



KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

PŁEĆ I KULTURA

Wybór zagadnień

Ewa Gładzewska

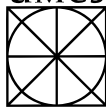
Urszula Kusio

WYDAWNICTWO UNIwersYTETU MARIi CURIE-SKŁODOWSKIEJ

KOMUNIKACJA
NIEWERBALNA

PŁEĆ I KULTURA

UMCS



WYDAWNICTWO

Ewa Gładzewska · Urszula Kusio

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

PŁEĆ I KULTURA

Wybór zagadnień

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU MARII CURIE-SKŁODOWSKIEJ

LUBLIN 2012

Recenzenci

prof. dr hab. Wojciech Józef Burszta
ks. prof. dr hab. Franciszek M. Rosiński

Redakcja

Lech Maliszewski

Redakcja techniczna

Roman Fiut

Projekt okładki i stron tytułowych

Marta i Zdzisław Kwiatkowsy

Skład

Marian Grudziński

© Wydawnictwo UMCS, Lublin 2012

Wskazówki dla bibliotekarzy

Antropologia kultury /Socjologia komunikowania

ISBN 978-83-7784-177-8

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej

20-031 Lublin, pl. Marii Curie-Skłodowskiej 5

tel. 81 537 53 04

www.umcs.lublin.pl/wydawnictwo

e-mail: sekretariat@wydawnictwo.umcs.lublin.pl

Dział Handlowy: tel./faks 81 537 53 02

e-mail: wydawnictwo@umcs.eu

Drukarnia „Petit” ul. Tokarska 13, Lublin, 20-210 Lublin



August Rodin, „Pocałunek”, [w:] K. Estreicher, *Historia sztuki w zarysie*, PWN, Warszawa 1984, s. 516.

Spis treści

Wprowadzenie	11
--------------------	----

CZĘŚĆ I

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA W ASPEKTCIE PŁCI

Ewa Głażewska

1. Komunikacja niewerbalna – charakterystyka przedmiotu badań	21
1.1. Zagadnienia wstępne	21
1.2. Proksemika	31
1.3. Kinezyka	40
1.4. Chronemika	54
1.5. Haptyka	55
1.6. Okulestyka	62
1.7. Paralangue	69
1.8. Olfaktyka	73
2. Komunikacja niewerbalna między płciami	81
2.1. Zagadnienia wstępne	81
2.2. Proksemika i płć	84
2.3. Kinezyka i płć	92
2.4. Haptyka i płć	101
2.5. Okulestyka i płć	107
2.6. Paralangue i płć	109
2.7. Olfaktyka i płć	114

CZĘŚĆ II

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA W ASPEKTCIE MIĘDZYKULTUROWYM

Urszula Kusio

1. Niewerbalny wymiar komunikacji międzykulturowej – badania Edwarda T. Halla	125
1.1. Zagadnienia wstępne	125
1.2. Proksemika w perspektywie międzykulturowej	128

The Table of Contents

Introduction.....	11
-------------------	----

PART I.

Nonverbal Communication in the Context of Gender

Ewa Głażewska

1. Nonverbal Communication – Description of Subject Area	21
1.1. Preliminary Questions.....	21
1.2. Proxemics.....	31
1.3. Kinesics.....	40
1.4. Chronemics	54
1.5. Haptics	55
1.6. Oculesics.....	62
1.7. Paralanguage	69
1.8. Olfactics	73
2. Nonverbal Communication between Sexes	81
2.1. Preliminary Questions.....	81
2.2. Proxemics and Gender	84
2.3. Kinesics and Gender	92
2.4. Haptics and Gender.....	101
2.5. Oculesics and Gender.....	107
2.6. Paralanguage and Gender.....	109
2.7. Olfactics and Gender.....	114

PART II.

Nonverbal Communication in the Context of Intercultural Communication

Urszula Kusio

1. Nonverbal Dimension of Intercultural Communication by Edward T. Hall.....	125
1.1. Preliminary Questions.....	125
1.2. Proxemics in Intercultural Perspective	128

1.3. Różnice kulturowe w zachowaniach kinezyicznych.....	143
1.4. Chronemika w kontekście międzykulturowym.....	156
1.5. Haptyczne kody wielokulturowego świata	165
1.6. Okulestyka i jej wymiar międzykulturowy	172
1.7. Paralangua a wielość kultur	178
1.8. Olfaktyka wobec różnic kulturowych.....	183
2. Międzykulturowa komunikacja niewerbalna w świetle ustaleń Richarda R. Gestelanda.....	195
2.1. Zagadnienia wstępne.....	195
2.2. Kultury propartnerskie i kultury protransakcyjne.....	197
2.3. Kultury ceremonialne i kultury nieceremonialne.....	205
2.4. Kultury monochroniczne i kultury polichroniczne	216
2.5. Kultury ekspresyjne i kultury powściągliwe.....	224
Uwagi końcowe	233
Summary	237
Spis tabel, rysunków i schematów	241
Indeks osobowy	243
Indeks rzeczowy.....	249

1.3. Cultural Differences in the Kinesics Behavior.....	143
1.4. Chronemics in the Intercultural Context.....	156
1.5. Haptic Codes within Multicultural World.....	165
1.6. Oculesics and its Intercultural Dimension	172
1.7. Paralanguage and Multiplicity of Cultures	178
1.8. Olfactics in Reference of Cultural Differences	183
2. Intercultural Nonverbal Communication According to Richard R. Gesteland.....	195
2.1. Preliminary Questions.....	195
2.2. Pro-partnership Cultures and Pro-transaction Cultures	197
2.3. Ceremonial Cultures and Non-ceremonial Cultures	205
2.4. Monochronic Cultures and Polychronic Cultures.....	216
2.5. Expressive Cultures and Reserved Cultures	224
Conclusions.....	233
Summary	237
List of charts, figures and illustrations.....	241
Name index	243
Subject index.....	249

Trudności w komunikacji są często wynikiem różnic w użyciu przekazów niewerbalnych, co może prowadzić do nieporozumień i wrogości; edukacja i praktyka mogą temu zapobiec (Michael Argyle, *Bodily communication*, s. 16)

Prawidłowe odczytanie werbalnych i pozawerbalnych zachowań człowieka jest podstawą kontaktów międzyludzkich na wszystkich poziomach, szczególnie interkulturowym lub internetycznym. W istocie, poprawne odczytanie sensorycznych sygnałów oraz integrowanie ich w spójną i logiczną całość jest jedną z najważniejszych rzeczy, jakie robimy (E. T. Hall, *Poza kulturą*, s. 87)

„Twarz twoja, panie, jest jak księga z której/ Człowiek przedziwne odczytuje rzeczy”
(W. Szekspir, *Makbet*, akt I, scena V, tłum. M. Słomczyński, Elipsa, Warszawa 2007, s. 20).

Wprowadzenie

Człowiek może przestać mówić, nie może jednak przestać komunikować się za pomocą ciała¹. Niemal nieustannie wysyłamy komunikaty dotyczące naszego nastawienia do innych, emocji które nam towarzyszą. Nawet nasze emocjonalne wspomnienia są w dużej mierze niewerbalne z natury². Podczas pierwszych dwóch lat życia dziecko dysponuje repertuarem niewerbalnych sygnałów, a także uczy się rozumienia różnych niewerbalnych sygnałów docierających z otoczenia. Te aspekty komunikacji pozostają z człowiekiem na etapie dorastania i wraz z wiekiem nie tracą na znaczeniu. Z tego powodu niewerbalne aspekty komunikacji ogrywają ważną rolę w naszym rozumieniu procesu komunikacji³.

Komunikacja niewerbalna, najogólniej definiowana jest jako realizowana za pomocą środków innych niż słowa. W związku z tym, że zakres znaczeniowy terminu komunikacja niewerbalna może być niezwykle szeroki, my skoncentrujemy się na kilku wybranych dziedzinach komunikacji niewerbalnej – proksemice, kinetyce, chronemice, haptyce, okulestyce, paralangu^{*} oraz olfaktyce. Mamy jednocześnie świadomość, że jest to jedna z wielu propozycji analizy tak szerokiego zjawiska i w żadnej mierze nie jest to obraz ani całościowy, ani skończony.

Książka podzielona jest na dwie zasadnicze części: pierwszą, teoretyczną, zatytułowaną „Komunikacja niewerbalna w aspekcie płci” – przedstawiającą szczegółową charakterystykę poszczególnych dziedzin komunikacji niewer-

¹ E. Goffman, *Zachowanie w miejscach publicznych. O społecznej organizacji zgromadzeń*, przeł. O. Siara, Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 41.

² D. G. Leathers, *Komunikacja niewerbalna. Zasady i zastosowania*, przeł. M. Trzcińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 21.

³ Ch. R. Duke, *Nonverbal Behavior and the Communication Process*, „College Composition and Communication” 1974, vol. 25, no. 5, s. 397.

^{*} Synonimiczne terminy to „paralanguage” i „parajęzyk”.

balnej oraz poświęconą różnicom w komunikacji niewerbalnej między kobietami i mężczyznami oraz drugą, pt. „Komunikacja niewerbalna w aspekcie międzykulturowym” – traktującą o komunikacji niewerbalnej w kontekście kontaktów międzykulturowych.

W części I w rozdziale 1. zatytułowanym „Komunikacja niewerbalna – charakterystyka przedmiotu badań” podjęta zostanie próba zdefiniowania terminu „komunikacja niewerbalna”, a także relacji między komunikacją werbalną i niewerbalną; przedstawimy też krótki rys historyczny badań nad komunikacją niewerbalną, zarówno z uwzględnieniem głównych tendencji, które da się wyodrębnić w badaniach zagranicznych, jak dorobku polskich autorów. W części tej zaprezentujemy charakterystyki głównych dziedzin komunikacji niewerbalnej. Badania nad przestrzenią i terytorialnością, czyli proksemika, ujęte będą pod kątem analizy rodzajów przestrzeni i dystansów w komunikacji, a także czynników mających wpływ na zmianę dystansów konwersacyjnych; na koniec zaprezentowane zostaną komunikacyjne funkcje proksemiki i spostrzeżenia dotyczące zależności zachowań proksemicznych i władzy, także w kontekście edukacyjnym.

Kolejna dziedzina badań nad komunikacją niewerbalną – kinezyka – ujęta zostanie z wyodrębnieniem zachowań mimicznych, gestów i postaw ciała. Wiele zachowań niewerbalnych jest uniwersalnych, niezależnych od kultury w jakiej się znajdujemy bądź z jakiej pochodzimy⁴. W części tej podane zostaną przykłady umownych gestów używanych przez niektóre grupy zawodowe, w tym uniwersalne znaki gestyczne stosowane w komunikacji z załogami statków powietrznych, oraz te, które stosowane są przez nurków. W końcowej części przedstawione zostaną komunikacyjne funkcje sygnałów ciała.

Chronemika będąca nauką o postrzeganiu czasu stanie się przedmiotem rozważań w kolejnej części tego rozdziału, następnie skoncentrujemy się na roli dotyku w komunikacji, czyli na badaniach haptycznych. Poza przedstawieniem szczegółowej charakterystyki zachowań haptycznych i rodzajów dotyku opiszemy prawdopodobieństwo wystąpienia zachowań dotykowych, a także funkcje dotyku.

Kolejna dziedzina komunikacji niewerbalnej będąca przedmiotem dalszych rozważań to okulestyka. Fenomen kontaktów wzrokowych, funkcje spojrzenia, rozważania nad relacjami władzy i spojrzenia, czyli współczynnikiem dominacji wzrokowej, a także prawdopodobieństwem występowania zachowań okulestycznych złożą się na treści zawarte w tej części. Omówimy także zagadnienie istnienia swoistych reguł patrzenia, kodeksu zachowań okulestycznych. Na koniec odniesiemy się do zagadnień związanych z niewerbalnymi elementami głosu,

⁴ Zob. R. Burling, *Primate Calls, Human Language, and Nonverbal Communication*, „Current Anthropology” 1993, vol. 34, no. 1, s. 25–53.

określanymi jako paralangue, a także olfaktyki, czyli nauki o roli zapachu w komunikacji.

Rozdział 1. części I z założenia ma charakter wprowadzający w podstawowe zagadnienia związane z poszczególnymi dziedzinami komunikacji niewerbalnej, stąd znajdziemy tu definicje, podstawowe charakterystyki oraz funkcje komunikacyjne.

Rozdział 2. zatytułowany „Komunikacja niewerbalna między płciami” koncentruje się na zagadnieniu bardziej szczegółowym, tzn. ma na celu przedstawienie ustaleń badawczych dotyczących różnic w zachowaniach niewerbalnych kobiet i mężczyzn. Nie chodzi tu jednak, i uwaga ta odnosi się do całej książki, o przedstawienie zbioru „dogmatów” na ten temat. Ustalenia poszczególnych autorów, konkretne teorie opisujące bądź interpretujące zachowania niewerbalne mają skłonić Czytelnika, po pierwsze, do dostrzeżenia takich zachowań we własnym otoczeniu i zwrócenia na nie uwagi, po wtóre zaś, do zastanowienia się nad rolą zachowań proksemicznych, haptycznych, kinezycznych czy okulestycznych w relacjach między płciami, ewentualnie pewnej refleksji nad hierarchią i znaczeniem poszczególnych zmysłów w naszym własnym życiu. Rozdział 2. części I książki będzie również odnosić się do najważniejszych obszarów badań komunikacji niewerbalnej – proksemiki, kinezyki, haptyki, okulestyki, paralangue oraz olfaktyki w odniesieniu do komunikacji między płciami.

W tym miejscu nie będziemy szczegółowo opisywać zawartości poszczególnych elementów tej części książki, zachęcamy od razu do lektury, pragniemy jednak zwrócić szczególną uwagę m.in. na teorię Daphne Spain – *Gendered Spaces* łączącą segregację przestrzenną kobiet i mężczyzn z ich pozycją społeczną, odnoszącą się do zasady, „by wyjaśnić **dla**czego coś się dzieje, trzeba przyjrzeć się **gdzie** to się dzieje”. Warta dostrzeżenia jest też charakterystyka bardzo inspirującej teorii Ervinga Goffmana będącej jednocześnie tytułem książki tego wielkiego socjologa *Gender Advertisements*. Zachowania niewerbalne, które Goffman dostrzegł na podstawie analizy zdjęć prasowych, traktuje ten badacz jako ucieleśnienie kulturowych norm związanych z płciami. W odniesieniu do opisu niewerbalnych elementów głosu warto też zastanowić się nad funkcjonowaniem stereotypów łączących określone cechy charakteru z charakterystykami głosowymi; ciekawa jest też analiza zachowań niewerbalnych zebraków i strategię przyjęte przez tę grupę w zależności od płci.

Druga część książki – zatytułowana „Komunikacja niewerbalna w aspekcie międzykulturowym” – rozważania nad kodami niewerbalnymi z obszaru płci przenosi na grunt komunikacji międzykulturowej, która jest stosunkowo nową dyscypliną nauk o komunikowaniu społecznym. Dwa kolejne rozdziały tej części to swoista próba odpowiedzi na wyzwania współczesnego wielokulturowego świata.

Badacze z obszaru nauk społecznych zgodnie twierdzą, iż wzmożona ruchliwość mieszkańców globu przypada mniej więcej na połowę minionego wieku⁵. Do tego czasu spotkania i zderzenia między kulturami były zarezerwowane dla nielicznych. Mosty porozumienia bądź mury izolacji budowali politycy, dyplomaci, misjonarze i awanturnicy różnych proveniencji, ale również władze przeznaczonych do tego instytucji i organizacji. Współcześnie, dzięki masowym środkom transportu, coraz częściej kontakty międzykulturowe funkcjonują na poziomie interpersonalnym, a pośrednictwo grup czy instytucji przestaje być konieczne. Teraz depozytariuszami kultur stają się wszyscy i ten fakt zobowiązuje. Dajemy bowiem świadectwo nie tylko o sobie, ale i o swojej kulturze pochodzenia.

Podczas międzykulturowych kontaktów zwykle błędnie interpretujemy system wartości i zachowanie osób wywodzących się z odmiennych kręgów kulturowych. Nieporozumienia te wynikają z faktu, że sposób kategoryzacji świata przez uczestników jednej kultury bywa całkowicie odmienny od systemu kategoryzacji uznawanego w innej. Różnice między kulturami dotyczą tak fundamentalnych relacji, jak człowiek wobec innych, człowiek wobec czasu i wobec otaczającego świata. Dlatego do międzykulturowego spotkania trzeba się przygotować. Elementarna wiedza o nowo poznawanej kulturze to warunek konieczny świadomego w niej uczestnictwa – autentycznego doświadczenia jej odmienności jako wartości, we wszystkich jej przejawach.

Jednakże, wchodząc w interakcje z osobą z innej kultury zazwyczaj poddajemy się złudzeniu zwanemu w psychologii społecznej projekcją podobieństwa kognitywnego, czyli zakładamy, że osoba, z którą wchodzimy w kontakt, czuje, myśli i rozumuje tak jak my⁶. Mimo iż mamy wiedzę, że osoba z innej kultury, szczególnie mówiąca innym językiem, będzie się znacząco różnić od interlokutora z kultury własnej, to spodziewamy się podobnego poglądu na świat i zachodzące zdarzenia.

Znajomość kodów niewerbalnych przez wieki była niedoceniana, palmę pierwszeństwa oddawano znajomości języków werbalnych. Przełomowe w tym względzie, z perspektywy badań antropologicznych, były dokonania Edwarda T. Halla, jednego z najwybitniejszych antropologów minionego stulecia. W swoich licznych opracowaniach dowodził, że przestrzeń mówi, dotyk znaczy więcej niż słowa, a kulturowe posługiwanie się czasem jest dużo bardziej złożone niż precyzyjny mechanizm szwajcarskiego zegarka.

W rozdziale pierwszym części drugiej za osnovę prowadzonych rozważań przyjęto bogaty dorobek amerykańskiego naukowca, który wciąż inspiruje do dalszych poszukiwań i zaskakuje świeżością myśli. Struktura rozdziału jest kompatybilna z porządkiem rozdziału 1. części pierwszej, co pozwala zachować względ-

⁵ K. Podemski, *Socjologia podróży*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2004, s. 17–28.

⁶ D. W. Klopf, *Intercultural Encounters*, Morton Publishing Co., Engelwood: Colorado 2001.

na jasność w rozległej empirycznej materii. W rozdziale pojawiają się liczne egemplifikacje, które stanowią pewną równowagę dla teoretycznych analiz. Niektóre przykłady z zakresu proksemiki, haptyki, okulestyki bądź olfaktyki wywiezione są z kolokwialnych zachowań społecznych, ale, jak pokazuje praktyka, właśnie te codzienne zachowania wywołują najwięcej emocji i nieporozumień sprzyjając międzykulturowym konfliktom.

W rozdziale 2. części II niniejszego podręcznika analizie poddane zostały ustalenia Richarda R. Gestelanda na temat nieporozumień wynikłych z nieznamomości kodów niewerbalnych między osobami wywodzącymi się z odmiennych kultur mentalnych. Nazwisko R. R. Gestelanda jest znacznie mniej znane niż nazwiska takich tużów badań nad komunikowaniem międzykulturowym, jak Geert Hofstede czy Alfons Trompenaars. Warto dodać, że wiele współczesnych badań diagnozujących różnice kulturowe i bariery komunikacyjne za punkt wyjścia przyjmuje aktywność biznesową i działania rynkowe, ograniczają tym samym sferę wpływów dokonanych ustaleń. Kulturowe modele zaproponowane przez R. R. Gestelanda, aczkolwiek za punkt wyjścia również przyjmują doświadczenia ze świata biznesu, są na tyle pojemne i elastyczne, że łatwo dają się zaadaptować do realiów zgoła odmiennych niż rynek i ekonomia.

Ten stosunkowo rzadko przywoływany, zwłaszcza w literaturze polskiej, badacz potrafi umiejętnie łączyć dociekliwość i obiektywizm naukowca z ciekawością i emocjonalnością przeciętnego podróżnika. Stąd w rozdziale zamieszczono liczne kulturowe sytuacje, których bohaterem jest Gesteland. Są one jednocześnie ilustracją zderzeń kulturowych, jak i ewentualną wskazówką, jak ich uniknąć.

Rozdział zawiera również propozycje kulturowych klasyfikacji i rozróżnień, część z nich jest oryginalnym pomysłem Gestelanda, część zaś to odwołania do klasyków tematu, tej rangi co E. T. Hall.

Zasadniczym celem tej części książki jest dowiedzenie, że istnieje wiele rozmaitych niewerbalnych kodów komunikacyjnych, jednakże nie jest to jednocześnie źródłem komunikacyjnego chaosu. Tworzenie map różnic kulturowych ma głęboki sens, pozwala bowiem osobie orientować się w niezliczonej liczbie gestów, spojrzeń, dotyków, które w różnych kulturach i u różnych osób każdorazowo mogą przybierać odmienne sensy.

Mamy nadzieję, że zarówno Czytelnik o wyrafinowanych potrzebach intelektualnych, jak i ten, który poszukuje ciekawych, czasem wesołych, a czasem smutnych zderzeń kulturowych, będą usatysfakcjonowani.

Wskazówki bibliograficzne zostały opracowane tematycznie i znajdują się na końcu każdego rozdziału książki. Książkę kończy indeks osobowy i przedmiotowy ułatwiający szybkie poruszanie się w interesującej Czytelnika problematyce.

Konieczne jest jednak zrobienie pewnego zastrzeżenia: „mimo że większość ludzi (podobnie zresztą jak liczne popularne broszury na temat komunikacji niewerbalnej) wiąże określone sygnały z konkretnymi znaczeniami, nale-

ży podkreślić, że nie sposób opracować słownika niewerbalnego zawierającego jednoznaczne definicje znaczeń poszczególnych sygnałów⁷, stąd nie znajdziemy tu ani katalogu konkretnych, jednako rozumianych gestów czy zachowań mimicznych, ani „polecenia” obligatoryjnej, „właściwej” interpretacji komunikatów niewerbalnych, jedynie pewne propozycje teoretyczne do rozpatrzenia; mamy też świadomość, że zachowania niewerbalne należy odczytywać w konkretnym kontekście, a liczba zmiennych mających wpływ na pojawienie się i interpretację określonych zachowań jest olbrzymia.

„Chcesz, aby inni liczyli się z Twoim zdaniem? Pragniesz poznać sekret osób, które zdobyły władzę i poważanie? Chcesz wiedzieć, jak w prosty sposób zdominować interakcję z przyjaciółmi, wrogami, partnerami w interesach? Przykro nam, ale nie umiemy Ci pomóc. Tego rodzaju wskazówki znajdziesz w popularnych publikacjach na temat zachowań niewerbalnych⁸. Mamy natomiast nadzieję, że książka ta stanowić będzie pewne kompendium wiedzy dla rozpoczynających swą przygodę z komunikacją niewerbalną (stąd niekiedy odsyłamy do dosyć podstawowych lektur) – studentów kulturoznawstwa, socjologii, antropologii kultury, psychologii czy pedagogiki, bądź badaczy tych i innych dziedzin nauk humanistycznych i społecznych. Ale również dla osób usiłujących zgłębić funkcjonowanie komunikatów niewerbalnych w relacjach między płciami i w relacjach międzykulturowych⁹.

Jednak poza dostarczeniem kanonu wiedzy niewerbalnej w książce tej znajdziemy pewne smaczki – teorie inspirujące do własnych rozważań (jak np. koncepcje Ervinga Goffmana, Yi-Fu Tuana), czy mało znane na gruncie polskim ustalenia wybitnych badaczy – antropologów, socjologów (np. *Gender Advertisements*, *face-ism* („fejsizm”), nauka przez naśladowanie ruchów tancerza na Bali opisana przez Gregory’ę Batesona i Margaret Mead, czy nawet nieco zapomniane prekursorskie badania kinezyczne Karola Darwina). Niekiedy też dla „okraszenia” pewnych teorii, nie pomniejszając powagi akademickiej, posłużymy się przykładami, takimi jak charakterystyka mocy tkwiącej w spojrzeniu Rasputina czy tekst piosenki Stinga.

Książka ta ma też cel praktyczny – wiedza dotycząca pozasłownego wymiaru komunikacji jest niezwykle istotna do uzyskania kompetencji międzykulturowych umożliwiających nie tylko dostrzeżenie, ale i zrozumienie różnic między

⁷ M. L. Knapp, J. A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. A. Śliwa, L. Śliwa, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997, s. 141–142.

⁸ *Ibid.*, s. 547.

⁹ Deborah Tannen twierdzi, że komunikację między płciami można nazwać komunikacją międzykulturową. Zob. D. Tannen, *Ty nic nie rozumiesz! Kobieta i mężczyzna w rozmowie*, tłum. A. Sylwanowicz, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 1999; E. Głazewska, *Komunikacja niewerbalna między płciami jako komunikacja międzykulturowa*, [w:] *Polifonia, dialog i zderzenie kultur. Antologia tekstów z komunikacji międzykulturowej*, U. Kusio (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 352–393.

uczestnikami odmiennych kultur, a tym samym bardziej swobodne poruszanie się po odmiennych kontekstach kulturowych (najbliższe wakacje – np. spędzone w kraju arabskim – mogą ujawnić istnienie bardzo ciekawych, dotychczas niedostrzegalnych różnic w obrębie zachowań przestrzennych czy dotykowych).

Tekst ten tym różni się od innych polskojęzycznych pozycji poświęconych komunikacji niewerbalnej czy mowie ciała, że jest dosyć konkretnie ukierunkowany; żadna inna pozycja dotychczas nie była zestawieniem podstawowych informacji w zakresie komunikacji niewerbalnej i informacji na temat relacji między płciami i między kulturami; nie istnieje też żadna książka w języku polskim poświęcona komunikacji niewerbalnej między płciami. Poza tym, z jednej strony tekst ten nie ma charakteru poradnika w stylu „jak odnieść niewerbalny sukces”, z drugiej zaś przedstawia w miarę komprehensywne, ale i niemęczące ze względu na objętość tekstu ujęcie przedmiotu badań¹⁰.

Nieśmiało też wyrażamy nadzieję, że poza dostarczeniem podstaw nauki o komunikacji niewerbalnej zainspirujemy do zgłębiania nowych obszarów badań, np. ustalania kulturowej hierarchii zmysłów, zależności wieku i zachowań dotykowych czy przestrzennych, dostrzegania zachowań niewerbalnych charakterystycznych dla danych profesji czy subkultur młodzieżowych, bądź też obserwowania niepisanych reguł niewerbalnego *savoir-vivre* 'u zarówno w kontaktach prywatnych, jak i zachowaniach publicznych. „Odkrycie znaczenia komunikacji niewerbalnej przekształca badania nad zachowaniami społecznymi człowieka”¹¹, niech przekształci i nasz sposób postrzegania rzeczywistości.

Autorki

¹⁰ Dwa znakomite podręczniki w tej dziedzinie najbardziej szczegółowo analizujące zagadnienia komunikacji niewerbalnej liczą ponad 500 stron: M. L. Knapp, J. A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. A. Śliwa, L. Śliwa, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997; D. G. Leathers, *Komunikacja niewerbalna. Zasady i zastosowania*, przekł. M. Trzcińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

¹¹ M. Argyle, *Non-Verbal Communication in Human Social Interaction*, [w:] *Non-Verbal Communication*, R. A. Hinde (red.), Cambridge University Press, Cambridge 1977, s. 243.

CZEŚĆ I

**KOMUNIKACJA NIEWERBALNA
W ASPEKCIE PŁCI**

Ewa Głażewska

1. Komunikacja niewerbalna – charakterystyka przedmiotu badań

1.1. Zagadnienia wstępne

„Rzeczywistość istnieje bez względu na to, czy jest poddana badaniu, czy też nie. Ludzie i bez naukowców doskonale wiedzieli, jaki należy przybrać ton głosu, kiedy przemawia się do niegrzecznego dziecka, jak daleko stanąć od wroga, by nie zrobił nam krzywdy, jak zaznaczyć swoje terytorium, czy w końcu – jak się ubrać i poruszać, by zdobyć partnera”¹. Wiadomo, że człowiek komunikuje się także za pomocą kanałów niewerbalnych, jednak o ile porozumiewanie się za pomocą pojęć było przedmiotem badań naukowców reprezentujących wiele dziedzin, to naukowe zainteresowanie zachowaniami niewerbalnymi można uznać za dosyć młodą dyscyplinę, której rozwój nastąpił w II połowie XX wieku.

KRÓTKI RYS HISTORYCZNY

Zachowania niewerbalne nie stanowiły wcześniej głównego przedmiotu badań żadnej dziedziny, jednakże podwaliny współczesnych badań (np. nad ekspresją mimiczną) położył Karol Darwin swą pracą z r. 1872 *Expression of Emotions in Man and Animals*² (*O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*). Darwin pracę tę wydał rok po publikacji swego najśłynniejszego dzieła *O pochodzeniu człowieka* i widać tu wyraźną kontynuację poprzednich rozważań, sądził bowiem, że „badania nad wyrazem uczuć mogą dostarczyć dalszych dowodów na rzecz poglą-

badania
Darwina

¹ B. Janda-Dębek, A. Kuczyńska, *Wstęp do wydania polskiego*, M. L. Knapp, J. A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. A. Śliwa, L. Śliwa, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997, s. 12–13.

² K. Darwin, *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*, tłum. Z. Majlert, K. Zaćwilichowska, PWN, Warszawa 1988.

du, że człowiek pochodzi od niżej zorganizowanych zwierząt³. Do dziś praca ta ma istotne znaczenie, gdyż w sposób porównawczy opisuje mimikę i gesty⁴, a ponieważ wymieniana jest jako prekursorska, to warto przyjrzeć się kulisom jej powstania.

Metodologia pracy Darwina polegała na przyjęciu sześciu założeń: 1. obserwacji dzieci, ze względu na to, że miały one w sposób bardziej ekspresyjny wyrażać uczucia; 2. badania umysłowo chorych, ponieważ „podlegają najsilniejszym uniesieniom, nad którymi nie panują⁵”; 3. analizy fotografii twarzy pewnego starca, którego mięśnie były drażnione prądem elektrycznym; 4. analizy dzieł sztuki mistrzów malarstwa i rzeźby (w tym przypadku Darwin pisze, że z małymi wyjątkami nie odniósł „spodziewanej korzyści⁶”); 5. rozsyłania pytań dotyczących mimiki i gestów występujących u różnych ludzkich ras do m.in. misjonarzy; 6. badania sposobów wyrażania uczuć u różnych pospolitych zwierząt. Powyższa metoda, tzn. badania małych dzieci, ludzi niewidomych od urodzenia i większości ras ludzkich, pozwalała Darwinowi wnioskować, że niektóre gesty są wrodzone, podobnie jak „większość naszych czynności mimicznych jest wrodzona lub instynktowna⁷”. Pisał, że „wszelkie podstawowe wyrazy twarzy ujawniające się u człowieka są identyczne na całym świecie⁸”.

Wiele spostrzeżeń zawartych w omawianej pracy do dziś brzmi niesłychanie trafnie i znalazło potwierdzenie empiryczne u późniejszych badaczy, np. uwagi dotyczące uniwersalności określonych wyrazów twarzy. W innym miejscu Darwin zauważa: „Często uderzał mnie ciekawy fakt, iż wiele odcieni wyrazu twarzy rozpoznajemy natychmiast, bez świadomego procesu analizowania. Nikt – jak sądzę – nie potrafi jasno opisać wyrazu nadąsania lub przebiegłości, a jednak liczni obserwatorzy są zgodni co do tego, iż taki wyraz twarzy można rozpoznać u rozmaitych ras ludzkich⁹”. Do kolejnych spostrzeżeń klasyka jeszcze powrócimy.

Prawdopodobnie pierwszą publikacją zawierającą w swym tytule termin „komunikacja niewerbalna” jest książka popularnonaukowa z r. 1956 *Nonver-*

najistotniejsze
publikacje obce

³ W. Szewczuk, *Karol Darwin i znaczenie jego prac dla psychologii*, [w:] K. Darwin, *O wyrazie uczuć i człowieka i zwierząt*, tłum. Z. Majlert, K. Zaćwilichowska, PWN, Warszawa 1988, s. 21. Darwin twierdził, że nie jesteśmy jedynym gatunkiem, który dysponuje repertuarem zachowań mimicznych czy gestów, niekiedy posiadamy nawet pewne deficyty, pisał np. „Człowiek nie potrafi tak dobrze wyrazić miłości i pokory za pomocą zewnętrznych oznak, jak pies, który wita swego ukochanego pana ze zwieszonymi uszami, obwisłymi wargami, wyginając ciało i merdając ogonem” K. Darwin, *op. cit.*, s. 41.

⁴ K. Darwin często przywołuje i docenia pracę Charlesa Bella pt. *Anatomy and Philosophy of Expression*, po raz pierwszy opublikowaną w r. 1806.

⁵ K. Darwin, *op. cit.*, s. 44.

⁶ *Ibid.*, s. 45.

⁷ *Ibid.*, s. 381.

⁸ *Ibid.*, s. 383–384.

⁹ *Ibid.*, s. 383.

bal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations, której autorami byli Jurgen Reusch i Weldon Kees¹⁰. Jak wspomniano, rozkwit badań w dziedzinie komunikacji niewerbalnej rozpoczął się w latach 50. XX w., wówczas, poza wspomnianą już pracą, ukazały się w r. 1952 *Introduction to Kinesics* Raya L. Birdwhistella¹¹ oraz w r. 1959 *Bezgłośny język* Edwarda T. Halla¹². W roku 1957 ukazał się także artykuł L. K. Franka pt. *Tactile Communication*¹³ o roli dotyku w komunikacji. W latach 60. XX w. prowadzono wiele badań skoncentrowanych na konkretnych częściach ciała, za najbardziej znaczący można uznać artykuł Paula Ekmana i Wallace’a V. Friesena z r. 1969 pt. *The Repertoire of nonverbal behavior*¹⁴ traktujący o źródłach, wykorzystaniu i kodowaniu zachowań niewerbalnych, w którym można znaleźć słynne obszary badań niewerbalnych: emblematy, ilustratory, sygnały afektywne, regulatory i adaptory, o czym więcej w dalszej części pracy.

Lata 70. XX w. to nie tylko czas podsumowań badań i syntez, prób zebrania dotychczasowych badań w jedną całość, ale również okres początkowy pozycji popularnonaukowych. W roku 1970 ukazała się książka Juliusa Fasta pt. *Body Language*¹⁵. Publikacje tego typu „bardzo często błędnie interpretowały wyniki badań, prezentując łatwe sposoby na osiągnięcie sukcesu w negocjacjach handlowych, wykrywanie kłamstwa, zapewnienie sobie dominacji w grupie, zdobywanie serca partnera itd.”¹⁶. Można powiedzieć, że nurt ten obecny jest do dziś, a poradniki w których możemy znaleźć interpretacje pojedynczych gestów czy zachowań mimicznych, „gwarantujące” nam sukces, znajdziemy bez większego wysiłku.

Kolejne dekady to z jednej strony wzrastająca fala publikacji popularnonaukowych w stylu *Mowy ciała*¹⁷, z drugiej zaś dalsza specjalizacja i uszczegółowienie badań, ale jednocześnie składanie dotychczasowych ustaleń w jedną całość

¹⁰ J. Reusch, W. Kees, *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations* University of California Press, Berkeley–Los Angeles 1956.

¹¹ R. L. Birdwhistell, *Introduction to kinesics: An annotation system for analysis of body motion and gesture*, (photo-offset), Foreign Service Institute, University of Louisville Press, Louisville 1952.

¹² E. T. Hall, *The Silent Language*, Doubleday, Garden City, NY 1959. Polski przekład: *Bezgłośny język*, przeł. R. Zimand i A. Skarbińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987.

¹³ L. K. Frank, *Tactile communication*, „Genetic Psychology Monographs” 1957, no. 56, s. 209–255.

¹⁴ P. Ekman, Wallace V. Friesen, *The Repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage, and coding*, „Semiotica” 1969, no. 1, s. 49–98.

¹⁵ J. Fast, *Body language*, M. Evans, New York 1970.

¹⁶ M. L. Knapp, J. A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. A. Śliwa, L. Śliwa, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997, s. 46.

¹⁷ Chodzi tu o książkę Allana Pease’a *Mowa ciała. Jak odczytywać myśli innych ludzi z ich gestów*, przekł. P. Żak, Wydawnictwo „Jedność”, Kielce 2001.

w postaci podręczników. Z pewnością jedną z najważniejszych pełnych publikacji z omawianej dziedziny jest książka Marka Knappa i Judith A. Hall pt. *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*¹⁸, równie ważną sumaryczną pozycją, także wydaną w języku polskim, jest książka Dale'a G. Leathersa pt. *Komunikacja niewerbalna*¹⁹. Oczywiście polskiemu czytelnikowi znane były wcześniej prace choćby Edwarda T. Halla, dotyczące zachowań proksemicznych²⁰. Wśród lektur obowiązkowych poszerzających spojrzenie na problematykę przetrzeźni znajduje się też książka Yi-Fu Tuana pt. *Przestrzeń i miejsce*²¹.

najważniejsze
publikacje
w języku
polskim

Jeśli chodzi o polskich autorów piszących na temat komunikacji niewerbalnej, w interesujących nas aspektach, to należy wymienić książkę Marcina Brockiego, *Mowa ciała w ujęciu antropologicznym*, książkę Sylwestra W. Orzechowskiego *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*²², pracę pod red. Małgorzaty Jasińskiej i Joanny Kuć²³ *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, prace Krystyny Jarząbek²⁴. W kontekście komunikacji międzykulturowej do lektur obowiązkowych zaliczyć należy teksty Jerzego Mikułowskiego Pomorskiego²⁵ i Roberta Dula²⁶. W tym ostatnim kontekście interesującego materiału dostarcza wybór tekstów z zakresu komunikacji niewerbalnej zatytułowany *Polifonia, dialog i zderzenie kultur*²⁷. Znajdziemy tu teksty Marceliny Zuber, Jerzego Mikułowskiego Pomorskiego, George'a A. Bordena, Wojciecha J. Burszty, Richarda R. Gestelanda, Didera Cazala. Inne publikacje naukowe poświęcone komunikacji niewerbalnej dotyczą przede wszystkim językoznawstwa bądź filmoznawstwa, stąd nie będą

¹⁸ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*

¹⁹ D. G. Leathers, *Komunikacja niewerbalna. Zasady i zastosowania*, przekł. M. Trzczińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

²⁰ Szerszy opis historii badań nad komunikacją niewerbalną zob. np. M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 43-49. W związku z tym, że będziemy odwoływać się do wielu prac E. T. Halla ich szczególony wykaz pojawiać się będzie sukcesywnie w przypisach i końcowej bibliografii.

²¹ Y. F. Tuan, *Przestrzeń i miejsce*, przekł. A. Morawińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987.

²² S. W. Orzechowski, *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007.

²³ *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, M. Jasińska, J. Kuć (red.), Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2002.

²⁴ Zob. np. niezmiernie interesującą książkę: K. Jarząbek, *Rehabilitacja języka gestów (na przykładzie porozumiewania się zakonników i mniszek)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1999.

²⁵ J. Mikułowski Pomorski, *Komunikacja międzykulturowa. Wprowadzenie*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1999.

²⁶ R. A. Dul, *Komunikacja niewerbalna w teorii i badaniach*, [w:] *Komunikacja międzykulturowa. Zbliżenia i impresje*, A. Kapciak, L. Korporowicz, A. Tyszka (red.), Instytut Kultury, Warszawa 1995, s. 43-68.

²⁷ *Polifonia, dialog i zderzenie kultur. Antologia tekstów z komunikacji międzykulturowej*, U. Kusio (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.

przedmiotem rozważań podejmowanych w niniejszej książce. Bardzo wiele publikacji, które ukazały się w języku polskim, w dużej mierze można jednak zaliczyć do nurtu popularnego²⁸.

Materiału umożliwiającego zrozumienie specyfiki komunikacji niewerbalnej dostarczają różne dziedziny nauki: językoznawstwo, teoria komunikacji, teoria tańca, antropologia kultury, filozofia, socjologia, psychologia, psychiatria czy zarządzanie, była to więc i nadal jest dziedzina korzystająca z dorobku wielu innych. Ogólnie można powiedzieć, że badania nad komunikacją niewerbalną (*Nonverbal Communication Studies*) cechują się dużą multidyscyplinarnością i interdyscyplinarnością, do tego stopnia, że jak pisze Fernando Poyatos trudno nadążyć ze śledzeniem bogatej literatury poświęconej komunikacji niewerbalnej, nawet jeśli się odrzuci pseudonaukowe dzieła. Każdy kongres naukowy z takich dziedzin, jak: antropologia, psychologia, psychologia stosowana, lingwistyka, psycholingwistyka, socjologia, komunikacja interpersonalna, semiotyka, przynajmniej jedną sesję bądź duże sympozjum poświęca dyskusji nad różnymi aspektami komunikacji niewerbalnej²⁹.

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA – PROBLEMY DEFINICYJNE

Komunikację niewerbalną zdefiniować możemy jako „komunikację realizowaną za pośrednictwem środków innych niż słowa”³⁰. Albert Mehrabian pisze, że „zachowania niewerbalne w wąskim i precyzyjnym rozumieniu tego terminu odnoszą się do działań (czynności – *actions*) odmiennych od mowy. Zawierają się w tym wyrazy twarzy, gesty dłoni i rąk, postawy ciała, pozycje i różne ruchy ciała bądź nóg i stóp”³¹.

Metod klasyfikacji dziedzin komunikacji niewerbalnej jest bardzo wiele, np. Mark L. Knapp i Judith A. Hall wyróżniają: 1. warunki środowiskowe komunikacji (środowisko fizyczne i przestrzenne); 2. fizyczną charakterystykę uczestników

definicje
i klasyfikacje
komunikacji
niewerbalnej

²⁸ Przykładowe pozycje popularne, które nie będą tu analizowane: L. Tkaczyk, *Komunikacja niewerbalna. Postawa, mimika, gest*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1999; A. Collins, *Język ciała, gestów, zachowań*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1995; A. J. Bierdach, *Komunikacja niewerbalna. Sztuka czytania z twarzy*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1996, wyd. 3, tłum. E. Białek, J. Błoch-Białek; A. J. Bierdach, *Komunikacja niewerbalna. Mowa ciała kluczem do sukcesu*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1998, wyd. 2, tłum. J. Wilk; E. Thiel, *Komunikacja niewerbalna. Mowa ciała*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997; A. J. Bierdach, *Komunikacja niewerbalna. Za maską człowiek*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997.

²⁹ F. Poyatos, *Nonverbal Communication Studies: Their Development as an Interdisciplinary Field and the Term “Nonverbal”*, [w:] *Cross-Cultural Perspectives in Nonverbal Communication*, F. Poyatos (red.), C. J. Hogrefe, Toronto–Lewiston–NY–Göttingen–Zürich 1988, s. 1.

³⁰ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 23.

³¹ A. Mehrabian, *Nonverbal Communication*, Rutgers, New Jersey 2009, s. 1.

komunikacji (wygląd fizyczny, zapach ciała, rekwizyty, takie jak ubiór, makijaż, a także akcesoria, np. torebki); 3. ruchy ciała i postawę, a wśród nich: gesty, postawę, zachowania dotykowe, mimikę, zachowania wzrokowe, zachowania wokalne³².

Wiele klasyfikacji dzieli przekazy niewerbalne na dwie złożone kategorie – te, które są związane z ciałem (wygląd, ruchy ciała, mimikę, kontakty wzrokowe, dotyk i paralangue) oraz te, które jednostka łączy z przestrzenią i czasem³³.

W tym miejscu nie będziemy rozwijać dyskusji dotyczącej całego zakresu pojęciowego tego terminu, gdyż dyskusja ta podejmowana jest w wielu innych publikacjach i stanowić może materiał na odrębną książkę. Poprzestaśmy na stwierdzeniu, że komunikacja niewerbalna jest terminem zdecydowanie szerszym znaczeniowo niż mowa ciała.

KOMUNIKACJA WERBALNA A NIEWERBALNA

Komunikacja werbalna i niewerbalna są ściśle połączone i niekiedy nie sposób oddzielić obu tych form przekazu. Zależności między zachowaniami werbalnymi i niewerbalnymi można scharakteryzować posługując się dorobkiem teoretycznym Paula Ekmana. Autor ten wylicza następujące **relacje między zachowaniami werbalnymi a niewerbalnymi**: powtarzanie, sprzeczność, uzupełnianie, zastępowanie, akcentowanie, a także funkcję regulacyjną (utrzymania komunikacyjnego przepływu)³⁴.

Powtórzenie ma miejsce wówczas, gdy za pomocą komunikatów niewerbalnych powtarzamy to co powiedziano, np. gdy prosząc kierowcę, żeby skręcił w prawo, jednocześnie pokazujemy ten kierunek ręką.

Sprzeczność zachodzi wówczas, gdy np. zachowania mimiczne przeczą treści wypowiedzi: ktoś mówi „bardzo interesujący jest ten film” i jednocześnie ziewa, ktoś mówi „tak”, a jednocześnie przeczy kiwaniem głowy.

³² Zob. M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 27–32.

³³ Zob. L. A. Samovar, R. E. Porter, E. R. McDaniel, *Communication between Cultures*, Wadsworth, Boston MA 2010, s. 250.

³⁴ P. Ekman, *Communication through nonverbal behavior: A source of information about interpersonal relationship*, [w:] *Affect, cognition and personality*, S. S. Tomkins, C. E. Izard (red.), Springer, New York 1965, s. 440–441. Zob. też M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 34–43. **Krystyna Jarząbek przeprowadziła badania z których wynika, że komunikację werbalną Polaków wspomagają głównie znaki wykonywane rękami, stanowią one niemal 75% wszystkich 179 podstawowych znaków wyodrębnionych przez tę Autorkę w polskim kręgu kulturowym (przede wszystkim prawą ręką i jej palcem wskazującym, najmniej aktywną rolę w komunikacji odgrywają nogi)**. Zob. więcej K. Jarząbek, *Mowa ciała ludzkiego*, [w:] *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, M. Jasińska, J. Kuć (red.), Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2002, s. 11–12.

Uzupełnianie polega na modyfikowaniu lub rozwijaniu przez zachowania niewerbalne treści komunikatu werbalnego, co sprawia, że komunikat może być odczytany z większą dokładnością³⁵, np. człowiek, który mówi o swoim bólu fizycznym, często uzupełnia ten komunikat obolałym wyrazem twarzy czy skuloną postawą ciała. „Należy przypuszczać, że między poszczególnymi kulturami lub grupami kulturowymi istnieją różnice w sposobach regulacji toku konwersacji. Kiedy dziecko rozpoczyna poznawanie tych prawideł, stosuje z reguły mniej subtelne sygnały, na przykład pociąganie matki za rękaw lub spódnicę, podnoszenie ręki itd. Dzieci są także mniej biegłe w podtrzymywaniu konwersacji oraz płynnym przejmowaniu i oddawaniu głosu, co łatwo stwierdzić, próbując rozmawiać z małym dzieckiem przez telefon”³⁶.

Komunikaty niewerbalne mogą być również **zastępowane** przez komunikaty werbalne, gdy np. wracamy do domu po rozmowie kwalifikacyjnej dotyczącej nowej pracy z miną wyrażającą radość i triumf, dodatkowe komunikaty werbalne nie są konieczne.

Kolejny związek między omawianymi dwoma typami komunikacji to **akcentowanie**, wzmacnianie zachowań werbalnych przez niewerbalne lub ich moderowanie, czyli łagodzenie. Za przykład posłużyć może sytuacja, gdy polityk występując publicznie powie: „to jest najważniejszy punkt mojego programu wyborczego” jednocześnie akcentując wypowiedź użyciem palca wskazującego. Mamy wówczas wrażenie prawdziwości takiego przekazu. „Pewne ruchy – pisze Ekman – zazwyczaj głowy bądź rąk – wykonywane rytmicznie – mogą zaakcentować czy podkreślić pewne słowa”³⁷.

Ostatnią funkcję zachowań niewerbalnych można określić jako **regulującą** zachowania werbalne, chodzi tu zarówno o koordynację własnych zachowań werbalnych i niewerbalnych (np. wówczas, gdy tniemy rękoma przestrzeń wymieniając kilka elementów), jak i koordynację naszych zachowań z zachowaniami innych uczestników interakcji (widać to szczególnie wyraźnie wówczas, gdy takiej koordynacji brak, tzn. gdy chcemy wejść w słowo komuś, kto ciągle mówi i mówi). Ekman pisze, że „pewne minimalne wskazówki niewerbalne, kiwanie głową, ruchy oczu, zmiany pozycji ciała, mogą służyć do utrzymania komunikacyjnego przepływu”³⁸, także wtedy, kiedy mówiący potrzebuje sygnałów zwrotnych od odbiorcy komunikatu.

Julia T. Wood podsumowuje te różnice w bardziej skróconej formie:

1) Komunikacja niewerbalna postrzegana jest jako bardziej szczerza. Jeśli przekaz werbalny i niewerbalny nie są spójne, jesteśmy w stanie bardziej zaufać temu drugiemu (choć można by się spierać co do prawdziwości tej tezy i istnienia

³⁵ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 39.

³⁶ *Ibid.*, s. 42.

³⁷ P. Ekman, *Communication through nonverbal behavior...*, *op. cit.*, s. 441.

³⁸ *Ibid.*

dowodów na jej poparcie). Dale Leathers dodaje, że „mimo iż sygnały niewerbalne mogą służyć wprowadzeniu w błąd, to raczej ujawnią zafałszowanie, niż je ukryją”³⁹.

2) Komunikacja niewerbalna jest wielokanałowa, bazuje na wielu zmysłach.

3) Komunikacja werbalna jest nieciągła, wiadomo, kiedy się kończy i zaczyna, podczas gdy komunikacja niewerbalna jest ciągła, „płynie” nieprzerwanie. „Zanim coś powiemy, nasz wyraz twarzy i postawa ciała wyrażają nasze emocje, kiedy mówimy ruchy naszego ciała i wygląd komunikuje, a kiedy już przestaniemy mówić pozycja naszego ciała również się zmienia”⁴⁰.

Ogólnie można powiedzieć, że w porównaniu z komunikatami werbalnymi, te niewerbalne mają wielką moc, ale i są bardziej niejednoznaczne, ponieważ są nadawane i odbierane wielokanałowo, m.in. poprzez wyraz twarzy, postawę ciała, ton głosu, relacje przestrzenne⁴¹.

PODSTAWOWE DZIEDZINY KOMUNIKACJI NIEWERBALNEJ

Naukowcy szacują, że istnieje aż około 750 tysięcy sygnałów pozawerbalnych⁴². Jak pisze Anthony Smith:

„Obliczono, że istnieje więcej rozmaitych znaków niż słów w najobszerniejszych słownikach. Sir Richard Paget [...] określał, że człowiek mógł stworzyć 700 000 gestów. Na ogół sądzi się, że jest to liczba przesadzona; jeśli jednak jest ich sto razy mniej, wciąż budzi to zdumienie. W najbardziej opasłych słownikach wymienia się 550 000 słów. Ponieważ większość z nas zadawała się liczbą znacznie skromniejszą – około 4000 – możemy przypuszczać, że podobne słowniki również przesadzają i wówczas może się okazać, że Paget miał rację”⁴³.

Słowa stanowią zaledwie wierzchołek komunikacyjnej góry lodowej⁴⁴. Przeglądanie się zachowaniom rozmówcy jest „dodatkowym źródłem cennych informacji, których nie uzyskamy z wypowiedzianych słów”⁴⁵. Przyjrzyjmy się więc podstawie tej góry, a niekiedy i jej zboczom.

³⁹ D. Leathers, *op. cit.*, s. 22.

⁴⁰ J. T. Wood, *Communication in Our Lives*, Wadsworth, Boston MA 2009, s. 132.

⁴¹ Zob. więcej P. A. Andersen, *The Basis of Cultural Differences in Nonverbal Communication*, [w:] *Intercultural Communication: A Reader*, L. A. Samovar, R. E. Porter, E. R. McDaniel (red.), Wadsworth Publishing, Boston MA 2011, s. 294.

⁴² Za A. Nelson, S. K. Golant, *You Don't Say. Navigating Nonverbal Communication Between the Sexes*, Prentice Hall, New York 2004, s. 3.

⁴³ A. Smith, *Umysł*, Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich, Warszawa 1989, s. 26.

⁴⁴ R. P. Harrison, W. W. Crouch, *Nonverbal communication: Theory and research*, [w:] *Communication and behavior*, G. J. Hanneman i W. J. McEwen (red.), Reading, Mass.: Addison-Wesley 1975, s. 77.

⁴⁵ B. Nogalski, P. Jarocki, *Komunikacja niewerbalna w negocjacjach międzynarodowych. Uwarunkowania kulturowe*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz 1998, s. 32.

Ray Birdwhistell szacuje, że „prawdopodobnie nie więcej niż 30–35% rozumienia sensu znaczeń zawartych w konwersacji lub interakcji odbywa się za pomocą słów”⁴⁶.

W kontekście danych procentowych dotyczących znaczenia przekazu niewerbalnego wyjaśnijmy w tym miejscu pełny kontekst powstania najczęściej przywoływanego przez wielu autorów słynnego równania Alberta Mehrabiana, który miał twierdzić, że „każdy przekaz zbudowany jest przeciętnie w 7 procentach z elementów werbalnych (tylko słowa), 38 procentach z dźwiękowych (ton głosu, barwa i inne dźwięki) i aż w 55 procentach z niewerbalnych”, czyli łącznie aż 93% elementów niewerbalnych⁴⁷. Choć dane podawane przez Birdwhistella są dosyć powszechnie uznawane, to w odniesieniu do Mehrabiana mamy do czynienia z wyraźnie błędną interpretacją liczb. Sam Mehrabian zwraca uwagę, że jego słynne równanie ($7\% + 38\% + 55\% = 100\%$) dotyczące względnej wagi werbalnych i pozawerbalnych przekazów uzyskano na podstawie badań zajmujących się komunikowaniem odczuć i nastawienia, np. „lubię – nie lubię” i równania tego nie można stosować do innych przypadków⁴⁸. Model przedstawiony przez Mehrabiana może być użyteczny, aczkolwiek należy pamiętać, że ma ograniczone zastosowanie, ponieważ odnosi się tylko do odczuć i nastawienia do innych! Niewerbalne zachowania wspomagają słowa, w ten sposób, że przekazują odczucia mówiącego.

równanie
Mehrabiana

Edward Hall, jeden z pierwszych antropologów zajmujących się komunikacją niewerbalną, z kolei zauważył, że jedynie 10% spośród aktów komunikacji międzyludzkiej jest przez człowieka świadomie kontrolowanych, pozostałe są nieświadomione i nabyte przez człowieka w procesie socjalizacji. Ma tu na myśli akty komunikacyjne wynikające z gestów, wyrazu twarzy, kontaktów wzrokowych, tonu głosu, postrzegania czasu czy dotyku. Hall komunikację w zakresie niewerbalnym określił jako pierwotny poziom kulturowy i zdefiniował go jako „to, co jest znaczącą dla ludzi informacją, a przekazy, które nie zgadzają się z logiką tego schematu, są po prostu marnowane. Jest to poziom zachowań najbardziej oporny na zmiany, ponieważ jest on ukryty i uznawany bez zastrzeżeń przez partnerów”⁴⁹.

⁴⁶ R. L. Birdwhistell, *Kinesics and Context. Essays on Body Motion Communication*, Ballantine Books, New York 1972, s. 197. W polskim przekładzie książki Dale’a Leathersa znalazł się następujący błąd, na s. 20 czytamy: „Birdwhistell (1970) stwierdził, że „prawdopodobnie nie więcej niż 30-50% społecznego znaczenia rozmowy lub interakcji jest przekazywane słowami” (D. Leathers, *op. cit.*, s. 20). W angielskim oryginale (s. 6) Leathers cytując Birdwhistella pisze o 30–35%, a nie 30–50%!

⁴⁷ A. Pease, *op. cit.*, s. 10.

⁴⁸ Zob. www.kaaj.com/psych/

⁴⁹ J. Mikułowski Pomorski, *Komunikacja międzykulturowa. Wprowadzenie...*, s. 17. Zob. też E. M. Rogers, W. B. Hart, Y. Miike, E. T. Hall and *The History of Intercultural Communication: The United States and Japan*, „Keio Communication Review” 2002, no. 24, s. 3–26.

Jest to też poziom najbardziej wrażliwy na fałsz, poziom, na którym najłatwiej i najszybciej możemy wychwycić nieszczerłość przekazu w sytuacji, gdy mowa ciała nie zgadza się z przekazem werbalnym. Wyobraźmy sobie na przykład „znanego polityka za pulpitem z rękami ciasno splecionymi na piersiach (postawa defensywna) i opuszczonym podbródkiem (krytyka lub wrogość), i jednocześnie mówiącego słuchaczom, jak otwarty jest na pomysły młodych ludzi. Może przekonywać słuchających o swoim ciepłym, ludzkim podejściu, równocześnie dając szybki, ostry cios pięścią w mównicę”⁵⁰. Fałsz takiego przekazu odkrywany jest natychmiast, nie jest do tego potrzebna żadna specjalistyczna wiedza. O wadze komunikacji pozawerbalnej świadczy też fakt, podkreślany przez niektórych autorów⁵¹, że podczas pierwszych 30 sekund interakcji formułujemy średnio od 6 do 8 konkluzji na temat osoby, zanim ona wypowie jakiegokolwiek słowo, tak więc pierwsze wrażenie formułowane przez nas na podstawie naszej interpretacji mowy ciała rozmówcy może mieć decydujące znaczenie dla dalszego przebiegu interakcji. Badania nad stereotypami potwierdzają tę tezę – oceniając człowieka przede wszystkim koncentrujemy się na jego wyglądzie zewnętrznym, a dopiero na podstawie takich spostrzeżeń określamy inne domniemane elementy – cechy charakteru, zachowania czy zajęcia⁵².

Jednocześnie nie możemy przeceniać wagi komunikacji pozawerbalnej jako jedyne go kanału komunikacyjnego (jak to było np. w niemym kinie, gdzie aktorzy oceniani byli w zależności od tego, jak przekonująco używali gestów czy mimiki odtwarzając grane przez siebie postaci). Gdybyśmy oglądali wiadomości telewizyjne, a dźwięk byłby wyłączony, zbyt dużo byśmy się nie dowiedzieli. Tak więc z pewnym sceptycyzmem należy traktować podane dane procentowe dotyczące udziału komunikacji niewerbalnej w skuteczności ogólnego procesu komunikowania. Poza tym, w jaki sposób dałoby się precyzyjnie wyliczyć takie proporcje?

Pierwotny poziom kultury, czyli program komunikacji niewerbalnej, jak go określił E. T. Hall, można odnosić do wielu dziedzin, których analiza będzie przedmiotem tej książki, są to: proksemika, kinezyka, chronemika, haptyka, okulestyka, paralangue i olfaktyka⁵³.

dziedziny
komunikacji
niewerbalnej

⁵⁰ A. Pease, *op. cit.*, s. 15.

⁵¹ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 4. Zob. E. Głazewska, *Komunikacja niewerbalna między płciami jako komunikacja międzykulturowa*, [w:] *Polifonia, dialog i zderzenie kultur. Antologia tekstów z komunikacji międzykulturowej*, U. Kusio (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 352–393.

⁵² Zob. L. Brannon, *Psychologia rodzaju*, tłum. M. Kacmajor, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002, s. 219–222.

⁵³ Zob. J. Mikułowski Pomorski, *op. cit.*, s. 17; F. E. Jandt, *Intercultural Communication. An Introduction*, Sage Publications, Thousand Oaks–London–New Delhi 1995, s. 75–90; R. A. Dul, *Komunikacja niewerbalna w teorii i badaniach*, [w:] *Komunikacja międzykulturowa. Zbliżenia i impresje*, A. Kapciak, L. Korporowicz, A. Tyszką (red.), Instytut Kultury, Warszawa 1995, s. 43–68.

1.2. Proksemika

Proksemika⁵⁴ to badania nad użyciem określonej przestrzeni i terytorialności w kontaktach. Sam termin pochodzi od angielskiego terminu *proxemics*, utworzonego od słowa *proximity*, które oznacza ‘bliskość’. Autorem terminu i wybitnym badaczem relacji przestrzennych, w tym dystansów konwersacji, był wspomniany już Edward Twitchell Hall. Proksemikę definiuje on jako „badania sposobu, w jaki człowiek w sposób nieświadomy konstruuje (organizuje) mikroprzestrzeń – odległość pomiędzy ludźmi podczas codziennych zajęć, organizacja przestrzeni w ich domach i budynkach, a ostatecznie układ ich miast”⁵⁵. Przyznaje jednak, że „proksemika w większym stopniu jest zainteresowana **jak**, a nie **dlaczego**”⁵⁶ ludzie używają przestrzeni. Bardziej zajmuje się strukturą, a nie zawartością. Jednocześnie dodaje, że polega on bardziej na tym, co ludzie robią, a nie co mówią⁵⁷, przyznając tym samym prymat zachowaniom pozasłownym.

Jedną z najbardziej znanych teorii Halla jest koncepcja trzech rodzajów przestrzeni⁵⁸. Między innymi w książce pt. *Ukryty wymiar* wyróżnia następujące przestrzenie:

rodzaje
przestrzeni
według Halla

– **trwałą** (np. budowle, topografię domu, miasta). Hall porównuje ten rodzaj przestrzeni do formy odlewniczej, która modeluje większość naszych zachowań, cytuje przy tym powiedzenie Winstona Churchilla: „Kształtujemy nasze budynki, a one kształtują nas”⁵⁹;

– **na pół trwałą** (np. dworce kolejowe, które skłaniają ludzi do trzymania się z dala od siebie, czy kramiki, które skłaniają ludzi do skupiania się razem). Powołuje się tu na Humpreya Osmonda, który te pierwsze nazwał „przestrzeniami

⁵⁴ Niektórzy badacze zgłaszali swe zastrzeżenia do nazwy proksemika. G. M. Milner pytał – jeśli ktoś akceptuje „proksemikę”, co z „proksetyką” [*proxemics* – *proxetics* – przyp. E. G.]?, Z kolei G. L. Trager komentując ten sam artykuł E. T. Halla dotyczący proksemiki z r. 1968 pisał: „Nie sądzę by najlepszym terminem na określenie opisywanego obszaru badawczego była *proksemika*. Moje obiekcje są oparte na wrażeniu, że tam, gdzie jest *-emika*, powinna być też *-etyka* [*-emics* ... *-etics* – przyp. E. G.], jednak proksetyka nie brzmiałaby zbyt dobrze” Zob. więcej E. T. Hall i in, *Proxemics [and Comments and Replies]*, „Current Anthropology” 1968, vol. 9, no. 2/3, s. 105. O. M. Watson twierdzi, że tak naprawdę przedmiotem rozważań są kwestie związane z proksetyką, a nie proksemiką. Zob. O. M. Watson, *On Proxemic Research*, „Current Anthropology” 1969, vol. 10, no. 2/3, s. 222. Sam E. T. Hall był świadomy istnienia problemu z nazewnictwem dziedziny już w r. 1963 pisząc: „Niniejsze studium w większym stopniu dotyczy proksetyki niż proksemiki, stąd też jest to zaledwie pierwszy krok w dłuższym i bardziej złożonym procesie” E. T. Hall, *A System for the Notation of Proxemic Behavior*, „American Anthropologist” 1963, vol. 65, s. 1021.

⁵⁵ E. T. Hall, *A System for the Notation of Proxemic Behavior*, *op. cit.*, s. 1003.

⁵⁶ E. T. Hall, *Proxemics*, „Current Anthropology”, vol. 9, no. 2/3 (Apr.-Jun. 1968), s. 95.

⁵⁷ *Ibid.*, s. 83.

⁵⁸ Zob. E. T. Hall, *Ukryty wymiar*; przeł. T. Hołówka, Muza S. A., Warszawa 1997, s. 131–146.

⁵⁹ *Ibid.*, s. 138.

proksemika
a
proksetyka

odspołecznymi” (*sociofugal*), drugie natomiast „przestrzeniami dospołecznymi” (*sociopetal*), przy czym Hall dodaje, że to, co dla jednych wydaje się przestrzenią odspołeczną, dla innych może być dospołeczną⁶⁰;

– **nieformalną** (dystanse międzyludzkie).

Zdaniem Marka L. Knappa i Judith A. Hall, to co Edward T. Hall nazywa przestrzenią nieformalną raczej powinno być określane przestrzenią interpersonalną z tego względu, że „dystans między ludźmi jest określany w wyniku negocjacji osobistych preferencji każdego z uczestników procesu komunikacji”⁶¹.

E. T. Hall jest też autorem koncepcji czterech dystansów w komunikacji. Piśze: „Człowiek postrzega odległość tak, jak inne zwierzęta. Jego percepcja przestrzeni ma charakter dynamiczny, gdyż jest ściśle związana z działaniem – z tym raczej, co można w danej przestrzeni zrobić, niż z tym, co można pasywnie zobaczyć”⁶². I tak wyróżnił dystanse:

- 1) **intymny**,
- 2) **osobisty** (osobniczy)⁶³,
- 3) **społeczny**
- 4) **publiczny**⁶⁴,

przy czym dystanse te odnoszą się do Stanów Zjednoczonych, ewentualnie Europy. Wykazał on wielką różnorodność w postrzeganiu i używaniu przestrzeni przez uczestników różnych kultur.

Warto dodać, że do swych badań Hall wykorzystał *proxemic notation system* („system zapisu przestrzeni”), wedle którego zachowania przestrzenne są funkcją 8 następujących „wymiarów”⁶⁵:

- 1) *postural-sex identifiers* (pozycje ciała związane z płcią)⁶⁶;
- 2) *sociofugal-sociopetal orientation* (orientacja od- i dospołeczna);
- 3) *kinesthetic factors* (czynniki kinezyczne);

⁶⁰ Zob. E. T. Hall, *Proxemics*, *op. cit.*, s. 91.

⁶¹ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 214.

⁶² E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 147.

⁶³ W polskim tłumaczeniu strefa ta określana jest jako „osobnicza”, jednak chyba bardziej trafna byłaby nazwa „osobista”, jako odpowiednik *personal space* E. T. Halla.

⁶⁴ Terminy *personal and social distance* Hall zapożyczył od szwajcarskiego etologa Hedigera, pioniera systematycznych obserwacji dystansów wśród kręgowców. Za: E. T. Hall, *The System for the Notation of Proxemic Behavior*, *op. cit.*, s. 1004.

⁶⁵ E. T. Hall, *The System for the Notation of Proxemic Behavior*, *op. cit.*, s. 1006–1007.

⁶⁶ W odniesieniu do tego pierwszego wymiaru zastosował system ikonicznych symboli, sylab i prostych numerycznych kodów. Na przykład stojący mężczyzna w tym systemie oznaczany był pionową kreską z „brzuskiem” na samej górze skierowanym w lewą stronę, sylabami m/stg i cyfrą pięć; kobieta w takiej samej pozycji ciała – pionową kreską z tym razem wypełnionym na czarno takim samym „brzuskiem” i adekwatnie sylabami f/stdg oraz numerem 6, czyli obserwowana sytuacja, kiedy mężczyzna mówi do kobiety i oboje przy tym stoją, zapisywana była pod numerem 56, podczas gdy sytuacja, kiedy kobieta mówiła do mężczyzny w takiej samej pozycji, była zapisywana pod numerem 65. Zob. E. T. Hall, *The System for the Notation of Proxemic Behavior*, *op. cit.*, s. 1006–1018.

- 4) *touch code* (kod zachowań w odniesieniu do dotyku);
- 5) *retinal combinations* (przestrzeń widzenia);
- 6) *thermal code* (kod zachowań w odniesieniu do ciepła);
- 7) *olfaction code* (kod zachowań w odniesieniu do zapachu);
- 8) *voice loudness scale* (skala wysokości głosu)⁶⁷.

Elementy te funkcjonują obecnie jako odrębne przedmioty badań, takie jak kinezyka, haptyka, olfaktyka czy paralangue.

Łącząc podział dystansów komunikacyjnych E. T. Halla z uwagami Freda E. Jandta można dystanse międzyludzkie przedstawić w następującej postaci:

Tab. 1. Dystanse w kontaktach międzyludzkich według kryteriów obowiązujących w USA

Rodzaj przestrzeni	Dystans	Opis	Siła głosu
Intymna	Od dotyku do 45 cm	Sytuacje prywatne z ludźmi emocjonalnie bliskimi. Jeśli inne osoby wedrą się w tę przestrzeń, to czujemy się zagrożeni	Szept
Osobista	Od 45 cm do 1,2 m	Dystans uściśnięcia dłoni – dystans, w jakim znajduje się większość par w miejscach publicznych	Cicho
Towarzyska	Od 1,2 m do 3,6 m	Dystans między sprzedawcą i klientem, między pracownikami	Głośno
Publiczna	Większy niż 3,6 m	Sytuacja nauczyciela w klasie lub wygłaszającego przemówienie	Donośnie

dystanse
w kontaktach
międzyludzkich

Źródło: E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, Warszawa 1997, s. 145–165; F. E. Jandt, *Intercultural Communication. An Introduction*, *op. cit.*, s. 77 (oczywiście amerykańskie miary podawane są w calach (*inches*) i stopach (*feet*)). Zob. też J. Mikułowski Pomorski, *Komunikacja międzykulturowa. Wprowadzenie*, *op. cit.*, s. 93.

Jak widać istnieje silna korelacja między rodzajem przestrzeni a siłą głosu, której musimy użyć, aby komunikacja była skuteczna. Yi-Fu Tuan tak charakteryzuje te zależności: „Zmieniamy natężenie głosu od małego do dużego, od intymnego do publicznego, zależnie od fizycznej i społecznej odległości między nami a innymi ludźmi. Natężenie głosu i frazowanie, jak również treść naszych wypowiedzi, ciągle świadczą o bliskości lub dystansie”⁶⁸. Dziecko, jak pisze Yi-Fu Tuan „wyrabia w sobie poczucie odległości przysłuchując się dźwiękowi ludzkiego głosu, który sygnalizuje zbliżanie się matki”⁶⁹.

przestrzeń
a
siła głosu

⁶⁷ E. T. Hall, *The System for the Notation of Proxemic Behavior*, *op. cit.*, s. 1006–1018.

⁶⁸ Y. F. Tuan, *Przestrzeń i miejsce*, przeł. A. Morawińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987, s. 27.

⁶⁹ *Ibid.*, s. 248.

E. T. Hall dosyć szczegółowo przedstawia zmiany natężenia głosu w zależności od odległości, w jakiej się ludzie znajdują i tematyki podejmowanych rozmów. Analiza ta dotyczy co prawda Amerykanów, ale przyjrzyjmy się jej, zastanawiając się jednocześnie, czy charakterystyka ta jest adekwatna do naszych własnych doświadczeń w tej mierze.

Tab. 2. Zmiany natężenia głosu w zależności od odległości

Nazwa odległości	Odległość cm–m	Natężenie głosu, charakterystyka tematyki rozmów
Bardzo blisko	8–15 cm	Cichy szept; wielki sekret
Blisko	20–30 cm	Wyraźny szept; w dużym zaufaniu
Dość blisko	30–50 cm	Wewnątrz domu – cicho, na zewnątrz – pełnym głosem; w zaufaniu
Neutralnie	50–90 cm	Cicho; sprawy osobiste
Neutralnie	1,35 m – 1,5 m	Pełnym głosem; informacje na tematy nieosobiste
Odległość publiczna	1,65 – 2,40 m	Pełnym głosem, z lekką przesadą; informacje publiczne, tak żeby inni słyszeli
Z jednego końca pokoju na drugi	2,4 m – 6 m	Bardzo głośno; rozmowa w grupie
Rozciąganie granic odległości	6–7 m wewnątrz; do 30 m na zewnątrz	Odległości powitalne, pożegnalne

Źródło: E. T. Hall, *Bezgłośny język*, tłum. A. Skarbińska, PIW, Warszawa 1987, s. 178–179.

Z pojęciem przestrzeni blisko związane jest pojęcie terytorializmu. Edward T. Hall definiuje je w następujący sposób: „akt roszczenia sobie prawa do terytorium i do jego obrony nazywamy terytorializmem”⁷⁰. Najczęściej terytorializm przywołuje na myśl zachowania zwierząt, jednakże „człowiek – pisze Hall – rozwinął swój terytorializm w sposób niemal niewyobrażalny, a z drugiej strony traktuje przestrzeń podobnie jak seks: jest, ale się o tym nie mówi. Jeżeli zaś nawet się mówi – to potocznie i nie na serio”⁷¹. Pomówmy więc na serio...

Na początek pomyślmy o intruzie, który chce zająć nasz ulubiony fotel albo miejsce przy stole. „Jeżeli bierzemy udział w serii wykładów, już przy drugim możemy zauważyć, jak szybko powstaje terytorializm – większość słuchaczy zajmuje te same miejsca co w czasie pierwszego wykładu. Co więcej, jeżeli ktoś zajął nasze miejsce z poprzedniego wykładu, odczuwamy przelotną irytację i chęć

⁷⁰ E. T. Hall, *Bezgłośny język*, przeł. R. Zimand, A. Skarbińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987, s. 161.

⁷¹ *Ibid.*, s. 162.

wyrzucenia intruza, który także zdaje sobie z tego sprawę, ponieważ na ogół pyta: «Zająłem twoje miejsce?», na co odpowiadamy – niezgodnie z prawdą – «Ach, nie, i tak miałem zamiar się przenieść»⁷².

Mamy także tendencje do obrony własnego terytorium, jak i terenów należących do grupy. Znakomicie obrazuje to doświadczenie przeprowadzane przez Roberta Sommera w bibliotekach, co opisuje Irenäus Eibl-Eibesfeld. „Jeśli ktoś usiadł przy stole już zajęty, gdy przy innych były jeszcze wolne miejsca, wtedy siedząca tam uprzednio osoba zmieniała miejsce. Gdy nie miała możliwości wykonania uniku, wówczas ucieśniona w swym subiektywnym odczuciu – wznosiła symboliczne bariery, np. kładąc linijkę między sobą a natrętnym sąsiadem. W razie przekroczenia określonej „granicy” opuszczała swe miejsce, nawet jeśli obiektywnie dysponowała wystarczającą przestrzenią. W życiu codziennym istnieje wiele sytuacji, w których tego rodzaju terytorialne wymagania znajdują swe uzewnętrznienie. Gdy ktoś zajął przedział kolejowy, rościł sobie prawo do zlustrowania wzrokiem każdego przybysza, co nie jest oceniane jako niestosowne. Przybysz uznaje terytorialne uprawnienia siedzących już pasażerów, o czym świadczy fakt, że pyta, czy jest wolne miejsce, a czasem stosuje zwrot «Czy można?»⁷³.

Kiedy naruszana jest nasza przestrzeń intymna, nasze zachowania niewerbalne komunikują nam to, co czasami widzimy na szybach samochodów: „Jeżeli to czytasz, to znaczy, że jedziesz za blisko”. Oczywiście, w życiu codziennym nie musimy pisać, ale dysponujemy wieloma metodami, by zniechęcić osoby naruszające naszą przestrzeń intymną bądź osobistą.

Nasza reakcja na zachowania przestrzenne innych ludzi zależna jest od naszej własnej percepcji dystansu. „Kiedy otoczenie narzuca bliski dystans fizyczny (winda, zatłoczony autobus) w stosunku do obcych nam osób, staramy się powiększyć dystans psychologiczny, aby zredukować zagrożenie w postaci naruszenia poczucia prywatności. W takich przypadkach obserwujemy ograniczony kontakt wzrokowy, napięcie mięśni, chłodne milczenie, nerwowy śmiech, żartobliwe uwagi na temat ścisku lub publiczne komunikaty adresowane do ogółu obecnych⁷⁴.

Ogólnie można stwierdzić, że dystanse, w jakich się znajdujemy, są wynikiem interakcji obu stron w niej uczestniczących; dostosowujemy się do sytuacji i nieustannie negocjujemy odległości, które nas dzielą podczas procesu komunikacyjnego.

⁷² *Ibid.*, s. 162.

⁷³ I. Eibl-Eibesfeldt, *Miłość i nienawiść. Historia naturalna elementarnych sposobów zachowania się*, przeł. Z. Stromenger, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1997, s. 107. Zob. R. Sommer, *Man's proximate environment*, „Journal of Social Issues” 1966, vol. 22, s. 59–70.

⁷⁴ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 161.

Mark L. Knapp i Judith A. Hall rozważając kwestię dystansów konwersacyjnych wskazują na 9 podstawowych czynników mających wpływ na zmianę owych dystansów⁷⁵. Są to:

- 1) **pleć;**
- 2) **wiek;**
- 3) **tło kulturowe i etniczne;**
- 4) **temat rozmowy;**
- 5) **otoczenie interakcji;**
- 6) **cechy fizyczne;**
- 7) **orientacja postaw i emocji;**
- 8) **charakterystyka relacji międzyludzkich;**
- 9) **charakterystyka osobowości.** Pokróćce przyjrzymy się każdej z wymienionych zmiennych.

dziewięć
podstawowych
czynników
wpływających
na dystans
konwersacyjny

Pleć. Ustalono, że kobiety podczas interakcji o wiele częściej dobierały mniejszy dystans konwersacyjny, niż czynili to rozmówcy i to niezależnie od tego, jakiej płci był rozmówca. Zależność ta występowała głównie wówczas, gdy interakcje traktowały jako przyjazne, bądź neutralne. W sytuacjach zagrożenia dystans stawał się większy u kobiet niż u mężczyzn⁷⁶. Rodzi się więc pytanie, z jakiego powodu kobiety przyjmują inny dystans? Jedną z możliwych odpowiedzi są praktyki socjalizacyjne odmienne dla obu płci. Chłopcy częściej otrzymują od rodziców zabawki związane z większą przestrzenią, np. piłkę czy samochód. Zabawki dla dziewczynek raczej wiążą się z mniejszą przestrzenią oraz ze sferą domową i są to np. misie, lalki. Chłopcy także „częściej przebywają poza domem, mają wstęp do większej ilości obszarów i utrzymują od 1,2 do 1,5 raza większe terytorium niż dziewczynki”⁷⁷. Inne teorie tłumaczą mniejszy dystans utrzymywany przez kobiety jako odzwierciedlenie niższego statusu kobiet w społeczeństwie⁷⁸. Twierdzenie takie jest jednak kwestionowane ze względu na to, że naruszenie przestrzeni osobistej związane jest z dyskomfortem psychicznym, który trudno zbadać. Ponadto, jak utrzymują niektórzy autorzy, ludzie mają tendencję do skracania dystansu wobec osób, które mają taki sam status, a nie niższy⁷⁹. Do problemu tego powrócimy w kolejnym rozdziale.

Wiek. W odniesieniu do wieku można zakładać, że dystans podczas konwersacji będzie krótszy wówczas, gdy rozmawiają osoby w podobnym wieku, może on być jednak jeszcze krótszy wówczas, gdy jesteśmy w interakcji z osobami bardzo młodymi lub w podeszłym wieku. Ogólnie, jak piszą Knapp i Hall, „dy-

⁷⁵ *Ibid.*, s. 217–228.

⁷⁶ *Ibid.*, s. 218.

⁷⁷ Cyt. za M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 219.

⁷⁸ N. Henley, *Body Politics: Power, Sex, and Nonverbal Communication*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ 1977.

⁷⁹ Zob. M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 220.

stans wydaje się stopniowo powiększać od mniej więcej szóstego roku życia aż po wczesny okres dojrzewania, kiedy normy wieku dorosłego ulegają ostatecznemu ukształtowaniu⁸⁰, w związku z tym łatwiej wybaczymy małemu dziecku, które nas potrąci niż nastolatkowi, od którego się wymaga akceptowania norm proksemicznych. Warto w tym miejscu przytoczyć inne bardzo interesujące uwagi dotyczące wzrostu osób będących w interakcji i przestrzeni. Ponoć osoby niskie powodują w rozmówcach chęć zmniejszania dystansu, wysokie zaś – zwiększania⁸¹.

Tło kulturowe i etniczne. Środowisko kulturowe, w którym się wychowujemy, ma wpływ na dystans interakcji. „Dziecko wychowane w określonej kulturze uczy się określonych wzorców proksemicznych. Na przykład matki w Japonii spędzają z reguły dużo więcej czasu z dziećmi i utrzymują z nimi bliższy kontakt niż matki w Stanach Zjednoczonych. Rodzice i dzieci w Japonii zwykle śpią w tym samym pomieszczeniu. W kulturze kenijskiego szczepu Nyansongo dziecko pozostaje pod stałą opieką bliskich, a noce spędza w objęciach matki”⁸². Tło kulturowe w odniesieniu do norm proksemicznych będzie przedmiotem części drugiej. Przy analizie międzykulturowych zachowań proksemicznych zastosowanie znajduje podział na kultury kontaktowe i niekontaktowe, o czym będzie jeszcze mowa. „Kultura kontaktowa cechuje się bardziej bezpośrednią interakcją, bliższym dystansem konwersacyjnym, częstszymi sygnałami dotykowymi, częstszym kontaktem wzrokowym i głośniejszymi rozmowami. Do kultur kontaktowych zalicza się np. Arabów, mieszkańców Europy Południowej oraz Latinoamerykanów. Zaś przedstawicielami kultur niekontaktowych są mieszkańcy Dalekiego Wschodu, Indii, Pakistanu, mieszkańcy Europy Północnej i Stanów Zjednoczonych⁸³. Należy tu jednak zrobić zastrzeżenie, że podział ten jest dosyć ogólny i w każdej z omawianych grup narodowościowych czy etnicznych mogą istnieć różnicowania.

Temat rozmowy. Można przypuszczać, że tematyka rozmowy będzie wpływać na odległość, w jakiej znajdują się rozmówcy. Omawianie intymnych kwestii odbywać się będzie raczej w bliskim dystansie, natomiast tematy mało osobiste omawiane będą w większej odległości dzielącej uczestników interakcji (zob. Tab. 2). Okazuje się, że również nasze oczekiwania co do spodziewanej tematyki rozmowy wpływać mogą na odległość, w jakiej się znajdujemy. Ciekawy eksperyment przytaczają Knapp i Hall. Opisują oni jedno z doświadczeń przeprowadzone przez Williama E. Leipolda. Studenci, którzy mieli wejść do gabinetu Leipolda, otrzymywali od jego sekretarki komentarz pozytywny („Świetnie ci poszło, pan Leibold bardzo cię chwalił”) lub negatywny („Słabo ci poszło

⁸⁰ *Ibid.*, s. 221.

⁸¹ Podaję za *ibid.*, s. 221.

⁸² M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 222.

⁸³ *Ibid.* W eksperymencie tym introwertycy siadali dalej niż ekstrawertycy. Zob. też J. Fast, *Body Language*, M. Evan and Co., Inc., New York 2002, s. 44–45.

w teście, pan Leipold nie jest zadowolony z twojej pracy”), ewentualnie neutralny („Pan Leipold chciałby poznać twoją opinię na temat kursu”). Studenci otrzymujący uwagi pozytywne siadali najbliżej eksperymentatora, ci zaś, którzy słyszeli wcześniej komentarz negatywny – najdalej⁸⁴.

Otoczenie interakcji. Na dobór dystansu interakcji wpływają oświetlenie pomieszczenia, temperatura w nim panująca, hałas, a także wielkość pomieszczenia. Istnieje teoria, według której „im większe są rozmiary pomieszczenia, tym bliżej siebie siadają znajdujące się w nim osoby. Jeżeli otoczenie postrzegane jest jako formalne i/lub nieznanne, możemy spodziewać się większego dystansu między obcymi i mniejszego między bliskimi sobie osobami”⁸⁵. Inny też dystans będzie nas dzielił z partnerem, z którym wymieniamy informacje poufne, gdy dookoła znajdują się inni ludzie, niż wówczas, gdy ich nie ma, wspominał o tym także E. T. Hall (zob. Tab. 2).

Cechy fizyczne. Wspomniano już o relacjach między wzrostem rozmówców a przestrzenią, w jakiej się znajdują. Skłonność do powiększania dystansu wzbudzają ponoć również osoby otyłe, a także posiadające jakieś stygmaty. Jednak w przypadku tych ostatnich dystans się zmniejszał wraz z postępem interakcji⁸⁶.

Orientacja postaw i emocji. Jeśli wiemy, że osoba, z którą mamy się spotkać, jest „ciepła i miła”, to można przypuszczać, że dystans, jaki przybierzemy w stosunku do niej, będzie mniejszy, jeśli natomiast wiedzielibyśmy o negatywnym naznaczeniu społecznym człowieka (np. że jest niedostępny i wyniosły), odległość, którą przyjmujemy względem niego z pewnością będzie większa niż w poprzednim przypadku. Również charakter i nasilenie emocji, jakie towarzyszą rozmowie, może mieć decydujący wpływ na odległość, w jakiej się znajdujemy. Przestrzeń manifestuje emocje. Jeśli dzielimy z kimś wielką radość, to znajdujemy się w bardzo bliskiej odległości. „Kiedy staramy się zyskać aprobatę rozmówcy, dążymy do skrócenia dystansu, z kolei w przypadku gdy celowo unikamy aprobaty, dystans ten powiększamy”⁸⁷. Mehrabian dodaje, że wówczas, gdy relacje między nadawcą a odbiorcą nie są zbyt zażyłe, a dystans ich dzielący jest zbyt mały, mogą zrodzić się postawy negatywne⁸⁸. Można sobie jednak bez trudu wyobrazić sytuację bardzo bliskiego dystansu i emocji negatywnych wówczas, gdy dwaj mężczyźni sobie grożą będąc w pozycji *face-to-face*.

Charakterystyka relacji międzyludzkich. Knapp i Hall przytaczają wyniki badań przeprowadzonych w roku 1966 przez Franka Willisa, który twierdził, że ludzie obcy rozpoczynają rozmowę przy większym dystansie niż znani

⁸⁴ Cyt. za M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 224, chodzi o: W. E. Leipold, *Psychological distance in a dyadic interview*, Unpublished doctoral dissertation, University of North Dakota 1963.

⁸⁵ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 224.

⁸⁶ Zob. więcej *Ibid.*, s. 225.

⁸⁷ *Ibid.*, s. 226.

⁸⁸ *Za Ibid.*

sobie. „Kobiety zajmują krótszy dystans wobec bliskich przyjaciół, ale większy w odniesieniu do dalszych znajomych (autor sugeruje, że może to być wynikiem bardziej ostrożnego podejścia przy zawieraniu znajomości); natomiast pary małżeńskie zachowują dystans zbliżony do tego, który obserwujemy między nieznanymi! Wyniki pomiarów dystansu przeprowadzonych przez Willisa mieszczą się w przedziale od 45 cm (kobiety w rozmowie z bliskimi przyjaciółmi) do 71 cm (czarny w rozmowie z białym)”⁸⁹.

Charakterystyka osobowości. Rozpatrując wpływ osobowości na odległości dzielące rozmówców najczęściej przytacza się twierdzenia dotyczące introwertyków i ekstrawertyków. Ci pierwsi zdają się zajmować miejsce dalej od rozmówcy, niż dzieje się to w przypadku ekstrawertyków. „Niektóre badania sugerują, iż jednostki podatne na stany lękowe utrzymują większy dystans, natomiast tendencja do zachowania bliższego dystansu obserwowana jest u osób, które mają wysokie mniemanie o sobie, dużą potrzebę afiliacji, niski poziom autorytaryzmu i dużą samokontrolę. U jednostek z różnymi rodzajami zaburzeń osobowościowych można także oczekiwać licznych zachowań przestrzennych odbiegających od normy, a więc utrzymywania zarówno zbyt dużych, jak i zbyt małych dystansów”⁹⁰.

Po omówieniu czynników wpływających na zmianę dystansu podsumujemy rozważania o proksemice formułując najważniejsze funkcje, jakie pełni ta dziedzina. Dale Leathers wymienia następujące komunikacyjne funkcje proksemiki⁹¹:

- 1) kierowania wrażeniem, szczególnie w aspekcie wzbudzania sympatii i oceny stopnia dominacji;
- 2) przynależności – sygnalizację potrzeb afiliacyjnych i potrzeby bliskości poprzez przybieranie odpowiedniej odległości;
- 3) prywatności – zachowania proksemiczne komunikują potrzebę prywatności poprzez przyjmowanie odpowiednich dystansów konwersacyjnych bądź zagospodarowanie przestrzeni (np. ustawienie mebli).

Niezwykle ciekawą perspektywę badania przestrzeni przedstawił przedstawiciel tzw. geografii humanistycznej Yi-Fu Tuan. Rozebrał on na czynniki pierwsze ludzkie doświadczenie przestrzeni i miejsca traktując je jako zasadnicze i oczywiste składniki naszego świata. Głęboka analiza sposobów i konsekwencji doświadczania przestrzeni oraz miejsca ujawniła poziomy wcale nie tak oczywiste. Tuan pisze, że „przestrzeń” jest kategorią bardziej abstrakcyjną niż „miejsce”. „To co na początku jest przestrzenią, staje się miejscem w miarę poznawania i nadawania wartości”⁹².

funkcje
proksemiki

przestrzeń
i miejsce

⁸⁹ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 227. Zob. F. N. Willis, *Initial speaking distance as a function of the speaker's relationship*, „Psychonomic Science” 1966, no. 5, s. 221–222.

⁹⁰ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 227–228.

⁹¹ D. Leathers, *op. cit.*, s. 132–133.

⁹² Y. F. Tuan, *op. cit.*, s. 16.

Przestrzeń może też „mówić”⁹³, kto ma władzę i zaznaczać relacje statusów osób ją zajmujących. Typowa klasa szkolna ma wyraźnie wydzieloną część zarządzaną przez nauczyciela (tablica, biurko, niekiedy większe od reszty stolików – ewentualnie komputer). „Typowa sala wykładowa – pisze Tuan – jest wyraźnie podzielona na przód i tył przez usytuowanie katedry i ustawienie krzeseł”⁹⁴.

przestrzenie
szkolne

Bardzo precyzyjnie relacje przestrzeni szkolnych i władzy opisał Roland Meighan. Autor ten twierdzi, że pojęcie „przodu klasy” i autorytarny styl przekazywania wiedzy są ze sobą bardzo blisko związane, ustawiając uczniów na z góry przegranej pozycji, jako uczestników niesymetrycznej relacji. Taki układ przestrzeni ogranicza możliwość współpracy i demokracji. Tradycyjne „klasy szkolne często są wskaźnikiem dystansu społecznego oraz stylów uczenia typu autorytarnego, to jest takich, w których uczący się są całkowicie zależni od uczącego. Układ klasy często przywodzi na myśl konfrontację. Nasuwa się analogia z bitwą: w czasie bitwy terytoria są jasno wytyczone, wypadki na terytorium wroga są traktowane podejrzliwie; bitwa może zakończyć się zwycięstwem, porażką lub rozejmem”⁹⁵. Do jakiego stopnia przestrzeń determinuje relacje władzy możemy się dowiedzieć, gdy wyobrazimy sobie bardziej partnerskie zagospodarowanie przestrzeni, np. ustawienie ławek w kręgu, bez wyraźnie oznaczonej, dominującej pozycji przestrzennej nauczyciela. Uwagi te skłaniają do wniosku, że warto byłoby rozwinąć badania nad analizą wpływu, jaki na efekty kształcenia wywiera przestrzeń. W końcu proces edukacji jest przede wszystkim procesem komunikacji, nie tylko w znaczeniu przekazu wiedzy, ale też zachowań w obrębie komunikacji interpersonalnej⁹⁶.

1.3. Kinezyka

Kinezyka⁹⁷ to nauka, która bada ruchy ciała, w tym gesty i mimikę określane jako komunikacja. Sam termin pochodzi od ang. słowa *kinesics* i został wprowadzony

⁹³ „Przestrzeń mówi” to nawiązanie do tytułu rozdziału 10. książki E. Halla pt. *Bezgłośny język*, zob. E. T. Hall, *Bezgłośny język*, *op. cit.*, s. 161–179.

⁹⁴ Y. F. Tuan, *op. cit.*, s. 59.

⁹⁵ R. Meighan (z udziałem L. Bartona i S. Walkera), tłum. E. Kiszurno-Koziej, Z. Knutsen, P. Kwieciński, *Socjologia edukacji*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1993, s. 93. Zob. szczególnie rozdział 7. pt. „Przestrzeń mówi. Ukryty program budynków szkolnych” s. 85–97.

⁹⁶ H. A. Smith, *Nonverbal Communication in Teaching*, „Review of Educational Research”, Fall 1979, vol. 49, no. 4, s. 633.

⁹⁷ Będziemy posługiwać się polskim terminem „kinezyka”, ze względu na to, że jest on bardziej powszechnie stosowany. Możemy jednak spotkać inne tłumaczenia angielskiego terminu *kinesics*, np. J. Mikułowski Pomorski pisze o kinestyce. Zob. Mikułowski Pomorski, *Komunikacja międzykulturowa. Wprowadzenie*, *op. cit.* Można też się spotkać z nazwą „kinetyka” (tak jest w polskim tłumaczeniu tekstu R. R. Gestelanda pt. *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, tłum. H. Malarecka-Simbierowicz, PWN, Warszawa 2000).

dzony w r. 1952 przez Raya L. Birdwhistella⁹⁸, który w r. 1946 podczas badań terenowych prowadzonych w społeczności Indian Kutenai (zachodnia Kanada) zauważył, że Indianie ci zachowywali się inaczej mówiąc po angielsku, a inaczej – posługując się swym własnym językiem. Stąd wysunął wniosek, że „dwujęzyczność odnosi się w równym stopniu do języka ciała i do języka mówionego”⁹⁹. Birdwhistell w następujący sposób zdefiniował tę dziedzinę: „Kinezyka zajmuje się analizą stałych ruchów mięśni, charakterystycznych dla żywych, fizjologicznych systemów, tworzących kombinacje ruchów, które mają znaczenie dla procesów komunikacyjnych i stąd też dla interakcyjnych systemów poszczególnych grup społecznych”¹⁰⁰. Dale Leathers z kolei kinezykę definiuje jako naukę „o obserwowalnych, dających się wyodrębnić i posiadających znaczenie ruchach w komunikacji interpersonalnej”¹⁰¹.

