

ALLAN PEASE
Testbeszéd

ALLAN PEASE

Testbeszéd

Gondolatolvasás
gesztusokból

PARK KÖNYVKIADÓ
BUDAPEST

A fordítás alapjául szolgáló kiadás:
Allan Pease: Body Language,
How to read others' thoughts by their gestures,
Sheldon Press, London, 1988

Fordította:
Walkóné Békés Ágnes

Copyright © 1981 Allan Pease
Hungarian translation © 1989 Walkóné Békés Ágnes

Tizenkilencedik kiadás

ISSN 0865-0705

Magyar Kiadás © 1989-2005
Park Könyvkiadó, Budapest
Felelős szerkesztő: Tönkő Vera
A fordítást az eredetivel egybevetette és szerkesztette:
Veressné Deák Éva
Műszaki szerkesztő: Szabados Erzsébet
A borítót tervezte: Barka Ferenc
Nyomtatta és kötötte a Kaposvári Nyomda Kft.-250188
Felelős vezető: Pogány Zoltán igazgató
Printed in Hungary

Bevezetés

A „testbeszédéről” 1971-ben hallottam először egy szemináriumon, és annyira érdekelni kezdett a téma, hogy többet is meg akartam tudni róla. Az előadás Ray Birdwhistell professzornak a louiswille-i egyetemen végzett kutatómunkájáról szólt, aki kimutatta, hogy több emberi kommunikáció jön létre kézmozdulat, testtartás, testhelyzet és közeledés-távolodás útján, mint bármilyen más úton. Akkor már évek óta jutalékos ügynökként dolgoztam, és az eladás eredményes módszereit taglaló intenzív tanfolyamok hosszú során vettem részt, de egyetlenegyben sem történt említés a személyes találkozások nem verbális jellegéről vagy formájáról.

Saját vizsgálódásaim azt bizonyították, hogy keveset tudunk a testbeszédéről. Könyvtárak és egyetemek nyilvántartásaiban fellelhetők ugyan erről készült tanulmányok, az ismeretanyag azonban jórészt olyan szerzők szigorúan merev szabályokat tartalmazó kézírataiból és elméleti feltevéseiből áll, akiknek semmilyen vagy csak igen kevés gyakorlati tapasztalatuk van a másokkal való érintkezésben. Persze nem azt mondom, hogy ezeknek a munkáknak nincs jelentőségük; csupán arról van szó, hogy többségük nagyon is szakszerű, s ennél fogva gyakorlatilag aligha alkalmazható vagy használható a magamfajta laikus számára.

E könyv megírása során a viselkedéslélektan legkiválóbb tudósainak számos tanulmányát néztem át és kapcsoltam össze más

tudományágak és szakmák - szociológia, antropológia, zoológia, pedagógia, pszichiátria, családtanácsadás, szakszerű kereskedelem és eladás - képviselőinek hasonló kutatásaival. A könyv emellett a „hogyan kell” kérdési és a rá adott választ is részletesen taglalja. Ezek alapjául az a rengeteg video- és filmfelvétel szolgált, amit Ausztráliában és más földrészeken készítettem én vagy készítettek mások, nemkülönben tapasztalataim és találkozásom emberek ezreivel, akiket az elmúlt tizenöt év során megkérdeztem, magunk köré toboroztam, betanítottam, irányítottam, és akik a vevőim voltak.

Ez a könyv semmiképp sem tekinthető végső szónak a testbeszéd kérdésében, afféle bűvös formulákat sem tartalmaz, amelyeket a könyvkereskedések egyik-másik könyve ígér. Célja, hogy fokozottan tudatosítsa az olvasóban saját nem verbális gesztusait, jelzéseit, és hogy szemléltesse, miként kommunikálnak egymással az emberek e közvetítő tényező segítségével.

Noha nem sok gesztus alkalmazható a többiektől elszigetelten, ez a könyv a testbeszéd és a taglejtés minden alkotóelemét elkülöníti és egyenként vizsgálja. Igyekeztem viszont a túlzott leegyszerűsítést elkerülni, hiszen a nem verbális közlésmód az embert, a mondanivalót, a hangsúlyt, és a testmozdulatokat magában foglaló bonyolult folyamat.

