającą nas od tego, co zewnętrzne. Skrzyżowania nóg pozwalają wytyczyć granice przestrzeni intymnej. Zdarza się jednak, że nogi są mniej posłuszne, zaczynają się „buntować”. Wtedy powstrzymujemy się od działania i zaczyna „swędzieć”. Miejsce swędzenia wskaże naturę naszych pragnień.

Instyktowne potrzeby wyrażane przez dolną część ciała

Porównanie ruchów nóg kobiet i mężczyzn pozwala zauważyć znaczące różnice. Istnieją dwa powody tych różnic. Różnice budowy ciała obu płci sprawiają, że niektóre części ciała kobiet są bardziej elastyczne niż mężczyzn, czego przykładem jest okolica kostki. Niektóre kobiece gesty były przez naszą kulturę zwalczane i wypierane, a w konsekwencji pragnienie jest wyrażane przez ciało w odmienny sposób.



Kiedy kobieta i mężczyzna się pragną, nieświadomie postępują ku sobie, ale według innych reguł. Specjalnie nadaliśmy Synie i Synerowi te same pozy, ale jedno z naszych przyjaciół wydaje się nieco śmieszne (jak już zauważyliśmy przy innej pozie, dotyczącej górnej części ciała). Powiedzcie: które?

Spostrzeżliście zapewne - ale nie wiedząc dlaczego - że Syna wygląda bardzo kobieco, Syner zaś, w tej samej pozycji, wygląda dosyć pretensjonalnie. Gdy przyjrzymy się bliżej ilustracjom, dostrzeżemy, że większe odchylenie jednej kostki niż drugiej nadaje pozie żeńskiego charakteru. Jest to jedna z nielicznych różnic między kobiecymi ruchami nóg i męskimi. W przeciwieństwie do mężczyzny kobieta ma skłonność do odchylania kostki, gdy znajduje się w sytuacji otwarcia fizycznego. Jej kostki są bardziej elastyczne, mogą odchyłać się bardziej. W chwilach uwodzenia, kostka kobiety otwiera się szeroko, mężczyzny znacznie mniej.

Kobieta, odchylając kostkę, wyraża pragnienie otwarcia. W ten sposób zbliża się nieco do rozmówcy. Z drugiej strony nie należy zapominać, że kostki mają ścisły związek z okolicami genitaliów. Osoby wykonujące akupunkturę wiedzą zresztą, że stymulacja pewnego punktu na kostce ułatwia wywołanie porodu¹⁰⁸.

Otwarcie kostki bez wątpienia wyraża pragnienie komunikacji, potrzebę zbliżenia się do rozmówcy. Jest to gest nieświadomy - jak wszystkie gesty uwodzicielskie.

Mężczyzna nie otwiera na ogół kostki w taki sposób jak kobieta, chociaż teoretycznie nie ma powodów, żeby tego nie robił. Ta pozycja nie jest mu „przyrodzona”. Mężczyzna rozchyła raczej lekko nogi, tak jak to robi Syner na następnej ilustracji. Spróbujcie odgadnąć, w której z tych sytuacji jego otwartość seksualna jest większa.

ma p_{st}z Dr F.Z. Warren i dr W.I. Fischman, *Ilacupuncture sexuelle ou les points du plaisir* (Akupunktura seksualna, czyli punkty rozkoszy), Paryż, Tchou, 1979 r.



Są to pozycje otwarcia, ale na ilustracji z lewej - z dłońmi skierowanymi do wewnątrz - Syner trwa w swej pozycji. Jego otwarcie jest tylko zainteresowaniem, a ciało nie wyraża otwarcia uczuciowego, bo dłonie nie są otwarte, tak jak na drugiej ilustracji.

Obserwacja procesu uwodzenia pozwala zauważyć, że - wbrew temu, co twierdzą niektórzy autorzy, sprowadzający uwodzenie do zachowań czysto mechanicznych - mężczyzna i kobieta nie dlatego zbliżają się do siebie, że kierują się popędem seksualnym. Mężczyzna otwiera się, rozsuwając trochę nogi, kobieta zaś postępuje ku mężczyźnie, wysuwając kostkę. Te zjawiska są zresztą jeszcze bardziej wyraźne, gdy kobieta i mężczyzna siedzą przy stole.



Kobiety i mężczyźni pozwalają sobie na znacznie swobodniejsze wyrażanie uczuć, wiedząc, że ich nogi, ukryte pod stołem, są niewidoczne dla rozmówcy. Siedzący mężczyźni wyrażają czasami swe pragnienia poprzez lekkie dygotanie boczne w strefie nóg. Kobieta wykonuje ruchy nie mniej znaczące.



Podniecenie wywołane pragnieniem pobudza do szerokich ruchów nogi na wysokości kostki. Zdarza się również, jak to widać na ilustracji z prawej strony, że cała noga jest wprawiana w rytmiczny ruch (przez miednicę). Na ilustracji z lewej, Syna, stopą skierowaną w stronę Synera, wyraża silne pragnienie zbliżenia się do niego. Na prawej natomiast, Syna zdradza więcej zmysłowości. Lekkimi ruchami kostki wywołuje bezwiednie przyjemne drżenia aż do okolic genitaliów.