Birdwhistell stworzył również system notacji ruchu obejmujący 8 podstawowych części ciała:

- 1) głowę;
- 2) twarz;
- 3) tułów;
- 4) ramiona, ręce i nadgarstki;
- 5) dłonie i palce;
- 6) biodra, nogi i kostki;
- 7) brzuch;
- 8) szyję¹⁰².

Współczesne badania nad kinezyką wiązane są zazwyczaj z Williamem S. Condonem¹⁰³, który skupił się na synchroniczności zachowań kinezycznych i wypowiedzi językowych dwóch lub więcej osób. Analizując filmy i eksperymenty przeprowadzone przez siebie i swych asystentów doszedł do wniosku, że podczas rozmowy dwóch osób ich ruchy są zsynchronizowane, „Czasami przejawia się to w ledwie dostrzegalnym poruszeniu palcem, mrugnieniu powieki czy ruchu głowy, które towarzyszą określonym partiom kodu werbalnego. Innym

**Birdwhistella
system
notacji ruchu**

⁹⁸ R. L. Birdwhistell, *Introduction to Kinesics*, *op. cit.*; Birdwhistell, *Kinesics and Context*, *op. cit.*

⁹⁹ E. Goździak, *Kinezyka*, [w:] *Słownik etnologiczny. Terminy ogólne*, Z. Staszczak (red.), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa-Poznań 1987, s. 170–172.

¹⁰⁰ R. L. Birdwhistell, *Kinesics and context*, *op. cit.*, s. 242.

¹⁰¹ D. Leathers, *op. cit.*, s. 88.

¹⁰² M. Brocki, *op. cit.*, s. 105–106. Zob. też najbardziej rozpowszechnioną metodę zapisu ruchu (szczególnie ruchu scenicznego i tanecznego) znaną jako „system notacji Labana”: M. Brocki, *op. cit.*, s. 101–106.

¹⁰³ W. S. Condon, S. L. Sander, *Synchrony Demonstrated Between Movements of the Neonate and Adults Speech*, „Child Development” 1974, no. 45, s. 456–462. Zob. też E. T. Hall, *Poza kulturą*, *op. cit.*, s. 75–88.

razem całe ciało porusza się tak, jak gdyby osoby te pozostawały pod kontrolą choreografa¹⁰⁴.

Najogólniej rzecz biorąc komunikację kinezyczną podzielić można przede wszystkim na **mimikę, postawy ciała i gesty**.

O znaczeniu mimiki i jej funkcjach wspominał już Darwin:

mimika
według Darwina

„Bez względu na pochodzenie, same już ruchy mimiczne twarzy i ciała mają dla nas duże znaczenie. Stanowią one pierwsze środki porozumiewawcze między dzieckiem a matką, która uśmiecha się z aprobatą i w ten sposób zachęca dziecko do odpowiedniego postępowania lub marszczy się z naganą. Łatwo poznajemy współczucie bliźnich po wyrazie ich twarzy, co łagodzi nasze cierpienia, a wzmacnia przyjemność oraz wzmacnia wzajemne uczucie życzliwości. Ruchy mimiczne nadają żywość i energię wypowiedzanym słowom. Ujawniają myśli i intencje bliźnich rzetelniej niż słowa, które mogą być fałszywe¹⁰⁵”.

blendy
mimiczne

Jak wspomniano, autor ten obstawał za uznaniem niektórych zachowań mimicznych za uniwersalne. Do podobnych wniosków doszedł bardziej już współczesny klasyk badań nad komunikacją niewerbalną Paul Ekman, który ustalił, że istnieje pewien kanon emocji, które niezależnie od kontekstu kulturowego okazujemy i interpretujemy podobnie, chodzi tu o wyrażanie takich emocji, jak: szczęście, strach, zaskoczenie, smutek, gniew oraz odraza/pogarda. Niekiedy jednak przekaz nie jest tak jednoznaczny, wówczas mówimy o tzw. blendach mimicznych. Jest to „złożona mimiczna ekspresja twarzy wyrażająca najczęściej więcej niż jedną podstawową emocję, na przykład radosne niedowierzanie, strachliwe zdumienie¹⁰⁶”.

¹⁰⁴ E. Goździak, *Kinezyka, op. cit.*, s. 172. Zob. też E. T. Hall, *Poza kulturą*, PWN, Warszawa 2001 (szczególnie rozdz. 5 pt. „Rytm i ruch ciała”, s. 75–88).

¹⁰⁵ K. Darwin, *op. cit.*, s. 389. Tropem Darwina poszło wielu późniejszych badaczy. Według wyników najnowszych badań z r. 2012 trudno ukryć silne emocje i wówczas występuje większe prawdopodobieństwo „przecieku” maskowanych emocji; dotyczy to szczególnie górnej części twarzy. Zob. S. Porter, L. ten Brinke, B. Wallace, *Secrets and Lies: Involuntary Leakage in Deceptive Facial Expressions as a Function of Emotional Intensity*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2012, 36, s. 23–37. „Przeciek” P. Ekman definiuje jako wskazówkę kłamstwa, „gdy kłamca przez pomyłkę ujawnia prawdę” (s. 39). Pisze jednocześnie, że „łatwo jest ukryć emocję, którą słabo doświadczamy, dużo trudniej taką, którą przeżywamy w danym momencie, szczególnie jeśli jest ona silna. Przerażenie jest trudniejsze do ukrycia niż lęk, tak samo jak wściekłość jest trudniejsza do zamaskowania niż poirytowanie. Im silniejsza emocja, tym bardziej jest prawdopodobne, że pewne jej oznaki będą widoczne, pomimo podejmowania przez okłamującego prób jej ukrycia” (s. 32). Zob. klasyczną już pracę P. Ekmana pt. *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, przeł. Sz. E. Draheim, M. Kowalczyk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

¹⁰⁶ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 76. Zob. też P. Ekman, *Emotions Revealed. Recognizing Faces and Feelings to improve communication and emotional life*, Henry Holt & Comp., New York 2003.

Twarz od dawna traktowana była jako podstawowe i cenne źródło informacji. „W procesie przekazywania znaczenia twarz jest bardzo ważnym narzędziem. W mgnieniu oka wyraz twarzy może pchnąć nas na wyżyny ekstazy lub wciąć nas w głębię rozpaczy”¹⁰⁷ pisze Leathers. Twarz jest także głównym miejscem ujawniania emocji, jest również istotnym wyróżnikiem i symbolem jednostki. „Twarze są ikonami celebrowanymi w postaci fotografii wieszanych na ścianach, stawianych na biurkach i noszonych w portfelach”¹⁰⁸. Ogólnie można powiedzieć, że mowa ciała, w tym w dużej mierze zachowania mimiczne, są także miernikiem naszej wiarygodności¹⁰⁹.

twarz

Pozycja ciała może sygnalizować status jednostki, zainteresowanie osoby, bądź jej brak, a także poziom sympatii. Postawa ciała może też ujawniać praktyki religijne (klęknięcie, pochylanie głowy, etc), podległość czy intencje seksualne, postawa ciała może odgrywać równie istotną rolę, jak twarz w komunikowaniu takich emocji, jak strach¹¹⁰.

pozycja ciała

Kolejnym elementem wchodzącym w skład zachowań kinezyicznych są gesty, zdefiniujmy więc, czym jest gest. Knapp i Hall przytaczają następującą charakterystykę: „Pod tym pojęciem rozumiemy ruchy ciała (lub poszczególnych części ciała) wykorzystywane w komunikacji międzyludzkiej w celu oddania określonych idei, intencji bądź uczuć. Wiele z takich gestów ogranicza się do ruchów rąk i dłoni, ale w gestykulacji mogą uczestniczyć także części twarzy lub głowy. Do ruchów ciała nieuznawanych za gesty należą niektóre zachowania samodotykowe, ruchy związane z poprawianiem garderoby oraz manieryzmy na tle nerwowym”¹¹¹.

gesty

Istnieje wiele podziałów gestów, przy czym najbardziej popularny dotyczy **gestów niezależnych od mowy – emblematów** lub gestów autonomicznych oraz **gestów zależnych od mowy – gestów ilustracyjnych**. Przyjrzyjmy się obu tym kategoriom.

Gesty niezależne od mowy to „sygnały niewerbalne mające bezpośrednie znaczenie werbalne lub definicję w postaci słowa lub frazy”¹¹². Są to najczęściej samodzielne gesty, takiej jak gest „O.K.”. „Emblematy mają bardzo precyzyjne zna-

¹⁰⁷ D. Leathers, *op. cit.*, s. 41.

¹⁰⁸ Zob. P. Ekman, *Kłamstwo...*, *op. cit.*, s. 76, 75.

¹⁰⁹ Sąd Najwyższy Kanady stwierdził, że sędziowie i członkowie ławy przysięgłych muszą widzieć świadka, by „właściwie ocenić język ciała, wyrazy twarzy i inne wskaźniki wiarygodności” Zob. S. Porter, L. ten Brinke, B. Wallace, *op. cit.*, s. 24. Pojawia się tu ciekawy problem – czy zezwalać zeznawać w sądzie osobom, które mają zakrytą twarz (ze względów religijnych bądź kulturowych).

¹¹⁰ L. A. Samovar, R. E. Porter, E. R. McDaniel, *Communication between Cultures*, Wadsworth, Boston MA 2010, s. 255.

¹¹¹ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 315.

¹¹² *Ibid.*, s. 317.

czenie, znane każdemu w danym kręgu kulturowym”¹¹³. Należy tu zrobić jednak bardzo ważne zastrzeżenie, że w środowisku kulturowym, w którym taki gest jest używany, musi istnieć zgoda co do jego znaczenia. Do semantyki wspomnianego gestu jeszcze powrócimy, gdyż jest to bardzo ciekawy przykład wieloznaczności znaczeniowej w odniesieniu do różnych kontekstów kulturowych, czy nawet subkulturowych.

Z badań wynika, że dzieci przed ukończeniem 3 lat są w stanie dekodować niektóre emblematy; po ukończeniu 5 lat dzieci znacznie lepiej dekodują gesty niezależne od mowy. Wyniki jednego z badań pokazują, że dzieci 4-letnie, zarówno chłopcy, jak i dziewczynki, poprawnie interpretowały następujące emblematy: „tak”, „nie”, „chodź tu”, „bądź cicho”, „do widzenia”, „dwa”, „nie słucham”, „całus”, „idę spać”, „nie zrobię tego”; nie rozumiały zaś gestu „wariat”¹¹⁴.

Jak wspomniano, drugim rodzajem gestów są gesty zależne od mowy, czyli gesty ilustracyjne. Są one „bezpośrednio powiązane z przekazem werbalnym. Znaczenia i funkcje tych gestów mogą być odczytane tylko na podstawie ich relacji względem towarzyszącego im komunikatu słownego”¹¹⁵. Ten rodzaj gestów Knapp i Hall dzielią na 4 podkategorie¹¹⁶:

1) gesty odnoszące się do przedmiotu przekazu – zarówno rzeczywistego, jak i abstrakcyjnego – np. gesty określające kształt przedmiotu, o którym mówimy, czy figurę zgrabnej kobiety;

2) gesty oddające relacje między nadawcą a przedmiotem przekazu, np. ruchy dłoni wyrażające brak pewności, błaganie itd.;

3) gesty służące jako wizualne znaki przestankowe kontrolujące tok przekazu, np. ruchy dłoni tnące przestrzeń, które jednocześnie określają kolejne sekwencje wypowiedzi (wymienianie kolejnych elementów);

4) gesty służące regulacji i organizacji toku interakcji między nadawcą a odbiorcą. O ile poprzednie rodzaje wymienianych tu gestów związane były z treścią wypowiedzi, to gesty interakcyjne „służą oddaniu relacji nadawcy i odbiorcy i pomagają regulować i organizować sam tok wypowiedzi. Jako że głównym ich zadaniem jest komentowanie zachodzącej interakcji i organizowanie ról uczestników interakcji, gesty te występują wyłącznie w obecności odbiorcy. Innymi słowy, naczelną funkcją gestów z tej kategorii jest wciągnięcie odbiorcy do aktywnego współuczestnictwa w dialogu”¹¹⁷.

Ekman dodaje, że ilustrowanie jest pomocne w wyjaśnieniu pojęć, które trudno oddać słowami: „Ludzie są bardziej skłonni ilustrować, gdy ktoś ich prosi, aby

¹¹³ P. Ekman, *Kłamstwo...*, *op. cit.*, s. 93. Autor ten dodaje, że w USA obecnie powszechnie używa się ok. 60 emblematów.

¹¹⁴ *Za: Ibid.*, s. 318.

¹¹⁵ *Ibid.*, s. 328.

¹¹⁶ *Ibid.*, s. 328–338.

¹¹⁷ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 334. Więcej o gestach interakcyjnych zob. *Ibid.*, s. 334 i n.

powiedzieli, co to jest zygzak, niż co to jest krzesło. Więcej ilustrują objaśniając komuś, jak trafić na pocztę, niż uzasadniając wybór swojego zawodu”¹¹⁸.

Zależność mowy i gestów jest szczególnie widoczna wówczas, gdy spróbujemy z kimś rozmawiać usiłując jednocześnie zrezygnować z użycia gestów. Knapp i Hall przytaczają eksperyment opisany w radzieckiej publikacji z r. 1931, który polegał na tym, że poproszono badanych, by mówili na dany temat nie używając żadnych gestów głowy, dłoni, twarzy i ciała. „Żaden z badanych nie potrafił wykonać tego zadania poprawnie, a sama mowa «traciła intonację, akcent i ekspresję, trudności występowały nawet w doborze słów, tok przekazu był urwany, zasób słownictwa ograniczony»”¹¹⁹. Podczas interakcji występuje **autosynchronizacja mowy i gestu**, ale dostrzegalna jest też **synchronizacja interakcyjna** polegająca na dopasowaniu zachowań uczestników interakcji, np. oddalenie się, gdy nasz partner zbliży się na zbyt małą odległość, bądź tzw. **zbieżność motoryczna**, występująca wówczas, gdy sami krzywimy się widząc grymas bólu u partnera, który się uderzył.

Adam Kendon pisze nawet, że „najbardziej widocznym (zauważalnym) faktem, który wyłania się z prac badaczy zajmujących się gestami jest to, że gestykulacja jest tak blisko zintegrowana z mową, że musi być rozważana jako integralna część aktu mowy”¹²⁰.

Edward Sapir ostrzegał, że „klasyfikacja gestów jest zadaniem trudnym i trudno w sposób świadomy oddzielić gesty pochodzące od jednostki od tych będących zwyczajem grupy jako całości”. W dalszej części pojawia się słynna fraza Sapira cytowana przez kolejne pokolenia teoretyków komunikacji niewerbalnej „We respond to gestures with an extreme alertness and, one might say, in accordance with an elaborate and secret code that is written nowhere, known by none and understood by all”¹²¹.

Birdwhistell po dogłębnej analizie zagadnień kinezyki doszedł do następującego wniosku: „Po 15 latach prowadzonych badań nie znaleźliśmy żadnego gestu i żadnego ruchu ciała, które miałyby takie samo znaczenie we wszystkich społecznościach. [...] Zgodnie z dotychczasową wiedzą, nie istnieje żaden ruch ciała i żaden gest, które można by uważać za pewien rodzaj uniwersalnego symbolu.

¹¹⁸ P. Ekman, *Klamstwo...*, *op. cit.*, s. 96.

¹¹⁹ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 338.

¹²⁰ A. Kendon, *How Gestures Can Become Like Words*, [w:] *Cross-Cultural Perspectives in Nonverbal Communication*, F. Poyatos (red.), C. J. Hogrefe, Toronto–Lewiston–NY–Göttingen–Zürich 1988, s. 131.

¹²¹ „Z wielką uwagą reagujemy na gesty, i można powiedzieć, zgodnie z wyszukaniem i ukrytym kodem nigdzie niezapisanym, nieznanym przez nikogo, a rozumianym przez wszystkich”. E. Sapir, *The Unconscious Patterning of Behavior in Society*, [w:] *Selected Writings of Edward Sapir in Language, Culture and Personality*, D. G. Mandelbaum (red.), University of California Press, Berkeley 1969, s. 556.

To znaczy, nie byliśmy w stanie odkryć ani jednego wyrazu twarzy ani jednej postawy lub pozycji ciała, które miałyby jednakowe znaczenie we wszystkich społecznościach¹²².

Edward T. Hall pisze, że

„w przeciwieństwie do innych ssaków wyspecjalizowaliśmy język ciała do tego stopnia, że jest on zintegrowany i zgodny ze wszystkim cokolwiek czynimy. Jest więc kulturowo zdeterminowany i jako taki musi być odczytywany wyłącznie na tle określonej kultury. Oznacza to, że sens pozy lub czynu może być z powodu granic kulturowych tylko częściowo odczytywany. W nowych i nieznanych sytuacjach, w których wiele zależy od prawidłowego odczytania sygnałów pozawerbalnych (NVC – *nonverbal cues*), szansa prawidłowego odczytania znaków zmniejsza się wraz ze wzrostem dystansu kulturowego. Nawet narody tak ściśle ze sobą spokrewnione, jak Amerykanie i Anglicy mają trudności z odczytywaniem komunikatów kinetycznych. Nie chciałbym sugerować, że nie ma wrodzonych reakcji, takich jak na przykład śmiech Lecz nawet uśmiech musi być widziany w określonym kontekście¹²³.

„Każda wspólnota językowo-terytorialno-kulturowa ma własny zespół skonwencjonalizowanych znaków gestyczno-mimicznych, które cechują się ściśle określoną formą, znaczeniem i zakresem użycia. Wiele z nich może też funkcjonować w porozumiewaniu się innych wspólnot¹²⁴. Istnieją jednak pewne przykłady ujednolicenia języka gestów, tak się dzieje na przykład w niektórych grupach zawodowych.

Wiele grup zawodowych posiada własne umowne gesty; chodzi tu przede wszystkim o takie okoliczności, w których przekaz werbalny jest niemożliwy, niewskazany lub nawet zabroniony. Systemy umownych gestów funkcjonują wśród takich grup zawodowych, jak sędziowie sportowi, strażacy, autostopowicze i kierowcy, osoby kierujące ruchem kołowym, policjanci, żołnierze, ludzie pracujący na wysokościach lub w hałasie, dyrygenci, myśliwi, płetwonurkowie. Krystyna Jarząbek pisząc o funkcjonowaniu gestów w grupach profesjonalnych i środowiskowych wymienia główne sytuacje, w których gesty są pomocne (jeśli nie niezbędne). „Gesty mogą okazać się przydatne wówczas, gdy:

- nadawcę od odbiorcy komunikatu dzieli taka odległość, że głosu nie sły-
chać;
- komunikację dźwiękową utrudnia hałas;
- w danej sytuacji zakazane jest porozumiewanie się za pomocą słów;
- komunikację słowną uniemożliwia jakaś bariera (np. maska chirurgiczna
albo szyba samochodu);

¹²² R. Birdwhistell, *op. cit.*, s. 104.

¹²³ E. T. Hall, *Poza kulturą*, *op. cit.*, s. 80.

¹²⁴ K. Jarząbek, *Mowa ciała ludzkiego*, [w:] *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, M. Jasińska, J. Kuć (red.), Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2002, s. 5.

- konieczne jest utajnienie przekazu;
- istnieje zagrożenie życia (np. pożar, operacja chorego)¹²⁵.

Ta sama autorka w niezwykle ciekawym artykule pt. *Znaki gestyczne w sportowych grach zespołowych* opisuje umowne znaki gestyczne używane przez sędziów sportowych nadzorujących mecze siatkówki, piłki nożnej, koszykówki, piłki ręcznej, a także hokeja na lodzie¹²⁶. Znaki te składają się na odrębny kod i o tyle mają charakter uniwersalny, że obowiązują w krajach, których narodowe związki sportowe przystąpiły do właściwej dla danej dyscypliny sportowej międzynarodowej federacji. W piłce nożnej występuje 15 takich znaków, w siatkówce 30, w koszykówce 57, w piłce ręcznej 17, a w hokeju na lodzie 22.

znaki gestyczne
w sporcie

„Za pomocą znaków gestycznych sędzia może zasygnalizować rodzaj błędu, który został popełniony w trakcie gry, typ kary, którą musi ponieść zawodnik oraz jego drużyna, a także różne decyzje dotyczące samego przebiegu gry. Znaki gestyczne używane przez sędziów należą do znaków optycznych. Oznacza to, że aby je odebrać, trzeba nadawcę widzieć. Nie można ich zatem używać wtedy, kiedy odbiorca jest odwrócony tyłem do nadawcy. W realizacji znaku gestycznego biorą udział dwie ręce albo jedna ręka oraz palce. Nadawca wykonuje nimi ruchy na wysokości tułowia – głównie klatki piersiowej, na poziomie głowy, a także nad głową. Może też dotknąć dłonią nogi”¹²⁷.

Innym przykładem znaków gestycznych, które można uznać za uniwersalne w tym znaczeniu, że są uznane międzynarodowo i skodyfikowane, są znaki i sygnały wizualne przekazywane za pomocą rąk i dłoni w komunikacji z załogami statków powietrznych (tzw. sygnały komunikacji z lotnictwem). Poniżej opisane sygnały alarmowe są powszechnie używane w lotnictwie wojskowym państw NATO (powinny być też znane załogom cywilnych statków powietrznych)¹²⁸.

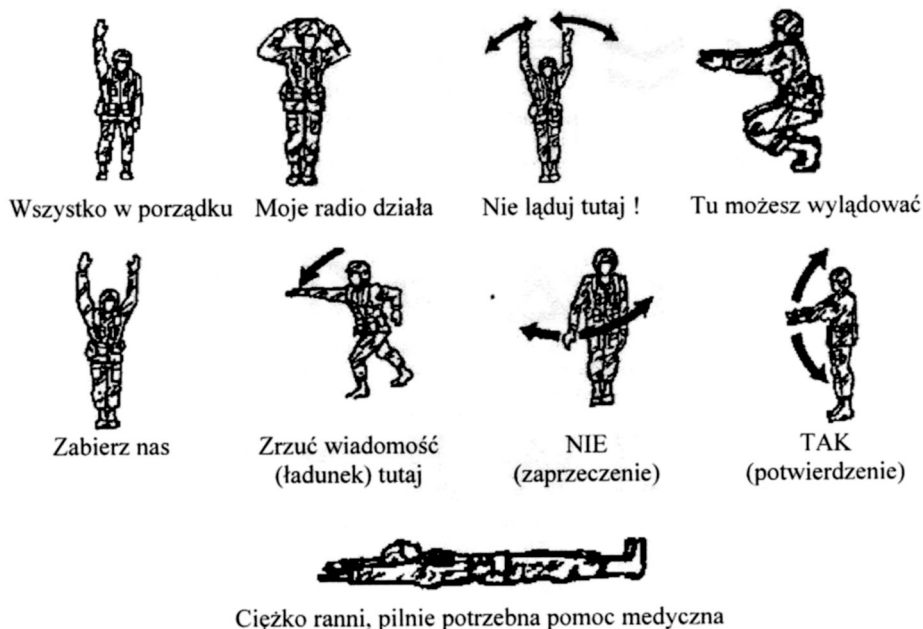
sygnały komu-
nikacji
z lotnictwem

¹²⁵ K. Jarząbek, *Rehabilitacja języka gestów (na przykładzie porozumiewania się zakonników i mniszek)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1999, s. 10–11. Zob. niezwykle interesującą i unikatową na polskim rynku, jeśli chodzi o tematykę, cytowaną książkę tej autorki traktującą o systemach gestów, które funkcjonowały bądź funkcjonują w wybranych zgromadzeniach zakonnych mających w swej regule milczenie – mowa o języku gestowym benedyktynów, cystersów, trapistów i sióstr brygidek.

¹²⁶ K. Jarząbek, *Znaki gestyczne w sportowych grach zespołowych*, [w:] *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, M. Jasińska, J. Kuć (red.), Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2002, s. 147–154.

¹²⁷ *Ibid.*, s. 153.

¹²⁸ *Podręcznik „Znaki i sygnały” przeznaczony do wykorzystania w programie szkoleniowym Stowarzyszenia Ranger Survival Club*, opracował M. Morawski, K. Kałuża, s. 15 oraz *Visual Signals*, no 21–60, Headquarters, Department of the Army, 30 September 1987, Washington DC (szczególnie punkt 5–5. Ground-to-Air Emergency Signals and Codes)



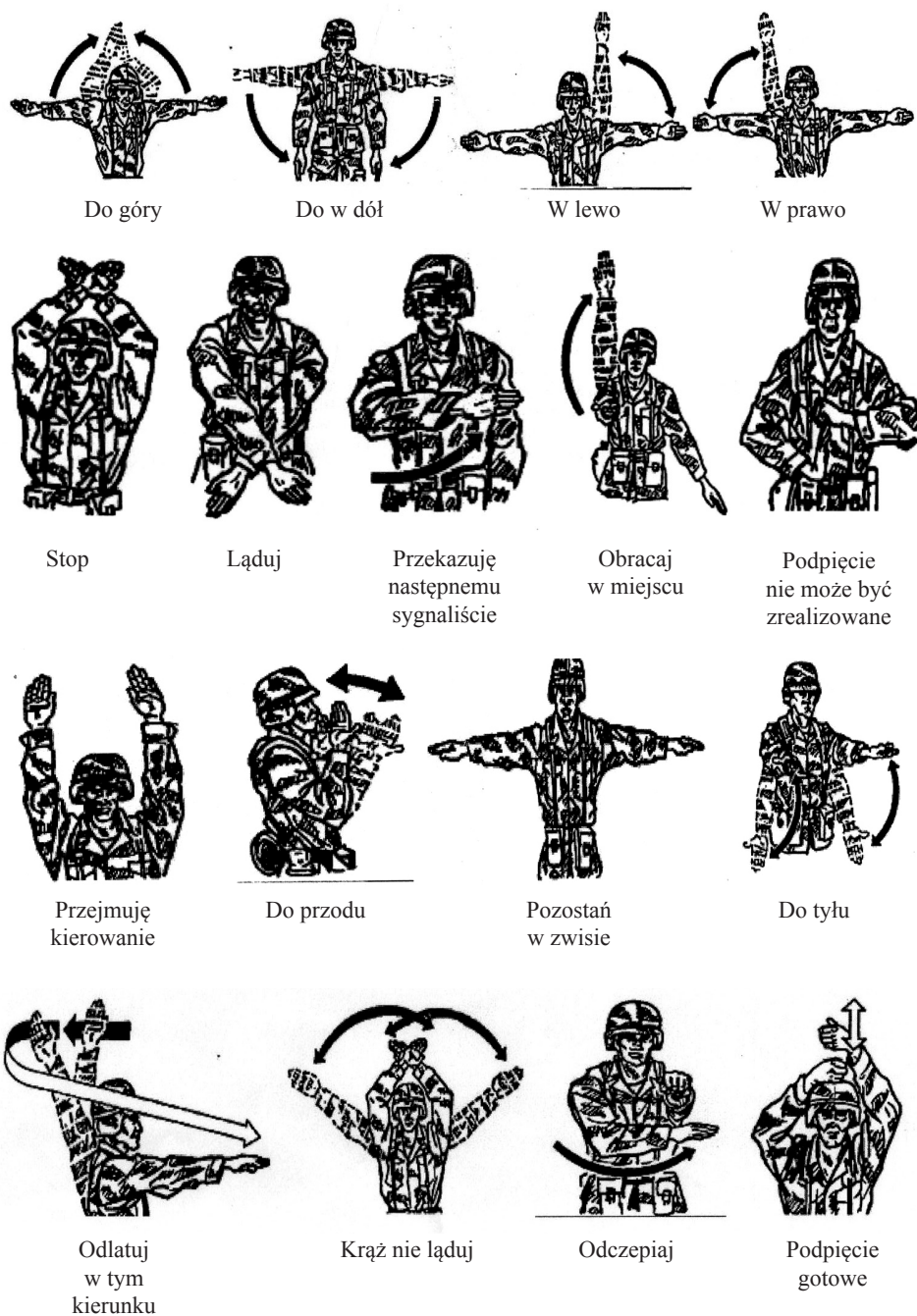
Rys. 1. Sygnały alarmowe używane w lotnictwie wojskowym państw NATO

Źródło: Podręcznik „Znaki i sygnały” przeznaczony do wykorzystania w programie szkoleniowym Stowarzyszenia Ranger Survival Club, opracował M. Morawski, K. Kałuża, s. 15 oraz *Visual Signals*, no. 21–60, Headquarters, Department of the Army, 30 September 1987, Washington DC (szczególnie punkt 5–5. Ground-to-Air Emergency Signals and Codes)

Potwierdzenie zrozumienia tych gestów przez załogę statku powietrznego odbywa się za pomocą kilkukrotnego błysnięcia zielonymi światłami albo pomachania skrzydłami. Błysnięcie czerwonymi światłami lub kilkukrotne zakreślenie okręgu w powietrzu sygnalizuje niezrozumienie wiadomości.

Zbliżona klasyfikacja dotyczy znaków (sygnałów) do naprowadzania śmigłowców¹²⁹

¹²⁹ Materiały szkoleniowe XVI zmiany PKW KFORCE NATO.



Rys. 2. Znaki (sygnały) do naprowadzania śmigłowców

Źródło: Materiały szkoleniowe XVI zmiany PKW KFORCE NATO.

Dość pokaźny jest też zestaw gestów używanych przez nurków. W związku z mniejszą odległością osób, których dotyczą, gesty te są związane przede wszystkim z ruchami rąk, a w szczególności dłoni i palców.










Rys. 3. Gesty używane przez nurków – znaki nurkowe obowiązkowe według CMAS¹³⁰

Źródło: J. Macke, K. Kuszewski, G. Zieleniec, *Nurkowanie*, Wydawnictwo „Sport i Turystyka” Warszawa 1989, s. 163.

¹³⁰ J. Macke, K. Kuszewski, G. Zieleniec, *Nurkowanie*, Wydawnictwo „Sport i Turystyka”, Warszawa 1989, s. 163. Confédération Mondiale des Activités Subaquatiques (CMAS) – federacja zrzeszająca organizacje nurkowe z całego świata założona w r. 1958 przez Jacquesa-Yvesa Cousteau.

Sposób przekazania	Znaczenie sygnału	Uwagi
	Ty, ja, w tym Kierunku	
	Wszystko w porządku	
	Wszystko w porządku	W rękawicy
	Wszystko w porządku	W większej odległości
	Coś nie w porządku	
	Stój! Zostań w tym miejscu	
	W dół	
	Do góry	

c. d.

	Jestem na rezerwie czynnika oddechowego	
	Otwórz mi rezerwę!	
	Nieszczęście! Na pomoc!	
	Brak powietrza	
	Powoli, spokojnie, ostrożnie	
	W jakim kierunku?	
	Trzymaj się swojego partnera	
Ruch głową skinięcie	Tak	
Ruch głową – zaprzeczenie	Nie	
Nie planowe wypłynięcie nurka na powierzchnię	Alarm	
Brak reakcji (sygnałów) od nurka	Alarm	

Rys. 4. Umowne sygnały wizualne przy łączności wzrokowej według „Przepisów nurkowania” Marynarki Wojennej 913/84¹³¹

Źródło: *Skrypt nurka III klasy*, Ośrodek Szkolenia Nurków i Płetwonurków Wojska Polskiego im. Komandora Stanisława Mielczarka, Gdynia 2001, s. 77–78.

¹³¹ *Skrypt nurka III klasy*, Ośrodek Szkolenia Nurków i Płetwonurków Wojska Polskiego im. Komandora Stanisława Mielczarka, Gdynia 2001, s. 77–78.

Co ciekawe, gest zwycięstwa (*Victory*), szeroko dyskutowany w odniesieniu do jego wieloznaczności międzykulturowej, według oznaczeń dla pletwonurków oznacza „niebezpieczna ryba”¹³².



Rys. 5. Sygnalizacja ciałem – SAS, Szkoła przetrwania¹³³

Źródło: J. Wiseman, *SAS. Szkoła przetrwania*, Muza SA, Warszawa 2001, s. 514.

¹³² Informacja uzyskana od pletwonurka – Andrzeja Pudły.

¹³³ J. Wiseman, *SAS. Szkoła przetrwania*, Muza SA, Warszawa 2001, s. 514.

Podsumowując, według Leathersa można wymienić następujące podstawowe funkcje komunikacyjne sygnałów ciała¹³⁴:

- 1) informacje o opiniach (nasze ciało ujawnia nasze postawy wobec osób, z którymi jesteśmy w interakcji);
- 2) bardzo osobiste informacje na temat psychologicznego stanu komunikującego (czy jesteśmy pewni siebie, czy oszukujemy, czy odczuwamy lęk, frustrację, dyskomfort);
- 3) natężenie doświadczanych emocji (poziom pobudzenia emocjonalnego);
- 4) informacje o relacji („nasze postawy i gesty wpływają na to, czy jesteśmy postrzegani jako sympatyczni, asertywni, obdarzeni władzą czy dominujący”¹³⁵).

1.4. Chronemika

Chronemika to dziedzina zajmująca się badaniami nad użyciem czasu. Leathers pisze, że „chronemika jest definiowana przez sposób, w jaki członkowie danej kultury określają, doświadczają, strukturyzują i posługują się czasem”¹³⁶. Na Zachodzie ludzie postrzegają czas w sposób linearny dostrzegając przeszłość, terażniejszość i przyszłość, wiele społeczności tradycyjnych do czasu podchodzi jednak w sposób cykliczny, odmierzając go porami roku (czasami słyszy się, że ktoś przeżył ileś wiosen, ciekawe, że nigdy nie słyszymy o jesieniach bądź zimach w kontekście określania przeżytych lat), porami zbiorów w polu itd. W społecznościach niepiśmiennych nieznanymi sztucznego oświetlenia wszystkie czynności musiały odbywać się zgodnie z rytmem dzień–noc, np. wyprawiano się w poszukiwaniu pożywienia (społeczności zbieracko–łowieckie) na odległość, która umożliwiała powrót za dnia. Tak więc pojmowanie czasu jest względne. W pewnych kulturach gotowanie, pranie czy sprzątanie mogą zajmować czas dwukrotnie dłuższy niż w innych. Długofalowe planowanie w USA może być krótkofalowym w Chinach. „Krok spacerowy w USA może być największą szybkością na Trynidadzie czy Haiti. „Duch mañana” ma sens w Ameryce Łacińskiej, ale budzi sprzeciw w Stanach Zjednoczonych”¹³⁷. Nabożeństwa kościelne zaczynające się o 9 rano i trwające np. 7 godzin mogą być ucztą duchową w Afryce, a już w Europie Zachodniej są nie do zniesienia (czy nawet wyobrażenia)¹³⁸. Nawiasem mówiąc, dzisiejsze strefy czasowe obowiązujące na świecie zostały ustanowione dopiero w r. 1884 na konferencji w Stanach Zjednoczonych, kiedy to kulę ziemską podzielono na 24 strefy czasowe, licząc od stopnia długości geogra-

¹³⁴ D. Leathers, *op. cit.*, s. 102–103.

¹³⁵ *Ibid.*, s. 103.

¹³⁶ *Ibid.*, s. 392.

¹³⁷ L. J. Luzbetak, *Kościół a kultury. Nowe perspektywy w antropologii misyjnej*, przeł. S. Tokarski, VERBINUM, Wydawnictwo Księży Werbistów, Warszawa 1998, s. 228.

¹³⁸ *Zob. Ibid.*, s. 228–229.

ficznej przebiegającej przez Greenwich w Wielkiej Brytanii (południk 0) i określając co 15 stopni kolejną strefę. Od r. 1948 używamy zegara atomowego, który może się opóźnić 1 sekundę na 300 tysięcy lat!¹³⁹.

Czas w kulturze Zachodu postrzegany jest jako posiadający wartość wymierną, możemy bowiem trwonić czy oszczędzać czas, wiemy, kiedy jest pora na posiłek czy sen, wyczuwamy też, kiedy ktoś mówi zbyt długo, a każdy z nas chce mieć trochę czasu dla siebie. Często też stres wiązany jest z tym, że mamy zbyt mało czasu na zrobienie czegoś. „Marzymy o wakacjach, które pozwolą uciec od nieustannej presji czasu. Jak na ironię, okres wakacji to także ściśle zdefiniowany interwał czasowy¹⁴⁰. Tuan twierdzi, że dlatego pragniemy spędzać wakacje jak najdalej od domu, ponieważ odległe miejsca wakacyjne traktujemy jako „wyjęte spod działania czasu”¹⁴¹. Niekiedy odległe miejsca kojarzone są też z dawnymi czasami, wiele baśni czy legend zaczyna się od słów: „Dawno, dawno temu... za górami, za lasami...”¹⁴². Podejście do postrzegania czasu zostanie bardzo szczegółowo rozwinięte w II części książki.

1.5. Haptyka

Badania nad dotykowym aspektem komunikacji niewerbalnej określane są jako haptyka. Dotyk dłoni czy ramion może powiedzieć o wiele więcej niż słowa, dotyk taki musi jednak pojawić się we właściwym czasie i miejscu. Dotyk „jest to najbardziej pierwotny rodzaj zachowania społecznego, z którym człowiek ma do czynienia od najwcześniejszego dzieciństwa. Doświadczenie dotykania w tym okresie umacnia poczucie zaufania i empatii. Z tą samą dynamiką zaufania mamy do czynienia w doświadczeniach dotykowych okresu dorosłości, wystarczy wymienić takie gesty, jak: podanie ręki, poklepywanie po plecach, pocałunek, obejmowanie w sytuacjach kryzysowych, gdy bliskie nam osoby podtrzymują nas na duchu zarówno werbalnie, jak i przez dotyk”¹⁴³. We wczesnym dzieciństwie, szczególnie wówczas, gdy nie nabyliśmy jeszcze umiejętności werbalnych, nasze uczenie opiera się w dużej mierze na dotyku, a „behawioralne konsekwencje jakościowego czy ilościowego deficytu dotyku w dzieciństwie są liczne i powszechnie uznawane” – jak pisze Dale G. Leathers¹⁴⁴. Ilość dotyku wraz z wiekiem maleje, znacząco po okresie niemowlęstwa i dzieciństwa. „Normy dotyko-

¹³⁹ Zob. F. E. Jandt, *op. cit.*, s. 80–82.

¹⁴⁰ M. Knapp, J. Hall, *op. cit.*, s. 163.

¹⁴¹ Y. F. Tuan, *op. cit.*, s. 157.

¹⁴² Zob. M. Wójcicka, *Dawno to temu, już bardzo dawno... Formuły ramowe w tekstach polskiej prozy ludowej*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2010.

¹⁴³ M. Filipiak, *Homo communicans. Wprowadzenie do teorii masowego komunikowania*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003, s. 48.

¹⁴⁴ D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 142.

we związane z wiekiem precyzują, że wysoka częstotliwość dotykania występuje najczęściej u osób najmłodszych i najstarszych. [...] Poziom dotykania pozostaje wysoki podczas pierwszych pięciu lat życia dziecka. Częstotliwość dotykania zmniejsza się w dzieciństwie od okresu przedszkolnego¹⁴⁵. W wieku dorosłym ilość dotyku pozostaje na stałym poziomie, aż do wieku emerytalnego, kiedy znacząco wzrasta.

znaczenie
dotyku

Dotyk jest jednym z najpotężniejszych rodzajów komunikacji niewerbalnej. „Nic nie jest człowiekowi tak bliskie jak dotyk, który zarówno wpływa, jak i odzwierciedla naturę relacji społecznych pomiędzy jednostkami”¹⁴⁶. W kontekście podtrzymywania tak istotnych dla jednostki relacji interpersonalnych można zaryzykować twierdzenie, że jest to jeden z najważniejszych i najbardziej potężnych ludzkich zmysłów, stąd człowieka można nazwać istotą dotykową – *homo hapticus*¹⁴⁷.

Komunikuje wiele różnorodnych znaczeń od uczucia miłości, ciepła, wsparcia, pocieszenia, pożądania seksualnego do poczucia władzy, wrogości czy agresji. Dotyk, połączony z uśmiechem, jest wyznacznikiem ciepłego stosunku do osoby, efekt taki nie jest uzyskiwany oddzielnie.

Pragnienie fizycznego kontaktu jest głęboko zakorzenioną ludzką potrzebą. Dotyk jest konieczny dla prawidłowego funkcjonowania zarówno pod względem fizycznym, psychicznym, jak i społecznym, a „pozbawienie dotyku wiązane jest z depresją, alienacją i przemocą”¹⁴⁸.

Henry H. Calero swą książkę pt. *The Power of Nonverbal Communication* rozpoczyna właśnie od rozważań na temat dotyku, definiując ten zmysł jako najbardziej pierwotny, a jednocześnie najbardziej istotny¹⁴⁹. Jest to też najbardziej „nagły” zmysł, gdyż doznanie dotyku jest natychmiastowe i w relacjach społecznych wymaga udziału dwóch osób. Nie dzieje się tak na przykład w przypadku wzroku, „w odróżnieniu od widzącego, który może patrzeć, nie będąc widzianym, dotykający zawsze jest też oczywiście dotykany”¹⁵⁰. Wzrok oddala od siebie podmiot i przedmiot, dotyk zaś przywraca bliskość¹⁵¹. Doznanie dotykowe jest

¹⁴⁵ *Ibid.*, s. 151.

¹⁴⁶ J. W. Lee, L. K. Guerrero, *Types of Touch in Cross-Sex Relationships Between Coworkers: Perceptions of Relational and Emotional Messages, Inappropriateness, and Sexual Harassment*, „Journal of Applied Communication Research”, vol. 29, no. 3, August 2001, s. 197.

¹⁴⁷ Pod taką samą nazwą istnieje strona internetowa: www.homo-hapticus.de. Jest to link do podglądu *Book Human Haptic Perception*, pod red. M. Grunwalda, z r. 2008. Helen Fisher dotyk nazywa „matką wszystkich zmysłów” (*mother of all senses*). Zob. *Anatomia miłości* tej samej autorki.

¹⁴⁸ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 124.

¹⁴⁹ H. H. Calero, *The Power of Nonverbal Communication. How You Act is More Important Than What You Say*, Silver Lake Publishing, Los Angeles CA–Aberdeen WA 2005, s. 7.

¹⁵⁰ J. Urry, *Socjologia mobilności*, tłum. J. Stawiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 146.

¹⁵¹ *Ibid.*, s. 134.

też dosyć dobrze utrwalane w naszej pamięci. Zapewne niezwykle łatwo możemy przywołać dotyk dłoni ukochanej osoby czy też uczucie, które towarzyszy nam przy dotyku jej/jego włosów. Dotyk może być też traktowany jako niewerbalny ekwiwalent wołania kogoś po imieniu.

Jak wspomniano, dotyk pełni wiele bardzo istotnych funkcji komunikacyjnych. Najczęściej kojarzony jest z intymnością, szczególnie w kontekście kontaktów seksualnych. Długość, intensywność i rodzaj dotyku są wskaźnikami stopnia zażyłości. „W naszym społeczeństwie proces zalotów jest sekwencją etapów o określonej kolejności, które są wyodrębniane w zależności od części ciała, która jest dotykana. Na przykład dotykanie ust czy piersi na drugiej randce byłoby prawdopodobnie ocenione jako „szybkie”. Jednak niewykraczanie poza trzymanie się za rękę po roku może być uznane „za wolne”¹⁵². Na pytanie: „w jaki sposób twój/twoja partner/partnerka okazuje Ci miłość” najczęściej padała odpowiedź: „mówi, że kocha”, drugi na liście był dotyk¹⁵³. Stephen Thayer nazywa dotyk „odźwiernym intymności” (*the gatekeeper of intimacy*)¹⁵⁴.

Wskazywanie jednak na wyłącznie erotyczną funkcję dotyku byłoby zbyt-
nim uproszczeniem. Dotyk sprzyja również poczuciu zaufania i empatii; może służyć do poprawy relacji interpersonalnych. Jednak jak przestrzega James Hardison „skuteczne używanie dotyku do poprawy stosunków wymaga wrażliwości i dyskrecji. Chociaż dotyk może przekazywać ciepło i budować zaufanie, równie łatwo może doprowadzić do dramatycznych odrzuceń”¹⁵⁵. Jeśli dotyczy znających się osób, to może przekazywać wiele pozytywnych znaczeń. Sytuacja komplikuje się jednak wówczas, gdy dotyczy obcych. Wspomniany już autor zauważa, że „nie jesteśmy społeczeństwem dotyku i mamy skłonność do skrępowania w większości interakcji dotykowych”¹⁵⁶. Niektórzy ludzie odczuwają opór przed wyciągnięciem ręki do osoby obcej, np. w kościele podczas przekazywania sobie znaku pokoju. Czasami jednak dotyk obcych jest tolerowany bez zastrzeżeń, chociażby w odniesieniu do „zawodowych dotykaczy”, czyli osób mających „licencję na dotyk” (*licensed touchers*)¹⁵⁷ – lekarzy, masażyistów, fryzjerów czy kosmetyczek. Niektórzy autorzy ów dotyk wiążący się z wykonywaniem zawodu nazy-

„zawodowi
dotykacze”

¹⁵² D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 158.

¹⁵³ J. W. Lee, L. J. Guerrero, *op. cit.*, s. 200.

¹⁵⁴ K. L. Johnson, R. Edwards, *The Effects of Gender and Type of Romantic Touch on Perceptions of Relational Commitment*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Spring 1991, no. 15(1), s. 43. Johnson i Edwards powołują się tu na: S. Thayer, *History and strategies of research on social touch*, „Journal on Nonverbal Behavior” 1986, no. 10, s. 13–27.

¹⁵⁵ J. Hardison, *Polepszanie związków interpersonalnych przez dotyk*, [w:] *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, J. Stewart (red.), przekł. J. Suchecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 144.

¹⁵⁶ *Ibid.*, s. 146.

¹⁵⁷ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 123.

wają „zimnym dotykiem” (*cold touch*), gdyż jest wykonywany po to, by osiągnąć zamierzony cel medyczny, kosmetyczny itp., a nie dlatego, by się zaprzyjaźnić. Taki dotyk ma charakter instrumentalny, a nie osobisty.

moc dotyku

Także leczenie ludowe doceniało moc dotyku, ułatwiającego walkę z chorobą. „Zamawiający chorobę najczęściej trzyma ręce na twarzy chorego, dotyka go, głaszcząc”¹⁵⁸. Podobnie nakłada się ręce dla uzdrowienia czy też przekazania jakiejś szczególnej mocy. „Ręce nałożone na głowę (która jest w tym wypadku metonimicznym odpowiednikiem osoby) symbolizują przekazanie jej określonego daru, mocy, władzy. Nakłada się ręce na głowę w geście błogosławieństwa”¹⁵⁹. Niektóre gesty związane z dotykiem zostały zrytualizowane i wprzęgnięte do kontekstu religijnego. Dotyk służy również jako sygnał interakcyjny przy rytuałach powitania, pożegnania, składaniu gratulacji czy różnych ceremoniach. Jak zauważa Nancy M. Henley, Michał Anioł użył dotyku, by uświadomić nam specjalne miejsce, jakie miał ten gest w historii rodzaju ludzkiego, szczególnie w wymiarze boskim i magicznym. „Kiedy Michał Anioł malował w Kaplicy Sykstyńskiej scenę stworzenia, wybrał dotyk Adama przez Boga, by przedstawić przekazanie życia”¹⁶⁰, zamiast „tchnienia w nozdrza”, jak podaje Księga Rodzaju¹⁶¹.

Pisząc o wątkach religijnych warto wspomnieć, że przyzwolenie na dotyk może być też zależne od religii, istnieją na przykład badania, według których katolickie i protestanckie kobiety są dotykane w większej liczbie części ciała przez swych partnerów niż to się dzieje w społeczności Żydów¹⁶².

rodzaje dotyku

Nie wszyscy ludzie mają jednakowe prawo do dotykania czy bycia dotykany. A. Nelson i S. Golant jeden z rozdziałów swej książki zatytułowały: „All Touches Are Not Created Equal”¹⁶³. By wyodrębnić charakter relacji między dotykającym a dotykany Richard Heslin wyróżnił cztery kategorie dotyku:

1) **funkcjonalno-zawodowy** (*functional-professional*) stosowany przez lekarzy, pielęgniarki, dentystów, fryzjerów, fizjoterapeutów, itd.;

2) **towarzysko-grzecznościowy** (*social-polite*), który wymieniamy ze znajomymi bądź nawet obcymi osobami, np. wówczas, gdy podajemy im rękę;

¹⁵⁸ M. Brocki, *op. cit.*, s. 271.

¹⁵⁹ *Ibid.*, s. 272–273.

¹⁶⁰ N. Henley, *op. cit.*, s. 94.

¹⁶¹ Chodzi o bardzo znane dzieło Michała Anioła „Stworzenie Adama”, które jako fresk zdobi sklepienie Kaplicy Sykstyńskiej. Mówiąc bardziej precyzyjnie, palce Boga i Adama na tym fresku nie stykają się. N. Henley odwołuje się do Biblii, gdzie w Księdze Rodzaju (Rdz 2,7) czytamy: „[...] Wtedy to Pan Bóg ulepił człowieka z prochu ziemi i tchnął w jego nozdrza tchnienie życia, wskutek czego stał się człowiek istotą żywą”.

¹⁶² Podaję za A. Pennycook, *Actions Speak Louder Than Words: Paralanguage, Communication, and Education*, „Tesol Quarterly”, June 1985, vol. 19, no. 2, s. 265–266.

¹⁶³ Zob. A. Nelson, S. Golant, *op. cit.*, s. 126.

3) **przyjacielsko-ciepły** (*friendship-warmth*), poprzez który komunikujemy, że osoba, którą dotykamy jest wyjątkowa i nam bliska. Do tej kategorii zalicza np. objęcie ramieniem czy wzięcie czyjejs dłoni w swoje dłonie¹⁶⁴;

4) **miłosno-intymny** (*love-intimacy*) towarzyszący intymnym sytuacjom – paleta zachowań zaliczanych do tej kategorii jest dosyć szeroka i rozpoczyna się od obejmowania i pocałunków¹⁶⁵.

Czasowe zawieszenie surowych norm dotyczących dotyku przez obcych może nastąpić w okresach przełomowych, najczęściej traumatycznych dla jednostki: podczas pogrzebu, wypadku czy hospitalizacji. Komunikacja za pomocą dotyku jest także szczególnie ważna wówczas, gdy chcemy przekazać uczucie wsparcia czy pocieszenia. Jak dowiodło już wiele badań, dotyk bardziej służy funkcji terapeutycznej niż inne środki komunikacji. Sidney Jourard określił terapeutyczną funkcję dotyku jako najważniejszą. Leathers dodaje, że „dotyk służy często jako ostatni sposób komunikowania emocji dla osób starszych i ciężko chorych. Jako sposób przekazywania troski, pocieszenia, uczucia czy zapewnienia, dotyk staje się zmysłem, który przewyższa wszystkie pozostałe. [...] Może służyć ważnym funkcjom, których nie spełnia (lub nie spełnia tak dobrze) żaden inny niewerbalny środek komunikacji”¹⁶⁶. Knapp i Hall dodają, że „użycie dotyku przekazywania komunikatów uczuciowych osobom w podeszłym wieku jest bardzo znaczące, zwłaszcza gdy kontakt werbalno-poznawczy jest utrudniony”¹⁶⁷. Z pewnością jesteśmy w stanie przywołać w pamięci trudne momenty, w których pocieszaliśmy kogoś bądź sami byliśmy pocieszani za pomocą uścisku, obejmowania się, głaskania ręki czy włosów. Być może dotyk towarzyszący takim silnie nacechowanym emocjonalnie sytuacjom znaczy więcej niż słowa.

Diane Ackerman przywołuje wyniki badań, według których niemowlęta masowane przybierały na wadze 50% szybciej niż ich niemassowani rówieśnicy. Dzieci te były też bardziej aktywne, ożywione i lepiej tolerowały hałas¹⁶⁸. Inne dane wskazują, że dzieci, które doznawały niewielkiego kontaktu fizycznego, później zaczynały chodzić i mówić, a doświadczanie właściwego dotyku w niemowlęctwie jest istotne dla późniejszego rozwoju umysłowego i emocjo-

terapeutyczne
funkcje
dotyku

¹⁶⁴ Podobno prezydent Bill Clinton w taki sposób witał się ze swymi wyborcami, komunikując w ten sposób swą przyjacielskość i ciepło. Zob. A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 128.

¹⁶⁵ Podaję za: A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 127–128. Autorki powołują się na tekst Richarda Heslina, *Steps Toward a Taxonomy of Touching*, Paper presented to the Mid-Western Psychological Association, Chicago 1974. Zob. też M. Szopski, *Komunikowanie międzykulturowe*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2005, s. 105–108.

¹⁶⁶ D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 140.

¹⁶⁷ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 367.

¹⁶⁸ D. Ackerman, *A Natural History of the Senses*, Vintage Books, New York 1995, s. 73.

nalnego¹⁶⁹. Znanе też są dane, według których dzieci doświadczające częstszego dotyku rzadziej płaczą¹⁷⁰.

Właściwy dotyk pełni także rolę terapeutyczną u dzieci z problemami zdrowotnymi, szczególnie wtedy, kiedy towarzyszy stresującym badaniom – jest oznaką wsparcia, redukuje stres i sprzyja poczuciu bezpieczeństwa. Wyniki badań wskazują też, że dzieci pomiędzy 3,5 a 10 rokiem życia, które były dotykane przez dentystów przed i podczas zabiegu, czuły mniejszy strach niż niedotykani mali pacjenci¹⁷¹. Z badań prowadzonych na oddziałach onkologii dziecięcej w USA wynika, że im młodsze dziecko, tym większe prawdopodobieństwo, że będzie wspierane dotykiem przez personel takich oddziałów¹⁷². Dotyk również w przypadku osób dorosłych zmniejsza strach i ułatwia komunikację z personelem medycznym. Być może, jak podkreślają Karen Harrison-Speake i Frank N. Willis, równie ważne jak kampanie przeciwko „złemu dotykowi” byłyby programy promujące „dobry dotyk” w relacjach między rodzicami i dziećmi¹⁷³.

Badania wskazują, że dziewczynki doznają większej dawki dotyku niż chłopcy¹⁷⁴, a ilość dotyku jest większa w przypadku dzieci młodszych. „W odniesieniu do sadzania na kolanach, całowania czy kąpania własnych dzieci większą akceptację uzyskiwały matki niż ojcowie dzieci. Badani w większym stopniu aprobowali również sadzanie na kolanach i całowanie dziewczynek niż chłopców”¹⁷⁵. Niektórzy autorzy podkreślają jednak, że trudno empirycznie wykazać normy dotyczące dotyku w rodzinie¹⁷⁶. Dotyk postrzegany jest jako zachowanie właściwe wśród par dzieci tej samej płci.

Nancy Henley pisze, że istnieje większe prawdopodobieństwo dotykania osób sobie podległych i współpracowników niż szefów; osób młodszych i rówieśników niż starszych; przyjaciół niż znajomych, ale bardziej znajomych niż obcych¹⁷⁷. Autorka ta, na podstawie wyników własnych badań, charakteryzuje sytuacje, w których istnieje większe prawdopodobieństwo zachowań dotykowych. Częściej dotykamy wówczas, gdy:

prawdopodobieństwo zachowań dotykowych

¹⁶⁹ H. H. Calero, *op. cit.*, s. 8.

¹⁷⁰ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 367.

¹⁷¹ A. M. Peterson, R. W. Cline, T. S. Foster i in., *Parents' Interpersonal Distance and Touch Behavior and Child Pain and Distress during Painful Pediatric Oncology Procedures*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2007, no. 31, s. 82.

¹⁷² *Ibid.*, s. 92.

¹⁷³ K. Harrison-Speake, F. N. Willis, *Ratings of the Appropriateness of Touch Among Family Members*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Summer 1995, no. 19 (2), s. 98.

¹⁷⁴ Zob. L. P. Stewart, A. D. Stewart, S. A. Friedley, P. J. Cooper, *Communication Between the Sexes. Sex differences and sex-role stereotypes*, Gorsuch Scarisbrick, Scottsdale 1990, s. 87. Zob. R. E. Salt, *Affectionate Touch between Fathers and Preadolescent Sons*, „Journal of Marriage and the Family”, August 1991, no. 53, s. 545–554.

¹⁷⁵ D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 156.

¹⁷⁶ K. Harrison-Speake, F. N. Willis, *op. cit.*, s. 86.

¹⁷⁷ N. Henley, *op. cit.*, s. 104.

- udzielamy informacji, niż o nią pytamy;
- udzielamy rad, niż o nie prosimy;
- wydajemy polecenia, niż podczas spełniania poleceń;
- prosimy o przysługę, a nie zgadzamy się ją spełnić;
- usiłujemy kogoś przekonać, a nie wtedy, kiedy sami jesteśmy przekonywani;
- widzimy, że ktoś jest zmartwiony, a nie wtedy, kiedy sami jesteśmy zmartwieni;
- jesteśmy podekscytowani, a nie wtedy, kiedy reagujemy na czyjeś podekscytowanie;
- uczestniczymy w rozmowie zaangażowanej, a nie rozmowie zdawkowej, powierzchownej;
- jesteśmy na przyjęciu, a nie w pracy¹⁷⁸.

Częściej angażujemy się w zachowania dotykowe również przy powitaniach i pożegnaniach na dworcu czy lotnisku, przy czym większa jest intensywność dotyku (np. objąć) przy pożegnaniu niż powitaniu. Ilość dotyku zwiększa się tym bardziej, im bliższe są relacje między osobami i silniejsze emocje im towarzyszą. Stwierdzono także większą ilość zachowań dotykowych podczas gier i zabaw sportowych¹⁷⁹.

Dotyk odgrywać może również ważną rolę w przekonywaniu. Istnieje wiele dowodów na to, że jeśli dotykamy kogoś chcąc go przekonać, to nasze działanie będzie bardziej skuteczne. Egzemplifikacją tej tezy może być odkrycie, że osoby dzwoniące z budek telefonicznych są bardziej skłonne oddawać drobne kolejnym dzwoniącym, jeśli wcześniej zostali dotknięci, niż tym, którzy tego nie zrobili¹⁸⁰. W literaturze często przywoływany jest też przykład większych napiwków dla kelnerek, które uprzednio dotknęły klientów. Także eksperymetatorzy, którzy w centrum handlowym udawali ankieterów i prosili klientów o wypełnienie krótkiego formularza, częściej spotykali się z pozytywnymi reakcjami tych ostatnich wówczas, gdy dotykali kupujących¹⁸¹.

Na koniec, warto wspomnieć o miejscu dotyku w kulturowej hierarchizacji zmysłów. John Urry przybliżając kulturową historię zmysłów pisze, że „zachodnią myśl społeczną i kulturę w ostatnich kilku stuleciach charakteryzowała hegemonia wzroku”¹⁸². Owa wizualność czy jak się bardziej powszechnie mówi audiowizualność kultury powoduje deprecjonowanie innych zmysłów, w tym dotyku. Wydaje się, że prawdziwy i hegemoniczny rozwój Internetu nastąpi wówczas, gdy bariera smaku, zapachu, a przede wszystkim dotyku zostanie pokonana. Już

rola dotyku
w
przekonywaniu

dotyk
w kulturowej
hierarchii
zmysłów

¹⁷⁸ *Ibid.*, s. 105.

¹⁷⁹ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 371–372.

¹⁸⁰ Zob. D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 154.

¹⁸¹ *Za ibid.*, s. 154–155.

¹⁸² J. Urry, *op. cit.*, s. 117.

dziś wibrujące i dotykowe urządzenia, np. telefony czy smartfony, stanowią udaną próbę usunięcia tej bariery. Jak podkreśla Urry, to „smak i zapach są największym problemem cyfryzacji!”¹⁸³. Tsugio Makimoto i David Manners przewidują, że w ciągu kilkudziesięciu lat wszystkie zmysły zostaną już przełożone na układy krzemowe i wyrażone cyfrowo¹⁸⁴.

O względnym znaczeniu zmysłów w życiu codziennym świadczą używane przez ludzi metafory. „Na przykład do zmysłu dotyku czy czucia nawiązują takie metaforyczne powiedzenia, jak „być w kontakcie”, „brać kogoś pod włos”, „być mięczakiem”, „obedrzeć kogoś ze skóry”, „twardy orzech” itd.” (J. Urry 2009, s. 116–117). Co ciekawe, w języku angielskim na oznaczenie sytuacji bycia z kimś w kontakcie używamy zwrotu „to be in touch”, tak jakby dotyk likwidował uczucie izolacji przestrzennej (nie ma tu mowy o innych zmysłach – wzroku, słuchu, zapachu, choć w języku polskim czy niemieckim na pożegnanie mówimy „do zobaczenia” bądź „do usłyszenia”, a nie „do dotknięcia” bądź „do powąchania”).

1.6. Okulestyka

Okulestyka – następna dziedzina komunikacji niewerbalnej – zajmuje się badaniem kontaktów wzrokowych. Pisząc o spojrzeniu i wzroku trzeba doprecyzować używane tu terminy. Knapp i Hall spojrzenie definiują jako „fenomen kierowania wzroku na inne osoby lub obiekty w otoczeniu, kontakt wzrokowy odnosi się do sytuacji, w której obaj uczestnicy interakcji patrzą na siebie nawzajem, koncentrując wzrok na obszarze twarzy rozmówcy”¹⁸⁵.

Kontakt wzrokowy można nazwać „zaproszeniem do komunikacji”, wymaga natychmiastowej reakcji. Nie sposób zlekceważyć spoczywającego na nas spojrzenia innej osoby; trzeba na nie odpowiedzieć. Najlepiej można sobie wyobrazić taką reakcję jadąc windą z innymi ludźmi, nikt nie wie, gdzie powinien skierować swój wzrok i wszyscy wpatrują się w przyciski windy bądź dwusetny raz czytają instrukcję obsługi windy. Można w takiej sytuacji też uśmiechnąć się i rozpocząć rozmowę, poprawić okulary czy sweter. Jednocześnie szczerą rozmowy twarzą w twarz nie wyobrażamy sobie nie patrząc komuś prosto w oczy.

Oczy są najczulszym i najwrażliwszym narządem w ciele¹⁸⁶. I tu przywołajmy klasyka: „U człowieka przerażonego oczy są szeroko rozwarte lub brwi mocno

¹⁸³ *Ibid.*, s. 103.

¹⁸⁴ T. Makimoto, D. Manners, *Digital Nomad*, Chichester 1997. Zob. rozdział 10 o „krzemowych zmysłach”.

¹⁸⁵ M. L. Knap, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 449.

¹⁸⁶ K. Darwin, *op. cit.*, s. 69.

ściągnięte¹⁸⁷ – pisze Darwin. „Żywe i błyszczące oczy są cechą charakterystyczną dla zadowolonego lub rozbawionego nastroju umysłu [...]. Każda przyczyna, która zwalnia krążenie krwi, gasi blask oczu. Przypominam sobie, że widziałem człowieka zupełnie wyczerpanego długim i ciężkim wysiłkiem w upalny dzień, a jakiś przechodzień porównał jego oczy do oczu ugotowanego dorsza¹⁸⁸ – dodaje w innym miejscu. „Szerokie rozwarcie oczu i ust stanowi wyraz twarzy powszechnie uznany za objaw zdziwienia lub zdumienia¹⁸⁹. „Pod wpływem silnego uczucia wstydu występuje silne pragnienie ukrycia się. Odwracamy wtedy całe ciało, a zwłaszcza twarz, którą usiłujemy w jakiś sposób ukryć. Osoba zawstydzona zaledwie może znieść wzrok obecnych, tak iż niezmiennie spuszcza oczy ku dołowi i patrzy ukosem¹⁹⁰ – są to ruchy i gesty towarzyszące rumienieniu się. Oczy mogą wyrażać również nieśmiałość: „Nieśmiałość poznaje się głównie po zaczerwienieniu twarzy, odwracaniu lub opuszczaniu oczu i niezręcznych, nerwowych poruszeniach ciała¹⁹¹.

Darwin pisze też o roli oczu w wyrażaniu pobożności: „Pobożność wyraża się głównie tym, że twarz podnosi się ku niebu, a gałki oczne zwracają się ku górze¹⁹², Goffman dodałby zapewne, że jest to typowy przykład manipulowania wrażeniami.

„W kulturach zachodnich, które nie zabraniają obu płciom spoglądać na siebie, mężczyźni i kobiety wpatrują się uważnie w potencjalnego amanta przez dwie, trzy sekundy, podczas których źrenice się rozszerzają, co jest oznaką szczególnego zainteresowania. Potem powieki opadają, a wzrok umyka na stronę¹⁹³. Bardzo plastycznie takie kokieteryjne zachowania opisuje Helen Fisher nazywając je „spojrzeniem kopulacyjnym” charakterystycznym dla całej ludzkości.

Spojrzenie związane jest z wieloma emocjami. Jeśli widzimy kogoś, kto ma szeroko otwarte oczy, to myślimy, że jest zdziwiony bądź przestraszony, spuszczone wzrok z kolei kojarzony jest ze skromnością; wiemy też, jak to wygląda, jeśli ktoś „mrozi wzrokiem” lub „oczy się śmieją”. Oczy mogą też wskazywać na stan chorobowy organizmu, gorączkę bądź alergię poznajemy m.in. po tym, że „oczy się szklą”. W tym aspekcie niebagatelną rolę odgrywa też otoczenie oczu – worki czy cienie pod oczami nie świadczą przecież o znakomitym zdrowiu.

Motyw spojrzenia obecny jest też w kulturze ludowej (folklorze). Jak pisze Phyllis Greenacre, istnieją plemiona buszmeńskie z Afryki Południowej, które

¹⁸⁷ *Ibid.*, s. 95.

¹⁸⁸ *Ibid.*, s. 227.

¹⁸⁹ *Ibid.*, s. 303.

¹⁹⁰ *Ibid.*, s. 344.

¹⁹¹ *Ibid.*, s. 353.

¹⁹² *Ibid.*, s. 241.

¹⁹³ H. E. Fisher, *Anatomia miłości. Historia naturalna monogamii, cudzołóstwa i rozvodu*, Zysk i S-ka, Poznań 1994, s. 16–17.

wierzą, że „za sprawą spojrzenia dziewczyny w czasie menstruacji mężczyźni mogli zastygnąć w pozycji, w której się znajdowali i zamienić się w mówiące drzewo”¹⁹⁴.

Wiara, że oczy niektórych ludzi są w szczególny sposób w stanie spowodować nieszczęście na przedmiot ich uwagi jest niezwykle szeroko rozpowszechnionym dawnym przesądem (tzw. **uroczne oko, spojrzenie**)¹⁹⁵.

wzrokowa
etykieta

Spojrzenie pełni bardzo istotną rolę w zachowaniu porządku interakcji i jest związane z wieloma normami, np. uważa się, że nie należy się patrzeć zbyt długo na obcą osobę, szczególnie w miejscach publicznych. Kluczowe znaczenie ma wzrok przy opisie zdarzenia interakcyjnego, które Goffman określa jako „uprzejma nieuważa” (*civil inattention*)¹⁹⁶, czy inni autorzy – „mądrość uliczna” (*streetwise*)¹⁹⁷. Dale Leathers pisze nawet o wzrokowej etykietce – ukrytych, niepisanych zasadach obowiązujących w danej grupie społecznej i kulturze. Daje przykłady takich reguł: „Nie wpatruj się w intymne strefy ciała obcej osoby, chyba że chcesz zostać napiętnowany jako dewiant”¹⁹⁸.

Knapp i Hall wyróżniają 5 podstawowych funkcji, jakie pełni spojrzenie¹⁹⁹:

funkcje
spojrzenia

1) regulacji przebiegu interakcji (otwieranie i zamykanie kanału komunikacji, wspomaganie procesów związanych z przekazywaniem i przejmowaniem inicjatywy w rozmowie); wiemy, jak „niebezpieczne” jest spoglądanie prosto w oczy osobie stojącej na przystanku autobusowym i poszukującej rozmówcy – jest to zaproszenie do otwarcia interakcji; kontakt wzrokowy również może okazać się zgubny wówczas, gdy szef pyta, kto z obecnych podejmie się wykonania dosyć nużącego zadania;

2) monitorowania informacji zwrotnych (patrzmy na rozmówcę również wtedy, kiedy pragniemy poznać jego reakcję na nasze słowa, w tym kontekście warto też wspomnieć o świadomości bycia obserwowanym, co szczególnie w odniesieniu dla przebiegu interakcji ma podstawowe znaczenie);

3) odzwierciedlania procesów poznawczych – Knapp i Hall piszą, że „wydaje się, że częściej odwracamy wzrok podczas przetwarzania zagadnień natury refleksyjnej niż podczas poszukiwania konkretnych i jednoznacznych odpowiedzi. Ci

¹⁹⁴ P. Greenacre, *The Eye Motif in Delusion and Fantasy*, „American Journal of Psychiatry”, April 1926, s. 571.

¹⁹⁵ Zob. też artykuł Z. Hryniewiczza, *Wiedza o języku ciała w przysłowiaach*, [w:] *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, M. Jasińska, J. Kuć (red.), Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2002, s. 119–126.

¹⁹⁶ E. Goffman, *Zachowanie w miejscach publicznych*, *op. cit.*, s. 93–99.

¹⁹⁷ E. Anderson, *Streetwise. Race, Class, and Change in the Urban Community*, The University of Chicago Press, Chicago 1990. Zob. też rozdział 4. pt. „Interakcja społeczna a życie codzienne”, [w:] A. Giddens, *Socjologia*, tłum. A. Szulżycka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 100–125.

¹⁹⁸ D. Leathers, *op. cit.*, s. 84.

¹⁹⁹ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 451 i n.

sami autorzy piszą nawet, że „preferencje kierunku odwracania spojrzenia korelują z określonymi cechami jednostkowymi: osoby spoglądające w lewo są bardziej podatne na hipnozę, mniej zainteresowane naukami ścisłymi, bardziej zamknięte w sobie i emocjonalne, bardziej kreatywne, bardziej podatne na dolegliwości psychosomatyczne oraz częściej angażują obronne procesy psychologiczne (tłumienie i wypieranie)”²⁰⁰;

4) wyrażania emocji – przy czym oczy rzadko analizowane są niezależnie od innych części twarzy przy ocenie stanów emocjonalnych. Zaskoczenie i strach możemy dosyć trafnie określić na podstawie przede wszystkim wyrazu oczu; właściwa identyfikacja radości, smutku, odrazy czy gniewu możliwa jest już bardziej podczas obserwacji połączenia wielu części twarzy;

5) komunikowania natury relacji międzyludzkich – kontakt wzrokowy jest jednym z podstawowych wyznaczników relacji między partnerami interakcji, oddaje różnice statusu i nastawienia wobec rozmówcy.

O relacjach spojrzenia i posiadanej władzy będzie jeszcze mowa, w tym miejscu poprzestańmy na spostrzeżeniu, że osoby o wyższym statusie rzadziej patrzą na osoby o niższym statusie, być może dlatego – jak piszą Knapp i Hall – że „osoba o wyższym statusie nie odczuwa tak silnej potrzeby monitorowania zachowań partnera, jak osoba o niższym statusie”²⁰¹. Został nawet ukuty termin oddający relację dominacji i spojrzenia – „**współczynnik dominacji wzrokowej**”. Chodzi tu o „proporcje między ilością spojrzeń na partnera interakcji w roli nadawcy i w roli odbiorcy”²⁰². Ustalono, że osoby o niższym statusie lub dominacji częściej patrzą na partnera interakcji wówczas, gdy słuchają niż wtedy, kiedy mówią, natomiast osoby o wysokim statusie lub dominacji równoważą obie te role²⁰³. Częściej patrzemy na osoby, które są dla nas źródłem pozytywnych doznań. Knapp i Hall przytaczają w tym kontekście wyniki badań, według których mężczyźni częściej spoglądali na mężczyzn, którzy przed rozpoczęciem doświadczenia nawiązali z nimi przyjazną rozmowę, a podczas samego eksperymentu uśmiechali się do nich i zachęcająco kiwali głową²⁰⁴.

Spojrzenia możemy używać także wówczas, gdy chcemy onieśmielić lub odstraszyć wroga. Knapp i Hall piszą, że spojrzenie, które trwa dłużej niż 10 sekund, często wywołuje irytację bądź niepokój osoby, ku której jest skierowane. W jednym z badań wykazano na przykład, że kierowcy szybciej zjeżdżali ze skrzyżowania, jeśli napotkali uporczywe spojrzenie przechodnia²⁰⁵.

spojrzenie
i władza

²⁰⁰ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 455.

²⁰¹ *Ibid.*, s. 457.

²⁰² *Ibid.*, s. 458.

²⁰³ *Ibid.*

²⁰⁴ *Ibid.*

²⁰⁵ *Ibid.*, s. 460.

Tab. 3. Prawdopodobieństwo występowania zachowań okulestycznych

Większej liczby spojrzeń można oczekiwać wówczas, gdy:	Mniejszej liczby spojrzeń należy oczekiwać wówczas, gdy:
<ul style="list-style-type: none"> • Jesteś mężczyzną i od partnera dzieli Cię znaczny dystans fizyczny • Poruszasz tematy łatwe i bezosobowe • W otoczeniu nie ma nic godnego uwagi • Jesteś zainteresowany reakcją partnera – zaangażowany w interakcję • Lubisz lub kochasz partnera • Dążysz do dominacji lub wywarcia wpływu na partnera • Jesteś uczestnikiem kultury podkreślającej konieczność utrzymywania kontaktu wzrokowego podczas interakcji • Jesteś osobą ekstrawertywną i wyzbytą nieśmiałości • Masz silną potrzebę afiliacji lub przynależności • Pozostajesz w silnej zależności od partnera (ten zaś nie przejawia pożądanых reakcji) • Jesteś w roli słuchacza, a nie nadawcy 	<ul style="list-style-type: none"> • Jesteś kobietą • Dystans konwersacyjny jest zbyt mały • Rozmowa dotyczy tematów trudnych i osobistych • W otoczeniu znajduje się wiele obiektów lub osób budzących uwagę • Nie interesują Cię reakcje partnera • Jesteś w roli mówcy, a nie słuchacza • Nie lubisz partnera • Należysz do kultury o normach ograniczających kontakt wzrokowy w czasie interakcji • Jesteś osobą introwertywną lub nieśmiałą • Nie masz potrzeby afiliacji lub przynależności • Cierpisz na zaburzenia psychiczne w rodzaju autyzmu lub schizofrenii • Odczuwasz zakłopotanie, wstyd, smutek, lęk, uległość lub starasz się coś ukryć

Źródło: na podstawie M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 473–474.

Dale Leathers wymienia z kolei 7 funkcji zachowań wzrokowych²⁰⁶:

funkcje zachowań wzrokowych

1) uwagi (inicjowanie gotowości do komunikowania się, sygnalizowanie poziomu zainteresowania²⁰⁷, skupianie uwagi);

2) przekonywania (utrzymywanie kontaktu wzrokowego służy perswazji, a zachowania wzrokowe są ważnym determinantem wiarygodności);

3) intymności („zachowania wzrokowe służą w większym stopniu rozwojowi intymnej relacji niż jakikolwiek inny rodzaj komunikacji niewerbalnej”²⁰⁸);

4) regulacyjna (komunikat dla odbiorcy, że jest słuchany; sygnalizowanie momentu, w którym słuchacz może zabrać głos);

5) afektywna (komunikowanie emocji – mowa oczu jest mową emocji);

6) władzy (o współczynniku wzrokowej dominacji była już mowa);

7) kierowania wrażeniem (tę funkcję wyróżnioną przez Leathersa w zasadzie można by określić jako manipulowanie wrażeniem).

²⁰⁶ D. Leathers, *op. cit.*, s. 74–82.

²⁰⁷ Rozmiar źrenic może wskazywać na poziom zainteresowania; używa się w tym celu zdjęć źrenic. Zob. więcej pupilometrika i pupilografia – D. Leathers, *op. cit.*, s. 75–76.

²⁰⁸ *Ibid.*, s. 77.

Liczba spojrzeń i ich długość zależne są od takich warunków, jak: dystans, cechy fizyczne oraz jednostkowe, a także osobowość uczestników interakcji. Znaczenie mają także temat i zadanie, jakie w tym czasie wykonujemy, a także tło kulturowe zależne między innymi od tego, czy jesteśmy uczestnikami kultur kontaktowych czy niekontaktowych²⁰⁹.

Podsumowując czynniki wpływające na liczbę i długość spojrzeń można pokusić się o ustalenie pewnych prawidłowości – występowania większego prawdopodobieństwa określonych zachowań okulestycznych (zob. Tab. 3).

Znaczenie wzroku możemy postrzegać w szerszym kontekście. Wzrok jest często wykorzystywany jako metafora współczesnej kultury wizualnej. Obrazkami jesteśmy bombardowani od rana do wieczora, a wojeryzm jest niemal cechą immanentną społeczeństwa wizualności. Jak pisze Anthony Synnott, żyjemy obecnie w epoce wizualności – wzrok jest nadrzędny, nie żyjemy natomiast w równym stopniu w epoce węchu, dotyku, oralności czy słuchu²¹⁰. Synnott powołuje się przy tym na odpowiedzi swych studentów na pytanie, który zmysł jest dla nich najważniejszy – dla zdecydowanej większości był to wzrok (jedynie co dziesiąty pytany odpowiedział, że dotyk). Co prawda pytanie, czy wolelibyśmy być ślepi, czy głusi (ewentualnie pozbawieni smaku bądź węchu) przypomina dylemat, czy bardziej kochasz mamę, czy tatę, ale szczerze wybierając wybralibyśmy wzrok.

Często wzrok jest synonimem wiedzy, w języku angielskim mówiąc „I see” tak naprawdę przekazujemy komunikat „rozumiem”; mówimy też „It’s good to see you” – „miło cię widzieć”, na powitanie nie powiemy jednak na przykład: „miło cię czuć”. Na pożegnanie powiemy też „do widzenia” bądź „do usłyszenia”, a nie „do powąchania”.

Niekiedy wzrok wiązany jest też z uczuciem, mówimy o „zakochaniu od pierwszego spojrzenia” – nikt natomiast nie wspomina o zakochaniu od pierwszego słyszenia czy powonienia, choć akurat w tym ostatnim przypadku komunikacja feromonalna odgrywa zapewne zdecydowanie większą rolę niż spojrzenie. Mówimy też, że miłość jest ślepa, nie zaś głucha, pozbawiona powonienia czy smaku. Jeśli mąż najlepszej przyjaciółki nie spełnia pokładanych w nim nadziei, pytamy: „Co ona w nim widziała?”²¹¹. Można co prawda zapytać, co ona do niego czuła (ale mowa tu o uczuciach, a nie powonieniu; jeśli natomiast zapytalibyśmy, co ona od niego czuła, to skojarzenie byłoby zgoła inne). W ostateczności spojrzenie może nawet zabić.

Wzrok jest także narzędziem kontroli. „Big Brother is watching you” („Wielki Brat patrzy/obserwuje Cię”) jest synonimem permanentnego nadzoru opisanego przez George’a Orwella w *Roku 1984*. Co ciekawe, ta trafna metafora ucisku

²⁰⁹ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 461–468.

²¹⁰ A. Synnott, *The Eye and I: A Sociology of Sight*, „International Journal of Politics, Culture and Society” 1992, vol. 5, no. 4, s. 617–636.

²¹¹ Przykłady podawane przez A. Synnotta.

w społeczeństwie totalitarnym stworzona przez Orwella przez pokolenie wyrosła na *reality shows* często kojarzona jest jedynie z programem telewizyjnym pt. „Big Brother”, czyli naszpikowane znaczeniami pojęcie przekształciło się w prosty wojeryzm.

Współcześnie przyzwyczailiśmy się do bycia obserwowanymi przez innych za pomocą kamer w sklepach, bankach, na skrzyżowaniach, itp. Przyzwolenie na patrzenie na nas przez innych (obcych) jest traktowane jako działanie „dla naszego bezpieczeństwa”²¹². Także w relacjach jednostkowych wzrok może być związany z kontrolą, mówimy wówczas: „Będę mieć na oku kobiety, które się wokół ciebie kręcą” (to wersja kulturalna, w rzeczywistości wypowiedź może być bardziej prostolinijna). Wiele odniesień do komunikatów niewerbalnych w tym względzie umieścił Sting w swej piosence, kończąc ostrzeżeniem:

„Every breath you take,
Every move you make,
Every bond you break,
Every step you take,
I'll be watching you”²¹³.

O mechanizmie kontroli społecznej za pomocą obserwacji wzrokowej dokonywanej przez sąsiadów nie ma nawet potrzeby wspominać²¹⁴. Większość naszych działań ma związek z funkcjonowaniem mechanizmu „jaźni odzwierciedlonej”²¹⁵ (spoglądamy na siebie tak, jak spoglądają na nas inni). Nawet tu pojawia się wzrok – właśnie spoglądamy a nie słyszymy, czy wachamy.

reguly
patrzania

Ciekawym zagadnieniem jest istnienie reguł interakcyjnych związanych z patrzaniem. Michael Argyle pisze, że mieszkańcy wielkich miast szybko uczą się reguł patrzania (*laws of looking*). Autor ten daje następujące wskazówki: „Nigdy nie nawiązuj kontaktu wzrokowego z żebrakami ulicznymi, bo będziesz nagabywany o datki; ani z fanatykami religijnymi, ponieważ zostaniesz wciągnięty w moralizatorską dyskusję; ani też z odstręczającymi odludkami, bo staniesz się obiektem niebezpiecznej tyrady; ani z zagubionym przybyszem, bo będziesz się czuł zobowiązany do udzielenia mu pomocy. Nigdy nie odwzajemniaj natrętnego

²¹² A. Synnott, *op. cit.*, s. 627.

²¹³ „Każdy twój oddech, każdy twój ruch, każdą więź, którą zrywasz, każdy twój krok, będę [Ciebie] obserwować”. *Every breath you take* to utwór grupy „The Police” pochodzący z albumu *Synchronicity* z roku 1983.

²¹⁴ Więcej o funkcjonowaniu mechanizmów kontroli społecznej zob. w książce P. Bergera pt. *Zaproszenie do socjologii*, przeł. J. Stawiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997 (rozdziały: „Perspektywa socjologiczna – człowiek w społeczeństwie”, s. 68–90; „Perspektywa socjologiczna – społeczeństwo w człowieku”, s. 91–116).

²¹⁵ Według C. H. Cooleya jaźń odzwierciedlona to „część osobowości konstruowana na zasadzie mechanizmu społecznego lustra”, w którym „przeogląda się” jednostka; zespół wyobrażeń o sobie, wytworzony na podstawie tego, co – jak przypuszcza – inni sądzą o niej”. K. Olechnicki, P. Załęcki, *Słownik socjologiczny*, Wydawnictwo Graffiti BC, Toruń 1997, s. 89.

spojrzenia w stosunku do obcego, który uporczywie i nachalnie patrzy na ciebie, gdyż może to zagrażać twojemu życiu²¹⁶.

1.7. Paralanguage

Ostatnią dziedziną związaną z komunikacją niewerbalną jest nauka o niewerbalnych elementach głosu, tzw. paralanguage, do której należą:

– **głosowe właściwości**, takie jak: intensywność, tonacja, zasięg i wyrazistość dźwięku;

– **głosowe charakterystyki**, takie jak śmiech i szloch;

– **dźwięki oddzielające słowa**, takie jak „uh”, „um”, gwizdy, westchnienia itd²¹⁷.

Termin „paralanguage” został po raz pierwszy użyty przez George’a Leonarda Tragera w r. 1958 do opisanego rodzaju i kategorii modyfikacji głosu, które mogą być używane w różnych sytuacjach i kontekstach²¹⁸.

Paralanguage jest definiowane jako: „nauka o tych aspektach mowy, które nie należą do językowej struktury lub treści, takich jak głosowe właściwości, intonacja i język ciała²¹⁹”.

Theodore G. Grove z kolei na określenie tych elementów stosuje nazwę „wokalika” i ujmuje ją w następujący sposób: „Wokalika obejmuje dźwięk naszego głosu w czasie tworzenia wypowiedzi oraz inne, nielingwistyczne wokalizacje, jak ziewnięcia, odchrząknięcia i pauzy znaczące. [...] Na czynniki wokaliczne składają się barwa głosu, tempo mowy, wysokość, głośność, czas trwania wypowiedzenia głosek, czas latencji odpowiedzi, wahanie, dialekty, regionalizmy i in. Wiele tych zmiennych wokalicznych łączy się tworząc to, co potocznie określa się jako «modulację»²²⁰”.

wokalika

David Abercrombie jest zwolennikiem używania terminów „zjawiska, zachowania czy działania paralingwistyczne²²¹” zamiast terminu „paralanguage”, któ-

²¹⁶ M. Argyle, *The Laws of Looking*, „Human Nature”, January 1:1978, s. 32–40 podają za: A. Synnott, *The Body Social. Symbolism, Self and Society*, Routledge, London–New York 1993, s. 218.

²¹⁷ F. E. Jandt, *op. cit.*, s. 82–83.

²¹⁸ A. Pennycook, *Actions Speak Louder Than Words: Paralanguage, Communication, and Education*, „Tesol Quarterly”, June 1985, vol. 19, no. 2, s. 259. Zob. G. L. Trager, *Paralanguage. A First Approximation*, „Studies in Linguistics” 1958, no. 13, s. 1–12. F. Poyatos z kolei podaje, że termin „paralanguage” został po raz pierwszy użyty w r. 1952 przez A. Hilla w tekście *A note on primitive languages*, „International Journal of Applied Linguistics” 1952, vol. 18, s. 172–177.

²¹⁹ *Thesaurus of ERIC description*, J. E. Houston (red.), wyd. 10, Oryx Press, Phoenix 1984, s. 185.

²²⁰ T. G. Grove, *Niewerbalne elementy interakcji*, [w:] *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, J. Stewart (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 122.

²²¹ D. Abercrombie, *Paralanguage*, „International Journal of Language and Communication Disorders” 1968, vol. 3 (1), s. 55.

ry sugerowałby istnienie czegoś równie niezależnego, jak język. Jednym zdaniem, zjawiska paralingwistyczne są po prostu nielingwistycznymi elementami w konwersacji. Pojawiają się razem z językiem mówionym (mową) i wchodzą z nim w interakcję, tworząc razem całościowy system komunikacji, aczkolwiek nie występują one w tym samym czasie z wypowiedzianymi słowami, mogą się przeplatać z nimi, wyprzedzać je lub następować po nich, ale zawsze są integralną częścią konwersacji i uważane są za pełną interakcję językową.

„Organów mowy używamy do artykułowania dźwięków – pisze David Abercrombie – ale w konwersację angażujemy całe ciało. Konwersacja to coś więcej niż zwykła wymiana wymawianych słów. Termin *paralanguage* coraz częściej jest używany, kiedy mamy na myśli niewerbalne zachowania komunikacyjne towarzyszące werbalnym zachowaniom podczas konwersacji”²²². Niewerbalne elementy głosu mogą być świadome bądź nieświadome. Raczej towarzyszą czy modyfikują komunikaty werbalne, niż je zastępują.

emocje
i
paralangu

Niewerbalne elementy głosu odgrywają znaczącą rolę, ponieważ komunikują nam przede wszystkim stan emocji²²³. Przypomnijmy, że Mehrabian twierdził, że aż 38% znaczenia przekazu (komunikatu) w odniesieniu do emocji zawarte jest w tonacji głosu.

O stanie emocji wyrażanym za pomocą *paralanguage* pisał też Darwin: „U wielu rodzajów zwierząt, nie wyłączając człowieka, narządy głosowe są ogromnie skutecznym środkiem wyrażania uczuć”²²⁴. Pierwotną przyczyną używania i rozwoju głosu była chęć oczarowania lub podniecenia partnera (nawoływanie w okresie godowym)²²⁵: „Te narządy [wokalne – E.G.] pierwotnie rozwinęły się dla celów seksualnych, aby jedna z płci mogła przyzywać lub wabić drugą”²²⁶. Darwin podaje, że „wysokość głosu ma związek z pewnymi stanami uczuciowymi [...] Osoba użalająca się spokojnie na złe traktowanie lub lekko cierpiąca mówi zawsze podniesionym głosem”²²⁷.

W swych badaniach nad tonacją Leo Loveday wykazał, że do wyrażenia uprzejmości zarówno Anglicy, jak i Angielki wykorzystują stosunkowo wysoki ton głosu, istotna różnica w tym względzie występuje natomiast między mężczyznami i kobietami w Japonii. W Japonii mężczyźni tradycyjnie używają niskiego, szorstkiego głosu, natomiast kobiety wysokiego, delikatnego głosu. Jeśli mężczyźni japońscy będą używali w Anglii swego niskiego głosu, będą postrzegani jako znudzeni, monottonni, a nawet nieuprzejmi. Jeśli jednak mężczyźni angiel-

²²² D. Abercrombie, *Paralanguage*, „International Journal of Language and Communication Disorders” 1968, vol. 3 (1), s. 55.

²²³ Zob. więcej M. R. Key, *Preliminary Remarks on Paralanguage and Kinesics in Human Communication*, „La Linguistique”, vol. 6, fasc. 2 (1970), s. 17–36.

²²⁴ K. Darwin, *op. cit.*, s. 107.

²²⁵ *Ibid.*, s. 108.

²²⁶ *Ibid.*, s. 378.

²²⁷ *Ibid.*, s. 111–112.

scy przeniosą swoją wysokość głosu do Japonii, dla Japończyków będą brzmieć dziwnie kobieco²²⁸.

Niebagatelną rolę w komunikacji odgrywać może również uśmiech. Jest on dlatego unikalny, wśród innych wyrazów mimicznych, że podczas okazywania radości wystarczy uruchomienie zaledwie jednego mięśnia, „ekspresja większości innych emocji wymaga od trzech do pięciu mięśni. Uśmiech radości jest ekspresją, którą najłatwiej rozpoznać. [...] można ją spostrzec z odległości ok. 90 metrów i przy krótszej ekspozycji niż wyrazy mimiczne innych emocji”²²⁹. Gdy ktoś się do nas uśmiecha, trudno nie odwzajemnić tego zachowania, często uśmiechamy się nawet do uśmiechniętej twarzy z fotografii.

Ponoć ludzie dysponują co najmniej 18 rodzajami uśmiechu²³⁰, z czego ogólnie można powiedzieć, że najbardziej popularne są trzy: uśmiech zamknięty, górny i otwarty. Wspomniany już Paul Ekman szczegółowo charakteryzuje te uśmiechy, wymieniając²³¹:

- 1) uśmiech szczerzy (*felt smile*);
- 2) uśmiech strachu (*fear smile*);
- 3) uśmiech lekceważenia (*contempt smile*);
- 4) uśmiech złagodzony (*dampened smile*);
- 5) uśmiech zdeprymowania (*miserable smile*);
- 6) przyjemna złość (*enjoyable-anger*);
- 7) przyjemne lekceważenie (*enjoyable-contempt*);
- 8) przyjemny smutek (*enjoyable-sadness*);
- 9) przyjemny strach (*enjoyable-fear*);
- 10) przyjemne podekscytowanie (*enjoyable-excitement*);
- 11) przyjemne zaskoczenie (*enjoyable-surprise*);
- 12) uśmiech flirciarski (*flirtations smile*);
- 13) uśmiech zakłopotania (*embarrassment smile*);
- 14) uśmiech Chaplina (usta unoszą się ukośnie do góry o wiele ostrzej niż w przypadku uśmiechu szczerego);
- 15) uśmiech łagodzący krytykę (*qualifier smile*);
- 16) uśmiech uległości (*compliance smile*);
- 17) uśmiech koordynacji (*coordination smile*);
- 18) uśmiech słuchacza (*listener smile*).

uśmiech

rodzaje uśmiechu

to mieszaniny dwóch, bądź więcej emocji doświadczanych jednocześnie, a widocznych w jednym wyrazie twarzy, przy czym przynajmniej jedna z tych emocji, to emocja pozytywna:

szczerzy uśmiech występuje łącznie z charakterystycznym rodzajem spojżenia:

nie jest trudny do wykonania intencjonalnego i potrafi go wykonać niewiele osób:

przybierane są intencjonalnie i wyglądają jednakowo, pełnią jednak inne funkcje społeczne:

²²⁸ L. Loveday, *Pitch, politeness and sexual role*, „Language and Speech” 1981, vol. 24(1), s. 71–89.

²²⁹ P. Ekman, *Kłamstwo...*, op. cit., s. 135.

²³⁰ *Ibid.*, s. 136–146.

²³¹ *Ibid.*, s. 136–143.

Wymienione rodzaje uśmiechu to uśmiechy komunikujące prawdziwe emocje. Uśmiech używany jest jednak często do ukrywania kłamstwa, maskowania emocji negatywnych: strachu, rozpacz, złości czy wstrętu – „rozczarowany pracownik musi się uśmiechać, jeśli jego szef ma myśleć, że nie jest zły z powodu pominięcia go w awansie”²³². Jak więc wygląda uśmiech fałszywy i po co go stosujemy? Jak wspomniano, uśmiech taki może maskować prawdziwe emocje przeżywane w danym czasie, ma też przekonać naszego rozmówcę, że doświadczamy pozytywnej emocji, choć nie jest to prawdą. P. Ekman udziela kilku wskazówek, w jaki sposób odróżnić uśmiech prawdziwy od fałszywego. Sugeruje, że uśmiechy szczerze są bardziej symetryczne, nieszczerze zaś częściej asymetryczne; poza tym w uśmiechu fałszywym nie angażujemy mięśni okrężnych oczu, „nieznacznie czy średnio nasilony uśmiech fałszywy nie będzie ukazywał podniesionych policzków; wybrzuszonej skóry poniżej oczu; zmarszczek w postaci kurzych łapek, przy oczach; i lekko obniżonych brwi, które pojawią się w mało lub średnio intensywnym uśmiechu szczerym”²³³, jeśli uśmiech jest szeroki, a nie obniżą się brwi, to również będzie to drobna wskazówka sugerująca, że mamy do czynienia z uśmiechem fałszywym. Innymi wskazówkami do identyfikacji uśmiechu fałszywego są: nieodpowiedni czas znikania fałszywego uśmiechu, np. zbyt nagle zniknięcie z twarzy oraz zamaskowanie ruchów jedynie dolnej części twarzy i dolnych powiek, wówczas mięśnie na czole sygnalizujące strach lub zakłopotanie mogą w dalszym ciągu być widoczne.