Mindig akadnak majd, akik szörnyülködve tiltakoznak és bizonyítani próbálják, hogy a testbeszéd tanulmányozása nem más, mint egy újabb módszer arra, hogy a tudományos ismeret felhasználásával emberek titkait vagy gondolatait olvassák ki, s ezek birtokában az egyéneket manipulálják, fölöttük hatalmat gyakoroljanak. E könyv célja mélyebb bepillantást nyújtani az olvasónak az emberek közötti kommunikációba, hogy ily módon jobban megérthessen másokat, következésképpen saját magát is, Könnyebb együtt élni valamivel, aminek ismerjük a működését; a megértés hiánya, a tudatlanság félelmet és babonát kelt, s gán-

csoskodóbbá tesz másokkal szemben. Az ornitológus sem azért tanulmányozza a madarakat, hogy lelője és trófeaként őrizze őket. Épp így a nem verbális közlésmód terén szerzett tudás és szakértelem is arra szolgál, hogy izgalmas élménnyé tegyen minden egyes együttlétet másokkal.

E könyvet eredetileg afféle jól használható kézikönyvnek szántam kereskedelmi utazók, menedzserek és vállalati főnökök számára, ám a kutatással és adatgyűjtéssel eltelt tíz év alatt az anyag annyira kibővült, hogy minden rendű és rangú ember használhatja, aki jobban meg akarja érteni az élet egyik legkomplexebb eseményét - a személyes találkozást egy másik emberrel.

Allan Pease

A megértés általános szempontjai

Néhány évtizede egy újfajta társadalomtudós - a nem verbális közlésrendszer szakértője - megjelenésének lehetünk tanúi. A nem verbális közlésmód ismerője éppoly gyönyörűséggel figyeli az emberek nem verbális jeleit, jeladásait, ahogy az ornitológus örömet leli a madarak és viselkedésük megfigyelésében. Meglesi őket társadalmi tevékenységükben, strandon, televízióban, hivatalban, vagy bárhol, ahol emberek kapcsolatba kerülnek egymással. A magatartás tanulmányozója ő, embertársai viselkedésmódját akarja megismerni, hogy ily módon többet tudjon meg saját magáról és arról, hogy miként javíthatja másokkal való kapcsolatait.

Szinte hihetetlennek tűnik, hogy az emberi fejlődésnek milliós éves vagy annál is hosszabb története ellenére, a közlésrendszer nem verbális formáit csak az 1960-as években kezdték aktívan tanulmányozni, és hogy az olvasóközönség csupán akkor szerzett tudomást létezéséről, amikor 1970-ben megjelent Julius Fast könyve a testbeszédről. Ez összegezte mindazt a munkát, amelyet a viselkedéstan művelői a nem verbális kommunikáció területén addig végeztek, ám a legtöbb ember még ma sem tud a testbeszéd létezéséről, még kevésbé annak fontosságáról a saját életében,

Charlie Chaplin és a némafilmek számos más színésze úttörő volt a nem verbális kommunikáció - a filmművészet akkori egyetlen közlésmódja - szakszerű alkalmazásában. Minden színészt aszerint minősítettek, hogy mennyire képes gesztusokkal és

más testi jelzésekkel hatékonyan kommunikálni. Amikor tért hódított a hangosfilm és már nem tulajdonítottak akkora jelentőséget az alakítás nem verbális szempontjainak, a némafilmek számos színésze ismeretlenségbe süllyedt, és a verbális képességük kerültek élvonalba.

A testbeszéd szakszerű tanulmányozása terén a huszadik század előtt Charles Darwin 1872-ben megjelent *The Expression of the Emotions in Man and Animals* (Érzelemkifejezés az embernél és az állatoknál) című könyve tekinthető a legnagyobb hatású műnek. Ennek nyomán az arckifejezésekkel és a jelbeszéddel foglalkozó modern tanulmányok sora látott napvilágot, s a mai kutatók Darwin számos gondolatát és megfigyelését hagyták jóvá szerte a világon. Az azóta eltelt időben csaknem egymillió jelet, jelzést figyeltek meg és regisztráltak a vizsgálódók, Albert Mehrabian megállapítása szerint a teljes közlésrendszernek mintegy 7 százaléka verbális (kizárólag szóbeli), 38 százaléka vokális (beleértve a hangszínt, a hanghordozást és a nem beszédhangokat), és 55 százaléka nem verbális. Az emberek közötti nem verbális kommunikáció mértékét illetően Birdwhistell professzor némileg hasonló eredményre jutott. Becslése szerint az átlagember egy nap alatt mintegy tíz-tizenegy percen át beszél, és egy közepes hosszúságú mondat körülbelül két és fél másodperc alatt hangzik el. Mehrabianhoz hasonlóan ő is úgy találta, hogy a személyes kommunikáció verbális alkotóeleme nem egészen 35 százalék, és több mint 65 százalékot tesz ki a nem szavakkal történő közlés.