Istnieje gest wyrażający pełne otwarcie wobec rozmówcy i nie jest to gest zabarwiony erotycznie. Spójrzcie na nogi Synera na ilustracji na następnej stronie i zgadnijcie, który?

Osoby, które pokazują wewnętrzną stronę kostki w taki sposób - słuchają. Okazują uwagę innym. Otwarcie kostek wyraża wyzbycie się sztywności. Popatrzcie także na ich barki: linia prosta się załamuje, barki są bardziej rozluźnione niż zwykle.



Całe ciało zdaje się zaokrąglać, tworzy jakby niszę na przyjęcie rozmówcy.

W ten sam sposób wyrażamy wrażliwość na bodźce w pozycji stojącej.



Te pozy oznaczają dużą otwartość i nie mają podtekstu seksualnego. Cała dolna część ciała jest otwarta, okolice intymne są lepiej ukrwione. Czy trzeba dodawać, że te pozy przybiera się zupełnie nieświadomie?

We wszystkich pozycjach opisanych do tej pory, ciało osób pewnych, że nie są obserwowane, było bardzo ożywione. By-

wają także sytuacje, kiedy pragnienie objawia się w sposób bardziej gwałtowny, gdy pożądanie daje o sobie znać znacznie silniej. Niektóre mikroruchy są nader wymowne... i łatwo czytelne.

Instynktowne pragnienia wyparte do dolnej części ciała

Mózg wysyła polecenia do nóg. Często są one natychmiast wypierane, ale też czytelne dla tych, którzy posiadli wiedzę, jak je rozpoznać...



Te dwa bardzo szybkie (niespełna dwie sekundy), ale widoczne ruchy wyrażają pragnienie zbliżenia się do atrakcyjnej kobiety. Ukazują jednak zasadniczą różnicę między otwartością i pragnieniem. Druga sytuacja jest bardziej przepojona erotyzmem. Wspólna chęć „posunięcia się dalej”, pójścia razem tu czy tam, przekształciła się, poprzez mikroswędzenie na wewnętrznej stronie uda, w pragnienie erotyczne.

Gdy rodzą się niepokoje w umyśle osoby, która uwodzi, pobudzone zostaje także udo, wewnętrzna strona ud, wewnętrzna strona kolana.

Niektóre mikroswędzenia kolana świadczą o obawie, że nie staniemy na wysokości zadania, ale jedno jest wyraźną oznaką pragnienia fizycznego.

Syna pragnie swego rozmówcy. Jej chęć nawiązania bardziej intymnego kontaktu jest jednak zabarwiona obawą: „Czy temu sprostam?”, „Czy mam prawo posunąć się dalej?”. Za tym mikroswędzeniem kryje się lęk, że nie ma właściwie prawa posunąć się dalej. Owe mikroswędzenia są bardzo widoczne podczas pierwszych spotkań, gdy kobieta i mężczyzna są sobie jeszcze obcy. Chińscy mędrcy znaleźli pod kolanem miejsce, nazwane „punktem głównym”, które specjalnie pobudzają w przypadku impotencji. Byłoby nader dziwne, gdyby mikroswędzenie występujące w punkcie głównym nie miało związku z obawą, że zabraknie nam śmiałości, wigoru, z lękiem, że przerasta nas ten związek... w szerokim tego słowa znaczeniu¹⁰⁹. Na ogół mikroswędzenia umiejscowione na przednich częściach nóg wyrażają pragnienie, żeby pójść „naprzód” albo

¹⁰⁹ Y.H. Yong, *The Mirade Points*, Hongkong, Enterprise Publishing, 1970 r.

żeby gdzieś „iść razem”. Pewien szczególny punkt na wewnętrznej stronie kostki wyraża potrzebę „otwarcia się na...”.



Syna nieświadomie wykonała niewielki obrót odsłoniętą kostką i w ten sposób poprawiła ukrwienie kroku. Choć to mikroswędzenie wydaje się banalne i bez znaczenia, świadczy o wypartym pragnieniu zbliżenia. Dla osoby, która dostrzega te znaki, są one cennymi i wyjątkowymi kodami uwodzenia. Osoba je wysyłająca nie czyni tego umyślnie i nie wie, że zostaną odcodowane. To, że się „drapie”, że to „swędzi”, dowodzi, że nie ujawnia pragnienia dobrowolnie, że tworzą się bariery uniemożliwiające uwolnienie popędu. Obserwator powinien umieć zachować swoje obserwacje dla siebie, uszanować wybór osoby, która się ze sobą zмага i nie zawsze jest gotowa posunąć się dalej w kontaktach, nawet jeśli jej ciało zdradza jej pragnienia.