Śmiech nie musi być jednak przejawem szczerości „Często ludzie śmieją się w sposób wymuszony, aby ukryć lub zamaskować jakiś inny stan psychiczny, nawet gniew. Często widzimy osoby śmiejące się po to, aby ukryć wstyd lub nieśmiałość”²³⁴ – zauważa Darwin.

Każdy z uśmiechów oznaczać może zupełnie różne emocje w zależności od tego, czy związany jest z flirtem, polityką, nerwową sytuacją towarzyską²³⁵. „Gdy przemawiamy do niemowlęcia, uśmiechamy się przyjaźnie i podwyższamy tonację głosu”²³⁶. Innym uśmiechem dziękujemy cici za gwiazdkowy krawat, innym zaś rewanżujemy się dentyście na wieść o konieczności leczenia kanałowego zęba, wiedząc, że pochłonie to dużo pieniędzy i będzie związane z bólem²³⁷.

²³² P. Ekman, *Kłamstwo...*, *op. cit.*, s. 35.

²³³ *Ibid.*, s. 142–143.

²³⁴ K. Darwin, *op. cit.*, s. 235.

²³⁵ H. Fisher, *op. cit.*, s. 18–19.

²³⁶ I. Eibl-Eibesfeldt, *op. cit.*, s. 31.

²³⁷ Zob. film pt. *Ludzka twarz* (Human Face), dokument BBC, z serii J. Cleese i E. Hurley przedstawiają, Wielka Brytania, 2001, odc. 1 „Twarzą w twarz”.

J. A. R. A. M. van Hooff pisze, że „spośród wszystkich ludzkich ekspresywnych działań bez wątpienia śmiech najbardziej fascynuje filozofów i naukowców od starożytności do czasów współczesnych”²³⁸. Do znaczenia uśmiechu w odniesieniu do płci jeszcze powrócimy.

1.8. Olfaktyka

Olfaktyka jest kolejną dziedziną związaną z komunikacją niewerbalną i jest ściśle powiązana z zapachem. „Zapach jest jedną z najwcześniejszych i najbardziej podstawowych metod porozumiewania się”²³⁹. Skojarzenia zapachowe należą do najsilniejszych, jakie pamiętamy. Zapach osoby, z którą jesteśmy blisko związani, jest jedyny i niepowtarzalny, a zapach perfum, które używa, gdy poczujemy takie same, błyskawicznie przywołuje wspomnienia, są one znacznie głębsze niż obraz czy dźwięk. Często po zapachu jesteśmy w stanie określić stan emocjonalny osoby, z którą rozmawiamy. Jak pisze E. T. Hall, „Arabowie najwyraźniej widzą związek pomiędzy jakimś nastawieniem a zapachem tej osoby. Pośrednicy przygotowujący małżeństwo Araba uciekają się do wielu środków ostrożności, byle tylko zagwarantować dobry ożenek. Mogą nawet przy sposobności poprosić dziewczynę, by dała się powąchać, i odrzucić ją, jeśli nie pachnie miło, i to ze względów nie tyle estetycznych, ile prawdopodobnie z powodu pozostałości zapachu gniewu czy niezadowolenia”²⁴⁰.

zapach

Zapach może nie tylko komunikować stan naszych emocji, ale również być wykorzystywany w celach praktycznych. Jak pisze Eibl-Eibesfeldt: „Przejawem sympatii u Kanum-Irebe z Nowej Gwinei jest zabranie przez odchodzącego zapachu drugiego partnera i przeniesienie go na siebie. Odchodzący sięga pozostającym pod pachę, obwąchuje dłoń i naciera się, aby tym zapachem przejść”²⁴¹. Z badaniami nad zapachem, czyli olfaktyką, ściśle łączą się feromony, o których więcej w części poświęconej płci, ale także aromaterapia czy stosowanie afrodyzjaków.

Wydaje się swoistym paradoksem to, że wydajemy dosyć dużo na pokrycie własnego ciała substancjami zapachowymi w postaci perfum, dezodorantów itp., ale jednocześnie zwracamy się ku naturze, inwestując np. w sztuczne feromony.

Na dużo bardziej szlachetnym poziomie cytowany już Yi-Fu Tuan rozważa także działanie zmysłu węchu. „Mogłoby się zdawać, że nasz nos, podobnie

²³⁸ J. A. R. A. M. van Hooff, *A Comparative Approach to the Phylogeny of Laughter and Smiling*, [w:] *Non-verbal Communication*, R. A. Hinde (red.), Cambridge University Press, Cambridge–London–New York–Melbourne 1977, s. 209.

²³⁹ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 65.

²⁴⁰ *Ibid.*, s. 69.

²⁴¹ I. Eibl-Eibesfeldt, *op. cit.*, s. 241.

jak nasze oczy, służy do rozszerzania i lepszego rozumienia świata. [...] Zapachy nadają charakter. Dzięki nim przedmioty i miejsca możemy rozróżniać, identyfikować, zapamiętywać. Zapachy są ważne dla ludzi²⁴². Zmysł węchu w swojej hierarchii zmysłów nie zajmuje jednak zbyt wysokiej pozycji. Anosmia, czyli utrata powonienia, nie jest przecież aż tak dotkliwa, jak utrata innych zmysłów. Anthony Smith zauważa, że „ludzie na ogół współczują niewidomym i głuchym. Rzadko kiedy roni się łzę nad dotkniętymi anosmią; rzadko kto w ogóle zna to słowo”²⁴³.

BIBLIOGRAFIA

1. Abercrombie David, *Paralanguage*, „International Journal of Language and Communication Disorders” 1968, vol. 3 (1), s. 55–59.
2. Ackerman Diane, *A Natural History of the Senses*, Vintage Books, New York 1995.
3. Andersen Peter A., *The Basis of Cultural Differences in Nonverbal Communication*, [w:] *Intercultural Communication: A Reader*, Larry A. Samovar, Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel (red.), Wadsworth Publishing, Boston MA 2011, s. 294–312.
4. Anderson Elijah, *Streetwise. Race, Class, and Change in the Urban Community*, The University of Chicago Press, Chicago 1990.
5. Argyle Michael, *The Laws of Looking*, „Human Nature” 1978, vol. 1, s. 32–40.
6. Berger Peter, *Zaproszenie do socjologii*, przeł. Janusz Stawiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
7. Bierdach Alfred J., *Komunikacja niewerbalna. Sztuka czytania z twarzy*, tłum. Edward Białek, Justyna Błoch-Białek, wyd. 3, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1996.
8. Bierdach Alfred J., *Komunikacja niewerbalna. Za maską człowiek*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997.
9. Bierdach Alfred J., *Komunikacja niewerbalna. Mowa ciała kluczem do sukcesu*, tłum. Jadwiga Wilk, wyd. 2, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1998.
10. Birdwhistell Ray L., *Introduction to kinesics: An annotation system for analysis of body motion and gesture*, (photo-offset), Foreign Service Institute, University of Louisville Press, Louisville 1952.
11. Birdwhistell Ray L., *Kinesics and Context. Essays on Body Motion Communication*, Ballantine Books, New York 1972.
12. Brannon Linda, *Psychologia rodzaju*, tłum. Magdalena Kacmajor, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002.
13. Brocki Marcin, *Język ciała w ujęciu antropologicznym*, Wyd. Astrum, Wrocław 2001.
14. Burling Robbins, *Primate Calls, Human Language, and Nonverbal Communication*, „Current Anthropology” 1993, vol. 34, no. 1, s. 25–53.
15. Calero Henry H., *The Power of Nonverbal Communication. How You Act is More Important Than What You Say*, Silver Lake Publishing, Los Angeles CA – Aberdeen WA 2005.
16. Collins Andy, *Język ciała, gestów, zachowań*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1995.

²⁴² Y. F. Tuan, *op. cit.*, s. 22–23.

²⁴³ A. Smith, *op. cit.*, s. 191. Jednostronna anosmia zwykle nie powoduje żadnych objawów, natomiast obustronna prowadzi także do utraty smaku. Zaburzeniem zmysłu powonienia jest parosmia, czyli spaczony powonienie (Ibid., s. 190.)

17. Condon William S., S. L. Sander, *Synchrony Demonstrated Between Movements of the Neonate and Adults Speech*, „Child Development” 1974, no. 45, s. 456–462.
18. Darwin Karol, *O wyrazie uczuć i człowieka i zwierząt*, tłum. Zofia Majlert, Krystyna Zaćwili-chowska, PWN, Warszawa 1988.
19. Duke Charles R., *Nonverbal Behavior and the Communication Process*, „College Composition and Communication” 1974, vol. 25, no. 5, s. 397–404.
20. Dul Robert A., *Komunikacja niewerbalna w teorii i badaniach*, [w:] *Komunikacja międzykulturowa. Zbliżenia i impresje*, Alina Kapciak, Leszek Korporowicz, Andrzej Tyszka (red.), Instytut Kultury, Warszawa 1995, s. 43–68.
21. Eibl-Eibesfeldt Irenäus, *Miłość i nienawiść. Historia naturalna elementarnych sposobów zachowania się*, przeł. Zuzanna Stromenger, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1997.
22. Ekman Paul, *Communication through nonverbal behavior: A source of information about interpersonal relationship*, [w:] *Affect, cognition and personality*, Silvan S. Tomkins, Carroll E. Izard (red.), Springer, New York 1965, s. 390–442.
23. Ekman Paul, Wallace V. Friesen, *The Repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding*, „Semiotica” 1969, no. 1, s. 49–98.
24. Ekman Paul, *Emotions Revealed. Recognizing Faces and Feelings to improve communication and emotional life*, Henry Holt & Comp., New York 2003.
25. Ekman Paul, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, przeł. Szymon Emilia Draheim, Marek Kowalczyk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
26. Fast Julius, *Body language*, M. Evans, New York [1970], 2002.
27. Filipiak Marian, *Homo communicans. Wprowadzenie do teorii masowego komunikowania*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003.
28. Fisher Helen E., *Anatomia miłości. Historia naturalna monogamii, cudzołóstwa i rozwodu*, Zysk i S-ka, Poznań 1994.
29. Frank L. K., *Tactile communication*, „Genetic Psychology Monographs” 1957, no. 56, s. 209–255.
30. Gesteland Richard R., *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, tłum. Hanna Malarecka-Simbierowicz, PWN, Warszawa 2000.
31. Giddens Anthony, *Socjologia*, tłum. Alina Szulżycka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
32. Głazewska Ewa, *Komunikacja niewerbalna między płciami jako komunikacja międzykulturowa*, [w:] *Polifonia, dialog i zderzenie kultur. Antologia tekstów z komunikacji międzykulturowej*, Urszula Kusio (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 352–393.
33. Goffman Erving, *Zachowanie w miejscach publicznych. O społecznej organizacji zgromadzeń*, przeł. Olga Siara, Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008,
34. Goździak Elżbieta, *Kinezyka*, [w:] *Słownik etnologiczny. Terminy ogólne*, Z. Staszczak (red.), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa-Poznań 1987, s. 170–172.
35. Greenacre Phyllis, *The Eye Motif in Delusion and Fantasy*, „American Journal of Psychiatry”, April 1926, s. 553–579.
36. Grove Theodore G., *Niewerbalne elementy interakcji*, [w:] *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, John Stewart (red.), przekł. Jacek Suchecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 122–134.
37. Hall Edward T., *The Silent Language*, Doubleday, Garden City, NY 1959. Polski przekład *Bez-głośny język*, przeł. Roman Zimand i Alicja Skarbińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987.
38. Hall Edward T., *A System for the Notation of Proxemic Behavior*, „American Anthropologist” 1963, vol. 65, no. 5, s. 1003–1026.

39. Hall Edward T. i in., *Proxemics [and Comments and Replies]*, „Current Anthropology”, vol. 9, no. 2/3 (Apr.-Jun., 1968), s. 83–108.
40. Hall Edward T., *Bezgłośny język*, przeł. Roman Zimand, Alicja Skarbińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987.
41. Hall Edward T., *Ukryty wymiar*, przeł. Teresa Hołówka, Muza S.A., Warszawa 1997.
42. Hall Edward T., *Poza kulturą*, PWN, przeł. Elżbieta Goździak, Warszawa 2001.
43. Hardison James, *Polepszanie związków interpersonalnych przez dotyk*, [w:] *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, John Stewart (red.), przekł. Jacek Suchecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 141–148.
44. Harrison Randall P., Wayne W. Crouch, *Nonverbal communication: Theory and research*, [w:] *Communication and behavior*, Gerhard J. Hanneman i William J. McEwen (red.), Reading, Mass.: Addison-Wesley 1975, s. 76–97.
45. Harrison-Speake Karen, Frank N. Willis, *Ratings of the Appropriateness of Touch Among Family Members*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1995, no. 19 (2), s. 85–100.
46. Henley Nancy, *Body Politics: Power, Sex, and Nonverbal Communication*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ 1977.
47. Heslin Richard, *Steps Toward a Taxonomy of Touching*, Paper presented to the Mid-Western Psychological Association, Chicago 1974.
48. Hill Archibald, *A note on primitive languages*, „International Journal of Applied Linguistics” 1952, vol. 18, s. 172–177.
49. Hooff J. A. R. A. M. van, *A Comparative Approach to the Phylogeny of Laughter and Smiling*, [w:] *Non-verbal Communication*, Robert Aubrey Hinde (red.), Cambridge University Press, Cambridge-London-New York-Melbourne 1977, s. 209–241.
50. Hryniewicz Zbigniew, *Wiedza o języku ciała w przysłowiacz*, [w:] *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, Małgorzata Jasińska, Joanna Kuć (red.), Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2002, s. 119–126.
51. Janda-Dębek Bożena, Alicja Kuczyńska, *Wstęp do wydania polskiego*, Mark L. Knapp, Judith A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. Anna Śliwa, Leszek Śliwa, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997, s. 12–13.
52. Jandt Fred E., *Intercultural Communication. An Introduction*, Sage Publications, Thousand Oaks-London-New Delhi 1995.
53. Jarząbek Krystyna, *Rehabilitacja języka gestów (na przykładzie porozumiewania się zakonników i mniszek)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1999.
54. Jarząbek Krystyna, *Mowa ciała ludzkiego*, [w:] *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, Małgorzata Jasińska, Joanna Kuć (red.), Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2002, s. 5–14.
55. Jarząbek Krystyna, *Znaki gestyczne w sportowych grach zespołowych*, [w:] *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, Małgorzata Jasińska, Joanna Kuć (red.), Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2002, s. 147–154.
56. Johnson Kevin Lee, Rence Edwards, *The Effects of Gender and Type of Romantic Touch on Perceptions of Relational Commitment*, „Journal of Nonverbal Behavior”, no. 15(1), Spring 1991, s. 43.
57. Kendon Adam, *How Gestures Can Become Like Words*, [w:] *Cross-Cultural Perspectives in Nonverbal Communication*, Fernando Poyatos (red.), C. J. Hogrefe, Toronto-Lewiston NY-Göttingen-Zürich 1988, s. 131–141.
58. Key Mary Ritchie, *Preliminary Remarks on Paralanguage and Kinesics in Human Communication*, „La Linguistique”, vol. 6, fasc. 2 (1970), s. 17–36.
59. Knapp Mark L., Judith A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. Anna Śliwa, Leszek Śliwa, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997.

60. Leathers Dale G., *Komunikacja niewerbalna. Zasady i zastosowania*, przekł. Magdalena Trzcńska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
61. Lee Josephine W., Laura K. Guerrero, *Types of Touch in Cross-Sex Relationships Between Coworkers: Perceptions of Relational and Emotional Messages, Inappropriateness, and Sexual Harassment*, „Journal of Applied Communication Research”, vol. 29, no. 3, August 2001, s. 197.
62. Leipold William E., *Psychological distance in a dyadic interview*, Unpublished doctoral dissertation, University of North Dakota 1963.
63. Loveday Leo, *Pitch, politeness and sexual role*, „Language and Speech” 1981, vol. 24(1), s. 71–89.
64. Luzbetak Louis L., *Kościół a kultury. Nowe perspektywy w antropologii misyjnej*, przeł. Stanisław Tokarski, VERBINUM, Wydawnictwo Księży Werbistów, Warszawa 1998.
65. Materiały szkoleniowe XVI zmiany PKW KFORCE NATO.
66. Macke Jerzy, Krzysztof Kuszewski, Grzegorz Zieleniec, *Nurkowanie*, Wydawnictwo „Sport i Turystyka”, Warszawa 1989.
67. Makimoto Tsugio, David Manners, *Digital Nomad*, Chichester 1997.
68. Mehrabian Albert, *Nonverbal Communication*, Rutgers, New Jersey 2009.
69. Meighan Roland (z udziałem Lena Bartona i Stephena Walkera), tłum. Ewa Kiszczurno-Koziej, Zofia Knutsen, Piotr Kwieciński, *Socjologia edukacji*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1993.
70. Mikułowski Pomorski Jerzy, *Komunikacja międzykulturowa. Wprowadzenie*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1999.
71. *Mowa ciała i jej funkcje w kulturze*, Jasińska Małgorzata, Joanna Kuć (red.), Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2002.
72. Nelson Audrey, Susan K. Golant, *You Don't Say. Navigating Nonverbal Communication Between the Sexes*, Prentice Hall, New York 2004.
73. Nogalski Bogdan, Paweł Jarocki, *Komunikacja niewerbalna w negocjacjach międzynarodowych. Uwarunkowania kulturowe*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz 1998.
74. Olechnicki Krzysztof, Paweł Załęcki, *Słownik socjologiczny*, Wydawnictwo Graffiti BC, Toruń 1997.
75. Orzechowski Sylwester Wojciech, *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007.
76. Pease Allan, *Mowa ciała. Jak odczytywać myśli innych ludzi z ich gestów*, przekł. Piotr Żak, Wydawnictwo „Jedność”, Kielce 2001.
77. Pennycook Alastair, *Actions Speak Louder Than Words: Paralanguage, Communication, and Education*, „Tesol Quarterly”, June 1985, vol. 19, no. 2, s. 265–266.
78. Peterson Amy M., Rebecca W. Cline, Tanina S. Foster i in., *Parents' Interpersonal Distance and Touch Behavior and Child Pain and Distress during Painful Pediatric Oncology Procedures*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2007, no. 31, s. 79–97.
79. *Podręcznik „Znaki i sygnały” przeznaczony do wykorzystania w programie szkoleniowym Stowarzyszenia Ranger Survival Club*, opracował Marcin Morawski, Krzysztof Kałuża.
80. *Polifonia, dialog i zderzenie kultur. Antologia tekstów z komunikacji międzykulturowej*, Kusio Urszula (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
81. Porter Stephen, Leanne ten Brinke, Brendan Wallace, *Secrets and Lies: Involuntary Leakage in Deceptive Facial Expressions as a Function of Emotional Intensity*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2012, 36, s. 23–37.
82. Poyatos Fernando, *Nonverbal Communication Studies: Their Development as an Interdisciplinary Field and the Term “Nonverbal”*, [w:] *Cross-Cultural Perspectives in Nonverbal Com-*

- unication, Fernando Poyatos (red.), C. J. Hogrefe, Toronto-Lewiston-NY-Göttingen-Zürich 1988.
83. Reusch Jurgen, Weldon Kees, *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations* University of California Press, Berkeley-Los Angeles 1956.
 84. Rogers Everett M., William B. Hart, Yoshitaka Miike, *Edward T. Hall and The History of Intercultural Communication: The United States and Japan*, „Keio Communication Review” 2002, no. 24, s. 3–26.
 85. Salt Robert E., *Affectionate Touch between Fathers and Preadolescent Sons*, „Journal of Marriage and the Family”, August 1991, no. 53, s. 545–554.
 86. Samovar Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, *Communication between Cultures*, Wadsworth, Boston MA 2010.
 87. Sapir Edward, *The Unconscious Patterning of Behavior in Society*, [w:] *Selected Writings of Edward Sapir in Language, Culture and Personality*, David G. Mandelbaum (red.), University of California Press, Berkeley 1969.
 88. *Skrypt nurka III klasy*, Ośrodek Szkolenia Nurków i Płetwonurków Wojska Polskiego im. Komandora Stanisława Mielczarka, Gdynia 2001.
 89. Smith Anthony, *Umysł*, Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich, Warszawa 1989.
 90. Smith Howard A., *Nonverbal Communication in Teaching*, „Review of Educational Research”, Fall 1979, vol. 49, no. 4, s. 631–672.
 91. Sommer Robert, *Man’s proximate environment*, „Journal of Social Issues” 1966, vol. 22, s. 59–70.
 92. Stewart Lea P., Alan D. Stewart, Sheryl A. Friedley, Pamela J. Cooper, *Communication Between the Sexes. Sex differences and sex-role stereotypes*, Gorsuch Scarisbrick, Scottsdale 1990.
 93. Synnott Anthony, *The Eye and I: A Sociology of Sight*, „International Journal of Politics, Culture and Society” 1992, vol. 5, no. 4, s. 617–636.
 94. Synnott Anthony, *The Body Social. Symbolism, Self and Society*, Routledge, London–New York 1993.
 95. Szewczuk Włodzimierz, *Karol Darwin i znaczenie jego prac dla psychologii*, [w:] Karol Darwin, *O wyrazie uczuć i człowieka i zwierząt*, tłum. Zofia Majlert, Krystyna Zaćwilichowska, PWN, Warszawa 1988, s. 8–27.
 96. Szopski Marek, *Komunikowanie międzykulturowe*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2005,
 97. Thayer Stephen, *History and strategies of research on social touch*, „Journal on Nonverbal Behavior” 1986, no. 10, s. 13–27.
 98. *Thesaurus of ERIC description*, Houston James E. (red.), wyd. 10, Oryx Press, Phoenix 1984.
 99. Thiel Erhard, *Komunikacja niewerbalna. Mowa ciała*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997.
 100. Tkaczyk Lech, *Komunikacja niewerbalna. Postawa, mimika, gest*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1999.
 101. Trager George L., *Paralanguage. A First Approximation*, „Studies in Linguistics” 1958, no. 13, s. 1–12.
 102. Tuan Yi-Fu, *Przestrzeń i miejsce*, przeł. Agnieszka Morawińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987.
 103. Urry John, *Socjologia mobilności*, tłum. Janusz Stawiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
 104. *Visual Signals, No. 21–60*, Headquarters, Department of the Army, 30 September 1987, Washington DC.
 105. Watson O. Michael, *On Proxemic Research*, „Current Anthropology” 1969, vol. 10, no. 2/3, s. 222–224.

106. Willis Frank N., *Initial speaking distance as a function of the speaker's relationship*, „Psychonomic Science” 1966, no. 5, s. 221–222.
107. Wiseman John, *SAS. Szkoła przetrwania*, tłum. Anna Bezpiańska-Oglęcka, Muza SA, Warszawa 2001.
108. Wood Julia T., *Communication in Our Lives*, Wadsworth, Boston, MA 2009.
109. Wójcicka Marta, *Dawno to temu, już bardzo dawno... Formuły ramowe w tekstach polskiej prozy ludowej*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2010.
110. www.homo-hapticus.de
111. www.kaaj.com/psych/

2. Komunikacja niewerbalna między płciami

2.1. Zagadnienia wstępne

Podobnie jak języka, komunikacji niewerbalnej uczymy się poprzez interakcję z innymi. Stąd też, tak jak w przypadku języka, komunikacja niewerbalna jest ściśle związana z płcią i kulturą w dwojaki sposób: po pierwsze, wyraża kulturowe znaczenia związane z płcią, po drugie mężczyźni i kobiety wykorzystują komunikację niewerbalną, by wyrazić kulturowe aspekty związane z własną płcią¹.

Kobiety i mężczyźni wykazują pewne różnice w zachowaniach niewerbalnych, choć może bardziej uzasadnione byłoby stwierdzenie, że niektóre kobiety i niektórzy mężczyźni różnią się pod tym względem.

Ray Birdwhistell po analizie 7 różnych społeczności doszedł do wniosku, że możliwe jest wyróżnienie typowych dla mężczyzn i kobiet zachowań niewerbalnych. Autor *Kinesics and Context* pisał, że ludzie „są prawdopodobnie jednym z wielu gatunków, u których słabo widoczny jest dymorfizm, stąd też muszą wyrażać różnice płciowe na poziomie pozycji ciała, poruszania się i wyrażania gestów”². Dodaje też, że kobiety i mężczyźni uczeni są, w jaki sposób odmiennie trzymać głowę, ręce, w jaki sposób „ruszać” twarzą, tak by zachowania te odbierane były jako męskie bądź kobiece. Jako przykład takich zachowań Birdwhistell podaje skłonność kobiet do trzymania nóg złączonych, w odróżnieniu od mężczyzn, którzy częściej trzymają nogi rozłączone, czy tendencję kobiet do

¹ J. T. Wood, *Gendered Lives. Communication, Gender, and Culture*, Wadsworth, Boston MA 2009, s. 139

² R. Birdwhistell, *Kinesics and Context. Essays on Body Motion Communication*, Ballantine Books, New York 1972, s. 52.

trzymania ramion przy ciele. Zachowania te oznaczają zarówno płęć osoby, jak i społeczne oczekiwania wobec płci³.

Uważa się, że kobiety przywiązują większą wagę do mowy ciała. Istnieje też teza, że kobiety bardziej uzewnętrzniają swoje emocje używając do tego kanałów pozawerbalnych⁴.

PONS
test

Są lepsze w odbieraniu i nadawaniu sygnałów zapisanych w języku ciała, znacznie lepiej odbierają emocjonalne odcienie głosu, mimikę, gesty⁵. Interesujących wniosków w tej mierze dostarczają badania prowadzone przez Roberta Rosenthala i jego zespół na Uniwersytecie Harvarda. Badania znane jako The Profile of Nonverbal Sensivity lub PONS test (Profil Wrażliwości Niewerbalnej)⁶ prowadzone były przez całe niemal lata 70. XX w. i obejmowały blisko 10 tysięcy ludzi z 10 krajów. W tekstach PONS badających zdolność dekodowania sygnałów niewerbalnych kobiety uzyskiwały lepsze wyniki i tendencja ta dotyczyła wszystkich grup wiekowych (od szkoły podstawowej do wieku dorosłego). Różnica ta była niewielka (ok. dwuprocentowa), ale za to regularnie się powtarzała⁷. Większe zdolności do dekodowania komunikatów niewerbalnych mogą być tłumaczone doświadczeniem rodzicielstwa, szczególnie w przypadku kobiet. Kobiety, które były matkami niemowląt, uzyskiwały w testach PONS wyższe wyniki niż kobiety nieposiadające potomstwa. Badacze doszli do wniosku, że opieka nad dzieckiem, która w większości kultur jest domeną kobiet, prowadzi do rozwoju umiejętności niewerbalnych w zakresie dekodowania⁸.

Jeśli chodzi o zdolność do dekodowania emocji, to okazuje się, że kobiety bardzo dobrze radzą sobie z odczytywaniem uczuć wypisanych na twarzy. Mężczyźni jednak są lepsi w odczytywaniu oznak gniewu, zwłaszcza wówczas, gdy nadawcą takiego komunikatu jest inny mężczyzna⁹. Okazuje się jednak, że większa zdolność odczytywania emocji przez kobiety związana jest także z wiekiem. Kiedy porównano wyniki testu PONS u kobiet w wieku 62 lat i 22 lat, wyraźną

³ M. LaFrance, *Gender Gestures: Sex, Sex-Role, and Nonverbal Communication*, [w:] *Gender and Nonverbal Behavior*, C. Mayo, N. M. Henley (red.), Springer-Verlag, New York 1981, s. 130.

⁴ S. M. Jones, John G. Wirtz, 'Sad Monkey See, Monkey Do': *Nonverbal Matching in Emotional Support Encounters*, „Communication Studies” 2007, 58, 1, s. 83.

⁵ A. Moir, D. Jessel, *Płęć mózgu. O prawdziwej różnicy między mężczyzną a kobietą*, przeł. N. Kancewicz-Hoffman, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1993, s. 68.

⁶ J. A. Hall, *Nonverbal Sex Differences. Accuracy of Communication and Expressive Style*, Johns Hopkins University Press, Baltimore-London 1990. Test PONS to 45-minutowa kasetka magnetowidowa zawierająca 220 ponumerowanych wizualnych i dźwiękowych fragmentów, mających wywołać reakcje badanych. Test ten bada jedenaście różnych kombinacji kanałów przysłania informacji niewerbalnych. Więcej zob. M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 117–127.

⁷ M. L. Knapp, J. A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. A. Śliwa, L. Śliwa, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997, s. 121.

⁸ M. W. Isenhardt, *An Investigation of the Relationship of Sex, and Sex Role to the Ability to Decode Nonverbal Cues*, „Human Communication Research” 1980, vol. 6, no 4, s. 311.

⁹ Za M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 121.

przewagę w odczytywaniu emocji miały kobiety młodsze, co może wskazywać na wagę poziomu uwagi, pamięci i postrzegania¹⁰. Zdolność do prawidłowego odczytywania emocji może mieć wymiar całkiem praktyczny – właściwe odczytanie ujawnić może zamiary rozmówcy, ale i decyduje o postrzeganiu kogoś jako jednostki empatycznej. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden interesujący aspekt badań – związek wieku i zdolności do dekodowania emocji¹¹.

Pojawia się jednak pytanie, dlaczego kobiety uzyskują przewagę w odbieraniu komunikatów niewerbalnych. Jedno z wyjaśnień proponuje Patricia Noller. Zdaniem tej autorki kobiety dysponują taką przewagą, ponieważ znają „ogólne zasady społeczne rządzące związkami międzyludzkimi, ogólne zasady przekazywania i odczytywania odpowiednie do różnych sytuacji, szczególne zasady rządzące stosowaniem znaków niewerbalnych”¹². Mark L. Knapp i Judith A. Hall twierdzą, że w dużej mierze to, co nazywamy „kobiecą intuicją”, opiera się na zdolności odczytywania języka ciała¹³.

Mowa ciała dotycząca kobiet i mężczyzn często kojarzona jest z kontaktami intymnymi. Zdaniem Desmonda Morrisa¹⁴, pary heteroseksualne w kulturach Zachodu przestrzegają pewnej **sekwencji kroków prowadzących do kontaktów intymnych**, przy czym kolejność ma tu znaczenie. Sekwencje te dotyczą następujących rejonów ciała:

- 1) oczy–ciało;
- 2) oczy–oczy;
- 3) głos–głos;
- 4) dłoń–dłoń;
- 5) ręka–ramię;
- 6) ręka–talia;
- 7) usta–usta;
- 8) dłoń–głowa;
- 9) dłoń–ciało;
- 10) usta–piersi;
- 11) dłoń–genitalia;
- 12) genitalia–genitalia i/lub usta–genitalia.

M. L. Knapp i J. A. Hall piszą, że większość sygnałów niewerbalnych na wczesnych etapach znajomości wysyłają kobiety. „Wśród najczęściej obserwo-

¹⁰ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 123.

¹¹ Więcej w: S. T. Charles, B. Campos, *Age-Related Changes in Emotion Recognition: How, Why, and How Much of a Problem?*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2011, 35, s. 287–295.

¹² Podaję za M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 122. Zob. P. Noller, *Sex differences in nonverbal communication: advantage lost or supremacy regained*, „Australian Journal of Psychology” 1986, vol. 38 (1), s. 23–32.

¹³ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 122.

¹⁴ D. Morris, *Zachowania intymne*, przeł. P. Pretkiel, Wydawnictwo Prima, Warszawa 1998.

wanych zachowań wymienia się trzy typy spojrzenia (spojrzenie ogarniające całe pomieszczenie, krótkie, intensywne spojrzenie w kierunku określonej osoby oraz dłuższe, co najmniej trzysekundowe wpatrywanie się w określoną osobę), uśmiech w kierunku danej osoby, śmiech lub chichot w reakcji na uwagę danej osoby, odrzucenie głowy w tył (któremu często towarzyszy przeczesywanie włosów palcami), oprawianie, dotykane lub układanie części garderoby, bawienie się przedmiotami (klucze, szklanka), samotny taniec (wykonywanie wyrażonych ruchów w takt muzyki) oraz cały asortyment „przypadkowych” dotknięć drugiej osoby¹⁵.

Powracając do głównych różnic niewerbalnych Marianne LaFrance wskazuje na następujące elementy: kobiety pokazują mimicznie więcej emocji, podczas interakcji częściej niż mężczyźni uśmiechają się, i wpatrują się (*gazing* – „wgapiają się”) w rozmówcę, i to zarówno wówczas, gdy mówią, jak i wtedy, kiedy słuchają (przy czym takie wpatrywanie zdarza się najczęściej w zaprzyjaźnionych parach tej samej płci), zaś w aspekcie proksemicznym mężczyźni zajmują więcej przestrzeni¹⁶. Mężczyźni częściej siadają z wyciągniętymi nogami, a kobiety są bardziej „zebrane w sobie”¹⁷. Uśmiech często kojarzony jest z niższą pozycją. Istnieje też teza, że mężczyźni zajmujący podrzędną pozycję uśmiechają się częściej niż ci, mający wyższy status¹⁸.

2.2. Proksemika i pleć

Jak wspomniano, proksemika to badania nad użyciem przestrzeni i terytorialności w kontaktach. Istnieją dane potwierdzające istnienie pewnych różnic w zachowaniach proksemicznych obu płci. Jedną z takich różnic dotyczy określania granic własnego terytorium. Kobiety, chcąc zaznaczyć zasięg swej sfery osobistej, mogą wykorzystywać inne przedmioty niż mężczyźni, najczęściej odgradzają się torebkami, torbami, swetrami, mężczyźni natomiast stosują w tym celu płaszcze, telefony komórkowe, gazety czy paczki papierosów.

Granice przestrzenne odnoszące się do kobiet traktowane są jako luźniejsze, stąd ich naruszanie zdarza się częściej. Można powiedzieć, że istnieje większe przyzwolenie na wkraczanie w kobiecą strefę, podczas gdy męska strefa traktowana jest

granice
przestrzenne

¹⁵ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 58.

¹⁶ J. A. Hall, *op. cit.*, s. 121. Zob. też C. Fuchs Epstein, *Symbolic Segregation: Similarities and Differences in the Language and Non-Verbal Communication of Women and Men*, „Sociological Forum”, 1986, vol. 1, no. 1, s. 27–49.

¹⁷ D. Tannen, *Ty nic nie rozumiesz! Kobieta i mężczyzna w rozmowie*, tłum. A. Sylwanowicz, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 1999, s. 132.

¹⁸ M. Helweg-Larsen, S. J. Cunningham, A. Carrico, A. M. Pergram, *To Nod or not to Nod: An Observational Study of Nonverbal Communication and Status in Female and Male College Students*, „Psychology of Women Quarterly” 2004, vol. 28, s. 359.

jako bardziej godna respektowania¹⁹. Można też pozawerbalnie zachęcać do naruszania tej przestrzeni np. przez uśmiech. Najsilniejsza tendencja do obrony własnego terytorium występuje podczas interakcji dwóch mężczyzn, wówczas wtargnięcie na czyjeś terytorium może być odbierane jako próba ataku na status, w wyniku czego mogą zostać wyzwolone reakcje obronne, a nawet agresywne. Kobiety w takiej sytuacji raczej ustępują miejsca intruzowi.

Mężczyźni z reguły zajmują więcej przestrzeni, czy to siedząc (częściej wyciągają przed siebie nogi), czy to stojąc (wówczas chętniej i bardziej obszernie gestykulują, a nogi są w pewnej odległości od siebie stojąc pewnie oparte o ziemię) czy też idąc (wykonują większe, bardziej zamaszyste kroki), przybierają bardziej swobodne i ekspansywne pozycje, natomiast podczas interakcji preferują większy niż kobiety dystans dzielący ich od innych osób²⁰, z wyłączeniem sytuacji flirtu.

Ciekawy eksperyment dotyczący zachowań proksemicznych przeprowadziła Audrey Nelson. Wychodząc z założenia, że zasady poruszania się na chodnikach i korytarzach w Stanach Zjednoczonych wyznaczają mężczyźni nimi idący, a kobiety muszą schodzić im z drogi, poprosiła swe studentki (studenci byli obserwatorami), aby w godzinach szczytu chodziły po kampusie uniwersyteckim idąc prosto przed siebie i nie ustępując idącym z przeciwka, szczególnie mężczyznom. Efekt eksperymentu był taki, że kobiety skarżyły się na potrącenia ramion przez mężczyzn bądź nawet wpadanie przez nich na nie, tak jakby mężczyźni wymagali od kobiet, by to one usuwały się na bok i przepuszczały kroczonego w przeciwnym kierunku mężczyznę. Jeśli zaś mijającymi się osobami byli dwaj mężczyźni, to próbowali oni dostosować swój chód w taki sposób, by waga ich statusów, określana zagarniętą przestrzenią, nie uległa dysproporcjom. Oczywiście osoba o niższym statusie ustępowała z drogi tej drugiej²¹.

W odniesieniu do relacji przestrzennych inne badania sugerują, że to kobiety częściej przesuwają się, gdy ktoś wkroczy w ich przestrzeń, jeśli czekają na światło przed przejściem dla pieszych²². Przykłady te przywodzą na myśl teorię „wandalizmu interakcyjnego” sformułowaną przez Mitchella Duneiera i Harveya Molotcha²³ i analizującą kłopotliwe często dla przechodniów (przede wszystkim

¹⁹ A. Nelson, S. K. Golant, *You Don't Say. Navigating Nonverbal Communication Between the Sexes*, Prentice Hall, New York 2004, s. 156–157.

²⁰ D. Majka-Rostek, *Komunikacja genderowa jako komunikacja międzykulturowa*, [w:] *Zrozumieć pleć. Studia interdyscyplinarne II*, A. Kuczyńska, E. K. Dzikowska (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2004, s. 264.

²¹ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 163.

²² Zob. N. Henley, *Body Politics: Power, Sex and Nonverbal Communication*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ 1977, s. 40.

²³ Autorzy ci termin „wandalizm interakcyjny” odnoszą do opisu przypadków, w których „osoba o niższym statusie łamie ważne dla osoby o wyższym statusie milczące podstawy codziennej interakcji”. Zob. M. Duneier, H. Molotch, *Talking City Trouble: Interactional Vandalism, Social Inequality, and the „Urban Interaction Problem”*, „American Journal of Sociology” 1999, vol. 104,

kobiet) zaczepki innych ludzi z ulicy, najczęściej bezdomnych bądź/i nietrzeźwych mężczyzn.

W kontekście skutków naruszania terytorium ciekawe badania przeprowadziła Nancy Russo. Polegały one na obserwacji studentek siedzących w czytelni biblioteki uniwersyteckiej poddawanych takim technikom inwazji, jak np. to, że osoba prowadząca eksperyment siadała obok bądź naprzeciwko osoby badanej. „Najszybsze reakcje w postaci wyjścia badanej z sali lub ucieczki zaobserwowano w przypadkach, gdy eksperymentatorka siadała obok badanej i przesuwiała swe krzesło o kilkanaście centymetrów bliżej ofiary”²⁴. Blisko 70% badanych kobiet, do których zbliżono się na odległość ok. 40 cm w ciągu 30 min reagowało na tę sytuację. Co ciekawe, nie były to reakcje werbalne na inwazję terytorialną. Jedyne jedna na osiemdziesiąt badanych kobiet poprosiła o przesunięcie się osoby naruszającej jej terytorium²⁵. Niektórzy badacze twierdzą, że mężczyźni odczuwają większy stres wówczas, gdy obce osoby siadają naprzeciwko (**inwazja frontalna**), natomiast kobiety bardziej negatywnie reagują, gdy ktoś obcy siada obok (**inwazja lateralna**)²⁶.

W zależności od naszej płci odmiennie definiujemy swobodną strefę buforową naszych ciał (*comfortable body buffer zones*): najmniejsza przestrzeń osobista występuje w interakcjach kobieta-kobieta, największa w odniesieniu do dwóch mężczyzn, relacje kobieta-mężczyzna plasują się gdzieś pośrodku²⁷. Niewielka przestrzeń, jaką zajmują kobiety, może się oczywiście wiązać z ograniczeniami swobody ruchów spowodowanymi strojem, np. obcisłymi ubraniami czy butami na obcasach. Judith A. Hall kobiece preferencje do większej bliskości przestrzennej nazywa „pozytywnym oddziaływaniem, które wiąże się z bliską odległością” (*the positive-affect connotations of closer distance*)²⁸. Przyczyn tych różnic można doszukiwać się w niejednakowych skłonnościach obu płci do budowania relacji z innymi. Zazwyczaj sądzi się, że kobiety są bardziej przystępne i zorientowane na tworzenie zażyłych i bliskich relacji, w czym pomaga mniejszy dystans – niemal na granicy intymnego. Dla mężczyzn zaś zbyt zbliżanie się, poza sytuacjami intymnymi, może być odbierane – dodajmy głównie przez innych mężczyzn – jako oznaka słabości i pomniejszania własnej pozycji²⁹. Co ciekawe, jak pisze Judith A. Hall, kiedy mężczyźni wyjawiają najbardziej intymne szczegó-

no. 5, s. 1263–1295. Zob. też A. Giddens, *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 109–111.

²⁴ Cyt. za: M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 206. Chodzi o tekst Nancy Russo, *Connotation of seating arrangement*, „Cornell Journal of Social Relations” 1967, no. 2, s. 37–44. Zob. też J. Fast, *Body language*, M. Evans, New York 2002, s. 45–46.

²⁵ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 207.

²⁶ *Ibid.*, s. 207.

²⁷ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 161.

²⁸ J. A. Hall, *Nonverbal Sex Difference*, *op. cit.*, s. 99.

²⁹ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 162.

ły przestrzeń między nimi może się nawet powiększać. Kobiety w takiej sytuacji zachowują się dokładnie odwrotnie³⁰. Ustalenia te wymagają jednak weryfikacji w zależności od kontekstu kulturowego, którego mają dotyczyć.

Także podczas konwersacji mężczyźni odmiennie ustawiają swe ciała – rozmowę wolą odbywać w pozycji „z boku” sytuując się obok partnera, co ma jakoby ułatwiać uniknięcie konfrontacji. Kobiety zaś wybierają częściej pozycję „twarzą w twarz”, która umożliwia pełen kontakt wzrokowy i dokładną obserwację mimiki.

Jednostki o wyższym statusie (nauczyciele, mężczyźni) zajmują także więcej przestrzeni, wkraczając niemal w przestrzeń innych, i dotykają częściej ludzi o niższym statusie (studentów, kobiety). Zachowania te zmieniają się wraz ze zmianą statusu osoby. Podkreśla się przy tym, że zachowania kobiet określane są zazwyczaj jako *low-status behavior* („zachowania odnoszące się do niskiego statusu społecznego”), podczas gdy zachowania mężczyzn jako *high-status patterns* („wzory zachowań odnoszące się do wysokiego statusu społecznego”), szczególnie w odniesieniu do obecności drugiej płci³¹. Szefowie mogą swobodnie poruszać się po przestrzeni pracy swoich podwładnych, np. w okolicy ich biur, wchodzić do pokoju bez pukania, a nawet podczas ich nieobecności, podczas gdy podwładni nie mają tych przywilejów³².

Robert Sommer odnosząc relacje przestrzenne do władzy i bogactwa dodaje, że elity społeczne posiadają większą przestrzeń w postaci większych domów, większej liczby pokoi w domu, czy domów letniskowych. Co więcej, cechuje ich większa mobilność przestrzenna, mają też większe możliwości, by uciec, gdy czują się spięci, skrępowani czy znudzeni³³.

Przestrzeń jest rzeczywiście prawem bogatych i potężnych, pisze Nancy Henley, to właśnie biedni muszą mieszkać w zatłoczonych pokojach i miastach; ich szkoły, szpitale, a nawet cmentarze muszą na niewielkiej przestrzeni pomieścić mocno stłoczone ciała³⁴. Z kolei Yi-Fu Tuan pisze, że przestrzeń może być symbolem prestiżu. „Możny człowiek zajmuje i osiąga większą przestrzeń niż mniej możne istoty. Agresywne *ego* wymaga coraz większej przestrzeni, w której

³⁰ J. A. Hall, *op. cit.*, s. 84.

³¹ *Ibid.*, s. 140-141. Zob. też A. Leffler, D. L. Gillespie, J. C. Conaty, *The Effects of Status Differentiation on Nonverbal Behavior*, „Social Psychology Quarterly” 1982, vol. 45, no. 3, s. 153-161.

³² N. Henley, *op. cit.*, s. 31.

³³ R. Sommer, *Personal Space: The Behavioral Basis of Design*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs N.J. 1969, s. 17. Ciekawy przykład dotyczący przestrzeni i władzy cytuje N. Henley pisząc, że „im wyższy status osoby, tym więcej miejsca zajmuje jej podpis. Im wyższą zajmujesz pozycję na szczeblach drabiny uniwersyteckiej, tym większy będzie twój podpis”, s. 31. N. Henley cytuje za: R. Zweigenhaft, *Signature Size: Key to Status Awareness*, „Journal of Social Psychology” 1970, no. 81, s. 49-54.

³⁴ N. Henley, *op. cit.*, s. 30.

może się poruszać”³⁵. Również przestrzeń pracy ludzi o najwyższym statusie społecznym (bądź/i ekonomicznym), np. szefów firm, wygląda odmiennie, nie dość, że dysponują znacznie większymi powierzchniami pracy, to często są one umieszczone w strategicznych punktach miast; mają oddzielne łazienki, windy. W odniesieniu do prywatnych domów, a twierdzenie to dotyczy klasy średniej, istnieje też większa szansa, że oddzielne pokoje będą posiadać ojcowie niż matki, bardziej też prawdopodobne, że to ojcowie, a nie matki będą posiadać oddzielne fotele, a jakakolwiek przestrzeń prywatna kobiet może łatwo stać się przestrzenią publiczną, w odróżnieniu od sytuacji odwrotnej³⁶. Istnieje też twierdzenie, według którego częściej dzieci roszczą sobie prawo do naruszania przestrzeni prywatnej matek niż ojców³⁷.

PRZESTRZENIE PŁCI WEDŁUG DAPHNE SPAIN

Interesujący aspekt proksemiczny odnoszący się do dychotomicznego przyporządkowania płci sferze prywatnej *versus* publicznej przedstawia Daphne Spain w książce *Gendered Spaces*. Autorka ta niższy status kobiet odnosi do różnic w przestrzeni zajmowanej przez obie płcie, przy czym skupia się na generalnym doświadczeniu kobiet i mężczyzn jako niezróżnicowanych grup zaznaczając jednocześnie, że przestrzenie płci mogą odmiennie istnieć i funkcjonować w zależności od rasy, pochodzenia etnicznego czy wieku. D. Spain wychodzi z założenia, że aby wyjaśnić **dlaczego** coś się dzieje, należy wyjaśnić **gdzie** to się dzieje³⁸, traktując aspekty przestrzenne i społeczne jako nierozzerwalne. Proponuje trzy możliwe wyjaśnienia stratyfikacji płci w czasie i w różnych kulturach. Po pierwsze, instytucje społeczne charakteryzują się zmiennym stopniem segregacji płci, po drugie, segregacja płci jest wzmacniana przez segregację przestrzenną i po trzecie, im większa przestrzeń między kobietami a źródłami cenionej wiedzy, tym większa stratyfikacja w społeczeństwie³⁹, na co również zwracała uwagę Michelle Zimbalist Rosaldo⁴⁰.

³⁵ Y. F. Tuan, *Przestrzeń i miejsce*, przeł. A. Morawińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987, s. 80.

³⁶ N. Henley, *op. cit.*, s. 36–37.

³⁷ *Ibid.*, s. 39.

³⁸ D. Spain, *Gendered Spaces*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill–London 1992, s. 5.

³⁹ *Ibid.*, s. 26–27. Zob. też D. Spain, *Gendered Spaces and Women's Status*, „Sociological Theory” 1993, vol. 11, no. 2, s. 137–151.

⁴⁰ Zob. M. Z. Rosaldo, L. Lamphere, *Woman, Culture, and Society*, Stanford University Press, Stanford 1974. Zob. też E. Głazewska, *Przestrzenie płci [w:] Męskość w kulturze współczesnej*, A. Radomski, B. Truchlińska (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2008, s. 182–191.

Instytucje przestrzenne odnoszą się tu do miejsc: zamieszkiwania, edukacji i pracy. Podkreśla, że męskie przestrzenie (*masculine spaces*) zawierają społecznie cenioną wiedzę z zakresu teologii, prawa, medycyny (męskie XIX-wieczne college), przestrzeń kobieca zaś (*feminine spaces*) zawiera nisko cenioną wiedzę z zakresu wychowania dzieci, gotowania i sprzątanía. A dodajmy, że brak edukacji formalnej, wczesne małżeństwo i macierzyństwo ograniczały dostęp kobiet do osiągnięcia statusu publicznego. D. Spain pisze, że „ulokowanie wiedzy w miejscach niedostępnych dla kobiet umacnia istniejący system stratyfikacji płci, który przesuwa kobiety do sfery prywatnej, a mężczyzn do publicznej”⁴¹.

Wspólna wiedza może łączyć członków społeczeństwa, ale może także oddzielać jednych od drugich, gdyż w każdym społeczeństwie pewien typ wiedzy dostępny jest jedynie dla nielicznych. „Męska” wiedza, jak pisze autorka *Gendered Spaces*, jest niemal uniwersalnie bardziej ceniona i prestiżowa niż kobieca. W społecznościach zbieracko-łowickich męska zdolność do polowań jest zdecydowanie bardziej ceniona niż kobiece zbieractwo, choć to kobiety dostarczają więcej pożywienia. W rozwiniętych społeczeństwach przemysłowych zdolności matematyczne i naukowe, w których przodują mężczyźni, są bardziej cenione niż werbalne zdolności, a także nastawienie na relacje, w których przodują kobiety⁴². Dodajmy, że do końca XIX wieku kobiety nie miały miejsc (poza domem), w których mogłyby się edukować, a pełna koedukacja kobiet na np. uniwersytetach amerykańskich nastąpiła dopiero w r. 1970⁴³, nauczanie natomiast, według D. Spain, było dopuszczalnym zajęciem kobiet w XIX w., ponieważ powieleło sferę domową umiejscawiając kobiety w domopodobnym środowisku wśród innych kobiet i dzieci⁴⁴.

Segregacja przestrzeni, zdaniem D. Spain, widoczna jest najbardziej w oddzielnych pomieszczeniach dla kobiet i mężczyzn – *vide* kluby dla mężczyzn czy stowarzyszenia (bractwa i siostrzeństwa – *fraternities, sororities*), które socjolog Jean Liman-Blumen nazwał *bastions of male homosociality*⁴⁵. Na przykład XIX-wieczny dom wiktoriański zawierał oddzielne salony dla pań i dla panów – pokój bilardowy i palarnię⁴⁶; domowe gabinety czy biblioteki też raczej koja-

segregacja
przestrzenna
płci

⁴¹ D. Spain, *Gendered Spaces*, *op. cit.*, s. 4.

⁴² *Ibid.*, s. 16.

⁴³ *Ibid.*, s. 145.

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ Podaję za: D. Spain, *Gendered Spaces*, *op. cit.*, s. 240. Można to przetłumaczyć jako „bastiony męskiej homotowarzyskości”.

⁴⁶ Na ciekawą odmienną przestrzeni prywatnej i publicznej w odniesieniu do toalet, zwrócił uwagę Erving Goffman. Twierdzi on, że publicznie miejsca te są oddzielone (osobne wyposażenie dla mężczyzn i kobiet), podczas gdy we własnych domach nie odczuwamy potrzeby takiej separacji. Zob. M. S. Kimmel, *The Gendered Society*, Oxford University Press, New York–Oxford 2000, s. 96. W szkołach czy uczelniach oddzielne toalety przeznaczone są dla pracowników i to bez względu na płeć.

rzony są z męskimi właścicielami. Linda McDowell twierdzi, że struktura miasta w społeczeństwach kapitalistycznych jest odbiciem takiego układu przestrzennego, gdzie istnieją męskie centra produkcji i kobiece przedmieścia reprodukcji⁴⁷.

D. Spain opierając się na przykładach algierskich Berberów, Barasana z Ameryki Południowej, Mongołów, mieszkańców Indii i Iranu ustaliła, że kobiety mają niższy status tam, gdzie istnieje segregacja płciowa w domostwie – wyraźny podział na część kobiecą i męską. Na przykład w tradycyjnym mongolskim *ger* męska, rytualnie czysta część znajduje się na lewo od drzwi wejściowych, natomiast kobieca, nieczysta, na prawo. W części męskiej przyjmowani są dystyngowani goście, podczas gdy w kobiecej części gotuje się, przebywają tam też dzieci. Księgi trzymane są w męskiej części domu, ponieważ zawierają religijną i historyczną wiedzę, kobietom nie wolno było ich czytać. Przywołuje to na myśl cytowane przez Ruth Benedict wy tłumaczenie, dlaczego kobiety japońskie powinny uczyć się języków obcych: „przełożony jednej ze szkół dla dziewcząt z wyższej klasy średniej potrzebę wprowadzenia nauki języków europejskich uzasadniał tym, że byłoby pożądane, by po wytarciu kurzu nie odstawiały księzek męża na półkę do góry nogami”⁴⁸.

Powracając do Mongołów, „obawa o to, że kobiety mogłyby zniszczyć porządek społeczny, gdyby umiały czytać, wyraża się w powiedzeniu: „Tak jak wilk sieje spustoszenie w zagrodzie, tak kobieta jest niebezpieczna, gdy zagłąda do księzek” (*for a woman to look at a book is like a wolf looking at a settlement*)⁴⁹. Podobny przykład podaje Pierre Bourdieu opisując symboliczne opozycje między przestrzeniami u Berberów: kobiecą (intymną) i męską (publiczną). Twierdzi on, że odosobnienie kobiet w domu odzwierciedla powiedzenie: „Tym czym dla umarłego grobowiec, tym dla kobiety dom” (*woman has only two dwellings, the house and the tomb*)⁵⁰.

Jeszcze wyraźniejszym przykładem segregacji przestrzennej są tzw. ceremonialne domy dla mężczyzn – miejsca rytualnej edukacji chłopców, przestrzenie zabronione dla wzroku kobiet, ze względu na groźbę utraty mocy przez mężczyzn i przedmioty (np. święte flety). Mężczyźni gromadzą się w nich odbywając rytuały religijne i inicjacyjne, a także by podejmować ważne decyzje, mające wpływ na całą społeczność⁵¹. Na przykład w nowogwinejskim plemieniu Wo-

⁴⁷ L. McDowell, *City and Home: Urban Housing and the Sexual Division of Spaces*, [w:] *Sexual Divisions, Patterns and Processes*, M. Evans, C. Ungerson (red.), Tavistock Publications, London-New York 1983, s. 142–173.

⁴⁸ R. F. Benedict, *Chryzantema i miecz. Wzory kultury japońskiej*, przeł. J. Prokopiuk, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 1999, s. 59 (oryg. 1946).

⁴⁹ D. Spain, *Gendered Spaces*, *op. cit.*, s. 39.

⁵⁰ P. Bourdieu, *The Berber House*, [w:] *Rules and Meanings: The Anthropology of Everyday Knowledge*, M. Douglas (red.), Penguin, Harmondsworth 1971, s. 104.

⁵¹ Zob. I. Hogbin, *The Island of Menstruating Men. Religion in Wogeo, New Guinea*, Waveland Press, Prospect Heights, Illinois 1970.

keo, zwanym „plemieniem menstruujących mężczyzn”, święte flety przechowywane w *house tambaran*; są symbolem władzy mężczyzn nad kobietami i jest wykluczone, by jakakolwiek kobieta dotykała te święte instrumenty, grała na nich bądź nawet słyszała ich dźwięk⁵². W innym nowogwinejskim plemienu Iatmul, opisywanym przez Gregory’ego Batesona, w domach mężczyzn chłopcy uczą się wielu totemicznych imion, by w ten sposób demonstrować swą pamięć, natomiast w brazylijskim plemienu Shavante chłopcy w analogicznych miejscach uczą się używać broni, tradycyjnych pieśni i tańców plemiennych. Skoro dziewczynkom i kobietom, pisze D. Spain, nie wolno wchodzić do domów mężczyzn, są więc wykluczone ze ścieżek edukacji⁵³. Zauważmy, że w odniesieniu do kobiet w tego typu społecznościach mamy do czynienia z chatami menstruacyjno-porodowymi, które kojarzone są raczej z miejscem odosobnienia, nieczystości i zagrożenia dla mężczyzn. Do chat tych często prowadzą osobne dróżki, którymi nie chodzi nikt inny.

Także w miejscach modlitw w różnych religiach widać segregację przestrzenną. W synagogach żydowskich kobiety zajmują inną przestrzeń niż mężczyźni, muzułmańskie meczety są niedostępne dla kobiet. Nawet i dziś w niektórych rejonach Polski kobiety zajmują inną i oddzielną część kościoła niż mężczyźni, siadają w ławkach po prawej stronie kościoła, podczas gdy mężczyźni po stronie lewej, bądź też odwrotnie.

Oczywiście stratyfikacja płci jest zbyt skomplikowana, by można ją było wyjaśniać jedynie perspektywą przestrzenną, np. w północnoamerykańskim plemienu Navajo dom podzielony jest symbolicznie na przestrzeń kobiecą i męską, a kobiety tego plemienia mają wysoki status społeczny; u Sambiów z Nowej Gwinei pomimo istnienia domów mężczyzn, kobiety mają również wysoki status, natomiast w południowoafrykańskim plemienu !Kung miejsca pracy kobiet i mężczyzn są przestrzennie oddzielone, a jednak istnieje niewielka stratyfikacja płci⁵⁴.

Kobiety i mężczyźni nie tylko wykonują różne zadania, ale czynią to w różnych przestrzeniach. W społecznościach, w których zajęcia kobiet i mężczyzn są geograficznie oddzielone (mężczyźni polują, a kobiety gotują) status kobiet jest niższy niż tam, gdzie prace kobiet i mężczyzn odbywają się w bliskości przestrzennej. D. Spain podkreśla, że we współczesnych społeczeństwach segregacja przestrzenna w miejscu pracy może mieć także swój wymiar architektoniczny, kiedy kobiety jako sekretarki pracują przy otwartych drzwiach, a mężczyźni jako szefowie za zamkniętymi drzwiami⁵⁵. Wyższy status może łączyć się z większą

⁵² Zob. więcej S. A. Wargacki, *Rytuały inicjacyjne na Wyspie Menstruujących Mężczyzn*, [w:] *Rytuał – przeszłość i teraźniejszość*, M. Filipiak, M. Rajewski (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2006, s. 267–295.

⁵³ D. Spain, *Gendered Spaces*, *op. cit.*, s. 13.

⁵⁴ *Ibid.*, s. 143.

⁵⁵ *Ibid.*, s. 140.

kontrolą własnej przestrzeni. Dodaje też, że matrylokalne zamieszkanie i matry-linearne pochodzenie związane są z wyższym statusem kobiet, ponieważ zamężna kobieta zamieszkuje w pobliżu swej rodziny i może liczyć na jej pomoc, także status społeczny przekazywany jest w linii żeńskiej⁵⁶.

Analizując przestrzenie, w jakich poruszają się kobiety i mężczyźni, możemy nie tylko lepiej przyjrzeć się wzajemnym relacjom, ale i dostrzec zachowania, szczególnie te niewerbalne, sekretny kod, który jak go określił w r. 1927 Edward Sapir jest „nigdzie niezapisany, nieznan przez nikogo, a rozumiany przez wszystkich”⁵⁷. Możemy też bardziej dostrzec, w jaki sposób doświadczamy przestrzeni, aranżujemy ją, i jak w to wszystko wpleciona jest płęć i władza, w jaki sposób o tym myślimy, i co równie ważne, jak nie myślimy.

2.3. Kinezyka i płęć

Kinezyka, jak wspomniano, zajmuje się badaniem ruchów ciała, pozycji ciała, gestów, mimiki w kontekście komunikacji. Niemal przy każdym ruchu odgrywamy i konstytuujemy naszą płęć⁵⁸. Marcin Brocki pisze, że gesty są silnie nacechowane płęcią: „Właściwie tylko gestyka dzieci, ponieważ nie są tak silnie postrzegane przez pryzmat płci, nie jest znacząco odmienna w zależności od płci i nie spotyka się to z kulturową sankcją”⁵⁹. I jak pisze w innym miejscu cytując Keitha Thomasa:

„We wszystkich okresach historii nakazy i zalecenia co do zachowań kobiet były zawsze odmiennie od tych dotyczących mężczyzn. Charakterystyczne jest, że kobiety nakłaniano do kierowania wzroku **skromnie** w dół, do chodzenia małymi kroczkami, do jedzenia mniejszych porcji jedzenia, a gdy pojawiły się chusteczki, do wycierania nosów w mniejsze. [...] Jakikolwiek kobiecy gest wyrażający pewność siebie był zakazany, [...] stanie z rękami podpierającymi boki było gestem bardzo nie na miejscu dla zwykłych kobiet, jako że był to gest agresywny, zarezerwowany dla mężczyzn”⁶⁰.

Uściski dłoni mężczyzn (co nie znajduje swego odpowiednika w przypadku relacji kobiet) mogą świadczyć o relacji władzy i podporządkowania. Mężczyźni mogą zaznaczać swą pozycję silnie chwytając dłoń innego mężczyzny, energicznie nią potrząsając. W skrajnej formie taki gest Allan Pease nazywa „łamaczem kości” w opozycji do gestu „martwej ryby”. Często własną nadrzędność wyzna-

⁵⁶ D. Spain, *Gendered Spaces*, *op. cit.*, s. 57.

⁵⁷ Cyt. za N. M. Henley, *op. cit.*, s. 8.

⁵⁸ D. Tannen, *Ty nic nie rozumiesz*, *op. cit.*, s. 303.

⁵⁹ M. Brocki, *op. cit.*, s. 192.

⁶⁰ *Ibid.*, s. 183-184. Zob. K. Thomas, *Introduction*, [w:] *A Cultural History of Gesture*, J. Bremmer, H. Roodenburg (red.), Cornell University Press, New York 1994, s. 8.

cza się też poziomym ustawieniem własnej dłoni. „Energiczne podanie dłoni wnętrzem do dołu jest jednym z najbardziej agresywnych stylów powitania, który daje odbiorcy małą szansę na nawiązanie równorzędnej relacji. Takie zachowanie jest typowe dla agresywnych, dominujących mężczyzn, którzy zawsze inicjują powitanie. Sztywno wyciągnięte ramię z dłonią skierowaną wnętrzem do dołu zmusza odbiorcę do pozycji uległej, ponieważ musi podać swoją dłoń wnętrzem do góry”⁶¹. W naszym kontekście kulturowym kobiety często skarżą się, że mężczyźni przy powitaniach w grupie mieszanej ściskają dłonie jedynie innych mężczyzn, w zasadzie wyłączając kobiety z tej formy powitań. Jednocześnie obserwowane przy powitaniach pary kobiet ściskały się bardziej czule niż adekwatne pary męskie⁶². Takie wzajemne uściski w damskim gronie traktowane są jako naturalne, przed którymi nie należy mieć oporów. Widok obejmujących się w ten sposób mężczyzn należy do rzadkości, gdyż nie potrzebują oni w ten sposób zaznaczać wzajemnej bliskości, choć są oczywiście wyjątki. Jak żartobliwie określają to Audrey Nelson i Susan N. Golant: „Dla mężczyzny ktoś musi umrzeć (stąd pogrzeby są właśnie takimi miejscami), by mężczyzna objął (*hug*) kogoś innego, szczególnie innego mężczyznę”⁶³. Inaczej, jak twierdziła Henley, rzecz ma się w pracy, gdy relacje wyznaczane są w odniesieniu do władzy.

Jednym z możliwych wyjaśnień obawy mężczyzn przed dotykaniem innych mężczyzn są obawy przed naznaczeniem społecznym (homoseksualizm) oraz postawy homofobiczne. M. L. Knapp i J. A. Hall na poparcie tej tezy przytaczają wyniki jednego z badań, w którym wykazano, że „mężczyźni zgłaszający największą niechęć wobec dotykania osób tej samej płci uzyskiwali jednocześnie najwyższe wyniki w tzw. kwestionariuszu homofobii (zawierającym takie pozycje jak [...] «Homoseksualizm jest grzechem» i «Brzydzą mnie zachowania homoseksualne»)”⁶⁴.

Pewne różnice dotyczące zachowań kinezycznych między płciami związane są z zalotami, flirtami, okazywaniem sobie uczuć. Zacytujmy jeszcze raz uwagi Tannen na temat konstelacji fizycznych płci: „Kobieta i mężczyzna okazujący sobie wzajemne uczucia nie mogą tego robić w taki sam sposób. Kiedy mężczyzna i kobieta idą objęci ulicą, on trzyma rękę na jej ramionach, a ona obejmuje go w pasie. Jeśli zachowują się swobodniej, to mogą iść pod rękę, a on może trzymać rękę w kieszeni. Te pozycje nie są symetryczne. Jeśli kobieta idzie, trzyma-

⁶¹ A. Pease, *op. cit.*, s. 38.

⁶² J. A. Hall, *op. cit.*, s. 114.

⁶³ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 132.

⁶⁴ M. L. Knapp, H. A. Hall, s. 370. Zob. bardzo interesujący artykuł na temat dotykania osób tej samej płci m.in. z uwzględnieniem stopnia męskości, kobiecości bądź androgyniczności, ortodoksji religijnej czy samooceny – K. S. Larsen, J. LeRoux, *A Study of Same Sex Touching Attitudes: Scale Development and Personality Predictors*, „The Journal of Sex Research” 1984, vol. 20, no. 3, s. 264–278.

jąc rękę na ramionach mężczyzny, a on obejmuje ją w talii, to zaskoczeni przechodnie oglądają się. Jeśli kobieta trzyma ręce w kieszeniach, a mężczyzna wsuwa jej rękę pod ramię lub kobieta trzyma rękę na jego ramieniu, a on ma ręce w kieszeniach, to zachodzi prawdopodobieństwo, że kobieta jest matką, a osobnik płci męskiej jej synem⁶⁵. Nawet bardziej intymne sytuacje mają także odniesienia do płci w aspekcie mowy ciała. „Kiedy mężczyzna i kobieta kładą się na kocu czy do łóżka, on zwykle kładzie się na plecach, płasko i równo, a ona na boku przytulona do niego. Jej głowa spoczywa na jego ramieniu; on ją obejmuje. Każdego dnia mężczyźni i kobiety automatycznie przyjmują te pozycje, a ich zrytualizowany charakter jest źródłem pociechy⁶⁶. Tannen takie zachowania łączy z asymetrią płci, pogłębianą i na tej płaszczyźnie, zgodnie z którą mężczyzna jest silny i opiekuńczy, a kobieta niepewna siebie i potrzebująca opieki.

gesty
zalotne

Jak wspomniano, gesty zalotne są także zróżnicowane płciowo. Mężczyzna żywo zainteresowany kobietą, jak pisze A. Pease, odgrywa spektakl. „Obok automatycznych fizjologicznych reakcji zachodzących w takim momencie mężczyzna podnosi rękę do gardła i poprawia krawat. Jeśli go nie nosi może wygładzić kołnierzyk i strzepnąć wyimaginowany pyłek z barków, poprawić spinki koszuli, koszulę, płaszcz czy inną część odzieży. Może także wygładzić sobie włosy⁶⁷. O wkładaniu kciuków za pasek już wspomniano. „Może także odwrócić się w stronę kobiety i dać jeden lub dwa kroki w jej kierunku. Wykorzystuje intymne spojrzenie i takim wzrokiem patrzy na kobietę o sekundę dłużej niż zazwyczaj. Jeśli rzeczywiście jest – mówiąc potocznie – „napalony”, jego źrenice rozszerzają się. Często staje z rękami na biodrach, aby pokazać swoje fizyczne rozmiary. [...] Gdy siedzi lub opiera się o ścianę, może także rozstawić nogi, aby odsłonić kroczę⁶⁸. Kobiety natomiast w arsenale swych zalotnych sygnałów i gestów posiadają gesty podobne do męskich, tzn. poprawiają włosy, wygładzają ubranie, kładą ręce na biodrach, przeciągle spoglądają na mężczyznę. Ale również odrzucają głowę w tył, rozsuwają nogi, chodząc kołyszają biodrami, lekko otwierają wilgotne wargi, pieczą przedmioty o cylindrycznym kształcie, powoli krzyżują nogi zakładając jedną nogę na drugą, bawią się butem, delikatnie gładzą uda.

gesty
dominacji
i uległości

„Różnice w używaniu gestów przez kobiety i mężczyzn są tak oczywiste, że męskość i kobiecość może być rozróżniona jedynie na podstawie gestów⁶⁹. Jak wspomniano, mężczyźni mają większą skłonność do używania gestów zaznaczających ich pozycję – gestów dominacji (*dominant-type gestures*), kobiety częściej natomiast stosują gesty uległości (*submissive-type gestures*), przykładem tych zachowań może być podawanie ręki na powitanie bądź pożegnanie. Helen Fisher

⁶⁵ D. Tannen, *op. cit.*, s. 303.

⁶⁶ *Ibid.*, s. 304.

⁶⁷ A. Pease, *op. cit.*, s. 102.

⁶⁸ *Ibid.*, s. 103.

⁶⁹ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 188.

pisze, że męskie gesty dominacji świadczące o ich wysokiej pozycji społecznej mogą też być zbieżne z oczekiwaniami kobiet. „Kobiety czują pociąg do mężczyzn, którzy siadają swobodnie, odchyleni, rzadziej kiwają głową, a więcej gestykują – są to sygnały dominacji”⁷⁰.

Darwin z kolei łączy różnice w gestykulacji z płcią oraz narodowością; pisze, że „Anglicy o wiele mniej gestykują niż mężczyźni większości innych narodów europejskich i o wiele rzadziej i mniej energiczne wzruszają ramionami niż Francuzi czy Włosi”⁷¹.

Ciekawych wyników kinezycznych dostarczają badania skinienia głową wśród amerykańskich studentów w odniesieniu do ich płci i profesorów. Skinienia głową traktowano tu jako uniwersalny gest będący wyrazem podległego statusu. Okazało się, że kobiety potakiwały głową częściej niż mężczyźni, a studenci potakiwali głową częściej w przypadku rozmowy z profesorem niż w przypadku rozmowy z rówieśnikiem. W przypadku relacji z profesorami nie odnotowano znaczących różnic w zachowaniu studentek i studentów, natomiast studenci potakiwali głową mniej wówczas, gdy mówili ich rówieśnicy (niezależnie od płci), w odróżnieniu od studentek. Badania te wykazały przede wszystkim, że kluczową rolę w potakiwaniu w taki sposób odgrywa status, a nie płeć mówiącego⁷².

Oczywiście głową kiwają zarówno mężczyźni, jak i kobiety, przy czym ponoć kobiety czynią to częściej i gest ten ma dla nich inne znaczenie. Kobiety wykorzystują ten gest w sytuacjach, gdy słuchają innej osoby, kiwanie głową ma znaczyć skupienie i przywiązywanie wagi do słów rozmówcy, ewentualne przełamanie barier w komunikacji. Mężczyźni zaś gest taki interpretują jako „przytakiwanie”, czyli zgadzanie się ze zdaniem rozmówcy⁷³.

Typowe gesty kobiet kojarzone są zwykle ze ścisłym przyleganiem łokci do talii, kładzeniem jednej lub obu rąk na biodrach, stukaniem palcami po stole lub biodrach⁷⁴, a także z gestami otwartości – np. kierowaniem rąk i otwartych ramion w stronę partnera interakcji. Adoptują także gesty typowo męskie, takie jak wkładanie kciuków za pasek, przy czym w przypadku kobiet jest to zazwyczaj jeden kciuk. Z zachowaniami mężczyzn kojarzona jest także „wzniesiona wieża”, która powstaje po złączeniu koniuszków wszystkich palców dłoni ze sobą i pozostawieniu wolnej przestrzeni między śródręczem. Jest to gest, który ma ponoć świad-

⁷⁰ H. Fisher, *Pierwsza płeć. Jak wrodzone talenty kobiet zmieniają nasz świat*, tłum. P. Luboński, Wydawnictwo Jacek Santorski & Co., Warszawa 2003, s. 304.

⁷¹ K. Darwin, *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*, tłum. Z. Majlert, K. Zaćwilichowska, PWN, Warszawa 1988, s. 288–289.

⁷² M. Helweg-Larsen, S. J. Cunningham, A. Carrico, A. M. Pergram, *To Nod or not to Nod: An Observational Study of Nonverbal Communication and Status in Female and Male College Students*, „Psychology of Women Quarterly” 2004, vol. 28, s. 358–361.

⁷³ D. Tannen, *Ty nic nie rozumiesz*, *op. cit.*, s. 146.

⁷⁴ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 189.

czyć o kontroli, sile i statusie osoby go używającej. Gest ten stosowany jest przez ludzi pewnych siebie i ma sygnalizować poczucie własnej wartości. Wersja częściej stosowana przez kobiety określana jest jako „opuszczona wieża”, stosujący taki układ rąk raczej słucha, niż mówi⁷⁵.

Warto zauważyć, że „wzniesiona wieża” często stosowana jest podczas występów publicznych i ma świadczyć o powadze i dobrym przygotowaniu merytorycznym mówców jej używających. Jednak kryje się tu pewne niebezpieczeństwo, jeśli zbyt długo i z taką samą regularnością powtarzamy ten gest, najprawdopodobniej spowoduje on szybkie znużenie słuchaczy. Ważne jest też, by palce obu rąk schodząc się trafiały na siebie, gdyż niefortunne trafienie w przestrzenie między palcami całkowicie zmienia znaczenie takiego gestu. Często można spotkać się z twierdzeniem, że domeną mężczyzn są też takie gesty rąk przy twarzy, które łączą się z głaskaniem podbródka czy brody i zazwyczaj mają oznaczać zamyslenie, kontemplowanie bądź osądzanie. Do interpretacji gestów należy jednak podchodzić z dużą ostrożnością.

Gestami, które kojarzone są bardziej z kobiecością niż męskością, są zachowania zwane adaptorami (*adaptors*). Uczymy się ich w dzieciństwie, a z czasem przekształcają się w sposoby noszenia i traktowania ubrania, biżuterii czy trzymania ołówka. Najbardziej charakterystycznymi zachowaniami kobiecymi zaliczanymi do tej kategorii są: „bawienie się włosami”, pocieranie, ściskanie i wykręcanie rąk, zbieranie „niby-okruszków” z ubrania czy poprawianie ubrania.

Oddzielną kategorią gestów są zachowania zdradzające mówienie nieprawdy – i w tej kategorii u kobiet i mężczyzn może to wyglądać odmiennie. Jeśli kobiety nie chcą, aby kłamstwo wyszło na jaw, delikatnie pocierają nos, bądź stukają się w nos, stosując delikatny ruch pod okiem, wpatrują się w sufit, muskają się też poniżej płatka ucha lub po szyi; mężczyźni w takiej sytuacji pocierają energicznie oczy, a wzrok kierują obok, często na podłogę. Drapanie się po szyi w takiej sytuacji charakterystyczne jest dla obu płci, przy czym w męskim wykonaniu często połączone jest z odciągnięciem niby zbyt ciasnego kołnierzyka koszuli⁷⁶.

Paul Ekman dostrzega też pewne zachowania mimiczne – **mikroekspresje** – ujawniające kłamstwo bez związku z płcią i radzi obserwowanie zmarszczek na czole, które mają się na ułamki sekundy pojawiać wówczas, gdy nadawca komunikatu kłamie. Niekiedy egzemplifikacją tej tezy jest słynna scena wystąpienia publicznego Billa Clintona, kiedy to ówczesny amerykański prezydent twierdził (jak się okazało nie zgodnie z prawdą), że nie utrzymywał kontaktów seksu-

gesty, pleć
i kłamstwo

⁷⁵ *Ibid.*, s. 189, A. Pease, *op. cit.*, s. 45–47.

⁷⁶ A. Pease, *op. cit.*, s. 52–56; P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010. Z tymi ustaleniami Ekmana polemizują S. Porter, L. ten Brinke i B. Wallace – zob. *Secrets and Lies: Involuntary Leakage in Deceptive Facial Expressions as a Function of Emotional Intensity*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2012, 36, s. 34.

alnych ze stażystką Moniką Lewinsky. Bardzo wyraźna bruzda rysowała się wówczas na jego czole⁷⁷.

Ogólnie można stwierdzić, że większa ekspresyjność mimiki, a szacuje się, że ludzie są w stanie wytworzyć ok. 250 tysięcy wyrazów twarzy⁷⁸, wiązana jest z kobietami⁷⁹. Drobne sygnały Audrey Nelson nazywa „mikrozachowaniami” (*micro-behaviors*)⁸⁰, które wysyłamy i odbieramy w ogromnej liczbie codziennie. Kobiety dysponują ponoć bardziej rozbudowanym repertuarem mimicznym, częściej i szybciej zmienia się ich wyraz twarzy, lepiej też odczytują mimikę innych. Dodajmy, że zwykle zachowania te skorelowane są z praktykami socjalizacyjnymi. W naszej kulturze od najwcześniejszych lat chłopca uczy się, że okazywanie strachu czy łez to wstyd, tak jak dziewczynkom wpaja się, że agresywne wyrażanie złości im nie przystoi.

Na temat płaczu i jego zróżnicowania płciowego pisał Darwin: „Mężczyźni zarówno ras cywilizowanych, jak i dzikich, uważają ujawnianie bólu fizycznego przez jakikolwiek objaw zewnętrzny za oznakę słabości i niemęskości. [...] U cywilizowanych narodów europejskich występują także duże różnice w częstotliwości płaczu. Angolicy rzadko płaczą, z wyjątkiem bardzo głębokiego smutku, natomiast w pewnych częściach kontynentu europejskiego mężczyźni leją łzy o wiele łatwiej i obficiej”⁸¹. Dodaje także, że „dzieci i kobiety o wiele łatwiej płaczą niż mężczyźni”⁸².

płacz

Nelson wskazuje na głęboką ironię, jaka wiąże się z zabiegami kosmetycznymi mającymi wpływ na wyraz twarzy. Chodzi tu o praktykę likwidowania symptomów wieku – zmarszczek mimicznych przez wstrzykiwanie botoksu, który paraliżuje wybrane mięśnie mimiczne. Píše, że zabieg ten upodabnia mimikę kobiecą do męskiej, co może zachwiać relacjami płci. „Po tych wszystkich latach uczenia mężczyzn lepszemu reagowania na przejawy emocji jeszcze bardziej kobiety utrudniają to zadanie usuwając emocje ze swych twarzy”⁸³.

⁷⁷ Zob. film pt. *Ludzka twarz (Human Face)*, dokument BBC, z serii John Cleese i Elizabeth Hurley przedstawiają, Wielka Brytania, 2001, odc. 1 „Twarzą w twarz”. Mikroekspresje (*micro expressions, micro facial expressions*) – to trudne do wychwycenia zachowania mimiczne trwające nie dłużej niż 0,25 sekundy. Zob. P. Ekman, *Kłamstwo... op. cit.*, s. 117. Do wykrywania kłamstw Ekman ze współpracownikami zastosowali metodę mierzenia ekspresji mimicznych zwaną FACS (*Facial Action Coding System – System Kodowania Ruchów Twarzy*).

⁷⁸ R. Birdwhistell, *Kinesics and Context. Essays on Body Motion Communication*, Ballantine Books, New York 1972, s. 9.

⁷⁹ Należy tu oczywiście zrobić zastrzeżenie, że uwaga ta nie dotyczy specyfiki zawodowej, tzn. wiadomo, że aktorzy czy mimowie będą posługiwać się zdecydowanie większą paletą zachowań mimicznych niż inni.

⁸⁰ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 19.

⁸¹ K. Darwin, *op. cit.*, s. 174–175.

⁸² *Ibid.*, s. 212.

⁸³ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 73.

uśmiech

Najbardziej typowym elementem płciowego zróżnicowania ekspresji twarzy jest prawdopodobnie uśmiech kojarzony przede wszystkim z kobietami. To od kobiet wymaga się tzw. szczęśliwego wyrazu twarzy, który zdaniem Audrey Nelson nie służy żadnemu świadomemu celowi, ale wyrasta ze społecznej presji związanej z oczekiwaną rolą płciową, by zachowywać się w ten sposób. Ten wymóg kobiecości jest zmienny kulturowo, tzn. cecha ta nie jest kojarzona z kobiecością np. u Afroamerykanów⁸⁴.

Problem nie polega jednak na tym, że kobiety się uśmiechają, co zazwyczaj ma wyrażać łagodność, dobrą wolę, akceptację czy zadowolenie, ale na tym, że czynią to zbyt często (czasami niemal nieustannie) i w niewłaściwych sytuacjach. Audrey Nelson nazywa takie zachowanie „**syndromem uśmiechniętej buźki**” (*smiley-face syndrome*)⁸⁵. Przekaz taki może być kłopotliwy w interpretacji szczególnie, gdy uśmiechowi towarzyszy werbalny przekaz wieści (złe wiadomości, jednoczesne przerywanie wypowiedzi współrozmówcy⁸⁶), które z wesołością nie mają nic wspólnego. Kobiety „z przyklejonym” uśmiechem do twarzy traktowane są jako nieszczerze (np. uśmiech stewardessy) bądź/i infantylne. Natomiast mężczyźni, którzy uśmiechają się zbyt często, mogą być odbierani jako mało męscy. Ciekawych badań w tym względzie dostarcza Marianne LaFrance, która na podstawie Inwentarza Ról Płciowych Sandry L. Bem (BSRI) określiła zachowania niewerbalne jednostek androgynicznych i ustaliła na przykład że androgyniczni mężczyźni będą częściej wpatrywać się i uśmiechać się do innych niż mężczyźni typowi pod względem płci, tak więc i w tym aspekcie ci pierwsi prezentowali więcej zachowań charakterystycznych dla płci przeciwnej, podobnie do kobiet w analogicznej sytuacji⁸⁷. Znaczenie uśmiechu jest wyraźnie widoczne wówczas, gdy z naszych zachowań, tych samych co zwykle i wykonywanych przy niezmiennym sposobie mówienia, usuniemy uśmiech – najbliższe osoby odbiorą takie zachowanie jako nienaturalne bądź będą pytać, czy coś się stało.

Innym ciekawym aspektem różnic w obrębie twarzy jest rumienienie się, zwykle oznaczające zakłopotanie bądź zawstydzenie. Zachowanie takie charakterystyczne jest ponoć bardziej dla kobiet; dla mężczyzn zdaniem Nelson zarumienienie może niemal oznaczać utratę twarzy i jest odpowiednikiem płaczu w miejscach publicznych, czyli przejawem braku kontroli, co kłóci się z silną tendencją do maskowania emocji (np. tzw. twarz pokerzysty)⁸⁸. Przy czym doda-

⁸⁴ *Ibid.*, s. 69.

⁸⁵ *Ibid.*, s. 65–73. Zob. też L. Slattery Rashotte, *What Does That Smile Mean? The Meaning of Nonverbal Behaviors in Social Interaction*, „Social Psychology Quarterly” 2002, vol. 65, no. 1, s. 92–102.

⁸⁶ C. Fuchs Epstein, *Deceptive Distinction. Sex, Gender, and the Social Order*, Yale University Press, New Haven and London 1988, s. 220.

⁸⁷ Zob. M. LaFrance, *op. cit.*, s. 129–150.

⁸⁸ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 75.

je, że maskowanie to występuje częściej w relacjach mężczyzna-mężczyzna. Obrazuje to eksperyment, w którym grupie ludzi przedstawiono film o niemowlętach. Kobiety reagowały na to uśmiechem, niezależnie od tego, czy eksperymentator-mężczyzna był w pobliżu, czy też nie, mężczyźni natomiast w obecności innych mężczyzn ukrywali swe emocje, w przeciwieństwie do sytuacji, w której byli sami⁸⁹.

Często widok męskiej, pozbawionej emocji twarzy działa na kobiety odstręczająco, ponieważ sprawia wrażenie emocjonalnej niedostępności, a nawet może być interpretowany jako chłód czy brak emocji. Mężczyźni częściej są w stanie zachować tzw. twarz pokerzysty w sytuacjach, gdy są rozbawieni, chcą ukryć rozgniewanie na swego szefa, czy są zakłopotani. Podobno też bardziej błędnie odczytują emocje wyrażane przez innych, szczególnie kobiety. Znamienne jest, że próbując odczytać przyjacielski i szczery przekaz mimiczny kobiet, często odnajdują w nim podtekst seksualny, nawet wtedy, gdy nie mają ku temu podstaw⁹⁰.

ERVING GOFFMAN I *GENDER ADVERTISEMENTS*

Na istnienie różnic niewerbalnych między płciami wskazywał także Erving Goffman. Zdaniem tego autora, istnieją konsekwentne, trwałe różnice między płciami odnoszące się do takich zachowań niewerbalnych, jak postawa ciała, gesty czy dotyk.

Jednym z bardziej znanych studiów na ten temat jest praca Goffmana pt. *Gender Advertisements*⁹¹ z r. 1976, w której na podstawie 508 zdjęć z gazet i czasopism przeanalizował przedstawienia kobiet jako jednostek podległych i zależnych. Goffman traktuje gesty i inne zachowania niewerbalne dające się wyodrębnić na zdjęciach jako ucieleśnienie kulturowych norm. Najbardziej proste gesty traktuje jako źródło nowego rozumienia relacji między płciami i sił społecznych nimi rządzących.

W kwestiach przestrzeni zajmowanych przez obie płcie Goffman twierdzi, że mężczyźni na analizowanych zdjęciach częściej znajdują się nad kobietami (dokładnie: powyżej kobiet). Autor w następujący sposób interpretuje to zachowanie: „Wyższe miejsce w przestrzeni symbolizuje wyższą pozycję społeczną”⁹². Mężczyźni częściej też są przedstawiani z wyciągniętą ręką, czym zdaniem Goffmana

⁸⁹ *Ibid.*, s. 78.

⁹⁰ *Ibid.*, s. 85.

⁹¹ E. Goffman, *Gender Advertisements*, Harper & Row Publishers, New York 1987 (choć po raz pierwszy książka ta ukazała się w roku 1976, w tym tekście cytowane jest wydanie z r. 1987).

⁹² *Ibid.*, s. 43. Tuan w zupełnie innym kontekście pisze, że „Wszystko, co lepsze czy doskonałe, jest wyżej, kojarzy się z poczuciem fizycznej wysokości”. Y. F. Tuan, *op. cit.*, s. 55.

oznaczają własną przestrzeń i bronią się przed wtargnięciem do niej. Jeśli kobieta i mężczyzna pokazani są, jak idą pod rękę, i niekoniecznie musi być to para, może to być np. ojciec i córka, to relacja jest asymetryczna, zarówno jeśli chodzi o konfigurację fizyczną, jak i znaczenia. Kobiety wyglądają jakby otrzymywały wsparcie, mężczyźni mają ręce wolne. Innym przykładem relacji asymetrycznych jest objęcie ramieniem. Jak pisze Goffman, „osoba obejmująca akceptuje ograniczenie własnych ruchów i kierunku, w którym idzie”⁹³ – nie jest to relacja zwrotna, wymienna. Kobiety częściej przedstawiane są tak, jakby były dziećmi – w dziecięcych pozach, często z niepoważnym wyrazem twarzy.

Jeśli chodzi o głowę czy twarz⁹⁴, na analizowanych zdjęciach kobiety mają częściej głowę pochyloną pod kątem, co z kolei interpretuje jako akceptację podległości, wyraz wdzięczności, ustępstw, bądź uległości. Kobiety częściej się uśmiechają i czynią to bardziej ekspresyjnie⁹⁵. Twarze kobiece przedstawiane są częściej w taki sposób, jakby kobiety mniej panowały nad emocjami, częściej rękami zakrywają twarz bądź usta. W niektórych przypadkach twarz (w szczególności wzrok) wskazuje na „mentalne oddalenie”⁹⁶, kobiety te myślami są gdzieś daleko.

Częściej kobiety leżą na podłodze bądź w łóżku, a leżąc na brzuchu mają zgięte w kolanach nogi, palcem dotykają ust w pochylonej pozie i bardziej ekspresyjnie wyrażają emocje, przejawiają również więcej zachowań samodotykowych, stojąc zaś – niekiedy wstydliwie zginają kolana (*bashful knee bend*)⁹⁷.

Autor ten opisuje także rolę dotyku. W rozdziale pt. „Feminine touch” pisze, że kobiety częściej na przedstawianych zdjęciach używają palców i dłoni, którymi wyznaczają bądź śledzą kontury przedmiotów, tworząc z dłoni kołyskę bądź głaszcząc powierzchnie. Jeśli mężczyzna dotyka kobietę, to czyni to w taki sposób, w jaki nauczyciel prowadzi dłoń ucznia. Znakomicie obrazuje to zdjęcie nr 61⁹⁸ na którym mężczyzna prowadzi rękę kobiety uderzającej palcami w klawiaturę pianina, kobieta ta jednocześnie kładzie głowę na jego ramieniu, czyli

⁹³ E. Goffman, *Gender Advertisements*, *op. cit.*, s. 55.

⁹⁴ Ciekawy przykład zależności pomiędzy ukazywaniem twarzy a władzą związany jest z pojęciem *faceism* – dosłownie „fejsizm”, „twarzyzm”. D. Archer, B. Iritani, D. D. Kimes oraz M. Barrios z University of California w Santa Cruz postanowili zbadać przedstawienia twarzy kobiecych i męskich w takich rodzajach źródeł, jak: amerykańskie czasopisma, publikacje międzynarodowe, dzieła sztuki, niepublikowane szkice. Okazało, że częściej zdjęcia przedstawiające kobiety uwidaczniały ich ciała, natomiast w przypadku mężczyzn częściej prezentowane były same twarze. Autorzy taki sposób przedstawień traktują jako formę dyskryminacji kobiet. W skrócie teza stawiana przez badaczy brzmi, że im wyższa pozycja społeczna przedstawianej osoby, tym częściej przedstawiana jest jej twarz. D. Archer, B. Iritani, D. D. Kimes, M. Barrios, *Face-ism. Five Studies of Sex Differences in Facial Prominence*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1983, vol. 45, no. 4, s. 725–735.

⁹⁵ E. Goffman, *Gender Advertisements*, *op. cit.*, s. 48.

⁹⁶ *Ibid.*, s. 65.

⁹⁷ *Ibid.*, s. 45

⁹⁸ Zob. *Ibid.*, s. 34.

mężczyzna jest tu zarazem nauczycielem i opiekunem. Autor odwołuje się tu do bardzo ciekawej koncepcji nauczania kinestetycznego (*kinaesthetic learning*) zaczerpniętej od Margaret Mead i Gregory'ego Batesona⁹⁹.

2.4. Haptyka i płeć

Badacze komunikacji niewerbalnej między płciami podkreślają, że dotyk jest najsilniej rozwiniętym zmysłem u kobiet (u mężczyzn dosyć zgodnie wymieniają wzrok). Uważa się, że kobiety bardziej go potrzebują, a emocje wyrażają właśnie za pomocą dotyku. Leathers podaje, że u niektórych kobiet potrzeba dotyku jest tak silna, że przypomina wręcz uzależnienie¹⁰⁰. Niektórzy autorzy ważność tego zmysłu dla kobiet łączą z praktykami socjalizacyjnymi, w tym częstszym dotykiem niemowląt płci żeńskiej niż męskiej¹⁰¹. Dla kobiet dotyk tworzy i podtrzymuje relacje społeczne, więzi, świadczy o bliskości, mężczyźni zaś przez dotyk, zdaniem niektórych badaczy, wyznaczają swój status społeczny¹⁰². Audrey Nelson i Susan N. Golant piszą, że – jeśli chodzi o dotyk – mężczyźni żyją w innym świecie.

Dotyk może wyrażać dominację, posiadanie władzy i wysoki status jednostki. „Największy wyraz dominacji – agresja fizyczna – jest właśnie zachowaniem haptycznym”¹⁰³. Henry H. Calero stawia przewrotne pytanie: „Czy wi-

dotyk
i władza

⁹⁹ Chodzi tu o pionierskie wykorzystanie zdjęć przez parę antropologów Gregory'ego Batesona i Margaret Mead w książce pt. *Balinese Character* opublikowanej w r. 1942. Jak pisze Goffman „praca ta zainspirowała całą rzeszę antropologów do wykorzystywania zdjęć” w swych badaniach i publikacjach (E. Goffman, *Gender Advertisements*, *op. cit.*, s. 34).

Bateson i Mead w następujący sposób opisują pozawerbalne metody nauczania na Bali: „Wśród Balinezyjczyków nauczanie bardzo rzadko jest oparte na przekazie werbalnym. Zamiast tego nauka opiera się na metodach wizualnych i kinestezji (*kinaesthetic*) [przykład. E. G. – kinestezja – gr. *kinēō* „poruszam”, *aisthēsis* „czucie”, ‘czucie ruchu’]. Uczeń albo obserwuje, jak jakaś osoba gra przedstawienie, albo sam jest włączany przez nauczyciela w to przedstawienie, który podtrzymuje jego ręce i porusza nimi we właściwy sposób. W czasie tej nauki uczeń jest całkowicie bezwładny i sprawia wrażenie jakby jego mięśnie nie stawiały w ogóle oporu. Ręka Balinezyjczyka, kiedy się ją podtrzymuje i manewruje jej palcami, jest całkowicie bezwładna, podobnie do ręki [...] trupa”. G. Bateson, M. Mead, *Balinese Character. A Photographic Analysis*, The New York Academy of Sciences, New York 1942, s. 84.

¹⁰⁰ D. G. Leathers, *Komunikacja niewerbalna. Zasady i zastosowania*, przekł. M. Trzeńska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 142. Zob. też E. Głazewska, *Homo hapticus*, [w:] *Człowiek wobec uniwersum*, A. Biała, M. Gwozda, J. Kociuba, E. Krawczak, U. Kusio, (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2010, s. 67–78.

¹⁰¹ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 44.

¹⁰² *Ibid.*, s. 148.