A legtöbb kutató nagyjából egyetért abban, hogy a verbális közlést elsősorban információk átadására használják, míg a nem verbális csatorna emberek egymás iránti magatartásának kifejezését, egyes esetekben a verbális közlés helyettesítését szolgálja. Egy nő például „szívdöglesztő pillantást” vethet egy férfira, és így

nyilvánvaló módon közölhet vele valamit, anélkül hogy a száját kinyitná,

Tekintet nélkül a kulturális hovatarozásra, a szavak és a mozdulatok oly kiszámíthatóan kapcsolódnak, hogy Birdwhistell szerint a gyakorlott ember a hangszínből is meg tudja mondani, milyen mozdulatot tesz az illető. Birdwhistell arra is képes volt, hogy valakinek pusztán a gesztusait figyelve megállapítsa, hogy mi az illető anyanyelve.

Nem mindenki képes elfogadni, hogy az ember biológiailag állatnak tekinthető. A homo sapiens főemlősfaj, szőrtelen majom, aki megtanult két lábon járni és fejlett aggyal rendelkezik. Bármely más fajhoz hasonlóan mi is biológiai szabályok uralma alatt állunk, ezek irányítják cselekedeteinket, reakcióinkat, testbeszédünket és gesztusainkat. Meglepő, hogy az állatember ritkán van tudatában annak a körülménynek, hogy testtartása, mozdulata, gesztusa közölhet valamit, miközben a hangja esetleg merőben mást mond.

BELEÉLŐ KÉPESSÉG, INTUÍCIÓ

Gyakorlati szempontból valahányszor intuitívnek nevezünk valakit, vagy azt mondjuk, hogy jó a beleélő képessége, arra utalunk, hogy meg tudja fejteni egy másik ember nem verbális jeladásait, és össze tudja ezeket vetni a szóbeli jelzésekkel. Más szavakkal szólva, ha azt mondjuk: az az „érzésünk" vagy „spurink", hogy valaki hazudott nekünk, voltaképpen arra célzunk, hogy az illető testbeszéde és kimondott szavai nem egyeznek. Ez egyben az is, amit a szónokok közönségtudatnak vagy csoporttal való kapcsolatnak neveznek. Ha például a közönség hátradől a székén, leszegi az állát, összefonja a karját, egy jó szemű szónoknak olyan sejtelve vagy érzése támad, hogy szavai nem keltettek hatást.

Tudatára ébred, hogy másként kell megközelítenie a témát, ha a hallgatóságot meg akarja nyerni. A beleélő képesség nélküli szónok viszont továbbra is vakon botladozik.

A nők általában jobb észlelők, mint a férfiak, és e tény adott alapot annak, amit közkeletű néven „női megérzésként” emlegetnek. Velük született képessége a nőknek, hogy felfogják s megfejtik a nem verbális jelzéseket, és hogy éles szemmel fedeznek fel apró részleteket. Ezért van az, hogy kevés férj ússza meg szárazon, ha hazudik a feleségének, míg a legtöbb asszony könnyen félre tudja vezetni a férjét.

A női intuitív képesség különösen szembeszökő olyan asszonyoknál, akik gyerekeket neveltek. Az első néhány évben szavak nélkül tudnak csak kommunikálni a gyerekekkel; ezzel a körülménnyel magyarázzák egyébként, hogy a női tárgyalópartnerek nemegyszer jobban átlátnak a szitán, mint a férfiak.