Osoby uwodzicielskie, w odróżnieniu od uwodzicieli, nawiązują ściśle więzi z rozmówcami bez ukrytych myśli. Ich intencją jest jedynie podtrzymanie kontaktu. Dostarczają dowodów na to, że uwodzenie jest procesem, w którym mieści się akceptacja, różne etapy, kolejne otwarcia, ale też odmowy.

PODSUMOWANIE

i rocesy uwodzenia mają charakter podprogowy. Każdy jednak może je rozpoznać, jeśli nauczy się to robić. Każdy może zatem zobaczyć, jakie wrażenie jego urok wywiera na innych. Jest to jeden z najważniejszych kluczy uwodzenia: osoby najbardziej uwodzicielskie potrafią w mgnieniu oka intuicyjnie ocenić wrażenie wywołane na rozmówcy przez ich słowa lub ich wygląd. Dzięki temu nigdy nie „chybiają”, natychmiast pojmują odczucia innych. Ich „instykt wzrokowy” nieświadomie odkodowuje stan ducha swoich rozmówców, pozwalając im dostosować się do nich bez wielkich starań. Mogą uwodzić, nawet o tym nie myśląc.

Pewnie zdarzyło wam się słyszeć, jak osoba oczarowana przez uwodzicielską kobietę czy uwodzicielskiego mężczyznę mówi: „on(ona) przyszedł(przyszła) po mnie...”, kładąc rękę na sercu... Osoby uwodzicielskie nie używają wyszukanych określeń, skupiają się przede wszystkim na tym, aby odkryć, kim rzeczywiście są ich rozmówcy. Rozumieją ich albo nie, ale okazują, że są zaangażowane! Zdają się na własną intuicję, która im podpowiada, że nie wystarczy tylko słuchać, tylko wierzyć słowom, bo prawda jest gdzie indziej.

Niektórzy ludzie potrafią bardziej intuicyjnie niż inni czytać przesłania płynące z mowy ciała, każdy jednak może je obserwować. Warto rozwijać tę zdolność. Wystarczy niespiesznie przyglądać się temu, co się dzieje w nas i wokół nas, wystarczy być uważnym i obecnym, po prostu patrzeć i słuchać drugiego człowieka.

SPIS TREŚCI

Wstęp	T7x	7	
Część pierwsza			
UWODZENIE OPIERA SIĘ NA KODACH NIEŚWIADOMYCH.....			9
Rozdział 1			
Nowy sposób odczytywania procesu uwodzenia		11	
Komunikacja i uwodzenie, czyli historia miłości niemożliwej			11
Pogarda uniemożliwia zrozumienie istoty uwodzenia			11
Schematyczne myślenie ogranicza naszą wiedzę o uwodzeniu			14
<i>Uwodzenie jest pojęciem zbyt niejasnym, aby mogło stanowić temat badań naukowych</i>			14
<i>Sposoby uwodzenia są różne w różnych kulturach</i>			15
<i>Uwodzenie jest łatwiejsze, gdy jest się urodziym</i>			16
Syner i Syna			17
Rozdział 2			
Wpływ dzieciństwa na zdolność uwodzenia		19	
Niezwyczajna skuteczność dziecięcych strategii uwodzenia			19
<i>Uwodzicielskie dziecko, kobieta i mężczyzna wobec konfliktu</i>			20
<i>Twierdzenie Axelroda: bezwarunkowa otwartość, potem dostosowana odpowiedź</i>			21

Część trzecia:	
NIECHAJ CIAŁO WYRAŻA ISTNIENIE	109

Rozdział 8	
Gestykulacja - nasz „psychologiczny podpis”	111
Paradoks dobrej komunikacji	112
<i>Gestykulacja a wizerunek</i>	113
<i>Dlaczego używamy gestów</i>	115
Gesty znoszące dystans.....	117

Rozdział 9	
Oznaki uczuć na górnej części ciała	119
Ramiona, które otwierają się na uczucie.....	119
Gdy mówi tułów, przemawia <i>ego</i>	123
Ramiona i przedramiona - narzędzia nawiązywania	
więzi	125
<i>Ramiona</i>	125
<i>Przedramiona</i>	128
<i>Mikroswędzenia, czyli wypieranie pragnień</i>	130
Ręce i palce do manipulowania szczegółami.....	133
<i>Dłonie</i>	133
Dyskretne mikropieszczoty rąk	136
<i>Palce</i>	136
Palec serdeczny: palec związku	138

Rozdział 10	
Łokcie i nadgarstki, czyli giętkość pragnienia.....	141
Łokcie mogą przyspieszyć zbliżenie uczuciowe	141
Dłonie - łącznik z myślą	148

Rozdział 11	
Instynktowne pragnienia zdradzane przez	
dolną część ciała	155
Dolna część ciała służy do pokonywania przestrzeni	155
Dolna część ciała to inni	158
Instynktowne potrzeby wyrażane przez dolną część ciała ...	160
Instynktowne pragnienia wyparte do dolnej części ciała ____	165
Podsumowanie .	. 169