¹⁰³ J. W. Lee, L. K. Guerrero, *Types of Touch in Cross-Sex Relationships Between Coworkers: Perceptions of Relational and Emotional Messages, Inappropriateness, and Sexual Harassment*, „Journal of Applied Communication Research” 2001, vol. 29, no. 3, s. 201.

dzieliście kiedykolwiek zdjęcie, na którym ktokolwiek dotyka papieża czy Królową Elżbietę, czy też Prezydenta USA?”¹⁰⁴. Skuteczne też wydają się zabiegi polityków dotyczące całowania dzieci czy uściśnięcia dłoni jak największej liczby wyborców, inicjowane oczywiście przez samych wybieranych. Prawdopodobnie zbyt często nie dotykamy też naszego szefa, szczególnie jeśli jest on darzony szczególnym szacunkiem, a do tego srogi i stwarzający dystans. Nie chwytamy też za różne części ciała lekarza, masażystę czy kosmetyczkę, by odwzajemnić jego/jej profesjonalny dotyk. Odwrotna sytuacja jest zdecydowanie łatwiejsza do wyobrażenia.

Kto nie może dotknąć innych, postrzegany jest jako osoba o mniejszej władzy. Ciekawą teorię na ten temat przedstawił Erving Goffman w eseju *The Nature of Deference and Demeanor*. Socjolog ten twierdzi, że relacje nadrzędności i podrzędności, które cechuje brak równowagi (*nonreciprocal relations*), wyrażane są w sposobach dotykania: ludzie o wyższym statusie społecznym inicjują dotyk znacznie częściej niż ci o niższym statusie. Jako ilustrację tej tezy Goffman podaje przykład szpitala, w którym lekarze dotykają niższego personelu w geście wsparcia, jednakże ci dotykani czują niestosowność w odwzajemnianiu takiego gestu, stąd lekarze dotykają częściej swych podwładnych¹⁰⁵.

Pisze o „systemie dotyku” (*touch system*)¹⁰⁶, który istnieje w szpitalu. „O ile pacjenci są zobowiązani przyjmować przyjazny kontakt fizyczny ze strony pielęgniarek, o tyle w drugą stronę ta zasada nie działa. [...] W ramach systemu dotykania istniały też relacje asymetryczne. Lekarze dotykali osób należących do innych kategorii, okazując im wsparcie i dodając otuchy, ale inni czuli, że odwzajemnianie dotyku, nie mówiąc już o zainicjowaniu takiego kontaktu z lekarzem, byłoby nie na miejscu”¹⁰⁷ – pisze Goffman. Dodaje też, że osoby niebędące lekarzami – personel i przychodzący na oddział pacjenci – muszą godzić się na taki dotykowy kontakt intymny. „Obowiązujące w innych organizacjach w naszym społeczeństwie prawo do zachowania prywatnego dystansu i nietykalności tutaj zostaje zawieszane.

¹⁰⁴ H. T. Calero, *The Power of Nonverbal Communication. How You Act is More Important Than What You Say*, Silver Lake Publishing, Los Angeles CA–Aberdeen WA 2005, s. 17. Jeśli osoba o niższym statusie inicjuje dotyk, a rzecz rozgrywa się na najwyższych szczeblach władzy, to zachowanie takie traktowane jest jako nietakt. Warto w tym kontekście poobserwować materiały filmowe ze szczytów przywódców państw: ten, kto jako pierwszy wyciąga rękę, poklepuje partnera itp. dysponuje najczęściej większą władzą.

¹⁰⁵ E. Goffman, *Rytuał interakcyjny*, przeł. A. Szulżycka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 74–75, Zob. też E. Goffman, *The Arrangement Between the Sexes*, „Theory and Society” 1977, vol. 4, no. 3, s. 301–331.

¹⁰⁶ E. Goffman, *The Nature of Deference and Demeanor*, „American Anthropologist” 1956, vol. 58, no. 3, s. 487. Zob. też Nancy M. Henley, *Power, Sex and Nonverbal Communication*, [w:] *Language and Sex: Difference and Dominance*, B. Thorne, N. Henley (red.), Newbury House Publishers, Rowley 1975, s. 191–194.

¹⁰⁷ E. Goffman, *Rytuał interakcyjny*, *op. cit.*, s. 75.

[...] System dotykania może funkcjonować o tyle, o ile jednostki zrzekną się prawa do zachowania fizycznego dystansu wobec innych”¹⁰⁸.

Takie niesymetryczne zasady odnoszą się też do wieku i płci. W parach, w których jedna ze stron posiada wyższy status – mogą to być osoby starsze bądź mężczyźni – dotykają oni swych partnerów znacznie częściej, niż rozmówcy dotykają ich¹⁰⁹. Jednostki o wyższym statusie (nauczyciele, mężczyźni) zajmują także więcej przestrzeni, wkraczając niemal w przestrzeń innych, i dotykają częściej ludzi o niższym statusie (studentów, kobiety). Zachowania te zmieniają się wraz ze zmianą statusu osoby. Podkreśla się przy tym, że zachowania kobiet określane są zazwyczaj jako *low-status behavior*, podczas gdy zachowania mężczyzn jako *high-status patterns*, szczególnie w odniesieniu do obecności drugiej płci¹¹⁰. Judee K. Burgoon ustaliła, że dominacja była najlepiej komunikowana przez dotykanie ręki, twarzy, ramion bądź bioder (ewentualnie przez brak dotyku)¹¹¹.

Haptyczne reguły dotyczące płci i władzy były przedmiotem badań wielu autorów. Ogólnie można stwierdzić, że mężczyźni częściej dotykają kobiet, co zdaniem Nancy Henley ma ścisły związek z większą władzą¹¹². Teoria ta była kwestionowana przez D. S. Stier i J. A. Hall, które twierdzą, że trudno ustalić w tej kwestii jakiegokolwiek prawidłowości¹¹³. Z kolei Dale Leathers przytacza wyniki badań dotyczących interakcji pielęgniarek z pacjentami. Płeć pacjenta miała wpływ na to, jak postrzegany był dotyk pielęgniarki. Pacjentki bardziej pozytywnie odbierały dotyk inicjowany przez pielęgniarkę, niż czynili to pacjenci¹¹⁴.

Również kobiety, które były dotykane przez bibliotekarzy, bardziej pozytywnie odbierały ten dotyk i wystawiały lepsze oceny jakości obsługi niż obsługiwani w bibliotece mężczyźni¹¹⁵. W innym eksperymencie mężczyźni mniej chętnie podchodzili do przeprowadzających wywiad osób o podobnej pozycji społecznej

dotyk,
wiek,
płeć

¹⁰⁸ *Ibid.*

¹⁰⁹ D. L. Gillespie, A. Leffler, *Theories of Nonverbal Behavior: A Critical Review of Proxemics Research*, „Sociological Theory” 1983, vol. 1, s. 139.

¹¹⁰ *Ibid.*, s. 140–141. Zob. też E. Głazewska, *Komunikacja niewerbalna między płciami jako komunikacja międzykulturowa*, [w:] *Polifonia, dialog i zderzenie kultur. Antologia tekstów z komunikacji międzykulturowej*, U. Kusio (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 352–393.

¹¹¹ J. K. Burgoon, *Relational Message Interpretations of Touch, Conversational Distance, and Posture*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Winter 1991, no. 15 (4), s. 247.

¹¹² N. Henley, *Body Politics...*, *op. cit.*

¹¹³ Zob. J. A. Hall, *Nonverbal Sex Differences. Accuracy of Communication and Expressive Style*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London 1990 (szczególnie rozdział pt. „Touch”, s. 106–11).

¹¹⁴ D. G. Leather, *op. cit.*, s. 156.

¹¹⁵ Podaję za F. N. Willis Jr., L. F. Briggs, *Relationship and Touch in Public Settings*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Spring 1992, no. 16 (1), s. 56.

i kobiet, które ich dotknęły. Status i płeć badacza, który dotykał, nie wpływała natomiast na reakcje kobiet¹¹⁶.

dotyk
w kontaktach
intymnych

Dotyk ma też – w kontaktach intymnych – odmienne znaczenie dla kobiet, a inne dla mężczyzn. Jak sugerują seksuolodzy, dotyk jest głównym stymulantem dla kobiet, podczas gdy dla mężczyzn bardziej istotny jest wzrok – dotyk traktują raczej instrumentalnie jako „preludium do czegoś większego i lepszego!”¹¹⁷. Jak pisze Helen Fisher: „Kiedy kobiety snują fantazje seksualne, częściej niż mężczyźni przywołują wrażenia dotykowe, dźwięki i zapachy, całą aurę otaczającą seks. We współżyciu płciowym wyżej cenią pocałunki, uściski, głaskanie i przytulanie”¹¹⁸, dla mężczyzn większe znaczenie mają bodźce wzrokowe.

Ciekawe wyniki przynoszą badania par. „Podobieństwo w zachowaniach dotykowych jest niezmiernie ważne, ponieważ jeśli jedna osoba z pary jest zaangażowana w dotyk, niedotykający jednocześnie partner jest postrzegany jako zimny i niechętny kontaktom intymnym”¹¹⁹, a pary, które miały zamiar pogłębić swą relację, miały takie same postawy względem wzajemnego dotyku, w odróżnieniu od tych, które zamierzały pozostać we wstępnej fazie relacji czy zamierzały związek zakończyć¹²⁰.

Z kolei Jourard, który podzielił ciało na 24 regiony, których można dotykać, uważa, że dotykanie się było w jego badaniach dwa razy częściej spotykane wśród przyjaciół płci przeciwnej niż u innych par (u przyjaciół tej samej płci, czy u rodziców). Kobiety informowały też o tym, że były dotykane na większej powierzchni ciała (w niemal wszystkich obszarach ciała, ale najczęściej głowy, pleców i ramion) przez przyjaciół płci przeciwnej niż mężczyźni w takich samych relacjach z kobietami¹²¹.

Wzorce haptyczne dotyczące płci znalazły też odzwierciedlenie w kulturze popularnej, a dokładniej w badaniach komiksów i filmów, które w r. 1972 przeprowadziła Henley. Na podstawie własnych obserwacji autorka *Body politics. Power, sex and nonverbal communication* ustaliła, że w obu tych przypadkach

¹¹⁶ D. Storrs, C. L. Kleinke, *Evaluation of High and Equal Status Male and Female Touchers*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Summer 1990, no. 14(2), s. 87.

¹¹⁷ A. Nelson, S. Golant, *op. cit.*, s. 142.

¹¹⁸ H. Fisher, *Pierwsza pleć*, *op. cit.*, s. 264.

¹¹⁹ L. K. Guerrero, P. A. Andersen, *Patterns of Matching and Initiation: Touch Behavior and Touch Avoidance Across Romantic Relationship Stages*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Summer 1994, no. 18 (2), s. 139.

¹²⁰ L. K. Guerrero, P. A. Andersen, *op. cit.*, s. 140. Ciekawe badania w tym kontekście prowadzono na lotniskach, gdzie obserwowano witających i żegnających się ludzi oraz ich zachowania dotykowe. Najchętniej uściski, ucałowania i podobne zachowania wymieniały ze sobą kobiety. Zob. N. J. Roesse i in., *Same-Sex Touching Behavior: The Moderating Role of Homophobic Attitudes*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Winter 1992, no. 16(4), s. 250.

¹²¹ Zob. S. M. Jourard, *An Exploratory Study of Body-Accessibility*, „British Journal of Social and Clinical Psychology” 1966, no. 5, s. 221–231.

to mężczyźni częściej dotykali kobiety, a nie odwrotnie¹²². Mężczyźni natomiast bardzo niechętnie dotykają bądź są dotykani przez innych mężczyzn, co najczęściej związane jest z obawą przed homoseksualnymi konotacjami takiego kontaktu dotykowego¹²³. Specyfika płci może być jednak zakłócona innymi zmiennymi: cechami charakteru osoby, atrakcyjnością fizyczną, orientacją seksualną¹²⁴, sprawowaną władzą czy uwarunkowaniami kulturowymi, czy nawet stanem cywilnym.

Ciekawe wyniki badań dotyczące zależności między dotykiem, płcią, stanem cywilnym, które na podstawie własnych ustaleń, ale i dorobku poprzedników streszczają Alesia Hanzal, Chris Segrin i Sybilla M. Dorros w artykule z r. 2008 *The Role of Marital Status and Age on Men's and Women's Reactions to Touch from a Relational Partner*¹²⁵. Okazuje się, że małżeństwo znacząco wpływa na reakcję na intymny dotyk. Nieżonaci mężczyźni zdecydowanie chętniej inicjowali interakcje dotykowe niż niezamężne kobiety. Sytuacja ta zmienia się na odwrót w małżeństwie, wówczas mężczyźni tracą entuzjazm do dotykania swych żon, czyli mężczyźni częściej dotykali kobiet na wstępnych etapach tworzenia związku; wówczas, gdy związek jest trwały (i usankcjonowany prawnie), dominującą rolę w inicjowaniu dotyku przejmują kobiety. 64,7% badanych mężczyzn inicjowało dotyk na przygodnych randkach (*casual daters*), 55,3% na poważnych randkach (*serious daters*), ale zaledwie 32% na etapie związku małżeńskiego. Z kolei 35,3% badanych kobiet inicjowało dotyk odnośnie pierwszej kategorii, 44,7% na poważnych randkach, ale już 68% w związku małżeńskim¹²⁶. Frank N. Willis Jr. i Leon F. Briggs w następujący sposób podsumowują te relacje: „Mężczyźni zdecydowanie chętniej dotykają kobiet przed zawarciem małżeństwa i podczas „miodowego miesiąca”, kobiety zaś bardziej chętnie dotykają mężczyzn, gdy „miodowy miesiąc” się już skończył¹²⁷.

A zatem dopasowanie w małżeństwach związane było z umiejętnością wysyłania i odczytywania komunikatów niewerbalnych przez mężczyznę.

„Mężczyźni w parach o udanym pożyciu wysyłali bardziej przejrzyste sygnały mimiczne i częściej uśmiechali się przy pozytywnych komunikatach (sygnał adekwatny do pozytywnego przesłania), podczas gdy w małżeństwach słabo dopasowanych częściej notowano poruszenie brwi (sygnał nieadekwatny do pozytywnego przesłania). Badania te wskazują, że konflikt w małżeństwie jest w dużej mierze rezultatem słabych umiejętności niewerbalnych partnera. Mężczyźni w skłóconych

dotyk, płć,
stan cywilny

¹²² N. Henley, *op. cit.*, s. 115–117.

¹²³ Zob. N. J. Roesse i in., *op. cit.*, s. 249–259.

¹²⁴ Zob. T. Knöfler, M. Imhof, *Does Sexual Orientation Have an Impact on Nonverbal Behavior in Interpersonal Communication?*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2007, no. 31, s. 189–204.

¹²⁵ A. Hanzal, C. Segrin, S. M. Dorros, *The Role of Marital Status and Age on Men's and Women's Reactions to Touch from a Relational Partner*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2008, no. 32, s. 21–35.

¹²⁶ L. K. Guerrero, P. A. Andersen, *op. cit.*, s. 141, 147.

¹²⁷ F. N. Willis Jr., L. F. Briggs, *op. cit.*, s. 58.

małżeństwach bardzo często znacznie lepiej odczytywali sygnały niewerbalne płynące od obcych mężatek niż od własnej żony¹²⁸.

Istnieją też dane dotyczące związku dotyku i wieku: w parach poniżej 30. roku życia mężczyźni chętniej niż kobiety inicjowali dotyk, jednak po trzydziestce to kobiety częściej dotykały mężczyzn. Niektóre zachowania haptyczne, takie jak siedzenie na kolanach czy pocałunki, kobiety częściej interpretują jako zabawę, ewentualnie oznakę ciepła bądź miłości, z kolei dla mężczyzn są to częściej wskaźniki pożądania seksualnego. Co więcej, mężczyźni dużo chętniej akceptują dotyk seksualny od relatywnie nieznanymi osobami płci przeciwnej¹²⁹. Psycholodzy ewolucyjni wpisują takie zachowania w ogólny model odmiennych strategii reprodukcyjnych obu płci, zgodnie z którym dążenie do jak największego sukcesu reprodukcyjnego przez krótkotrwałość związków i możliwość rozprzestrzenienia jak największej liczby genów mężczyzn tłumaczy bardziej pozytywną reakcję na intymny dotyk obcych kobiet¹³⁰.

Częstotliwość dotyku może mieć istotny wpływ na postrzeganie samych siebie. Wyniki badań Donalda K. Fromme i współpracowników potwierdziły, że jednostki, które deklarowały wysoki poziom komfortu dotykowego, były lepiej uspołecznione, wykazywały mniejszą powściągliwość i nieśmiałość w porównaniu z unikającymi kontaktu rówieśnikami¹³¹. Komfort dotykowy był też powiązany z asertywnością, brakiem negatywnych stanów emocjonalnych, efektywnymi umiejętnościami interpersonalnymi oraz skutecznym stylem autoprezentacji, ogólnie rzecz ujmując „bardziej satysfakcjonującymi relacjami społecznymi”¹³². Z kolei unikanie dotyku wiązało się z większym prawdopodobieństwem niskiej samooceny.

Zachowania haptyczne pozostają w ścisłym związku z proksemicznymi w takim sensie, że dana osoba musi być dostatecznie blisko, żebyśmy mogli ją dotknąć bądź ona nas. Osoba, która przypadkowo dotknęła inną w sytuacji publicznej, stara się natychmiast przeprosić, często również niewerbalnie, wykonując jakiś gest skruchy. Być może to dlatego kierowcy uczestniczący w tzw. szale ulicznym tak często doprowadzają do eskalacji konfliktu (również przy użyciu mowy

¹²⁸ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 132.

¹²⁹ R. Heslin, T. D. Nguyen, M. L. Nguyen, *Meaning of Touch: the Case of Touch From a Stranger or Same Sex Person*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1983, no. 7(3), s. 156.

¹³⁰ R. Heslin, T. Nguen, *op. cit.*, s. 156.; zob. też K. Floyd, *All Touches are not Created Equal: Effects of Form and Duration on Observers' Interpretations of and Embrace*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Winter 1999, no. 23(4), s. 283–299.

¹³¹ Zob. też S. L. Jones, B. C. Brown, *Touch attitudes and behaviors, recollections of early childhood touch, and social self-confidence*, „Journal of Nonverbal Behavior”, vol. 20, iss. 3, Fall 1996, s. 147–164.

¹³² D. K. Fromme i in., *Nonverbal Behavior and Attitudes Toward Touch*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1989, no. 13(1), s. 12.

ciała, np. pukając się w głowę, czy pokazując określony palec), ponieważ oddaleni przestrzennie nie mogą mimicznie czy haptycznie okazać skruchy. Podobnie osoby przebywające w ekstremalnej pod względem proksemicznym i haptycznym sytuacji, tj. jadąc windą czy zatłoczonym autobusem tak ustawiają się, by nie dotknąć innych, obcych osób. „Istota norm związanych z dotykiem zależy nie tylko od obszaru ciała, który został dotknięty, ale także od płci, rasy, wieku, statusu czy tego, z jakiej kultury wywodzą się osoby pozostające w interakcji”¹³³.

2.5. Okulestyka i płęć

Jeśli chodzi o różnice między płciami w zachowaniach wzrokowych, to w niemal każdym z mierzalnych aspektów u kobiet obserwowano zdecydowanie bardziej wyraźne zachowania wzrokowe w odniesieniu do częstotliwości, długości, jak i skali odwzajemnienia spojrzenia. Jak piszą Hall i Knapp: „Kobiety częściej skupiają na sobie wzrok innych niż mężczyźni. Wzorzec ten, w połączeniu z większą tendencją do zachowań wzrokowych u kobiet, oznacza, że w toku interakcji między dwiema kobietami całkowity poziom zachowań wzrokowych jest większy niż w interakcji między dwoma mężczyznami. Poziom zachowań wzrokowych w interakcjach mieszanych (kobieta-mężczyzna) przybiera wartości średnie, co każe przypuszczać, że każda ze stron takiej interakcji do pewnego stopnia przystosowuje się do norm spojrzenia drugiej strony”¹³⁴.

płęć
i zachowania
wzrokowe

Deborah Tannen zachowania okulestyczne łączy z proksemicznymi i kinetycznymi: „Dziewczęta i kobiety w każdym wieku siedzą bliżej siebie i patrzą wprost na siebie. Chłopcy i mężczyźni siedzą do siebie pod pewnym kątem [...] Nigdy nie patrzą sobie prosto w twarz [z tym nigdy to chyba gruba przesada – przyp. E.G.]. Dziewczęta i kobiety zatrzymują wzrok na twarzach swoich rozmówczyń, czasami na chwilę go odrywając, podczas gdy chłopcy i mężczyźni zatrzymują wzrok na przedmiotach znajdujących się w pomieszczeniu, czasami spoglądając na siebie”¹³⁵. Tannen męską tendencję do unikania bezpośredniego spojrzenia tłumaczy w ten sposób, że bezpośrednie patrzenie na innego mężczyznę mogłoby wyglądać na działanie wrogie, stwarzające zagrożenie, natomiast bezpośrednie spojrzenie na kobietę „mogłoby wydawać się demonstracyjnym flirtem o podtekstach seksualnych”¹³⁶.

Podobnie jak działo się to w odniesieniu do dotyku, spojrzenie również traktować możemy jako wskaźnik posiadanej władzy. Istnieje teza, że osoby o wyższym statusie rzadziej patrzą na osoby o niższym statusie, być może dlatego – jak piszą Knapp i Hall – „osoba o wyższym statusie nie odczuwa tak silnej potrzeby

¹³³ D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 159.

¹³⁴ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 464.

¹³⁵ D. Tannen, *Ty nic nie rozumiesz, op. cit.*, s. 261-262.

¹³⁶ *Ibid.*, s. 287.

monitorowanie zachowań partnera, jak osoba o niższym statusie”¹³⁷. Został nawet ukuty termin oddający relację dominacji i spojrzenia – „**współczynnik dominacji wzrokowej**”. Chodzi tu o „proporcje między ilością spojrzeń na partnera interakcji w roli nadawcy i w roli odbiorcy”¹³⁸. Ustalono, że osoby o niższym statusie lub mniejszej dominacji częściej patrzą na partnera interakcji wówczas, gdy słuchają niż wtedy, kiedy mówią, natomiast osoby o wysokim statusie lub dominacji równoważą obie te role¹³⁹. Częściej patrzymy na osoby, które są dla nas źródłem pozytywnych doznań. Knapp i Hall przytaczają w tym kontekście wyniki badań, według których mężczyźni częściej spoglądali na mężczyzn, którzy przed rozpoczęciem doświadczenia nawiązali z nimi przyjazną rozmowę, a podczas samego eksperymentu uśmiechali się do nich i zachęcająco kiwali głową¹⁴⁰.

W kontekście rozważań o wzroku i władzy warto przywołać charakterystykę Rasputina i mocy przypisywanej jego oczom: „Pełnia osobowości tego człowieka ujawniała się w jego oczach – były bladoniebieskie, o niezwykłym blasku, głębi i sile wyrazu. Jego spojrzenie było jednocześnie przeszywające i pieszczotliwe, naiwne i przebiegłe, nieobecne i uważne. Kiedy mówił z przejęciem, słuchaczom zdawało się, że promieniuje z niego magnetyzm. [...] Trudno było oprzeć się mocy przeszywającego spojrzenia Rasputina. Kobiety i mężczyźni, którzy spotykali się z nim powodowani ciekawością, fascynował, wabił i zniewalał jarzącymi się oczyma oraz siłą tajemnej energii, którą w sobie kryły”¹⁴¹. W innym miejscu dowiadujemy się, że nie mył się, „nic więc dziwnego, że „wydzielał ostry, kwaśny odór” bądź „ostry zwierzęcy zapach podobny do zapachu kozy”¹⁴². Moc Rasputina mogła tkwić także w jego głosie – „głęboki i potężny głos czynił z niego zniewalającego kaznodzieję”¹⁴³.

Jak wspomniano, kobiety częściej postrzegane są jako lepsze w odbieraniu komunikatów wysyłanych przez ciało. Jedno z pytań słynnego „testu na płęć mózgu” zamieszczonego w książce Ann Moir i Davida Jessela pod tym samym tytułem brzmiało: „Jesteś w towarzystwie zaprzyjaźnionych z tobą małżeństw. Dwie osoby spośród obecnych mają potajemny romans. Czy wykryłbyś/wykryłybyś ich związek?”¹⁴⁴. Pytanie, choć niemal harlequinowe, tak naprawdę odnosi się w dużej mierze do wrażliwości na komunikaty wzrokowe wysyłane przez uczest-

¹³⁷ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 457.

¹³⁸ *Ibid.*, s. 458.

¹³⁹ *Ibid.*

¹⁴⁰ *Ibid.*

¹⁴¹ R. K. Massie, *Mikołaj i Aleksandra*, przeł. K. Kwiatkowski, Wydawnictwo Bellona, Warszawa 1995, s. 170.

¹⁴² *Ibid.*, s. 169, 170.

¹⁴³ *Ibid.*, s. 173.

¹⁴⁴ A. Moir, D. Jessel, *Płęć mózgu. O prawdziwej różnicy między mężczyzną a kobietą*, przeł. N. Kancewicz-Hoffman, PIW, Warszawa 1993, s. 72.

ników spotkania – oczywiście swoje znaczenie mają również przestrzeń, w jakiej znajdują się partnerzy, dotyk i gesty, jednak oczy mogą pokazać najwięcej i najgłębiej.

Ogólnie w odniesieniu do dopasowywania zachowań niewerbalnych istnieje teza, według której kobiety dopasowują własne zachowanie do zachowania mężczyzny uwzględniając jego stopień dominacji¹⁴⁵.

2.6. Paralanguage i płęć

Ta część poświęcona będzie nie temu, co mówimy, ale jak używamy głosu. „Kiedy otwieramy usta i zaczynamy mówić, ujawniamy o sobie samych bardzo wiele i nie ma to nic wspólnego ze słowami, które wypowiadamy”¹⁴⁶. Wskaźniki parajęzykowe dostarczają nam informacji o płci, wieku, poziomie stresu, osobowości, pochodzeniu. Benjamin Disraeli mawiał ponoć, że nie istnieje równie pewny wyznacznik charakteru, co głos¹⁴⁷. Głos często przedstawiano jako zwierciadło osobowości mówiącego¹⁴⁸.

Jak wspomniano w poprzednim rozdziale, głos odgrywa bardzo istotną rolę w komunikowaniu emocji, „może stać się potężnym instrumentem transmitowania emocjonalnego stanu mówcy”¹⁴⁹. Przypomnijmy, że Albert Mehrabian utrzymywał, że aż 38% informacji emocjonalnej jest związane z głosem. Cechy głosu wpływają na kształtowanie naszej opinii o cechach rozmówcy, czy ogólnie wrażeniu, jakie wywołuje.

Cechy głosu, w szczególności wysokość tonu głosu należą do najlepiej identyfikowalnych z płcią nadawcy; po brzmieniu głosu jesteśmy w stanie określić płęć, dosyć trafnie wiek, a niekiedy i status społeczny, a także pochodzenie osoby. W odniesieniu do płci ustalono, że kobiety używają wyższych tonów, ciszej mówią, i częściej modulują głos. Mężczyźni używają raczej niższych tonów i mówią głośniej, by zaznaczyć swą pozycję w konwersacji¹⁵⁰. Judith A. Hall w taki oto sposób podsumowuje ustalenia badaczy dotyczące komunikacji wokalnej: „Kobięce głosy są bardziej płynne, delikatniejsze, wolniejsze, wyższe i może bardziej zróżnicowane pod względem tonacji; kobiety także mówią mniej w grupach mieszanych i w sumie rzadziej przerywają niż mężczyźni. [...] Wydaje się także, że w przypadku zmiennych bardziej związanych z płcią, takich zachowań jak dono-

¹⁴⁵ M. W. Isenhardt, *An Investigation of the Relationship of Sex, and Sex Role to the Ability to Decode Nonverbal Cues*, „Human Communication Research” 1980, vol. 6, no. 4, s. 31.

¹⁴⁶ A. Nelson, S. K. Golant, *op. cit.*, s. 199.

¹⁴⁷ *There is no index of character so sure as the voice.*

¹⁴⁸ D. W. Addington, *The relationship of selected vocal characteristics to personality perception*, „Speech Monographs” 1968, no. 35, s. 492.

¹⁴⁹ D. Leathers, *op. cit.*, s. 191.

¹⁵⁰ J. T. Wood, *op. cit.*, s. 149.

śność głosu czy dominacja, mężczyznom także częściej zdarza się napotykać takie zachowania, w jakie sami się angażują¹⁵¹.

Badania wykazały także, że kobiety poza tym, że mają wyższy tembr głosu i bardziej intonują¹⁵², częściej niż mężczyźni udzielają odpowiedzi minimalnych typu „mhm”, potwierdzające iż z uwagą słuchają rozmówcy¹⁵³. Z kolei Knapp i Hall piszą, że niewerbalne dźwięki typu „um” lub „ach” można zaliczyć to tzw. pauz wypełnionych i są częściej używane przez mężczyzn, co zdaniem tych autorów może mieć związek z chęcią utrzymania się przy głosie, mającą większe znaczenie dla mężczyzn¹⁵⁴. Autorzy ci podkreślają, że ton głosu może niezwykle skutecznie komunikować stopień dominacji, szczególnie za pomocą tempa i głośności¹⁵⁵.

Anne Moir i David Jessel podkreślają, że kobiety zwykle lepiej rozpoznają emocjonalne odcienie głosu, a dziewczynki lepiej dostrzegają małe zmiany natężenia głosu, „co może stanowić częściowe wyjaśnienie niezwykle wrażliwości kobiet na «ten ton», o którego używanie tak często oskarżają swoich partnerów”¹⁵⁶.

Interesującym zagadnieniem w tym kontekście jest kwestia wiązania sygnałów wokalnych z cechami osobowości, choć może należałoby powiedzieć wokalnymi stereotypami płci. „Jednym ze zjawisk kulturowych, które doskonale ilustruje proces kojarzenia sygnałów wokalnych z określonymi cechami osobowości, jest swoista obsesja niektórych mężczyzn na punkcie niskiego, głębokiego głosu. Przedstawiciele branży handlowej, prezenterzy radiowi i telewizyjni, recepcjoniści hotelowi, prawnicy i ludzie najprzeróżniejszych innych profesji starają się naśladować charakterystyczny, niski tembr głosu, który postrzegają jako bardziej wyrafinowany, pociągający, męski i seksowny od naturalnego”¹⁵⁷.

Ciekawego przykładu powiązania właściwości głosu ze stereotypami dotyczącymi płci dostarcza David W. Addington¹⁵⁸. Badacz poprosił uczestników eksperymentu, aby ocenili osobowość poszczególnych osób na podstawie właściwości głosowych. Nadawcy, którymi byli zarówno mężczyźni, jak i kobiety, symulowali dziewięć typów sygnałów wokalnych, chodziło o takie cechy głosu, jak: bezdźwięczny, cienki, płaski, nosowy, napięty, gardłowy, dźwięczny-wyniosły, szyb-

właściwości
głosu
i stereotypy
płci

¹⁵¹ J. A. Hall, *Nonverbal Sex Differences. Accuracy of Communication and Expressive Style*, The John Hopkins University Press, Baltimore and London 1990, s. 139-140.

¹⁵² C. West, *Language and Gender*, „Contemporary Sociology” 1983, vol. 12, no. 1, s. 30-35.

¹⁵³ B. Wojciszke, *Kobiety i mężczyźni: odmienne spojrzenie na różnice*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002, s. 69-70.

¹⁵⁴ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 521-522.

¹⁵⁵ *Ibid.*, s. 485.

¹⁵⁶ A. Moir, D. Jessel, *op. cit.*, s. 68, 29.

¹⁵⁷ M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 492.

¹⁵⁸ D. W. Addington, *The relationship of selected vocal characteristics to personality perception*, „Speech Monographs” 1968, no. 35, s. 492-503.

kie tempo oraz wysokie tony¹⁵⁹. Oceniający mieli za zadanie scharakteryzować to co słyszą za pomocą czterdziestu kategorii cech osobowości. Kobiety, które miały napięty głos były uważane za młodsze, bardziej emocjonalne, kobiece, spięte i mało inteligentnie. Mężczyźni charakteryzujący się takim głosem opisywani byli jako starsi, bardziej nieustępliwi i marudni. Konkluzja była następująca: kiedy kobiety uważane są za pełne kobiecości przypisuje się im również inne aspekty stereotypów związanych z płcią, takie jak: piękno, niedojrzałość i brak inteligencji. Mężczyźni natomiast, którzy postrzegani są jako męscy, są uważani za inteligentnych i dojrzałych¹⁶⁰. Przyjrzyjmy się szczegółowej charakterystyce cech głosu i stereotypowych cech osobowości w odniesieniu do poszczególnych płci (zob. tab. 4).

Najbardziej zauważalna różnica dotyczy odmiennych przymiotników kojarzonych z gardłowym głosem w zależności od płci. Męczyzna dysponujący taką cechą głosu wydawał się badanym: starszy, rozsądny, dojrzały, obyty, lepiej przystosowany do życia. Podczas gdy kobieta o takim samym głosie była już mniej inteligentna, bardziej męska, leniwa, prostacka, mało emocjonalna, brzydka, chorowita, niedbała, nieczuła na piękno, naiwna, pokorna, neurotyczna, cicha, mało interesująca, apatyczna, gburowata i niezdarna.

Warto się przy tej okazji zastanowić, na ile sami ulegamy tym wokalnym stereotypom, np. w jakiej mierze niski tembr głosu decyduje o postrzeganiu mężczyzny jako męskiego, nawet wówczas, gdy inne cechy fizyczne przeczą tej tezie (dziecięce rysy twarzy, wątła budowa ciała, itd.), i czy kobietę mówiącą skrzeczącym głosem będziemy postrzegać jako kobiecą nawet wówczas, gdy będzie posiadaczką bardzo proporcjonalnie zbudowanego ciała o kobiecych kształtach. Jednym słowem, w jakim stopniu głos ma znaczenie w ocenie stopnia męskości lub kobiecości w relacji do wyrazu twarzy, pozycji ciała, spojrzenia czy dotyku. Naszym zdaniem sygnały wokalne charakterystyczne dla danej osoby w większym stopniu niż atrakcyjność fizyczna kształtują wrażenia, także dotyczące postrzegania jednostki jako bardziej męskiej czy kobiecej. Z pewnością bez trudu jesteśmy w stanie przywołać w pamięci postaci znanych nam mężczyzn, którzy ujmują pociągającym, niskim tembrem głosu.

W kontekście rozważań nad paralangue przyjrzyjmy się jeszcze jednemu zjawisku analizowanemu przez Marianthi Makri-Tsilipakou¹⁶¹ w artykule pt. *Gendered panhandling?* Będzie to połączenie rozważań nad wieloma kanałami komunikacyjnymi.

zachowania
niewerbalne
żebaków

¹⁵⁹ Oryg. ang.: *breathiness, thinness, flatness, nasality, tenseness, throatiness, orotundity, rate, pitch variety*.

¹⁶⁰ J. T. Wood, *op. cit.*, s. 149.

¹⁶¹ M. Makri-Tsilipakou, *Gendered panhandling?*, „International Journal of the Sociology of Language” 1997, 126, s. 123–143.

Tab. 4. Symulowane cechy głosu a stereotypy postrzegania cech osobowości kobiet i mężczyzn

Symulowana cecha głosu	Stereotypy postrzegania cech osobowości <u>mężczyzn</u>	Stereotypy postrzegania cech osobowości <u>kobiet</u>
Bezdźwięczny (mówienie na przydechu)	Młodszy, o duszy artystycznej	Bardziej kobieca, ładniejsza, drobniejsza, tryskająca życiem, bardziej spięta, a jednocześnie powierzchowna
Cienki	Brak znaczących korelacji	Większa niedojrzałość na 4 poziomach: społecznym, fizycznym, emocjonalnym i umysłowym; większe poczucie humoru, większa wrażliwość
Płaski	Bardziej męski, powolny, chłodny, zamknięty w sobie	Bardziej męska, powolna, chłodna, zamknięta w sobie
Nosowy	Szeroki wachlarz cech społecznie niepożądanych niemożliwych wręcz do rozróżnienia w zależności od płci	Szeroki wachlarz cech społecznie niepożądanych niemożliwych wręcz do rozróżnienia w zależności od płci
Napięty	Starszy, bardziej nieustępliwy, marudny	Młodsza, bardziej emocjonalna, kobieca, spięta, mniej inteligentna
Gardłowy	Starszy, rozsądny, dojrzały, obyty, lepiej przystosowany do życia	Mniej inteligentna, bardziej męska, leniwa, prostacka, mało emocjonalna, brzydka, chorowita, niedbała, nieczuła na piękno, naiwna, pokorna, neurotyczna, cicha, mało interesująca, apatyczna, gburowata, niezdarna
Dźwięczny-wyniosły	Bardziej energiczny, zdrowy, o duszy artysty, obyty, dumny, interesujący, entuzjastyczny, wytrwały	Żywa, towarzyska, wrażliwa estetycznie, dumna, bez poczucia humoru
Szybkie tempo	Żywy, ekstrawertyczny	Żywa, ekstrawertyczna
Wysokie tony	Bardziej dynamiczny, zniewieściały, wrażliwy na piękno	Bardziej dynamiczna, ekstrawertyczna

Źródło: D. W. Addington, *The relationship of selected vocal characteristics to personality perception*, „Speech Monographs” 1968, no. 35, s. 499-502. Por. M. L. Knapp, J. A. Hall, *op. cit.*, s. 495.

Autorka ta przez trzy lata obserwowała przypadki ulicznego żebractwa w Salonikach w Grecji. Na podstawie 42 epizodów z udziałem 23 mężczyzn-żebraków i 19 kobiet-żebraków ustaliła ciekawe zależności żebractwa i płci, a także wykorzystywania do tego celu komunikatów werbalnych i niewerbalnych. Wyniki były następujące: kobiety wykorzystywały zarówno komunikaty werbalne, jak i niewerbalne, mężczyźni natomiast przede wszystkim komunikaty niewerbalne, innymi słowy obie płcie bazowały na różnych werbalnych, paralingwistycznych, kinezyicznych i proksemicznych zachowaniach.

Żebracy, by wyrzucić pożądaną efekt, posługują się zarówno kanałami werbalnymi, jak i niewerbalnymi, takimi jak: ubiór, ustawienie ciała, spojrzenie, dźwięk, sposób użycia przestrzeni, dystans. Powyższe badania wykazały, że niemal wszystkie obserwowane kobiety (95%) używały zachowań werbalnych, by wyartykułować swoje potrzeby (żądania), tego samego kanału komunikacyjnego używało zaledwie 39% mężczyzn. Mężczyźni przeważnie wykorzystywali swą niepełnosprawność (ślepotę, brak kończyn, itp.), kobiety natomiast nalegały, by im pomagać ze względu na ich dzieci – w mniejszym stopniu bazowały na starszym wieku czy własnych chorobach.

W prezentowanym badaniu kobiety częściej wykorzystywały zachowania, które można określić jako jęczący głos (74%). Kobiety prawdopodobnie używały takiego rodzaju głosu i łączyły go z innymi prośbami po to, by nadać większe znaczenie swojej prośbie. W taki właśnie sposób ich przekaz jaśniej wyrażał naturę ich intencji. Mężczyźni natomiast, jeśli cokolwiek już mówili, to oprócz użycia jęczącego głosu przeciągali samogłoski, mruzczeni pod nosem bądź używali skrzeczącego głosu.

Ważną częścią całego aktu było przyjęcie odpowiedniej pozycji ciała. Przyjmowanie unижonej pozycji ciała może dawać innym poczucie wyższości. Swoje poddaństwo wyrażali przyjmując takie pozycje ciała, jak siedzenie w kucki, leżenie na ziemi w cierpiętniczej pozycji. Zaledwie 17% z nich wybrało pozycję stojącą, co umieszczało ich w równorzędnej pozycji z ewentualnymi darczyńcami. Niewiele natomiast kobiet przyjmowało unижoną pozycję ciała, podczas gdy niemal połowa (42%) z nich krążyła wokół ludzi bądź wychodziła naprzeciw nim. Oczywiście zachowanie mężczyzn w tym względzie może być spowodowane ich fizyczną niepełnosprawnością. Z drugiej zaś strony można powiedzieć, że pozycją ciała, jaką przyjmują, próbują nadrobić względny brak przekazu werbalnego towarzyszącego ich żebraniu.

Kinezyiczne aspekty zachowań żebraków można rozpatrywać w odniesieniu do ruchów rąk, ponad połowa kobiet (53%) używała wyciągniętych rąk, co było połączone z utrzymywaniem kontaktu wzrokowego podczas zbliżania się do ludzi. Mężczyźni natomiast w większości unikali zarówno kontaktu wzrokowego, spuszczaali wzrok bądź patrzyli się przed siebie, również mniej chętnie wycią-

gali do ludzi ręce – jedynie 26% z nich preferowało kontakt wzrokowy i wyciągnięte ręce.

Autorka stosuje tu szeroką definicję zachowań kinezycznych, zaliczając kontakt wzrokowy do takich właśnie, podczas gdy zachowania wzrokowe kwalifikowane są do obszaru badań okulestyki.

Tab. 5. Głosowe i pozagłosowe zachowania niewerbalne żebraków w zależności od płci

Głosowe i pozagłosowe zachowania niewerbalne	Kobiety, % [liczba osób]	Mężczyźni, % [liczba osób]
Zachowania głosowe (<i>vocal, paralanguage</i>):		
– głosowe właściwości:		
głośne mówienie	5 [1]	13 [3]
przeciąganie samogłosek	–	13 [3]
– głosowe charakterystyki:		
jęczący głos	74 [14]	17 [4]
mruczenie pod nosem	–	13 [3]
skrzeczący głos	–	9 [2]
Zachowania pozagłosowe (<i>nonvocal</i>):		
– postawa ciała:		
stojąca	–	17 [4]
siedząca	26 [5]	43 [10]
leżąca	32 [6]	26 [6]
– zachowania proksemiczne:		
podchodzenie	42 [8]	13 [3]
– zachowania kinestetyczne:		
kontakt wzrokowy	79 [15]	26 [6]
wyciągnięta ręka	53 [10]	26 [6]

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań Marianthi Makri-Tsilipakou zawartych w tabelach: *Nonverbal or paralinguistic strategies for women and men* oraz *Nonvocal nonverbal display for women and men*, [w:] M. Makri-Tsilipakou, *Gendered panhandling?*, „International Journal of the Sociology of Language” 1997, vol. 126, s. 123–43.

2.7. Olfaktyka i płęć

Ważnym aspektem komunikacji niewerbalnej między płciami jest zapach. Za interesowanie zapachem należy prawdopodobnie tłumaczyć istnieniem wydzielanych przez skórę substancji, zwanych feromonami. Termin „feromon” ukuty został w r. 1959 i jest stosowany do każdej substancji wydzielanej przez organizm jako sygnał, na który drugi organizm reaguje natychmiast i spontanicznie. Określenie to wymyślili Peter Karlson i Martin Lüscher z połączenia dwu greckich

feromony

kich słów φερειν [*pherein*] – ‘niesie’ i ‘ορμη [*hormé*] – ‘pobudzenie’¹⁶². Niektóre feromony były używane jako afrodyzjaki, np. piżmo – czerwony, galaretowaty feromon wschodnioazjatyckich piżmaków. Od dawna firmy perfumeryjne były używa feromonów zwierzęcych do produkcji perfum. Berlińska firma perfumeryjna Erox używa także ludzkich feromonów do produkcji produktów dla płci przeciwnej.

Być może istnienie feromonów przewidział Carl Gustaw Jung pisząc, że spotkanie dwóch osobowości jest jak zetknięcie dwóch substancji chemicznych; kiedy dochodzi do reakcji, nic nie pozostaje takie samo¹⁶³. Znana jest też anegdota dotycząca Napoleona, który ponoć do swej ukochanej Józefiny miał wysłać kartkę z następującymi słowami: „Jutro wieczorem przybywam do Paryża, nie myj się proszę”¹⁶⁴.

Feromony mogą odgrywać pewną rolę w naszych decyzjach dotyczących miłości, nienawiści, związków przyjaźni. Są podświadomym przekazem o podnieceniu seksualnym, poziomie agresji, strachu czy kondycji systemu immunologicznego (osoby żyjące w izolacji mają słabszy system odpornościowy i słabsze zdrowie psychiczne). Dużo feromonów wysyłamy całując kogoś, dzięki czemu mamy większe poczucie bezpieczeństwa i silniejszy system immunologiczny (organizm produkuje więcej przeciwciał i komórek antywirusowych). Kobiety w środku cyklu są 100 razy bardziej czułe na zapach niż w pozostałym czasie, a więc i na odbiór feromonów. Męskie feromony mogą wpływać na regulację cyklu płodnościowego kobiety (eksperyment z przepoconymi męskimi podkoszulkami), kobiece feromony także (słynny efekt McClintock – synchronizacja okresów menstruacyjnych grupy 135 mieszkających wspólnie dziewcząt, synchronizacja do dziewcząt najbardziej dominujących w grupach¹⁶⁵), poza tym na leczenie pewnych typów bezpłodności czy łagodzenie niektórych objawów menopauzy. Feromony mogą też odgrywać pewną rolę w emocjach takich, jak strach. Jak donosi Margaret Mead, niektóre plemiona pierwotne wszczynają wojny między sobą, jeśli uznają, że oponenti źle pachną. Strach zmienia skład potu, co może powodować agresywne reakcje wyczuwających go zwierząt.

Wpływ feromonów w naszych czasach może być nieco zacierany. Jak twierdzi David Berliner, badacz feromonów i profesor anatomii Uniwersytetu Utah, „urodziliśmy się nadzy, a w dawnych czasach, kiedy nikt nie nosił zbyt wielu ubrań, ani nie używał dezodorantów, komunikacja chemiczna była całkiem otwar-

¹⁶² L. Konopski, M. Koberda, *Feromony człowieka. Środki komunikacji chemicznej między ludźmi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003, s. 18.

¹⁶³ H. Fisher, *Anatomia miłości*, *op. cit.*, s. 37.

¹⁶⁴ *Ibid.*, s. 43.

¹⁶⁵ L. Konopski, M. Koberda, *op. cit.*, s. 173–174.

ta”¹⁶⁶. Wiadomo, że w kulturach w których nie ma (nie było) tak częstych zabiegów higienicznych, nie używa się mydła, dezodorantów, perfum, proszków do prania itd. komunikacja chemiczna między ludźmi przebiega odmiennie, można by rzec bardziej naturalnie. Nasza „**kultura chemii**” zniszczyła naturalne zapachy człowieka bądź je w znacznym stopniu wyeliminowała, a w związku z tym zakłóciła też komunikację na tym poziomie. Jak piszą Leszek Konopski i Michael Koberda w jednej z najbardziej rzetelnych książek, jakie powstały dotychczas na temat feromonów, *Feromony człowieka. Środki komunikacji chemicznej między ludźmi*: „Trzeźwo patrząc wydaje się nonsensowne, że kobiety tak starannie zmywają własny biologiczny zapach [podobnie jak mężczyźni – przyp. E. G.] (częste kąpiele mogą rozcieńczyć lub nawet usunąć wszystkie naturalne feromony) i zastępują je kupionymi „seksownymi” perfumami, które są w rzeczywistości niczym więcej, jak rozcieńczonymi wydzielinami gruczołów wonnych innych, zupełnie z nami niezwiązanych gatunków ssaków (z dodatkiem innych substancji zapachowych)”¹⁶⁷.

zapach
i owłosienie

Pewne znaczenie dla trwałości naturalnego zapachu człowieka ma też owłosienie ciała, w naszej kulturze zredukowane do minimum, co powoduje mniejsze natężenie zapachu. Ma to o tyle istotne znaczenie, że włosy są znakomitym emitentem zapachu, a na przykład feromon seksualny mężczyzny androstenol wydzielany jest wraz z potem, tak więc ma on silniejsze działanie seksualne emitowane przez mężczyzn nieusuwaną owłosienia pod pachami. Kobiety po 40-tce są najbardziej czułe na androstenol, a reakcja innych mężczyzn na zapach androstenolu jest zwykle negatywna. Oczywiście zapach naszego ciała zależy nie tylko od środków chemicznych, ale przede wszystkim od pożywienia, które spożywamy i wydzielin produkowanych przez gruczoły wydzielania wewnętrznego. Podobnie jak u mężczyzn, również u kobiet włosy kojarzone były z pociąganiem seksualnym.

Leszek Konopski i Michael Koberda piszą, w jaki sposób owłosione ciało ułatwia emisję zapachów i jakie ma to związki z normami kulturowymi:

„[...] Podobnie jak u mężczyzn, również u kobiet włosy od dawna były kojarzone z pociąganiem seksualnym. W niektórych kulturach kobieta musi zakrywać całe ciało, włącznie z głową – zwłaszcza gdy wchodzi do synagogi, kościoła czy meczetu. W wiktoriańskiej XIX-wiecznej Anglii ubranie zakrywające szczelnie ciało kobiety, jak również obowiązkowy kapelusz zakrywający włosy, uniemożliwiały emisję feromonów. W niektórych krajach islamskich tabu nakazujące zasłaniać ciało kobiety jest szczególnie dokładnie przestrzegane i może być interpretowane jako środek zapobiegawczy przedsięwzięty przez zazdrosnych mężczyzn przeciw rozprzestrzenianiu się feromonów ich żon. [...] Wszystkie tego rodzaju praktyki mogą być nieświadomymi wysiłkami powstrzymania

¹⁶⁶ M. Kodis, D. Moran, D. Houy, *Love Scents. How Your Natural Pheromones Influence Your Relationships, Your Moods, and Who You Love*, Dutton, New York 1998, s. 149. Polski przekład *Zapachy miłości*, przekł. A. Rembliński, Wydawnictwo Amber, Warszawa 1999, s. 89.

¹⁶⁷ L. Konopski M. Koberda, *op. cit.*, s. 189.

efektów feromonalnych. We współczesnych państwach zachodnich kobiety zamiast zakrywać ciało gołą włosy pod pachami, ale wynik jest ten sam – zapobiega on rozprzestrzenianiu się potencjalnych feromonów¹⁶⁸.

Konopski i Koberda wysuwają nawet hipotezę, że mężczyźni nie gołą włosów pod pachami, choć ich pot wydziela bardziej intensywny zapach, by nie umniejszać swej męskości. Przywołują jednocześnie przykład legendy o Samsonie, który po obcięciu włosów (co prawda na głowie) utracił siły¹⁶⁹. Autorzy Ci idą dalej pisząc, że kapłani w wielu religiach (mułlowie, rabini czy księża prawosławni) unikają golenia i gdy tylko mogą, zapuszczają brody, ale tylko wówczas „gdy ich funkcja jako kapłana nie wchodzi w konflikt z męskością”¹⁷⁰, stąd w katolicyzmie, w którym obowiązuje celibat, księża zazwyczaj nie noszą zarostu. Hipotezy dotyczące związku religii i owłosionego ludzkiego ciała wymagają bliższego i bardziej uważnego przyjrzenia się, szczególnie w świetle ustaleń dotyczących feromonów, bowiem jest to kolejny przykład styku natury i kultury.

Obecnie naukowcy badają, w jaki sposób feromony mogą wpływać na utratę wagi, lepszy sen, podwyższone libido czy zmniejszenie złości. Laboratorium Uniwersytetu Utah i naukowcy pracujący dla stworzonego przez dra Davida Berlinera Pherein Pharmaceuticals Inc. stworzyli **womeroferyny** (*vomeropherins* od *vomero* – ‘narząd lemieszowy’, *pherein* – ‘niesie’) – zsyntetyzowane ludzkie feromony. Dotychczas wyprodukowano i opatentowano ponad 1000 takich substancji. Mogą one zmieniać poziom ludzkich hormonów, ale też pełnić wymienione już funkcje, np. poprawiać nasz nastrój.

W odniesieniu do relacji między płciami istnieje także hipoteza, według której ludzie mogą odczuwać zapach osoby z podobnymi genami jako nieprzyjemny, natomiast osoby pod tym względem odmiennej jako przyciągający. W związku z tym wybierają partnerów seksualnych, których genom jest całkiem różny od ich własnego, eliminują więc ryzyko wad genetycznych ewentualnego potomka – można tą teorię nazwać „feromonowo-genomowym” wyjaśnieniem istnienia tabu kazirodztwa (efektu tego nie zauważono u kobiet ciężarnych, które wołały zapachy krewnych – w tym przypadku chodzi raczej o wybór opiekuna, a nie partnera seksualnego i u kobiet zażywających doustne środki antykoncepcyjne)¹⁷¹. Z teorią tą związana jest też inna hipoteza wyjaśniająca istnienie tabu menstru-

¹⁶⁸ *Ibid.*, s. 171–172; zob. też J. Duncan, M. Derrett, *Religious Hair*, „Man. New Series”, 1973, vol. 8, no. 1, s. 100–103. Zob. również E. Głazewska, *Owłosiony mężczyzna i bezwłosa kobieta czyli dokąd zmierzamy? Genderowe znaczenie włosów*, [w:] *Męskość jako kategoria kulturowa. Praktyki męskości*, M. Dąbrowska, A. Radomski (red.), Wydawnictwo Portalu Wiedza i Edukacja, Lublin 2010, s. 42–54.

¹⁶⁹ Zob. Sdz 16, 17–19.

¹⁷⁰ L. Konopski, M. Koberda, *op. cit.*, s. 161.

¹⁷¹ *Ibid.*, s. 166–167.

acyjnego. Podobno wiele zwierząt jest zdolnych do wychwytywania bodźców zapachowych sygnalizujących np. menstruację kobiet. Niektórzy autorzy wywodzą z tego niemal „uniwersalne tabu zakazujące miesiączkującym kobietom towarzyszyć mężczyznom na polowaniu”¹⁷², być może mogłoby to być również wyjaśnienie zakazu dotykania przez kobiety w tym stanie broni, która będzie użyta w polowaniu.

Powyższe uwagi nie tylko są zgodne z ustaleniami ewolucjonistów (socjobiologów, psychologów ewolucyjnych), ale i badaczy roli feromonów w relacjach między płciami.

„Feromony to bezwonne cząsteczki wytwarzane w organizmie, które unoszą się w powietrze ze skóry. Parują też z zagłębień gruczołów potowych i pozostają w pasemkach włosów. Każda uwolniona cząsteczka feromonu zawiera informacje o naszych pragnieniach seksualnych, poziomie agresji, cechach naszego układu odpornościowego i inne. Każdy feromon posiada swego rodzaju «sygnaturę» chemiczną, tak samo niepowtarzalną, jak linie papilarne. [...] Włosy to szczególnie praktyczny sposób przekazywania wiadomości feromonowych. Feromony przywierają do nich, tyle że nie możemy ich ani zobaczyć, ani wyczuć. Nasze pachy i krocza (a u mężczyzn również owłosione piersi) są tak mocno przesycone feromonami, ponieważ trzymamy je w naszym owłosieniu pachowym i łonowym. Kiedy skóra jest ciepła i wilgotna, jak to ma miejsce w rejonach pach i krocza, zawierający feromony pot z gruczołów apokrynowych staje się bardzo lotny, a zatem więcej feromonów może skorzystać z okazji i popłynąć w powietrze i dalej do narządów lemieszowo-nosowych spotykanych u ludzi. Ale choć włosy na głowie nie są może aż tak przesycone feromonami, jak owłosienie pod ubraniem, to z tego, że prezentujemy światu nasze włosy wynika, że prezentujemy też nasze feromony”¹⁷³.

Tak więc pozbawianie się owłosienia może znacząco zakłócić komunikację chemiczną między płciami; sami dobrowolnie pozbawiamy się bardzo silnego bodźca seksualnego.

Żyjemy w kulturze chemii. Używając tak dużej ilości środków zapachowych, a jednocześnie usuwając owłosienie na ciele niemal zapominamy o naszym naturalnym zapachu ciała, który może stać się silnym stymulantem dla płci przeciwnej. Nie jest to wezwanie do tego, by nie myć się po to, by zatrzymać naturalną woń ciała, ale raczej do refleksji nad dominacją kultury nad naturą, która być może w tym przypadku zbyt wyprzedziła naturę, a proces ten jest raczej rewolucyjny niż ewolucyjny.

BIBLIOGRAFIA

1. Addington David William, *The relationship of selected vocal characteristics to personality perception*, „Speech Monographs” 1968, no. 35, s. 492–503.

¹⁷² *Ibid.*, s. 193–194.

¹⁷³ M. Kodis, D. Moran, D. Houy, *op. cit.*, s. 15, 68.

2. Archer Dane, Bonita Iritani, Debra D. Kimes, Michael Barrios, *Face-ism. Five Studies of Sex Differences in Facial Prominence*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1983, vol. 45, no. 4, s. 725–735.
3. Bateson Gregory, Margaret Mead, *Balinese Character. A Photographic Analysis*, The New York Academy of Sciences, New York 1942.
4. Benedict Ruth F., *Chryzantema i miecz. Wzory kultury japońskiej*, przeł. Jerzy Prokopiuk, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 1999.
5. Birdwhistell Ray, *Kinesics and Context. Essays on Body Motion Communication*, Ballantine Books, New York 1972.
6. Bourdieu Pierre, *The Berber House*, [w:] *Rules and Meanings: The Anthropology of Everyday Knowledge*, Mary Douglas (red.), Penguin, Harmondsworth 1971.
7. Burgoon Judee K., *Relational Message Interpretations of Touch, Conversational Distance, and Posture*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1991, no. 15 (4), s. 233–258.
8. Calero Henry T., *The Power of Nonverbal Communication. How You Act is More Important Than What You Say*, Silver Lake Publishing, Los Angeles CA–Aberdeen WA 2005.
9. Charles Susan T., Belinda Campos, *Age-Related Changes in Emotion Recognition: How, Why, and How Much of a Problem?*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2011, 35, s. 287–295.
10. Darwin Karol, *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*, tłum. Zofia Majlert, Krystyna Zaćwilichowska, PWN, Warszawa 1988.
11. Duncan John, Martin Derrett, *Religious Hair*, „Man. New Series” 1973, vol. 8, no. 1, s. 100–103.
12. Duneier Mitchell, Harvey Molotch, *Talking City Trouble: Interactional Vandalism, Social Inequality, and the „Urban Interaction Problem”*, „American Journal of Sociology” 1999, vol. 104, no. 5, s. 1263–1295.
13. Ekman Paul, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, przeł. Szymon Emilia Draheim, Marek Kowalczyk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
14. Fast Julius, *Body language*, M. Evans, New York [1970], 2002.
15. Fisher Helen, *Pierwsza płęć. Jak wrodzone talenty kobiet zmieniają nasz świat*, tłum. Paweł Luboński, Wydawnictwo Jacek Santorski & Co., Warszawa 2003.
16. Floyd Kory, *All Touches are not Created Equal: Effects of Form and Duration on Observers’ Interpretations of and Embrace*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1999, no. 23(4), s. 283–299.
17. Fromme Donald K. i in., *Nonverbal Behavior and Attitudes Toward Touch*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1989, no. 13(1), s. 1–12.
18. Fuchs Epstein Cynthia, *Symbolic Segregation: Similarities and Differences in the Language and Non-Verbal Communication of Women and Men*, „Sociological Forum” 1986, vol. 1, no. 1, s. 27–49.
19. Fuchs Epstein Cynthia, *Deceptive Distinction. Sex, Gender, and the Social Order*, Yale University Press, New Haven and London 1988.
20. Giddens Anthony, *Socjologia*, tłum. Alina Szulżycka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
21. Gillespie Dair L., Ann Leffler, *Theories of Nonverbal Behavior: A Critical Review of Proxemics Research*, „Sociological Theory” 1983, vol. 1, s. 120–154.
22. Głazewska Ewa, *Komunikacja niewerbalna między płciami jako komunikacja międzykulturowa*, [w:] *Polifonia, dialog i zderzenie kultur. Antologia tekstów z komunikacji międzykulturowej*, Urszula Kusio (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 352–393.
23. Głazewska Ewa, *Przestrzenie płci*, [w:] *Męskość w kulturze współczesnej*, Andrzej Radomski, Bogumiła Truchlińska (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2008, s. 182–191.

24. Głazewska Ewa, *Owłosiony mężczyzna i bezwłosa kobieta czyli dokąd zmierzamy? Genderowe znaczenie włosów*, [w:] *Męskość jako kategoria kulturowa. Praktyki męskości*, Magdalena Dąbrowska, Andrzej Radomski (red.), Wydawnictwo Portalu Wiedza i Edukacja, Lublin 2010, s. 42–54.
25. Goffman Erving, *The Nature of Deference and Demeanor*, „American Anthropologist” 1956, vol. 58, no. 3, s. 475–499.
26. Goffman Erving, *The Arrangement Between the Sexes*, „Theory and Society” 1977, vol. 4, no. 3, s. 301–331.
27. Goffman Erving, *Gender Advertisements*, Harper & Row Publishers, New York 1987.
28. Goffman Erving, *Rytuał interakcyjny*, przeł. Alina Szulżycka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
29. Guerrero Laura K., Peter A. Andersen, *Patterns of Matching and Initiation: Touch Behavior and Touch Avoidance Across Romantic Relationship Stages*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1994, no. 18 (2), s. 137–153.
30. Hall Judith A., *Nonverbal Sex Differences. Accuracy of Communication and Expressive Style*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London 1990.
31. Hanzal Alesia, Chris Segrin, Sybilla M. Dorros, *The Role of Marital Status and Age on Men’s and Women’s Reactions to Touch from a Relational Partner*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2008, no. 32, s. 21–35.
32. Helweg-Larsen Marie, Stephanie J. Cunningham, Amanda Carrico, Alison M. Pergram, *To Nod or not to Nod: An Observational Study of Nonverbal Communication and Status in Female and Male College Students*, „Psychology of Women Quarterly” 2004, vol. 28, s. 358–361.
33. Henley Nancy, *Body Politics: Power, Sex and Nonverbal Communication*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ 1977.
34. Henley Nancy, *Power, Sex and Nonverbal Communication*, [w:] *Language and Sex: Difference and Dominance*, Barrie Thorne, Nancy Henley (red.), Newbury House Publishers, Rowley 1975, s. 184–203.
35. Heslin Richard, Tuan D. Nguyen, Michele L. Nguyen, *Meaning of Touch: the Case of Touch From a Stranger or Same Sex Person*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1983, no. 7(3), s. 147–157.
36. Hogbin Ian, *The Island of Menstruating Men. Religion in Wogeo, New Guinea*, Waveland Press, Prospect Heights, Illinois 1970.
37. Isenhardt Myra W., *An Investigation of the Relationship of Sex, and Sex Role to the Ability to Decode Nonverbal Cues*, „Human Communication Research” 1980, vol. 6, no. 4, s. 309–318.
38. Jones Susanne M., John G. Wirtz, *‘Sad Monkey See, Monkey Do’: Nonverbal Matching in Emotional Support Encounters*, „Communication Studies” 2007, vol. 58, no. 1, s. 71–86.
39. Jones S. L., B. C. Brown, *Touch attitudes and behaviors, recollections of early childhood touch, and social self-confidence*, „Journal of Nonverbal Behavior”, 1996, vol. 20, iss. 3, s. 147–164.
40. Jourard Sidney M., *An Exploratory Study of Body-Accessibility*, „British Journal of Social and Clinical Psychology” 1966, no. 5, s. 221–231.
41. Kimmel Michael S., *The Gendered Society*, Oxford University Press, New York-Oxford 2000.
42. Knapp Mark L., Judith A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. Anna Śliwa, Leszek Śliwa, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1997.
43. Knöfler Tobias, Margarete Imhof, *Does Sexual Orientation Have an Impact on Nonverbal Behavior in Interpersonal Communication?*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2007, no. 31, s. 189–204.
44. Kodis Michelle, David Moran, Deborah Houy, *Love Scents. How Your Natural Pheromones Influence Your Relationships, Your Moods, and Who You Love*, Dutton, New York 1998.

45. Kodis Michelle, David Moran, Deborah Houy, *Zapachy miłości*, przekł. Andrzej Rembliński, Wydawnictwo Amber, Warszawa 1999.
46. Konopski Leszek, Michael Koberda, *Feromony człowieka. Środki komunikacji chemicznej między ludźmi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.
47. LaFrance Marianne, *Gender Gestures: Sex, Sex-Role, and Nonverbal Communication*, [w:] *Gender and Nonverbal Behavior*, Clara Mayo, Nancy M. Henley (red.), Springer-Verlag, New York 1981, s. 129–150.
48. Larsen Knud S., Jeff LeRoux, *A Study of Same Sex Touching Attitudes: Scale Development and Personality Predictors*, „The Journal of Sex Research” 1984, vol. 20, no. 3, s. 264–278.
49. Leathers Dale G., *Komunikacja niewerbalna. Zasady i zastosowania*, przekł. Magdalena Trzcńska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
50. Lee Josephine W., Laura K. Guerrero, *Types of Touch in Cross-Sex Relationships Between Coworkers: Perceptions of Relational and Emotional Messages, Inappropriateness, and Sexual Harassment*, „Journal of Applied Communication Research” 2001, vol. 29, no. 3, s. 201.
51. Leffler Ann, Dair L. Gillespie, Joseph C. Conaty, *The Effects of Status Differentiation on Nonverbal Behavior*, „Social Psychology Quarterly” 1982, vol. 45, no. 3, s. 153–161.
52. Majka-Rostek Dorota, *Komunikacja genderowa jako komunikacja międzykulturowa*, [w:] *Zrozumieć płęć. Studia interdyscyplinarne II*, Alicja Kuczyńska, Elżbieta Katarzyna Dzikowska (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2004, s. 258–266.
53. Makri-Tsilipakou Marianthi, *Gendered panhandling?*, „International Journal of the Sociology of Language” 1997, 126, s. 123–143.
54. Massie Robert K., *Mikołaj i Aleksandra*, przeł. Krzysztof Kwiatkowski, Wydawnictwo Bellona, Warszawa 1995.
55. McDowell Linda, *City and Home: Urban Housing and the Sexual Division of Spaces*, [w:] *Sexual Divisions, Patterns and Processes*, Mary Evans, Clare Ungerson (red.), Tavistock Publications, London-New York 1983, s. 142–173.
56. Moir Anne, David Jessel, *Płęć mózgu. O prawdziwej różnicy między mężczyzną a kobietą*, przeł. Nina Kancewicz-Hoffman, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1993.
57. Morris Desmond, *Zachowania intymne*, przeł. Paweł Pretkiel, Wydawnictwo Prima, Warszawa 1998.
58. Nelson Audrey, Susan K. Golant, *You Don't Say. Navigating Nonverbal Communication Between the Sexes*, Prentice Hall, New York 2004.
59. Noller Patricia, *Sex differences in nonverbal communication: advantage lost or supremacy regained*, „Australian Journal of Psychology” 1986, vol. 38 (1), s. 23–32.
60. Porter Stephen, Leanne ten Brinke, Brendan Wallace, *Secrets and Lies: Involuntary Leakage in Deceptive Facial Expressions as a Function of Emotional Intensity*, „Journal of Nonverbal Behavior” 2012, 36, s. 23–37.
61. Rabinowitz Fred E., *The Male-to-Male Embrace: Breaking the Touch Taboo in a Men's Therapy Group*, „Journal of Counseling & Development”, July/August 1991, vol. 69, s. 574–576.
62. Roese Neal J. i in., *Same-Sex Touching Behavior: The Moderating Role of Homophobic Attitudes*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Winter 1992, no. 16(4), s. 249–259.
63. Rosaldo Michelle Zimbalist, Louise Lamphere, *Woman, Culture, and Society*, Stanford University Press, Stanford 1974.
64. Russo Nancy, *Connotation of seating arrangement*, „Cornell Journal of Social Relations” 1967, no. 2, s. 37–44.
65. Slatery Rashotte L., *What Does That Smile Mean? The Meaning of Nonverbal Behaviors in Social Interaction*, „Social Psychology Quarterly” 2002, vol. 65, no. 1, s. 92–102.
66. Sommer Robert, *Personal Space: The Behavioral Basis of Design*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J. 1969.

67. Spain Daphne, *Gendered Spaces*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill-London 1992.
68. Spain Daphne, *Gendered Spaces and Women's Status*, „Sociological Theory” 1993, vol. 11, no. 2, s. 137–151.
69. Storrs Debbie, Chris L. Kleinke, *Evaluation of High and Equal Status Male and Female Touchers*, „Journal of Nonverbal Behavior”, Summer 1990, no. 14(2), s. 87–95.
70. Tannen Deborah, *Ty nic nie rozumiesz! Kobieta i mężczyzna w rozmowie*, tłum. Agnieszka Sylwanowicz, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 1999.
71. Thomas Keith, *Introduction*, [w:] *A Cultural History of Gesture*, Jan Bremmer, Herman Roodenburg (red.), Cornell University Press, New York 1994.
72. Tuan Yi-Fu, *Przestrzeń i miejsce*, przeł. Agnieszka Morawińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987.
73. Wargacki Stanisław A., *Rytuały inicjacyjne na Wyspie Menstuijących Mężczyzn*, [w:] *Rytuał – przeszłość i terażniejszość*, Marian Filipiak, Maciej Rajewski (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2006, s. 267–295.
74. West Candace, *Language and Gender*, „Contemporary Sociology” 1983, vol. 12, no. 1, s. 30–35.
75. Willis Jr. F. N., L. F. Briggs, *Relationship and Touch in Public Settings*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1992, no. 16 (1), s. 55–63.
76. Wojciszke Bogdan, *Kobiety i mężczyźni: odmienne spojrzenie na różnice*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002.
77. Wood Julia T., *Gendered Lives. Communication, Gender, and Culture*, 8th ed., Wadsworth, Boston MA 2009.
78. Zweigenhaft Richard, *Signature Size: Key to Status Awareness*, „Journal of Social Psychology” 1970, no. 81, s. 49–54.

CZEŚĆ II

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA W ASPEKCIE MIĘDZYKULTUROWYM

Urszula Kusio

1. Niewerbalny wymiar komunikacji międzykulturowej – badania Edwarda T. Halla

1.1. Zagadnienia wstępne

Komunikacja międzykulturowa obejmuje swym zakresem nie tylko wszelkie formy wymiany myśli, ale także wymianę wartości materialnych i duchowych, co czyni ją procesem niezwykle złożonym i wieloaspektowym. Kompetentna i skuteczna komunikacja interpersonalna wymaga więc od jednostki sporej wiedzy, umiejętności i zorientowania, nawet jeśli dokonuje się między podmiotami wywodzącymi się z tej samej kultury. W rozdziale poprzednim starano się dowiedzieć, jak ważką determinantą w procesie komunikowania społecznego jest płęć. Problemy z właściwym dekodowaniem komunikatu nie należą do rzadkości w obrębie tego samego kręgu kulturowego, a ulegają znacznej intensyfikacji w sytuacji kultur odmiennych. Można zasadnie przyjąć, iż tym większe zachodzi prawdopodobieństwo komunikacyjnej pomyłki, im większa jest różnorodność kultur interlokutorów.

Komunikacja międzykulturowa jest współcześnie tą dyscypliną, która ujawnia odmienność kodów komunikacyjnych, nie tylko w tak oczywistej sferze, jak język, ale także, a może przede wszystkim, w tej bardziej ukrytej i mniej oczywistej – kodów niewerbalnych. Demaskuje również bariery komunikacyjne, często wskazując sposoby ich przezwyciężania.

GENEZA I POJĘCIE KOMUNIKACJI MIĘDZYKULTUROWEJ

Komunikowanie międzykulturowe jest procesem w ramach szeroko rozumianego komunikowania społecznego, przy czym odbywa się ono między uczestnikami odmiennych kultur. Nadany komunikat zostaje utworzony przez osobą z jednej kultury, zaś odbiorcą komunikatu jest osoba z innej (obcej) kultury. Jerzy Miłowski Pomorski stwierdza, że komunikacja międzykulturowa, to „akt rozu-

mienia i bycia rozumianym przez audytorium o innej kulturze¹. Amerykańscy przedstawiciele dyscypliny dodają, że „komunikowanie międzykulturowe zachodzi zawsze wtedy, kiedy przekaz, który ma być zrozumiany, jest tworzony przez reprezentanta jednej kultury, a jego odbiorcą jest reprezentant innej kultury²”.

cel
komunikacji
międzykulturowej

Cel dyscypliny, jaką jest komunikacja międzykulturowa, określa Fred E. Jandt następująco:

„Pomoże ci stać się bardziej kompetentnym w komunikacji z przedstawicielami różnych kultur dzięki nabyciu następujących umiejętności i pojmowań: poszerzysz zakres swych umiejętności w komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Skuteczniejsza komunikacja zapewni ci zdolność rozpoznawania i podejmowania zachowań komunikacyjnych w różnych sytuacjach: zyskasz zdolność łatwiejszego aklimatyzowania się w nowym środowisku. Skuteczna komunikacja pozwoli zrozumieć i opanować ten stres; poznasz wpływ swojej własnej kultury, dzięki czemu lepiej zrozumiesz samego siebie. Skuteczniejsza komunikacja pozwoli także zrozumieć ci, kim są inni, zmniejszy twoją obawę przed ludźmi innych kultur. Poszerzysz swoją znajomość obyczajów społeczeństw innych kultur. Skuteczniej komunikujący rozumie, jak myślą i postępują przedstawiciele innych kultur³”.

To, że badania naukowe nad komunikowaniem międzykulturowym datowane są na połowę minionego wieku, nie jest dziełem przypadku. Jego źródła można upatrywać w co najmniej dwóch szerszych zjawiskach.

Po pierwsze, to mniej więcej w połowie ubiegłego stulecia rozpoczęła się wciąż intensyfikująca się migracja ludności świata. Przyczyniły się do tego nie tylko zdobycze techniki, a więc rozwój coraz szybszych i tańszych środków transportu, ale również procesy polityczno-ekonomiczne. Otwieranie granic, polityka kompensacji wobec byłych kolonii, powszechne dążenie do podnoszenia jakości życia powodują, że współistnienie na jednym terytorium grup o skrajnie różnych systemach wartości przestało być sytuacją wyjątkową. Ludzie mówiący różnymi językami i wierzący w różnych bogów codziennie mijają się na ulicy, w pracy, w sklepie. To ujawnia z pełną mocą różne problemy, w tym komunikacyjne, z którymi muszą się zmierzyć nie tylko badacze, ale przede wszystkim przeciętni uczestnicy życia społecznego.

Drugim zjawiskiem dającym bezpośredni impuls do narodzin nowej dyscypliny w ramach komunikowania społecznego była sytuacja Stanów Zjednoczonych Ameryki po II wojnie światowej. Ameryka weszła w rolę hegemonu ekonomicznego i politycznego, a tym samym jej zainteresowanie innymi kulturami rosło z roku na rok. Dodatkowo rozwój organizacji międzynarodowych o róż-

¹ J. Mikułowski Pomorski, *Komunikacja międzykulturowa. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2003, s. 11.

² R. E. Porter, L. A. Samovar, *An Introduction to Intercultural Communication*, [w:] L. A. Samovar, R. E. Porter, *Intercultural Communication: A Reader*, Wadsworth Publishing Company, Belmont California 1994, s. 19.

³ Cyt. za J. Mikułowski Pomorski, *op. cit.*, s. 15. Zob. F. E. Jandt, *Intercultural Communication. An Introduction*, Thousand Oaks, CA–London–New Delhi 1995, s. XXXVII.

nych charakterze i różnych celach, dostęp do sieci komunikacyjnych, rodzące się ruchy dekolonizacyjne spowodowały, iż Amerykanie poczęli odczuwać, że mają do czynienia z trudnościami, których dotąd nie diagnozowali. Były to trudności w zakresie komunikowania. Do tego czasu uważali, że do skutecznej komunikacji z przedstawicielem odmiennej kultury niezbędna jest znajomość jego języka, a więc kodu werbalnego oraz ewentualnie elementarna wiedza na temat jego środowiska kulturowego, a więc jaką religię wyznaje, co je, jak mieszka. Po wojenne kontakty dowiodły, że jest to przekonanie niewłaściwe, że do tego by spotkanie z obcym przebiegało skutecznie, żeby dawało rezultaty, potrzeba czegoś znacznie więcej.

Pełna świadomość faktu, że Amerykanie żyją w zgoła odmiennej kulturze, a także odmiennych światach mentalnych i zmysłowych, zgoła innych niż azjatyckie czy afrykańskie, przychodziła powoli, nie bez wysiłku i zdziwienia⁴. Wielu dyplomatów i przedsiębiorców było rozczarowanych, że wraz z kompetencją językową nie dochodziło do satysfakcji komunikacyjnej, a nawet przeciwnie, często mimo dobrej woli byli postrzegani jako arogancy, niewrażliwi i bezmyślni⁵.

Pomocny w tym względzie miał się okazać **Instytut Służb Zagranicznych** (Foreign Service Institute) powołany ustawą Kongresu w r. 1946. Instytut miał za zadanie kształcić na specjalnych kursach dyplomatów, ludzi biznesu i organizacji pomocowych. Mieli tam zdobywać kompetencje z zakresu antropologii kulturowej i poznawać mechanizmy kulturowych uwarunkowań działania i myślenia członków innych społeczeństw.

Jedną z czołowych postaci w Instytucie był Edward T. Hall, wielokrotnie przywoływany już na stronach tego podręcznika. Swoje doświadczenia z kilkuletniej pracy w tej instytucji zawarł w autobiograficznej książce *An Anthropolo-*

Edward T. Hall

⁴ Współczesne badania jednoznacznie dowodzą, że mieszkańcy Zachodu postrzegają otoczenie odmiennie niż np. Azjaci. Mieszkańcy Ameryki i Europy odbierają świat w sposób analityczny – szeregują obiekty według znanego sobie wzorca i przydzielają do konkretnych kategorii. Tymczasem Azjaci przywiązują większe znaczenie do kontekstu, w jakim znajduje się oglądany obiekt i wydają osąd na temat tego, co widzą na podstawie podobieństw i powiązań z innymi elementami obrazu. Innymi słowy, mieszkańcy tych kontynentów postrzegają i zapamiętują świat odmiennie. Badacze konstatują, że Azjaci żyją w ściślejszych kontaktach ze swoimi bliskimi, stąd zwracanie uwagi na kontekst i obserwowanie otoczenia jest im niezbędne do prawidłowego funkcjonowania w społeczeństwie. Obywatele Zachodu są skoncentrowani zasadniczo na jednostce. Ludzie są bardziej samodzielni, żyją w mniejszych rodzinach i skupiają się na pojedynczych osobach. Ich więzi są słabsze, a postrzegane przez nich otoczenie wydaje się prostsze. Tak więc przedstawiciele dwóch różnych kultur mogliby co innego wnieść do sprawy, jako naoczni świadkowie. M. Kosobudzka, *Co różni Chińczyka od Amerykanina?* „Gazeta Wyborcza” z 26 sierpnia 2005 roku. Zob. też R. E. Nisbett, *Geografia myślenia*, tłum. E. Wojtych, Smak Słowa, Sopot 2009.

⁵ M. Szopski, *Komunikowanie międzykulturowe*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2005, s. 6.

*gy of Everyday Life*⁶. Wspomina w niej, że także wojny, najpierw w Korei, później w Wietnamie, miały znaczący wpływ na dalszy rozwój programów międzykulturowego kształcenia⁷.

E. T. Hall bezpośrednio przyczynił się do powstania terminu „komunikacja międzykulturowa” i do jego upowszechnienia. Jest czołową postacią, wręcz pionierem nowej dyscypliny. Edward T. Hall to klasyk problematyki, a pewne jego propozycje, terminy, sformułowania weszły do kanonu komunikacji międzykulturowej. Jemu zawdzięczamy termin „proksemika”, to za jego sprawą badacze operują określeniem „kultury wysokiego kontekstu” i „kultury niskiego kontekstu”, on też jest autorem najkrótszej definicji komunikowania i kultury, twierdząc, iż **kultura jest komunikowaniem, a komunikowanie jest kulturą**⁸. Oznacza to, że kultura, w której żyje jednostka, określa sposób, w jaki się komunikuje, a sposób komunikowania modyfikuje kulturę.

Kończąc krótkie wprowadzenie na temat komunikacji międzykulturowej należy podkreślić, iż w literaturze przedmiotu jest ona traktowana w dwojakim znaczeniu:

- po pierwsze jako pewne zjawisko ze sfery porozumiewania się ludzi;
- po drugie jako wiedza o tym zjawisku⁹.

W tej części podręcznika w dalszym ciągu w centrum zainteresowania pozostaną kody niewerbalne, które przez wieki w komunikowaniu społecznym niedoceniane, a nawet ignorowane, wydają się wreszcie zajmować należne im miejsce zarówno w refleksji intelektualnej, jak i społecznej praktyce. Komunikacja niewerbalna wymyka się prostym kategoryzacjom i jednoznacznym ujęciom nawet wewnątrz względnie jednorodnych kultur. Rzecz ulega znakomitej komplikacji w sytuacji, kiedy nadawca i odbiorca komunikatu wywodzą swoje kody niewerbalne z kultur odmiennych. Analizy rozpoczniemy od dystansów proksemicznych i „czytania” przestrzeni w różnych kręgach kulturowych.

1.2. Proksemika w perspektywie międzykulturowej

Przestrzeń długo była synonimem banalności, oczywistości, czymś naocznym i zrozumiałym, z tego względu myśliciele i badacze długo mieli przestrzeń w pogardzie. Dużo bardziej tajemniczy, nieuchwytny, budzący lęk, a przez to godny uwagi, był czas. Pozytywistyczna pasja porządkowania, pomiaru i systematyzacji

⁶ E. T. Hall, *An Anthropology of Everyday Life*, Anchor Books, Doubleday–New York–London–Toronto, 1993.

⁷ *Ibidem*, s. 198–199, por. też Mikułowski Pomorski, *op. cit.*, s. 14.

⁸ E. T. Hall, *Bezgłośny język*, tłum. R. Zimand, A. Skarbińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987, s. 184.

⁹ J. Mikułowski Pomorski, *Jak narody porozumiewają się ze sobą w komunikacji międzykulturowej i komunikowaniu medialnym*, Universitas, Kraków 2007, s. 75.

świata przywraca przestrzeń do naukowych łask. Wiek XX dał tego konkretne dowody właśnie w postaci specjalistycznej dyscypliny, jaką jest proksemika. To ona zawiera informacje o tym, w jaki sposób sprawić, by przestrzeń stała się sprzymierzeńcem, a nie wrogiem, jak jej słuchać i jak ją rozumieć, gdy do nas „mówi”, oraz o każdym jej aspekcie wpływającym na komunikację.

Podstawowe założenie proksemiki brzmi: przestrzeń jest informacją, także w sensie książkowym. Przyjeżdżając do jakiegoś kraju, miasta, osady, wchodząc na rynek, do domu, między drzewa – otwieramy proksemiczną księgę. Tylko, że inne w niej litery, brak linijek, inaczej przewraca się kartki – inny kod, który znany jest nielicznym. Ludzie nie zwykli uczyć się takiego sposobu czytania bądź to z antropocentrycznej ignorancji, bądź też z braku nauczycieli¹⁰. A to – według Halla oraz współczesnych badaczy zagadnienia – poważny błąd, gdyż niewiele da się powiedzieć o ludzkim zachowaniu nie uwzględniając kontekstu otoczenia¹¹. Hall dążył do ustanowienia paradygmatu, zgodnie z którym nie da się przeprowadzić ważnych badań ludzkich zachowań bez odniesienia się do kontekstu, nawet jeśli kontekst był w znacznym stopniu ignorowany w naukach społecznych w zasadzie od samego początku¹². Dowodem na prawdziwość tego paradygmatu są wieloletnie badania przeprowadzone w firmie Debre w stanie Illinois w USA, które uwieńczone zostały niedużą objętościowo, ale obfitującą w treści pracą *Czwarty wymiar w architekturze. Studium o wpływie budynku na zachowanie człowieka*.

Przeźnięć, dystanse międzyludzkie, poczucie terytorializmu nabierają charakteru artefaktu kulturowego, systemu organizującego życie społeczne i system komunikowania się. Schematy proksemiczne obowiązujące w danej kulturze determinują nie tylko interakcje komunikacyjne, ale również sposób życia i działania. Subtelny związek między zachowaniem człowieka a układem przestrzennym powoduje, że ów układ w większym stopniu determinuje zachowania jednostki niż jego osobowość. Można nawet próbować wskazać na pewien archetypowy układ przestrzenny, na archetypowe pomieszczenia, w których ludzie zwykle zachowują się podobnie¹³.

Odwołajmy się do przykładów. Na plaży także wstydliva i skromna osoba pokazuje swoje ciało, nawet jeśli w pracy czy na ulicy szybko obciąża koszulę bądź spódnice, które podwiał wiatr. W układzie przestrzennym, jaki stanowi plaża czy basen, negliż przestaje być krępujący. Eksponowane jest tu ciało, które w innej przestrzeni wymagałoby bezwzględnej zakrycia.

podstawowe
założenia
proksemiki

¹⁰ M. R. Hall, E. T. Hall, *Czwarty wymiar w architekturze*, tłum. R. Nowakowski, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2001, s. 73.

¹¹ *Ibid.*, s. 13.

¹² *Ibid.*, s. 14.

¹³ *Ibid.*, s. 43.

Do analogicznie wspólnotowych zachowań dochodzi też w restauracjach. Spożywanie posiłku w przestrzeni prywatnej może przybierać różne formy, czasem daleko odbiegające od tych uznanych za kulturową normę. Z kolei przestrzeń restauracji narzuca swoje rygory i zasady, jest w pewnym sensie apodyktyczna wobec jednostki. Ustalenia osoby, co do sposobu spożywania posiłku zostają zdominowane przez restauracyjny kontekst.

Nie mają jednak archetypowe układy przestrzenne charakteru uniwersalnego, piętno kultury jest na nich wyraźnie odcisnięte. Oto bywalec restauracji francuskiej byłby zapewne mocno zaskoczony sposobem traktowania restauracyjnej przestrzeni przez Chińczyków, którzy mają zwyczaj zachowywać się przy stole niezwykle hałaśliwie (podobnie Koreańczycy), a resztki jedzenia wyrzucać prosto pod stół. Zdarza się to również w bardzo ekskluzywnych miejscach. Z wielu europejskich restauracji taki klient byłby prawdopodobnie wyproszony¹⁴.

Podobnie archetypowa przestrzeń plaży w wydaniu zachodnim ma niewiele wspólnego z archetypem arabskim tego układu. Stroje kąpielowe arabskich kobiet bardziej przypominają XIX-wieczne uniformy znad Bałtyku niż bikini z początku obecnego stulecia. Często zresztą plażowanie w kulturze islamu przybiera charakter piknikowy. Kobiety nie opalają się, nie grają w piłkę i nie pływają na materacach. Przygotowują przekąski i dokarmiają liczną rodzinę. Plaża jako miejsce wypoczynku jest przede wszystkim przestrzenią dla dzieci.

Godne uwagi są w tym kontekście przestrzenie świątyń, których *sacrum* nie jest jednakowo pojmowane. W przypadku Kościoła katolickiego rygor przebywania w miejscu świętym jest dla każdego wiernego stosunkowo jasno zdefiniowany. To nie jest miejsce, w którym można się posilić, pobawić z dzieckiem i załatwić zaległe sprawy. Dostojność, powaga, wręcz patos określają charakter tej przestrzeni. Przeciwnie doświadczenia towarzyszą w meczecie wyznawcom Allaha, tam modlitewnej zadumie towarzyszy codzienność.

W Damaszku znajduje się meczet Umajjadów – największy i najważniejszy meczet w Syrii, jeden z głównych, obok Mekki, Medyny i Jerozolimy – cel pielgrzymek muzułmanów. W tym meczecie wierni modlą się, a poza tym śpią, jedzą, opiekują się dziećmi, które płaczą i którym trzeba zmieniać pieluchy. Mężczyźni załatwiają interesy i półgłosem rozmawiają przez telefony komórkowe¹⁵. Przestrzeń, która zgodnie z zasadami islamu jest wydzielona dla kobiet, nie jest w żaden wyraźny sposób oznaczona. Nie ma ścian ani kotar, po prostu każdy zna swoje miejsce. Kobietom, wbrew obiegowym opiniom Zachodu, wolno przychodzić do meczetu, chociaż nie jest to wymagane, ani powszechne¹⁶.

W *Bezgłośnym języku* przeczytamy, że: „Zmiany przestrzenne nadają barwy komunikacji, akcentują ją, a czasem nawet mają większe znaczenie niż sło-

¹⁴ W. Kalicki, *Dostać w twarz w Fuzhau*, „Gazeta Wyborcza” z 6–7 marca 1998 roku.

¹⁵ Obserwacja własna.

¹⁶ J. Danecki, *Arabowie*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2001.

wo mówione. Przepływ i przesunięcie odległości między ludźmi, kiedy wzajemnie na siebie oddziałują, są nieodzowną częścią procesu komunikacji¹⁷. Zdaniem Halla „właściwie wszystko, kim jest człowiek i co robi, kojarzone jest z przestrzenią”¹⁸. A człowiek zwykle rzadko uświadamia sobie, a jeszcze rzadziej podejmuje refleksję nad tym, jak nierozzerwalny związek zachodzi między jego życiem prywatnym i społecznym a otaczającą go przestrzenią. Przestrzeń jest przede wszystkim pojęciem fizycznym, jednakże towarzyszy jej wiele innych rozlicznych sensów. Zróznicowane czytanie przestrzeni, odmienne nią gospodarowanie uwarunkowane są nie tylko kulturowo, ale także geograficznie. To, jak grupy kulturowe traktują przestrzeń oraz osoby w niej będące, zdeterminowane jest czynnikami klimatycznymi, ukształtowaniem terenu, dostępem do akwenów wodnych, często też występującą na danym obszarze fauną i florą. Innymi słowy, wytwarzają one własne zasady posługiwania się przestrzenią, które są kształtowane i oswajane przez kolejne pokolenia. Utrwalone rozumienie przestrzeni jest wypadkową wielu złożonych czynników i procesów, w których rolę determinant odgrywają elementy:

- fizyczne,
- geograficzne,
- biologiczne,
- psychiczne,
- społeczne,
- kulturowe.

Rozumienie przestrzeni przekazywane jest w procesie socjalizacji i internalizowane przez członków społeczności, po czym funkcjonuje jako ważne acz nie-uświadomione. To sprawia, iż osoby z dwóch różnych kultur wzrastają w innych światach znaczeń i wartości, że wysyłają i odczytują komunikaty w sposób, jaki nakazuje im ich kultura. Mówiąc inaczej, ludzie jako przedstawiciele tego samego gatunku żyją w odrębnych światach postrzeżeniowych. To, co dla przedstawicieli jednej kultury oznacza tłok, nie musi go oznaczać dla uczestników innej. Choć wszyscy potrzebują przestrzeni, to ludzie różnych kultur mają odmienne wzory obcowania z innymi. Arabom nie przeszkadza tłok, nie przeszkadza im także oddech i zapach rozmówcy. Europejczycy natomiast utrzymują dystans, a przestrzeń wokół siebie traktują niemal jak przedłużenia własnego ciała. Badania proksemiczne Halla dowodzą, że ludzie różnych kultur żyją w różnych zmysłowych światach, na tyle różnych, że wzajemna komunikacja i poznanie stanowią poważne wyzwanie, zarówno dla nauki, jak i przeciętnego uczestnika życia społecznego.

¹⁷ E. T. Hall, *Bezgłośny język*, op. cit., s. 175.

¹⁸ E. T. Hall, *Handbook for proxemic research*, A Special Publication of the Society for the Anthropology of Visual Communication, Washington 1974, s. 177.

Fakt, że przestrzeń jest inaczej zorganizowana w każdej kulturze skutkuje różnymi konsekwencjami. Na przykład proste, najbardziej naturalne pojęcie widnokręgu czy horyzontu zupełnie inaczej funkcjonuje w umyśle ludzkim na płaskowyżu, w brazylijskiej pampie, na równinach mongolskich czy holenderskiej depresji. Osoby przeniesione z jednego regionu do drugiego długo, o ile w ogóle, nie będą mogły przystosować się do nowego krajobrazu, odczuwając co dnia dyskomfort z powodu innego ukształtowania otoczenia i innej jego organizacji¹⁹. Bywało to i bywa powodem dramatów nie tylko jednostek, ale także całych grup społecznych. Indianie zamykani przez Amerykanów w rezerwach czy Romowie wcielani siłą do wojska w byłej Czechosłowacji tracili sens życia i bez wyraźnego medycznego powodu umierali. Odebranie im przestrzeni, swobodnego z niej korzystania równało się z odebraniem im życia.

Z analogiczną sytuacją boryka się współczesna Mongolia, której mieszkańcy coraz częściej zamieniają (zwykle muszą) jurtę na blokowisko w Ułan Bator. Mieszkanie w jurtach oznacza bowiem bardzo utrudniony dostęp do szkół i służby zdrowia, a w dalszej perspektywie znikome szanse na lepsze życie. Dlatego prawie połowa spośród 2,8 mln obywateli Mongolii mieszka w Ułan Bator. Napływ koczowników to napływ ludzi, którzy nie potrafią poruszać się po mieście, przechodzić przez zatłoczone ulice, którzy generalnie nie orientują się w subtelnościach zurbanizowanego życia. „Mogą całymi latami mieszkać w Ułan Bator, zachowując koczowniczą mentalność. Robią, co chcą i kiedy chcą – wystarczy się zresztą przyjrzeć ludziom przechodzącym przez jezdnię. Idą po prostu przed siebie, nie zwracając uwagi na to, co dzieje się wokół. Nawet rozpędzony samochód nie zmusi ich do ustąpienia drogi”²⁰.

Warto więc raz jeszcze podkreślić, iż podejście do przestrzeni przedstawicieli różnych kultur jest bardzo zróżnicowane. Inne jest podejście do przestrzeni Amerykanów, posiadających historycznie ukształtowane przekonanie o swoistej wolności w zakresie dysponowania wielkimi przestrzeniami, od podejścia Japończyków żyjących od wieków w poczuciu jej reglamentacji, jej ograniczonej ilości²¹. Dlatego E. T. Hall używa określenia „japoński”, „amerykański” czy „arabski” typ percepcji²². Spróbujmy przyjrzeć się im bliżej²³.

Japoński sposób doświadczania przestrzeni. Przedstawiciele kultury Zachodu zwykli uznawać Japonię za miejsce egzotyczne, trudne do zrozumienia

typy
percepcji
według Halla

¹⁹ T. Paleczny, *Interpersonalne stosunki międzykulturowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007, s. 29.