VELÜNK SZÜLETETT, ÁTÖRÖKÍTETT, ELSAJÁTÍTOTT ÉS EGYES KULTÚRÁKRA JELLEMZŐ JELZÉSEK

Régóta kutatják már, hogy a nem verbális jelzések velünk született, elsajátított, átörökített vagy valamilyen más módon szerzett tevékenységek-e. Bizonyítékokat gyűjtöttek össze vakok és/vagy süketek megfigyeléséből - akik hallás vagy látás útján nem sajátíthattak el nem verbális jelzéseket -, a világ számos különféle kultúrája jelzésrendszerének megfigyeléséből, valamint antropológiailag legközelebbi rokonaink, a majmok viselkedésének tanulmányozásából.

E kutatómunka eredményei azt mutatják, hogy vannak olyan gesztusok, amelyek mindegyik kategóriába beletartoznak. A leg-

több főemlős ivadéka például a szopás azonnali képességével születik, mintegy jelezve annak veleszületett vagy átörökített jellegét. Eibl-Eibesfeldt német tudós megállapította, hogy a vakon és süketen született gyerekek mosolygó arckifejezése bármiféle elsajátítástól vagy utánzástól független, tehát velük született gesztus. Ötféle, teljesen különböző kultúrához tartozók arckifejezését tanulmányozva Ekman, Friesen és Sorenson alátámasztotta Darwin eredeti felfogását a velünk született gesztusokról. Úgy találták, hogy minden kultúra embere ugyanazt az alapvető arcjátékot használja az érzelem kifejezésére, és ez arra a következtetésre vezette őket, hogy minden bizonnyal velünk született gesztusokról van szó.

Amikor a karunkat összefonjuk a mellkasunkon, vajon a jobb vagy a bal kar van felül? A legtöbb ember nem tudja biztosan megmondani, amíg ki nem próbálja. Egyik természetes mozdulatnak, a másik kényelmetlennek tűnik. Nyilvánvalóan öröklött, nem változtatható gesztusról van szó.

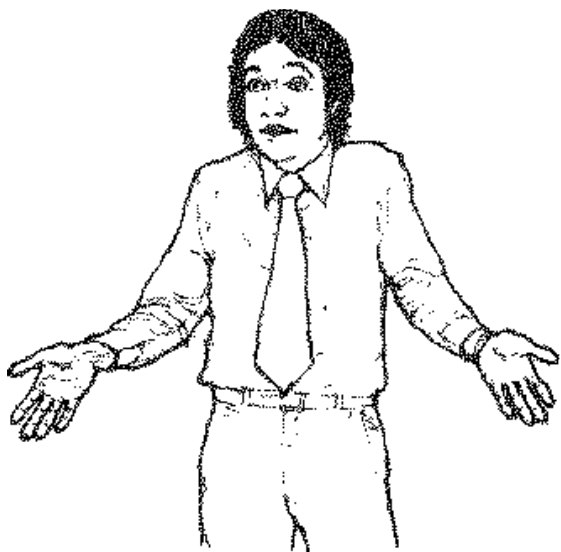
Még manapság is vitáznak arról, hogy egyes gesztusok elsajátíthatók-e kulturálisan, megszokottá váltak-e vagy öröklöttek. A legtöbb férfi például, amikor felveszi a kabátját, jobb karját dugja először az ujjába, a legtöbb nő a balt. Amikor egy férfi népes utcán elmegy egy nő mellett, rendszerint feléje fordítja a testét; a nő viszont többnyire elfordul. Ösztönösen teszi-e? Vajon mellét próbálja védeni? Veleszületett női reakció-e vagy tudat alatt más nőket figyelve sajátította el?

Nem verbális alapmagatartásunkat jórészt elsajátítottuk, és számos mozdulatunk, gesztusunk kulturálisan meghatározott. Nézzük először a testbeszédnek ezeket a megnyilvánulási formáit.