²⁰ D. Belt, *Jurtowisko Ułan Bator*, „National Geographic”, Październik 2011, s. 111.

²¹ T. Paleczny, *op. cit.*, s. 30.

²² T. E. Hall, *Ukryty wymiar*, tłum. T. Hołówka, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2003, s. 12.

²³ Rozważania w zakresie podjętego tematu nie roszczą sobie w najmniejszym stopniu pretensji do kompletności omawianych zagadnień. Mają one na celu przede wszystkim uzmysłowić czytelnikowi rodzaj i znaczenie różnic między kulturami w aspekcie niewerbalnym.

i pełne zaskakujących niespodzianek. Istotnie, różnice między Zachodem a Japonią są całkiem spore. Wśród nich znajdzie się, między innymi, sposób odbierania przestrzeni, który przez Japończyków jest pod wieloma istotnymi względami zupełnie odmienny od naszego²⁴. Poczynając od przestrzeni intymnej, a na publicznej kończąc. Japońska skłonność do miniaturyzowania wszystkiego, czego używają w zakresie kultury materialnej, jest dobrze znana. Jednak to, co Japończycy czynią z przestrzenią mieszkalną wciąż wprawia zachodnich przybyszów w zakłopotanie i zadziwienie. Mieszkańcy kraju kwitnącej wiśni potrafią ograniczyć swoją prywatną przestrzeń do niezbędnego minimum, które Polaka, Holendra czy Amerykanina mogłoby przyprawić o klaustrofobię.

Rozmiary mieszkań i pokoiów do wynajęcia podawane są w matach (*tatami*). Standardowa japońska mata podłogowa ma 90 na 180 cm, czyli 1,6 metra kwadratowego. Typowe japońskie mieszkanie ma 17 m² i przeznaczone jest dla rodziny z dzieckiem lub dwójką dzieci. Niektórzy złośliwi Amerykanie twierdzą, że mają większe łóżka²⁵. Pokoje hotelowe natomiast są w zasadzie dla Europejczyka bardzo trudne do zaakceptowania. Pokój to „kapsuła przypominająca z zewnątrz szufladę z futurystycznej kostnicy. Jego wymiary to 2 na 1,5 metra. Mniej miejsca dla siebie mogą mieć jedynie nielegalni imigranci przewożeni w bagażnikach albo w ładowniach statków. W kapsule nie można się wyprostować, można jedynie leżeć, ewentualnie oprzeć się na rękach. No i oczywiście spać”²⁶.

Hotelowe pokoje, które można oglądać w amerykańskich filmach, jakich akcja toczy się w Tokio, mogą wprowadzać w błąd. Najczęściej są to hotele należące do luksusowych sieci typu Hyatt, niemające nic wspólnego z japońskim gospodarowaniem przestrzeni.

Kolejną kwestią, która zwraca uwagę w japońskich mieszkaniach, to ich wielofunkcyjność osiągana za pomocą ruchomych ścian. „Dla nas ściany pokoju są czymś trwałym, natomiast w Japonii traktuje się je jako elementy na pół trwałe”²⁷. W zależności od pory dnia lub potrzeby jadalnia może stać się sypialnią i odwrotnie, a pokoje można powiększać lub zmniejszać. Przy czym owe ściany–parawany bardziej chronią Japończyków wizualnie niż akustycznie, są bardzo cienkie. „Spędzenie nocy w gospodzie japońskiej podczas przyjęcia za sąsiednimi drzwiami jest zupełnie nowym doświadczeniem czuciowym dla człowieka Zachodu”²⁸.

Europejczycy ufają grubym ścianom, podwójnym drzwiom i dźwiękoszczelnym szybom. Prywatność identyfikują z odcięciem się od zewnętrznych odgło-

japońskie
maty

japońskie
ściany

²⁴ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, op. cit., s. 193.

²⁵ M. Bruczkowski, *Bezsensowność w Tokio*, Rosner i Wspólnicy, Warszawa 2004, s. 35.

²⁶ R. Tomański, *Tatami kontra krzesła. O Japończykach i Japonii*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2011, s. 101, zob. też S. Chaplin, *Japanese Love Hotels: A Cultural History*, Routledge, London 2007.

²⁷ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, op. cit., s. 191.

²⁸ *Ibid.*, s. 63.

sów. Mogą one zakłócać przestrzeń jednostki w równym stopniu, co fizyczny, realny intruz. Z dwóch pomieszczeń o tych samych rozmiarach wrażliwy na dźwięki Niemiec wybierze to, które tłumi hałas. Będzie się w nim czuł bezpieczniej i uzna je za przestronniejsze²⁹. Japończyk zaś jest usatysfakcjonowany, „jeśli sły-
szy jak sąsiad nalewa wodę do czajnika, ale przynajmniej nie słyszy, jak nasypuje herbatę”³⁰.

topografia
japońskich
miast

Sposób doświadczania przestrzeni to nie tylko kwestia tego, co może być zobaczone, lecz także tego, co może być pominięte. Ludzie urodzeni w różnych kulturach uczą się (nie wiedząc o tym) już jako dzieci pomijać informacje jednego rodzaju i zwracać baczną uwagę na inne. Owe wzorce percepcyjne, raz ustalone, utrwalają się na całe życie³¹. Tak więc Japończykom zupełnie nie przeszkadza, że w ich miastach ulice nie mają nazw, a potężne metropolie typu Tokio charakteryzują się formą wiejską, topograficzno-rodową i lokalno-sąsiedzka, co zupełnie nie sprzyja np. dobrej organizacji ruchu ulicznego. „Tokio składa się z setek małych dzielnic, które sto lat temu były wioskami i do dzisiaj zachowały swój wiejski charakter. W takiej wiosce jest zwykle miejscowa świątynia [...] Mikroskopijny park i jeszcze mniejszy cmentarz”³².

Poruszanie się po mieście nieposiadającym nazw ulic jest potężnym wyzwaniem, nie tylko dla przyjezdnych, ale także jego mieszkańców. Japończycy nadają nazwy przecięciom ulic, skrzyżowania stanowią więc podstawowe punkty orientacyjne. Jednakże kierowcy samochodów i tak muszą wypytywać o kierunek policjantów, bowiem domy numerowane są w Japonii w kolejności, w jakiej zostały pobudowane. Dla Amerykanów, przywykłych do numeracji ulic i logicznej numeracji budynków, taki układ jest trudny do zaakceptowania. Po II wojnie światowej amerykańskie wojska okupacyjne próbowały poradzić sobie z japońską przestrzenią wprowadzając nazwy głównych arterii komunikacyjnych Tokio. Co na to Japończycy? Cierpliwie doczekali końca okupacji, zlikwidowali amerykańskie oznaczenia i powrócili do starych zasad organizacji przestrzeni³³.

Warto wspomnieć o szczególnej pieczołowitości, z jaką Japończycy potrafią traktować przestrzeń. Z jednej strony, Japończycy żyją w permanentnym tłoku: zakorkowane ulice, zapchane do granic możliwości metro i wypełnione po brzegi salony gier. Z drugiej jednak strony, zobaczymy u nich perfekcyjnie zaprojektowane ogrody, w czym Japończycy osiągnęli mistrzostwo świata, doskonałe aranżacje wnętrza małych mieszkań i najbliższej im przestrzeni. Zminiaturyzowane drzewa, trawniki, alejki mocno kontrastują z bardzo hałaśliwymi, dusznymi

²⁹ *Ibid.*, s. 64.

³⁰ M. Bruczkowski, *Bezsensność...*, *op. cit.*, s. 249.

³¹ *Ibid.*, s. 7.

³² E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 190.

³³ R. Tomański, *Tatami kontra krzesła*, *op. cit.*, s. 211–213, zob. też D. Hałasa, *Życie codzienne w Tokio*, Dialog, Warszawa 2004.

(można w nich palić) miejscami rozrywki³⁴. Mówiąc inaczej, istnieje znaczna różnica w traktowaniu przez Japończyków przestrzeni prywatnej i przestrzeni społecznej oraz publicznej. Japończyk może czuć się zupełnie dobrze na zatłoczonej ulicy i w przepelnionym metrze, będzie jednak pilnie strzegł swojej przestrzeni prywatnej, której integralną częścią jest nie tylko dom, ale też otaczająca go bezpośrednio sfera przestrzeni, jaką jest ogródek czy chociażby klomb.

Na zakończenie niniejszego fragmentu rozważań należy powiedzieć, że Japończycy w swojej percepcji przestrzeni wyraźnie akcentują centrum, co ma ważkie uwarunkowania historyczne³⁵. Współcześnie uprzywilejowana pozycja centrum w przestrzeni mieszkalnej symbolizuje domowe ognisko, stąd stoliki, łóżka i nieliczne sprzęty domowe znajdują się pośrodku pokoi, a nie jak w większości zachodnich domów pod ścianami. Dla nas w japońskim mieszkaniu brakuje przestrzeni, jest nam w nim ciasno zarówno w sensie doświadczania przestrzeni fizycznej, jak też przestrzeni wzrokowej. Japończycy z kolei uważają „nasze pokoje za puste i nieprzytulne, bo ich część środkowa jest ogołocona ze sprzętów”³⁶.

Nie bez znaczenia dla Japończyków w przypadku zagospodarowywania przestrzeni domowej i publicznej jest determinanta geograficzna, a konkretnie zagrożenie sejsmograficzne. Ze względów bezpieczeństwa Japończycy nie ustawiają pod ścianami ciężkich sprzętów i nie układają półek z książkami pod sufit. Doświadczenie uczy mieszkańców Japonii, iż ten sposób zarządzania przestrzenią może być tragiczny w skutkach³⁷.

Arabski sposób doświadczania przestrzeni. Arabskie deskrypcje przestrzeni są zgoła odmienne od europejskich, japońskich i amerykańskich. Bywają one źródłem całkiem poważnych nieporozumień, zwłaszcza konfliktogenne jest odmienne rozumienie sfery publicznej, która przez Arabów jest interpretowana bardzo dosłownie³⁸. Kultura arabska ma inną od zachodniej koncepcję prywatności i życia publicznego, jej uczestnicy skracają do minimum fizyczny dystans podczas rozmowy, co jest bardzo trudne do zaakceptowania przez Europejczyka czy Amerykanina. Na ogół Arabowie częściej niż ludzie z Zachodu przysiadają się

³⁴ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 189–190.

³⁵ *Ibid.*, s. 191.

³⁶ J. Tubielewicz, *Japonia: zmienna czy niezmienna?* TRIO, Warszawa 1998.

³⁷ Stosując uogólnienia w rodzaju „kultura arabska” i „Arabowie” nie wolno tracić z pola widzenia wielkiego bogactwa i różnorodności tej części świata. Kultura marokańska nie jest kalką na przykład kultury egipskiej, różnią się one między sobą w stopniu porównywalnym, w jakim kultura polska różni się od francuskiej czy angielskiej. Używanie dużych kwantyfikatorów ma służyć przede wszystkim ukazaniu pewnych tendencji komunikacyjnych i charakterystycznych zachowań niewerbalnych, które mogą pomóc w znalezieniu komunikacyjnej drogi do uczestnika kultury arabskiej.

³⁸ M. K. Nydell, *Zrozumieć Arabów*, tłum. D. Bakalarz, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2001, s. 58.

albo stają blisko rozmówcy i mają zwyczaj go dotykać (jeśli jest tej samej płci). Na ulicy nie powinien dziwić widok dwóch mężczyzn albo dwóch kobiet trzymających się za ręce, ponieważ jest to oznaka przyjaźni³⁹.

Mieszkańcy Zachodu wytwarzają wokół siebie coś w rodzaju niewidocznej otoczki, której przekroczenie jest dla nich bardzo nieprzyjemne. W windzie starają się stanąć tak, aby nie stykać się z innymi ludźmi, jeśli nie jest to konieczne, w autobusie zajmują miejsca wolne, a nie te obok innego pasażera. Sytuacja, w której w niemal zupełnie pustym autobusie bądź przedziale pociągu siada ktoś tuż obok nas jest w kulturze Zachodu frustrująca i budzi lęk, pojawia się pytanie: dlaczego on tak blisko usiadł? W świecie arabskim osoba wsiadająca do windy stanie raczej obok współpasażera niż w przeciwnym kącie kabiny i raczej zajmie miejsce obok innej osoby, niż zostawi między nimi jedno wolne. „Typowy przejaw tej tendencji zdenerwował pewnego Amerykanina, który w Bejrucie na rogu ulicy czekał na przyjaciela. Znakomicie widział obydwie krzyżujące się ulice aż do momentu, gdy pewien Libańczyk, zapewne również na kogoś czekający, stanął tuż przed nim. Amerykanin nie dostrzegł żadnego powodu, dla którego ten człowiek stanął tak blisko”⁴⁰. W bardzo analogicznej sytuacji znalazł się pewnego razu Edward T. Hall, opisał to zdarzenie w *Ukrytym wymiarze*⁴¹.

arabska
koncepcja
prywatności

Na podstawie licznych badań i obserwacji ten wybitny antropolog stwierdza, iż w mentalności Araba nie istnieje nic takiego jak bycie intruzem w miejscu publicznym. „Miejsce publiczne to miejsce publiczne. [...] Jeśli A stoi na rogu ulicy, a B chce zająć jego miejsce, to ma do tego pełne prawo, jeśli zrobi wszystko, co się da, aby zniecierpliwiony A się usunął”⁴². Arabską koncepcję prywatności znawca różnic kulturowych E. T. Hall ujął następująco:

„Dla Araba nie istnieje coś takiego jak wkroczenie w cudzą przestrzeń. W rozumieniu zachodnim człowiek to jednostka, którą ogranicza skóra. W północnej Europie do ścisłej fizycznej przestrzeni należą także ubrania. [...] Dla Araba człowiek i jego ciało przedstawiają się zupełnie inaczej. Osoba ukrywa się gdzieś w głębi ciała. [...] Własne ego schowane w skorupie ciała pozwala nie tylko na większe zagęszczenie, ale także wyjaśnia, dlaczego Arabowie potrafią porozumiewać się na o wiele wyższym poziomie niż na przykład mieszkańcy północnej Europy. Nie chodzi tylko o to, że lepiej się słyszą, ale przenikliwe spojrzenia, dotykanie rąk i zanurzenie w ciepłe wilgotnych oddechów pozwalają na duże zaangażowanie w rozmowę zmysłów, nieznośne dla wielu Europejczyków”⁴³.

Innymi słowy, ego przedstawiciela kultury arabskiej jest głęboko ukryte w jego wnętrzu, przez co nie jest narażone na opresję ze strony interlokutora. Od-

³⁹ *Ibid.*, s. 59.

⁴⁰ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 197–198.

⁴¹ *Ibid.*, s. 198.

⁴² *Ibid.*, s. 59.

⁴³ R. A. Barakat, *Talking with Hands*, „Time” z 17 września 1973 roku.

dech, dotyk, przenikliwe spojrzenie nie naruszają w tej kulturze integralności osoby. Z sytuacją odwrotną mamy do czynienia w kulturze Zachodu. Tutaj nadmierna bliskość drugiej osoby (poza okolicznościami intymnymi) jest odbierana jako duża dokuczliwość, która bardziej zaburza proces komunikacji, niż mu sprzyja.

Badacze różnic komunikacyjnych między kulturami zgodnie podkreślają, że „Wszyscy Arabowie [...] posługują się wspólnym słownikiem, jeśli chodzi o mowę ciała. Podczas rozmowy stają blisko siebie, często się dotykają i bez przerwy patrzą sobie w oczy, a nie – jak Amerykanie – pozwalają błądzić oczom dokoła”⁴⁴.

Warto raz jeszcze podkreślić, że świat arabski jest równie zróżnicowany, co europejski czy azjatycki. Stąd w Arabii Saudyjskiej i na Półwyspie Arabskim dotykanie ludzi nie jest tak powszechne, jak w północnej Afryce, a czasami bywa uznane za obelżywe⁴⁵.

Również wzorce proksemiczne dotyczące organizacji przestrzeni mieszkalnej są zróżnicowane. „W porównaniu z naszymi standardami przestrzenie w domach Arabów z wyższej klasy średniej są kolosalne – pisze E. T. Hall. Unikają one podziału pomieszczeń, bo Arab nie lubi być sam. Forma domu jest tego rodzaju, że skupia całą rodzinę pod jednym dachem. Arabów ściśle łączy bardzo silna więź wzajemna. Osobowości ich przeplatają się i czerpią z siebie pokarm, niczym korzenie z ziemi. Jeżeli nie jest się z ludźmi, jeżeli nie jest się w coś zaangażowanym, jest się pozbawionym życia. [...] Arabowie w Stanach Zjednoczonych czują się społecznie i sensorycznie zdeprywowani i pragną być z powrotem tam, gdzie jest ludzkie ciepło i kontakt”⁴⁶.

Inni znawcy problematyki tak oto opisują arabskie przestrzenie mieszkania: „Chociaż «salon» jest bardzo ważnym pomieszczeniem w domach, nie używa się go zbyt często. To brzmi jak paradoks, ale jest jednocześnie centrum domu i znajduje się na jego obrzeżach. Jest centralnym punktem oficjalnych spotkań rodziny z gośćmi, ale umiejscowiony jest na tyłach domu. [...] Takie usytuowanie sprawia, że gościa pukającego do drzwi prowadzi się do salonu przez cały dom”⁴⁷.

Zwraca uwagę fakt, że muzułmanie przy organizacji mieszkań bardzo pieczołowicie przestrzegają nakazów Koranu, nawet jeśli mieszkają na obczyźnie. Na przykład w Wielkiej Brytanii funkcjonuje spółdzielnia mieszkaniowa Aashyana, która zapewnia muzułmanom specjalne mieszkania, w których ubikacja ustawio-

arabskie
mieszkanie

⁴⁴ M. K. Nydell, *op. cit.*, s. 60.

⁴⁵ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 200–201.

⁴⁶ J. Condon, Y. Fathi S., *The Middle Eastern Home*, [w:] *An Introduction to Intercultural Communication*, Bobas–Merrill, Indianapolis 1977, s. 160.

⁴⁷ M. Phillips, *Londonistan*, Wydawnictwo Sprawy Polityczne, Warszawa 2010, s. 122.

na jest w kierunku odwrotnym do Mekki⁷⁴⁸. Godnym odnotowania wydaje się również fakt, że Arabowie, mówiąc eufemistycznie, nie przywiązują nadmiernej wagi do estetyki otoczenia. W zestawieniu z perfekcyjnie zagospodarowanymi przestrzeniami Japonii świat arabski wydaje się dla nie-Araba zaniedbany, miejscami nawet brudny. To jedna z konsekwencji pojmowania przestrzeni publicznej jako należącej w jednakowym stopniu do wszystkich. Ma to także swoje odzwierciedlenie w ruchu ulicznym.

ruch
drogowy

Otóż korki w ruchu drogowym i zatłoczone chodniki nie są problemem tylko krajów arabskich, ten problem ma wiele metropolii na całym świecie. Ale o ile mieszkańców Europy czy Ameryki Północnej bardzo ten fakt męczy i próbują różnymi sposobami uciążliwe sytuacje rozładować, to mieszkańcy krajów basenu Morza Śródziemnego wydają się być z sytuacją pogodzeni. Z perspektywy Polaka, Niemca czy Norwega organizacja ruchu drogowego w Kairze, Bombaju bądź Rzymie wydaje się paradoksalna i pozbawiona jakiegokolwiek logiki. Ruch uliczny przypomina walkę o przetrwanie⁴⁹, a wiele jego reguł ulega czasowemu lub trwałemu zawieszeniu. Przyzwyczajeni do rygorystycznego stosowania przepisów mieszkańcy Północy doświadczają w takich warunkach silnego lęku i napięcia.

W wielu krajach Europy nieuzasadnione użycie klaksonu karane jest mandatem. Natomiast w krajach arabskich każde zatrąbienie jest w zasadzie uzasadnione. Mieszkaniec Tunezji lub Egiptu mógł na pasach zobaczyć znajomego bądź krewnego, więc chciał go o tym poinformować, ewentualnie mijał na skrzyżowaniu sąsiada i również wypadało mu go o tym powiadomić. Przestrzeń jest więc kulturowo znaczącą i oznaczoną kategorią w każdym jednostkowym i społecznym przypadku.

Amerykański sposób doświadczania przestrzeni. Zarówno w literaturze specjalistycznej, jak i w publicystyce zwykło się stosować określenie «kultura Zachodu», jednak w wielu interesujących nas tu kontekstach to sformułowanie okazuje się zbyt ogólne, a przez to mało funkcjonalne. Tak też się dzieje w odniesieniu do wzorów proksemicznych, które są zróżnicowane, że nawet generalizacje w odniesieniu do samej Europy budzą uzasadnione wątpliwości.

Amerykański sposób percepcji przestrzeni E. T. Hall prezentował głównie poprzez zestawianie go z innymi sposobami jej doświadczania. Międzykultu-

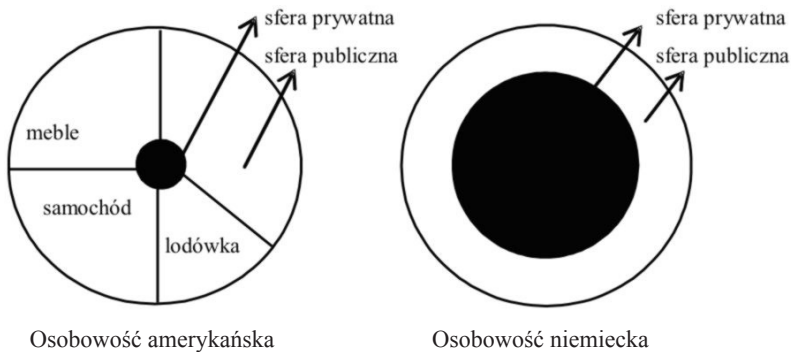
⁴⁸ Autorka tekstu spędziła kilka tygodni w Damaszku i każdego dnia przejście przez ulicę było samobójczym wyzwaniem. Reguły ruchu drogowego w stolicy Syrii w zasadzie nie obowiązują, ten ma rację, kto ma samochód, tym więcej racji, im większy samochód. Rajem dla przechodnia jest Monako. Tam najbardziej luksusowy samochód zatrzyma się przed najbardziej przeciętnie wyglądającym przechodniem, a kierowca gestem dłoni zachęci do przejścia. To, co dla jednych jest naturalnym porządkiem rzeczy, innym wydaje się dysfunkcjonalne i pełne paradoksów.

⁴⁹ D. G. Leathers, *Komunikacja niewerbalna*, tłum. M. Trzcinińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 391.

rowe różnice w tym zakresie są tak liczne, iż nie jest możliwy kompletny ich katalog. Warto jednak dodać, że każda „kultura posiada swój własny, odrębny system komunikacyjny. Dzieci nabywają ten system, zanim opanują umiejętności werbalne i opierają się na nim jako na podstawowym środku komunikacji. W miarę jak dorastają zachowanie niewerbalne staje się tak głęboko zakorzenione w ich psychice, że angażują się w nie raczej nieświadomie”⁵⁰. Te konstatacje odnoszą się w pełni do wzorów proksemicznych, które intrygowały badaczy nie tylko antropologicznie zorientowanych jak Hall, ale też psychologicznie, jak Kurt Lewin.

Kurt Lewin to psycholog niemiecki żydowskiego pochodzenia, który chcąc uniknąć faszystowskich prześladowań w latach trzydziestych XX wieku emigrował do Stanów Zjednoczonych. Przeprowadził tam badania porównawcze między przestrzenią życiową jakiej potrzebuje osobowość amerykańska i osobowość niemiecka; badania te wciąż zaskakują swoją wartością i aktualnością, mimo upływu lat. Dają się one zobrazować za pomocą tzw. okręgów Lewina⁵¹.

Kurt Lewin



Rys. 6. Okręgi Lewina

Źródło: A. Trompenaars, Ch. Hampden-Turner, *Siedem wymiarów kultur*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 213.

Kurt Lewin przedstawił osobowość amerykańską i niemiecką jako koncentryczne okręgi z przestrzeniami życiowymi. Przestrzeń prywatna najbardziej strzeżona przed obcymi i intruzem znajdują się w środku, a przestrzeń publiczna dzielona z innymi sytuują się na zewnątrz. Okręgi Lewina ukazują, że osobowość amerykańską charakteryzuje mała przestrzeń prywatna, zaś przestrzeń publiczna jest duża i stosunkowo łatwo dostępna. Oznacza to, „że Amerykanie są przyjacielscy, otwarci i przystępni. Sfera ścisłej prywatności jest bardzo niewielka. Zdarza

⁵⁰ K. Lewin, *Field Theory and Social Science*, Harper and Row, New York 1951.

⁵¹ Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, tłum. D. Gostyńska, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 203.

się, że podczas koktajlu osoba, której nazwiska nie dosłyszałeś, zaszczyca cię intymnymi zwierzeniami”⁵².

W typie osobowości niemieckiej dostęp do przestrzeni prywatnej jest bardzo trudny. Przestrzenie prywatne są duże i przekroczenie progu między sferą prywatną a publiczną jest dla wielu Niemców ważną zmianą. Niemcy bardzo niechętnie, jeśli w ogóle, przyjmują w prywatnym domu niezapowiedzianych gości. Przestrzeń mieszkania jest integralną częścią ich sfery prywatnej, dlatego strzegą jej w sposób trudny do zrozumienia przez Amerykanów. Amerykańska bowiem sfera publiczna jest nie tylko obszerna, ale też podzielona na segmenty, które nabierają charakteru półpublicznego. O ile więc Niemiec kryje się przed obcym, sąsiadem, nawet krewnym za solidnymi drzwiami, wysokim parkanem i gęstym żywopłotem, to Amerykanin dopuszcza przybyszy do swojej lodówki, salonu, łazienki. Warto na tę okoliczność przywołać sytuację, której doświadczył holenderski badacz różnic kulturowych Alfons Trompenaars. Przybył do Stanów Zjednoczonych na studia. Bill, jego nowo poznany amerykański kolega pomógł mu przy przeprowadzce. Trompenaars w dowód wdzięczności zaproponował Billemu wspólne piwo. Miał tylko wziąć prysznic i planował ugościć kolegę. Jakież było jego zdziwienie, gdy odświeżony wrócił do pokoju. Bill sam się obsłużył i wyjął piwo z lodówki. Dla niego lodówka była przestrzenią publiczną, do której został dopuszczony⁵³.

Zaliczenie do przestrzeni publicznej tak istotnych rzeczy w życiu przeciętnego człowieka, jak na przykład meble, samochód, a nawet różne bibeloty tłumaczone jest wyjątkowo dużą mobilnością Amerykanów⁵⁴. Częste zmiany miejsca zamieszkania głównie ze względu na pracę, ale też ze względu na kształcenie dzieci, klimatyczny komfort bądź sąsiedztwo krewnych w Europie, a już na pewno w Polsce, wciąż należą do rzadkości.

Europejczyk, w tym Polak, lodówkę bezwzględnie zaliczy do sfery prywatnej i uzna za wysoce niegrzeczne korzystanie z niej bez wyraźnego pozwolenia. Równie niechętnie pożyczyci samochód, jest on bowiem wykluczony ze sfery publicznej.

Zdaniem Edwarda T. Halla amerykańskie doświadczanie przestrzeni charakteryzują dwa zasadnicze wzorce proksemiczne, które mieszkańcy Stanów Zjednoczonych traktują jako uniwersalne, co jest naturalnie źródłem wielu konfliktów komunikacyjnych z podmiotami innych kultur⁵⁵.

Pierwszy wzorec proksemiczny związany jest z faktem, że „w Stanach Zjednoczonych akceptuje się powszechnie niewidzialną barierę rozciągającą się wo-

⁵² Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem wymiarów kultur*, tłum. D. Gostyńska, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 213.

⁵³ *Ibid.*, s. 215.

⁵⁴ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 169.

⁵⁵ *Ibid.*

kół dwu lub trzech rozmawiających ze sobą osób, która odgranicza ich od reszty towarzystwa⁵⁶. Inne osoby będące w pobliżu rozmawiającej grupy zdają się jej niedostrzegać, a i grupa nie traktuje innych jako intruzów. Rozmawiający zwykle starają się mówić ściszym głosem, a jeśli nawet tego nie czynią, to inni zachowują się tak, jakby niczego nie słyszeli. Mówiąc inaczej, zgodnie z tym wzorcem w Ameryce respektuje się prywatność niezależnie od tego, czy istnieje ona faktycznie, czy też nie.

Drugi wzorec proksemiczny dotyczy momentu, w którym przekraczana jest granica pomieszczenia mieszkalnego, biurowego bądź innej zamkniętej przestrzeni. „Rozmowa przez drzwi, jeśli stoi się na zewnątrz domu, nie jest przez większość Amerykanów traktowana jako przebywanie **wewnątrz** domu albo w pokoju w żadnym sensie tego słowa. Jeśli ktoś stoi na progu otwartych drzwi i mówi do kogoś we wnętrzu, jest ciągle jeszcze postrzegany i określany towarzysko jako **będący na zewnątrz**. Jeśli ktoś przebywający w gmachu biura tylko «wsadza głowę przez drzwi», pozostaje nadal na zewnątrz pokoju. Nawet trzymanie się za framugę drzwi z ciałem przechylonym do wnętrza pokoju oznacza, że jest się jedną nogą na obcym gruncie i że nie jest się jeszcze całkiem w obrębie czyjegoś terytorium⁵⁷.”

Problem jednak w tym, że żadne z powyższych ustaleń przestrzennych typowych dla Amerykanów nie zawsze obowiązuje w Europie na przykład w północnych Niemczech. Niemcy są dużo bardziej wrażliwi na naruszenie obowiązujących przestrzennych zasad niż Amerykanie i tym samym dużo łatwiej wytrącić ich z równowagi łamiąc przestrzenny obyczaj. Wynika to w znacznej mierze z faktu, iż „Niemcy odbierają przestrzeń jako przedłużenie ego⁵⁸.”

Wielu Europejczyków uważa, iż Amerykanie traktują przestrzeń z dużą dozą nonszalancji, dając często wyraz przekonaniu, że z przestrzeni trzeba korzystać wspólnie⁵⁹. Dlatego w amerykańskich biurach, uniwersyteckich gabinetach i domowych pokojach otwarte lub uchylone drzwi są informacją: jestem do dyspozycji. Natomiast drzwi zamknięte zarezerwowane są dla bardzo określonych sytuacji znaczą: nie przeszkadzać. Dla mieszkańców Niemiec, zwłaszcza północnych, praca przy otwartych drzwiach jest trudna. Czują się cały czas obserwowani, oceniani, co ich dekoncentruje. Dodatkowo otwarte drzwi są sygnałem do relaksu, a nie skupienia. Konkludując, istota sprawy tkwi w tym, iż zostawianie drzwi otwartych nie oznacza tego samego w kulturze obu krajów⁶⁰.

⁵⁶ *Ibid.*

⁵⁷ *Ibid.*, s. 171.

⁵⁸ *Ibid.*, s. 172.

⁵⁹ *Ibid.*, s. 176–177.

⁶⁰ *Ibid.*, s. 186–188.

Edward T. Hall również dla Europy wyróżnił dwa zasadnicze systemy organizowania przestrzeni, które szczegółowo opisał w *Ukrytym wymiarze*⁶¹. Pierwszy nazwał «promienistą gwiazdą», występuje on przede wszystkim w Hiszpanii i Francji, i ma charakter dospoleczny tzn. przestrzeń ma zespalać wszystkie punkty i funkcje. Drugi sposób organizacji przestrzeni w Europie określił mianem «kratownicy». Wywodzi się on z Azji Mniejszej, a dla Europy przyswojony został przez Rzymian, skąd przeniesiono go do Anglii. System «kratownicy» oddziela od siebie różne zakresy działania, segmentując je w przestrzeni. „Oba te systemy mają swoje zalety, ale komuś, kto przywykł do jednego z nich, posługiwanie się drugim może sprawić trudności”⁶².

Badacz dowodził tym samym, jak różne wymagania przestrzenne charakteryzują ludzi, którzy mieszkają po sąsiedzku, jak różnie bywa interpretowane to, co z pozoru jest banalne i oczywiste.

We współczesnej literaturze przedmiotu daje się wyczytać stanowisko, które kulturowemu zróżnicowaniu dystansów proksemicznych zdaje się przypisywać coraz mniejsze znaczenie. Bo oto w efekcie procesów globalizacji pojawiają się przestrzenie, w których zacierają się różnice kulturowe. Te przestrzenie o identycznych parametrach zwane są **hiperprzestrzeniami**. Porty lotnicze, sieci standardowych restauracji i barów, supermarkety itp., to przestrzenie, w których ludzie stają się osobnikami bez jakichkolwiek odniesień kulturowych⁶³.

Te konstatacje pozostają w pewnej niekoherencji z relacjami osób, które na takich hiperprzestrzeniach pracują, które je obserwują. Kapitanowie statków pasażerskich są zgodni co do tego, że inaczej zagospodarowują przestrzeń pasażerowie niemieccy, a inaczej na przykład włoscy. Niemieccy chcą posiłki spożywać przy tych samych stolikach, korzystać z tych samych leżaków, bardzo niechętnie tolerują innowacje przestrzenne nawet w czasie tygodniowego rejsu⁶⁴. Natomiast pasażerowie włoscy każdego dnia, a nawet kilkakrotnie w ciągu dnia zmieniają porządek swojej przestrzeni. Przystawiają stoły zestawiając je, aby w dużych grupach rodzinno-towarzyskich spożywać wspólne posiłki. Żaden leżak, żaden fotel nie mają u włoskich pasażerów stałego miejsca. Można powiedzieć, że jeśli nawet

⁶¹ *Ibid.*, s. 186.

⁶² W. J. Burszta, *Różnorodność i tożsamość. Antropologia jako kulturowa refleksyjność*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań, s. 108.

⁶³ *Z dziennika Costa Serena*, film dokumentalny National Geographic, 22 maja 2010 roku, godz. 17. Wypowiedzi w filmie współbrzmiały z wynikami E. T. Halla, por. *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 174–175. Jeśli nawet przestrzenie lotniska są tak zestandaryzowane, że mogą się mylić, to wciąż na europejskich lotniskach rzadko spotkamy pasażerów gimnastykujących się, rozciągających mięśnie czy medytujących, co w Hong Kongu czy Bangkoku jest powszechne. Można zaryzykować też, że hiperprzestrzenie zyskują tożsamość kulturową za sprawą ludzi, którzy się na niej znajdują i w pewnym sensie przestają być hiperprzestrzeniami.

⁶⁴ Ch. Guo-Ming, W. Starosta, *Foundations of Intercultural Communication*, Allyn and Bacon, Boston 1998, s. 121–130.

przestrzenie mają te same parametry, to pojawiający się tam ludzie w mniej lub bardziej świadomy sposób wprowadzają jednak kulturowe różnice.

1.3. Różnice kulturowe w zachowaniach kinezycznych

Sfera kinezyki należy do szczególnych obszarów komunikacji niewerbalnej obejmujących swoim zakresem mimikę twarzy, gesty i ruchy ciała. Owa szczególność polega na bardzo rozbudowanej ekspresji ludzkiego ciała. Wiadomo już z rozdz. 2. części I, iż płęć jest znaczącą determinantą, jeśli chodzi o kodowanie i dekodowanie niewerbalnych sygnałów kinezycznych. Dodatkową ważką zmienną – oprócz płci i osobowościowych uwarunkowań – jest kultura. Niewiele jest gestów, min i postaw ciała, które dadzą się jednakowo odczytać we wszystkich kulturach, a więc mających znaczenia uniwersalne. Przeważająca większość zmienia swoje sensy i znaczenia w zależności od kontekstu kulturowego. Bywa więc, iż gest bądź mina będące neutralne i niebudzące żadnych emocji w jednej kulturze są obraźliwe i obsceniczne w innej. Warto też pamiętać, że o ile języki werbalne mają przede wszystkim charakter informacyjny, to języki niewerbalne mają charakter relacyjny, czyli dotyczą postaw. Sygnały kinezyczne są zawsze częścią kontekstu, w jakim posługujemy się językiem werbalnym.

Kinezyka jako badania ruchów ciała i aktywności w ludzkiej komunikacji może być – jak twierdzą Gou-Ming Chen i William Starosta – sklasyfikowana według pięciu kategorii⁶⁵. Są to:

- 1) emblematy (*emblems*)
- 2) ilustratory (*illustrators*)
- 3) ukazanie uczucia (*affects displays*)
- 4) regulatory (*regulators*)
- 5) adaptory (*adaptors*).

Każda z powyższych kategorii jest osadzona w realiach kulturowych włącznie z adaptorami funkcjonującymi nieświadomie. Przyjrzyjmy się im bliżej.

– **Emblematy** są sygnałami, zwykle gestami, których używa się zamiast przekazów werbalnych. Dostyć rozpowszechnionym emblematem jest kółko uformowane z kciuka i palca wskazującego, co oznacza „O. K.”. Ten gest jest jednoznacznie interpretowany w prawie całej Europie i Ameryce Północnej, jednak w Belgii, Francji, Tunezji znaczy „zero”, a w odległej Japonii „pieniądze”. Jest wiele emblematów zrozumiałych tylko w jednej kulturze lub mających w różnych kulturach odmienne znaczenia. Do szeroko znanych emblematów należy odchylony w górę kciuk oznaczający aprobatę, informujący, że jest świetnie.

pięć
kategorii
kinezyki

⁶⁵ J. Mikułowski Pomorski, *Jak narody porozumiewają się*, op. cit., s. 184. Twórcami oryginalnej klasyfikacji są Paul Ekman i Wallace V. Friesen, zob. M. L. Knapp, J. A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, op. cit., s. 46.

Jednak w Japonii ten sam gest oznacza mężczyznę, a precyzyjniej „to mój chłopak” (mały palec skierowany do góry znaczy „to moja dziewczyna”)⁶⁶.

– **Ilustratory** to przede wszystkim gesty wzmacniające siłę przekazu werbalnego. „Mówienie rękami” ma podkreślać ważność wypowiedzi. Ilustratory są wykorzystywane w różnym stopniu w różnych sytuacjach, które są uwarunkowane kulturowo. Nadmierna gestykulacja podczas publicznego wystąpienia jest tolerowana i zrozumiała w Europie (wystąpienia Hitlera), choć zdarza się, że śmieszy. Jednak nie do przyjęcia jest gestykulacja prezentera w europejskich mediach, jego ręce są w zasadzie niewidzialne. Dużo większą akceptację dla ilustratorów wykazują telewizje arabska i afrykańskie.

– **Ukazanie uczucia** jest bardzo silnie zdeterminowane kulturowo, do tego stopnia, iż ze względu na tę kategorię badacze dokonują rozróżnień kultur. A. Trompenaars pisał o kulturach emocjonalnych i powściągliwych, E. T. Hall wyróżnił kultury wysokiego i niskiego kontekstu. Kinezyka doskonale służy okazywaniu uczuć, nawet wówczas, gdy jednostka nie potrafi ich zwerbalizować.

– **Regulatory** „są sygnałami, jakie celowo dają słuchacze mówcy, chcąc go zachęcić, zaprzeczyć mu, przywołać go do porządku lub zachęcić do milczenia. Mogą przyjmować różne formy: ciszy, potakiwania ruchem głowy czy przeczącego kręcenia głową, unoszenia brwi lub wzruszania ramionami, a także przyjmowania pozycji ciała wskazującej na intensywną uwagę”⁶⁷. W zależności od kultury słuchacze stosują różne regulatory, np. wysłuchiwanie w ciszy kwestii nadawcy jest dobrze widziane w wielu krajach azjatyckich. Oznacza to szacunek dla mówiącego i jest informacją, że słuchacz w skupieniu przetwarza dane. W kulturach romańskich natomiast cisza po stronie odbiorcy jest interpretowana jako brak zainteresowania. Potakiwanie głową jako częsty regulator stosowany w Europie oznaczający potwierdzenie u mieszkańców Bułgarii ma dokładnie odmienną konotację.

– **Adaptory** są nieświadomymi reakcjami ludzi podczas przebiegu procesu komunikacji. To kinezyczne działania wpływające na zachowania innych lub modyfikujące zachowania własne. Poprawianie fryzury, strzepywanie z ubrania niewidocznych pyłków, zmienianie pozycji ciała, mimowolne potrząsanie włosami stanowią przykład adaptorów.

Chociaż kinezyka jako wyspecjalizowany dział badań została dla komunikowania odkryta stosunkowo niedawno, o czym pisano wyżej, to jej wagę intuicyjnie wyczuwało wielu ludzi mających częstszy niż inni kontakt z uczestnikami obcych kultur. Skazani byli oni jednak na domysły i szczęśliwy bądź nieszczęśliwy

⁶⁶ R. Tomański, *Tatami kontra krzesła*, op. cit., s. 55–56; zob. też W. Wołowik, *Język ciała międzynarodowy*, tłum. N. Łozawa, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998, s. 101.

⁶⁷ T. Todorov, *Wstęp do symboliki*, tłum. K. Falicka, [w:] *Symbolie i symbolika*, (red.) M. Głowiński, Czytelnik, Warszawa 1990, s. 40.

zbieg okoliczności. Egzemplifikacją takiego stanu rzeczy niech będzie Krzysztof Kolumb próbujący zrozumieć niewerbalne komunikaty w postaci gestów, jakie wysyłali do niego „nowo odkryci” Indianie.

„Jeden z Indian wszedł do wody i zbliżył się do dziobu szalupy, wygłaszając długą przemowę. Admirał nic nie rozumiał (nie ma w tym nic zaskakującego), widział tylko, że reszta Indian od czasu do czasu wznosiła ramiona ku niebu i wydawała głośne okrzyki. Admirał myślał, że chcieli w ten sposób zapewnić go, że miłe jest im jego przybycie. Jednak zauważył równocześnie, że jeden z towarzyszących mu Indian zmienił się na twarzy, zrobił się żółty jak wosk, zaczął się trząść całym, od stóp do głowy, dawał znaki Admirałowi, żeby co rychlej opuszczał rzekę, tamci bowiem mają zamiar go zabić”⁶⁸.

Niewątpliwie podobnych tragikomicznych sytuacji komunikacyjnych pierwsi eksplorery doświadczyli wiele. By ich uniknąć i zminimalizować komunikacyjny stres, którego doświadcza każda osoba wchodząca w kontakt z obcym, penetrowane są z coraz lepszym rezultatem tajniki komunikacji niewerbalnej. Przy czym jedne kultury wydają się być wyjątkowo tajemnicze, egzotyczne i trudne do zrozumienia, inne zaś jesteśmy skłonni uznać za podobne do naszej, a przez to łatwiejsze do komunikacyjnego rozpoznania. Za kulturę, która pod bardzo wieloma względami radykalnie odbiega od kultury Zachodu, jest uznawana – przez przeciętnego obywatela tej części świata – kultura arabska⁶⁹.

Arabowie podczas rozmowy wyjątkowo żywo gestykują, zwłaszcza gdy coś, o czym mówią, jest ich zdaniem ekscytujące, jak np. polityka. U Arabów gesty rąk, mimika twarzy i postawa ciała stanowią integralne i nieodzowne elementy przekazu werbalnego. Gestykulacyjne bogactwo konwersacji powoduje, że badacze zwięźle podsumowują ich sposób rozmowy: „Związanie Arabowi rąk, gdy przemawia, jest równoznaczne ze związaniem jego języka”⁷⁰.

Dla mieszkańca Zachodu komunikacja z osobą wywodzącą się z kultury arabskiej jest kłopotliwa, musi bowiem nauczyć się rozpoznawać wiele kinezycznych sygnałów i ich niuansów, aby w pełni zrozumieć, co Arab chce powiedzieć. Poniżej zostaną wymienione najpopularniejsze gesty i postawy ciała stosowane bądź niepożądane w świecie arabskim. Warto pamiętać, że między poszczególnymi krajami pojawiają się różnice, jednak większość przywołanych zachowań jest typowa. Należy zaznaczyć, że w tej kulturze kobiety gestykują rzadziej niż mężczyźni, ludzie niewykształceni częściej niż elity. M. Nydell, znawczyni problematyki, radzi, aby samemu nie wykonywać tych gestów (obcokrajowcy rzadko potrafią dobrać gest właściwy do sytuacji), należy je jednak rozpoznawać⁷¹.

⁶⁸ M. K. Nydell, *Zrozumieć Arabów*, *op. cit.*, s. 2.

⁶⁹ D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 400.

⁷⁰ M. K. Nydell, *op. cit.*, s. 60.

⁷¹ *Ibid.*, s. 60–61 i 80–81.

GESTY I POSTAWY CIAŁA TYPOWE DLA KULTURY ARABSKIEJ

- 1) Lekki ruch głową do tyłu i uniesienie brwi: nie. Uniesienie głowy i wysunięcie podbródka do przodu: nie. Lekkie cofnięcie podbródka wraz z młasknięciem języka: nie. Te powszechnie stosowane gesty mają wyjątkowo subtelny charakter i często są niedostrzegane przez przedstawicieli innych kultur.
- 2) Otrząśnięcie rąk, a zaraz potem przyłożenie dłoni do serca albo piersi: szczerze powitanie z okazaniem szacunku.
- 3) Ustawienie prawej dłoni wnętrzem do dołu i wykonanie ruchu odpychającego: odejdz.
- 4) Ustawienie prawej dłoni wnętrzem do góry i wykonanie ruchu zagarniającego: podejdz.
- 5) Wyciągnięcie prawej dłoni przed siebie wnętrzem do góry, a potem zamknięcie dłoni do połowy i przytrzymanie: daj mi to.
- 6) Wyciągnięcie prawej dłoni przed siebie wnętrzem w dół i powolne poruszanie do góry i na dół: ciszej.
- 7) Wyciągnięcie prawej dłoni przed siebie wnętrzem do góry, połączenie opuszków kciuka oraz pozostałych palców i poruszanie dłonią w górę i na dół: spokojnie, cierpliwości, powoli.
- 8) Wysunięcie prawego palca wskazującego do góry i szybkie kilkakrotne poruszenie w prawo i w lewo (jak samochodowa wycieraczka): nie, nigdy.
- 9) Wyciągnięcie prawej dłoni przed siebie wnętrzem w dół, a potem szybkie przerzucenie dłoni wnętrzem do góry: co takiego? dlaczego?
- 10) Zaciśnięcie prawej dłoni w pięść i uniesienie kciuka do góry: bardzo dobrze, wygrałem. To gest zwycięstwa.
- 11) Arabowie zwracają baczność uwagę na sposób, w jaki się siedzi. Rozkładanie się na fotelu, zakładanie nogi na podłokietnik i inne niedbałe pozy podczas rozmowy oznaczają brak szacunku dla osoby, z którą rozmawiamy. Nogi na stole lub biurku są nie do przyjęcia.
- 12) Podczas rozmowy na stojąco za oznakę braku szacunku uważane jest opieranie się o ścianę lub trzymanie rąk w kieszeni, tak powszechne w kulturze Zachodu.
- 13) Siedzenie w taki sposób, że druga osoba widzi podeszwę buta, uchodzi za zniewagę.
- 14) Nieuprzejmością jest nieuściśnięcie ręki podczas powitania albo pożegnania.
- 15) Przyglądanie się drugiej osobie nie jest uważane przez Arabów za niegrzeczne lub naruszające cudzą prywatność (zwłaszcza gdy obiektem jest intrygujący obcokrajowiec). Najlepszą obroną jest odejście.

- 16) Arabowie nie lubią obecności domowych zwierząt, zwłaszcza niemily jest im kontakt z psami.
- 17) Uznają palenie za prawo, a nie przywilej. Zakaz palenia w samolotach, poczekalniach i windach jest przez nich często ignorowany⁷².

Za większością gestów i postaw ciała stoją społeczna konwencja i wielowiekowa tradycja, czyli kontekst kulturowy, który sprawia, „że nie udało się znaleźć żadnego gestu ani ruchu ciała, które miałyby takie samo znaczenie we wszystkich społecznościach”⁷³. Jest więc język gestów przedmiotem społecznych konwencji, których liczba i znaczenie są nierównomiernie rozłożone w kulturowych przestrzeniach. W podręcznikach dobrych manier – zarówno tych współczesnych, jak i z przeszłości – wyczytamy rygory dotyczące układu rąk, nóg czy postaw ciała. W angielskim podręczniku dotyczącym etykiety *The Habits of Good Society: A Handbook for Ladies and Gentlemen* z roku 1870 czytamy: „Cudzoziemcy gestykulują rękami i ramionami jako pomoc dla głosu. Ten zwyczaj jest uważany za wulgarny przez spokojnego Anglika. Nie potrzebujesz mówić rękami, lecz jeżeli ich w ogóle używasz, to tylko w niewielkim stopniu i elegancko, nigdy nie kładź swych stóp na stół, nie uderzaj jedną ręką o drugą ani nie kieruj swych palców ku rozmówcy”⁷⁴.

Kulturą, która przywiązuje szczególną wagę do zachowań kinezyicznych, jest kultura Japonii. Każda społeczna interakcja Japończyków zaczyna się ukłonem, odpowiednio zgięcie tułowia jest niezmiernie istotne. H. Morsach napisał, że „wymiana ukłonów jest w dużej mierze zdeterminowana przez klasę społeczną – osoba stojąca na niższym szczeblu drabiny społecznej kłania się niżej, natomiast osoba postawiona wyżej decyduje, kiedy ma nastąpić koniec ukłonów”⁷⁵. Ukłon jest tak integralnym elementem społecznego komunikowania, że w dużych centrach handlowych w Japonii wykorzystuje się poruszające się lalki, które witają klientów ukłonem⁷⁶.

Rozróżnia się trzy podstawowe rodzaje ukłonów: nieformalny – do 15 stopni zgięcia, oficjalny – 30–45 stopni zgięcia i bardzo oficjalny – do 90 stopni zgięcia⁷⁷. Przy czym obowiązuje ogólna reguła: im głębszy ukłon, tym większy szac-

ukłony

⁷² R. Birdwhistell, *Kinesics and Context. Essays on Body Nation Communication*, London 1970, s.104.

⁷³ D. Borisoff, L. Merrill, *Gender and Nonverbal Communication*, [w:] L. A. Samovar, R. E. Porter, *Intercultural Communication. A Reader*, Wodsworth Publishing Company, Belmont 2000, s. 293, cyt. za: J. Mikułowski Pomorski, *Jak narody porozumiewają się*, *op. cit.*, s. 189.

⁷⁴ H. Morsach, *Aspects of Nonverbal Communication in Japan*, „The Journal of Nervous and Mental Disease” 1973, vol. 157, p. 268.

⁷⁵ *Ibid.*

⁷⁶ R. Tomański, *op. cit.*, s. 54.

⁷⁷ *Ibid.*

nek. Amerykański satyryk Dave Barry żartował, że podczas pobytu w Japonii klaniał się tyle razy wszystkim i wszędzie, że w pokoju hotelowym był gotów klaniać się z największym szacunkiem swoim własnym walizkom⁷⁸.

gesty
powitalne

Wiemy już, że podanie dłoni nie jest uniwersalnym gestem powitań i pożegnań, ale nie jest nim także ukłon. Kulturowe zróżnicowanie gestów powitań może budzić respekt. Jest ich całkiem sporo, oto niektóre z nich:

- Wiele plemion papuaskich podaje ręce w geście powitania, przy czym wyciągają dłoń odwróconą wewnętrzną stroną ku górze, jak przy żebraniu. Ten gest powitania występuje też np. u Masajów, Buszmenów.

- W zachodniej Afryce (wśród Bajanogów) ku osobie wyciąga się prawicę, podczas gdy lewą ręką ujmuje się ją za przegub.

- Eskimosi witają obcych uderzeniem pięścią w głowę lub ramię.

- Indianie znad Amazonki (północno-zachodnia część dorzecza) witają się przez wzajemne klepanie się po plecach. Polinezyjczycy zaś obejmują się i jeden drugiemu pociera plecy.

- Hispanoamerykańscy mężczyźni pozdrawiają się za pomocą uścisku: głowa nad prawym ramieniem partnera, trzy delikatne klepnięcia w plecy, głowa nad przeciwnym lewym ramieniem, dalsze trzy klepnięcia.

- Znany jest także maoryski pocałunek nosami jako forma witania się. Pocieranie nosami znane jest także Eskimosom i Lapończykom⁷⁹.

- Całowanie w rękę uznaje się współcześnie za charakterystyczne dla kultury polskiej. Mężczyźni wykonują ten gest na powitanie, jako wyraz szacunku dla kobiet⁸⁰.

Powróćmy do rozważań nad kulturowymi różnicami w zachowaniach kinetycznych występującymi między Japończykami i uczestnikami innych kultur. O ile bowiem ukłon większość osób zinterpretuje poprawnie, o tyle inne gesty powszechnie w Japonii stosowane mogą być dla przybysza zupełnie niezrozumiałe. Odwołajmy się do kilku przykładów. W kulturze polskiej kciuk zaciśnięty głęboko w dłoni informuje, że solidaryzujemy się z jakąś osobą, która wymaga wsparcia. Mówimy, że „trzymamy za kogoś kciuki”, czyli życzymy mu powodzenia. Natomiast Japończyk zaciska kciuk na widok karawanu. „Podobno, gdyby tego nie zrobił, nie zobaczyłby twarzy swoich rodziców na łożu śmierci, dlate-

⁷⁸ M. Brocki, *Język ciała w ujęciu antropologicznym*, Astrum, Wrocław 2001, s. 249–250.

⁷⁹ Aleksy Awdiejew, filolog wschodniosłowiański pochodzenia rosyjskiego, artysta kabaretowy, swą decyzję przeprowadzenia się na stałe do Krakowa w 1974 roku tłumaczył tym, że Polska to jedyny kraj, „gdzie można bezkarnie całować kobiety po rękach”. Co nie jest do końca prawdą, wystarczy przywołać słynny szlagier z 1928 roku *Całuję twoją dłoń madame (Ich küsse Ihre Hand)*, którego autorzy byli Niemcami (muz. Ralph Erwin, sł. Fritz Rotter). M. Fajst, *Stereotypy narodowe a przestępczość Polaków w świecie*, [w:] *Wielokulturowość w zglobalizowanym świecie*, red. H. Czakowska, M. Micińska, Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2010, s. 132.

⁸⁰ R. Tomański, *op. cit.*, s. 55.

go kciuk (nazywany w Japonii «palec – rodzic») chowa się głęboko w dłoni, żeby zachować dla siebie szansę ostatniego spojrzenia na twarze rodziców i ochronić ich przed szybszym odejściem na tamten świat⁸¹. Ten sam prosty gest jest źródłem skrajnie odmiennych komunikatów.

Równie powszechny, co mylący jest gest uderzenia kantem dłoni w szyję. W Polsce oznacza on napięcie się wódki, dobrą zabawę przy alkoholu. W Japonii znaczy „zwolnili mnie z pracy”, ponieważ po japońsku „zostać zwolnionym” brzmi dosłownie „stracić szyję”⁸². Kiedy Japończyk chce pokazać, że coś lub ktoś mu się bardzo podoba, przykładą palce do nosa i po chwili szybko je odsuwa, pokazując, że z nosa leci mu krew. Innymi słowy, chodzi o tak wielką ekscytację, że nie można pohamować swoich emocji⁸³.

W kulturze japońskiej emocje powinny być jednak głęboko skrywane, ich ujawnianie jest źle widziane. Ta zasada obowiązuje również w miejscu tak pełnym skrajnych uczuć, jak sala sądowa. Warto opisać przypadek, który tylko z pozoru miał wymiar prawny, *de facto* miał konotacje kulturowe. Oto amerykański żołnierz z japońskiej bazy przypadkowo postrzelił cywila. Japoński adwokat przekonywał żołnierza, że w swoim najlepiej pojętym interesie musi przyznać się do winy. Wina jest ewidentna: postrzelił człowieka. Japoński sąd bardzo nie lubi oskarżonych, którzy są hardzi i oporni. W Japonii najskuteczniejszą strategią oskarżonego jest posypywanie głowy popiołem, kłanianie się, stokrotne przepraszanie, po czym kłanianie się jeszcze niżej. Niestety amerykański żołnierz nie stosował tej strategii i nie przyznawał się do winy. Według niego cywil nie powinien był się znaleźć na poligonie w czasie ćwiczeń. Żołnierz myślał jak typowy Amerykanin. W Ameryce przyznanie się do winy i pokorna postawa ciała, to porażka oskarżonego; żołnierz nie wiedział, że w Japonii jest dokładnie na odwrót⁸⁴.

UŚMIECH

Bez znajomości niewerbalnego kodu właściwego konkretnej kulturze wiele zachowań kinezycznych jest dla nas niezrozumiałych. Dotyczy to także uśmiechu. Uśmiech, jednoznaczny zdawałoby się wyraz naszego pozytywnego stosunku do innych, może być jednak różnie interpretowany. I chociaż sposoby mimicznego wyrażania emocji są uniwersalne, to kultura może wywierać silny wpływ na to, kiedy wypada społecznie ujawnić daną emocję. Na całym świecie – od nowo-

⁸¹ *Ibid.*, s. 56.

⁸² *Ibid.*

⁸³ M. Bruczkowski, *op. cit.*, s. 152–153.

⁸⁴ P. Ekman, W. V. Friesen, *Constants cross Cultures in the Face of Emotion*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1971, vol. 17, s. 124–129.

gwinejskich lasów po wielkie miasta Ameryki – dorośli i dzieci wyrażają podobne emocje poprzez takie same wyrazy twarzy. Kultury różnią się jednak co do zasad dotyczących stosowności pewnych reakcji emocjonalnych w określonych sytuacjach⁸⁵.

Są więc kultury, w których uśmiech jest zarezerwowany tylko, albo prawie wyłącznie, do niektórych okoliczności towarzyszących zabawie. Surowy, poważny wyraz twarzy charakteryzuje większość Azjatów, nieskorych do okazywania swych uczuć. Trening kulturowy stosowany od wczesnego dzieciństwa sprawia, że Japończycy czy Chińczycy doskonale panują nad swoją mimiką i uśmiechają się w rzadkich wypadkach⁸⁶.

Jeśli nawet uznamy, twierdzi E. T. Hall, że uśmiech jest reakcją wrodzoną, a więc mającą charakter uniwersalny, to musi być on zawsze widziany w określonym kontekście. „Uspokajający uśmiech sprzedawcy używanych samochodów w momencie, gdy pozbywa się starego gruchota, jest przemyślnym podstępem. [...] Ów uśmieszek zdradza handlarza ujawniając wiadomości, które chciałby ukryć. Jednakże specyficzna forma, jaką przyjmuje owo przenikanie wiadomości, nie jest uniwersalna, musi być odczytana w określonym kontekście kulturowym”⁸⁷.

Na wieloznaczność uśmiechu zwrócili również uwagę D. Borisoff i L. Merrill. „Uśmiech jest autentyczną lub sztuczną oznaką zadowolenia. [...] Uśmiechanie się może wskazywać na nerwowość uśmiechającego się. W wielu zawodach usługowych uśmiechanie się jest wymagane. [...] Stewardesy w samolocie, recepcjoniści, kelnerzy, sprzedawcy często płacą psychiczną cenę za te wymagane uśmiechy”⁸⁸. Bywa więc uśmiech maską, skutecznym kamuflażem, który nie ma nic wspólnego z pozytywnym nastawieniem wobec interlokutora.

Powszechnie znana jest amerykańska skłonność do uśmiechu. Amerykańskie *keep smiling* stanowi rodzaj obyczajowej normy, przymusu, który nakazuje odpowiadać uśmiechem na uśmiech. „Uśmiech wielu Amerykanów jest sztuczny, wyuczony, «przyklejony do twarzy», ale stanowi czytelny i jednoznaczny komunikat, głoszący postawę otwartości, przychylności i akceptacji drugiego człowieka. Jest kulturowo uwarunkowanym aktem komunikacji interpersonalnej dokonywanym między członkami różnych kultur”⁸⁹. Jednak białe zęby ukazane w szeroko rozchylnych ustach nie u wszystkich nacji mogą liczyć na wzajem-

⁸⁵ T. Paleczny, *op. cit.*, s. 108.

⁸⁶ E. T. Hall, *Poza kulturą*, tłum. E. Goździak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 80–81.

⁸⁷ D. Borisoff, L. Merrill, *op. cit.*, s. 291.

⁸⁸ T. Paleczny, *op. cit.*, s. 108.

⁸⁹ A. Ibek, *Spółeczność miasteczka studenckiego we Francji jako środowisko wielokulturowe: kontakt kulturowy, bariery komunikacyjne, „swoi” i „obcy”*, niepublikowana praca magisterska napisana w Instytucie Studiów Regionalnych UJ pod kierunkiem dr K. Warمیńskiej, Kraków 2006, cyt. za T. Paleczny, *op. cit.*, s. 104–105.

ność. Francuzi zwykle reagują niechęcią na ten, ich zdaniem, wyraz nadmiernej poufałości.

Tak więc to, co dla uczestnika jednej kultury jest wyrazem życzliwości i sympatii oraz jasnym sygnałem do nawiązania komunikacji, uczestnik innej może odebrać jako napastliwość i naruszenie prywatności. Ilustracją takiego stanu rzeczy są wyniki badań prowadzonych przez Agatę Ibek we Francji. Píše ona, że Europejki i Azjatki mają często problem z interpretowaniem zachowań Afrykanów. „Wydają się im oni dość nachalni w swoim zachowaniu i sprawiają, że czują się zagrożone. [...] To, co dla Europejki czy Azjatki może być przekroczeniem pewnych granic i napastliwością, dla Afrykańczyka jest zwykłą uprzejmością”⁹⁰.

Specyficzne podejście do uśmiechu mają Azjaci, a zwłaszcza Japończycy. Tak zwany amerykański uśmiech nigdy nie gości na ich twarzach, uważają bowiem pokazywanie zębów za bardzo duży nietakt. Podczas śmiania się zakrywają usta dłonią. Od wieków Japończycy uważają, że pokazywanie białych zębów jest ogromnym afrontem wobec przodków. Dlaczego? Otóż po kremacji w urnie pozostają jedynie białe kości wśród prochów. Aby cześć przodków naruszać jak najmniej, wprowadzono w Japonii obowiązkowe czernienie zębów. Zwyczaj lakierowania zębów na czarno nosił nazwę *ohaguro*. Jego najstarsze świadectwa pochodzą z III w. n. e.⁹¹ Lakierowanie zębów powszechne było niegdyś w całej Azji Południowo-Wschodniej. Badania pokazują, że w I połowie XX wieku 80% mieszkańców wietnamskiej wsi czerniło zęby, a i dzisiaj widuje się czarny uśmiech u osób ze starszego pokolenia⁹².

Innymi słowy, nie zawsze i nie wszędzie białe zęby ukazane w szerokim uśmiechu są komunikatem o otwartości na interakcję. Współcześnie młode Japonki nie zwykły śmiać się otwarcie i bez zahamowań, funkcjonuje bowiem pogląd, że mogą przez to przegapić swoją szansę na zamążpójście⁹³.

⁹⁰ D. Śmierchalska, *Ciało znieśie wszystko*, „National Geographic” 2011, nr 6, s. 88.

⁹¹ Uważano, że długie białe zęby mają tylko barbarzyńcy, zwierzęta i złe duchy. Częściowo zatem zabieg miał zapobiegać wzięciu, zwłaszcza dziewczyny za demona. W wietnamskich świątyniach można spotkać posągi mandarynów, którzy trzymają przed twarzą prostokątną tabliczkę. Zasłaniała ona usta mówiącego, gdy zwracał się do króla, który nie powinien widzieć zębów poddanego. Zwyczaj zasłaniania ust dłonią podczas rozmowy jeszcze gdzieś w Azji zachował. Nie wypada pokazywać zębów, które wyglądają, jakby należały do dzikusy. *Ibid.*, s. 88.

⁹² T. Masamura, *Secret and Shame: Communication Structure in the Japanese Society*, Keisou Shobou, Tokio 1998, s. 73.

⁹³ E. T. Hall, *Poza kulturą*, tłum. E. Goździak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 81.

KULTURY KONTEKSTU NISKIEGO I WYSOKIEGO

Kinezyka jest jedną z najbardziej rozbudowanych form zachowań niewerbalnych, ale jednocześnie łatwo poddaje się obserwacji⁹⁴. Posiada jednak coś, co funkcjonuje na głębszym poziomie doświadczenia i jest zwykle ukryte przed mniej uważnym obserwatorem – ruch synchroniczny. „Tym, co uderzyło mnie najbardziej w kontaktach z różnymi kulturami w różnych częściach świata – pisał E. T. Hall – był sposób poruszania się ludzi”⁹⁵. Wieloletnie badania upoważniły Halla do konkluzji, iż „Biali poruszają się zdecydowanie inaczej niż czarni robotnicy, Portorykańczycy, Meksykanie, Indianie Pueblo lub Nawahowie, Chińczycy czy wreszcie Japończycy. Każda z wymienionych kultur ma swój własny, charakterystyczny sposób chodzenia [...]”⁹⁶.

Tak więc gest, postawa ciała, zachowanie mimiczne, a nawet sposób poruszania się ustanawiają kontekst, bez którego komunikowanie społeczne nie jest możliwe. Kontekst jest właściwie sposobem patrzenia na świat, a nieprzywiązywanie wagi do niego przysparza kłopotów. Rola kontekstu w sferze komunikowania jest trudna do przecenienia. E. T. Hall wyróżnił dwa rodzaj kontekstu kulturowego:

- **kontekst niski** (*low-context LC*)
- **kontekst wysoki** (*high-context HC*)⁹⁷.

Uważa on, że niski i wysoki kontekst są obecne we wszystkich kulturach, chociaż w różnym stopniu. „Żadna kultura nie egzystuje wyłącznie na jednym końcu skali – niektóre uplasowały się wyżej, inne niżej”⁹⁸.

Komunikowanie w kulturach wysokiego kontekstu charakteryzuje się tym, że w znacznym stopniu odnosi się do intuicji. Większość informacji bądź zawiera się w fizycznym kontekście, bądź jest zinternalizowana w człowieku. Tylko nieznaczna część przekazu mieści się w kodzie werbalnym. Oznacza to, że komunikat odczytywany jest z mowy ciała, z sytuacji, otoczenia (np. miejsca spotkania), a nie bezpośrednio ze słów. Można nawet mówić o pewnej prawidłowości: im więcej znaczeń kryje się w gestach, postawach, wyrazach twarzy, z tym wyższym kontekstem mamy do czynienia.

Komunikacja właściwa niskiemu kontekstowi jest tego odwrotnością, tzn. większość przekazu mieści się w kodzie werbalnym. Informacja zawiera się przede wszystkim w słowach i jednoznacznych gestach. W społeczeństwie ce-

⁹⁴ *Ibid.*, s. 83.

⁹⁵ *Ibid.*, s. 79.

⁹⁶ *Ibid.*, s. 95.

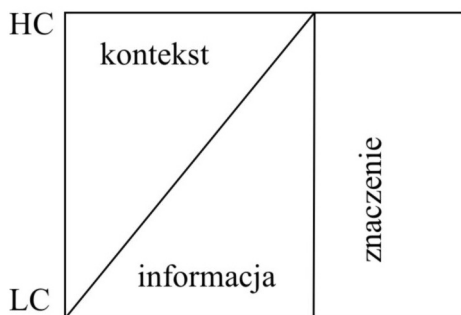
⁹⁷ *Ibid.*.

⁹⁸ *Ibid.* Podział na kultury niskiego i wysokiego kontekstu jest na wielu poziomach kompatybilny z rozróżnieniem kultur na kolektywistyczne i indywidualistyczne. Warto w tym kontekście zapoznać się z pracami H. Triandis, *Individualism and Collectivism*, Westview, Boulder 1995, J. Reykowski, *Kolektywizm i indywidualizm jako kategorie opisu zmian społecznych i mentalności*, „Przegląd Psychologiczny” 1992, nr 2.

chującym się niskim kontekstem kulturowym to, co zostało powiedziane, jest nie-
zmiernie istotne, znaczenia odnajdywane są w słowach⁹⁹.

Można więc zasadnie przyjąć, że komunikowanie związane z HC, w odróżnieniu od komunikowania związanego z LC, jest ekonomiczne, szybkie, efektywne i zwykle satysfakcjonujące. Odwołajmy się do przykładu. Kilka lat temu Masako, synowa cesarza Japonii, oznajmiła prasie: „Czasem trudno mi pogodzić własną osobowość i tradycję pałacu”. Dla przedstawiciela kultury Zachodu to chłodna, dystygowana, niewiele wnosząca wypowiedź. Jednakże według japońskich powściągliwych kodów komunikacyjnych, to istny krzyk rozpacz. To skarga młodej kobiety na uciążliwe konwenanse i wszechobecne ograniczenia wynikające z wysokiego statusu społecznego. Masako z twarzą niezdradzającą żadnych emocji ujawniła światu, że jest nieszczęśliwa. Bardzo mało słów i wiele treści.

Schemat 7 ilustruje wzajemną zależność kontekstu i informacji.



Rys. 7. Zależność kontekstu i informacji
Źródło: E. T. Hall, *Poza kulturą*, op. cit., s. 106.

Kultury HC są postrzegane jako hermetyczne i wyraźnie oddzielają swoich od obcych¹⁰⁰. Nawet bardzo dobra znajomość języka nie likwiduje poczucia obcości, a nawet wykluczenia. Wielu Amerykanów właśnie kulturę Japonii odbiera jako hermetyczną i trudną do zrozumienia¹⁰¹. Zasadnicze różnice między kulturami HC i LC Hall przeanalizował na przykładzie Stanów Zjednoczonych i Japonii, a jako materiał egzemplifikacyjny wybrał zależność między prawem i kontekstem kulturowym¹⁰². Amerykański i japoński system prawny stanowią przykład sprawiedliwości funkcjonującej w niskim i wysokim kontekście. System amerykański domaga się jednoznacznej odpowiedzi na postawione pytanie: a zatem tak lub nie. Przyznanie się przez oskarżonego do winy zwykle zamyka proces.

⁹⁹ E. T. Hall, *Poza kulturą*, op. cit., s. 116.

¹⁰⁰ *Ibid.*, s. 113.

¹⁰¹ *Ibid.*, s. 110–117.

¹⁰² Warto zwrócić uwagę na podobieństwo przykładów E. T. Halla – przypadek szeregowca Girarda i opisany wcześniej przypadek zaczerpnięty z książki M. Bruczkowskiego.

W systemie japońskim niewypowiedane, nieformułowane i ukryte zasady decydują o odbiorze informacji i o przebiegu relacji między ludźmi. W japońskim sądzie najistotniejszą sprawą jest, by oskarżony okazał w wysokim stopniu skruczę¹⁰³. W kulturach HC „niezwykle ważne są stosowane formy. Nieprawidłowe ich użycie jest komunikatem samym w sobie”¹⁰⁴.

KRÓTKI MIĘDZYKULTUROWY SŁOWNICZEK GESTÓW

Nie znając języka zwykle staramy się pomóc sobie używając gestów. Zresztą nawet znając kod werbalny wspomagamy go często gestami rąk, oczami czy za pomocą innych znaków ciała. Gesty mają moc podkreślania, ubarwiania i dramatyzowania słów, ale tylko wówczas, gdy uświadomimy sobie, że niewinne mrugnięcie i skinienie głową nie mają znaczenia uniwersalnego.

Gesty związane z twarzą

Chwycenie się za ucho – zaciśnięcie płatka ucha między kciukiem a palcem wskazującym oznacza w Indiach żal lub szczerość. W Polsce potrząsanie uchem w takim uchwycie zapowiada karę, zwykle żartobliwie.

Dotknięcie nosa kciukiem – w większości krajów Europy oznacza kpinę, w Polsce gest raczej mało znany.

Kółko na nosie – w Kolumbii amerykański znak „OK” umieszczony na nosie oznacza, że osoba, o której mowa, ma skłonności homoseksualne.

Kółko w pobliżu głowy – w większości krajów Europy, w tym i w Polsce, a także w niektórych krajach Ameryki Łacińskiej kolisty ruch palca przy głowie oznacza szaleństwo. W Holandii natomiast, że jest do kogoś telefon.

Mruganie – w krajach europejskich ma znaczenie neutralne, ewentualnie żartobliwie, na Tajwanie zaś mruganie na kogoś uważane jest za wyjątkowo niegrzeczne.

Pocałowanie własnych palców – gest rozpowszechniony w Europie i Ameryce Łacińskiej oznaczający: „świetne”, „cudowne”. Może odnosić się do wszystkiego, poczynając od osoby, poprzez jedzenie, a na grze piłkarskiej kończąc. Gest ten prawie nie jest stosowany w krajach afrykańskich i wielu azjatyckich.

Poklepanie policzka – w Grecji, Włoszech, Hiszpanii znaczy, że ktoś jest atrakcyjny, ale może też oznaczać na przykład w Polsce, że ktoś jest chory, źle wygląda. To gest wyraźnie zależny od kontekstu.

¹⁰³ E. T. Hall, *Poza kulturą*, *op. cit.*, s. 116.

¹⁰⁴ Słowniczek został zredagowany w dużym stopniu w oparciu o W. Wołowik, *op. cit.*, i *Mosty zamiast murów*, red. J. Stewart, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 136–140.

Pukanie w głowę – w wielu krajach europejskich, również w Polsce, oznacza: „On jest stuknięty”, jednak w Peru, Argentynie, również w Stanach Zjednoczonych ten gest informuje: „Myśle”.

Puknięcie się w nos – w Wielkiej Brytanii oznacza tajemność lub poufność, we Włoszech to przyjacielska przestroga, w Polsce natomiast oznacza, że coś śmierdzi.

„Puszczanie oka” – w krajach europejskich jest oznaką uwodzenia i zalotności, zachowanie to nie spotyka się zwykle z ostrą reakcją. Odwrotnie jest w Australii, gdzie uznane jest za wysoce niestosowne.

Uszczyknięcie podbródka – znaczy we Włoszech tyle, co aroganckie: „Nie obchodzi mnie to”, „Odczep się”. W Brazylii i Paragwaju oznacza neutralne: „Nie wiem”.

Wiercenie palcem w policzku – we Francji jest informacją: „Chcesz mnie oszukać”, ale Włoch lub Libijczyk tym gestem będzie oznajmiał: „Ona jest wspała”.

Wiercenie palcem w skroni – w Niemczech to gest oznaczający szaleństwo. Stosowany często przez kierowców na autostradzie jako komentarz do umiejętności innych kierowców. Za taki gest w Niemczech można zostać aresztowanym. Natomiast bezkarnie jest on stosowany w wielu krajach Europy. Ten gest jest mylący, ma bowiem w Stanach Zjednoczonych Ameryki drugie znaczenie: „Wiem, co robię!”.

Gesty dłoni i ramion

Figa – w krajach Europy to gest niegrzeczny, wyrażający pogardę, będący informacją: „Nic ci się nie należy”. W Brazylii, Kolumbii i Wenezueli to symbol szczęścia.

„Gest Kozakiewicza” – jest w Polsce jednoznacznie interpretowany, jako gest pogardy. W Anglii ten gest oznacza komplement seksualny, odpowiednik gwizdnięcia z uznaniem, co w Polsce odbierane jest jako bardzo niestosowne. W Portugalii zaś znaczy: „Nie mam pieniędzy”.

Klepięcie w łokieć – w Holandii oznacza: „Nie należy mu wierzyć”, w Kolumbii zaś: „Jesteś skąpcem”, „Masz węża w kieszeni”.

Poklepanie wierzchu dłoni – gest typowy głównie dla Holandii oznacza: „To gej”.

Skrzyżowanie palców – ten gest ma kilka znaczeń, w Europie najczęściej oznacza ochronę lub szczęście, czasami przyjaźń. W Paragwaju to gest wyjątkowo obraźliwy. W Japonii skrzyżowanie palców znaczy: „Nie”, „Nie wolno” i pochodzi z czasów, kiedy różnica zdań przekładała się automatycznie na krzyżowanie samurajskich katan.

Uniesiony kciuk – gest szeroko rozpowszechniony na świecie znaczy: „Świecie”, „W porządku”. Jednak w Australii gest ten odbierany jest jako bardzo nieuprzejmy, a w Japonii oznacza mężczyznę lub pięć.

Wskazywanie jednym palcem – wskazywanie lub przywoływanie kogoś jednym palcem w większości krajów europejskich jest uznawane za niegrzeczne, natomiast dla mieszkańców Środkowego i Dalekiego Wschodu jest bardzo obraźliwe. Za stosowne uznaje się używanie całej dłoni zwróconej w dół, lub – w Indonezji – kciuka.

Założenie rąk – w wielu przypadkach interpretowane jest jako zamknięcie się na innych i wycofanie. W Finlandii założone na piersi ręce są jednoznacznie oznaką arogancji i dumy. Na Fidzi zaś tym gestem okazuje się brak szacunku.

Należy pamiętać, że odczytywanie pozawerbalnych zachowań człowieka wymaga szczególnych umiejętności. Język zachowań jest niezwykle subtelny. Pozawerbalny system komunikacyjny jest ściśle związany z płcią, klasą społeczną, regionem geograficznym czy przynależnością etniczną. Ze względu na jego złożoność trafne dekodowanie przekazu wymaga od odbiorcy komunikatu nie tylko „wiedzy technicznej”, tj. rozpoznawania gestów, ale też umiejętnego sytuowania ich w kontekście subiektywnych wyobrażeń o sobie samym i o innych ludziach. Nie zawsze ręce skrzyżowane na piersi są informacją o zamknięciu się na innych, a ręka w kieszeni podczas przemówienia nonszalanckim traktowaniem innych. Może skrzyżowane ramiona chcą ukryć wstydliwą plamę na ubraniu, a spocona ręka w kieszeni spodni jest próbą maskowania zdenerwowania.

Komunikaty niewerbalne nigdy nie powinny być rozpatrywane jako izolowane informacje, stąd wymagają od uczestników interakcji kompetencji międzykulturowej na wysokim poziomie, w przeciwnym razie wszelkie wysiłki będą skazane na niepowodzenie¹⁰⁵.

1.4. Chronemika w kontekście międzykulturowym

Podobnie, jak przestrzeń czy gest, czas ma – według E. T. Halla – wartość komunikacyjną. „Czas mówi. Mówi wyraźniej niż słowa. Przesłanie, które nam przekazuje, dociera do nas, głośnie i klarowne. Ulega ono mniejszym zniekształceniom niż komunikaty języka mówionego, a to dlatego, że manipuluje się nim nie tak świadomie. Czas może wykrzyknąć prawdę tam, gdzie słowa kłamią”¹⁰⁶. Dlatego czasu należy nauczyć się tak, jak przestrzeni, jak gestów, bez tej nauki, bez tej wiedzy proces komunikacji między przedstawicielami odmiennych kul-

¹⁰⁵ E. T. Hall, *Poza kulturą*, op. cit., s. 85–87.

¹⁰⁶ E. T. Hall, *Bezgłośny język*, op. cit., s. 27.

tur zakończy się porażką. Czas jest wszechobecnym elementem każdego ludzkiego zachowania, czy nawet ogólniej, każdego ludzkiego życia. W *Tańcu życia...* – książce w całości poświęconej czasowi – czytamy, iż przedmiotem badań jest w niej „czas jako kultura, to, jak jest on świadomie i nieświadomie formułowany, używany i modelowany w różnych kulturach. Ponieważ czas jest systemem głębokim każdej kultury i ponieważ kultura odgrywa zasadniczą rolę w rozumieniu czasu jako systemu kulturowego, oddzielenie czasu od kultury jest na niektórych poziomach właściwie niemożliwe [...] ludzie są ze sobą powiązani, a jednocześnie oddzieleni, przez niewidzialne nici rytmu i ukryte ściany czasu”¹⁰⁷.

Każdy człowiek zarządza czasem w specyficzny, uwarunkowany kulturowo sposób. Jego funkcjonowanie w określonym systemie czasu jest dominującą zasadą organizującą jego egzystencję w świecie, sposób komunikowania się ze środowiskiem zewnętrznym i członkami zbiorowości, w której żyje¹⁰⁸. „Czas jest traktowany jako język, jako podstawowy organizator wszystkich aktywności, jako syntezytor i integrator, sposób obchodzenia się z priorytetami i kategoryzowania doświadczeń, mechanizm sprzężenia zwrotnego dla tego co i jak się dzieje, miarką według której ocenia się kompetencje, wysiłek i osiągnięcia, jak również specjalnym systemem przekazu”¹⁰⁹. Innymi słowy, czas przenika wszystkie wymiary kultury, ta zaś oddziałuje na wszelkie zachowania człowieka.

Jednostka funkcjonuje więc w okowach czasoprzestrzennych systemów, z których nie jest się w stanie uwolnić, a przynajmniej jest to wyjątkowo trudne. Szczególnie jeśli uwzględni się, że wiele z owych ograniczających systemów działa na poziomie nieuświadomionym, co powoduje, że dana osoba nie czuje konieczności uwalniania się z nich. Jest to konstatacja wyjątkowo ważna dla międzykulturowych relacji, jeśli bowiem nadawca nie ma ani wiedzy, ani świadomości, że żyje w odmiennym świecie percepcji czasu i przestrzeni, to jednocześnie nie jest w stanie owych granic odmienności przekroczyć i ich zmodyfikować. Warto dodać, że podstawowym założeniem Halla w badaniach nad użytkowaniem czasu jest przekonanie, że czas nie jest zjawiskiem jednorodnym. Istnieją różne jego rodzaje o odmiennej naturze i rządzące się odmiennymi zasadami. „Na poziomie mikroanalizy można by powiedzieć, że jest tyle rodzajów czasu, ilu ludzi na ziemi”¹¹⁰. Natomiast na poziomie mezo- i makroanalizy jest możliwa jego kategoryzacja, przy czym skale mezo i makro determinują poziom mikro. Tak więc każda kultura ma własne, specyficzne i niepowtarzalne sposoby użytkowania czasu i traktowania go jako formy komunikatu niewerbalnego. W każdej z nich inna

¹⁰⁷ E. T. Hall, *Taniec życia. Inny wymiar czasu*, tłum. R. Nowakowski, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 1999, s. 9.

¹⁰⁸ E. Tarkowska, *Czas społeczny. Czas jako obiekt zainteresowań humanistyki*, [w:] *Encyklopedia socjologii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, t. 3, s. 107–111.

¹⁰⁹ E. T. Hall, *Taniec życia*, op. cit., s. 9.

¹¹⁰ *Ibid.*, s. 19.

pora stanowi najlepszy czas dla zakomunikowania określonej informacji. Stąd Hall uprzedza: „Czynnikiem komplikującym relacje międzykulturowe jest posiadanie przez każdą kulturę własnych ram czasowych z unikalnymi wzorami”¹¹¹.

Tak jak w różnych kulturach są różne kody proksemiczne i kinezyczne – dodatkowo zrelatywizowane przez sytuację i osobę – tak typy komunikacji są zdezeterminowane rodzajem zastosowanego czasu. E. T. Hall wyróżnił kilka rodzajów czasu¹¹².

– **biologiczny** – związany jest z odwiecznym i naturalnym rytmem zmieniających się pór roku, co jest wynikiem przemieszczania się Ziemi po orbicie Słońca. Do cyklicznych zmian środowiska dostosowały się wszystkie istoty żywe, które wchłonęły je w siebie, uwewnętrzniły i uczyniły podstawą wielu różnych sposobów formułowania upływu czasu. Czas biologiczny jest fundamentem innych rodzajów czasu. Jednostka, aby przeżyć, w pierwszej kolejności musi zintegrować czasowo zewnętrzne i wewnętrzne funkcje i czynności swego organizmu, takie jak sen, odżywianie, rozmnażanie, a także umieranie. Rytm pór roku, pór życia, pór dnia nieodłącznie towarzyszy człowiekowi, powtarzalność interwałów czasowych stanowi podstawę organizującą wszelkie czynności życiowe.

– **fizyczny** – to wielkość dająca się mierzyć, współcześni uczeni są zdolni czynić to z dokładnością do trylionowych części sekundy. Mierzenie czasu służy do chronologicznego uszeregowania zdarzeń. Natura czasu fizycznego wciąż nie jest ostatecznie poznana i nadal towarzyszy jej pewna tajemnica.

– **osobisty** – koncentruje się głównie na subiektywnym doświadczaniu czasu i przeżywaniu określonych zdarzeń, jako dziejących się w bardzo krótkim lub też bardzo długim odcinku czasu. Chodzi tu o subiektywne poczucie, iż są czynności, podczas których czas się „wlecze”, natomiast w trakcie trwania innych „pędzi” z wielką prędkością. Jest więc czas osobisty rodzajem swoistej miarki będącej funkcją wydarzeń postrzeganych przez nas jako pozytywne lub negatywne. Kondycja psychiczna człowieka ma znaczący wpływ na indywidualne doświadczanie czasu, choć należy przyznać, iż „niezbyt wiele wiemy o tym, jak technicznie różne emocje oddziałują na upływ czasu. Można by zakładać, że w ogólności emocje pozytywne przyspieszają czas, podczas gdy emocje negatywne sprawiają, że czas się wlecze”¹¹³.

Jednostkowy sposób doświadczania czasu jest funkcją wielu czynników. Jest uzależniony zarówno od sytuacji, jak i od kultury, jej wzorców modelowania czasu. „Co więcej, doświadczanie czasu różni się szczegółami w zależności od klasy, zawodu, płci i wieku w ramach naszej własnej kultury [...]”¹¹⁴. Osobiste doświadczanie oraz zarządzanie czasem stanowi ważne źródło nieporozumień w ra-

¹¹¹ *Ibid.*, s. 10.

¹¹² *Ibid.*, s. 16–69.

¹¹³ *Ibid.*, s. 164.

¹¹⁴ *Ibid.*, s. 150.

mach kontaktów we własnym kręgu kulturowym. Komplikacje ulegają spotęgowaniu w przypadku komunikowania się uczestników różnych kultur. Specyficzne używanie czasu jest komunikatem, który w każdej kulturze może mieć przypisane inne znaczenie. Przekonanie, iż wysiadając z samolotu na innym kontynencie wystarczy tylko przestawić wskazówki zegarka i już jesteśmy w miejscowym czasie, jest mylące i niewystarczające, gdyż wewnętrzne mechanizmy czasowe obowiązujące w danej kulturze zawsze, choćby nieznacznie, będą różniły się od wzorców innych kultur.

– **metafizyczny** – jest trudny do udokumentowania na gruncie nauki, jednak Hall przyjmuje jego istnienie. Przyznaje, iż obecnie „nie ma ogólnie przyjętej teorii czasu fizycznego, która tłumaczyłaby sens metafizyczny [...]”. Dla tych, którzy jej doświadczyli, metafizyka zawsze była czymś intymnym i osobistym. I chociaż nie ma, jak dotąd, żadnego sposobu na zrównanie fizyki z metafizyką, fakt ten nie może być podstawą do spisania na straty całej masy ludzkich doświadczeń, we wszystkich kulturach, związanych z tym niezwykle wymiarem¹¹⁵. Przykładem doświadczenia czasu metafizycznego miałyby być zjawisko *déjà vu*. Doniesienia o przekraczaniu czasu fizycznego i doświadczeniu innej, tak niezwyklej kategorii czasu, według Halla, w żadnym wypadku nie mogą być ignorowane i negowane tylko z tego powodu, że nie pasują do obowiązujących w naszej kulturze paradygmatów.

– **mikro** – jest systemem czasowym organizującym zachowanie człowieka na poziomie kultury prymarnej¹¹⁶. To system czasowy funkcjonujący całkowicie poza zasięgiem ludzkiej świadomości. Jest on specyficzny i unikalny w każdej kulturze. Zasadnicze warianty użytkowania czasu mikro to:

– **czas monochroniczny (czas M)**;

– **czas polichroniczny (czas P)**.

Hall twierdzi, że „[...] złożone społeczności organizują sobie czas na co najmniej dwa różne sposoby: wydarzenia ułożone są w formie oddzielnych jedno-

¹¹⁵ *Ibid.*, s. 29–30.

¹¹⁶ Według Halla kultura funkcjonuje na trzech poziomach: **prymarnym, sekundarnym i tercjarnym**. Kultura poziomu prymarnego (pierwotnego, podstawowego, głębokiego) oznacza zasady postępowania znane wszystkim członkom wspólnoty, zazwyczaj przez nich respektowane, lecz rzadko lub wcale nieformułowane, nienazywane. „Jej reguły są implicytne, uważane za oczywiste, prawie niemożliwe dla przeciętnego obywatela do sformułowania jako system i ogólnie istniejące poza świadomością”. (*Taniec życia*, s. 240). Poziom prymarny stanowi ukryty, nieświadomy aspekt kultury.

Kultura poziomu sekundarnego jest w pełni uświadamiana przez rodzimych uczestników kultury, ale ukryta przed przedstawicielami innego kręgu kulturowego. Jest to „poziom prywatny za parawanem, ujawniany tylko nielicznym wybrańcom, a niedostępny osobom z zewnątrz”. (*Taniec życia*, s. 14).

Kultura poziomu tercjarnego to jawne, manifestujące się składniki kultury, uchwytny dla wszystkich, także obcych. To poziom świadomy, techniczny, w którym główną rolę pełnią słowa i symbole.

stek, jedno po drugim, jak w północnej Europie, lub według modelu śródziemnomorskiego załatwiania kilku spraw naraz. Te dwa systemy są po względem logicznym i empirycznym całkiem od siebie rozdzielone. Niczym oliwa i woda – nie mieszają się ze sobą”¹¹⁷.

Kultury czasu P postrzegają przeszłość, teraźniejszość i przyszłość jako segmenty ściśle ze sobą powiązane. Przedstawiciele tych kultur zużywają mniej czasu na patrzenie na zegarek, a więcej uwagi poświęcają na stwarzanie bliskich i satysfakcjonujących więzi międzyludzkich. Interpersonalne relacje są ważniejsze niż terminarz i harmonogramy. Ludzie żyjący w tych kulturach nie czują się więziami arbitralnie przecież wyznaczonych czasowych ograniczeń. Napięty harmonogram dla uczestnika polichronicznej kultury nie jest żadnym argumentem, by minąć bez słowa niespodziewanie spotkanego przyjaciela. Przeciwnie, to powód, by zmienić program dnia, w tej kulturze preferowane są relacje osobowe i to im podporządkowany jest kalendarz.

punktualność

Dla kultur polichronicznych typowe jest wykonywanie więcej niż jednej czynności jednocześnie i nie jest to odbierane jako niegrzeczne. W tych kulturach punktualność nie jest wartością szczególnie cenioną, rywalizuje z nią kilka innych wartości kulturowych, jak przyjaźń czy pokrewieństwo¹¹⁸. Czas polichroniczny jest rodzajem czasu nielinearnego, co oznacza, że wiele zjawisk zdarza się jednocześnie. „Ludzie polichroniczni rzadko uważają czas za «stracony», raczej skłonni są przyjmować go za punkt niż za wstęgę lub drogę, ale ów punkt często jest święty i niewzruszony”¹¹⁹.

Kultury czasu M to kultury, które czas pojmują jako ciąg uporządkowanych zdarzeń. Osoby o nastawieniu monochronicznym mają tendencję do bardzo dokładnego planowania zajęć, pozostawiając między nimi niewielką rezerwę czasu. Stąd proces planowania obecny w czasie M jest bardzo wrażliwy, łatwo go zniszczyć i gorzej przebiega w nieprzewidywalnych okolicznościach. Pojęcie monochroniczności czasu odnosi się także do sfery okazywania uczuć. Odkładane jest na później okazywanie radości czy smutku, aż inne sprawy zostaną załatwione. Na przykład – skończę rozmawiać przez telefon i wówczas się z tobą radośnie przywitam. W kulturze polichronicznej te dwa zdarzenia winny przebiegać jednocześnie, w przeciwnym razie jest to równoznaczne z brakiem szczerości.

Kultury monochroniczne mają skłonność do instrumentalnego traktowania stosunków międzyludzkich i robi się w nich wiele, aby nie zostały zaburzone

¹¹⁷ E. T. Hall, *Taniec życia*, op. cit., s. 55.

¹¹⁸ Indonezyjczycy mają zgrabne określenie czasu polichronicznego. Nazywają je *jam karet*, czyli „czas z gumy” – co oznacza elastyczny, rozciągliwy czas spotkań. Tolerowane spóźnienie bywa tak duże, iż toleruje się nawet nieprzybycie na spotkanie. Por. R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, tłum. H. Malareczka-Simbierowicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 61.

¹¹⁹ E. T. Hall, *Taniec życia*, s. 55.

harmonogramy i pierwotne plany. Punktualność jest wartością bardzo pożądaną, a spóźniałstwo świadczy o niezdyscyplinowaniu, osoba, która się spóźnia, nie jest godna zaufania.

Mapa różnic kulturowych wynikających z chronemiki przedstawia się następująco: kultury monochroniczne → kraje skandynawskie, germańskie, północnoeuropejskie, północnoamerykańskie, Japonia; kultury umiarkowanie monochroniczne → Australia, Nowa Zelandia, Rosja, większość krajów wschodnioeuropejskich, Chiny, Tajwan, Korea Płd., RPA, Singapur; kultury polichroniczne → świat arabski, większość krajów afrykańskich, kraje basenu Morza Śródziemnego, kraje latynoamerykańskie, kraje Azji Płd. i Płd.-Wsch.

Niewłaściwe byłoby jednak przypisanie określonej kulturze jednego systemu czasowego. Różnice w nastawieniu do czasu występują nie tylko w sferze międzykrajowej, lecz często także w sferze wewnątrz poszczególnych krajów. Są kultury, które „wydają się spełniać zarówno polichroniczne, jak i monochroniczne funkcje; każda robi to na swój własny sposób. Na przykład – twierdzi Hall – Japończycy są polichroniczni, kiedy zwracają się ku sobie, kiedy pracują do wewnątrz. Gdy jednak mają do czynienia ze światem zewnętrznym, kierują się systemem czasowym charakterystycznym dla tego świata – tzn. przedstawiają się na tryb monochroniczny”¹²⁰. Równie znaczące różnice międzyregionalne występują na przykład we Włoszech. W Mediolanie można się spóźnić na umówione spotkanie mniej więcej dziesięć minut i nie czuć się zobowiązanym do przeproszenia. W trakcie podróży na południe Włoch terminy będą się stawały coraz bardziej płynne i zegar zacznie bić wolniej. W Rzymie znajomy może przyjść godzinę po terminie, z promiennym uśmiechem, jakby się nic nie stało. Natomiast Sycylijczycy, jeśli w ogóle pojawią się w dniu spotkania, będą uważani za punktualnych. Inną egzemplifikacją względności chronemicznych wzorców jest Brazylia, gdzie bardziej umiarkowane São Paulo jest względnie monochroniczne, natomiast Rio – wysoce polichroniczne¹²¹.

Warto również podkreślić, że zarządzanie czasem uzależnione jest od takich zmiennych, jak wiek, płeć, pełniona rola społeczna, osobowość. Także miejsce wpływa na organizację czasu, ta sama jednostka może używać odmiennych wzorców czasowych w sferze publicznej, a odmiennych w prywatnej. Rozpoznawanie kodów czasowych jawi się więc jako wielce złożone. Istnieją następujące kategorie czasu:

– **synchro**; to kolejna kategoria czasu wyróżniona przez E. T. Halla. Według badacza, każda osoba ma wewnętrzny rytm swoich działań, jest on jej immanentny, ale każdorazowo zdeterminowany czasowo. Każde zachowanie ludzkie powiązane jest z rytmicznością i tempem. Wynika z tego, że rytm jest istotą czasu,

¹²⁰ *Ibid.*, s. 68.

¹²¹ R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, s. 59–61.

ponieważ równe odstępy określają ciąg wydarzeń jako rytmiczny. Żyjąc w określonej kulturze i kontaktując się z innymi ludźmi „jednostki są w swych zachowaniach zdominowane przez złożone hierarchie sprzęgających rytmów. Co więcej, te same sprzęgające rytmy są porównywalne do [...] zwornika w procesach interpersonalnych między kolegami, współpracownikami i organizacjami wszelkiego typu na poziomie interpersonalnym, zarówno w obrębie jednej kultury, jak i na skrzyżowaniu kultur [...] każda cząstka ludzkiego zachowania jest wprzęgnięta w rytmiczny proces [...] rytm jest oczywiście samą istotą czasu”¹²².

Specyficzny rytm jest unikalną, wyjątkową cechą każdej kultury. Rytm organizuje nasze działania na poziomie pozaświadomym, zatem wielu ludzi w ogóle nie uświadamia sobie jego istnienia i roli w komunikacji międzykulturowej. Uczestnicy poszczególnych kultur posiadają własne, odmienne tempo, rytm i wzorce synchroniczne, stąd dużo trudności w dopasowaniu się do współuczestników interakcji pochodzących z innych kultur. Synchronia interpersonalna rytmu uczestników komunikacji międzykulturowej jest jednym z warunków skuteczności tej komunikacji¹²³;

– **sakralny** (mityczny); to zaprzeczenie czasu linearnego, zaprzeczenie ciągom następujących po sobie zdarzeń zmierzających ku przyszłości. To czas odwracalny, okrężny, a przez to trudny do ogarnięcia i zrozumienia. Według E. T. Halla „ten typ czasu jest czasem urojonym – trzeba w nim być. Jest on powtarzalny, odwracalny i nie zmienia się. W czasie mitycznym ludzie nie starzeją się, ponieważ są zaczarowani [...] Nie należy spodziewać się, że będzie on taki jak czas zegarowy i każdy wie, że taki nie jest. Błąd polega na zrównywaniu tych dwóch czasów lub podejmowaniu takiego działania, jakby konieczne było stwarzanie stałej relacji pomiędzy sakralnością i świeckością”¹²⁴. Znalezienie się w kategorii czasu sakralnego powoduje, że w tym samym okresie przestajemy funkcjonować według czasu świeckiego.

Czas sakralny daje się bez końca odzyskiwać, bez końca powtarzać, jest odwieczny. Można powiedzieć, że ten czas nie płynie, nie zmienia się i nie wyczerpuje. Dzięki niemu można reaktualizować wydarzenia, które miały miejsce w przeszłości mitycznej, „na początku”. To czas sfery *sacrum*. Waga tego czasu nie jest jednakowa we wszystkich kulturach. Kultury tradycyjne cenią go i doświadczają znacznie bardziej intensywnie niż tzw. ponowoczesne kultury Zachodu. Na przykład nabożeństwa kościelne zaczynające się o 9 rano i trwające 7 godzin bywają uczcą duchową w Afryce, ale już w Europie Zachodniej mogą być trudne do zniesienia (czy nawet wyobrażenia)¹²⁵;

¹²² E. T. Hall, *Taniec życia*, s. 172.

¹²³ E. T. Hall, *Poza kulturą*, s. 80.

¹²⁴ E. T. Hall, *Taniec życia*, s. 33.

¹²⁵ L. L. Luzbetak, *Kościół a kultury. Nowe perspektywy w antropologii misyjnej*, tłum. S. Tokarski, VERBINUM, Wydawnictwo Księży Werbistów, Warszawa 1998, s. 228–229.

– **świecki**; organizuje codzienne życie ludzi w jego jawnym, świadomie modelowanym wymiarze. To czas oczywisty i ewidentny „jest całkowicie zrozumiały, przyjmowany za rzecz oczywistą, system wypracowany przez naszą cywilizację”¹²⁶. Kultura Zachodu egzystuje zgodnie z harmonogramami podzielonymi na godziny i minuty, dni, tygodnie, lata, dekady, wieki. Uczestnicy kultury świata zachodniego będąc zniewoleni przez czas świecki funkcjonują w przekonaniu, że to oni panują nad czasem, mierząc go i organizując.

Jak wcześniej wspomniano, dzisiejsze strefy czasowe obowiązujące na świecie zostały ustanowione dopiero w r. 1884 na konferencji w Stanach Zjednoczonych. Wtedy to kulę ziemską podzielono na 24 strefy czasowe, licząc od 0 stopnia długości geograficznej przebiegającej przez Greenwich w Wielkiej Brytanii, przy określeniu co 15 stopni kolejnej strefy. Od r. 1948 używamy zegara atomowego, który może się opóźniać 1 sekundę na przestrzeni 300 tysięcy lat!¹²⁷

Zmieniło się więc postrzeganie natury czasu. „Po raz pierwszy czas ostatecznie «wyciągnął się» w linię prostą, biegnąc z przeszłości w przyszłość przez punkt zwany terażniejszością. Jeżeli w poprzednich okresach różnice między minionym, obecnym i przyszłym czasem były względne, a dzieląca je krawędź ruchoma (w obrzędach religijnych, w momencie spełniania mitu przeszłość i przyszłość łączyły się z terażniejszością w jedno nieprzemijające, wypełnione wyższym sensem mgnienie), to wraz z triumfem czasu linearnego różnice te stały się zupełnie wyraźne...”¹²⁸. Czas terażniejszy, aktualny, stał się w wielu kulturach zasadniczym punktem odniesienia. Czas przestał być identyfikowany wyłącznie jako jeden z atrybutów wydarzeń istotnych dla danego człowieka, płynie on także wówczas, gdy nic ważnego się nie dzieje. Zatem należy go oszczędzać, nie marnować, mądrze nim gospodarować, jak każdą inną wartością, każdy z nas dysponuje bowiem jego ograniczoną ilością, która wyznacza okres naszego bytowania. Mechaniczna (świecka) rachuba czasu powoduje, iż człowiek uznaje fakt, że czas jest zjawiskiem od niego niezależnym.

Zdaniem E. T. Halla, czas świecki zdetronizował sakralny wymiar czasu i stał się dominującym sposobem organizacji życia społeczeństw, zwłaszcza społeczeństw rozwiniętych. Czas świecki przekształcił się w wartość ekonomiczną. Czas to już pieniądz;

– **metaczas**; jest swoistą abstrakcją na temat zjawisk ze sfery czasu. Metaczas obejmuje refleksje, rozważania, a także teorie na temat czasu. Nie jest to więc czas, w którym jednostka żyje, dla niej jest to czas nieprawdziwy. Celem powiązania wyróżnionych czasów w konkretny system E. T. Hall posłużył się *mandalą*, za jej sprawą dokonał symbolicznego zintegrowania różnych typów czasu. Man-

strefy
czasowe

¹²⁶ E. T. Hall, *Taniec życia*, s. 33.

¹²⁷ F. E. Jandt, *Intercultural Communication, op. cit.*, s. 80–82.

¹²⁸ E. T. Hall, *Taniec życia*, s. 181.

dala stanowi bardzo starą metodę klasyfikowania, „zwykle przyjmuje kształt koła lub kwadratu i można ją porównać do macierzy w matematyce. Głównym jej celem jest ukazanie w zrozumiały nielinearny sposób wzajemnych relacji różnych idei. Mandale są szczególnie użyteczne, kiedy mamy do czynienia z relacjami paradoksalnymi, niepodobnymi parami lub ze zbitkami działań, które intuicyjnie odbieramy jako powiązane ze sobą, lecz które nie były do tej pory kojarzone, łączone lub ułożone w jakiś zrozumiały system”¹²⁹.

Mandala stanowi u Halla graficzny zapis czterech komplementarnych par czasu: czasu świętego i świeckiego, czasu fizycznego i metafizycznego, czasu biologicznego i osobistego, czasu synchro i mikro. Metaczas jest klamrą spinającą owe typy we względnie spójną całość.

Hallowska koncepcja czasu dowodzi, iż czas jest systemem podstawowym w życiu każdego człowieka. Na jego fundamencie jest budowany holistyczny obraz świata, w którym jednostka funkcjonuje. Stąd wchodząc w kontakt z osobą z odmiennego kręgu kulturowego niezwykle trudno jest przyjąć, iż interlokutor żyje i działa według diametralnie odmiennego modelu czasu¹³⁰.

W pracach E. T. Halla nie ma gotowych recept i rozwiązań, jak radzić sobie w kryzysowych sytuacjach komunikacyjnych. Jego koncepcja komunikacji międzykulturowej nie stanowi w tym względzie przewodnika czy poradnika, chociaż obfituje w praktyczne egzemplifikacje. Hall jawi się raczej jako brutalny demaskator komunikacyjnych barier między uczestnikami różnych kultur. Można odnieść wrażenie, że sprawia mu trudną do zrozumienia satysfakcję ich pomnażanie i wyszukiwanie wciąż nowych trudności w zakamarkach kultur. Wielokrotnie podkreślał, że komunikowanie, które stanowi rdzeń kultury i samego życia¹³¹, jest czynnością wymagającą wyjątkowego zaangażowania, jeśli ma zakończyć się sukcesem.

Jakkolwiek sam Hall sens swojej pracy upatrywał nie tyle w teoretycznych rozważaniach, lecz w poszukiwaniu, na drodze empirycznej, konkretnych rozwiązań problemów komunikacji międzyludzkiej, a szczególnie międzykulturowej, to – jak już wspomniano – tych konkretnych rozwiązań *expressis verbis* w jego koncepcji trudno się doszukiwać. Wspominał zaś nader często, iż zagadnień odmienności kulturowej żadną miarą lekceważyć nie należy, gdyż od ich pozytywnego rozwiązania zależy międzyludzkie porozumienie.

Edward T. Hall w swoich książkach nie obiecuje, że będzie łatwo, raczej odziera potencjalnych interlokutorów ze złudzeń twierdząc: „Każdy mieszkaniec

¹²⁹ *Ibid.*, s. 21.

¹³⁰ Europejskie rozkłady jazdy środków komunikacji precyzyjnie, co do minuty, podają godziny odjazdu i przyjazdu pociągu czy autobusu, np. 10.41, bądź 20.13. Natomiast w wielu krajach afrykańskich analogiczne rozkłady jazdy nie istnieją. Autobus rusza w trasę wówczas, gdy ma komplet pasażerów (kiedy jest komplet decyduje kierowca).

¹³¹ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, s. 24.

Zachodu, który nie wychował się na Dalekim Wschodzie, a który uważa, że rozumie i potrafi porozumieć się z Chińczykami lub Japończykami, okłamuje samego siebie”¹³².

1.5. Haptyczne kody wielokulturowego świata

Haptyka to dziedzina badająca rolę dotyku w komunikacji. Dotyk jest tą formą komunikacji niewerbalnej, która z jednej strony należy do naturalnych i pożądaných, z drugiej zaś jest mocno obwarowana wymogami kulturowymi. Znaczy to, że dotyk w sytuacji nominalnej pełni rolę identyfikatora i aprobaty poczucia bliskości drugiej osoby, a brak dotyku współwystępuje z poczuciem obcości i odmienności. Dotyk kojarzony jest zwykle z bliskością, brakiem dystansu przestrzennego, społecznego i kulturowego. Sprzyja poczuciu zaufania i empatii.

Od wczesnego dzieciństwa uczymy się wnioskować o tym, w jakim stopniu możemy ufać innym ze sposobu, w jaki nas dotykają. Także w dzieciństwie nasze uczenie się, radzenie sobie z problemami i rozpoznawanie świata opiera się w znacznym stopniu na dotyku. Skóra jest bowiem jednym ze środków gromadzenia informacji. Dotyk rodzica czy innej bliskiej osoby odbierany jest jako sygnał bezpieczeństwa, wsparcia, pocieszenia bądź wspólnoty. Jednakże semantyka dotyku nie jest zagadnieniem prostym szczególnie w konfrontacji z różnicami kulturowymi. Odpowiednia komunikacja dotykowa wymaga znajomości zmiennych kulturowych, które wywierają bardzo silny wpływ na zwyczaje haptyczne. Dotyk jest zachowaniem pełnym znaczeń w każdym społeczeństwie, jednakże to, kto, kiedy, gdzie i jak dotyka inną osobę, jest zawsze kwestią kulturowych standardów i obyczajów.

Należy odnotować, że zachowania haptyczne i zachowania proksemiczne są ze sobą wzajemnie powiązane. Wynika to z faktu, że ludzie muszą być wystarczająco blisko siebie, aby dotyk był w ogóle możliwy. Również doznania dotykowe i wzrokowe są tak ze sobą splecione – twierdzi Hall – że nie sposób ich rozdzielić: „[...] przestrzeń «dotykowa» oddziela patrzącego od przedmiotów, natomiast «wzrokowa» oddziela poszczególne przedmioty od siebie”¹³³.

Dotychczas na temat dotyku przeprowadzono znacznie mniej badań empirycznych niż na temat innych typów komunikacji niewerbalnej, takich jak mimika twarzy czy zachowania wzrokowe. Zresztą sam Hall także poświęcił dotykowi stosunkowo niewiele uwagi. W konsekwencji brakuje haptycy wystarczająco precyzyjnej i dokładnej terminologii, która służyłaby do opisu modalności uży-

¹³² E. T. Hall, *Poza kulturą*, s. 14. Do podobnych wniosków doszedł R. E. Nisbett: „[...] mieszkańcy Wschodu i Zachodu w radykalnie odmienny sposób postrzegają samych siebie i otaczającą ich rzeczywistość społeczną”. R. E. Nisbett, *Geografia myślenia*, tłum. E. Wojtych, Smak Słowa, Sopot 2009, s. 47.

¹³³ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, s. 82.

typy komunikacyjne znaczącego dotyku

wanych w dotykaniu innych, zwłaszcza w kontekście międzykulturowym. Nie oznacza to jednak, że nie zostały poczynione kategoryzacje i wypracowane pewne typologie. Dotyk posiada ogromny potencjał komunikacyjny i przekazuje wiele różnych znaczeń. I tak, według S. E. Jonesa i A. E. Yarbrougha, dotyk komunikuje 12 różnych znaczeń, które można zaklasyfikować używając czterech głównych typów komunikacyjnie znaczącego dotyku, jakimi są¹³⁴:

- 1) dotknięcia nacechowane pozytywnym afektem,
- 2) dotknięcia rozrywkowe,
- 3) dotknięcia kontrolne,
- 4) dotknięcia rytualne.

Z powyższych znaczeń dadzą się, według wspomnianych badaczy, wyprowadzić trzy najważniejsze funkcje związane z dotykiem: wsparcia, władzy i przynależności¹³⁵. Każda z nich jest haptycznie inaczej manifestowana w różnych kulturach. W kulturze Zachodu stosunkowo łatwo rozpoznamy, która kobieta jest partnerką tego a nie innego mężczyzny, czyli kto do kogo przynależy. Osoby będą się obejmowały, trzymały za ręce, prowadziły pod ramię itp. W kulturze arabskiej i japońskiej taka identyfikacja przez zachowania haptyczne będzie niemożliwa, mimo że obie kultury różnią się skrajnie co do stopnia aprobowania zachowań haptycznych. W kulturze arabskiej istnieje duże przyzwolenie na dotyk między osobami tej samej płci, natomiast Japończycy w ogóle unikają kontaktu fizycznego i nie dotykają się, jeśli to nie jest konieczne.

Arabski kodeks obyczajowy surowo zakazuje publicznego okazywania uczuć łączących kobiety i mężczyznę. Dotyczy to trzymania się za ręce, chodzenia pod ramię, pocałunków, a także zbyt długich dotyków. Takie zachowania, nawet między mężem i żoną, wprowadzają arabskiego obserwatora w zażenowanie i zakłopotanie. Kiedyś z teatru w Kairze wyproszono małżeństwo, które siedząc na widowni, trzymało się za ręce¹³⁶.

Bliski kontakt i dotyk są szczególnie w Arabii Saudyjskiej mocno potępiane. Pewna Amerykanka wsiadła do samochodu ze współziomkiem, przysunęła się do niego i pocałowała go w policzek. Widział to kapitan saudyjskiej Gwardii Narodowej i zażądał okazania dowodu, że są małżeństwem. Oboje byli po ślubie, ale nie ze sobą. Kobieta została deportowana, a mężczyzna, który próbował się kłócić, trafił do więzienia. Nawet tak niewinny dotyk, jak trzymanie się za ręce więk-

¹³⁴ S. E. Jones, A. E. Yarbrough, *A Naturalistic Study of the meanings of Touch*, „Communication Monographs” 1985, vol. 52, s. 19–56.

¹³⁵ *Ibid.*

¹³⁶ M. K. Nydell, *op. cit.*, s. 67. Jesienią 2011 roku media relacjonowały wizytę Jerzego Buzka, jako wysokiego dostojnika Unii Europejskiej, w Tunezji, która stara się wejść na drogę demokratycznych przemian. J. Buzek i premier tymczasowego rządu Tunezji przez znaczną część wizyty trzymali się za ręce. Widok niespotykany (i trudny do wyobrażenia) w kraju europejskim. Będący nawet w najlepszej komitywie dostojnicy państwowi co najwyżej przedłużą powitalny bądź pożegnalny uścisk dłoni, ale nie będą trzymać się za ręce.

szość Saudyjczyków przyjmuje z dezaprobatą. W Arabii Saudyjskiej działa policja religijna, która ma prawo zażądać od pary siedzącej w restauracji lub samochodzie świadectwa ślubu¹³⁷.

Kobiety i mężczyźni z Zachodu takie zakazy w sferze zachowań dotykowych odbierają jako ograniczenie swobód obywatelskich i zamach na wolność jednostki. Próbując jednak przenosić zachodnie praktyki haptyczne do świata islamu narażamy się na problemy i potwierdzamy opinię o rozwiązłości panującej w zachodnich kulturach.

Kraje Zachodu dysponują, według Gary Feraro, dosyć rozbudowanym systemem zachowań dotykowych, którego zasadnicze formy mają następujące postaci: poklepywanie, uderzenie, pchnięcie, uszczypnięcie, pogładzenie, uścisk, pocałunek, polizanie, uchwyt, prowadzenie (np. pod ramię), objęcie, przykrycie (np. dłoni własną dłonią), trzymanie, czesanie, mycie, łaskotanie¹³⁸. Ich dekodowanie nie ma jednak charakteru jednoznacznego i oczywistego. Znaczenie dotyku w komunikacji jest zdeterminowane przez wiele czynników, w tym czynnik kulturowy. Guo-Ming Chen i William Starosta twierdzą, że co najmniej osiem determinant kształtuje sens dotyku¹³⁹:

determinanty
kształtujące
sens dotyku

1) **nastrój** dotykanej osoby; inne znaczenia są przypisywane dotykowi w sytuacji zadowolenia lub radości, inne natomiast w czasie smutku;

2) **kultura** z jej religijnymi i obyczajowymi restrykcjami i przyzwoleniami; dotykanie mężczyzny przez kobietę i odwrotnie w wielu kulturach (na Bliskim Wschodzie, w tradycji chińskiej i japońskiej) stanowi tabu. W innych zaś jest w znacznym stopniu kwestią kultury osobistej; publiczne pocałunki i pieszczoty na ulicach europejskich miast nie są ewenementem. Rozerotyzowanie zachodniej przestrzeni publicznej jest zupełnie nieakceptowane przez większość uczestników kultur arabskich i azjatyckich;

3) **rodzaj stosunków** między osobami; w połączeniu z kulturowymi uwarunkowaniami czyni interpretację dotyku trudną i wymagającą znacznych kompetencji z zakresu komunikacji międzykulturowej. Dotyk rodzica, czuły i pieszczotliwy, nie jest bowiem tym samym dotykiem, co dotyk nawet bliskiej osoby, jaką może być sąsiad czy nauczyciel. W kulturze europejskiej bliskość haptyczna między rodzeństwem (trzymanie się za ręce, pod ramię, pogładzenie) nie budzi zasadniczo sprzeciwu, natomiast w Iranie, Jemenie, Arabii Saudyjskiej brat i siostra nie mogą się nawet publicznie przywitać. Podobnie w Indiach, gdzie dotykanie kobiety w ogóle, bez względu na okoliczności (poza intymnymi) i stopień pokrewieństwa uważane jest za bardzo niegrzeczne¹⁴⁰;

¹³⁷ *Ibid.*, s. 66–67.

¹³⁸ G. Feraro, *The Cultural Dimension of International Business*, Prentice Hall, London 1998.

¹³⁹ Ch. Guo-Ming, W. Starosta, *Foundations of Intercultural Communication*, Allyn and Bacon, Boston 1998, s. 94, zob. też J. Mikułowski Pomorski, *op. cit.*, s. 163.

¹⁴⁰ Zob. F. E. Jandt, *op. cit.*, s. 80–82.

4) **dotykane miejsce**; patrząc na tę kwestię przez pryzmat naszej kultury wiemy, że dotknięcie dłoni i dotknięcie piersi nie są tym samym zachowaniem haptycznym. Dotykane miejsca mają także kulturowe ograniczenia. W Tajlandii i Laosie gładzenie dzieci po głowie jest bardzo niestosowne – ponieważ szczyt głowy uważany jest za siedlisko duszy człowieka. Wierzy się tam, że dusza dziecka nie jest jeszcze wystarczająco silna by ją dotykano, a wskutek takich działań może nawet zachorować¹⁴¹. W Polsce, a także w innych krajach Europy głaśkanie po głowie (zwłaszcza dziecka) jest odbierane jako wyraz sympatii, troski i czułości;

5) **siła dotyku**; inaczej odbierany jest mocny uścisk ręki podczas powitania, a inaczej uścisk typu „święta ryba” – traktowany jest on zwykle jako wymuszony i nieszczerzy. Przyjazne klepnięcie po plecach, nawet mocne, nie ma negatywnych konotacji, zostaje często przyjęte jako żartobliwe. Taki powitalny dotyk – klepnięcie – nie pojawia się wśród mieszkańców Indonezji, Malezji czy Tajlandii;

6) **czas trwania dotyku**; krótkie dotknięcie czyjegoś uda będzie wybaczalne i zrozumiałe w większości europejskich sytuacji, jednakże długotrwałe jego przytrzymywanie jest już zarezerwowane dla bardzo specyficznych sytuacji. Podobnie przedłużający się powitalny pocałunek wzbudzi niechętnie reakcje, gdyż intuicyjnie wyczuwamy, jak długo powinien trwać;

7) **celowość** lub **przypadkowość**; przypadkowe dotknięcie kobiecych piersi w kulturze europejskiej spotka się ze zrozumieniem. Przeciwnie w Indiach czy Iranie, tam dotykający będzie musiał się mocno „nagimnastykować” by dowieść, że był to tylko przypadek. Natomiast celowy dotyk w nieodpowiednią część ciała spotka się, w zależności od kultury, z różnymi represjami. Polka może wymierzyć siarczysty policzek, Amerykanka wytoczyć proces sądowy, Arabka zaś będzie chroniona przez mężczyzn ze swojej rodziny.

Dobrą egzemplifikacją celowych i przypadkowych zachowań haptycznych jest kultura Japonii. Japończycy wyraźnie stronią od fizycznego kontaktu, zwłaszcza w miejscach publicznych, ale te zdystansowane praktyki haptyczne stosowane bywają także w zaciszach domowych. Japończycy nie dotykają się, jeśli nie muszą. Są jednak sytuacje wymuszające fizyczną bliskość: podróże środkami komunikacji miejskiej, szczególnie metrem. Tokijskie metro w stopniu zatłoczenia nie ma sobie równych, w nim dotyk jest koniecznością i przypadkiem zarazem. Japoński pasażer nie ma wpływu na to, kto, gdzie i jak mocno go dotyka. To sytuacja silnie dyskomfortowa szczególnie dla kobiet, bowiem Japończycy często tę przypadkową bliskość wykorzystują do tzw. obmacywania. Wagony są zbyt zatłoczone, żeby wskazać sprawcę, a tłok uniemożliwia schwytywanie go na gorącym uczynku¹⁴². Skala tego problemu była tak duża, że w Japonii wprowadzono wa-

¹⁴¹ *Ibid.*

¹⁴² R. Tomański, *op. cit.*, s. 77.

gony przeznaczone wyłącznie dla kobiet. W Tokio co prawda zlikwidowano oddzielne wagony w 1973 roku, ale w 2000 musiano je jednak przywrócić¹⁴³.

Z jednej strony, istnieje duży dystans proksemiczny i haptyczna próżnia, jako nakazy kulturowe, z drugiej zaś obie regulacje są nierespektowane w publicznych środkach lokomocji do tego stopnia, że kobiety wolałyby jeździć pociągami, do których mężczyźni nie mieliby prawa wstępu¹⁴⁴;

8) **przestrzeń**, gdzie dochodzi do dotyku, jest ostatnim z wymienianych przez badaczy czynnikiem. Oznacza to, że znaczenie dotyku będzie inne, gdy ktoś obejmie osobę w miejscu publicznym, np. w pracy, a inne, gdy do takiej sytuacji dojdzie w pustym pokoju czy pustym biurze.

Ekspresja dotykowa jest częścią relacji interpersonalnych we wszystkich kulturach, jednakże każde społeczeństwo posiada własne normy dotyczące dotyku, które określają kto i kogo może dotykać oraz w jakim kontekście powinien to czynić.

Zmysł dotyku jest na tyle ważnym źródłem bodźców i informacji, że stał się podstawą wyróżnienia dwóch typów kultur. Michael Argyle twierdzi, że zwyczajnie haptyczne różnych kultur układają się w pewne prawidłowości, co pozwala wyodrębnić kultury **kontaktowe** i **niekontaktowe**¹⁴⁵. Argyle charakteryzuje je biorąc pod uwagę takie zachowania, jak częstość spojrzeń; patrzenie partnerowi w oczy; patrzenie w twarz; spoglądanie peryferyjne; zachowany dystans przestrzenny utrzymywany w trakcie rozmowy; nachylenie rozmówców ku sobie podczas rozmowy, w rozpiętości od odległości na wyciągnięcie przedramienia aż ponad dystans ramion; dotyk – od przypadkowych dotknięć do braku kontaktu; siła głosu – od donośnego przez silniejszy niż normalny po cichy¹⁴⁶.

Badacze dowodzą, że komunikacja przez dotyk jest na ogół częstsza w społeczeństwach o cieplejszym klimacie, a rzadsza w krajach o klimacie chłodnym. Obserwacja ta potwierdza się w Europie, Afryce i części krajów azjatyckich¹⁴⁷.

Ilustracją międzykulturowego zróżnicowania zachowań haptycznych są badania psychologa Sidneya Jourarda, który obserwował zakochane pary na całym świecie. „Obserwując rozmawiające ze sobą w kawiarni pary w San Juan (Puerto Rico), Londynie, Paryżu, Gainesville (Floryda) liczyłem, ile razy jedna osoba dotknęła drugą w ciągu godziny. «Wyniki» moich obserwacji są następujące: w San Juan – 180, w Paryżu – 110, w Gainesville – 2, a w Londynie – 0”¹⁴⁸.

Sidney
Jourard

¹⁴³ *Ibid.*, s. 78.

¹⁴⁴ *Ibid.*

¹⁴⁵ M. Argyle, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, tłum. W. Domachowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 55–56.

¹⁴⁶ J. Mikułowski Pomorski, *op. cit.*, s. 166.

¹⁴⁷ *Ibid.*, s. 164.

¹⁴⁸ M. Jourard, *An Exploratory Study of Body-Accessibility*, „British Journal of Social and Clinical Psychology” 1966, vol. 5, s. 227.

Brytyjczyków i Amerykanów określa Jourard jako najmniej skorych do dotyku; w odniesieniu do tych drugich pisze, że to tzw. *touch-starved culture*¹⁴⁹. Inni autorzy również podkreślają haptkofobiczność (*touch-phobic*) Amerykanów. „Nasze społeczeństwo – pisze Leathers – utrzymuje silne zakazy i tabu dotyczące dotykania innych”¹⁵⁰.

W kulturze zachodniej tylko dzieciom okazuje się publicznie uczucia. Romanetyczne uściski bizneswoman i prawnika odbierane są jako infantylne. We współczesnym świecie zdają się dominować kultury o bezdotykowym profilu komunikacyjnym. Dotyk to ta sfera komunikacji niewerbalnej, w której większość ludzi Zachodu czuje się najmniej swobodnie. Przeciętny Amerykanin czy Brytyjczyk ogranicza się w kontaktach z najbliższymi domownikami czy sąsiadami do werbalnego komunikatu, w rodzaju pozdrowienia „Hallo” czy „How are you”? Rzadko towarzyszy temu uścisk dłoni, poklepywanie po plecach, nie mówiąc o obejmowaniu, przytulaniu lub całowaniu¹⁵¹. Kontakt haptyczny w kulturach niekontaktowych jest uznawany za coś wstydliwego, zarezerwowanego dla zachowań intymnych, stąd zbyt duża bliskość fizyczna w stosunku do przedstawiciela innej płci może zostać odczytana jako forma agresji seksualnej, molestowanie, napastowanie lub prześladowanie.

Wiele społeczeństw Zachodu, zdominowanych przez prawnie i instytucjonalnie zdefiniowane wzory behawioralne, za odpowiednie zachowanie uznaje dystans fizyczny, a zatem i kulturowy. W społeczeństwach, w których prawo dominuje nad tradycją i obyczajem, dochodzi do szczególnie pojętej nietykalności drugiej osoby. Oto o molestowanie seksualne został oskarżony pięcioletni chłopiec, który włożył koleżance w przedszkolu dłoń za gumkę od majtek. Wydarzenie to miało miejsce w 2006 roku w Stanach Zjednoczonych i przyciągnęło uwagę opinii publicznej. Duża część Amerykanów uważała restrykcje podjęte w stosunku do małego dziecka za uzasadnione. Kultury typu niekontaktowego bazują na nominalistycznej koncepcji społeczeństwa¹⁵².

Kultury kontaktowe to przede wszystkim kultury typu wspólnotowego. Dominuje w nich bliskość przestrzenna wynikająca z więzi społecznej. W tych kulturach wciąż silnie obecny jest model rodziny wielopokoleniowej i wspólnot wielorodzinnych. Dotyk w kulturach kontaktowych jest najprostszą formą komunikatu, dotykiem wyraża się w nich więcej niż słowem. Arab zazwyczaj nie pojmuje, że ktoś może chcieć być sam i nie potrzebować przyjacielskiego uścisku dodającego otuchy¹⁵³.

¹⁴⁹ A. Nelson, S. K. Golant, *You Don't Say. Navigating Nonverbal Communication Between the Sexes*, Prentice Hall, New York, 2004, s. 121.

¹⁵⁰ D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 140.

¹⁵¹ T. Paleczny, *op. cit.*, s. 107.

¹⁵² *Ibid.*

¹⁵³ M. K. Nydell, *op. cit.*, s. 42.

Warto jednak pamiętać, że bliskość haptyczna i komunikacja przez dotyk zachodzą przeważnie między członkami tej samej grupy wspólnotowej. Odmienność kulturowa wynikająca z przynależności plemiennej, rasowej, religijnej czy etnicznej bywa bardzo wyraźną barierą w komunikacji za pomocą dotyku. Oznacza to, że wolno dotykać swoich bliskich, ale obcych już nie. Dotyk pełni zatem funkcję podstawowego instrumentu identyfikacji kulturowej i ułatwia bądź utrudnia komunikację międzykulturową.

W odniesieniu do kultur dotykowych i niedotykowych można wskazać na pewną zależność: im grupa bardziej jednorodna kulturowo, homogeniczna i zwarta, tym większe jest znaczenie dotyku. I przeciwnie, w kulturach heterogenicznych, w społeczeństwach wieloetnicznych, mieszanych rasowo, religijnie i narodowo, dotyk jest formą komunikacji mniej istotną, a czasem nawet nieakceptowaną¹⁵⁴.

Wprowadzając pewien stopień uogólnienia można stwierdzić, że „Arabowie są bardziej kontaktowi niż Europejczycy, Indonezyjczycy bardziej niż Australijczycy, narody Ameryki Łacińskiej bardziej niż Amerykanie Północni, Kostarykańczycy bardziej niż Kolumbijczycy lub Panamczycy. Obywatele Stanów Zjednoczonych latynoskiego pochodzenia są bardziej kontaktowi niż ci pochodzenia anglosaskiego¹⁵⁵.

Konkludując, kultury różnią się, gdy chodzi o zachowania haptyczne wobec innych ludzi. Społeczności o niskim wskaźniku haptyczności już we wczesnych etapach socjalizacji redukują potrzebę dotyku do sytuacji koniecznych (np. Japonii). Jednakże w kulturach basenu Morza Śródziemnego brak dotyku czy zaangażowania fizycznego podczas społecznej interakcji jest odbierany jako dziwny. Na przykład prezydent Egiptu, Anwar Sadat, często kładł dłoń na kolanie osoby, z którą rozmawiał. Wiele osób, które uczestniczyły w przyjęciach wydawanych dla międzynarodowych dyplomatów, unosiło brwi ze zdumienia z powodu skłonności reprezentantów krajów arabskich do dotykania osób, z którymi się komunikowali¹⁵⁶. Jako szczególnie dokuczliwe odbierali to Amerykanie, są oni bowiem ofiarami stereotypu, według którego dotyk, zwłaszcza między mężczyznami, stanowi tabu, z powodu seksualnych konotacji.

Skuteczna komunikacja międzykulturowa wymaga uważnego zapoznania się z niewerbalnym stylem komunikacyjnym obcej kultury, może się bowiem okazać, że jest on skrajnie różny od tego, który reprezentujemy. Dlatego warto być świadomym i wyczulonym na własny bagaż kulturowy. Oznacza to trzymanie na uwadze etnocentrycznego poglądu głoszącego, że komunikacyjny styl własnej kultury jest najlepszy.

¹⁵⁴ T. Paleczny, *op. cit.*, s. 107.

¹⁵⁵ J. Mikułowski Pomorski, *op. cit.*, s. 164.

¹⁵⁶ D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 402.

Przy założeniu, że „kultura jest przede wszystkim zjawiskiem niewerbalnym, ponieważ większość aspektów danej kultury jest wyuczona raczej przez obserwację i naśladowanie niż przez bezpośrednią werbalną instrukcję czy określone słowa”¹⁵⁷, znaczenie wiedzy na temat niewerbalnych zachowań komunikacyjnych jest trudne do przecenienia. Peter Andersen utrzymuje, że fundamentalne wartości kulturowe są przekazywane niejawnie, bez udziału świadomości, głównie przez środki niewerbalne¹⁵⁸. Należy jednak pamiętać, iż nie wszystkie sygnały niewerbalne mają charakter komunikacyjny i że żaden znak niewerbalny nie znaczy nic sam z siebie, ponieważ każdy z nich należy interpretować w związku z kontekstem, w którym jest doświadczany.

1.6. Okulestyka i jej wymiar międzykulturowy

Okulestyka to kolejna dziedzina komunikacji niewerbalnej zajmująca się badaniem kontaktów wzrokowych. Analogicznie jak w przypadku przestrzeni, gestu, czasu czy dotyku nie ma kodów okulestycznych o wymiarze uniwersalnym. Różne kultury różnie wykorzystują kontakt wzrokowy i przywiązują do niego zróżnicowaną wagę. Przeciętnemu reprezentantowi kultury Zachodu trudno wyobrazić sobie skuteczną komunikację bez użycia wzroku. Umiarkowany oraz przedłużony kontakt wzrokowy zazwyczaj sygnalizuje w tej kulturze świadomość czyjejś obecności, zainteresowanie, uczucie i zaufanie. Stałe spojrzenie jest raczej mile widziane, a rozbiegane oczy – nie. Według Emmersona „oczy ludzi konwersują ze sobą nie mniej niż języki, z tą przewagą, że dialekt oczny nie potrzebuje słowników”¹⁵⁹.

Czy istotnie dialekt oczny nie potrzebuje żadnych kulturowych dekodeków? Odwołajmy się do przykładu. „Amerykański nauczyciel z Korpusu Pokoju pracujący w Nigerii nie był w stanie zaprowadzić porządku w klasie. Nie miał pojęcia, co robi nie tak, dopóki nie wyjaśniono mu, że nie powinien wymagać od uczniów, by patrzyli mu prosto w oczy na znak ich uwagi. Jego uczniowie interpretowali przedłużony kontakt wzrokowy jako oznakę braku szacunku, gdyż nauczyciel wydawał się kimś, kto domagał się znieważenia”¹⁶⁰. Wynika z tego, że bez pewnej koniecznej wiedzy z zakresu okulestyki skuteczna komunikacja w ogóle nie jest możliwa.

¹⁵⁷ P. Andersen, *Explaining Intercultural Differences in Nonverbal Communication*, [w:] *Intercultural Communication: A Reader*, L. Samovar, R. E. Porter (red.) CA: Wadsworth, Belmont 1988, s. 272.

¹⁵⁸ *Ibid.*

¹⁵⁹ Cyt. za: E. Griffin, *Podstawy komunikacji społecznej*, tłum. O. i W. Kubińscy oraz M. Kacmajor, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003, s. 109.

¹⁶⁰ M. Schnapper, *Your Actions Speak Louder*, [w:] *Toward Internationalism*, E. C. Smith, L. Fiber Luce (red.), Rowley, Mass., Newbury House 1979, s. 134.

Kontakt wzrokowy jest zdeterminowany społecznie i kulturowo, dlatego coś, co w jednym kręgu kulturowym uważane jest za *faux pas*, w innej urasta do rangi sztuki. Tak jest w przypadku *inemuri*, czyli przysypiania w ciągu dnia. *Inemuri* oznacza dosłownie spanie będąc obecnym¹⁶¹. O ile w naszym kręgu kulturowym przyśnięcie podczas zebrania czy lunchu jest bardzo niegrzeczne i raczej spotka się z naganą (choćby wzrokową), to w Japonii *inemuri* jest powodem do dumy. Taka publiczna drzemka to informacja, że śpiący się nie oszczędza, że rezygnuje ze snu w odpowiednich porach, żeby tylko dobrze wykonać swoje obowiązki. „Gdy studenci przysypiają na wykładach, nie ma się im tego za złe. Są zmęczeni, bo długo się uczą, dojeżdżają na zajęcia i mają przed sobą bardzo trudne egzaminy”¹⁶². W Japonii nawet zaśnięcie w trakcie imprezy jest traktowane jako ukłon w stronę gospodarza i okazanie tego, że czujemy się tam bezpiecznie. W europejskich realiach kulturowych takie zachowanie byłoby równoznaczne z brakiem dobrego wychowania.

inemuri

Należy dodać, że w praktykowaniu *inemuri* pomaga Japończykom poczucie bezpieczeństwa, jakiego doświadczają. Śpiący nie są okradani. „Prawdopodobieństwo, że ktoś torebkę będzie chciał wyrwać podczas *inemuri* jest mniejsze niż to, że z Zatoki Tokijskiej wyjdzie Godzilla i zacznie demolować miasto”¹⁶³.

W społeczeństwach europejskich nie wyobrażamy sobie szczerzej rozmowy twarzą w twarz bez patrzenia komuś prosto w oczy. Jednakże to, co człowiek Zachodu uważa za „szczerze spojrzenie w oczy”, człowiek Wschodu uznaje za „brak szacunku i osobisty afront”. Nawet odwzajemniając uścisk dłoni lub ukłon, a zwłaszcza podczas konwersacji, tylko przelotne spojrzenie w twarz drugiej osoby mieści się w granicach grzeczności. Przez resztę czasu należy poświęcać uwagę koniuszkom palców, blatowi biurka czy osnowie dywanu. Jeden z częstych bywalców Tokio radzi: „W Tokio buty muszą być zawsze wyglansowane. Możesz być pewny, że większość spotkanych Japończyków będzie się w nie wpatrywać”¹⁶⁴.

Natomiast w kulturach Zachodu nawiązanie kontaktu wzrokowego jest warunkiem koniecznym dalszej relacji interpersonalnej między partnerami. Rozmowa prowadzona na jakikolwiek temat wymaga spojrzeń w twarz interlokutora. Uciekanie wzrokiem, patrzenie na buty, w bok itp. będą sygnałem o nieszczerości intencji, braku zainteresowania czy lekceważeniu rozmówcy. Jednocześnie natrętne wpatrywanie się w osobę, z którą rozmawiamy, może mieć negatywne konotacje. „Jak wykazują obserwacje zachowań niektórych społeczności, w wielu systemach kulturowych mężczyznę mogą spotkać sankcje społeczne, jeżeli zbyt długo i zbyt natarczywie będzie się przyglądać innemu mężczyźnie, natomiast

¹⁶¹ R. Tomański, *op. cit.*, s. 243.

¹⁶² *Ibid.*, s. 244.

¹⁶³ *Ibid.*, s. 244–245.

¹⁶⁴ R. E. Axtell, *Powinności i tabu na całym świecie*, [w:] *Mosty zamiast murów*, *op. cit.*, s. 135.

gdy przedmiotem tego typu zainteresowania jest kobieta, sankcje te znikają (sankcji takich nie doświadcza także kobieta przyglądająca się innej kobiecie)¹⁶⁵. Tak czy inaczej w zachodnim kręgu kulturowym kontakt wzrokowy informuje, czy komunikacja w ogóle jest możliwa.

Między uczestnikami tej samej kultury komunikacja wzrokowa, dzięki procesowi socjalizacji, dokonuje się często na poziomie nieświadomości. Problemy pojawiają się i nawarstwiają, gdy dochodzi do spotkania osób wywodzących się ze skrajnie różnych kultur. Pewna Amerykanka wspominała, jak bardzo dyskomfortowo się czuła podczas swoich podróży po krajach Zatoki Arabskiej nie z powodu tego, co mówili, ale z powodu tego, co robili z oczami¹⁶⁶. Mieszkańcy krajów arabskich nie traktują długich i przeciągłych spojrzeń jako niegrzecznych i naruszających cudzą prywatność. Dla Europejczyka najlepszym rozwiązaniem jest odejście.

Natarczywe i dokuczliwe spojrzenia (naturalnie z perspektywy mieszkańca kraju na Zachodzie) są nie tylko domeną Arabów, również rdzenni mieszkańcy Ameryki Południowej swoimi kodami okulestycznymi znacznie odbiegają od naszych i mogą wprawić w zakłopotanie. Jeśli ktoś ich zaciekawia, to w sposób natrętny patrzają. Niezadowolona mina oglądanego nie ma dla nich większego znaczenia, może ich, co najwyżej, rozbawić. Dla Europejczyka takie spojrzenia są bez mała fizycznym gwałtem na jego osobie. Amerykanin natomiast, gdyby tylko mógł, podałby takiego wzrokowego natręta do sądu.

Polski podróżnik Wojciech Cejrowski, od lat poszukujący ostatnich wolnych Indian ma w tej materii liczne doświadczenia:

„Indianki, szczególnie stare, są bardzo dociekliwe... i nic ich nie zawstydza. [...] Pamiętam, jak pewnego razu tak bardzo pragnąłem uniknąć świdrujących kobiecych spojrzeń, że wstałem grubo przed świtem, wykradłem się z szałas i chyłkiem poszedłem nad brzeg rzeki, by choć raz w spokoju i bez świadków umyć całe ciało. Zrzuciłem ubranie, wskoczyłem do rzeki. [...] Oplukałem się, odwróciłem w stronę mojego brzegu i stanąłem, jak wryty: na kamieniach naprzeciwko siedziało kilkanaście indiańskich kobiet wpatrzonych we mnie, jak w obraz pt. «Adam w raju». Niestety, nigdzie w pobliżu nie było figowego listka¹⁶⁷.”

Do odmiennych praktyk okulestycznych nie jest łatwo przywyknąć. Nauczyciele akademicy mający zajęcia ze studentami z Afryki Północnej i krajów arabskich doświadczają tej różnicy w sposób wyjątkowo uciążliwy. Studenci często w trakcie zajęć przymykają oczy i bywa, że sprawiają wrażenie śpiących. Wykładowcy zwykle odbierają ten okulestyczny sygnał jako informację o zmęczeniu zajęciami albo, co gorsze, znudzeniu nimi. Nie jest to jednak poprawne zde-

¹⁶⁵ J. Banach, cyt. za: M. Brocki, *op. cit.*, s. 252–253.

¹⁶⁶ R. E. Axtell, *op. cit.*, s. 135.

¹⁶⁷ W. Cejrowski, *Gringo wśród dzikich plemion*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Bernardinum, Poznań, Pelplin 2006, s. 31–32. Szerzej o natarczywości indiańskiego wzroku na s. 29–32.

kodowanie przekazu. Studenci z tych krajów (szczególnie arabscy) symulują zaśnięcie pragnąc uniknąć jakiegokolwiek kontaktu (w tym wzrokowego). Student z Palestyny, Iranu czy Jemenu, który zamyka oczy, chce się odseparować, pozostać ze swoimi myślami. Takie zachowanie nie oznacza wcale niechęci wobec kogoś. Niechęć wyrażają Arabowie przez zmianę dystansu wobec danej osoby – z bliskiego na dalszy. Gdy obrażą się na nauczyciela, przenoszą się do ostatniego rzędu¹⁶⁸.

Bardzo często interpretacja zachowań niewerbalnych może być zawodna. To, co w jednym kręgu kulturowym jest uważane za uchybienie, w innym bywa czymś naturalnym. „Student Palestyńczyk zareagował w następujący sposób, kiedy spostrzegł na twarzy nauczycielki grymas niezadowolenia w chwili, gdy jego kolega Arab wykonał gest oznaczający w Polsce lekceważenie: «U nas to (machnięcie ręką) nie oznacza to, co u was. U nas to prawie nic nie znaczy». [...] Inny słuchacz arabski: «Proszę pani, kiedy Arab się śmieje, to nie zawsze znaczy, że jest wesoły»”¹⁶⁹.

W polskich realiach student śpiący na zajęciach szybko zostanie przywołany do rzeczywistości. Nawet osobę zamyśloną, z nieobecny wzrokiem, zwykliśmy dyscyplinować słowami: „Przestań myśleć o niebieskich migdałach”, „Wróć do nas”.

W każdej kulturze występują podstawowe elementy skutecznej komunikacji – potwierdzenie, dostrzeżenie istnienia i znaczenia innej osoby, ale w każdej kulturze sposoby ich reprezentacji są znacząco różne. W kulturze Zachodu konieczny jest bezpośredni kontakt wzrokowy, to fundament nawiązania relacji osobowej, ale już w kulturze Wschodu bywa on niestosowany i może sprawić, że ktoś poczuje się bardzo niezręcznie. Natomiast w kulturze marokańskiej konfrontacja (werbalna i niewerbalna) jest bardziej potwierdzająca i sprzyjająca komunikacji, niż pełna akceptacja i łagodne zachowanie¹⁷⁰.

W zachowania okulestyczne pewien zamęt wprowadziły okulary przeciwsłoneczne, które w minionym stuleciu upowszechniły się na wszystkich kontynentach¹⁷¹. Znacznie zakłóciły one naturalny rytm mowy oczu, gdyż noszone są nie tylko w słoneczne dni poza domem, ale także w zamkniętych pomieszczeniach, środkach transportu itp. Ciemne szkła sprawiają, że wzrok osoby wymyka się ła-

¹⁶⁸ G. Zarzycka-Suliga, *Pierwsze kontakty studentów zagranicznych z Polską. Relacja z łódzkiej „Wieży Babel”*, [w:] *Gość w dom. Studenci z krajów Trzeciego Świata w Polsce*, red. E. Nowicka, S. Łodziński, Oficyna Naukowa, Warszawa 1993, s. 67–68.

¹⁶⁹ *Ibid.*, s. 169.

¹⁷⁰ Zob. P. Rabinow, *Konfrontacja z Alim*, [w:] *Mosty zamiast murów*, op. cit., s. 573–577.

¹⁷¹ Wynalezienie okularów przeciwsłonecznych przypisuje się Eskimosom, którzy chroniąc wzrok przed rozjarzoną bielą śniegu zakładali na twarz drewniane skrzyneczki z wąską szparą w środku. Por. J. Trybusiewicz, *Tworze ludzkiej kultury*, Krajowa Agencja Wydawnicza, Warszawa 1986, s. 16.

twej identyfikacji. Dzięki okularom można bezkarnie napastować wzrokiem innych i gapić się. Dlatego w niektórych kulturach mówienie do kogoś i patrzenie spoza ciemnych szkieł uważa się za nader niegrzeczne. Na przykład w Indonezji należy zdjąć okulary, jeśli rozmawia się z tubylcem¹⁷². W Polsce również czujemy duży dyskomfort komunikacyjny, kiedy zamiast oczu rozmówcy widzimy w jego ciemnych szklach własną twarz.

Szczególną przeszkodą okulestyczną jest zasłona na twarzy w świecie islamu. Wówczas to kontakt wzrokowy nabiera swoistego wymiaru i charakteru. Kawalek materiału w kontekście okulestyki urasta do rangi symbolu i jest najbardziej kontrowersyjnym kawałkiem tkaniny na świecie. Daje swobodę, a jednocześnie ogranicza. Chroni, ale odbiera indywidualność. Arabskie słowo *hidżab* znaczy dosłownie „zasłona, okrycie”¹⁷³. To strój służący zachowaniu skromności, którą Koran nakazuje zarówno kobietom, jak i mężczyznom. Zwyczaj osłaniania kobiecych głów woalem muzułmanie przejęli od podbitych Persów i okazał się on zgodny z duchem Koranu¹⁷⁴.

Zasłonięte materiałem twarze utrudniają, a bywa nawet uniemożliwiają kontakt wzrokowy. Pole widzenia kobiety jest bardzo ograniczone, jednak dzięki zasłonie nie jest ona narażona na komentarze otoczenia, że zalotnie bądź wyzywająco spojrzała. Niektóre zasłony w ogóle nie pozwalają na kontakt wzrokowy i z punktu widzenia Europejczyka są zagrożeniem dla bezpieczeństwa kobiety. Do nich należą burka afgańska, czyli jednocześnie szata okrywająca kobietę od stóp do głów, z otworem z siatką wyciętym na oczy; może mieć rozcięcia na ręce, a także burka arabska, przykrywająca nos i usta, pozostawiająca jedynie wąski otwór na oczy¹⁷⁵.

Dla nas, mieszkańców Zachodu, nawet drobny pyłek na rzęsach zakłóca widoczność, możemy więc sobie tylko wyobrazić, jaką niedogodnością jest ciągła obecność kawałka materiału na twarzy. Twarze kobiet w Afganistanie, Tadżykistanie i Uzbekistanie zakrywa *czaczwan* – gęsta siatka upleciona z końskiego włosa. *Ghatwę* zaś noszą kobiety ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Erytrei, Arabii Saudyjskiej i Omanu. To szal zasłaniający całą twarz, pozbawiony otworów na oczy; prześwituje jedynie na tyle, że kobieta, która go nosi, dostrzega otoczenie i drogę, którą idzie. *Nikab* natomiast jest uznany za łagodną wersję woalu zasłaniającego całą twarz jedynie z wąskim rozcięciem na oczy. Powszechny na

rodzaje
zasłon
na twarz

¹⁷² Już po kilku dniach pobytu w tym kraju zauważyłam, że osoby podejmujące rozmowę niemal automatycznie przesuwały okulary przeciwsłoneczne na czoło.

¹⁷³ M. Skrzypczyk-Świentczak, *Najbardziej kontrowersyjny*, „National Geographic”, wrzesień 2011, s. 12.

¹⁷⁴ Natomiast zgodnie z tuareckim obyczajem to mężczyźni, a nie kobiety zasłaniają twarze. Zwoje materiału chronią przed słońcem i wiatrem, ale też pozwalają ukryć emocje. Z rozwinięciem turbanów niektórzy Tuaregowie czekają na kompletne ciemności.

¹⁷⁵ M. Skrzypczyk-Świentczak, *Najbardziej...*, s. 14.

Półwyspie Arabskim: w Arabii Saudyjskiej, Jemenie, Bahrajnie, Kuwejcie, Katarze, a także w Pakistanie.

Europejskie kobiety twierdziły, że po założeniu takiego stroju nie tylko nie były w stanie podjąć jakiegokolwiek komunikacji, ale nawet z trudem utrzymywały równowagę¹⁷⁶.

Zachowania okulestyczne w tej części świata przebiegają skrajnie odmiennie niż w świecie zachodnim. Okulestyczna konwersacja między płciami jest praktycznie niemożliwa i bardzo utrudniona między samymi kobietami. Wiele wzrokowych subtelnosci i niuansów, na które zwraca uwagę obywatel Zachodu, umyka wyznawcom Allacha. *Hidżab* jest nakazany w niektórych muzułmańskich krajach prawem i niedostosowanie się do niego grozi przemocą lub sądem. W innych zaś jest prawnie zakazany w miejscach publicznych i instytucjach państwowych, np. w szkole. W laickiej Francji, gdzie 10% z 62 mln mieszkańców to muzułmanie, a ok. 2 tys. kobiet całkowicie zakrywa twarz, parlament przegłosował w 2010 roku ustawę, zgodnie z którą noszenie *burki* lub *nikabu* w miejscach publicznych jest nielegalne. Kobieta zapłaci za to 150 euro grzywny albo – lub oprócz tego – w ciągu miesiąca musi zapisać się na kurs poświęcony zagadnieniom obywatelstwa, którego koszty pokryje z własnej kieszeni. Mężczyźni grozi natomiast grzywna 30 tys. euro lub rok więzienia, jeśli zmusi kobietę, by ją nosiła. Kary mogą być dwukrotnie wyższe, jeśli dziewczyna jest nieletnia¹⁷⁷. Zakaz noszenia burek i zasłaniania twarzy rozważają parlamenty innych krajów europejskich, np. Norwegii.

Hidżab, który w krajach europejskich jest elementem tożsamości kulturowej imigrantów, symbolem islamu w zachodniej Europie, staje się obiektem sporu o charakterze religijno-politycznym, a ten nie jest przedmiotem niniejszych rozważań. Nie budzi natomiast wątpliwości fakt, że okulestyka jako forma komunikowania niewerbalnego jest przez *czaczwan* czy *ghatwę* po prostu niemożliwa.

hidżab

Oczy od wieków i w różnych kulturach były źródłem fascynacji i inspiracji dla poetów, pisarzy, artystów. Oczy uznawano za zwierciadło duszy, stąd ekspresji wzrokowej przypisywano potężną siłę komunikacyjną. Ludzkość od zawsze wiedziała, że oczy służą nie tylko do widzenia świata, ale że są także nadajnikiem sygnałów odgrywających znaczącą rolę w porozumiewaniu społecznym, że mają olbrzymi potencjał komunikacyjny. Już sama liczba określeń, którymi posługujemy się opisując oczy i spojrzenia dowodzi, iż wierzymy w to, że ludzkie oczy pełnią rozliczne funkcje komunikacyjne i dostarczają wielu różnych rodzajów informacji. Bywają więc oczy: chytre, smutne, figlarnie, rozbiegane, a spojrzenie: psie, podejrzliwe, promienne, puste, znaczące, chmurne itp. Oczy mogą mówić praw-

¹⁷⁶ *Ibid.*, s. 15.

¹⁷⁷ *Ibid.*, s. 13–14.

dę bądź kłamać bez względu na komunikat werbalny¹⁷⁸. Nasze oczy mogą nam sprzyjać lub nas pograżać, gdyż bardzo dużo informacji komunikowanych oczami pozostaje poza świadomą kontrolą nadawcy. Tak więc nasze oczy mogą ujawnić bardzo wiele osobistych sygnałów, których nie zdecydowalibyśmy się ujawnić, gdybyśmy mogli w świadomy sposób kontrolować wszystkie nasze zachowania wzrokowe.

Kulturowe różnice w kontakcie wzrokowym są znaczące i mogą powodować nieoczekiwane komplikacje. Przekonanie, że oczy pozwalają wejrzeć w głębi osoby powoduje, że kontakt okulestyczny może być bardzo rygorystycznie reglamentowany. Odwołajmy się do przykładu. Burgoon, Manusov, Mineo i Hale dowiedli, że unikanie kontaktu wzrokowego podczas rozmowy kwalifikacyjnej znacząco redukuje szanse bycia zatrudnionym¹⁷⁹. Burgoon i współpracownicy ustalili, iż osoby, które utrzymują normalny lub częsty kontakt wzrokowy są oceniane jako bardziej wiarygodne niż te, których kontakt wzrokowy jest ograniczony. Innymi słowy, zgodnie z zachodnimi wzorami okulestycznymi, jednostki, które ograniczają kontakt wzrokowy bądź go unikają, postrzegane są jako niekompetentne, niepotrafiące się opanować, nietowarzystkie i bierne. Ponadto bywają oceniane jako nieatrakcyjne pod względem społecznym oraz fizycznym. Z badań wynikało również, że odwracanie wzroku było interpretowane przez osoby przeprowadzające rozmowę kwalifikacyjną jako ekspresja niechęci, obojętności, napięcia i braku zainteresowania. Tak więc osoby, które redukcją kontakt wzrokowy i spuszczają wzrok w sytuacjach wywiadu czy rozmowy, postrzegane są jako mniej wiarygodne.

Można zaryzykować stwierdzenie, że przy zachodnich standardach okulestycznych żaden Japończyk nie zostałby zatrudniony, gdyby nie dostosował swoich praktyk wzrokowych do wymogów kultury kraju pobytu.

Z powyższych przykładów wynika, jak niezmiernie mylące jest przypisywanie znaczeń właściwych własnej kulturze przekazom niewerbalnym, które możemy z powodu ich pozornej naturalności uznawać za uniwersalne dla rodzaju ludzkiego.

1.7. Paralangue a wielość kultur

Paralangue jest kolejnym typem ekspresji niewerbalnej. Obejmuje on głosowe, acz niewerbalne aspekty porozumiewania się – cechy głosu, takie jak wysokość i natężenie, tempo mówienia, wahania, błędy oraz inne zakłócenia

¹⁷⁸ Zob. A. J. Bierdach, *Komunikacja niewerbalna. Sztuka czytania z twarzy*, tłum. E. Białek, J. Błoch-Białek, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1996, s. 29–44.

¹⁷⁹ J. K. Burgoon, V. Manusov, P. Mineo, J. L. Hale, *Effects of Gaze on Hiring, Credibility, Attraction and Relational Message Interpretation*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1985, vol. 9, s. 133–146.

płynności mowy, np. ziewanie. Niewerbalne aspekty języka związane z wydawanymi dźwiękami służą do wyrażania stanów emocjonalnych nadawcy i prezentowania jego osobowości. Owe niewerbalne wokalizacje są kategoryzowane i grupowane różnie przez różnych badaczy. Donald W. Klopf zaproponował następujący podział:

- 1) **wokalizacje charakteryzujące** – śmiech, płacz, krzyk, ziewanie, wzdychanie, jęczenie;
- 2) **wokalizacje wartościujące** – wysokość i siła głosu, tempo i barwa, rezonans;
- 3) **wokalizacje segregujące** – aha, hmm, och, pauzy itp.¹⁸⁰

Warto zaznaczyć, że paralangue jako forma komunikowania uczuć jest najczęściej postrzegany w powiązaniu z innymi aspektami mowy niewerbalnej, takimi jak gesty czy mimika twarzy. Zakłada się, że dopiero w połączeniu z dodatkowymi komunikatami ludzkiego ciała jest on zrozumiały i dostatecznie czytelny.

Ludzkie wokalizacje, podobnie jak kinezyka, proksemika czy okulestyka, również są zróżnicowane kulturowo. Zaproponujemy niewyrafinowany intelektualnie, prosty podział na **kultury głośne** i **kultury ciche**. Do osób z kultur cichych możemy zaliczyć większość Azjatów, a wśród nich prym wiodą Japończycy. Dla człowieka Wschodu cichy i łagodny styl konwersacji świadczy o kulturze osobistej i wysokim wykształceniu rozmówcy. Stwierdzono zależność między pozycją społeczną a siłą głosu: im wyższa pozycja, tym cichszy głos. Głośne, hałaśliwe mówienie jest uznawane przez Japończyków, Tajów czy Chińczyków za infantylne¹⁸¹. Szczególnie kobiety starają się przestrzegać zasad cichego mówienia, podniesiony głos jest bowiem nie tylko niekulturalny, ale także niekobiecy. Dlatego od dziecka są w tym kierunku socjalizowane¹⁸².

Wśród Europejczyków szczególnie wyczuleni na wysokość, siłę i tembr głosu są, według E. T. Halla, Anglicy, zwłaszcza z klasy wyższej¹⁸³. Podobnie, jak Azjaci, nie lubią polifonicznych wypowiedzi i rozemocjonowanego głosu. Ich kulturowe preferencje opanowanej i wyciszonej wypowiedzi są zbliżone do japońskich. Związane jest to zapewne w dużym stopniu (choć nie tylko) z kulturowymi regułami okazywania emocji, które precyzują, jakie emocje powinny, a jakie nie powinny być wyrażone. W Japonii otwarte wyrażanie emocji jest odbierane negatywnie, podobnie jak wstydem jest utrata panowania nad mimiką własnej twarzy. Nieoczywista, subtelna czy nawet niebezpośrednia ekspresja jest postrzegana

¹⁸⁰ D. W. Klopf, *Intercultural Encounters*, Marton Publishing Co., Englewood: Colorado 2001, s. 27–30.

¹⁸¹ M. Hickson, D. W. Stacks, N. Moore, *Nonverbal Communication*, Roxbury Publishing Co., Los Angeles 2004, s. 94–100.

¹⁸² M. Inoue, *Vicarious Language: The Political Economy of Gender and Speech in Japan*, University of California Press, Berkeley 2006.

¹⁸³ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 63.

w Japonii jako kulturowy ideał. Dla Anglików z klasy wyższej i osób tam aspirujących panowanie nad własnymi emocjami, a tym samym nad wokalizacją, jest wzorem, do którego dążą¹⁸⁴.

Uczestnikom kultur cichych wzorzec porozumiewania się charakterystyczny dla kultur głośnych wydaje się niepoważny i niedojrzały. Ludzie Wschodu często nie są w stanie pojąć, jak ludzie Zachodu mogą się porozumieć, skoro jedna osoba nie daje drugiej szans na dokończenie zdania, nie robi koniecznej, ich zdaniem, pauzy na przemyślenie usłyszanej wypowiedzi. To, co dla kultur Zachodu jest dowodem na zaangażowanie w sprawę, a więc urozmaicona intonacja głosu oraz wokalizacje segregujące typu „oh”, „ah”, dla mieszkańca Chin, Japonii czy Tajwanu może dyskredytować i wypowiedź, i rozmówcę.

Kultury głośne to kultury o dużej sile ekspresji i o dużym ładunku emocjonalnym. Głośne rozmowy nie są odbierane jako niegrzeczne, ale jako szczerze i autentyczne. Arabowie i mieszkańcy basenu Morza Śródziemnego to typowi przedstawiciele kultur głośnych, są nie tylko ekspresyjni ruchowo, wzrokowo, ale także głosowo. Rozmowa Egipcjan, Greków czy Sycylijczyków dla osób niewtajemniczonych może przypominać gorącą kłótnię. Emocjonalne bogactwo konwersacyjne jest w tych kulturach oceniane pozytywnie.

Semantyka dźwięku jest również kulturowo zróżnicowana w odniesieniu do takich parajęzykowych charakterystyk, jak np. siorbanie. „Arabowie siorbią kawę, aby pokazać, że im smakuje, a beknięcie po posiłku nie jest niczym niezwykłym – wskazuje ono, że osoba czuje się syta”¹⁸⁵. W większości kultur europejskich takie dźwięki uznawane są za niestosowne. W kulturach Zachodu spożywanie posiłków jest tym kulturalniejsze, im bardziej bezdźwiękowe, dokładnie odwrotnie zachowują się obywatele Wschodu. Cmoknięcia, mlaśnięcia, beknięcia itp. są integralną częścią procesu konsumpcji i towarzyszą mu jako naturalne wokalizacje. Natomiast publiczne kichnięcie, które Europejczycy ujdzie raczej bezkarnie, w Japonii i Australii spotka się z potępieniem. W Europie cmokanie jest niegrzeczne i nietaktowne, zaś dla wszystkich narodów Wschodu typowe i świadczy o dużej emocjonalnej ekscytacji, o poruszeniu¹⁸⁶. Jeśli ktoś cmoka, znaczy, że jest zdenerwowany lub podniecony, a im głośniej cmoka, tym silniej jest pobudzony.

Sygnaly wokalne, czyli paralangue, składają się ze wszystkich właściwości dźwięku, które mogą przenosić znaczenia oraz posiadać pewne mierzalne funkcje w komunikacji interpersonalnej. Atrybuty dźwięku, które nadają każdemu sygnałowi wokalnemu jego unikalne właściwości, to jak już wyżej wspomniano: głośność, ton, tempo, trwałość, barwa, rytmiczność, artykulacja, wymowa, ale także, co szczególnie interesujące, **milczenie**.

¹⁸⁴ L. Loveday, *Pitch, Politeness and Sexual Role: An Exploratory Investigation into the Pitch Correlates of English and Japanese Politeness Formulae*, „Language and Speech” 1981, vol. 1, s. 74–80.

¹⁸⁵ D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 400.

¹⁸⁶ G. Zarzycka-Suliga, *op. cit.*, s. 67.

Chociaż milczenie definiowane jest albo jako brak mówienia, albo szerzej, jako niewysyłanie sygnałów dźwiękowych, owych pomruków zgody czy zaprzeczenia, to zaliczane jest do parajęzyka¹⁸⁷. Innymi słowy, milczenie może mieć charakter dźwiękowy i dźwięczeń w uszach tak, jak czasami dźwięczy cisza.

Kulturowe różnice w traktowaniu milczenia podczas komunikacji są znaczące i mogą być źródłem wielu nieporozumień oraz fałszywej oceny interlokutora. Milczenie może być zarówno zachętą do komunikowania się, jak i jego odmową. Edward T. Hall twierdził, że milczenie jest czymś więcej niż tylko przerwą w mówieniu¹⁸⁸. Wielokrotnie cytowany w niniejszym podręczniku badacz komunikacji międzykulturowej Fred E. Jandt wylicza, że milczenie może komunikować bardzo wiele stanów i postaw osoby milczącej: apatię, wrogość, zamyślenie, kontemplację, smutek, ubolewanie, poczucie zobowiązania, szacunek, zgodę, brak zainteresowania, zakłopotanie, podziw¹⁸⁹.

Milczenie w różnych kulturach ma zróżnicowane sensy. Milczący Hindus to osoba doświadczająca najwyższej prawdy i stanu błogości. Zaś milczenie w relacjach interpersonalnych w Indiach służy wprowadzeniu harmonii i gotowości do współpracy. Milczenie jest „znakiem międzyosobowej wrażliwości, wzajemnego szacunku, osobistej godności i mądrości”¹⁹⁰. W Chinach milczenie zasadniczo oznacza zgodę. Natomiast o milczeniu Japończyków amerykańska badaczka o azjatyckich korzeniach tak oto pisze: „Milczenie – **ma** – służy jako krytyczne narzędzie komunikacji w japońskim wzorcu komunikacji. **Ma** jest czymś więcej niż przerwą między słowami, jest czymś w rodzaju interpunkcji, która wyraża wewnętrzną pauzę w myśleniu mówiącego. Poprzez **ma** możliwe jest osiągnięcie interpersonalnej synchronii w kulturach wysokiego kontekstu”¹⁹¹. Jest więc milczenie dowodem szacunku dla rozmówcy i uważnego dekodowania tego, co powiedział. Japoński wzorec milczenia znajduje uzasadnienie w systemie kulturowych wartości, na których rozwój szczególnie duży wpływ wywarł buddyzm zen (introspekcja jest w nim aktywnością cenioną bardziej niż działanie). W rezultacie takiej orientacji Japończycy przywiązują duże znaczenie do milczenia¹⁹². Tak duże, że nawet inni Azjaci, jak Koreańczycy i Chińczycy, uważają ich kulturę za hermetyczną, typową dla kraju wyspiarskiego. Japończycy mają przysłowie: „Tylko martwa ryba ma otwarty pysk”. A zatem gadatliwość w tej kulturze nie jest oznaką

milczenie

¹⁸⁷ J. Mikułowski Pomorski, *Jak narody porozumiewają się*, *op. cit.*, s. 35.

¹⁸⁸ *Ibid.*, s. 36.

¹⁸⁹ F. E. Jandt, *op. cit.*, s. 83.

¹⁹⁰ Cyt. za J. Mikułowski Pomorski, *Jak narody porozumiewają się*, *op. cit.*, s. 36.

¹⁹¹ S. Ting-Toomey, *Communicating across Cultures*, The Guilford Press, New York, 1999, s. 109.

¹⁹² D. C. Barnlund, *Communicative Styles of Japanese and Americans: Images and Realities*, Wadsworth, Belmont, CA, 1989.

żywności i refleksyjności¹⁹³. W Polsce zwykło się mówić, że krowa, która dużo ryczy, mało mleka daje. Daleko jednak Polakom do względnie rygorystycznego wprowadzenia powiedzenia w życie.

Stella Ting-Toomey wskazuje na wyjątkową pozycję milczenia w procesie komunikowania kultur wysokiego kontekstu, do których jak wiemy Japonia należy.

„W kulturach wysokiego kontekstu milczenie jest istotą językowej wyższości kształtującej takie relacje, jak: uczeń–nauczyciel, mężczyzna–kobieta, ekspert–klient. Proces milczenia lub wstrzymywania się przed mówieniem może mieć zarówno pozytywne, jak i negatywne efekty. W pewnych sytuacjach, zwłaszcza w wielu azjatyckich kulturach kolektywistycznych «bycie cichym» jest wymagane przez innych i przez tych, którzy sami muszą być cisi. Bycie cichym – objawiające się przez narzucone sobie milczenie – jest często cenione w pewnych kręgach społecznych. Bycie cichym jest często znakiem szacunku dla mądrości lub wiedzy innych¹⁹⁴.”

W świecie arabskim jeszcze inne sensy nadaje się milczeniu. Milczenie jest sposobem na to, by zostać samemu. Zamilknięcie jest swoistą izolacją przestrzenną, której *de facto* Arabowie nie mają, ponieważ nie występuje u nich fizyczna prywatność¹⁹⁵. „Podobnie jak Anglik, Arab, który nagle milknie, nie daje bynajmniej do zrozumienia, że coś jest nie w porządku, ani też nie wycofuje się, chce po prostu zostać sam z własnymi myślami i pragnie, by mu nie przeszkadzano. Jedna z badanych kobiet mówiła mi – pisze Hall – że jej ojciec zwykł całymi dniami chodzić po domu, nie mówiąc ani słowa i nikogo z rodziny to nie dziwiło ani nie zastanawiało¹⁹⁶.”

W zachodniej retoryce milczenie bywa odbierane jeszcze inaczej. Otóż długie chwile milczenia wywołują u ludzi z Zachodu niepokój. Milczenie bardzo często jest odbierane jako dowód braku porozumienia. Jeśli ktoś w kulturze Zachodu potrzebuje więcej czasu na przetrwanie informacji, to prawdopodobnie zostanie odebrany jako myślący wolno, co bez wątpienia nie jest komplementem. Zbyt długie milczenie podczas konwersacji bywa identyfikowane z niekompetencją i ignorancją w danej sprawie. Przedłużanie rozmowy tzw. pustymi przerwami jest w wielu zachodnich kulturach traktowane jako strata czasu.

„We Francji ludzie starają się angażować w ożywioną konwersację, by potwierdzić treść ustanowionych przez nich stosunków; a w przypadku braku takich stosunków, milczenie służy jako neutralny proces komunikacyjny. To dlatego w windzie, na ulicy, w autobusie ludzie nie mówią do siebie nawzajem. Jest to niewyczerpane źródło nieporozumień między Francuzami a europejskimi

¹⁹³ K. Munhak, *Koreańczycy, Chińczycy, Japończycy*, tłum. M. Kalisz, Kwiaty Orientu, Skarżysko-Kamienna 2010, s. 168–171.

¹⁹⁴ S. Ting-Toomey, *op. cit.*, s. 110.

¹⁹⁵ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 201.

¹⁹⁶ *Ibid.*

Amerykanami. Europejscy Amerykanie często czują się wówczas odrzuceni, nieaprobowani, krytykowani lub pogardzani bez zrozumienia powodu tej wrogości. Z cudzoziemcami Francuzi i wiele grup Amerykanów na ogół utrzymuje właściwy dystans poprzez narzędzie ciszy. Przeciwnie, europejscy Amerykanie starają się «przełamywać lody» i zachowują milczenie dla swych bardziej intymnych stosunków¹⁹⁷.

W Polsce – zdaniem Jerzego Mikułowskiego Pomorskiego – milczenie ma wiele znaczeń i jego dekodowanie jest znacznie trudniejsze niż w kulturach Wschodu. „Może to być dowód zażenowania w rozmowie z kimś społecznie wyższym, niechęci do ujawniania swoich sądów i uczuć, przyzwolenia, lecz także niezgody na czyjeś argumenty, a nawet pogardy i niechęci do nawiązywania stosunków”¹⁹⁸.

Tak więc brak mowy, czyli milczenie, nie stanowi ani granicy komunikacji, ani jej braku. Przeciwnie, milczenie w zależności od kultury, w której się milczy, przybiera wielce zróżnicowane znaczenia. Inwentarz wokalizacji, jakimi dysponuje przeciętny człowiek, jest bardzo rozbudowany. Poza już wspomnianymi elementami parajęzyka możemy jeszcze wymienić brak płynności, powtarzanie słów, urywanie zdań czy nieadekwatne do sytuacji natężenie głosu, np. zbyt cichy głos podczas publicznego przemówienia.

Wyżej wspomnieliśmy, że dopiero w zestawieniu z innymi formami komunikacji niewerbalnej paralangue staje się dostatecznie zrozumiała. To powoduje, że wciąż wiemy niewiele na temat międzykulturowej komunikacji przekazów wokalnych¹⁹⁹. Przeprowadzone zaś dotychczas badania dowodzą, że podobieństwa w sferze języka werbalnego oraz innych aspektów komunikacji niewerbalnej nie skutkują podobieństwami w obszarze paralangue²⁰⁰.

1.8. Olfaktyka wobec różnic kulturowych

Zmysłem zapachu zajmuje się olfaktyka. Ten zmysł był długo niedoceniany i nawet lekceważony na tle innych. Ekspozycja wzroku czy dotyku sprawiała, iż zapachowi nie przypisywano pierwszorzędnej rangi. Zapach jako zbyt ulotny i nieokreślony, niedający się mierzyć w takim stopniu, jak dźwięki i znaki, ustępował pola sygnałom bardziej trwałym i jednoznacznym. Ruth Finnegan podkreśla, że ulotność zapachów sprawia, iż funkcjonują często na granicy identyfikowalnej rzeczywistości, raz więc węch stwierdza istnienie przestrzeni zapachu, innym razem ją kwestionuje. Badaczka pisze: „Węch wydaje się znajdować na granicy rze-

¹⁹⁷ S. Ting-Toomey, *op. cit.*, s. 110–111.

¹⁹⁸ J. Mikułowski Pomorski, *Jak narody porozumiewają się, op. cit.*, s. 38.

¹⁹⁹ D. G. Leathers, *op. cit.*, s. 388.

²⁰⁰ M. Guidetti, *Vocal Expression of Emotions – A Cross – Cultural and Developmental Approach*, „Année Psychologique” 1991, vol. 9, s. 383–396.

czy, prowadząc uczestników ku komunikacji z czymś, co jest poza tym, co jest tu i teraz, poza granice dotykającego i widzialnego świata²⁰¹.

cechy
komunikacyjne
zapachów

Współczesne badania z zakresu olfaktyki dowodzą, że zapach komunikuje i jest produktem nie tylko biologii, ale także kultury. Znanca problematyki J. Mikułowski Pomorski wymienia pięć ważnych cech komunikacyjnych zapachów²⁰².

– są integralną częścią osoby, na tyle trudną do podrobienia, że pozwalają ją identyfikować, co czyni z olfaktyki ważną metodę śledczą;

– ich odbiór dowodzi bliskości stosunków, w której czuje się zapach drugiej osoby, co świadczy o osiągniętej intymności;

– zapach jest sygnałem wzburzenia, strachu czy seksualnego podniecenia. Wiele procesów fizjologicznych jest nierozdzielnie związanych z zapachem;

– zapach jest dowodem społecznych różnic i może być przyczyną społecznego wykluczenia. W 2005 roku stan Kalifornia wydał przepis pozwalający bibliotekarzom wypraszać nieprzyjemnie pachnących czytelników, tj. bezdomnych;

– w wielu kulturach zapach jest świadomie używany jako język komunikacji.

Świat zapachów był i jest kodem komunikacyjnym posiadającym wyraźne cechy kulturowe. Otaczająca nas rzeczywistość może być traktowana jako kulturowo oznakowane przestrzenie zapachowe, które w ten sposób podkreślają swój niepowtarzalny charakter. Zapożyczając frazę od E. T. Halla można powiedzieć, że zapach mówi i to wcale niejednorodnym, niemonotonnym językiem. Mowa zapachów przechodzi ciągłą ewolucję²⁰³. Współczesna zachodnia definicja przyjemnego i ładnego zapachu wydaje się nam jedyną możliwą, uniwersalną i ponadczasową. Jednak nic dalszego od prawdy. Każdy z tych przymiotników jest nietrafiony. Zapach stanowi złożony wytwór kulturowy podlegający nieustannym zmianom. Łatwiej będzie nam to zrozumieć, jeśli uwzględnimy fakt, że wszyscy Europejczycy, od najędźniejszego chłopca po króla, aż do schyłku XVIII wieku unikali wody jak ognia²⁰⁴. Panowało mocno ugruntowane przekonanie, że płótno ma moc oczyszczającą i „myto się” zmieniając koszule. Przez wiele wieków w Europie panowała zasada, według której zmiana bielizny sprawiała, iż brud zostawał usunięty. Bielizna miała przynosić podobny skutek, jak woda, jeśli nie lepszy. Koszula była gąbką: „Wiemy, dlaczego bielizna usuwa pot z naszego ciała, pot bowiem jest oleisty bądź słony, wsiąka w te martwe rośliny [len, bawełnę] jak nawozy, które składają się z tych samych substancji. [...] Biała bielizna, oczyszczając ciało, rozrzedza je i sprawia, że wydzieliny i substancje tłuszczowe wydobywają się łatwiej, wcepiając się w białą bieliznę”²⁰⁵.

²⁰¹ R. Finnegan, *Communicating. The Multiple of Human Interconnection*, Routledge, London 2002, s. 192.

²⁰² J. Mikułowski Pomorski, *Jak narody porozumiewają się*, op. cit., s. 172.

²⁰³ K. Ashenburg, *Historia brudu*, tłum. A. Górską, Bellona, Warszawa 2009.

²⁰⁴ *Ibid.*, s. 18.

²⁰⁵ G. Vigarello, *Czystość i brud. Higiena ciała od średniowiecza do XX wieku*, tłum. B. Szwarzman-Czarnota, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa 1996, s. 67.

Kiedy architekci minionych wieków rozważali umieszczenie w zamkach i pałacach łaźni na wzór starożytnych term, wpływowi budowniczcy L. Savot stwierdził: „Możemy się bez nich obejść o wiele lepiej niż starożytni, z powodu użycia bielizny, którą my posiadamy, a która służy nam obecnie do utrzymywania w czystości ciała w sposób o wiele wygodniejszy, nie można było tego dokonać w łaźniach i łazienkach starożytnych, pozbawionych użytkowania i wygody, jaką daje noszenie bielizny”²⁰⁶. Znany zaś bajkopisarz francuski C. Perrault uzupełniał: „Od nas tylko zależy, czy zażywać będziemy kąpeli, jednakże czystość naszej bielizny i jej obfitość są więcej warte niż wszystkie kąpiele świata”²⁰⁷.

Jaki był olfaktyczny skutek takich praktyk higienicznych, nietrudno zrozumieć. Wszeghogarniający smród rozkładających się odpadków, skwaśniałego wina, brudnej pościeli, ekskrementów i, w pierwszym rzędzie, fetor brudnych i spoconych ciał. Dla współczesnego nosa, nienawykłego do takich zapachów, nauczonego już we wczesnym procesie socjalizacji unikania tego rodzaju atrakcji węchowych, był to odór nie do zniesienia. Ale jak powiedział Święty Bernard: tam, gdzie wszyscy śmierdzą, nie czuć nikogo²⁰⁸.

To, co uważamy za pachnące bądź śmierdzące nie zawsze zależy od naszego powonienia, lecz często od sposobu myślenia²⁰⁹. Aż do końca XIX wieku Europejczycy uważali, że Hindusi, Chińczycy czy Japończycy myją się o wiele za często niż było to przyjęte na Zachodzie. Muzułmanów zaś myjących całe ciała łącznie z genitaliami traktowano jako rozpustnych pogan. Ci zresztą nie pozostawiali dłużni, uważając Europejczyków za wyjątkowych brudasów i flejtuchów. Hindusi i Azjaci z kolei uważali mieszkańców Zachodu za bardzo śmierdzących²¹⁰. Do pewnego stopnia wiązało się to z pracą merokrynowych gruczołów potowych, których przedstawiciele rasy kaukaskiej mają pod dostatkiem, podczas gdy Azjaci mało lub w ogóle. Z tego powodu nadal nawet czyści Europejczycy są uważani za dokuczliwie śmierdzących.

Z czasem zapach coraz bardziej odrywał się od swojego biologicznego podłoża, zatracając swe naturalne identyfikacje. Epatowanie otoczenia prawdziwą wonią swego ciała w XX wieku urosło do rangi fizycznej napaści, stało się przekroczeniem nieprzekraczalnej granicy. Zapach zaczął pełnić funkcję papierka lakmusowego społecznej abnegacji. Amerykanie pragnienie zastąpienia naturalnej woni ciała wonią mydeł i dezodorantów doprowadzili do perfekcji. Dlatego

²⁰⁶ *Ibid.*, s. 68.

²⁰⁷ *Ibid.*

²⁰⁸ R. Bedichek, *The Sense of Smell*, New York 1960, s. 125.

²⁰⁹ Zob. R. E. Nisbett, *Geografia myślenia. Dlaczego ludzie Wschodu i Zachodu myślą inaczej*, *op. cit.* Autor dowodzi, że sposób myślenia charakterystyczny dla kultur Wschodu, a co za tym idzie, sposób budowania obrazu świata i systemu wartości, różni się zasadniczo od sposobu myślenia typowego dla kultur Zachodu. I różnic tych żadną miarą nie można ignorować.

²¹⁰ K. Ashenburg, *op. cit.*, s. 10–18.

E. T. Hall już w latach sześćdziesiątych minionego stulecia pisał: „W posługiwaniu się aparatem węchowym Amerykanie są kulturowo niedorozwinięci. Powszechne używanie dezodorantów i tłumienie wszelkich woni w miejscach publicznych czyni z nas kraj zapachowej nijakości i jednostajności – drugi taki trudno byłoby znaleźć gdziekolwiek indziej. Ta nijakość przyczynia się do braku zróżnicowania przestrzeni i pozbawia nasze życie bogactwa i różnorodności”²¹¹. Jest to tym smutniejsze, że „zapach jest jedną z najwcześniejszych i najbardziej podstawowych metod porozumiewania się”²¹². Zapach wywołuje znacznie głębsze i silniejsze wspomnienie niż obraz, gdyż jest podstawowym łącznikiem człowieka z najbliższą rzeczywistością; zapach matki poznajemy wcześniej niż jej wygląd²¹³.

Współcześni Amerykanie, ale też i Europejczycy, stają się ślepcami zapachowymi zatracając bezcenny, podstawowy zmysł, jakim jest powonienie. „Dzisiejsi Amerykanie nie czują się komfortowo we własnej skórze dłużej niż kilka godzin od ostatniego prysznicu”²¹⁴.

olfaktyczni
analfabeci

Nie wszyscy są jednak olfaktycznymi analfabetami. O ile mieszkańcy Zachodu skazali w miejscach publicznych niemal wszelkie zapachy na banicję, to

„zapach odgrywa w życiu Arabów potężną rolę. Jest nie tylko jednym z mechanizmów ustalania dystansu, lecz również bardzo istotnym fragmentem ich systemu zachowań. Arabowie chuchają na innych w czasie rozmowy. Zwyczaj ten nie jest jednak tylko kwestią odmiennych obyczajów. Arabowi zapach sprawia przyjemność i jest sposobem nawiązywania kontaktów z innymi. Czuć zapach znajomego to nie tylko uprzejmość, ale i konieczność, wzbranianie bowiem komuś swojego tchnienia to dowód skrupowania i zawstyżenia. Amerykanie, nauczeni, że nie chuchają na innych, dają automatycznie znać o swoim zażenowaniu przez grzeczne zachowanie”²¹⁵.

Świat Zachodu coraz skuteczniej odcina się od potężnego kanału komunikacyjnego, jakim jest zapach, świat arabski natomiast pławi się we własnym oddechu. „Brak podobieństwa pomiędzy amerykańskim i arabskim systemem węchowym dotyka obie strony i wywołuje reperkusje znacznie wykraczają-

²¹¹ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 64.

²¹² *Ibid.*, s. 65.

²¹³ Autorka książki *Historia brudu* Katherine Ashenburg pisze, że nie pamięta obrazu swojej babci pochodzącej z Niemiec, lecz doskonale pamięta jej zapach. „Kojarzą mi się z nią dwie wonie. Po pierwsze, ciepły amalgamat drożdży i płótka: owijała w ściereki do naczyń i umieszczała na grzejnikach w jadalni ciasto na chleb, by wyrosło. Drugi zapach pochodził od niej samej. Gdy byłam dzieckiem, nigdy nie przyszło mi do głowy, by go opisywać albo rozkładać na czynniki pierwsze i zastanawiać się, skąd się bierze. Stanowił po prostu część mojej babci, którą kochałam, więc i jej zapach nigdy mi nie przeszkadzał”. K. Ashenburg, *op. cit.*, s. 10. Jako dorosła i wychowana w czystej jak lza Ameryce wiedziała już, że ów drugi zapach to odór niemytego ciała i stęchłego potu. Ten zapach zapamiętała jako miły, a sterylność nie pachnie, więc nie można jej pamiętać.

²¹⁴ *Ibid.*, s. 227.

²¹⁵ E. T. Hall, *Ukryty wymiar*, *op. cit.*, s. 202.

ce poza samo tylko poczucie niewygody i irytację²¹⁶. Te dwa zmysłowe światy są skrajnie odmienne. Amerykanina czy Europejczyka ów nadmiar doznań zmysłowych (haptycznych, okulestycznych, olfaktycznych) przytłacza i utrudnia mu, a nawet czasami uniemożliwia, komunikację. Wielość bodźców odbiera on jako ingerencję w prywatność. Arab nie podziela tych lęków, przeciwnie – uwydatnia wszelkie zapachy ciała i posługuje się nimi w nawiązywaniu relacji międzyludzkich²¹⁷.

Zapach bywa niekiedy wyraźnym identyfikatorem przynależności kulturowej, gdyż świat pachnie, a kultury rozsiewają zapachy różnicując przestrzenie i nadając im indywidualny charakter. Pachną całe kraje i kontynenty. Świat można traktować jako kulturowo oznakowane przestrzenie zapachowe. Hall nie bez nostalgii pisał w *Ukrytym wymiarze*: „W typowym mieście francuskim czuje się zapach kawy, przypraw, jarzyn, świeżo oskubanego drobiu, czystej bielizny i charakterystyczną woń ulicznych kafejek. Zapachy takie zapewniają życiu sens: zmienność ich i przenikanie się nie tylko pozwalają na lokalizację przestrzenną, lecz również dodają codzienności uroku²¹⁸. A niektórzy są skłonni twierdzić, że swój niepowtarzalny zapach ma cała Europa²¹⁹.”

Jakkolwiek zapachy ulegają procesowi uniwersalizacji i synkretyzacji, to wciąż stanowią wyznacznik kulturowej charakterystyki. W znacznym stopniu dzieje się tak za sprawą kulinariów. Warzywa, owoce, przyprawy pachną swoiście w miejscach, w których rosną i w których są użytkowane. Zapachu jadłodajni tajskich ulic, czy restauracyjek arabskich suków nie da się odtworzyć w dowolnym miejscu, są one zamknięte w swoich przestrzeniach, jak zapachy dzieciństwa zamknięte w pamięci. Z jednej strony etniczne smaki i zapachy kreolizują się, ulegają umiędzynarodowieniu, z drugiej natomiast są nierozzerwalnie związane z konkretnym regionem, jego klimatem, glebą, wodą, które stanowią o ich niepowtarzalności. I to właśnie ów nierozzerwalny związek sprawia, że nośne hasło „Cały świat na twoim talerzu” to tylko pusty gastronomiczny slogan. Znaczący temat przekonują, że owoce i warzywa najlepiej smakują tam, gdzie wyrosły. Twierdzą, że tak naprawdę są tylko dwa rodzaje owoców i warzyw na świecie: importowane i oryginalne. Ananas z hipermarketu, transportowany tysiące kilometrów, ma się nijak do tego ze straganu w Mombasie. Wytrwała podróżniczka Beata Pawlikowska dodaje: „Kto nie jadł nigdy ananasa w pobliżu plantacji, na której został

²¹⁶ *Ibid.*, s. 69.

²¹⁷ *Ibid.*, s. 202.

²¹⁸ *Ibid.*, s. 70.

²¹⁹ Pewien młody Anglik po raz pierwszy odwiedził Francję wraz z towarzyszącym mu bardziej doświadczonym podróżnikiem, dobrze obeznanym ze światem rozciągającym się poza białymi skałami Dover. Na ładzie młody podróżnik zapytał: „Co to za okropny zapach?” – „To zapach kontynentu, sir, odparł doświadczony wojażer”. Zob. J. Paxman, *Anglicy. Opis przypadku*, tłum. J. Mikos, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa 2007, s. 41.

wyhodowany, nie wie co to znaczy «ananas»²²⁰. Od jego aromatu na czubku głowy zaczyna podobno wyrastać pióropusz.

Olfaktyczne penetracje kultur pokazują, że zapach, który w jednej kulturze wydaje się wstrętny i odrzucający, w innej jest doświadczany jako przyjemny, a jeszcze w kolejnej traktowany jest neutralnie. Istnieją plemiona, które uważają woń krwi menstruacyjnej za przyjemną, bo sygnalizuje płodność, inne uznają ją za odrażającą, ponieważ krew i wydzieliny ciała należą u nich do tabu. Zaś we współczesnych kulturach Zachodu tego rodzaju zapach jest papierkiem lakmusowym higienicznej dbałości kobiety o siebie. Im silniejszą wydziela woń, z tym silniejszym społecznym ostracyzmem może się spotkać²²¹.

Równie niejednoznaczne reakcje zapachowe wzbudza ludzki mocz. W przeważającej części kultur jego woń jest identyfikowana jako nieprzyjemna. Są jednak i takie, które traktują go jako ciecz o walorach użytkowych, ignorując jego woń. Tak było jeszcze w XIX wieku u Eskimosów. Jeżeli Eskimos powiedział, że dana osoba pachnie, jak młoda dziewczyna, to był to wątpliwy komplement. Ów zapach związany był bowiem ze zwyczajem mycia włosów w urynie (co zresztą sprawiało, że wiele Eskimosek stawało się blondynkami!). Skąd takie zachowanie? Otóż żeby ze śniegu zrobić wodę, trzeba go było najpierw rozpuścić, a jedynym cennym źródłem ciepła była lampa tranowa. Stąd obyczaj higieniczny Eskimosek, cokolwiek ekstrawagancki ze współczesnej zachodniej perspektywy²²². Ale już nie z koreańskiej, gdyż w tej kulturze przez stulecia Koreanki wyróżniające się w świecie piękną i delikatną cerą „przemywały twarz i utrzymywały w czystości skórę, używając własnego moczu, który stosowany był [...] tak jak teraz woda toaletowa”²²³.

W nieodległych natomiast Chinach to mleko krowie, a nie mocz było czymś najwstrętniejszym, co sobie można wyobrazić, a sama czynność dojenia uchodziła za wysoce nieprzystojną²²⁴.

Odwołajmy się do jeszcze jednego zapachu, który budzi skrajne emocje – jednych wzrusza do łez, a innych przyprawia o ból: do zapachu surströmmingu, tj. szwedzkiego dania narodowego jedzonego w trzeci czwartek sierpnia. To najśłynniejsze szwedzkie danie oznacza kiszzonego, zgniłego albo sfermentowanego śledzia. Szwedzka Akademia Sfermentowanego Śledzia od dziesięcioleci pracuje nad tekstem, który krótko i precyzyjnie opisałby fetor, jaki towarzyszy potrawie. Na razie wymyka się on wszelkim próbom oddania go słowami²²⁵. Możemy

²²⁰ B. Pawlikowska, *Blondynka śpiewa w Ukajali*, National Geographic, Warszawa 2005, s. 196.

²²¹ K. Ashenburg, *op. cit.*, s. 11.