ALAPVETŐ GESZTUSOK ÉS EREDETÜK

A jelbeszéd alapvető gesztusai jórészt azonosak világszerte. Az ember mosolyog, ha jókedvű, boldog; ha szomorú vagy haragos, összehúzza a szemöldökét vagy mogorva arcot vág. A fejbólintás jóformán világszerte „igent” vagy jóváhagyást jelent. A főhajtás egy formájának tűnik, és alkalmasint velünk született gesztus, amelyet süketek, vakok is használnak. A fejrázással történő „nem” vagy tagadásjelzés szintén általános érvényű és igen valószínűen csecsemőkorban elsajátított gesztus. Amikor a kisbaba jóllakott tejjel, jobbra-balra ingatja a fejét, hogy anyja mellét elhárítsa magától. Ha a kisgyerek már eleget evett, félrerántja a fejét, hogy megakadályozza édesanyját a további etetésben, következésképp gyorsan megtanulja a fejrázással kifejezni ellenkezését vagy tagadó álláspontját.

Egyes gesztusok evolúciós eredete ősi, állati múltunkig követhető vissza. A fogvicsorgatás a támadás aktusából származik,



és csúfondáros vigyor vagy egyéb ellenséges gesztus formájában még a mai ember is használja, jóllehet aligha készül fogaival támadásra. A mosolygás eredetileg fenyegető gesztus volt, manapság viszont nem ilyen jellegű gesztusokkal kapcsolják össze, hanem az öröm kinyilvánításának tekintik.

A vállvonogatás is jó példája az általánosan elterjedt gesztusnak, azt van hivatva jelezni, hogy az illető nem tudja vagy nem érti,

1. ábra: A vállvonogatás gesztusa mit beszélnek. Összetett gesztus,

amelynek három fő része van: a széttárt tenyér, a felhúzott váll és a felvont szemöldök.

Ahogy a verbális nyelv kultúránként más és más, ugyanúgy különbözhet a nem verbális nyelv az egyes kultúrákban. Míg egy gesztus mindennapos egy adott kultúrában és világos jelentése van, addig semmitmondó lehet egy másik kultúrában, sőt merőben ellentétes értelmet is közvetíthet. Vegyük például három gyakori kézmozdulatnak - a karikagesztusnak, a felfelé tartott hüvelykujjnak és a V jelnek - kultúrák szerinti különféle értelmezésétjelentését.

Karikaformára görbített hüvelyk- és mutatóujj, avagy O.K. jelzés

Ezt a gesztust az Egyesült Államokban népszerűsítették a tizenkilencedik század elején. Minden bizonnyal az újságok hozták divatba, amikor rögeszmés kezdőbetűkultuszt indítottak a közkeletű kifejezések rövidítésére. Számos különböző nézet alakult ki az O.K. kezdőbetűk jelentése felől: egyesek úgy vélik, hogy az „all correct” (minden rendben) kifejezés helyett állt, amit hibásan „oll korrekt”-nek írhattak. Mások feltételezése szerint a „knock-out” (kiütés), azaz a K.O. fordítottját jelenti. Egy másik népszerű elmélet azt tartja, hogy „Old Kinderhook”-nak, egy tizenkilencedik századi amerikai elnök szülőhelyének rövidítése, aki korthadjárata során jelszóként használta e kezdőbetűket. Hogy melyik felfogás a helyes, azt talán sosem tudjuk meg, ám a karika minden jel szerint „O” betűt fejez ki az O.K. jelzésben. Minden angol anyanyelvű országban azonos az O.K. jelentése, s noha ez az értelem Európa- és Ázsia-szerte gyorsan terjed, egyes helyeken eltérő eredete, értelmezése van. Franciaországban például a karikagesztus „nullát” vagy „semmit” is jelent; Japánban „pénzt”,

2. ábra: „Minden O.K.!”



3. ábra; Felfelé tartott hüvelykujj jelzés

egyes mediterrán országokban a lyuk jelzésére szolgál, és gyakran homoszexualitásra utalnak vele.

Külföldre utazók számára az alkalmazkodás a legbiztonságosabb szabály. Az angol közmondás azt tartja: „Ha Rómában vagy, viselkedj úgy, mint a rómaiak.” Ezt az aranszabályt követve mindenféle kellemetlen helyzetet el lehet kerülni.

Felfelé tartott hüvelykujj-jelzés

Angliában, Ausztráliában és Új-Zélandon a felfelé tartott hüvelykujjnak három jelentése van: stoppal utazók használják, ha fel akarnak kéredzkedni egy autóra; O.K. jel; és ha hirtelen mozdulattal felfelé lódítják a hüvelykujjat, bántóan goromba, trágár jelzés lesz.