²²² J. Trybusiewicz, *Twarze ludzkiej kultury*, Krajowa Agencja Wydawnicza, Warszawa 1986, s. 17–18.

²²³ K. Munhak, *op. cit.*, s. 51.

²²⁴ J. Trybusiewicz, *op. cit.*, s. 77.

²²⁵ P. Kraško, *Szwecja*, National Geographic, Warszawa 2011, s. 9.

jednak sobie wyobrazić, jak jest porażający, skoro wnoszenie tego śledzia, także w puszcze, na pokład samolotów Air France, KLM i British Airways jest surowo zabronione. Gdy wprowadzono nowe przepisy Szwecja uznała to za zamach na narodową tożsamość ludzi Północy, bo dla nich ten zapach to powód do dumy, jednak dla reszty świata groźna szwedzka broń, wynaleziona zresztą o wiele wcześniej niż dynamit²²⁶.

Bywa, że zapachy nabierają charakteru kulturowych archetypów rozumianych jako utrwalone wzorce działania, uczucia, nawyków i stylów życia ludzi. Przedstawiciele firmy Folger's (amerykański producent kawy) poprosili międzynarodowego eksperta w dziedzinie badania archetypów G. Clotaire'a Rapaille'a o określenie archetypu kawy²²⁷. Badania dowiodły, że kawa dla Europejczyka jest zupełnie czymś innym niż dla Amerykanina. W zachodniej części Europy spożywa się ją głównie poza domem, w USA głównie w domu, stąd powszechne jest kojarzenie zapachu kawy z domem. Kod kawy w Stanach Zjednoczonych to jej zapach, smak jest mniej istotny. W Europie Zachodniej walory smakowe tego produktu są nie mniej ważne niż zapachowe, jeśli nie ważniejsze.

Archetypy zapachowe wykorzystywane są w kontekście działań *public relations*. W Stanach Zjednoczonych wzruszał spot reklamowy pokazujący młodego mężczyznę w mundurze powracającego do domu wczesnym rankiem. Pierwsze kroki kieruje on do kuchni i otwiera nowe opakowanie kawy. Słychać charakterystyczny dźwięk zasysanego powietrza. Zapach rozchodzi się po całym domu i dociera do sypialni gdzie śpi jego matka. Gdy aromat dociera do niej, otwiera oczy, uśmiecha się i mówi: „Wrócił do domu!”²²⁸.

Internalizujemy zapachy i nadajemy im kulturowe sensory w sposób tak imperatywny, że potem nie jesteśmy w stanie uwolnić się od tych sensory. Kulturowo ukształtowane formy identyfikowania zapachów jako komunikatora interpersonalnego są głęboko osadzone w nawykowych sposobach reakcji. Na przykład zapach Białych wydaje się Azjatom nieprzyjemny. Odwołajmy się do przykładu opisanego przez Tadeusza Palecznego – socjologa kultury, który dzielił kilkupokojowy apartament w Nowym Jorku z uroczą, piękną i młodą, jak pisze, obywatelką Indii.

„Pomimo tego, że mieszkalem w tym apartamencie wcześniej i zamierzałem pozostać w Nowym Jorku jeszcze kilka tygodni, opuściłem go już po kilku dniach po wprowadzeniu się Hinduski. Z prozaicznego powodu. Nacechowała ona obszary wspólne, w tym pokój dzienny, kuchnię, przedpokój, bardzo intensywnymi zapachami olejków, dymu z kadzidełek, przypraw kuchennych, kosmetyków. Zapachy te były bardzo intensywne, mieszały się ze sobą, przenikając całe mieszkanie, w tym także mój pokój, ubrania, ręczniki, pościel, wszystko, co mnie otaczało. Przede wszystkim

zapach
jako
kulturowy
archetyp

²²⁶ *Ibid.*, s. 7–8.

²²⁷ A. Cybulska, *Archetypy a komunikacja*, „Brief” 2004, nr 12.

²²⁸ *Ibid.*

powietrze, którym oddychałem. Bariera zapachowa okazała się nie do przekroczenia, pomimo moich wysiłków, nie mogłem jej przemóc²²⁹.

Analogicznej bariery zapachowej doświadczają Japończycy odwiedzający Chiny. Te dwa azjatyckie narody skrajnie odmiennie odnoszą się do toalet i toaletowych zapachów. Chińskie ubikacje słyną z braku czystości oraz braku intymności, przy czym Chińczykom to zupełnie nie przeszkadza. Publicysta i podróżnik Włodzimierz Kalicki zapytał jednego z chińskich notabli, dlaczego ich toalety są tak brudne i pozbawione intymności. Uzyskał wypowiedź: „A jakie to ma znaczenie? Przecież to nie jest miejsce, w którym szuka się przyjemności. Wchodzisz tam na chwilę i zaraz zapominasz o wszystkim²³⁰”.

Japończyk doświadczający tych woni przeżywa olfaktyczny szok, gdyż „w japońskich toaletach – zarówno w hotelach, jak i na lotniskach, w bibliotekach, na uczelniach, w biurach, w klubach nocnych, w zwyczajnych prywatnych domach, a nawet w publicznych szaletach – wszędzie stale rozpyla się odświeżacz. Chińskie publiczne ubikacje odnajdujemy kierując się wydobywającym się z nich odorem, japońskie – aromatem. Istnieją dziesiątki różnych pachnidel i odświeżaczy używanych w łazienkach²³¹”. W aspekcie olfaktycznego analfabetyzmu znacznie bliżej Japończykom do Amerykanów niż do swoich sąsiadów zza morza.

W badaniach nad komunikowaniem międzykulturowym intrygujące jest właśnie to, że nawet niedaleko można trafić na antypody. Prawdziwa odmienność bowiem kryje się przede wszystkim w okrucinach codziennego życia, takich jak zapachy.

Zapach jest nie tylko atrybutem każdej istoty żyjącej i każdej rzeczy, ale także konglomeratu, jaki wspólnie tworzą – kultury.

BIBLIOGRAFIA

1. Andersen Peter, *Explaining Intercultural Differences in Nonverbal Communication*, [w:] *Intercultural Communication: A Reader*, L. Samovar, R. E. Porter (red.) CA: Wadsworth, Belmont 1988.
2. Argyle Michael, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, tłum. W. Domachowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
3. Ashenburg Katherine, *Historia brudu*, tłum. A. Górską, Bellona, Warszawa 2009.
4. Barakat Robert A., *Talking with Hands*, „Time”, 17 września 1973.
5. Barnlund Dean C., *Communicative Styles of Japanese and Americans: Images and Realities*, Wadsworth, Belmont, CA, 1989.
6. Bedichek Roy, *The Sense of Smell*, New York 1960.

²²⁹ T. Paleczny, *op. cit.*, s. 122.

²³⁰ W. Kalicki, *op. cit.*

²³¹ K. Munhak, *op. cit.*, s. 29–30, zob. też s. 223.

7. Belt Don, *Jurtowisko Ulan Bator*, „National Geographic”, październik 2011.
8. Bierdach Alfred J., *Komunikacja niewerbalna. Sztuka czytania z twarzy*, tłum. E. Białek, J. Błoch-Białek, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1996.
9. Borisoff Deborah, Merrill L., *Gender and Nonverbal Communication*, [w:] L. A. Samovar, R. E. Porter, *Intercultural Communication. A Reader*, Wodsworth Publishing Company, Belmont 2000.
10. Bruczkowski Marcin, *Bezsensowność w Tokio*, Rosner i Wspólnicy, Warszawa 2004.
11. Burgoon Judee K., Manusov V., Mineo P., Hale J. L., *Effects of Gaze on Hiring, Credibility, attraction and Relational Message Interpretation*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1985, vol. 9.
12. Burszta Wojciech J., *Różnorodność i tożsamość. Antropologia jako kulturowa refleksyjność*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2004.
13. Cejrowski Wojciech, *Gringo wśród dzikich plemion*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Bernardinum, Poznań, Pelplin 2006.
14. Chaplin Sarah, *Japanese Love Hotels: A Cultural History*, Routledge, London 2007.
15. Condon John, Yousef Fathi S., *The Middle Ekstern Home*, [w:] *An Introduction to Intercultural Communication*, Bobas – Merrill, Indianapolis 1977.
16. Danecki Janusz, *Arabowie*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2001.
17. Ekman Paul, Friesen Wallace V., *Constants cross Cultures in the Face of Emotion*, „Journal of Personalisty and Social Psychology” 1971, vol. 17.
18. Fajst Michał, *Stereotypy narodowe a przestępczość Polaków w świecie*, [w:] *Wielokulturowość w zglobalizowanym świecie*, red. H. Czakowska, M. Micińska, Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2010.
19. Feraro Gary, *The Cultural Dimension od International Business*, Prentice Hall, London 1998.
20. Finnegan Ruth, *Communicating. The Multiple of Human Interconnection*, Routledge, London 2002.
21. Gesteland Richard R., *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, tłum. H. Malareczka-Simbierowicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
22. Griffin Em, *Podstawy komunikacji społecznej*, tłum. O. i W. Kubińscy oraz M. Kacmajor, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.
23. Guidetti M., *Vocal Expression of Emotions – A Cross – Cultural and Developmental Approach*, „Année Psychologique” 1991, vol. 9.
24. Guo-Ming Chen, Starosta William, *Foundations of Intercultural Communication*, Allyn and Bacon, Boston 1998.
25. Hall Edward T., *Poza kulturą*, tłum. E. Goździak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
26. Hall Edward T., *Taniec życia. Inny wymiar czasu*, tłum. R. Nowakowski, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 1999.
27. Hall Edward T., *An Anthropology of Everyday Life*, Anchor Books, Doubleday, New York-London-Toronto 1993.
28. Hall Edward T., *Bezgłośny język*, tłum. Roman Zimand, Alicja Skarbińska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987.
29. Hall Edward T., *Handbook for proxemic research*, A Special Publication of the Society for the Anthropology of Visual Communication, Washington 1974.
30. Hall Edward T., *Ukryty wymiar*, tłum. Teresa Hołówka, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2003.
31. Hall Mildred R., Hall Edward T., *Czwarty wymiar w architekturze*, tłum. Radosław Nowakowski, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2001.
32. Hałasa Dorota, *Życie codzienne w Tokio*, Dialog, Warszawa 2004.

33. Hampden-Turner Charles, Trompenaars Alfons, *Siedem kultur kapitalizmu*, tłum. Dorota Gościńska, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
34. Hampden-Turner Charles, Trompenaars Alfons, *Siedem wymiarów kultur*, tłum. Dorota Gościńska, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
35. Hickson Mark, Stacks D. W., Moore N., *Nonverbal Communication*, Roxbury Publishing Co., Los Angeles 2004.
36. Ibek Agata, *Spoleczność miasteczka studenckiego we Francji jako środowisko wielokulturowe: kontakt kulturowy, bariery komunikacyjne, «swoi» i «obcy»*, niepublikowana praca magisterska napisana w Instytucie Studiów Regionalnych UJ pod kierunkiem dr K. Warmińskiej, Kraków 2006.
37. Inoue Mijako, *Vicarious Language: The Political Economy of Gender and Speech in Japan*, University of California Press, Berkeley 2006.
38. Jandt Fred E., *Intercultural Communication. An Introduction*, Thousand Oaks, CA-London-New Delhi 1995.
39. Jones Susanne E., Yarbrough A. E., *A Naturalistic Study of the Meanings of Touch*, „Communication Monographs” 1985, vol. 52.
40. Jourard Sidney, *An Exploratory Study of Body-Accessibility*, „British Journal of Social and Clinical Psychology” 1966, vol. 5.
41. Kalicki Włodzimierz, *Dostać w twarz w Fuzhou*, „Gazeta Wyborcza” z 6–7 marca 1998.
42. Klopff Donald W., *Intercultural Encounters*, Marton Publishing Co., Englewood: Colorado 2001.
43. Kosobudzka Margit, *Co różni Chińczyka od Amerykanina?* „Gazeta Wyborcza”, 26 sierpnia 2005.
44. Kraško Piotr, *Szwecja*, National Geographic, Warszawa 2011.
45. Leathers Dale G., *Komunikacja niewerbalna*, tłum. Magdalena Trzcinańska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
46. Lewin Kurt, *Field Theory and Social Science*, Harper and Row, New York 1951.
47. Loveday Leo, *Pitch, Politeness and Sexual Role: An Exploratory Investigation into the Pitch Correlates of English and Japanese Politeness Formulae*, „Language and Speech” 1981, vol. 1.
48. Lubzetał Louis L., *Kościół a kultury. Nowe perspektywy w antropologii misyjnej*, tłum. Stanisław Tokarski, VERBINUM, Wydawnictwo Księży Werbistów, Warszawa 1998.
49. Masamura T., *Secret and Shame: Communication Structure in the Japanese Society*, Keisou Shobou, Tokio 1998.
50. Mikułowski Pomorski Jerzy, *Jak narody porozumiewają się ze sobą w komunikacji międzykulturowej i komunikowaniu medialnym*, Universitas, Kraków 2007.
51. Mikułowski Pomorski Jerzy, *Komunikacja międzykulturowa. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2003.
52. Morsach Hellen, *Aspects of Nonverbal Communication in Japan*, „The Journal of Nervous and Mental Disease” 1973, vol. 157.
53. *Mosty zamiast murów*, red. John Stewart, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
54. Munhak Kim, *Koreańczycy, Chińczycy, Japończycy*, tłum. M. Kalisz, Kwiaty Orientu, Skarżysko-Kamienna 2010.
55. Nelson Audrey, Golant Susan K., *You Don't Say. Navigating Nonverbal Communication Between the Sexes*, Prentice Hall, New York 2004.
56. Nisbett Richard E., *Geografia myślenia*, tłum. Ewa Wojtych, Smak Słowa, Sopot 2009.
57. Nydell Margaret K., *Zrozumieć Arabów*, tłum. Dariusz Bakalarz, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2001.

58. Paleczny Tadeusz, *Interpersonalne stosunki międzykulturowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007.
59. Paxman Jeremy, *Anglicy. Opis przypadku*, tłum. J. Mikos, Wydawnictwo W. A. B., Warszawa 2007.
60. Phillips Melanie, *Londonistan*, Wydawnictwo Sprawy Polityczne, Warszawa 2010.
61. Porter Richard E., Samovar Larry A., *An Introduction to Intercultural Communication*, [w:] Samovar Larry A., Porter Richard E., *Intercultural Communication: A Reader*, Wadsworth Publishing Company, Belmont California 1994.
62. Reykowski Janusz, *Kolektywizm i indywidualizm jako kategorie opisu zmian społecznych i mentalności*, „Przegląd Psychologiczny” 1992, nr 2.
63. Schnapper M., *Your Actions Speak Louder*, [w:] *Toward Internationalism*, E. C. Smith, L. Fiber Luce (red.), Rowley, Mass, Newbury House 1979.
64. Skrzypczyk-Świątczak M., *Najbardziej kontrowersyjny*, „National Geographic”, wrzesień 2011.
65. Szopski Marek, *Komunikowanie międzykulturowe*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2005.
66. Śmierczalska Danuta, *Ciało znieśie wszystko*, „National Geographic” 2011, nr 6.
67. Tarkowska Elżbieta, *Czas społeczny. Czas jako obiekt zainteresowań humanistyki*, w: *Encyklopedia socjologii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, t. 3, Warszawa 1998.
68. Ting-Toomey Stella, *Communicating across Cultures*, The Guilford Press, New York 1999.
69. Todorov Tzvetan, *Wstęp do symboliki*, tłum. Krystyna Falicka, [w:] *Symbole i symbolika*, (red.) Michał Głowiński, Czytelnik, Warszawa 1990.
70. Tomański Rafał, *Tatami kontra krzesła. O Japończykach i Japonii*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2011.
71. Triandis Harry, *Individualism and Collectivism*, Westview, Boulder 1995.
72. Trybusiewicz Janusz, *Twarze ludzkiej kultury*, Krajowa Agencja Wydawnicza, Warszawa 1986.
73. Tubielewicz Jolanta, *Japonia: zmienna czy niezmienna?*, TRIO, Warszawa 1998.
74. Vigarello Georges, *Czystość i brud. Higiena ciała od średniowiecza do XX wieku*, tłum. B. Szwarzman-Czarnota, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa 1996.
75. Wołowik Wadim, *Język ciała międzynarodowy*, tłum. Ninel Łozawa, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998.
76. *Z dziennika Costa Serena*, film dokumentalny National Geographic, 22 maja 2010, godz. 17.
77. Zarzycka-Suliga Grażyna, *Pierwsze kontakty studentów zagranicznych z Polską. Relacja z łódzkiej „Wieży Babel”*, [w:] *Gość w dom. Studenci z krajów Trzeciego Świata w Polsce*, red. E. Nowicka, S. Łódziński, Oficyna Naukowa, Warszawa 1993.

2. Międzykulturowa komunikacja niewerbalna w świetle ustaleń Richarda R. Gestelanda

2.1. Zagadnienia wstępne

Richard R. Gesteland jest tym badaczem różnic kulturowych, który pozostaje nieco w cieniu tak wybitnych autorów z zakresu komunikacji międzykulturowej, jak E. T. Hall, G. Hofstede czy A. Trompenaars. Podręczniki i różnego rodzaju opracowania częściej przywołują ich nazwiska niż jego. Wynika to, między innymi, z faktu, iż Gesteland przez długie lata traktował sam siebie przede wszystkim jako menedżera. Bardziej zajmowało go robienie interesów niż intelektualny namysł nad odwiedzanymi kulturami. Z czasem jednak gromadzona wiedza i doświadczenie zaczęły przekraczać ramy praktyki życiowej. Prowadzone seminaria dla biznesmenów i uczniów szkół biznesu poświęcone zarządzaniu na świecie pozwoliły Gestelandowi na usystematyzowanie ogromnego materiału empirycznego. Zdobywał go przez ponad trzy dziesięciolecia, kiedy zajmował się marketingiem, poszukiwaniem dostawców, zarządzaniem i negocjowaniem. Odwiedził ponad 45 krajów, a dwadzieścia sześć lat swojego życia spędził poza ojczyzną. Po kilka lat mieszkał w Niemczech, Austrii, Włoszech, Brazylii, Indiach i Singapurze¹.

Richard
G. Gesteland

R. R. Gesteland podróżował często z rodziną – żoną i ich sześciorgiem dzieci, co przyczyniało się do rozlicznych kontaktów międzykulturowych, nie tylko w sferze biznesu, ale też towarzyskiej, szkolnej i tej odnoszącej się do spraw codziennych. Sam zresztą twierdzi, że przykłady ilustrujące różnice międzykulturowe zbierał w przeróżnych miejscach: w poczekalniach portów lotniczych, barach hotelowych i podwórkach, gdzie bawily się jego dzieci².

Dodatkowym źródłem wyczerpania Gestelanda na niewerbalne różnice kulturowe była jego „mierna wirtuozeria lingwistyczna”. Pisał:

¹ R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, tłum. H. Malarecka-Simbierowicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 9–10.

² *Ibid.*, s. 10.

„Dla kogoś, komu nauka języków obcych nigdy nie przychodziła łatwo, obserwowanie we Florencji i Frankfurtu współpracowników bezustannie i gładko przechodzących z włoskiego, niemieckiego czy francuskiego na hiszpański, angielski lub jakiś inny język stanowiło doświadczenie naprawdę uczące pokory”³.

Za swoich mistrzów w zakresie badania stosunków międzykulturowych uważa: Edwarda T. i Mildred R. Hall, Geerta Hofstede’a, Roberta Morana oraz Williama Gudykunsta⁴. Lektura ich prac pozwoliła Gestelandowi na głębszy wgląd w problematykę, która coraz bardziej go zajmowała nie tylko ze względów praktycznych, ale też teoretycznych. Bez ich zaplecza teoretyczno-badawczego dużo trudniej byłoby mu stworzyć własne intelektualne rozwiązania.

R. R. Gesteland zaproponował uporządkowanie zmiennych kulturowych w pewne logiczne modele, które ułatwiałyby uczestnikom obcych kultur oswojenie i adaptację do kulturowych odmienności, które nieuchronnie napotykamy w globalizującym się świecie. Zdaniem badacza, takie „modelowe” podejście do różnic kulturowych ma sens, bowiem systematyzuje ogrom wiedzy i informacji, które przytłaczają osobę chcącą poznać kulturę inną niż własna⁵. Różnice kulturowe frustrują, ponieważ wydają się trudne do rozwikłania i nieprzewidywalne. Logiczne modele kulturowe, według Gestelanda, mogą ograniczyć to poczucie lęku i zagubienia, a nawet pomóc dostrzec podobieństwa. „[...] Powtarzające się szoki i dostosowania uwrażliwiają człowieka na inne kultury – początkowo oczywiście głównie na różnice dzielące ludzi. Z czasem jednakże [...] również na niezliczone podobieństwa”⁶.

Modelowe podejście może wydać się jeszcze bardziej uzasadnione, jeśli przyjmiemy założenie, że im bardziej otaczająca rzeczywistość społeczno-kulturowa odbierana jest jako złożona i nieprzewidywalna, tym silniejsza się rodzi potrzeba porządkowania tej rzeczywistości, tym użyteczniejsze stają się duże kwantyfikatory.

W modelach Gestelanda można dostrzec pewne podobieństwa do typów idealnych Maksa Webera. Żadna z kultur nie pasuje doskonale do modelowych propozycji. Każda mniej lub bardziej wymyka się ramom modelu. Niemniej jednak umieszczenie jej w modelu daje wyobrażenie o charakterze danej kultury,

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*, s. 11.

⁵ *Ibid.*, s. 9. Podejście modelowe i typologizacja kultur zaproponowane np. przez G. Hofstede’a spotkały się z krytyką ze strony Felixa B. Tana, jako nadmiernym uproszczeniem. Między innymi dlatego, że kultury narodowe nie są jednolite, że nie są statyczne, lecz przyjmują w wyniku dyfuzji wiele nowych elementów. Ponadto F. B. Tan dowodzi, że zależności między kulturami narodowymi a zasadami kierującymi ludzkim zachowaniem są znacznie bardziej skomplikowane niż zwykli to przedstawiać badacze. F. B. Tan, *Beyond of National Culture in Information Systems Research*, „Journal of Global Management” 2002, nr 1.

⁶ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 16.

cechach jej nosicieli, co czyni ją mniej tajemniczą i wroga. Każdy z modeli zawiera własne wewnętrzne kontinuum, w którym kultury mogą zajmować zróżnicowane pozycje, stąd kultury należące do tego samego modelu kulturowego mogą się między sobą znacznie różnić. Warto to pamiętać, aby uogólnienia nie stępiły wrażliwości na różnice i mało dostrzegalne niuanse.

R. R. Gesteland zaproponował następujące modele kulturowe:

- **kultury partnerskie i kultury protransakcyjne,**
- **kultury ceremonialne i kultury nieceremonialne,**
- **kultury monochroniczne i kultury polichroniczne,**
- **kultury ekspresyjne i kultury powściągliwe**⁷.

W dalszej części rozdziału zostaną one opisane, ze szczególnym uwzględnieniem komunikatów niewerbalnych.

modele
kulturowe
według
R. R. Geste-
landa

2.2. Kultury partnerskie i kultury protransakcyjne

Podział na kultury partnerskie (PP) i kultury protransakcyjne (PT) nie jest ostry, nie przebiega według ściśle zdefiniowanego kryterium. Gesteland przyjmuje, że na całym świecie istnieją takie kultury, w których najważniejsze jest stworzenie dobrych relacji z drugą osobą i takie, w których najważniejsze jest wykonanie zadania, czy też – mówiąc językiem biznesowym – dokonanie transakcji. Ten podział, w pewnym sensie, odpowiada zaproponowanemu przez Alfonsa Trompenaarsa podziałowi na kultury uniwersalistyczne i partykularystyczne⁸. Kultury partnerskie, podobnie jak partykularystyczne, wysoce cenią serdeczne stosunki z drugą osobą. W kulturach tego typu przywiązuje się dużą wagę do relacji międzyludzkich i okoliczności, w których zachodzą. W kulturach PP, tak jak w partykularystycznych, przyjaciel i członek rodziny funkcjonują na szczególnych prawach. W imię przyjaźni i więzi rodzinnych można złamać obowiązujące zasady moralne, a nawet prawne. Zarówno w kulturach PP, jak i partykularystycznych ludzkie działania są zwykle relatywizowane do konkretnych sytuacji, a człowiek nigdy nie jest anonimowym obywatelem, lecz zawsze czyimś synem, mężem, dzieckiem itp.

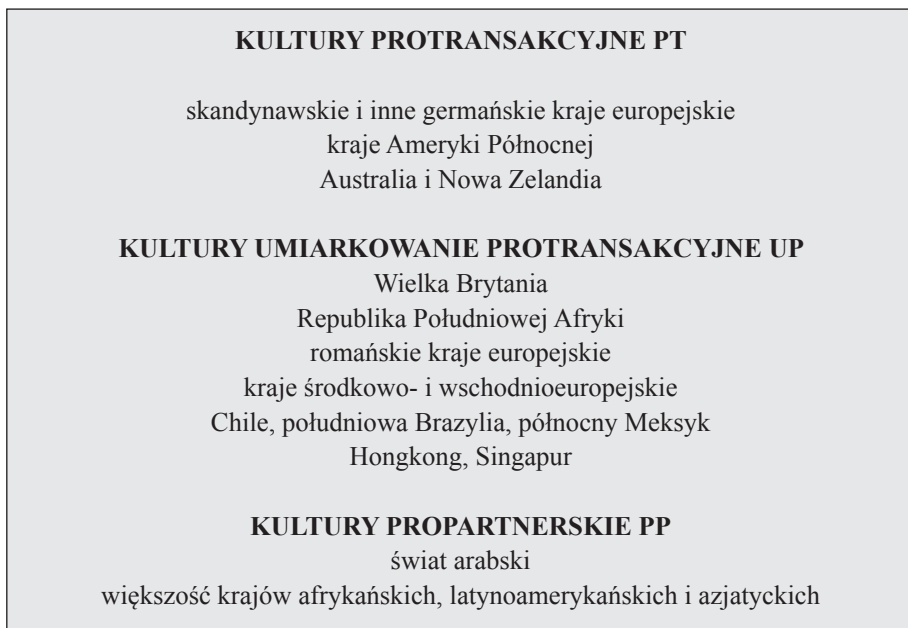
W kulturach PT, analogicznie jak w kulturach uniwersalistycznych, działania przebiegają (a przynajmniej powinny) zgodnie z wcześniej ustalonymi zasadami. Tak więc osoba nie dostosowuje działania do specyficznej sytuacji, ale postępuje zgodnie z odpowiednią normą ogólną. W tych kulturach zostało już bowiem ustalone, co jest dobre, co złe, co można, a czego nie i nie podlega to negocjacji. W kulturach PT i uniwersalistycznych (pamiętajmy, że ich zakresy się w znacznej części pokrywają) z dużą dezaprobatą spotka się przejście przez ulicę

⁷ *Ibid.*, s. 16–17.

⁸ A. Trompenaars, Ch. Hampden-Turner, *Siedem wymiarów kultur*, tłum. D. Gostyńska, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.

na czerwonym świetle, mimo że nic nie będzie jechać. I przeciwnie, w kulturach PP i partykularystycznych złamanie przepisu spotka się raczej ze zrozumieniem.

Schemat 1. odtwarza podział na kultury propartnerskie i protransakcyjne według R. R. Gestelanda.



Schemat 1. Kultury protransakcyjne i kultury propartnerskie

Źródło: R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, op. cit., s. 19.

W świecie zdecydowanie więcej jest kultur PP, to cały świat arabski, cała Afryka, Ameryka Łacińska i znacząca większość azjatyckich krajów regionu Pacyfiku. To kultury, w których przy załatwianiu spraw i robieniu interesów należy odwoływać się do skomplikowanych sieci rodzinnych i towarzyskich powiązań. Uczestnicy kultur PP wolą mieć do czynienia z rodziną, przyjaciółmi czy osobami z bliskiego kręgu, bo tylko im, w ich przekonaniu, mogą zaufać. Sam fakt, że ktoś jest dalekim krewnym czyni go godnym zaufania. Uczestnicy kultur PP długo przełamują lody, żeby wejść w kontakt z obcym, żeby dopuścić go do swoich spraw i żeby robić z nim interesy. Wcześniej starają się nawiązać przyjacielskie relacje.

Przeciwnie postępują uczestnicy kultur PT, którzy są w znakomitej mniejszości. Są otwarci na relacje z innymi i żeby podjąć wspólne wyzwania, w tym także biznesowe, nie potrzebują się zaprzyjaźniać, co więcej, takiej bliskie stosunki uważają za zbędne, a czasem szkodliwe.

Kwintesencją owych towarzysko-rodzinych sieci powiązań występujących w kulturach PP są chińskie *guanxi*⁹. To trudne do pojęcia dla człowieka Zachodu zależności z powinowatymi, przyjaciółmi, znajomymi i wynikające z nich koreksje, zależności, wpływy i zobowiązania¹⁰. Naturalnie, na całym świecie posiadanie odpowiednich kontaktów ułatwia życie, a znajomość odpowiednich osób bywa nader przydatna. Jednakże w kulturach wysoce propartnerskich podjęcie wspólnego przedsięwzięcia, nawet drobnego, jest możliwe **jedynie** przez skorzystanie z odpowiedniego *guanxi*.

„*Guanxi* to krąg znajomych, ale nie taki zwykły krąg i nie takich zwykłych znajomych. To krąg znajomych, na których zawsze możesz liczyć. Człowiek, który jest w twoim *guanxi*, właściwie nie może odmówić żadnej twojej prośbie, choćby była nie wiadomo jak kłopotliwa i niebezpieczna. To twój człowiek. Możesz na nim polegać. Nawet gdy stracisz pracę, przejdziesz na emeryturę, opuści cię żona, aresztuje cię policja – *guanxi* cię nie opuści. Zrobi wszystko, aby ci pomóc. Ale ty też masz obowiązki wobec *guanxi*. Nie wolno ci odmówić, gdy ktoś z twego *guanxi* poprosi cię o przysługę. [...] Bez *guanxi* nie da się żyć i Chińczyk nie wyobraża sobie życia bez niego”¹¹.

Z powyższych względów w kulturach PP preferowany jest kontakt bezpośredni, twarzą w twarz. Stworzenie silnych więzi międzyludzkich w takich krajach, jak Japonia, Korea Południowa czy Tajwan nie jest możliwe przez telefon lub Internet. Takie więzi wymagają „czasu, cierpliwości, a niekiedy i wątroby z żelaza. Wspólne upijanie się zdaje się przyspieszać proces budowania wzajemnych stosunków w Azji Wschodniej – jednak zasadniczo tylko między mężczyznami. Wprawdzie w dzisiejszych czasach zdarzają się wyjątki pod tym względem, jednak zazwyczaj kobiety nadal «nie nadają się» do tych rytuałów bratania się mężczyzn”¹².

Jednakże wewnątrz samych kultur PP „drogi do poznania partnera – pisze Gesteland – są w różnych krajach różne. W większości krajów arabskich miejsce trunków zajmują półmiski z ryżem i baraniną. Brazylijczycy i Meksykanie uwielbiają rozmawiać o ich sztuce, literaturze i filmach. A poza tym jest golf. W wielu regionach świata kij golfowy niweluje dziś lukę kulturową między ludźmi znacznie szybciej niż butelka szkockiej”¹³.

Budowanie wzajemnego zaufania i porozumienia jest ważne wszędzie, ale w świecie kultur propartnerskich jest warunkiem *sine qua non* i dokonuje się **zawsze przed** przystąpieniem do rozmów o wielkich i małych interesach. Dlatego Gesteland podkreśla niebagatelną rolę **pośredników** w kulturach PP. Idealnym wprowadzającym jest – jak twierdzi – znana obu stronom osoba lub organizacja

⁹ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 18–19.

¹⁰ *Ibid.*, s. 23.

¹¹ W. Kalicki, *op. cit.*, s. 39.

¹² R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 31.

¹³ *Ibid.*

o dużym autorytecie. Może to być znany polityk, emerytowany pracownik ambasady bądź osoba znana ze świata mediów, np. sportowiec lub aktor¹⁴.

Tymczasem kultury protransakcyjne nie potrzebują tzw. wprowadzających. Sukces handlu przez telefon ilustruje tę sytuację. Stany Zjednoczone znajdują się na krańcu kontinuum kultur PT i stanowią ich kwintesencję. Co roku Amerykanie kupują dobra i usługi warte przeszło 500 miliardów dolarów od osób zupełnie im obcych¹⁵. Do transakcji, kontaktów, współpracy w kulturach PT dochodzi bez żadnych wcześniejszych stosunków wzajemnych, bez koneksji i powiązań. Oczywiście wprowadzenie przez kogoś czy posiadanie referencji jest pomocne, ale niekonieczne.

Uczestnicy kultur PT, a więc Amerykanie, Finowie, Duńczycy czy Australijczycy nie potrzebują tzw. gry wstępnej, najchętniej w różnych kwestiach od razu przystępują do rzeczy, a wiele spraw, jeśli to tylko możliwe, lubią załatwiać przez telefon, faks czy pocztę elektroniczną. Spotkania twarzą w twarz przekształcające się w kurtuazyjne rozmowy o niczym uważają za stratę czasu. Grymas twarzy, zgięta w pół wizytówka czy nerwowo wyginany ołówek dla osoby z kultury PT nie są powodem przerwania rozmowy czy zerwania negocjacji. Natomiast dla uczestnika kultury PP tak, gdyż te niewerbalne komunikaty są dla niego niezwykle ważne¹⁶.

Richard R. Gesteland zwraca uwagę, że osoby z kultur PP mają wyrafinowany sposób mówienia „nie”. Zwykle nie wyrażają swojego sprzeciwu werbalnie, lecz czynią to językiem ciała¹⁷. Dla Arabów typowe są zachowania kinezyczne w tym względzie. Chcąc uprzejmie odrzucić jakieś żądanie lub prośbę, unoszą brwi; jest to niewerbalny odpowiednik wyrażenia: „Nigdy w życiu”. W wielu kulturach na negatywną odpowiedź wskazuje wydawanie dźwięków podobnych do cmokania. Japończycy i Tajowie w takiej sytuacji zazwyczaj się uśmiechają i zmieniają temat albo po prostu w ogóle nic nie mówią. „Doszedłem do wniosku – pisze badacz – że cisza podczas spotkań z Azjatami ze Wschodu tego kontynentu często oznacza: «Wybij to sobie z głowy, stary!»”¹⁸.

Między kulturami PP i kulturami PT istnieją znaczne różnice w sposobie komunikowania się. Kultury PP to kultury, które za E. T. Hallem Gesteland uważa za wysokokontekstowe. W tych kulturach języka używa się z wyjątkową ostrożnością i rzec by można, bardzo oszczędnie. Sensy i znaczenia wyczytywane są w nich z kontekstu: ze spojrzeń, gestów, głębokości ukłonu czy prawie niezauważalnego dla niewprawionego oka, grymasu twarzy. W tych kulturach wyrażanie stanów emocjonalnych, postaw i myśli dokonuje się nie wprost, trzeba

¹⁴ *Ibid.*, s. 22.

¹⁵ *Ibid.*, s. 20.

¹⁶ *Ibid.*, s. 39.

¹⁷ *Ibid.*, s. 38–39.

¹⁸ *Ibid.*, s. 38.

je odgadywać, jest bowiem mało prawdopodobne, że zostaną zwerbalizowane. „W kulturach tych okazywanie zniecierpliwienia, irytacji, frustracji czy złości narusza harmonię między ludźmi i jest traktowane jako zachowanie grubiańskie i obraźliwe. Ludzie maskują negatywne uczucia, zachowują kamienny wyraz twarzy albo przyoblekają ją w uśmiech”¹⁹. Ów uśmiech może być jednak mylący dla osoby wywodzącej się z kultury PT, która zwykle dekoduje go jako pozytywny stan emocjonalny, jako zachętę do nawiązania relacji. Na przykład mieszkańcy Tajlandii zdają się cały czas uśmiechać, a naiwni turyści myślą: cóż za pogodni ludzie. Tajowie zaś „uśmiechają się, kiedy są szczęśliwi, uśmiechają się, kiedy są rozbawieni, uśmiechają się, kiedy są zdenerwowani, i uśmiechają się nawet wtedy, kiedy są wściekli do szaleństwa. Uśmiechają się, albowiem zbyt otwarte okazywanie gniewu sprawiłoby, że każdy, kogo to dotyczy «utraciłby

„utrata
twarzy”

twarz»”²⁰. Dla zilustrowania powyższych treści warto przywołać zdarzenie, które przytrafiło się R. R. Gestelowi. Oprócz tego, że egzemplifikuje ono zderzenie między kulturami PP i PT, to uzmysławia jednocześnie, jak silnie jesteśmy zakorzenieni w naszych kulturach pochodzenia i jak znaczny wpływ wywiera na nas proces socjalizacji dokonujący się w konkretnej kulturze.

Podczas pobytu z rodziną w Singapurze badacz brał lekcje języka chińskiego (mandaryńskiego) u młodej nauczycielki, która niedawno przybyła do Singapuru z Tajwanu. Z powodu śmierci – w krótkim odstępie czasu – obojga rodziców Gesteland musiał polecieć do Stanów Zjednoczonych i opuścić wiele lekcji. Po jego powrocie nauczycielka przysłała się dowiedzieć o przyczynę długiej absencji. Kiedy jej powiedział, że zmarli jego rodzice, twarz nauczycielki przybrała dziwny wyraz, „ale zaraz potem nagle roześmiała mi się prosto w twarz [...] po czym dalej chichotała przez kilkanaście sekund”²¹. Autor wiedział, że ludzie z niektórych kultur azjatyckich pokrywają zdenerwowanie, zakłopotanie i poważny stres śmiechem, jednak wówczas poczuł się bardzo nieswojo i jego reakcja na śmiech nauczycielki była uderzeniowa, tzn. poczuł się tak, jakby otrzymał potężny cios w żołądek. Ich wzajemne relacje po tym incydencie uległy zaburzeniu. Gesteland zmienił nauczycielkę mandaryńskiego²².

W opisanej sytuacji znajdujemy potwierdzenie zasady związanej z kompetencją komunikacyjną. Zasada ta głosi, że jakkolwiek kompetencja komunikacyjna składa się z wiedzy o danej kulturze i umiejętności, czyli zdolności do zachowywania się tak, jak zachowują się ludzie należący do danej kultury, to zawsze łatwiej o to pierwsze – wiedzę. Innymi słowy, co innego wiedzieć, jak się zachować

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ *Ibid.* Zob. też W. F. Price, R. H. Crapo, *Psychologia w badaniach międzykulturowych*, tłum. A. Nowak, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003, s. 100–103.

²¹ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 41.

²² *Ibid.*, s. 40–41.

i jak zachowują się inni, a zdecydowanie co innego, tak się zachować²³. Gesteland wiedział, że w zachowaniu nauczycielki, z perspektywy jej kultury, nie było nic niestosownego, nie mógł się jednak z tym pogodzić.

Kultury protransakcyjne natomiast to kultury dosłownego języka i to zarówno w jego aspekcie werbalnym, jak i niewerbalnym. Kultury PT to, używając określenia E. T. Halla, kultury niskiego kontekstu, które na ogół cenią otwarty, szczery i niedwuznaczny sposób porozumiewania się. Preferują styl mało zawoalowany i mało ogólnikowy. Uczestnicy tych kultur starają się, aby komunikaty niewerbalne były dekodowane w sposób możliwie jednoznaczny. Tak więc uśmiech ma być wyrazem zadowolenia i pozytywnych emocji, bez żadnych zbędnych podtekstów. A grymas twarzy nie ma być przewrotnym kodem informującym o przychylności, lecz oczywistą i szczerą oznaką dezaprobaty. Przedstawicielom kultur o nastawieniu protransakcyjnym zależy przede wszystkim na tym, aby być dobrze zrozumianym, dlatego unikają ono domysłów i nadinterpretacji. Na przykład Amerykę, Szwecję, Niemcy R. R. Gesteland umieszcza na krańcu kultury PT i niskiego kontekstu.

Badacz podkreśla, że odmienności w werbalnym stylu porozumiewania się, aczkolwiek dokuczliwe, mogą być złagodzone przez doświadczonego tłumacza. Dzieje się tak na przykład wówczas, gdy tłumaczowi zajmuje kilka minut przełożenie na japoński lub chiński kilku prostych, acz szczerych i dosadnych zdań wypowiedzianych przez osobę pochodzącą z kultury PT. Tłumacz może bowiem ubrać nazbyt jednoznaczne stwierdzenia w odpowiednią liczbę uprzejmych ogólników²⁴. Nie ma już jednak takiej możliwości w odniesieniu do komunikatów niewerbalnych. I te zależne od nadawcy, jak uśmiech, i te od niego niezależne, jak rumieńce na twarzy, są bardzo trudne do ukrycia. Odwołajmy się do przykładu opisanego przez Gestelanda.

Oto pod koniec frustrującego dnia obrad szef europejskiego zespołu z trudem maskował irytację ściskając w dłoniach ołówki i bezwiednie czerwieniejąc na twarzy. W pewnym momencie odgłos złamanego ołówka dotarł do uszu negocjatorów, a w sali konferencyjnej natychmiast zapadła cisza. „Chwilę później cały zespół wietnamski wstał i majestatycznym krokiem opuścił salę. Następnego dnia do głównej siedziby europejskiego browaru nadszedł trzylinijkowy faks, infor-

²³ Cytowany już w podręczniku W. Kalicki wspomina, jak podczas eleganckiego i wystawnego obiadu w chińskiej restauracji przeżywał prawdziwe katusze. Nie mógł bowiem przemóc się i rzucić, jak pozostali biesiadnicy, resztek jedzenia pod stół. W końcu zakłopotany wytłumaczył swoje opory gospodarzowi, a ten z uśmiechem zrozumienia zamówił mu „jeden jedyny, pusty talerzyk – na odpadki. Gdy jednak na talerzyku urosła spora górka ogryzków i biały gość bezradnie rozglądał się za następnym naczyniem, gospodarz wyrzucił odpadki z talerzyka pod stół i wspaniałomyślnie wybawił dziwnego białego gościa z opresji. Chce składać kości i ości na talerzyku? A niech sobie składa”. W. Kalicki, *op. cit.*, s. 37.

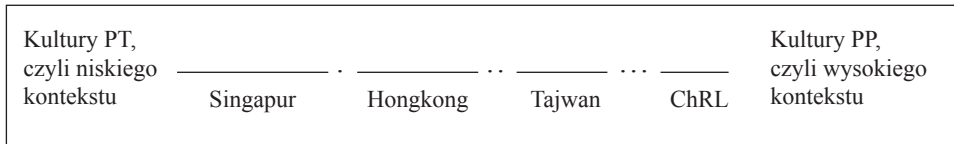
²⁴ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 43.

mujący, że Wietnamczycy nigdy więcej nie usiądą do stołu z tak niewychowaną, arogancką osobą jako szefem zespołu negocjacyjnego”²⁵.

Reakcja szefa europejskiego zespołu była szczerą i jednoznaczną; w końcu można okazać zdenerwowanie po tylu dniach bezowocnych rozmów. Tak można, ale nie w kulturach propartnerskich i wysokokontekstowych, w nich zdenerwowanie należy bezwzględnie maskować. Można wówczas kiwać głową, mrużyć oczy, znacząco cmokać, milczeć, ale nigdy ujawniać wprost swoich emocji, zwłaszcza negatywnych.

Pisząc o różnicach między kulturami PP jako wysokokontekstowymi i kulturami PT jako niskokontekstowymi należy zwrócić uwagę na wewnętrzne zróżnicowanie istniejące w modelach kulturowych. Ani kultury propartnerskie nie są monolitami komunikacyjnymi, ani też kultury protransakcyjne takich nie stanowią. W ramach modeli mieści się pełna gama wariantów, które nie ułatwiają orientacji w komunikacyjnym bogactwie kultur. Na przykład Chiny są powszechnie zaliczane do modelu PP i kultury wysokiego kontekstu. W rzeczywistości jednak kryją wiele niespodzianek, gdyż tak duży kraj wymyka się prostym klasyfikacjom i pokazuje jednocześnie, jak zwodnicze mogą być tego typu uproszczenia.

Na Wielkie Chiny składają się ChRL, Hongkong, Tajwan i nawet Singapur, gdzie kultura jest wysoce chińskocentryczna, chociaż na populację Singapuru składa się 80% Chińczyków²⁶. Różnice w sposobie porozumiewania się Chińczyków z Wielkich Chin przedstawia schemat 2.



Schemat 2. Kultury kontekstu niskiego i wysokiego

Źródło: R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, op. cit., s. 42.

Ze schematu 2 wyczytamy, że Chiny kontynentalne (kultura matka) znajdują się na propartnerskim i wysoce kontekstowym krańcu kontinuum, natomiast Tajwan, Hongkong i Singapur są w różnym stopniu od tego krańca oddalone. Oznacza to, że uczestnicy kultury chińskiej (czy szerzej azjatyckiej) mają zróżnicowane style komunikacyjne. Może to być sporym zaskoczeniem dla człowieka Zachodu, który zwykł wszystkich Azjatów umieszczać w jednym modelu kulturowym. Okazuje się bowiem, że Hongkongczycy i Singapurczycy są trochę bardziej otwarci na bezpośredni kontakt niż Chińczycy z ChRL, potrzeba mniej cza-

²⁵ *Ibid.*, s. 39.

²⁶ *Ibid.*, s. 42.

su na nawiązanie z nimi dobrych stosunków i najczęściej używają bardziej jednoznacznego języka²⁷. Może się zdarzyć, że mieszkaniec Singapuru swoim sposobem prowadzenia konwersacji bardziej będzie przypominał Australijczyka niż rdzennego mieszkańca Chin. Będzie to zależało, między innymi, od rodzaju interakcji, jej miejsca, ale także cech osobowościowych człowieka i jego temperamentu.

Podobne komunikacyjne pułapki czekają w Europie na Azjatów. Generalnie kultury europejskie określane są jako protransakcyjne i niskokontekstowe, co nie znaczy, że komunikacja przebiega w nich według jednego wzoru. Jakkolwiek wypracowane przez E. T. Halla, G. Hofstede czy R. R. Gestelanda podstawowe kategorie kulturowe stanowią ważne narzędzia analityczne współczesnych kultur, to dynamika życia społecznego sprawia, iż nie można ich absolutyzować i traktować jako uniwersalne.

Francuski badacz Jean-Claude Usunier w latach dziewięćdziesiątych minionego stulecia badał różnice dzielące kultury europejskie²⁸. W swoich badaniach zwrócił szczególną uwagę na różnice między krajami Unii Europejskiej (w latach 90. XX wieku część krajów nie należała jeszcze do UE) i krajami Europy postkomunistycznej. Dla Polaka tzw. Zachód stanowiły Niemcy, Francja, Ameryka; dla Rosjanina także Polska. Jednak dla Niemca Zachód nie ma europejskiego wymiaru (chyba, że jako kierunek geograficzny). Dla niego Zachód to kraje rozwinięte poza Europą. Zachodem dla Niemca jest Kalifornia, ale nie Francja czy Portugalia²⁹.

Równie interesujące są wyniki badań przeprowadzonych przez duńską uczoną Malene Djursaa z Copenhagen School of Business³⁰. Ją również zaciekały różnicowania kulturowe i komunikacyjne wewnątrz samej Europy. Przebadła zachowania ponad 50 duńskich, niemieckich i brytyjskich biznesmenów, a więc osób wywodzących się z jednego modelu kultur protransakcyjnych i niskokontekstowych. Wyniki badań ujawniły, że chociaż te trzy kultury zaliczają się bez wątpienia do kultur niskiego kontekstu, to jednak wykazują w tym zakresie na tyle znaczące różnice, że może między nimi dochodzić do istotnych nieporozumień. Styl komunikacyjny Duńczyka nie jest kopią stylu Niemca, chociaż obaj znajdują się w grupie mieszkańców krajów Północy, a więc krajów niskiego kontekstu. Również Brytyjczycy zaliczani do kultur protransakcyjnych nie powielają wzorów komunikacyjnych swoich sąsiadów z kontynentu. Na pewno daleko im do wysokokontekstowych Japończyków czy Arabów, niemniej jednak są oni „bardziej kontekstowi” i partnerscy niż ich duńscy, a zwłaszcza nie-

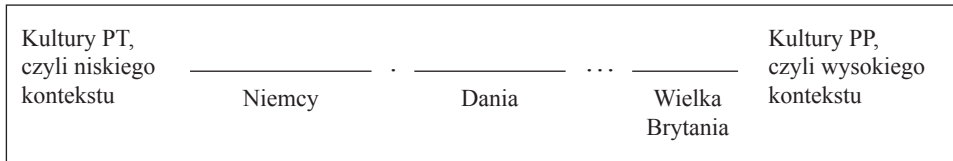
²⁷ *Ibid.*

²⁸ J.-C. Usunier, *Marketing Across Cultures*, Prentice Hall, London 1996.

²⁹ J. Mikułowski Pomorski, *Jak narody porozumiewają się ze sobą*, *op. cit.*, s. 317.

³⁰ Za R. R. Gestelanda, *op. cit.*, s. 42–43.

mieccy partnerzy³¹. W badanej grupie to Brytyjczycy używali najbardziej okrężnego i niejednoznacznego języka. Ich komunikaty niewerbalne były dużo bardziej zawołowane niż Duńczyków i Niemców. Powyższe rozważania ilustruje schemat 3.



Schemat 3. Różnice wewnątrz krajów o niskim kontekście

Źródło: R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, op. cit., s. 43.

2.3. Kultury ceremonialne i kultury nieceremonialne

Według R. R. Gestelanda, podział na kultury ceremonialne i nieceremonialne jest równie nieostry, jak podział na kultury partnerskie i protransakcyjne. Kryterium rozróżnienia nie jest apodyktyczne, a jedynie orientacyjne. Relacje międzyludzkie są bowiem zdeterminowane nie tylko przez kulturę, w której się dokonują, ale również przez kontekst sytuacyjny oraz osobowość interlokutorów.

Spółeczeństwa o kulturze ceremonialnej opierają się na wyraźnych hierarchiach, odzwierciedlających duże różnice w statusie społecznym i zakresie władzy między ludźmi. Ceremonialność wiąże się bezpośrednio ze społecznym elitaryzmem i przywilejami wynikającymi z pozycji w strukturze społecznej. Różnice w statusie społecznym są traktowane jako immanentny element życia społecznego, są akceptowane. Nie budzą rewolucyjnych uczuć i nie inspirują do radykalnych zmian. Hierarchie są naturalnym elementem społecznego pejzażu. Społeczeństwa ceremonialne odwołują się często do historii, tradycji i porządku ustanowionego przez bogów i ludzi. Pociąga to za sobą konieczność okazywania, na różne sposoby, szacunku osobom zajmującym wyższą pozycję społeczną, która może przysługiwać z racji wykształcenia, miejsca w strukturze zawodowej, ale też wieku i płci. Reasumując, główne atrybuty kultur ceremonialnych to:

atrybuty
kultur
ceremonialnych

1) nadmiar form i rytuałów w stosunkach międzyludzkich; jest to istotnym sposobem okazywania respektu, przy jednoczesnym uznaniu własnej relatywnie niższej pozycji;

2) różnice w statusie społecznym i zawodowym; zwykle mają charakter priorytetowy i są bez porównania większe niż w społeczeństwach egalitarnych;

³¹ *Ibid.*, s. 43.

3) zwracanie się do partnerów interakcji na ogół po nazwisku, koniecznie poprzedzając je tytułem; przejście „na ty” wymaga przejścia w inny wymiar znajomości. Na przykład w Niemczech wiąże się to z całym ceremoniałem zwanym „bruderszaft” (od *Bruderschaft* – ‘braterstwo’; *Bruder* – ‘brat’);

4) rytuały, ceremoniały i etykiety powitań, pożegnań, posiłków, przyjmowania wizytówek i prezentów; są liczne i bardzo rozbudowane³².

Organizacja społeczeństw o kulturze nieceremonialnej opiera się na egalitaryzmie społecznym z mniejszymi różnicami w statusie społecznym i zakresie władzy. W tych kulturach ceni się równość statusu ludzi, dlatego uczestnicy kultur ceremonialnych postrzegani są jako wyniośli i niedostępni formalisci trzymający innych na dystans. W kulturach nieceremonialnych ludzie starają się nie faworyzować innych tylko dlatego, że zajmują wyższą pozycję w hierarchii zawodowej, równe traktowanie jest priorytetem. Ludziom wywodzącym się ze społeczeństw egalitarnych niejednokrotnie trudno pojąć silne zróżnicowanie ze względu na płeć, wiek czy wykonywany zawód w krajach azjatyckich i arabskich.

To wyznawanie przeciwstawnych wartości może prowadzić i czasem prowadzi do konfliktów nie tylko przy stole konferencyjnym, ale też przy każdym innym. Zasadnicze cechy kultur nieceremonialnych można ująć w następujących punktach:

1) zachowanie swobodne, nieceremonialne, nieodwołujące się do rytuałów i etykiet nie jest odbierane jako lekceważące, nie jest informacją o braku szacunku,

2) uczestnicy tych kultur odczuwają spory dyskomfort, gdy mają do czynienia z dużymi różnicami w statusie społecznym i zawodowym. Doświadczają skrzępowania, swoistego paraliżu, gdy znajdują się w społeczeństwie bardzo hierarchicznym,

3) w tych kulturach stosunkowo łatwo i szybko przechodzi się na „ty”, a tytuły i stopnie bywają pomijane. W Stanach Zjednoczonych, jednym z najmniej ceremonialnych społeczeństw na świecie, tytuł związany z wykształceniem czy zajmowanym stanowiskiem jest konkretną informacją w konkretnej pracy i w konkretnym miejscu. Kultury nieceremonialne nie znajdują powodów, przeciwnie niż ceremonialne, dla których można kogoś tytułować profesorem w innym miejscu niż uczelnia, np. w warzywniaku czy na stacji benzynowej. Tytułów i stopni używa się jedynie wtedy, gdy wiążą się one z wiedzą potrzebną do wykonywania zadania,

4) zasady obowiązujące w tych kulturach zarówno w sytuacjach biznesowych, jak i towarzyskich są skomplikowane i jest ich stosunkowo niewiele³³.

³² *Ibid.*, s. 46–48, zob. też s. 132.

³³ Zob. *ibid.*, s. 132.

Biorąc pod uwagę powyższe różnice możemy dokonać następującego podziału na kultury nieceremonialne i ceremonialne:

<p style="text-align: center;">KULTURY NIECEREMONIALNE Australia, Nowa Zelandia, USA, Kanada, kraje skandynawskie</p> <p style="text-align: center;">KULTURY CEREMONIALNE większość krajów europejskich i azjatyckich, kraje basenu Morza Śródziemnego i świat arabski kraje latynoamerykańskie</p>

Schemat 4. Kultury nieceremonialne i ceremonialne

Źródło: R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, op. cit., s. 49

Osoby pochodzące z kultur egalitarnych (Amerykanie, Skandynawowie, Australijczycy) szczególnie dotkliwie odczuwają ceremonialność (np. Azjatów) i zupełnie nie rozumieją przyczyn nieporozumień, które zdarza się im wywołać. Otóż pewien Skandynaw został zaproszony przez rodzinę mieszkającą w Bangkoku. Po przybyciu uprzejmie przywitał się z gospodarzami, po czym serdecznie uściśnął rękę ich tajskiej służącej. Ku wielkiemu zdziwieniu Skandynawa dziewczyna wybiegła z pokoju zalewając się łzami. Dlaczego? Ponieważ w Tajlandii ludzie tak odlegli od siebie pod względem statusu społecznego nie podają sobie rąk. Służąca była więc przekonana, że przybysz sobie z niej kpi i poczuła się kompletnie upokorzona³⁴.

Ostry podział między egalitarnymi i zhierarchizowanymi społeczeństwami może być źródłem mniej lub bardziej poważnych konfliktów. Przyjazny uśmiech może być bowiem odebrany jako kpina i szyderstwo, a bezpośredniość i otwartość jako lekceważenie.

KULTURY PREZENTU

Wręczanie prezentów to zjawisko kulturowe powszechnie przyjęte przez społeczeństwa zarówno ceremonialne, jak i nie. Wszyscy lubimy otrzymywać prezenty, wielu z nas lubi też obdarowywać innych. Jednakże są kultury, które z dawania i otrzymywania prezentów uczyniły cały ceremoniał, rzecz można – filozofię. Do nich należą kultury ceremonialne, to kultury upominków.

³⁴ *Ibid.*, s. 50.

Wewnątrz względnie jednolitych modeli kulturowych istnieje pewne zróżnicowanie. Tak jest też w odniesieniu do kultur prezentu. W Azji prezenty pełnią rolę tzw. miękczacza relacji międzyludzkich, są niezbędne dla ich podtrzymywania i to do tego stopnia, że trudno wyobrazić sobie życie Japończyka bez prezentów. Ale już w Chinach czy Korei Południowej prezenty, chociaż ważne, nie są niezbędne. Zresztą sami Chińczycy i Koreańczycy uważają Japonię za upominkowy raj³⁵. W tych trzech wspomnianych krajach obdarowywanie się prezentami to powszechnie przyjęty sposób budowania i cementowania silnych więzi osobistych między ludźmi. Jednak bliższe przyjrzenie się temu obyczajowi ujawnia istotne różnice występujące w tym względzie w Japonii, Chinach i Korei.

Osoby odwiedzające Japonię, przyjeżdżające do pracy, na staże czy studia tę prezentomanię odbierają jako sporą uciążliwość. Japończycy wręczają i przyjmują prezenty przez okrągły rok: z okazji rozpoczęcia i zakończenia nauki, przyjęcia i zwolnienia z pracy, zaślubin, urodzin, przeprowadzki, odwiedzin chorego³⁶. Koreańczycy i Chińczycy, z racji przynależności do narodów przestrzegających tej samej wschodniej etykiety, również obdarowują się upominkami, jednak nie aż tak często, jak Japończycy.

Japończycy upominkami wyrażają pewnego rodzaju poczucie wspólnotowości, dlatego w ich rozumieniu nie tyle ważne są ich przymioty, ile sam fakt wręczania. Wybierają przede wszystkim prezenty drobne i pomysłowe, a opakowanie jest bodaj ważniejsze niż jego zawartość. Nawet jeśli prezent jest bardzo skromny, to nie jego wartość jest ważna. Zupełnie inaczej prezenty postrzegają Chińczycy – wielkość i wspaniałość prezentu świadczyć ma o szczerości i sercu obdarowującego. Dla mieszkańca Chin ważniejszy jest sam podarunek niż opakowanie i przybranie. Pod tym względem Koreańczycy są bliżsi Chińczykom niż Japończykom. Jeśli dla Japończyka liczy się forma i symboliczne znaczenie prezentu, to dla Koreańczyka i Chińczyka jest on wyrazem zaufania. Tak więc jego wartość jest wprost proporcjonalna do tego, jak dużym szacunkiem darzymy obdarowywanego. Znanca zagadnienia Kim Munhak pisze: „Jeśli prezent Chińczyka będzie wielkości arbuza, to prezent Koreańczyka osiągnie zaledwie rozmiar jabłka, a Japończyka – wielkość pestki wiśni”³⁷.

Innymi słowy, nawet między osobami pochodzącymi z tego samego kręgu kulturowego może dochodzić do zderzeń kulturowych. Ilustruje to poniższy przykład. „Japoński prezes, wręczając po obiedzie prezent chińskiemu prezesowi, powiedział: «Proszę przyjąć ode mnie ten skromny podarunek». Po powrocie do hotelu B. ostrożnie rozpakowywał paczkę, by nie zniszczyć pięknego opakowania.

³⁵ K. Munhak, *op. cit.*, s. 152.

³⁶ *Ibid.*

³⁷ *Ibid.*, s. 154.

I co zobaczył? Wspaniałe opakowanie zawierało jeden ręcznik kąpielowy! «Kurczę, co jest! To chyba jakiś żart, wygląda na to, że to skąpiec!» – zmartwił się, że jego partnerem w biznesie jest człowiek małego formatu. Zaś japońskiego prezesa N. wprawiła w zdumienie reakcja B., o której dowiedział się od tłumacza: «Co takiego należy dawać w prezencie? Złotego roleksa przy pierwszym spotkaniu!»³⁸.

Różnice w kulturze prezentu mogą prowadzić do zadrażnień między osobami z obcych sobie kultur i mogą dotyczyć tego, **co** dajemy, **jak** dajemy i w **jakich okolicznościach**.

1) **Co** dajemy. Otóż w każdym kraju, jeśli weźmie się pod uwagę znaczenie wręczanych darów, to okaże się, iż są rzeczy, których należy unikać. W Chinach zegarki nie są udanym prezentem, ich nazwa po chińsku oznacza „śmierć”. Muzułmanom nietaktem byłoby podarowanie butelki dobrego wina czy markowej whisky. I w Japonii, i w Chinach nie należy dawać jako upominku gruszek. Nie należy również w Chinach obdarowywać kogoś wachlarzem bądź parasolką, gdyż słowa te brzmią tak samo jak „rozejść się”³⁹. W Polsce za gafę uznano by podarowanie bukietu chryzantem, te kwiaty zarezerwowane są u nas na pogrzeby. Ale jeśli kwiaty, to w Polsce należy podarować liczbę nieparzystą, Chińczycy zaś liczb nieparzystych unikają.

2) **Jak** dajemy. W Japonii i pozostałej części Azji prezenty wręcza się i przyjmuje obiema rękami, kłaniając się sobie wzajemnie. Nie dotyczy to jednak Tajlandii, gdzie prezent podaje się prawą ręką podtrzymywaną przez lewą. W wielu krajach muzułmańskich należy unikać podawania prezentu lewą ręką. Podobna zasada odnosi się do jedzenia posiłków i powitań. Lewa ręka jest bowiem uznawana w islamie za nieczystą. Nawet osoby leworęczne winny zachować czujność i kiedy to tylko możliwe miast lewej używać prawej ręki. W Europie i obu Amerykach to, czy dajemy prezent oburącz, czy też jedną ręką, nie ma żadnego znaczenia. Jest jednak bardzo prawdopodobne, że mieszkaniec Europy i Ameryki otworzy prezent w obecności darczyńcy i postara się z niego ucieszyć. Azjaci zaś otworzą prezent wówczas, gdy zostaną sami⁴⁰.

3) **Okoliczności** dawania prezentów także nie są bez znaczenia. W Polsce na przykład tradycją jest przyniesienie gospodyni kwiatów, we Włoszech natomiast zwyczaj to niespotykany. Obowiązkowe jest za to podziękowanie za gościnę na drugi dzień. Większość mieszkańców basenu Morza Śródziemnego udaje się w gościnę z butelką wina lub kupionym deserem, co we Francji, zwłaszcza przy pierwszej wizycie, jest niedopuszczalne.

W wielu krajach należących do modelu kultur nieceremonialnych daje się prezenty określonym osobom w bardzo określonych okolicznościach. „Ameryka

³⁸ *Ibid.*

³⁹ *Ibid.*, s. 155.

⁴⁰ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 95.

Północna – pisze Gesteland – nie jest kulturą dawania prezentów⁴¹. Obdarowuje się bliskich, rodzinę dwa, trzy razy w roku z okazji Bożego Narodzenia czy urodzin. Firmy natomiast mają bardzo rygorystyczną politykę dawania upominków. Podobne podejście mają Europejczycy, obrazuje to wypowiedź duńskiego ministra do spraw Unii Europejskiej, który powiedział: „Żadnych prezentów dla dygnitarzy, a na stołach obrad tylko woda bez gazu”⁴².

W kulturach nieceremonialnych prezent, jako scementowanie relacji międzyludzkich oraz wyraz szacunku, nie jest wymagany.

WIZYTÓWKI, CZYLI *MEISHI*

Wielu Azjatów odwiedzających Stany Zjednoczone jest oburzonych tym, jak nonszalancko Amerykanie obchodzą się z niewielkim kawałkiem kartonu czyli wizytówką. „Amerykanin najpewniej wsunie wizytówkę do tylnej kieszeni spodni, ciśnie ją na biurko czy nawet będzie nią dłuwał w zębach podczas obiadu”⁴³.

Japończyk jako uczestnik kultury wysoce ceremonialnej ten sam kawałek kartonu potraktuje z wyjątkowym respektem. Należy się spodziewać, że nawet w okolicznościach niesformalizowanych – zaraz po przedstawieniu się i ukłonie – wręczy wizytówkę. Wręczenie wizytówki to jednocześnie cały rytuał inicjowania znajomości. Wręcza się ją, podobnie jak prezent, obiema rękami i tak też należy ją przyjąć. Nie można jej chować zbyt szybko, ponieważ może to zostać odebrane jako brak szacunku dla rozmówcy. Otrzymanej wizytówce wypada poświęcić trochę uwagi; przeczytać, co na niej napisano, pokiwać z uznaniem głową⁴⁴. Sposób potraktowania wizytówki jest niewerbalnym komunikatem informującym, jak traktowany jest partner.

W Japonii produkowane są specjalne podpórki, na których podczas spotkania spoczywają wizytówki wyjątkowo dostojnych osób. „Podobno kiedyś pewien wysoki urzędnik miał poważne problemy, gdy na przemysłowej kamerze zarejestrowano, jak chowa na spotkaniu otrzymane wizytówki do kieszeni”⁴⁵. Dlaczego? Ponieważ Japończycy uważają, że wizytówka wyraża duszę osoby, mimo iż ma zwykle bardzo ascetyczny i minimalistyczny charakter.

⁴¹ *Ibid.*

⁴² „Forum” z 23–29.01.2012 roku. Uczestnicząc ostatnio w kilku międzynarodowych konferencjach zaobserwowałam, że spośród zaproszonych gości z Turcji, Włoch, Słowacji, Niemiec i Rosji jedynie Rosjanie obdarowywali gospodarzy konferencji prezentami. Miało to charakter podniosły i publiczny, aczkolwiek w jednym przypadku upominki były wręczane w mało eleganckich reklamówkach.

⁴³ R. R. Gesteland, s. 94.

⁴⁴ R. Tomański, *op. cit.*, s. 78–79.

⁴⁵ *Ibid.*, s. 79.

Bez względu na to, czy mamy do czynienia z kulturami ceremonialnymi, czy też nie, to w każdej z nich obowiązują zasady dotyczące powitania. Powitanie jest niezwykle ważnym momentem inicjującym relację interpersonalną. Może więc stać się pomostem łączącym osoby z obcych kultur, może też ów pomost skutecznie zniszczyć, wzmacniając istniejące stereotypy i oddalając ludzi od siebie. Kultury ceremonialne są zdecydowanie mniej elastyczne, jeśli chodzi o odstępstwa od obowiązujących reguł. Nie wystarczy być intuicyjnie uprzejmym, pod względem ceremonialności świat nie jest globalną wioską.

W sytuacjach ceremonialnych dają o sobie znać regulacje haptyczne, czyli kogo można, a kogo nie wolno dotykać. W 2011 roku irańska drużyna siatkarska miała poważne kłopoty, ponieważ po zwycięskim meczu z Afganistanem podziękowała za grę swoim przeciwnikom i sędzi z Kirgistanu. Wydarzenie to relacjonowane było na żywo w irańskiej telewizji. Władze w Teheranie były oburzone i nie przyjmowały do wiadomości, że tak nakazuje etykieta sportowca. Irańskie prawo mówi, że mężczyzna nie może dotknąć niespokrewnionej ze sobą kobiety. Działanie takie uważane jest za niezgodne z islamem i grozi za to kara 74 batów. Aby uniknąć surowej kary, siatkarze przed powrotem do kraju przeprosili kobietę arbitra. Tak rygorystyczne zasady Irańczycy stosują również wobec obcokrajowców i warto o tym pamiętać⁴⁶.

Reguła niepodawania ręki kobiecie obowiązuje mężczyzn w większości krajów muzułmańskich, jednak w różnych krajach jest w różnym stopniu przestrzegana. W krajach bardzo konserwatywnych, takich jak Somalia, dotknięcie obcej kobiety może się skończyć więzieniem, a nawet egzekucją. Bywa, że przybysze z Zachodu narażeni są na doświadczanie niespójnej, ich zdaniem, rzeczywistości. Takie miasta jak Dubaj czy Amman wyglądają nowoczesnie, mają piękne apartamentowce i centra handlowe, które pozwalają zapomnieć, że pod warstwą nowoczesności kryje się obyczajowy konserwatyzm. Skazanie na kilka miesięcy więzienia pary za pocałunek w miejscu publicznym jest szokujące dla zachodniej opinii publicznej, spotyka się jednak z dużą aprobatą w konserwatywnym społeczeństwie arabskim. Wielu Arabów uważa nawet, że wobec turystów zbyt często stosuje się taryfę ulgową⁴⁷.

Bywa, że brak zrozumienia dla publicznego okazywania grzeczności i czułości nie wynika z religii, lecz tradycji i temperamentu. Na przykład w Japonii publiczny pocałunek był przez wieki rzeczą na tyle wstydliwą, że przed II wojną światową władze nie pozwoliły na pokaz rzeźby Rodina „Pocałunek”. Współcześnie, mimo iż coraz częściej można spotkać młodych Japończyków trzymających się za ręce lub całujących ukradkiem, to przyjezdny nie powinien ich naśladować.

⁴⁶ J. Wachowicz, *Więzienie za buziaka*, „Traveler” 2012, nr 2.

⁴⁷ *Ibid.*

Przybysze zwykle powinni dostosować się do bardziej tradycyjnych zasad panujących w danej kulturze⁴⁸.

Również Skandynawowie poza uściskiem ręki nie oczekują dodatkowych czułości i grzecznościowych gestów. „Po wielu latach niewidzenia – wspomina Andrzej Szmilichowski – spotkałem znajomego Szweda, z którym kiedyś pracowałem [...]. Zwierzył mi się wtedy z trochę zażenowanym uśmiechem, że był przekonany, iż jestem gejem. Zdumiony zapytałem, co w moim zachowaniu dało mu prawo do takiego osądu. Powiedział wtedy: «przecież często mnie poklepywałeś, czasem obejmowałeś ramieniem, patrzyłeś w oczy...»⁴⁹.

Podejrzenia o podtekst seksualny zostały wysunięte wobec osoby, która po prostu chciała być miła i uprzejma. Tak więc zachowanie uchodzące w Polsce za grzeczne, w Szwecji jest nieakceptowane i rodzi podejrzenia, gdyż narusza zasady proksemiczne. Skandynawowie znani są z utrzymywania dużego fizycznego dystansu w czasie bezpośrednich kontaktów i to do tego stopnia, że w Szwecji młodej parze życzy się „domu w miejscu, z którego nie widać dymu z komina sąsiada”⁵⁰. Małgorzata Marcjanik, językoznawczyni zajmująca się komunikacją międzykulturową, podkreśla, że mapa grzeczności nie zawsze jest oczywista. Często podobne zachowania i normy mają społeczności oddalone od siebie o tysiące kilometrów⁵¹.

Zarówno kultury ceremonialne, jak i nieceremonialne posiadają regulacje dotyczące powitalnych pocałunków. Tak w okolicznościach formalnych, jak i nieco mniej oficjalnych istnieją normy obligujące ludzi do określonych zachowań, a ich nieprzestrzeganie skutkuje różnymi przykrymi konsekwencjami. Turyści i biznesmeni są na ogół zdumieni różnorodnością rytuałów związanych z powitalnym pocałunkiem. W tej wielokulturowej mozaice przydają się pewne wskazówki⁵².

- **Zero pocałunków.** Uczestnicy niektórych kultur czują się wyjątkowo skrępowani faktem, że muszą się całować z kimś, kogo ledwie znają. W Indiach, Iranie, Japonii, Tadżykistanie czy Mongolii całowania w rękę, w policzek bądź usta należy bezwzględnie unikać. Na przykład w Indiach należy być przygotowanym na wymianę eleganckiego gestu *namaste* polegającego na złożeniu dłoni obu rąk jak do modlitwy mniej więcej na wysokości brody, z ewentualnym lekkim pochyleniem głowy.

W Mongolii powitanie całusem jest zupełnie nieznanne. Dopuszczalne zaś tylko wtedy, kiedy ktoś z rodziny powraca z długiej i dalekiej podróży. Całowanie, szczególnie z osobami starszymi, zastąpione jest gestem, który polega na wyciągnięciu obu rąk zgiętych w łokciach, z dłońmi zwróconymi ku górze, na których starsza osoba kładzie swoje ręce.

⁴⁸ *Ibid.*

⁴⁹ *Grzeczność nasza i obca*, red. M. Marcjanik, Wyd. Trio, Warszawa 2005, s. 117.

⁵⁰ *Ibid.*, s. 118.

⁵¹ *Ibid.*, s. 42.

⁵² R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 90–91.

- **Jeden pocałunek.** To zwyczaj Brytyjczyków, którzy całują raz w prawy policzek. Podobnie witają się w Ameryce, Meksyku, Kolumbii i Wenezueli. Wenezuelczycy trzymając się za przedramiona muskają ustami lewy policzek. W Belgii natomiast rzecz ulega pewnej komplikacji. Jeden pocałunek należy się rówieśnikowi, jednak komuś o 10 lat starszemu należą się już trzy całusy (w lewy, w prawy i w lewy policzek). To delikatna sprawa, gdyż trzeba oszacować wiek witanej osoby.
- **Dwa pocałunki** rezerwują dla siebie mieszkańcy Hiszpanii, Włoch, Grecji, Węgier, a także Francji, z tym, że nie na całym jej terytorium. Są regiony, w których wymagany jest trzeci buziak. Stworzona została interaktywna mapa tego kraju, na której można znaleźć dokładne informacje, kogo i ile razy należy całować⁵³.
- **Trzy pocałunki** składają się na ceremoniał powitalny w Holandii, Rosji, Polsce, Słowenii czy Brazylii. W przypadku Brazylii zasada ta dotyczy tylko osób niezamężnych. Trzeci buziak w tej kulturze oznacza bowiem: życzę ci znalezienia towarzysza życia. Jeżeli ktoś już go ma, trzeci całus mu się nie należy. Całowane powitania najczęściej odnoszą się do sytuacji nieformalnych i w stosunku do osób raczej znajomych. Jednak w Rosji zdarzają się one również w okolicznościach bardziej oficjalnych. Gesteland pisze: „Niekiedy odwiedzający Rosję goście płci męskiej czują się nieswojo, gdy w trakcie «uścisku niedźwiedzia» są całowani w usta. Moja rada: wypij jeszcze jedną wódkę!”⁵⁴

Tak więc warto czasami zostać tubylcem. Trzeba jednak uważać, żeby nie przesadzać, gdyż przesadne naśladownictwo miejscowych może ich urazić lub przynajmniej wprawić w zakłopotanie. Obrazuje to anegdota krążąca wśród badaczy komunikacji niewerbalnej. W czasie spotkania amerykańskich i japońskich biznesmenów ci pierwsi ubrali się na czarno, jak to robią azjatyccy partnerzy, a na przywitanie mocno się uklonili. Japończycy zaś przybyli ubrani w luźne nieformalne stroje, a na dzień dobry dziarsko wyciągnęli ręce. Nietrudno wyobrazić sobie efekt tego zderzenia kulturowego.

Ubranie jest niewerbalnym sposobem okazywania szacunku i uznania dla partnera w biznesie i nowo poznanej osoby. Winni o tym pamiętać zwłaszcza Europejczycy, Amerykanie i Australijczycy, a więc mieszkańcy kontynentów uznanych przez R. R. Gestelanda za nieceremonialne. Szczególnie powinni być na to wyczuleni w kontaktach z Azjatami. „Urzędników w całej Azji Południowej i Południowo-Wschodniej może łatwo urazić nadmiernie swobodne zachowanie ludzi z Zachodu. Prostoduszna bezpośredniość w obejściu może być błędnie zinterpretowana jako brak szacunku. Założenie garnituru i krawata na posiedzenie

ubranie
jako
komunikat

⁵³ Zob. combiendebises.free.fr

⁵⁴ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 92.

w czasie upalnego sezonu oznacza wysłanie pozytywnego sygnału o szacunku, jaki się żywi dla drugiej strony. A pozostawanie w marynarce w nieklimatyzowanym sygnalizuje jeszcze większy respekt!⁵⁵

Inne niewerbalne bariery między kulturami ceremonialnymi i nieceremonialnymi to **pleć** i **wiek**. Wynika to z faktu, że w kulturach ceremonialnych ludzie mają skłonność do przypisywania komuś miejsca w hierarchii zgodnie z jego wiekiem i płcią. W niektórych ceremonialnych i hierarchicznych społeczeństwach kobiety relatywnie rzadko osiągają wyższe stanowiska w strukturach zawodowych i politycznych. W takich krajach, jak Korea Południowa, Japonia, Arabia Saudyjska, Iran, Pakistan mężczyźni tradycyjnie zajmują wyższe niż kobiety pozycje w świecie polityki i biznesu⁵⁶. „[...] Wprawdzie w przedsiębiorstwach japońskich pracują miliony Japonek, jednak niemal wszystkie one są «paniami biurowymi» wykonującymi obowiązki ściśle urzędnicze. W japońskim środowisku biznesowym automatycznie zakłada, się że kobiety to sekretarki i odpowiednio do tego są one najczęściej traktowane przez ogromnie zmaskulinizowane kierownictwo»⁵⁷.

Drugą barierę istniejącą między kulturami ceremonialnymi i nieceremonialnymi stanowi wiek. W kulturach egalitarnych młodość jest wyjątkowym atutem, sprzyja nawiązywaniu kontaktów i wspinaniu się po szczeblach kariery. W kulturach hierarchicznych młodość bardziej osobę deprecjonuje, niż jej sprzyja. „[...] Osobie w bardzo młodym wieku trudno jest sprawić, by była traktowana poważnie przez starszych biznesmenów z ceremonialnych, hierarchicznych kultur»⁵⁸. W wielu krajach azjatyckich, takich jak Chiny czy Japonia, starość bywa powodem dumy dla jednostki, a także jej rodziny. W tych kulturach ludziom starszym należy się większy szacunek niż młodszym. Taka postawa jest, w pewnym sensie, naturalną konsekwencją przyjętej filozofii życia i religii, to z nich głównie wywodzi się wysoka pozycja starości i pełna jej afirmacja.

Z badań natomiast wynika, że ponad 60% przedstawicieli kultur nieceremonialnych (Amerykanów, Kanadyjczyków, Australijczyków, Szwedów i Brytyjczyków) odrzuciło jakikolwiek związek między pozycją człowieka i jego wiekiem. Około 60% Japończyków, Koreańczyków i Singapureńczyków w pełni zaakceptowało hierarchię na podstawie wieku. Zaś Francuzi, Włosi, Niemcy i Belgowie mieli poglądy pośrednie, chociaż raczej bliższe poglądom innych Europejczyków niż mieszkańców Azji⁵⁹.

Oczywiste więc jest, że spotkanie ludzi pochodzących z kultur o tak odmiennym nastawieniu niesie ze sobą duże ryzyko nieporozumienia, a nawet konfliktów.

⁵⁵ *Ibid.*, s. 53.

⁵⁶ *Ibid.*, s. 54.

⁵⁷ *Ibid.*, s. 55.

⁵⁸ *Ibid.*, s. 56.

⁵⁹ R. E. Nisbett, *op. cit.*, s. 60.

Zderzenie kultur ceremonialnych z nieceremonialnymi dokonuje się nie tylko w egzotycznych kontekstach, gdzieś na antypodach, ale wcale nierzadko po sąsiedzku. Ryszard Radzik dokonując analizy porównawczej dwóch kultur – białoruskiej i polskiej – dowodzi istnienia odmienności w zakresie shierarchizowania tych społeczeństw⁶⁰. O ile różnice w codziennych zachowaniach Polaków i Białorusinów w analogicznych sytuacjach społecznych są stosunkowo nieduże, o tyle postawy wobec władzy i kultury są skrajnie różne. Badacz pisze: „Upraszczaając, można powiedzieć, że społeczeństwo białoruskie hierarchizuje w większym stopniu niż polskie – władza, natomiast polskie bardziej niż białoruskie – kultura”⁶¹. Białorusini postrzegają społeczeństwo polskie jako wspólnotę „o wyraźnie zarysowanych hierarchiach – a więc i dystansach – kulturowych i zarazem słabości władzy”⁶². Polacy natomiast zwracają uwagę na białorską bierność. Zastanawia ich brak jakiegokolwiek aktywności Białorusinów przede wszystkim w sferze politycznej i gospodarczej. Razi Polaków istniejąca – ich zdaniem – „niechęć Białorusinów do czynnego przeciwstawiania się autorytaryzmowi władzy oraz słabe zaangażowanie się w jednostkową (prywatną) działalność gospodarczą”⁶³.

Przyjeżdżający do Polski białoruscy akademicy zwracają uwagę na wyjątkowo duży dystans istniejący między kadrą profesorską a studentami na polskich uniwersytetach. Dziwią ich niemal feudalne zależności na polskich uczelniach. Zdziwienie również budzi u przybywających do Polski Białorusinów eksponowanie tytułów będących w luźnym związku z hierarchią władzy. Polacy w aptekach zwracają się do farmaceutów „panie magistrze” i chętnie umieszczają „mgr” na drzwiach nawet podrzędnych urzędników. Także ubiór, jako komunikat niewerbalny, jest – według mieszkańców Białorusi – w Polsce bardzo istotny. „[...] Człowiek lepiej ubrany i zachowujący się jak inteligent ma szansę być lepiej potraktowany w urzędzie, banku, itp. niż plebejusz o dostrzegalnych oznakach zewnętrznego zaniedbania. [...] Na Białorusi można się często spotkać z postawami wręcz odwrotnymi. Człowiek wyróżniający się swym wyglądem i manierami odbierany jest niejednokrotnie jako niezupełnie swój”⁶⁴.

Katalog różnic w zakresie komunikacji niewerbalnej między Polską i Białorusią jest, ku zdziwieniu zapewne wielu czytelników, znacznie bardziej rozbudowany. Różnice istnieją w obszarze ujawniania emocji, doświadczania czasu i stosunku do przestrzeni⁶⁵.

⁶⁰ R. Radzik, *Polsko-białoruska komunikacja międzykulturowa*, [w:] *Polifonia, dialog i zderzenie kultur*, *op. cit.*, s. 308–330.

⁶¹ *Ibid.*, s. 311.

⁶² *Ibid.*, s. 312–313.

⁶³ *Ibid.*, s. 316.

⁶⁴ *Ibid.*, s. 313.

⁶⁵ Zob. więcej, R. Radzik, *op. cit.*

Kultury ceremonialne i nieceremonialne to modele, które z racji swojej ogólności zawierają bardzo zróżnicowane warianty egalitarności i hierarchizacji. Tak więc zdarza się wcale nierzadko, że nie mamy do czynienia z klasycznym przeciwieństwem cech obu kultur, lecz różnym ich stopniem nasilenia.

2.4. Kultury monochroniczne i kultury polichroniczne

Czas jest jakością wyjątkową, gdyż nie podlega materializacji, jakkolwiek niektórzy zachowują się tak, jakby można było go dotknąć, zobaczyć czy w jakikolwiek inny sposób doświadczyć zmysłowo. Ludzkość próbuje czas ujarzmić przez jego obiektywizację wyrażającą się w zegarach i kalendarzach, które pozwalają na społecznie skoordynowane działania. Jednak w jednostkowym wymiarze czas wciąż ma silny subiektywny rys. To, co dla jednej osoby wlece się monotennie, dla innej mija niepostrzeżenie. Jest więc czas intrygującą zagadką.

Czas nie ma cechy intersubiektywności, lecz jest doświadczeniem ludzkiego umysłu, a sposób myślenia i wyobrażania sobie czasu wiele mówi o człowieku i kulturze, z której się wywodzi.

R. R. Gesteland wzorem E. T. Halla stosuje rozróżnienie na kultury monochroniczne (**KM**) i kultury polichroniczne (**KP**). Uczestnicy kultur KM cenią czas nadając mu duże znaczenie. W tych kulturach czas jest wartością, którą się szanuje, której się nie trwoni. Czas to pieniądź, dlatego terminowość, punktualność i ustalone harmonogramy bywają świętością. W kulturach przywiązujących wagę do czasu punktualność może być czynnikiem rozstrzygającym o wzajemnych relacjach. Natomiast osoby wywodzące się z KP nie mają obsesji na punkcie czasu, a nieterminowość i niepunktualność nie stają się zarzewiem konfliktu. W kulturach polichronicznych człowiek nie jest niewolnikiem terminarza czy zegara. Czas traktuje z dystansem sprawiając wrażenie, że to on nad nim panuje, a nie odwrotnie. Harmonogramy są przez uczestników kultur polichronicznych traktowane w sposób elastyczny, przywiązują oni znacznie większą wagę do więzi międzyludzkich niż do arbitralnie przecież wyznaczonych terminów. Osoby z kultur polichronicznych przyzwalają na tak duże spóźnienia, iż tolerują nawet nieprzyjście na spotkanie. Pojawia się w takich sytuacjach życzliwe domniemanie, że drugiej stronie musiało się coś ważnego przytrafić. W kulturach monochronicznych nawet godzinne spóźnienie może dyskwalifikować partnera.

niepunktualność Na niepunktualność są szczególnie wyczuleni Niemcy. Gesteland twierdzi, że to najbardziej monochroniczna ze wszystkich kultur na świecie. Spóźniałstwo Niemcy identyfikują z niezdyscyplinowaniem. „[...] Niemcy sądzą, że jeśli spóźniasz się dziesięć minut na spotkanie, to równie dobrze możesz się spóźnić dziesięć tygodni z dostawą”⁶⁶.

⁶⁶ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 60.

Kultury monochroniczne to, w pewnym sensie, **kultury pośpiechu**, ich mieszkańcy ciągle się śpieszą, ciągle ścigają z czasem mając nadzieję na wygraną. Skłonność do myślenia sekwencyjnego, typowa dla KM, napędza ten ruch. Tu czas można pojmować jako wyścig, w którym się pędzi do mety. Amerykanie są przykładem społeczeństwa skłaniającego się ku sekwencyjnemu obrazowi świata. „Nic więc dziwnego, że w Stanach Zjednoczonych narodziła się pierwsza kultura gospodarcza, w której robotnicy i zarząd rywalizowali z zegarem, żeby wykonywać zadania w coraz krótszym czasie, przy coraz szybszych maszynach i taśmach produkcyjnych, gorączce wyścigu. Model T fordą zjeżdżający co kilka sekund z linii montażowej w Detroit jest dawnym symbolem amerykańskiej obsesji na punkcie przyspieszenia”⁶⁷.

Kultury monochroniczne charakteryzuje niechęć do poświęcania czasu czemuś bądź komuś, odbierane to jest jako duże wyrzeczenie. Dając komuś swój czas daje się jednocześnie coś bardzo cennego, co zwykle wymaga rewanżu i docenienia.

Zgoła odmiennie wygląda ta kwestia w kulturach polichronicznych, w których ludzie zużywają mniej czasu na patrzenie na zegarek, a więcej poświęcają go na tworzenie bliskich relacji z bliźnimi. Kultury polichroniczne Gesteland nazywa „**kulturami mañana**”, czyli **kulturami jutra**, co w praktyce odnosi się do bliżej nieokreślonej przyszłości. „Cała romańska Europa, a Hiszpania w szczególności, to «kultura *mañana*», czyli polichroniczna [...]. Punktualność nie jest tu przedmiotem największej troski, zwłaszcza na południu kraju”⁶⁸. Mieszkańcy tych kultur, jak mało kto potrafią czerpać radość z trwania chwili i nie ścigać się z nią. Można więc przyjąć, że zasadnicza różnica między KM i KP to różnica w wyborze priorytetów: ludzie czy czas⁶⁹.

Kulturową mapę różnic ze względu na użytkowanie czasu przedstawia schemat 5.

Odmienne traktowanie czasu przez uczestników różnych kultur jest źródłem wielu nieporozumień i konfliktów, a interakcje między osobami pochodzącymi z kultur skrajnie monochronicznych i skrajnie polichronicznych bywają powodem szoku kulturowego. Japończyk nawykły do nadzwyczajnej punktualności rodzimych środków transportu z niedowierzaniem przyjmie informację, że w wielu krajach Afryki punktualny odjazd autobusu lub pociągu to sytuacja prawie niespotykana. Japońskie koleje należą, jak przystało na kulturę monochroniczną, do najbardziej punktualnych na świecie. Można śmiało regulować zegarki zgodnie z ich przyjazdem na stację. Statystyki podają, że średnie opóźnienie w 2003 roku wynosiło 6 sekund! „Gdy zdarzy się opóźnienie pięciominutowe, konduktor przeprosza pasażerów za zaistniałą sytuację i wydaje specjalne certyfi-

⁶⁷ Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *op. cit.*, s. 74.

⁶⁸ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 235.

⁶⁹ *Ibid.*, s. 66.



Schemat 5. Kultury monochroniczne i polichroniczne

Źródło: R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, op. cit., s. 59

katy o spóźnieniu⁷⁰. Podobne zaświadczenia wydawane są też w najbardziej monochronicznym kraju Europy – w Niemczech. Uznają je zakłady pracy, uczelnie, szkoły oraz oczekujące osoby⁷¹.

Takich zaświadczeń nie wydaje żadne państwo afrykańskie. Tam rozkład jazdy, jeśli w ogóle jest, nie stanowi żadnej obligacji ani dla kierowcy, ani tym bardziej dla pasażera i nie jest podstawą do jakichkolwiek roszczeń. W niektórych państwach, np. w Namibii czy Rwandzie (byłych koloniach niemieckich) „autobusy na liniach międzymiastowych odjeżdżają zgodnie z rozkładem”⁷². To jednak nieliczne wyjątki na tym potężnym kontynencie, gdzie żyje się w tempie ustalonym przez klimat i tradycję, w tempie nieco spowolnionym. Dlatego Afrykanin, który wsiada do autobusu, nie pyta, kiedy autobus odjedzie. Znawca afrykańskich realiów Ryszard Kapuściński wspominał: „Wchodzimy do autobusu i zajmujemy miejsce. W tym momencie może dojść do starcia dwóch kultur, do zderzenia i konfliktu. Stanie się tak wówczas, jeżeli pasażer to przybysz, który nie zna Afryki. Człowiek taki zacznie rozglądać się, wiercić i pytać: «Kiedy odjedzie autobus?» «Jak to kiedy?» – odpowie zdumiony kierowca – «Kiedy zbierze się tyle ludzi, aby cały zapełnili»⁷³.

⁷⁰ R. Tomański, op. cit., s. 152.

⁷¹ *Ibid.*

⁷² D. Rosiak, *Źar. Oddech Afryki*, Wydawnictwo Otwarte, Kraków 2010, s. 138.

⁷³ R. Kapuściński, *Heban*, Czytelnik, Warszawa 1998, s. 20.

Europejczyk, Azjata, Afrykanin mają skrajnie różne pojęcia czasu. Na przykład w rozumieniu europejskim czas istnieje obiektywnie, istnieje poza człowiekiem. Biały człowiek jest w pewnym sensie sługą czasu, „jest od niego zależny, jest jego poddanym. Żeby istnieć i funkcjonować, musi przestrzegać jego żelaznych, nienaruszalnych praw, jego sztywnych zasad i reguł. Musi przestrzegać terminów, dat, dni i godzin. Porusza się w trybach czasu, nie może poza nimi istnieć. One narzucają mu swoje rygory, wymagania i normy. Między człowiekiem i czasem istnieje nierozstrzygalny konflikt, który zawsze kończy się klęską człowieka – czas człowieka unicestwia”⁷⁴.

A jak pojmują czas mieszkańcy Afryki? „Dla nich czas – pisze Kapuściński – jest kategorią dużo bardziej luźną, otwartą, elastyczną, subiektywną. To człowiek ma wpływ na kształtowanie czasu, na jego bieg i rytm (oczywiście, człowiek działający za zgodą przodków i bogów). Czas jest nawet czymś, co człowiek może tworzyć. [...] Czas pojawia się w wyniku naszego działania, a znika, kiedy go zaniechamy albo w ogóle nie podejmiemy. [...] Czas jest istotnością bierną, pasywną i przede wszystkim – zależną od człowieka”⁷⁵. Czyli całkowita odwrotność myślenia europejskiego.

„Cudzoziemcom przyjeżdżającym do Stanów Zjednoczonych wydaje się, że Amerykanie ciągle się spieszą”⁷⁶. Ciągłe ścigają z czasem, walczą z zegarami i terminarzami. Starają się funkcjonować efektywnie, czyli wykonywać jak najwięcej czynności w ciągu jednej jednostki czasu. Dojazd do pracy, aby nie był stratą czasu, łączą ze słuchaniem muzyki, prowadzeniem rozmów telefonicznych, powtarzaniem słówek z języka, którego się akurat uczą itp. Tempo amerykańskiego życia, presja czasu, krótkoterminowe dążenia do celu bywają uciążliwe i mocno męczące nawet dla Europejczyków żyjących w kulturach monochronicznych.

Odwrotnością takiej postawy jest postawa większości Afrykanów gardzących wszystkim, co ich ogranicza. A czas ogranicza. Nie pojmują oni, jak można oddać się w dobrowolną niewolę takiej chimerze, jaką jest czas. To, co przeciętny Amerykanin, ale także Europejczyk uznaliby za niepojęte marnotrawstwo, Afrykanie traktują jako stan naturalny. Cierpliwość, fantastyczna zdolność czekania, wyzwolenie się spod jarzma minut, godzin, dób. Raz jeszcze oddajmy głos R. Kapuścińskiemu:

„Pod ścianami, w przejściach, w bramach siedzą nieruchomo ludzie. Siedzą w cieniu rosnących tu eukaliptusów i mimoz, pod wielkim, rozłożystym mangowcem i wysoką, płonąca amarantową bugenwillą. Siedzą na długiej ławce przed barem Mauretańczyka i na pustych skrzynkach stojących przed narożnym sklepikiem. Mimo że kilkakrotnie długo ich obserwowałem, nie umiałbym okre-

⁷⁴ *Ibid.*, s. 20–21.

⁷⁵ *Ibid.*, s. 21.

⁷⁶ Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *op. cit.*, s. 77.

ślić, co – tak siedząc – robią. Bo właściwie nie robią nic. Nawet nie rozmawiają. Przypominają ludzi wyczekujących godzinami w poczekalni lekarza. Chociaż to złe porównanie. Bo lekarz w końcu kiedyś przyjdzie. Tymczasem tu nie przychodzi nikt. Nie przychodzi, nie odchodzi. Powietrze drga, fale, porusza się niespokojnie, jak nad kotłem gotującej się wody⁷⁷.

Z perspektywy kultury monochronicznej pasywność, poddanie się fali zmian i przemijania, i odnoszenie się do nich ze stoickim spokojem, są raczej naganne. Należy działać, być demiurgiem, kreować, a przynajmniej mieć takie przekonanie.

SZOK W KULTURZE MONOCHRONICZNEJ

Kiedy osoba z kultury o nastawieniu monochronicznym pierwszy raz ma kontakt z wysoce polichroniczną kulturą, to najprawdopodobniej doświadczy szoku kulturowego. R. R. Gesteland rozważa przypadek kobiety z Malesji robiącej interesy z Amerykanami⁷⁸. Otóż miała ona umówione ważne spotkanie w Bostonie na dziesiątą rano w poniedziałek. W Bostonie wylądowała wieczorem w poprzedzającą niedzielę. Kłopoty z zaśnięciem z powodu różnicy czasu, błędzenie po obcym mieście wynajętym samochodem sprawiły, że na umówione spotkanie przyszła cztery godziny po terminie. Niestety, w tym czasie jej partnerzy w interesach byli w trakcie innego spotkania wyznaczonego na popołudnie. W efekcie do rozmów nie doszło. Dama z Malesji opowiadała później „jak niegrzeczni i przewrażliwieni na punkcie terminów mogą być Amerykanie. «Przecież byłam w Bostonie, przeleciałam pół świata tylko na to spotkanie. A ci ludzie nie wykazali nawet tyle zwykłej uprzejmości, żeby poprzestawiać swój rozkład zajęć dla zagranicznego gościa, który przyszedł trochę za późno»⁷⁹».

Jak wiemy, pogląd na to, co znaczy „trochę za późno” różni się w zależności od tego, czy znajdujemy się w kulturze monochronicznej, czy też polichronicznej.

SZOK W KULTURZE POLICHRONICZNEJ

Również osoby z kultur monochronicznych przybywające do kultur polichronicznych nie są wolne od szoku kulturowego, czeka je bowiem wiele, niejednokrotnie przykrych, niespodzianek. Za R. R. Gestelandem odwołajmy się do przykładu ze sfery biznesu⁸⁰. Otóż na rynkach polichronicznych nawet wcześniej umówieni kontrahenci czekają w poczekalniach. W Bangkoku czy Casablance

⁷⁷ R. Kapuściński, *op. cit.*, s. 295.

⁷⁸ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 62–63.

⁷⁹ *Ibid.*, s. 63.

⁸⁰ *Ibid.*, s. 63–64.

mieszkaniec Amsterdamu czy Londynu marnuje czas, w jego przekonaniu, na korytarzach, bez żadnego ważnego powodu. Biznesmeni z kultur monochronicznych czują się lekceważeni i ignorowani, przetrzymywanie pod drzwiami odbierają jako upokorzenie i złośliwość, a nade wszystko tracą cenny czas, którego być może nie da się już odzyskać. A kiedy dojdzie już do wyczekiwanego spotkania pojawia się kolejna polichroniczna uciążliwość. Spotkania są stale przerywane „przez telefony i niezapowiedzianych gości, a także niższych urzędników przynoszących stosy listów i dokumentów do podpisu”⁸¹.

Z powodu tego wyczekiwania i permanentnych zakłóceń coś, co w kulturze monochronicznej można załatwić w ciągu kilkunastu minut, w polichronicznej załatwia się cały dzień, a bywa że dłużej. Nie jest to jednak programowa dokuczliwość ze strony mieszkańców obszarów o elastycznym poczuciu czasu. To, co na przykład w Skandynawii poczytane byłoby za bardzo niegrzeczne i mogłoby przyczynić się do zerwania stosunków między parterami, w Azji Południowej należy po prostu do normalnego protokołu spotkań⁸².

Owe rygory terminowe bądź ewentualny ich brak dotyczą również sytuacji nieformalnych, towarzyskich między osobami wywodzącymi się z różnych kultur mentalnych. Zaproszeni do brazylijskiego domu w São Paulo na godzinę dwudziestą musimy pamiętać, że jeśli przyjdziemy punktualnie, to gospodyni może być jeszcze pod prysznicem lub na zakupach. Najrozsądniej jest przyjść z godzinnym opóźnieniem⁸³.

Jeśli jednak czeka nas kolacja w Oslo zaplanowana na dziewiętnastą, to warto być pod drzwiami kilka minut przed tą godziną. Jest bowiem wielce prawdopodobne, że w tym momencie, gdy punktualnie zaczniemy pukać do drzwi, gospodyni je akurat otworzy⁸⁴.

Chociaż generalnie wszyscy przedstawiciele kultur monochronicznych cenią punktualność, terminowość i liczą się z czasem, to związki między poszczególnymi segmentami czasu rozumianego sekwencyjnie są zróżnicowane. Oznacza to, że nie wszystkie KM widzą jednakowo silne związki między przeszłością i terażniejszością. Nie wszystkie też traktują terażniejszość jako główną determinantę dla przyszłości.

Do pełniejszego zilustrowania związków przyczynowo-skutkowych między przeszłością, terażniejszością i przyszłością badacze często stosują test kołowy, zaprojektowany przez Toma J. Cottle’a⁸⁵. Poszczególne składowe ciągu czasowe przedstawiane są w postaci trzech kół przedstawiających przeszłość, teraż-

Tom J. Cottle

⁸¹ *Ibid.*, s. 64.

⁸² *Ibid.*, s. 142.

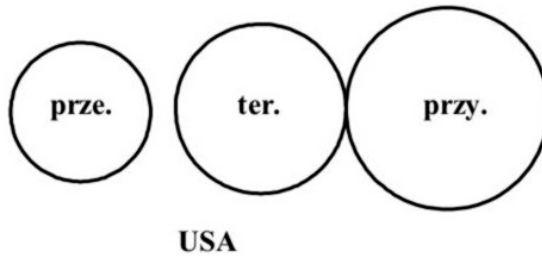
⁸³ *Ibid.*, s. 65.

⁸⁴ *Ibid.*, s. 65.

⁸⁵ T. J. Cottle, *The Location of Experience: A Manifest Time Orientation*, „Acta Psychologica” 1968, vol. 28, s. 129–149.

niejszość i przyszłość. Amerykanie przeszłość uznają za stosunkowo mało ważną determinantę terażniejszości, a tym bardziej przyszłości. Koło obrazujące terażniejszość jest większe od koła przeszłości, bo też terażniejszość dla Amerykanina więcej znaczy. Największą średnicę ma koło przyszłości. Zgodnie z amerykańskim poglądem na czas jednostka może kształtować przyszłość dzięki swoim osobistym osiągnięciom, jednakże poszczególne jednostki nie mają dużego wpływu na odległą przeszłość, bo zbyt wiele może się wydarzyć, zbyt wiele nieprzewidywanych czynników może zadziałać. Warto dodać, że proces planowania w kulturze monochronicznej jest bardzo wrażliwy na zmiany, łatwo go zniszczyć. Wystarczy jedna nieprzewidziana okoliczność i działa efekt domina. Dlatego uczestnicy kultury KM zwykle kurczowo trzymają się pierwotnych planów.

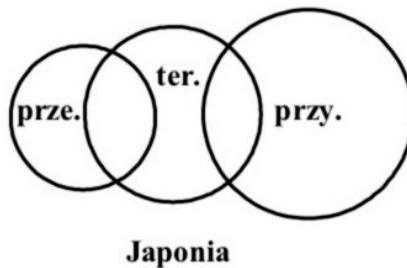
Amerykańskie podejście do czasu przedstawia się następująco:



Schemat 6. Test kołowy Cottle'a (USA)

Źródło: Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op. cit., s. 76.

Odmianą koncepcję sekwencyjności czasu ma monochroniczna Japonia.



Schemat 7. Test kołowy Cottle'a (Japonia)

Źródło: Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op. cit., s. 76.

Według japońskiego rozumienia czasu przeszłość ma ważki wpływ na skuteczne działanie w terażniejszości. Japończycy cenią wiedzę i doświadczenie starszych pokoleń. Człowiek nie zawsze ma rację, a już z pewnością nie może tego stwierdzić zawczasu, ale po fakcie uczy się, nabiera mądrości i nie powtarza tego

samego błędu. Powiedzenie „mądry po szkodzie” w języku angielskim (*wise after event*) brzmi szyderczo, w języku polskim na poły cynicznie i ironicznie. W języku japońskim natomiast to dar dobrotliwego autorytetu, błogosławieństwo⁸⁶.

Japończycy i mieszkańcy innych krajów azjatyckich za skuteczną uznają zasadę podwyższania statusu pracowników proporcjonalnie do ich doświadczenia i czasu pracy w przedsiębiorstwie. Uważają, że z wiekiem wzrasta znaczenie i wartość pracownika. I jak wiele prognoz społecznych, także i ta ma wartość samospełniającej się przepowiedni.

Japończycy znacznie odważniej niż Amerykanie patrzą w przyszłość dostrzegając silne związki między terażniejszością i tym, co się zdarzy. Japońskie, czy też szerzej, azjatyckie myślenie cechuje przekonanie, że szczęśliwe zbiegi okoliczności i nieplanowane związki pojawią się w przyszłości pod warunkiem, że nieustannie inspirujemy ich elementy i kierujemy ku przyszłemu zdarzeniu.

Dla pełniejszej charakterystyki zagadnienia możemy dodać, iż wiele kultur afrykańskich ma, w pewnym sensie, odwrócony schemat kołowy Cottle’a. Tam przeszłość ma największą średnicę i jest głównym wyznacznikiem terażniejszości. To duchy przodków decydują o współczesności i prognozują przyszłość. Przeciętny Afrykanin nie czuje się panem swojego losu. Zbyt wiele okoliczności, na które nie ma wpływu, decyduje o jego życiu. Stąd okrąg obrazujący afrykańską przyszłość jest najmniejszy. Można przyjąć, że na ten sposób postrzegania czasu przemożny wpływ mają szeroko pojęte warunki geograficzne. Klimat, ukształtowanie terenu, bogactwa mineralne, fauna, flora czy akweny wodne wciąż tak dalece określają życie mieszkańca Czarnego Kontynentu, że nie czuje się on kreatorem czasu i nie postrzega siebie jako czynnika sprawczego⁸⁷.

Dokonując rekapitulacji rozważań na temat czasu przedstawmy zasadnicze różnice między podejściem monochronicznym i polichronicznym⁸⁸.

Przy analizie odmiennych koncepcji czasu należy uważać, aby nie przyjąć stanowiska oceniającego. Żadna koncepcja czasu nie przewyższa innej poprawnością lub naukowością. Każde z rozważanych ujęć czasu ma swoje ograniczenia i swoje zalety. Ważne przede wszystkim jest, by być tych ograniczeń i zalet świadomym. Gesteland jako znawca problemu pisze: „Po przeżyciu ponad dziesięciu lat w romańskiej części Europy, w Ameryce Łacińskiej i w Azji Południowej uznaję teraz podejście polichroniczne za równie właściwe jak podejście monochroniczne, w którym się wychowałem. [...] Człowiek szybko się uczy, że najczęściej istnieje więcej niż jeden sposób osiągnięcia założonego celu. Trzeba zatem wybrać podejście najbardziej pasujące do lokalnych warunków”⁸⁹.

⁸⁶ Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *op. cit.*, s. 147.

⁸⁷ J. Diamond, *Strzelby, zarazki, maszyny. Losy ludzkich społeczeństw*, tłum. M. Konarzewski, wyd. Prószyński i S-ka, Warszawa 2000.

⁸⁸ Zob. Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *op. cit.*, s. 77.

⁸⁹ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 66–67.

Kultury monochroniczne	Kultury polichroniczne
<ul style="list-style-type: none"> • Czas ma naturę obiektywną, jest trójdzielny, sekwencyjny 	<ul style="list-style-type: none"> • Czas jest nieuchwytny, elastyczny, a podział na przeszłość, teraźniejszość i przyszłość nieostry i umowny
<ul style="list-style-type: none"> • Ludzie zwykle wykonują jedną czynność koncentrując się na niej. Podejmują kolejne wyzwania, kiedy zakończą poprzednie 	<ul style="list-style-type: none"> • Ludzie robią wiele rzeczy jednocześnie i łatwo się rozpraszają. Płynnie przechodzą od jednych do drugich zadań
<ul style="list-style-type: none"> • Terminy traktowane są jako zasadnicze obligacje, odstępstwo od kalendarza bywa swoistą katastrofą 	<ul style="list-style-type: none"> • Człowiek panuje nad kalendarzem, a nie kalendarz nad człowiekiem. Nieterminowość, spóźnienie są jak najbardziej zrozumiałe
<ul style="list-style-type: none"> • Uczestnicy tej kultury nie pielęgnują więzi międzyludzkich, łatwo zrywają związki wchodząc w nowe 	<ul style="list-style-type: none"> • Relacje międzyludzkie stanowią życiowy priorytet, pielęgnowanie ich i podtrzymywanie wymaga czasu, który jest na to hojnie przeznaczony
<ul style="list-style-type: none"> • Czas jest wrogiem człowieka, stanowi zagrożenie, trzeba się z nim ściągać i mocować, może jednostkę zniszczyć. Przyszłość budzi niepokój 	<ul style="list-style-type: none"> • Czas jest sprzymierzeńcem człowieka, społecliwym i wyrozumiałym kolegą. Przyszłość kusi, bywa intrygująca
<ul style="list-style-type: none"> • Panowanie nad czasem i jego kontrolowanie to ważne zalety osoby 	<ul style="list-style-type: none"> • Poddanie się czasowi, akceptacja jego wpływu i tempa są traktowane pozytywnie

Schemat 8. Różnice między kulturami monochronicznymi a polichronicznymi

2.5. Kultury ekspresyjne i kultury powściągliwe

Kolejne i jednocześnie ostatnie rozróżnienie na modele kulturowe, którego dokonuje R. R. Gesteland, opiera się na względnie precyzyjnym kryterium, jakie odwołuje się do zakresu okazywania uczuć. Tak więc członkowie kultur powściągliwych nie ujawniają swoich emocji, kontrolują je i tłumią. Emocjonalność utożsamiają z niekompetencją i brakiem profesjonalizmu. Trzymanie uczuć na wodzy, w każdym ich aspekcie – od gestów poczynając, a na spojrzeniach kończąc – traktują jako konieczny element dobrego wychowania. Zarówno publiczne okazywanie gniewu, jak i nadmiernej radości u uczestników kultur powściągliwych spotka się z potępieniem.

Uczestnicy kultur emocjonalnych natomiast dla swoich uczuć i emocji starają się znaleźć natychmiastowe ujście, zaś zachowania kinezyczne, haptyczne, mimiczne i okulestyczne doskonale służą emocjonalnej ekspresji. Mieszkańcy kultur emocjonalnych są przekonani, że natychmiastowe ujawnienie swoich uczuć jest dowodem szczerości i autentyczności interlokutora oraz jego pełnego zaangażowania.

żowania w interakcje. W kulturach emocjonalnych wylewne i gwałtowne okazywanie uczuć jest postrzegane jako czynnik zmniejszający napięcie. Tak ekspresyjna osoba jest też uznawana za przewidywalną, inny uczestnik grupy wie bowiem, czy dany człowiek jest wesoły, smutny, a może rozgniewany.

Członkowie kultur emocjonalnych uważają, iż skrywanie emocji jest nieuczciwą grą, w której osoba nigdy nie ujawnia swojej prawdziwej twarzy kryjąc się za maskami obojętności i poprawności. Tzw. kamienna twarz może być synonimem kultury powściągliwej, w której uczucia i poglądy ukrywane są za konwencjonalnym, sztucznym uśmiechem.

Zdaniem zaś uczestników kultur powściągliwych permanentne rozemocjonowanie jest dowodem prymatu afektu nad rozumem. Spontaniczne i niczym nieskrępowane wyrażanie własnych uczuć i emocji jest w opozycji do racjonalnego zdyscyplinowania własnej osoby.

Kultury nacechowane emocjonalnie są zorientowane na małe dystanse proksemiczne, bogatą mimikę i intensywne zachowania haptyczne. Temperatura rozmów w takich kulturach jest zwykle wysoka i czasami trudno się zorientować, czy rozmówcy się kłócą, czy też bawią. Natomiast kultury powściągliwe to kultury dużych dystansów proksemicznych i haptycznych, w których gestykulacja i mimika są ograniczone do koniecznego minimum. Uczestnicy tych kultur postrzegani są jako zimni i konwencjonalni, niezdolni do spontanicznych reakcji. Akcenty parajęzykowe obficie występujące w kulturach o dużej ekspresyjności prawie w ogóle nie pojawiają się w kulturach powściągliwych. „Ekspresyjni ludzie na ogół czują się nieswojo, gdy podczas konwersacji na sekundę lub dwie zapada cisza. W przeciwieństwie do tego ludzie z kultur cechujących się opanowaniem łatwo znoszą znacznie dłuższe okresy milczenia. [...] Tak jak przyroda nie znosi próżni, tak samo ludzie z kultur ekspresyjnych nie znoszą zastoju w rozmowie”⁹⁰.

Schemat 9 ukazuje, w jaki sposób R. R. Gesteland pogrupował kultury w modele o bardzo dużej ekspresyjności, o zróżnicowanej ekspresyjności i powściągliwe.

Nie istnieje nic takiego jak ogólny wzorzec kontynentalny. Wewnątrz poszczególnych kontynentów istnieją znaczne różnice w zakresie okazywania uczuć. Bardziej uzasadniony, chociaż również nadmiernie uogólniający, wydaje się podział na ekspresyjne Południe i powściągliwą Północ. Użycie do analiz tak dużych kwantyfikatorów zacierza jednak ważkie dystynkcje między kulturami narodowymi poszczególnych państw. Posłużmy się przykładem trzech azjatyckich nacji: japońskiej, chińskiej i koreańskiej do ujawnienia między nimi odmienności w różnych obszarach komunikatów niewerbalnych. Chociaż owe nacje są identy-

⁹⁰ *Ibid.*, s. 72–73.

KULTURY BARDZO EKSPRESYJNE

romańskie kraje europejskie, inne kraje śródziemnomorskie, kraje latynoamerykańskie

KULTURY O ZRÓŻNICOWANEJ EKSPRESYJNOŚCI

Stany Zjednoczone, Kanada, Australia, Nowa Zelandia, kraje wschodnioeuropejskie, kraje południowoazjatyckie, kraje Afryki

KULTURY POWŚCIĄGLIWE

kraje Azji Wschodniej i Południowo - Wschodniej nordyckie i inne germańskie kraje europejskie

Schemat 9. Kultury ekspresyjne i powściągliwe

Źródło: R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, op. cit., s. 70

fikowane jako azjatyckie, to istnieją między nimi znaczne różnice w zakresie haptyki, okulestyki i kinezyki.

Kim Munhak

Uczestnicy kultury japońskiej unikają kontaktu haptycznego i okulestycznego. Osoby trzymające się za ręce, bez względu na płeć, budzą w tej kulturze najwyższe zdziwienie. Znaczący kraj kwitnącej wiśni Kim Munhak wspomina, że dziewczyny trzymające się za ręce, z wyglądu 20-latk, widział na ulicy podczas swego długotrwałego pobytu w Japonii dokładnie dwa razy⁹¹. Znamienne dla komunikacji niewerbalnej jest także inne zdarzenie. Kiedy w sierpniu 1996 roku media, zwłaszcza azjatyckie, obiegł obraz dwóch koreańskich byłych prezydentów skazanych jeden na śmierć, a drugi na dożywotnie więzienie, w Japonii zawrzało. Nie dlatego jednak, że przypadek jednoczesnego skazania na tak surowy wymiar kary dwóch osobistości pełniących najwyższe funkcje w państwie należy do nadzwyczaj rzadkich i jest sam w sobie wielkim zaskoczeniem. Japończyków poraził przede wszystkim widok dwóch byłych dostojników, którzy stojąc na ławie oskarżonych trzymali się za ręce⁹². „Dlaczego mężczyźni trzymają się za ręce? Czy ci dwaj nie są przypadkiem homo? Dlaczego mężczyźni tak poufale ściskają się za ręce? Okropne!”⁹³. Taki widok dla Japończyków należy do najbardziej osobliwych.

W Korei jednak taki obraz nie wzbudza większych emocji:

⁹¹ K. Munhak, op. cit., s. 158–159.

⁹² Ibid., s. 157–158.

⁹³ Ibid., s. 158.

„[...] Widok pewnie kroczących ulicami, trzymających się za ręce dziewcząt jest na porządku dziennym. Tak samo chodzą ze sobą studentki i studenci po uczelnianych kampusach. Częsty jest też widok rodzin, które przechadzają się po mieście, trzymając się za ręce. Gdy Japończycy widzą koreańską kobietę, która trzyma za rękę syna – licealistę, są przekonani, że to jakaś bogaczka ze swoim utrzymankiem. Trudno sobie wyobrazić, by w Japonii jakaś matka w ten sposób prowadziła tak dużego syna”⁹⁴.

Chińczycy, podobnie jak Koreańczycy, swoje pozytywne emocje wyrażają przez dotyk i skracanie dystansu proksemicznego. Zaprzyjaźnione osoby chętnie się obejmują i trzymają za ręce. Pewien angielski student przebywający na stypendium w Uniwersytecie Pekińskim zwierzył się znajomym, iż zaskoczył go tak duży wskaźnik homoseksualistów na uczelni. Cóż, nie rozumiał kultury gestów kraju, do którego przybył⁹⁵.

Japończycy natomiast, nawet wówczas, gdy łączy ich duża zażyłość, podchodzą do siebie z rezerwą i przestrzegają ustalonych zasad grzeczności. Normą jest też duży fizyczny dystans. Co znamienne, im bliższe ich łączą więzi, tym większą rolę odgrywa wspólny mianownik, którym jest powaga cechująca panującą między nimi zażyłość. Unikają zatem spoufalania się i wyrażania bliskości⁹⁶.

Japoński chłód emocjonalny zaskakuje nie tylko chińskich i koreańskich sąsiadów. Większość cudzoziemców przybywających do tego kraju zadziwia hermetyczność Japończyków i nadzwyczajne zdystansowanie. Znaczący Japończycy zgodnie podkreślają, iż wyspiarze nie przepadają za cudzoziemcami. Bardzo rzadko się zdarza, by mieszkający w Japonii cudzoziemiec miał przyjaciela Japończyka i został zaproszony przez japońską rodzinę⁹⁷. Nawet ci, którzy w tym kraju spędzili więcej niż 10 lat, nie byli ani razu zaproszeni do japońskiego domu. Stąd wielu studentów przybywających na studia do Japonii staje się japonofobami⁹⁸.

Chińczycy zaś mają serca na dłoni, są otwartymi ludźmi kontynentu – przeciwieństwem Japończyków. W Chinach bywa „że do domu przyprowadza się człowieka spotkanego na ulicy, częstuje go posiłkiem i alkoholem. Zupełnie zwyczajną sprawą są rozmowy w pociągu z osobą siedzącą *vis – à – vis* i jeśli z kimś zawrze się bliższą znajomość, bez wahania wymienia się z nim adresy i numery telefonów, a w końcu zaprasza do domu”⁹⁹.

Również Koreańczycy zarzucają Japończykom, że są mało wrażliwi, bardzo chłodni, nadmiernie ugrzeczniejsi i ceremonialni, przykładają przesadne znaczenie do etykiety, także w relacjach z przyjaciółmi i członkami rodziny. Kultura ko-

Koreańczycy
a
Japończycy

⁹⁴ *Ibid.*, s. 159.

⁹⁵ *Ibid.*.

⁹⁶ *Ibid.*, s. 160.

⁹⁷ *Ibid.*, s. 169, zob. też R. Tomański, *op. cit.*, s. 220.

⁹⁸ K. Munhak, s. 168–170.

⁹⁹ *Ibid.*, s. 170.

reańska jest kulturą ekspresyjną, kulturą wrażliwości i uczuć. Pozwólmy sobie na dłuższy cytat, który zdaje się trafnie oddawać emocjonalność Koreańczyków.

„Głośne pukanie do drzwi, wtargnięcie do domu przyjaciela bez uprzedzenia po godz. 12.00 w nocy, by sobie wypić, czy też dzwonienie do niego późną porą po uprzednim wypiciu z żądaniem, żeby zaraz się zjawił – tak właśnie przejawia się koreańska płomienna uczuciowość. Pojawienie się zmienacka w środku nocy, żeby razem kupić coś mocniejszego, też ma być oznaką bardziej serdecznych więzi. Dla Koreańczyka jedynie życzliwość jako taka, jej intensywność, stanowi kryterium, według którego ocenia się człowieka. Uczuciowość stawia się wyżej niż zalety umysłu, określa ona charakter człowieka. Nierzadkie są przypadki, że taka ocena staje się przeszkodą w karierze utalentowanych ludzi”¹⁰⁰.

Z powyższych powodów mieszkańcy Korei bywają odbierani jako hałaśliwi i dokuczliwi sąsiedzi. I w tym względzie są przeciwieństwem Japończyków. W relacjach międzyludzkich uczuciowość Japończyków ustępuje racjonalności, tj. przestrzeganiu zasad i reguł. W 2007 roku na zlecenie europejskich hotelarzy zostało przeprowadzone badanie dotyczące kultury osobistej turystów. Dane empiryczne dowodzą, że japońscy turyści są najlepszymi gośćmi na świecie. Gdziekolwiek pojadą, zachowują się spokojnie i cichutko, dbanie o czystość mają wrodzone, zaś grzeczności można się od nich uczyć. Na 12 przebadanych krajów i 15 tysięcy hoteli znaleźli się na drugim miejscu jedynie w Norwegii¹⁰¹.

Bywa, że niewerbalne kody komunikacyjne przejawiają się w mało znaczących z pozoru zachowaniach, jak chociażby w sposobie zdejmowania butów. Japończycy zdejmują obuwie dopiero wówczas, gdy wejdą do domu i po odwróceniu się w kierunku drzwi. Ustawiają buty przodem do wyjścia i dopiero wchodzą do środka. Przez innych Azjatów jest to traktowane jako nieszkodliwe dziwactwo i osobliwość¹⁰². Jednakże ta ich skrupulatność i dokładność odnosi się również do relacji międzyludzkich. W japońskich urzędach prawie się nie zdarza, by przyjaciel lub znajomy był szybciej obsłużony lub szybciej otrzymał potrzebne dokumenty. Załatwianie spraw przez Japończyków, którzy wykonują swoją pracę zgodnie z przepisami, koliduje z podejściem Koreańczyków często kierujących się sympatią oraz Chińczyków załatwiających sprawy niezbyt starannie¹⁰³.

Nie istnieje zatem żaden wzorzec geograficzny w zakresie ujawniania emocji przez uczestników różnych kultur. Mieszkańcy Azji nie powinni być odgórnie kwalifikowani do żadnego kulturowego modelu, gdyż różnice między nimi są na zbyt duże. Powyższe uwagi dotyczą także uczestników kultur europejskich. Zdaniem R. R. Gestelanda, podobnie zaskakująco duża różnica, jak między Japończykami i Koreańczykami, występuje między Brytyjczykami i Francuzami, je-

¹⁰⁰ *Ibid.*, s. 196–197.

¹⁰¹ R. Tomański, *op. cit.*, s. 221–222.

¹⁰² R. C. Christopher, *The Japanese Mind*, Pan Books, London 1984, s. 91.

¹⁰³ *Ibid.*, s. 132.

śli się zważy, że kraje te oddziela tylko wąski pas wody. Gesteland przywołuje badania porównawcze sprzed kilku lat przeprowadzone w kawiarniach Paryża i Londynu. Analizowano w nich zachowania haptyczne, licząc, ile razy w ciągu godziny pary dotykały swoich dłoni, rąk, ramion. Okazało się, że w Paryżu około 100 razy, a w Londynie zero razy¹⁰⁴. Innymi słowy, ekspresyjność Francuzów jako immanentny element okazywania uczuć zawiera dotyk. Brytyjczycy natomiast odczuwający analogiczną gamę emocji trzymają je i swoje ręce na uwięzi.

Ludzie kultur ekspresyjnych zwykle nawiązują w sytuacjach publicznych kontakt haptyczny i skracają dystanse proksemiczne, zaś osoby z kultur powściągliwych ów dystans zwiększają, a dotyku unikają. Różnice w kwestiach haptycznych są na tyle ważne, że rodzą problemy nawet między osobami z kultur znajdujących się w bliskim sąsiedztwie na skali stosunku do kontaktu fizycznego. „Na przykład – pisze Gesteland – umiarkowani pod tym względem Amerykanie o wiele za często poklepują po ramieniu, szturchają łokciem i ściskają z radości, jak na wymagania większości Brytyjczyków. Z drugiej jednak strony Latynosi często oskarżają Amerykanów o snobizm i sztywniactwo właśnie dlatego, że nie nawiązujemy wystarczająco bliskiego kontaktu dotykowego”¹⁰⁵. Badacz ilustruje to zagadnienie następującym schematem:

<p>KULTURY, W KTÓRYCH LUDZIE CZĘSTO SIĘ DOTYKAJĄ Świat arabski, romańskie kraje europejskie, inne kraje śródziemnomorskie, kraje latynoskie</p> <p>KULTURY, W KTÓRYCH LUDZIE DOTYKAJĄ SIĘ CZASAMI kraje wschodnioeuropejskie, kraje północnoamerykańskie, Australia</p> <p>KULTURY, W KTÓRYCH LUDZIE RZADKO SIĘ DOTYKAJĄ większość krajów azjatyckich, Wielka Brytania, kraje północnoeuropejskie</p>
--

Schemat 10. Stopień akceptacji kontaktu dotykowego

Źródło: R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, op. cit., s. 77

Ręce to nie tylko dotyk, to także gestykulacja. Ludzie z kultur ekspresyjnych często robią z nich użytek, gestykują, by dodać emfazy i ważności temu, co mówią, natomiast w kulturach powściągliwych w ogóle wykonują niewie-

¹⁰⁴ R. R. Gesteland, op. cit., s. 77.

¹⁰⁵ *Ibid.*, s. 76.

le ruchów ciałem. Powściągliwi Japończycy i Niemcy nadmierną gestykulację traktują jako dziecinadę i niedojrzałość oraz nieumiejętność samokontroli¹⁰⁶. Według Richarda D. Lewisa „mieszkańcy Skandynawii podczas konwersacji praktycznie nie używają rąk, podczas gdy we Włoszech, Hiszpanii i krajach Ameryki Południowej ręce są nieodłącznym elementem komunikacyjnego arsenału (*communicative weaponry*). Częste używanie rąk do gestykulacji jest jednym z elementów, który Skandynawowie z wielką trudnością naśladowują bądź tolerują u innych. W świadomości Skandynawów ten typ zachowania jest przede wszystkim kojarzony z nieszczerością, przedramatyzowaniem, a więc niewiarogodnością”¹⁰⁷.

Kultury powściągliwe i kultury ekspresyjne to dwa odrębne światy mentalne, które z trudem łączą się pomostami. R. R. Gesteland wspomina swój ośmioletni pobyt we Włoszech, gdzie pracował jako menadżer odpowiedzialny za interesy firmy w południowej Europie i całym regionie śródziemnomorskim. Wylewność mieszkańców Italii po prostu mu przeszkadzała, musiał nauczyć się skracać dystans fizyczny w trakcie rozmowy, dotykać swojego rozmówcę, by dowieść, że mówi o ważnych sprawach oraz rozwinąć swoją ograniczoną mimikę. Kiedy z biegiem lat stawał się coraz bardziej ekspresyjny został przeniesiony do Tajlandii i przeżył szok kulturowy¹⁰⁸. Żaden z wyuczonych kodów niewerbalnych kultur ekspresyjnych nie miał w Tajlandii uzasadnienia. Wylewny południowouropejski styl komunikacji okazał się być poważnym problemem. Nawet niewinne uniesienie brwi było dekodowane zgoła odmiennie. Schemat 11 podaje, jak w różny sposób można interpretować uniesienie brwi.

Amerykane i Kanadyjczycy	– zainteresowanie, zdziwienie
Brytyjczycy	– sceptycyzm
Niemcy	– „Ale jesteś bystry!”
Filipińczycy	– „Cześć”
Arabowie	– „Nie!”
Chińczycy	– niezgadanie się z czymś

Schemat 11. Unoszenie brwi

Źródło: R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, op. cit., s. 82

¹⁰⁶ *Ibid.*, s. 82.

¹⁰⁷ R. D. Lewis, *When Cultures Collide. Managing Successfully Across Cultures*, Nicholas Brealey Publishing, London 2000, s. 138. Zob. też M. Zaremba, *Polski hydraulik i inne opowieści ze Szwecji*, tłum. W. Chudoba, Wydawnictwo Czarne, Wołowiec 2008, s. 115–133. Autor sugestywnie przedstawia, jak bardzo Szwedzi kontrolują swoje emocje, również w sytuacjach, które z punktu widzenia Polaka są silnie emocjonalne i wprost wymuszają okazywanie uczuć.

¹⁰⁸ R. R. Gesteland, op. cit., s. 69.

Przejście od jednego typu kultury do drugiego w znacznym stopniu utrudnia proces socjalizacji, który jest udziałem każdego człowieka. Uczenie się kultury, w której przyszło nam żyć, zaczyna się dosłownie w kołysce. W wielu krajach Azji celem jednostki jest harmonijna relacja z otoczeniem, utrzymanie poprawnej sieci powiązań służących wzajemnemu wspieraniu się i odgrywanie swojej roli w dążeniu do zbiorowego celu. Stąd dzieci uczone są łagodnego wtapiania się w grupę. Nacisk położony na relacje sprawia, że ludzie bardziej liczą się z uczuciami innych niż ze swoimi, nad swoimi bowiem wszechwładnie panują. Japończycy znani są z upodobania do porządku, które dzielą z Niemcami, i ową potrzebę odczuwają we wszystkich sferach życia. Dlatego emocje nie mają prawa wymknąć się spod kontroli¹⁰⁹. Opanowanie dobrze służy w tych kulturach byciu odbiorcą i to odbiorca ponosi pełną odpowiedzialność za zrozumienie tego, co się mówi.

Internalizacja norm i wzorów kulturowych dokonująca się od momentu narodzin sprawia, że jest nam niezwykle trudno pokonywać własne kulturowe ograniczenia i dokonywać swobodnej transgresji z jednej kultury w drugą.

Klarowność modeli kulturowych w zakresie komunikacji niewerbalnej zakłóca wielokulturowa mozaika niektórych społeczeństw, np. kanadyjskiego. Kulturowe zaplecze poszczególnych ludzi ma fundamentalne znaczenie dla procesu komunikowania. Dlatego generalizacje typu: Kanadyjczycy unikają małych fizycznych dystansów, są sporym nadużyciem.

Zdaniem R. R. Gestelanda w społeczeństwie Kanady dadzą się wyróżnić trzy grupy: anglojęzyczni Kanadyjczycy, francuskojęzyczni Kanadyjczycy i tzw. nowi Kanadyjczycy, czyli niedawni imigranci z Hongkongu, Europy Wschodniej i wielu innych regionów świata¹¹⁰. Każda z tych grup posługuje się, w różnym stopniu odmiennymi, kodami komunikacyjnymi. I tak

społeczeństwo
Kanady

„we francuskiej części Kanady ważne jest posiadanie znajomości, odpowiednie wprowadzenie. Zatelefonowanie bez uprzedzenia nie przynosi w Quebecu dobrych rezultatów. Natomiast w części angielskiej ludzie są bardziej otwarci na nawiązywanie kontaktów w sposób bezpośredni. [...] Egalitaryzm stanowi kluczową wartość dla anglojęzycznych Kanadyjczyków. Wielu z nich czuje się nieswojo, gdy staje w obliczu różnic w statusie społecznym. [...] Frankofoni natomiast mają na ogół bardziej hierarchiczne nastawienie, co pozostaje w zgodzie z wartościami cenionymi w ich kraju macierzystym”¹¹¹.

Gesteland odnotowuje znaczące różnice między wspomnianymi grupami na każdej płaszczyźnie niewerbalnego porozumiewania się. Na przykład francuskojęzyczni Kanadyjczycy częściej i chętniej się dotykają, stają bliżej siebie oraz intensywniej gestykują niż ich anglojęzyczni współobywatele¹¹².

¹⁰⁹ R. E. Nisbett, *op. cit.*, s. 57–58.

¹¹⁰ R. R. Gesteland, *op. cit.*, s. 288.

¹¹¹ *Ibid.*, s. 289.

¹¹² *Ibid.*, s. 290.

Tak więc na macierzyste kultury wielu mieszkańców Kanady nakładają się kody wieloetnicznego społeczeństwa wymuszającego pewne konieczne minimum uniwersalizacji w zakresie komunikowania.

Kanada to jeden z wielu przykładów na to, jak bardzo złożona i trudna do utrwalenia jest współczesna mapa różnic kulturowych. Wymaga ona traktowania procesu komunikowania nie jako kolokwialnej czynności, lecz jako zadania polegającego na nieustannym pokonywaniu homogeniczności i etnocentryczności własnej kultury pochodzenia. Dodatkowo, powstrzymywania się od deprecjonowania odmiennych systemów komunikowania. Skuteczne komunikowanie na poziomie niewerbalnym to nieustanna uwaga i ciągle zwiększanie zakresu swojej kompetencji międzykulturowej.

BIBLIOGRAFIA

1. Christopher Robert C., *The Japanese Mind*, Pan Books, London 1984.
2. Cottle Tom J., *The Location of Experience: A Manifest Time Orientation*, „Acta Psychologica” 1968, vol. 28.
3. Diamond Jared, *Strzelby, zarazki, maszyny. Losy ludzkich społeczeństw*, tłum. M. Konarzewski, wyd. Prószyński i S – ka, Warszawa 2000.
4. Gesteland Richard R., *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, tłum. H. Malarecka-Simbierowicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
5. *Grzeczność nasza i obca*, red. M. Marcjanik, Wyd. Trio, Warszawa 2005.
6. Kapuściński Ryszard, *Heban*, Czytelnik, Warszawa 1998.
7. Lewis Richard D., *When Cultures Collide. Managing Successfully Across Cultures*, Nicholas Brealey Publishing, London 2000.
8. Mikułowski Pomorski Jerzy, *Jak narody porozumiewają się ze sobą w komunikacji międzykulturowej i komunikowaniu medialnym*, Universitas, Kraków 2007.
9. Munhak Kim, *Koreańczycy, Chińczycy, Japończycy*, tłum. M. Kalisz, Kwiaty Orientu, Skarżysko-Kamienna 2010.
10. Nisbett Richard E., *Geografia myślenia*, tłum. Ewa Wojtych, Smak Słowa, Sopot 2009.
11. Price William F., Crapo Richley H., *Psychologia w badaniach międzykulturowych*, tłum. A. Nowak, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.
12. Radzik Ryszard, *Polsko-białoruska komunikacja międzykulturowa*, [w:] *Polifonia, dialog i zderzenie kultur. Antologia tekstów z komunikacji międzykulturowej*, Kusio Urszula (red.), Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2007.
13. Rosiak Dariusz, *Żar. Oddech Afryki*, Wydawnictwo Otwarte, Kraków 2010.
14. Tan Felix B., *Beyond of National Culture in Information Systems Research*, „Journal of Global Management 2002, nr 1.
15. Tomański Rafał, *Tatami kontra krzesła. O Japończykach i Japonii*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2011.
16. Trompenaars A., Hampden-Turner Ch., *Siedem wymiarów kultur*, tłum. D. Gostyńska, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
17. Usunier Jean-Claude, *Marketing Across Cultures*, Prentice Hall, London 1996.
18. Wachowicz Jolanta, *Więzienie za buziaka*, „Traveler” 2012, nr 2.
19. Zaremba Maciej, *Polski hydraulik i inne opowieści ze Szwecji*, tłum. W. Chudoba, Wydawnictwo Czarne, Wołowiec 2008.

Uwagi końcowe

Diagnoza współczesnych zjawisk i przemian zachodzących w kulturze przełomu wieków XX i XXI koncentruje uwagę na ogromnej ruchliwości społeczeństw, na coraz intensywniejszym wykorzystywaniu środków masowego przekazu, zarówno w wymiarze transportu, jak i komunikacji, i w konsekwencji na coraz większej rzeszy emigrantów i podróżników różnej proweniencji. Druga połowa minionego stulecia to czas ogromnych przemieszczeń, przesiedleń, czas uciekinierów i *boat people*. I chociaż współczesny świat bywa nazywany globalną wioską, a społeczeństwom nadaje się status społeczeństwa planetarnego, to ludzie wciąż mają problemy z porozumiewaniem się. Między innymi dlatego, że obecnie człowiek ma niewspółmiernie więcej okazji do spotkania na swojej drodze osoby obcej kulturowo niż jeszcze sto lat temu. Ten fakt sprawia, że zainteresowanie zagadnieniami z obszaru komunikacji międzykulturowej znacznie wzrosło. Zaczęto intensywnie poszukiwać skutecznych metod i towarzyszących im narzędzi, które umożliwiłyby dotarcie do uczestnika odrębnej kultury mentalnej.

Intelektualna refleksja na temat komunikacji międzykulturowej wiele zawdzięcza zmianom zachodzącym w sposobie życia społecznego i prowadzenia działalności zawodowej. W przeszłości kontakty z reprezentantami obcych kultur należały do rzadkich zjawisk, niemających bezpośredniego wpływu na dalsze funkcjonowanie kontaktujących się jednostek. Dzisiaj rzecz ma się zgoła odmiennie. Spotkania ludzi biznesu, dyplomatów, polityków, międzynarodowych działaczy społecznych pochodzących z różnych kultur odbywają się bardzo często. Paradoksalnie nie oznacza to jednak coraz lepszego, skuteczniejszego porozumiewania. Przeciwnie, widać piętrzące się trudności i nieporozumienia zwłaszcza w obszarze kodów niewerbalnych.

Obecnie ludzie zdali sobie sprawę z tego, jak niesłychanie trudno było i jest osiągnąć porozumienie w kontaktach międzykulturowych, a mimo to proksemika, okulestyka, kinezyka czy haptyka to wciąż dla wielu osób niewiele bądź nic nieznaczące słowa. Jednak bogactwo doświadczania wielokulturowego świata

przez przeciętnego uczestnika życia społecznego wymusza na nim odrzucenie dotychczasowych pasywnych działań na rzecz strategii aktywnych, polegających na włączaniu w obszar własnych standardów i wartości kulturowych i standardów innych grup.

Komunikowanie społeczne, zarówno w swoim wymiarze werbalnym, jak i niewerbalnym, aczkolwiek jest czynnością codzienną, powszechną, a nawet здаwać by się mogło banalną, to jak starano się dowieść, do łatwych nie należy. Im wszechstronniej i dokładniej proces komunikacji międzyludzkiej jest diagnozowany i opisywany, tym więcej barier i przeszkód zostaje dostrzeżonych.

Wymienione w Części I różnice w komunikacji niewerbalnej między płciami oczywiście nie wyczerpują katalogu możliwych zachowań w tym aspekcie, mało tego, zależą również od wielu innych czynników, o jakich tu nie wspomniano, bądź wspomniano pobieżnie: różnic etnicznych, statusu społecznego, stopnia zażyłości, natury sytuacji, klasy społecznej, rasy i wieku. Był to raczej przegląd teorii dotyczących komunikowania pozasłownego między płciami niż stanowcze stwierdzenie, że wymienione różnice występować będą zawsze i w każdym kontekście. Traktując komunikację między płciami jako komunikację dwóch różnych kultur przedstawiono zbiór kwestii, nad którymi można się zastanawiać i je w dalszym ciągu weryfikować, gdyż jak pisał William B. Yeats „nauka nie jest napełnianiem naczynia, ale rozpalaniem ognia”¹. Cytując zaś słowa Deborah Tannen, włączamy się do „rozwijającego się dialogu na temat płci i języka [w tym przypadku języka ciała – E. G.], bo ryzyko, jakie pociąga za sobą ignorowanie różnic, jest większe od niebezpieczeństwa związanego z ich definiowaniem”².

Powyższe uwagi w pełni odnoszą się również do tych skatalogowanych w Części II niniejszej publikacji różnic między kulturami, które są przedmiotem intensywnych i systematycznych badań prowadzonych od niedługiego stosunkowo czasu. Przy czym przedmiot badań, miast się klarować i wyostrzać, ulega niejednokrotnie zatarciu i transgresji, gdyż międzykulturową sytuację komunikacyjną determinuje wiele czynników zewnętrznych, widocznych i wyczuwalnych, ale też wiele wewnętrznych, niedostrzegalnych i ulotnych.

Naszym głównym zamiarem było wzbogacenie wiedzy czytelnika na temat niewerbalnych kodów komunikacyjnych, zarówno w teoretycznym, jak i praktycznym wymiarze. Staraliśmy się jednak uniknąć perspektywy doradcy i przewodnika. Istotne bowiem jest, aby każda osoba bez odgórnego zaordynowania chciała przekraczać granice swojego etnocentryzmu i poszerzać komunikacyjne kompetencje. Uzasadniona bowiem wydaje się konkluzja, że samo poznanie kultur i ich tajemnic nie jest warunkiem gwarantującym skuteczną komunikację. Do

¹ Za H. Fisher, *Pierwsza pleć*, *op. cit.*, s. 109.

² D. Tannen, *op. cit.*, s. 11.

tego niezbędne jest głębokie przekonanie, iż bariery wzniesione przez język gestów, spojrzeń, dotyków czy zapachów mogą być pokonane bądź zminimalizowane wiedzą i umiejętnościami, które wspólnie tworzą międzykulturową kompetencję komunikacyjną. I jeśli to przekonanie chociaż w pewnym stopniu zostało rozbudzone w trakcie lektury książki, to jej cel został osiągnięty.

Summary

NONVERBAL COMMUNICATION – GENDER AND CULTURE. SELECTION OF ISSUES

An individual can cease talking, but he or she cannot stop to communicate nonverbally. Generally speaking, nonverbal communication is defined as sending messages back and forth to one another by means other than words. Since the semantic range of the term nonverbal communication can be extremely broad, we focus on some selected areas of non-verbal communication such as: proxemics, kinesics, chronemics, haptics, oculosics, paralanguage and olfactics. We are also aware that our approach is only one of many possible analyses available to present such a broad phenomenon and notably this study is neither comprehensive nor complete.

The book is divided into two main parts. The first, entitled *Nonverbal Communication in the Context of Gender*, presents a detailed description of specific areas of nonverbal communication. We also discuss differences of nonverbal communication between men and women. The second part, *Nonverbal Communication in the Context of Intercultural Communication*, deals with nonverbal communication in situations of intercultural contacts and relations.

In part one of the first chapter entitled *Nonverbal Communication – Description of the Subject Area*, an attempt is made to define the term nonverbal communication, as well as the relationship between verbal and nonverbal communication. In this section, a brief history of research on nonverbal communication is also presented, both with regard to the major trends addressing the subject externally and among Polish authors. In this section we presented the characteristics of the main areas of nonverbal communication. Studies of space and territoriality, otherwise known as proxemics, is discussed taking into account various kinds of conversational distances in space and communications, as well as factors that may

affect conversational distances. At the end of this chapter we discussed the communication functions of proxemics and some insights concerning the relationship of these behaviors and power, also in an educational context.

Another area of research on nonverbal communication is kinesics, which includes mimic behavior, gestures and body postures. Many nonverbal behaviors are universal, independent of the culture in which we find ourselves or from which we come. In this section of the book we gave several examples of gestures used by some professional groups, including the universal gestures used in communication between the aircraft crews and those which are used by divers. In the final part, we addressed the communication functions of body signals.

Chronemics, which is the science of the perception of time, was explored in the next section of this chapter. Subsequently, we focused on the role of touch in communication and this area of study is called haptics. In addition to presenting a detailed characterization of haptic behaviors and types of touch, we also described the functions of touch.

Another area of nonverbal communication which will be the subject of further inquiry is oculusics. The phenomenon of visual contacts, functions of gazing, reflections on visual behavior and dominance are presented in this section of the book. We also discussed the problem of specific laws of gazing, or the code of behavior of the eyes during communication. At the end of this section, we discussed nonverbal elements of voice, referred to as paralanguage, and also olfactics, the study of the role of smell in communication.

Since chapter one of the first part of the book has an introductory character, we provided appropriate definitions, basic characteristics and functions of nonverbal communication.

Chapter two, entitled *Nonverbal Communication between Sexes*, focuses on a more particular issue pertaining to research findings on the differences in nonverbal behavior of men and women. In the first section of this chapter we discussed the most important research areas of nonverbal communication, namely proxemics, kinesics, haptics, oculusics, paralanguage and olfactics in relation between the sexes. In this section of the book we made some reference to the theory of *Gendered Spaces* by Daphne Spain, where she associates special segregation of men and women with their social status, and also to the very inspiring theory of *Gender Advertisements* by Erving Goffman. This great sociologist who analyzed newspaper images treats nonverbal behavior as the embodiment of cultural norms related to gender. In terms of nonverbal elements of voice, we also discussed the issue of the relationship of selected vocal characteristics to stereotypically perceived personality traits. Another interesting issue we analyzed, in relation to gender, pertains to nonverbal behaviors and strategies among panhandlers.

The second part of the book, entitled *Nonverbal Communication in the Context of Intercultural Communication*, refers to communication across cultures, which is a relatively new discipline in sciences dealing with social communication. In the next two chapters of this section we attempt to provide some answers to the challenges of the modern multicultural world.

The first chapter, entitled *The Nonverbal Dimension of Intercultural Communication by Edward T. Hall* is based on the rich scientific output of this American anthropologist. Hall's works are very important in our analysis and still inspire further research. Knowledge of nonverbal codes has been neglected for centuries and research on cross-cultural communication has overwhelmingly focused on verbal language. In his numerous studies, Hall argued that "space speaks", a touch means more than words, and the cultural use of time is much more complex than the precise mechanism of a Swiss watch. The structure of this section of the book corresponds with the theoretical matter covered in chapter one of the first part of the book and, *ipso facto*, elucidates and solidifies the issues discussed earlier. One finds numerous exemplifications in this chapter, which bring some balance to the theoretical analysis. Some examples pertaining to proxemics, haptics, oculosics or olfactics are taken from the colloquial or social behaviors, but as practice shows, these everyday informal social behaviors evoke the strongest emotions and misunderstandings that often lie at the heart of intercultural conflicts.

Intercultural Nonverbal Communication According to Richard R. Gesteland is the title of the second chapter of the book. Here we analyzed findings of Gesteland's research on misunderstandings arising from ignorance of nonverbal codes between people of different cultural backgrounds. Although Richard G. Gesteland's research deals mostly with problems of cross-cultural behavior in business, it can nevertheless be easily adapted to the reality outside of the market and economics. Hence, this chapter contains examples of numerous real "awkward" cultural situations taken from Gesteland's own experiences. They illustrate both cultural collisions and possible clues as to how to avoid them.

The main purpose of this part of the book was to argue that there is a multiplicity of nonverbal communication codes; however, this diversity is not the source of communication chaos. Various misunderstandings arising during intercultural nonverbal communication can be overcome by acquiring proper knowledge. The mapping of cultural differences is very important, as it allows a person to be versed in countless gestures, glances, and touches, which in different cultures and among different people can take on vastly different meanings.

This book also has a practical purpose; knowledge of the nonverbal dimension of communication is extremely important in order to achieve intercultural competence. It enables one not only to be aware, but also to understand the differences

between members of different cultures, and thus allows more freedom of movement in different contexts.

Nonverbal Communication – Gender and Culture differs from the other Polish books on nonverbal communication or body language because it specifically targets two important aspects. There is no other book that has been devoted to combining basic information of nonverbal communication with the relations between gender and cultures. This is also the first book in the Polish language devoted to nonverbal communication between the sexes.

Spis tabel, rysunków i schematów

Tab. 1. Dystanse w kontaktach międzyludzkich według kryteriów obowiązujących w USA	33
Tab. 2. Zmiany natężenia głosu w zależności od odległości	34
Tab. 3. Prawdopodobieństwo występowania zachowań okulestycznych	66
Tab. 4. Symulowane cechy głosu a stereotypy postrzegania cech osobowości kobiet i mężczyzn	112
Tab. 5. Głosowe i pozagłosowe zachowania niewerbalne żebraków w zależności od płci.....	115
Rys. 1. Sygnały alarmowe używane w lotnictwie wojskowym państw NATO	48
Rys. 2. Znaki (sygnały) do naprowadzania śmigłowców	49
Rys. 3. Gesty używane przez nurków – znaki nurkowe obowiązkowe według CMAS	50
Rys. 4. Umowne sygnały wizualne przy łączności wzrokowej według „Przepisów nurkowania” Marynarki Wojennej 913/84	51/52
Rys. 5. Sygnalizacja ciałem – SAS, Szkoła przetrwania	53
Rys. 6. Okręgi Lewina	139
Rys. 7. Zależność kontekstu i informacji	153
Schemat 1. Kultury protransakcyjne i kultury propartnerskie	198
Schemat 2. Kultury kontekstu niskiego i wysokiego	203
Schemat 3. Różnice wewnątrz krajów o niskim kontekście	205
Schemat 4. Kultury nieceremonialne i ceremonialne	207
Schemat 5. Kultury monochroniczne i polichroniczne	218
Schemat 6. Test kołowy Cottle’a (USA).....	222
Schemat 7. Test kołowy Cottle’a (Japonia).....	222
Schemat 8. Różnice między kulturami monochronicznymi a polichronicznymi.....	224
Schemat 9. Kultury ekspresyjne i powściągliwe.....	226
Schemat 10. Stopień akceptacji kontaktu dotykowego	229
Schemat 11. Unoszenie brwi	230

Indeks osobowy

A

Abercrombie David 69–70,74
Ackerman Diane 59,74
Addington David William 109–110,112, 118
Andersen Peter A. 28,74,104–105, 119, 172, 190
Anderson Elijah 64,74
Archer Dane 100, 119
Argyle Michael 17, 68–69, 74, 169, 190
Ashenburg Katherine 184–186, 188, 190
Axtell Roger E. 173–174
Awdiejew Aleksy 148

B

Banach J. 174
Barakat Robert A. 136, 190
Barnlund Dean C. 181, 190
Barrios Michael 100, 119
Barry Dave 148
Barton Len 40, 77
Bateson Gregory 16, 91, 101, 119
Bedichek Roy 185, 190
Bell Charles 22
Belt Don 132, 191
Benedict Ruth F. 90, 119
Berger Peter 68, 74
Berliner David 115, 117
Bierdach Alfred J. 25, 74, 178
Birdwhistell Ray L. 23, 29, 41, 45–46, 74, 81, 97, 119, 147
Borden George A. 24
Borisoff Deborah 147, 150, 191
Bourdieu Pierre 90, 119

Brannon Linda 30, 74
Bremmer Jan 92, 122
Briggs Leon F. 103, 105, 122
Brinke Leanne ten 42–43, 77, 96, 121
Brocki Marcin 24, 41, 58, 74, 92, 148, 174
Brown B. C. 106, 120
Bruczkowski Marcin 133–134, 149, 153, 191
Burgoon Judee K. 103, 119, 178, 191
Burling Robbins 12, 74
Burszta Wojciech J.142, 191
Buzek Jerzy 166

C

Calero Henry H. 56, 60, 74, 101–102, 119
Campos Belinda 83, 119
Carrico Amanda 84, 95, 120
Cazal Didier 24
Cejrowski Wojciech 174, 191
Chaplin Charles 71
Chaplin Sarah 133, 191
Charles Susan T. 83, 119
Christopher Robert C. 228, 232
Churchill Winston 31
Cleese John 72, 97
Cline Rebecca W. 60, 77
Clinton Bill 59, 96
Collins Andy 25, 74
Conaty Joseph C. 87, 121
Condon John 137, 191
Condon William S. 41, 75
Cooley Charles H. 68
Cooper Pamela J. 60, 78
Cottle Tom J. 221–223, 232
Cousteau Jacques-Yves 50

Crapo Richley H. 201, 232
Crouch Wayne W. 28, 76
Cunningham Stephanie J. 84, 95, 120
Cybulska Alicja 189
Czakowska Helena 148, 191

D

Danecki Janusz 130, 191
Darwin Karol 16, 21–22, 42, 62–63, 70, 72,
75, 78, 95, 97, 119
Derrett Martin 117, 119
Diamond Jared 223, 232
Disraeli Benjamin 109
Djursaa Malene 204
Dorros Sybilla M. 105, 120
Douglas Mary 90, 119
Duke Charles R. 11, 75
Dul Robert A. 24, 30, 75
Duncan John 117, 119
Duneier Mitchell 85, 119

E

Edwards Rence 57, 76
Eibl-Eibesfeldt Irenäus 35, 72–73, 75
Ekman Paul 23, 26–27, 42–45, 71–72, 75,
96–97, 119, 143, 149, 191
Emmerson Ralph Waldo 172
Erwin Ralph 148
Evans Mary 90, 121

F

Fajst Michał 148, 191
Fast Julius 23, 37, 75, 86, 119
Fathi Yousef S. 137, 191
Feraro Gary 167, 191
Fiber Luce Louise 172, 193
Filipiak Marian 55, 75, 91, 121
Finnegan Ruth 183–184, 191
Fisher Helen E. 56, 63, 72, 75, 94, 95, 104,
114, 119, 234
Floyd Kory 106, 119
Foster Tanina S. 60, 77
Frank L. K. 23, 75
Friedley Sheryl A. 60, 78
Friesen Wallace V. 23, 75, 143, 149, 191

Fromme Donald K. 106, 119
Fuchs Epstein Cynthia 84, 98, 119

G

Gesteland Richard R. 8–9, 15, 24, 40, 75,
160–161, 191, 195–205, 207, 209–210,
212–213, 216–218, 220, 223–226,
228–232, 239
Giddens Anthony 64, 75, 86, 119
Gillespie Dair L. 87, 103, 119, 121
Głazewska Ewa 6–7, 16, 20, 30, 75, 88, 101,
103, 117, 119–120
Głowiński Michał 144, 193
Goffman Erving 11, 13, 16, 63–64, 75, 89,
99–102, 120, 238
Golant Susan K. 28, 30, 56–59, 77, 85–86,
93–98, 101, 104, 109, 121, 170, 192
Goździak Elżbieta 41–42, 75–76, 150–151,
191
Greenacre Phyllis 63–64, 75
Griffin Em 172, 191
Grove Theodore G. 69, 75
Grunwald Martin 56
Gudykunst William 196
Guerrero Laura K. 56–57, 77, 101, 104–105,
119–121
Guidetti Michèle 183, 191
Guo-Ming Chen 142, 167, 191

H

Hale J. L. 178, 191
Hall Edward Twitchell 6–7, 14–15, 23–24,
29–34, 38, 40–42, 46, 73, 75–76, 78, 125,
127–129, 131–142, 144, 150–154,
156–165, 179, 181–182, 184, 186–187,
191, 195–196, 200, 202, 204, 216, 239
Hall Judith A. 16–17, 21, 23–27, 32, 35–39,
42–45, 55, 59–62, 64–67, 76, 82–84,
86–87, 93, 103, 105, 107–110, 112, 120,
143
Hall Mildred R. 129, 191, 196
Hałasa Dorota 134, 191
Hampden-Turner Charles 139–140, 192, 197,
217, 219, 222–223, 232
Hanneman Gerhard J. 28, 76
Hanzal Alesia 105, 120

Hardison James 57, 76
Harrison Randall P. 28, 76
Harrison-Speake Karen 60, 76
Hart William B. 29, 78
Hediger Heini 32
Helweg-Larsen Marie 84, 95, 120
Henley Nancy 36, 58, 60, 76, 82, 85, 87–88,
92–93, 102–105, 120
Heslin Richard 58–59, 76, 106, 120
Hickson Mark 179, 192
Hill Archibald 69, 76
Hinde Robert A. 17, 73, 76
Hofstede Geert 15, 195–196, 204
Hogbin Ian 90, 120
Hooff J. A. R. A. M. van 72–73, 76
Houston James E. 69, 78
Houy Deborah 116, 118, 121
Hryniewicz Zbigniew 64, 76
Hurley Elizabeth 72, 97

I

Ibek Agata 150–151, 192
Imhof Margarete 105, 120
Inoue Miyako 179, 192
Iritani Bonita 100, 119
Isenhardt Myra W. 82, 109, 120
Izard Carroll E. 26, 75

J

Janda-Dębek Bożena 21, 76
Jandt Fred E. 30, 33, 55, 69, 76, 126, 163,
167, 181, 192
Jarocki Paweł 28, 77
Jarząbek Krystyna 24, 26, 46–47, 76
Jasińska Małgorzata 24, 26, 46–47, 64,
76–77
Jessel David 82, 108, 110, 121
Johnson Kevin Lee 57, 76
Jones Susanne M. 82, 120
Jones S. E. 166, 192
Jones S. L. 106, 120
Jourard Sidney M. 59, 104, 120, 169–170,
192
Józefina 114
Jung Carl Gustaw 115

K

Kalicki Włodzimierz 130, 190, 192, 199, 202
Kałuża Krzysztof 47–48, 77
Kapciak Alina 24, 30, 75
Kapuściński Ryszard 218–220, 232
Karlson Peter 114
Kees Weldon 23, 78
Kendon Adam 45, 76
Key Mary Ritchie 70, 76
Kimes Debra D. 100, 119
Kimmel Michael S. 89, 120
Kleinke Chris L. 104, 122
Klopf Donald W. 14, 179, 192
Knapp Mark L. 16–17, 21, 23–27, 32, 35–39,
42–45, 55, 59–62, 64–67, 76, 82–84, 86,
93, 105, 107–108, 110, 112, 120, 143
Knöfler Tobias 105, 120
Koberda Michael 115–117, 121
Kodis Michelle 116, 118, 120–121
Kolumb Krzysztof 145
Konopski Leszek 114–117, 121
Korporowicz Leszek 24, 30, 75
Kosobudzka Margit 127, 192
Kraško Piotr 188
Kuczyńska Alicja 21, 76, 85, 121
Kuć Joanna 24, 26, 46–47, 64, 76–77
Kusio Urszula 6–7, 16, 24, 30, 75, 77, 101,
103, 119, 123
Kuszewski Krzysztof 50, 77

L

LaFrance Marianne 82, 84, 98, 121
Lamphere Louise 88, 121
Larsen Knud S. 93, 121
Leathers Dale G. 11, 17, 24, 27–29, 39, 41,
43, 54–55, 57, 59–61, 64, 66, 77, 101,
103, 107, 109, 121, 138, 145, 170–171,
180, 183, 192
Lee Josephine W. 56–57, 77, 101, 121
Leffler Ann 87, 103, 119, 121
Leipold William E. 37–38, 77
LeRoux Jeff 93, 120
Lewin Kurt 139, 192, 241
Lewinsky Monika 97
Lewis Richard D. 230, 232
Liman-Blumen Jean 89

Loveday Leo 70–71, 77, 180, 192
 Luzbetak Louis L. 54, 77, 162
 Lüscher Martin 114

L

Lodziński Sławomir 175, 193

M

Macke Jerzy 50, 77
 Majka-Rostek Dorota 85, 121
 Makimoto Tsugio 62, 77
 Makri-Tsilipakou Marianthi 111, 114–115, 121
 Mandelbaum David G. 45, 78
 Manners David 62, 77
 Manusov Valerie 178, 191
 Marcjanik Małgorzata 212, 232
 Masako 153
 Masamura T. 151, 192
 Massie Robert K. 108, 121
 Mayo Clara 82, 120
 McClintock Martha 115
 McDaniel Edwin R. 26, 28, 43, 74, 78
 McDowell Linda 90, 121
 McEwen William J. 28, 76
 Mead Margaret 16, 101, 115, 119
 Mehrabian Albert 25, 29, 38, 70, 77, 109
 Meighan Roland 40, 77
 Merril Lisa 147, 150, 191
 Michał Anioł 58
 Micińska Magdalena 148, 191
 Miike Yoshitaka 29, 78
 Mineo P. 178, 191
 Mikułowski Pomorski Jerzy 24, 29–30, 33, 40, 77, 125–126, 128, 143, 147, 167, 169, 171, 181, 183–184, 192, 204, 232
 Milner G. M. 31
 Moir Anne 82, 108, 110, 121
 Molotch Harvey 85, 119
 Moran David 116, 118, 121
 Moran Robert 196
 Morawski Marcin 47–48, 77
 Morris Desmond 83, 121
 Moore Nina-Jo 179, 192
 Morsach Hellen 147, 192
 Munhak Kim 182, 188, 190, 192, 208, 226–227, 232

N

Napoleon 115
 Nelson Audrey 28, 30, 56–59, 77, 85–86, 93–98, 101, 104, 109, 121, 170, 192
 Nguyen Michele L. 106, 120
 Nguyen Tuan D. 106, 120
 Nisbet Richard E. 127, 166, 185, 192, 214, 231–232
 Nogalski Bogdan 28, 77
 Noller Patricia 83, 121
 Nowicka Ewa 175, 193
 Nydell Margaret K. 135, 137, 145, 166, 170, 192

O

Olechnicki Krzysztof 68, 77
 Orwell George 67–68
 Orzechowski Sylwester Wojciech 24, 77
 Osmond Humphrey 31

P

Paget Richard 28
 Paleczny Tadeusz 132, 150, 170–171, 190, 193
 Pawlikowska Beata 187–188
 Paxman Jeremy 187, 193
 Pease Allan 23, 29–30, 77, 92–94, 96
 Pennycook Alastair 58, 69, 77
 Pergram Alison M. 84, 95, 120
 Perrault Charles 185
 Peterson Amy M. 60, 77
 Phillips Melanie 137, 193
 Podemski Krzysztof 14
 Porter Richard E. 26, 28, 43, 74, 78, 126, 147, 172, 190–191, 193
 Porter Stephen 42–43, 77, 96, 121
 Poyatos Fernando 25, 45, 69, 76–78
 Price William F. 201, 232
 Pudło Andrzej 53

R

Rabinow Paul 175
 Rabinowitz Fred E. 121
 Radzik Ryszard 215, 232
 Rajewski Maciej 91, 121

Rapaille G. Clotaire 189
Rasputin Grigori 16, 108
Reusch Jurgen 23, 78
Reykowski Janusz 152, 193
Rodin Auguste 211
Roese Neal J. 104–105, 121
Rogers Everett M. 29, 78
Roodenburg Herman 92, 121
Rosaldo Michelle Zimbalist 88, 121
Rosenthal Robert 82
Rosiak Dariusz 218, 232
Rotter Fritz 148
Russo Nancy 86, 121

S

Sadat Anwar 171
Salt Robert E. 60, 78
Samovar Larry A. 26, 28, 43, 74, 78, 126,
147, 172, 190–191, 193
Samson 117
Sander S. L. 41, 74
Sapir Edward 45, 78, 92
Savot Louis 185
Schnapper M. 172, 193
Segrin Chris 105, 120
Skrzypczyk-Świentczak Małgorzata 176
Smith Anthony 28, 74, 78
Smith Elise C. 172, 193
Smith Howard A. 40, 78
Slattery Rashotte L. 98, 121
Sommer Robert 35, 78, 87, 121
Spain Daphne 13, 88–92, 122, 238
Stacks Don W. 179, 192
Starosta William 142–143, 167, 191
Stewart Alan D. 60, 78
Stewart John 57, 69, 75–76, 154, 192
Stewart Lea P. 60, 78
Stier Deborah S. 103
Sting 16, 68
Storrs Debbie 104, 122
Synnott Anthony 67–69, 78
Szewczuk Włodzimierz 22, 78
Szmilichowski Andrzej 212
Szopski Marek 59, 78, 127, 193

Ś

Śmierzchalska Danuta 151, 193
Święty Bernard 185

T

Tan Felix B. 196, 232
Tannen Deborah 16, 84, 92–95, 107, 122,
234
Tarkowska Elżbieta 157, 193
Thayer Stephen 57, 78
Thiel Erhard 25, 78
Thomas Keith 92, 122
Ting-Toomey Stella 181–183, 193
Tkaczyk Lech 25, 78
Todorov Tzveton 144, 193
Tomański Rafał 133–134, 144, 147–148,
168, 173, 193, 210, 218, 227–228, 232
Tomkins Silvan S. 26, 75
Trager George L. 31, 69, 78
Triandis Harry 152, 193
Trompenaars Alfons 15, 139–140, 144, 192,
195, 197, 217, 219, 222–223, 232
Trybusiewicz Janusz 175, 188, 193
Tuan Yi-Fu 16, 24, 33, 39–40, 55, 73–74, 78,
87–88, 99, 120–122
Tubielewicz Jolanta 135, 193
Tyszka Andrzej 24, 30, 75

U

Ungerson Clark 90, 121
Urry John 56, 61–62, 78
Usunier Jean-Claude 204, 232

V

Vigarello Georges 184, 193

W

Wachowicz Jolanta 211, 232
Walker Stephen 40, 77
Wallace Brendan 42–43, 77, 96, 121
Wargacki Stanisław A. 91, 122
Warمیńska Katarzyna 150, 192
Watson O. Michael 31, 78

Weber Max 196
West Candace 110, 122
Willis Frank N. 38–39, 60, 76, 79
Willis Jr. F. N., 103, 105, 122
Wirtz John G. 82, 120
Wiseman John 53, 79
Wojciszke Bogdan 110, 122
Wołowik Wadim 144, 154, 193
Wood Julia T. 27–28, 79, 81, 109, 111, 122
Wójcicka Marta 55, 79

Y

Yarbrough A. E. 166, 192
Yeats William B. 234

Z

Załęcki Paweł 68, 77
Zaremba Maciej 230, 232
Zarzycka-Suliga Grażyna 175, 180, 193
Zieleniec Grzegorz 50, 77
Zuber Marcelina 24
Zweigenhaft Richard 87, 122

Indeks rzeczowy

A

adaptory (*adaptors*) 23, 96, 143–144
afrodyzjak 73, 115
agresja 58, 85, 87, 92–93, 97, 101, 114–115,
118, 170
androgynia 93, 98

B

bariery komunikacyjne 15, 35, 46, 61, 62, 95,
125, 140, 150, 164, 171, 190, 192, 214,
234–235
bastions of male homosociality 89
blendy mimiczne 42
boat people 233
burka afgańska 176
burka arabska 176

C

centrum 135, 137
chaty menstruacyjno–porodowe 91
chronemika 6, 8, 11–12, 30, 54
– w kontekście międzykulturowym 8,
156–165
ciało 11, 22, 25–26, 41–42, 45, 53–54, 63–64,
69–70, 73–74, 76, 82–83, 86–87, 94, 100,
104, 107–108, 111, 113, 116–118, 129,
131, 136, 141, 143–144, 148, 151, 154,
174, 179, 184–188, 193, 200, 234
czaczwan 176–177
czas 12, 14, 26, 29, 37, 54–55, 59, 69, 88, 128,
156–164, 172, 182, 185, 191, 193, 199,
200–201, 215–224
– biologiczny 1 58, 164

– fizyczny 158, 164
– linearny 54, 162–163
– metaczas 163–164
– metafizyczny 159, 164
– mikro 159, 164
– monochroniczny 159–161, 223
– osobisty 158, 164
– polichroniczny 159–161
– sakralny (mityczny) 162–163
– strefy czasowe 54, 163
– synchro 161–162, 164
– świecki 162–164
części ciała: 23, 41, 43, 57–58, 102, 168
– barki 94
– biodra 41, 94–95, 103
– brwi 62, 72, 105, 144, 146, 171, 200,
230, 241
– dłoń 25, 33, 41, 43–45, 47, 50, 55, 57,
59,
73, 83, 92–93, 95, 100, 102, 138, 146,
148–149, 151, 155–156, 166–168, 170–
171, 173, 202, 212, 227, 229
– gardło 94, 110–112
– genitalia 83, 185
– głowa 26–27, 41, 43, 45, 47, 52, 58, 65,
81, 83–84, 94–95, 100, 104, 106, 108,
116–118, 141, 144–146, 148–149, 154–
155, 168, 176, 186, 188, 200, 203, 210,
212
– kciuk 94–95, 143, 146, 148–149, 154,
156
– nogi 25–26, 41, 47, 81, 84–85, 90, 94,
100, 141, 146–147
– nos 73, 92, 96, 110, 112–113, 115, 118,
148–149, 154–155, 176, 185

- oczy 27, 37, 62–66, 72–73, 83, 96, 108, 137, 154, 169, 172–178, 189, 203, 212
 - palce 26–27, 41, 47, 50, 58, 84, 95–96, 100–101, 106, 143–144, 146–147, 149, 154–156, 173
 - piersi 30, 57, 83, 118, 146, 156, 168
 - plecy 55, 94, 104, 148, 168, 170
 - podbródek 30, 96, 146, 155
 - ramię 41, 55, 59, 82–83, 85, 93–95, 100, 103–104, 144–145, 147–148, 155–156, 166–167, 169, 212, 229
 - ręce 25–27, 30, 41, 43, 47, 50, 55, 57–58, 81, 83, 92–95, 96, 99–103, 113, 115, 133, 136, 144–148, 154, 156, 166–168, 175–176, 207, 209–213, 226–227, 229–230
 - stopy 25, 145, 147, 176
 - szyja 41, 149
 - talia 83, 94–95
 - twarz 22, 25, 27–29, 41–43, 45–46, 58, 62–63, 65, 71–72, 74, 81–82, 87, 96–100, 103, 107, 111, 130, 143, 145, 148–154, 165, 169, 173, 175–179, 188, 191–193, 199–202, 225
 - uniwersalne wyrazy twarzy 22, 42, 45, 95, 143, 148–150, 154
 - „utrata twarzy” 98, 179, 201
 - „kamienna twarz” 201, 225
 - ucho 22, 154, 181, 202
 - uda 94, 168
 - usta 57, 63, 71, 83, 100, 109, 150–151, 176, 212–213
 - zęby 150–151
 - mowa ciała 17, 23–26, 30, 43, 46–47, 64, 74, 76–78, 82–83, 94, 106, 137, 152
 - postawa ciała 12, 25–28, 42–43, 46, 99, 115, 143, 145–147, 149, 152
 - pozycje ciała 25, 27–28, 32, 43, 46, 81, 85, 87, 92–94, 111, 113, 144
 - związane z płcią 32, 85
- D**
- dotyk 12, 14–15, 17, 23, 26, 29, 33, 37, 43, 55–62, 67, 76, 84, 87, 91, 93, 99–108, 111, 113, 117, 136–137, 165–172, 183, 211, 227, 229–231, 235, 241
- determinanty sensu dotyku 167–169
 - funkcje dotyku: 12, 57, 59
 - przynależności 166
 - władzy 101–103, 166
 - wsparcia 56, 59–60, 102, 165–166
 - komfort dotykowy 106
 - rodzaje dotyku: 58–59
 - funkcjonalno–zawodowy 58
 - miłosno–intymny 59
 - przyjacielsko–ciepły 59
 - towarzysko–grzecznościowy 58
 - system dotyku 102–103
 - typy komunikacyjne znaczącego dotyku 166
 - „zawodowi dotykacze” 57–58
- dystanse w komunikacji: 12, 32–33, 241
- intymny 32
 - osobisty (osobniczy) 32
 - publiczny 32
 - społeczny 32
- dystanse konwersacyjne 12, 36–39
- dźwięk 29–30, 33, 46, 69–70, 73, 82, 91, 104, 110, 134, 179–181, 183, 189, 200
- semantyka dźwięku 180–181
- E**
- efekt McClintock 114
- emblematy (*emblems*) 23, 43–44, 143
- emocje 11, 15, 28, 36, 38, 42–43, 54, 59, 61, 63, 65–66, 70, 73, 82–84, 97–101, 109–112, 114, 143–144, 149–150, 153, 158, 176, 179–180, 188, 202–203, 215, 224–231
- gniew 42, 65, 72–73, 82, 99, 201, 224–225
 - odraza/pogarda 42, 65, 155, 183
 - smutek 42, 65–66, 71, 97, 160, 167, 177, 181, 225
 - strach 42–43, 60, 65, 71–72, 97, 114–115, 184
 - szczęście 42, 98, 155, 201
 - zaskoczenie 42, 65, 71, 94, 203, 226
- F**
- faceism (fejsizm)* 16, 100, 118
- feromony 67, 73, 114–118, 120
- Foreign Service Institute (Instytut Służb Zagranicznych) 23, 74, 127
- G**
- Gender Advertisements* 13, 16, 99–101, 119, 238

Gendered Spaces 13, 88–92, 121, 238
ger 90
 gest 12, 15–16, 22–26, 28–30, 40, 42–48, 50, 53–55, 58, 63, 74, 76–78, 81–82, 92–96, 99, 102, 106, 108, 138, 143–149, 152, 154–156, 172, 175, 179, 200, 212, 224, 227, 235, 241
 – Kozakiewicza 155
 – „O.K.” 43, 143, 154
 – „opuszczonej wieży” 96
 – „Victorii” 53
 – „wzniesionej wieży” 95–96
 gesty
 – definicja 43
 – dłoni i ramion 155–156
 – dłoni i rąk 25
 – dominacji 94–95
 – międzykulturowy słowniczek gestów 154–156
 – *namaste* 212
 – niezależne od mowy, autonomiczne (zob. emblematy) 43–44
 – powitalne 148
 – skruchy 106
 – uległości 94
 – w komunikacji nurków 12, 50–52
 – w komunikacji ze statkami powietrznymi 12, 47–48
 – zależne od mowy (zob. ilustratory) 44
 – zalotne 93–94, 155
 – związane z twarzą 154–155
 gestykulacja 43, 45, 85, 95, 144–145, 147, 225, 229–231
ghatwa 176–177
 głos 12–13, 21, 27–29, 33–34, 46, 69–72, 82–83, 108–113, 115, 141, 147, 169, 178–180, 183, 241
 – barwa głosu 29, 69, 179–180
 – cechy głosu 109–112, 178, 241
 – cechy głosu a stereotypy cech osobowości kobiet i mężczyzn 112, 241
 – natężenie głosu 33–34, 110, 178, 183, 241
 – siła głosu 33, 169, 179
 – skala wysokości głosu 33
 – ton głosu 21, 28–29, 69–70, 72, 109–110, 112, 180
guanxi 199

H

haptyka 6, 11, 13, 15, 30, 33, 55, 101, 165, 226, 234
 – definicja 55, 165
 – haptyczne kody wielokulturowego świata 8, 165–172
 – i płęć 6, 101–107
 haptykofobia 170
hidżab 176–177
 hiperprzestrzenie 142
homo hapticus 56, 79, 101
 homofobia 93
hous tambaran (dom dla mężczyzn) 91

I

ilustratory (*illustrators*) 23, 143–144
inemuri 173
 inwazja terytorialna 86
 – inwazja frontalna 86
 – inwazja lateralna 86
 Inwentarz Ról Płciowych S.L. Bem (BSRI) 98

J

jam karet 160
 jaźń odzwierciedlona 68

K

kinezyka 6, 12–13, 30, 33, 40–42, 45, 75, 92, 143–144, 152, 179, 226, 233
 – czynniki kinezyczne 32
 – i płęć 92–101
 – definicja 40–41
 – różnice kulturowe w zachowaniach kinezycznych 143–156
 klaustrofobia 133
 kłamstwo 23, 42–45, 71–72, 75, 96–97, 119
 – wykrywanie 23, 42, 75, 96–97, 119
 kod zachowań w odniesieniu do dotyku 33
 kod zachowań w odniesieniu do ciepła 33
 kod zachowań w odniesieniu do zapachu 33
 kody komunikacyjne 15, 125, 153, 228, 231, 234
 kody niewerbalne 13–15, 125, 128, 230, 233
 kompetencja komunikacyjna 126, 201, 234–235

- kompetencje międzykulturowe 16, 156, 167, 232
- komunikacja interpersonalna 25, 40–41, 57, 69, 75–76, 125, 150, 180, 189
- komunikacja międzykulturowa 6, 8, 13, 16, 24, 29–30, 33, 40, 75, 77, 85, 103, 119, 121, 125–126, 128, 162, 164, 167, 171, 181, 183, 192, 195, 212, 215, 232–233
- cel dyscypliny 126
- komunikacja niewerbalna 6, 8, 11–13, 16–17, 19, 21–30, 42, 45, 55–56, 62, 66, 69, 73–78, 81–82, 101, 103, 114, 119–120, 123, 126, 128, 138, 143, 145, 165, 170, 172, 178, 183, 191–192, 195, 213, 215, 226, 231, 234
- dziedziny 11–13, 25, 28–30
 - Polaków 26
 - problemy definicyjne 25–26
 - rys historyczny 12, 21–25
 - w aspekcie międzykulturowym 125–232
 - w aspekcie płci 81–122
- komunikacja werbalna
- relacje między zachowaniami werbalnymi a niewerbalnymi: 12, 26–28
 - akcentowanie 26–27
 - funkcja regulacyjna 26–27
 - powtarzanie 26
 - sprzeczność 26
 - uzupełnianie 26–27
 - zastępowanie 26–27
- komunikacyjny arsenał (*communicative weaponry*) 230
- komunikacyjny przepływ 26–27
- komunikacyjny stres 145
- komunikowanie 15, 29–30, 43, 55, 59, 65–66, 75, 78, 103, 109, 126–129, 144, 147, 152–153, 157, 159, 164, 171, 177–179, 181–182, 190, 192–193, 200, 231–232, 234
- a kultura 128
 - społeczne 13, 125, 152, 234
- kontakty międzykulturowe 12, 14, 152, 164, 195, 233
- kontekst 29, 58, 69, 127, 129–130, 152, 154, 172, 200, 205, 215
- kulturowy 17, 42, 44, 87, 143, 147, 152–153
 - zależność kontekstu i informacji 153, 241
- „kultura chemii” 115, 118
- kultura popularna 104
- kultura poziomu prymarnego 159
- kultura poziomu sekundarnego 159
- kultura poziomu tercjarnego 159
- kulturowa hierarchia zmysłów 13, 17, 61, 74
- kultury
- ceremonialne 8, 197, 205–207, 210–212, 214–216, 241
 - ciche 179–180
 - dotykowe 171, 229, 241
 - ekspresyjne 8, 197, 224–226, 228–230, 241
 - głośne 179–180
 - indywidualistyczne 152
 - kolektywistyczne 152, 182
 - kontaktowe 37, 67, 169–171
 - mañana (k. jutra) 54, 217
 - monochroniczne 8, 160–161, 197, 216–224, 241
 - nieceremonialne 8, 197, 205–207, 209–210, 212–216, 241
 - niedotykowe 171
 - niekontaktowe 37, 67, 169–170
 - niskiego kontekstu (LC) 128, 144, 152–153, 202–205
 - o zróżnicowanej ekspresyjności 225–226
 - partykularystyczne 197–198
 - polichroniczne 8, 160–161, 197, 216–218, 220–221, 223–224, 241
 - pośpiechu 217
 - powściągliwe 8, 144, 197, 224–226, 229–230, 241
 - prezentu 207–210
 - propartnerskie 8, 197–199, 203–204, 241
 - protransakcyjne 8, 197–198, 200, 202–205, 241
 - umiarkowanie monochroniczne 161, 218
 - uniwersalistyczne 197
 - wysokiego kontekstu (HC) 152, 181–182, 203, 241
- M**
- mandala 163–164
- mądrość uliczna 64
- mikroekspresje 96–97
- mikrozachowania 97
- milczenie 35, 47, 144, 180–183, 225
- *ma* 181

mimika 22, 25–26, 30, 40, 42, 78, 82, 87, 92,
97, 143, 145, 150, 165, 179, 225, 230

N

nauczanie kinestezyczne (*kinaesthetic learning*)
101
niewerbalne sygnały 11, 27–28, 43, 46, 82–83,
105, 172
nikab 176–177

O

obcy 35, 38, 57–60, 68, 86, 105–107, 127,
139–140, 145, 148, 150, 153, 159, 171,
192, 198
oddech 68, 131, 136, 186, 218, 232
ohaguro 151
okręgi Lewina 139, 241
okulestyka 6, 8, 11–13, 15, 30, 62, 107, 113,
172, 176–177, 179, 226, 233
– definicja 62
– i płęć 107–109
– prawdopodobieństwo zachowań
okulestycznych 12, 66–67, 241
– wymiar międzykulturowy 172–178
olfaktyka 6, 8, 11, 13, 15, 30, 33, 73, 114,
183–184, 190
– definicja 73
– i płęć 114–118
– różnice kulturowe 183–190
olfaktyczny analfabetyzm 186, 190
olfaktyczny szok 190
orientacja do- i odspołeczna 32
osobowość amerykańska 139
osobowość niemiecka 139, 140

P

paralangu (*paralanguage*, parajęzyk) 6–9, 11,
13, 26, 30, 33, 58, 69–70, 74, 76–78, 109,
111, 115, 178–181, 183, 225, 237–238
– a płęć 109–113
– a wielość kultur 178–183
– definicja 69
– dźwięki oddzielające słowa 69
– głosowe charakterystyki 69, 115
– głosowe właściwości 69, 115
– pauzy wypełnione 110

percepcja 32, 35, 135, 157
– amerykański typ 132, 138
– arabski typ 132, 135–138
– japoński typ 132–135
pierwotny poziom kultury 29–30
płacz 60, 97–98, 130, 179
płęć mózgu 82, 108, 121
pocałunek 55, 59, 104, 106, 148, 166–168,
211–213
– „maoryski” 148
powitania 58, 61, 67, 93–94, 146, 148, 168,
211–213
pożegnania 58, 61–62, 67, 94, 146
profil wrażliwości niewerbalnej (*The Profile on
Nonverbal Sensitivity – PONS*) 82
projekcja podobieństwa kognitywnego 14
proksemika 6, 12–13, 15, 30–31, 39, 84, 128–
129, 179, 233
– a proksetyka 31
– definicja 31
– funkcje 39
– i płęć 84–92
– w perspektywie międzykulturowej 128–
143
– wzorce proksemiczne 37, 137–141
proxemic notation system 32–33
prywatność 35, 39, 133, 135–136, 139, 141,
146, 151, 174, 182, 187
przestrzenie płci (*Gendered Spaces*) 13, 88–92,
119
– kobiece przestrzenie (*feminine spaces*) 89
– męskie przestrzenie (*masculine spaces*)
89
przestrzeń 12–14, 24, 26, 28, 31–40, 44, 78,
84–92, 95–96, 99–100, 103, 108, 113, 119,
121, 128–143, 147, 156–157, 163, 165,
167, 169, 172, 183–184, 186–187, 215
– determinanty przestrzeni: 131
– biologiczne 131
– fizyczne 131
– geograficzne 131
– kulturowe 131
– psychiczne 131
– społeczne 131
– systemy organizowania przestrzeni: 142
– kratownica 142
– promienista gwiazda 142
– przestrzeń a miejsce 24, 33, 39, 78, 88,
121

- rodzaje przestrzeni 12, 31–32
- dospoleczna 32, 142
- interpersonalna 32
- intymna 33, 35, 90, 133
- mikroprzestrzeń 31
- na pół trwała 31
- nieformalna 32
- odspoleczna 32
- osobista 33, 35–36, 86
- publiczna 33, 88–90, 135, 138–140, 167
- towarzyska 33
- trwała 31
- widzenia 33

punktualność 160–161, 216–217, 221

pupilografia 66

pupilometryka 66

R

regulatory (*regulators*) 23, 143–144

reguły patrzenia (*laws of looking*) 12, 64, 68–69, 74

ruch synchroniczny 41, 152

ruchy ciała 25–26, 28, 40, 42–43, 45, 92, 143, 147, 230

S

segregacja przestrzenna 13, 88–91

sfera prywatna 88–89, 140

sfera publiczna 135, 140, 161

spojrzenie 12, 16, 62–65, 67, 69, 71, 84, 94, 107–108, 111, 113, 122, 136–137, 149, 172–174, 177, 224

– funkcje 12, 64–65

– spojrzenie kopulacyjne 63

– typy spojrzenia 84

– uroczne spojrzenie 64

sojalizacja 29, 131, 171, 174, 185, 201, 231

stereotypy 13, 30, 110–112, 148, 171, 191, 211, 241

strefa buforowa ciała 86

sygnalizacja ciałem 53, 241

– funkcje komunikacyjne sygnałów ciała 54

sygnały 11–12, 16, 23, 27–28, 37, 43, 46–49, 51–52, 54, 58, 77, 82–83, 94–95, 97, 105, 110–111, 114, 141, 143–145, 151, 165,

172–174, 177–178, 180–181, 183–184, 214, 241

– afektywne 23

– alarmowe lotnictwa 47–48, 241

– do naprowadzania śmigłowców 48–49, 241

– pozawerbalne (NVC) 28, 46

system notacji Labana 41

system notacji ruchu 41

system notacji zachowań przestrzennych 32

szok w kulturze monochronicznej 220

szok w kulturze polichronicznej 220–221

T

terytorializm 34, 129

test kołowy Toma Cottle'a 221–222, 241

tłok 131, 134, 168

U

ukazanie uczucia (*affects displays*) 143

ukłon 147–148, 173, 200, 210, 213

– bardzo oficjalny 147

– nieformalny 147

– oficjalny 147

uprzejma nieuwaga (*civil inattention*) 64

uścisk 59, 92–93, 104, 148, 166–168, 170, 173, 212–213

– „łamacz kości” 92

– „martwa ryba” 92

uśmiech 42, 46, 56, 62, 65, 71–73, 84–85, 98–100, 105, 108, 149–151, 161, 189, 200–202, 207, 212, 225

– rodzaje 71

– syndrom uśmiechniętej buźki (*smiley-face syndrome*) 98

W

wandalizm interakcyjny 85

węch 67, 73–74, 183, 185–186

– anosmia 74

– parosmia 74

wiarygodność 24, 43, 66, 77

wizytówki (*meishi*) 210

wojeryzm 67–68

wokalika 69

wokalizacje 69, 179–180, 183

- charakteryzujące 179
- wartościujące 179
- segregujące 179
- womeroferyny 117
- wpatrywanie się 62–64, 84, 96, 98, 173–174
- wzrok 26, 35, 52, 56, 62–64, 67–68, 90, 92, 94, 96, 100–101, 104, 107–108, 113, 165, 172–178, 180, 183, 241
 - funkcje zachowań wzrokowych 66
 - hegemonia wzroku 61
 - kontakty wzrokowe 12, 26, 29, 35, 37, 62, 64–66, 68, 87, 113, 115, 172–176, 178
 - współczynnik dominacji wzrokowej 12, 65–66, 107–108
 - wzrokowa etykieta 64
- wygląd 25–26, 28, 30, 100, 138, 151, 154, 186, 215, 226
- Z**
- zachowania haptyczne 12, 101, 106, 165–166, 168–169, 171, 225, 229
- zachowania kinezyczne 8, 13, 41, 43, 93, 107, 113, 143, 147–149
- zachowania niewerbalne 12–13, 16–17, 21, 23, 25, 27, 35, 81, 98–99, 109, 115, 135, 152, 175, 241
 - definicja A. Mehrabiana 25
 - żebraków 13, 111–114, 241
- zachowania okulestyczne 12, 66–67, 107, 175, 177
 - prawdopodobieństwo występowania 12, 66–67, 241
- zachowania proksemiczne 12–13, 24, 37, 39, 84–85, 106–107, 113, 115, 165
- zachowania werbalne 26–27, 70, 113
- zachowania wokalne (głosowe) 26, 115
- zachowania wzrokowe 26, 66, 107, 113, 165, 178
- zapach 13, 25, 33, 61–62, 73–74, 104, 108, 114–118, 120, 131, 183–190, 235
 - cechy komunikacyjne zapachu 184
 - ciała 25, 118
 - zapach a owłosienie 116–118
- zderzenie kulturowe 14–15, 201, 208, 213, 215, 218
- znaki gestyczne 12, 47, 76
 - znaki gestyczne w grach zespołowych 47, 76
- znaki optyczne 47



Ewa Głazewska – doktor nauk humanistycznych w zakresie socjologii (specjalność: antropologia kulturowa). Adiunkt w Instytucie Kulturoznawstwa Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej. Zainteresowania badawcze: antropologia kulturowa, antropologia płci, socjologia kultury, komunikacja niewerbalna, komunikacja międzykulturowa. Autorka książki *Płeć i antropologia. Kulturowa koncepcja płci w ujęciu Margaret Mead* (2005) i licznych artykułów.



Urszula Kusio – doktor, adiunkt w Zakładzie Socjologii Kultury i Wychowania Instytutu Socjologii Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej. Zajmuje się zagadnieniami socjologii kultury, w tym komunikacją międzykulturową, dialogiem kultur, teorią i badaniami wielokulturowości, kulturą popularną. Autorka i redaktorka sześciu książek i ponad pięćdziesięciu artykułów. Ważniejsze publikacje: *Kulturowe wyzwania XXI wieku* (2005), *Polifonia, dialog i zderzenie kultur. Antologia tekstów z komunikacji międzykulturowej* (2007), *Dialog w komunikacji międzykulturowej. Ideały a rzeczywistość* (2011).

[...] To wzorcowa książka porządkująca stan wiedzy na temat komunikacji niewerbalnej, uwzględniająca różnice wiążące się ze statusem płci (biologicznej i kulturowej w równej mierze) z jednej strony, a z drugiej pokazująca niejako codzienność interakcyjną naszych spotkań z odmiennością kulturową, codzienność, w ramach której zwykle nie zdajemy sobie sprawy z konsekwencji własnych zachowań, uważanych spontanicznie za zrozumiałe i oczywiste [...] Książkę polecam jako opracowanie o wyjątkowych walorach poznawczych i edukacyjnych – jasne, napisane precyzyjnym językiem (i także skonstruowane), zachęcające do refleksji nad niejawnymi aspektami codzienności kontaktów międzyludzkich, kompetentne i otwierające perspektywy dalszych badań [...] Będzie to podstawowa lektura na wszystkich kierunkach studiów humanistycznych i społecznych, a ma szansę stać się książką czytaną przez tych wszystkich, którzy mają świadomość, że różnica kulturowa nie jest jedynie pustym hasłem.

Z recenzji wydawniczej autorstwa prof. dra hab. Wojciecha Józefa Burszty