Amikor az olaszok egytől Ötig számolnak, ezt az ujjukat emelik fel „egynek”, és a mutatóujj lesz a „kettő”, míg a legtöbb ausztrál,

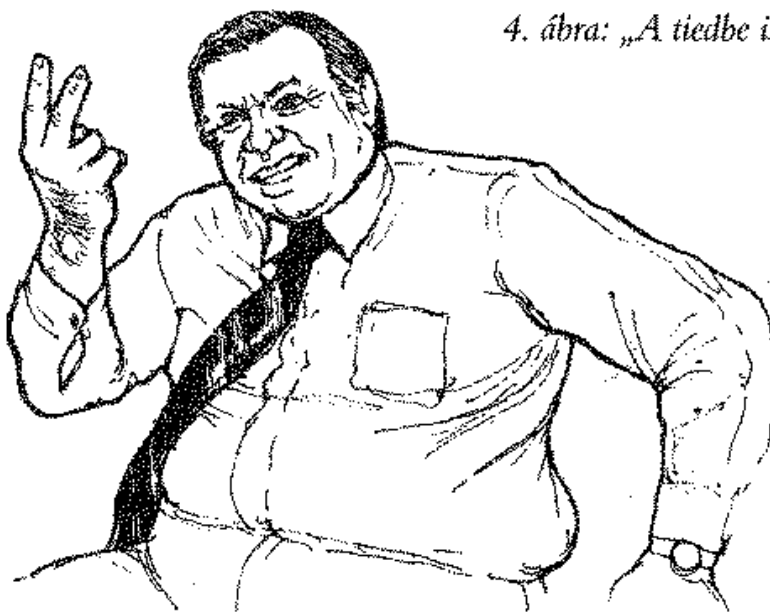
amerikai és angol mutatóujjal jelzi az „egyet”, s középső ujjával a „kettőt”. Ez esetben a hüvelykujj az ötös számot fogja jelenteni.

A hüvelykujjat, más gesztusokkal egyesítve, a hatalom és a többség jeleként is használják, vagy abban az értelemben, hogy valaki az ujjá köré próbál csavarni bennünket. Később e sajtóságos összefüggésekben vizsgáljuk meg a hüvelykujj használatát.

A V jelzés

Ez egyaránt trágár jelzés egész Ausztráliában, Új-Zélandon és Nagy-Britanniában. A második világháború idején Winston Churchill a győzelem jeleként népszerűsítette a V-t (victory = győzelem), de az ő kétujjas változatában a tenyér kifelé mutat, míg a beszélő felé fordított tenyér a trágár verziót jelenti. Az európai kontinens legnagyobb részén azonban a befelé fordult tenyér is „győzelmet” fejez ki, úgyhogy egy angol, aki „le vagy...” értelemben használja ezt a jelzést, erős kétségek között hagyja az illetőt, vajon miféle győzelemre gondolhatott derék angol

4. ábra: „A tiedbe is”



ismerőse. A jelzés kettes számot is jelent Európa számos részén, és ha a megsértett kontinensi történetesen kocsmáros, válaszképpen két korsó sört adhat az ausztrálnak vagy az angolnak.

E példák azt mutatják, hogy a gesztusok eltérő értelmezése az egyes kultúrákban kellemetlen következményekkel járhat, és hogy mindig figyelembe kell venni az emberek kulturális hátterét, mielőtt testbeszédük vagy gesztusaik alapján elhamarkodott következtetéseket vonnánk le. Ezért egyes külön említett példák-tól eltekintve, fejtegetésünk általában fehér bőrű, középosztálybeli, felnőtt emberekre vonatkozik, akik Ausztráliában, Új-Zélandon, Nagy-Britanniában, Észak-Amerikában, és olyan más helyeken nevelkednek, ahol az angol az uralkodó nyelv.

Gesztuscsoportok

Az egyik legsúlyosabb hiba, amit a testbeszédben járatlan ember elkövethet, az, ha egyetlen gesztust más gesztusoktól vagy körülményektől elkülönítve értelmez. A fejkavarás például sokfélet jelenthet: korpát a fejbőrön, tetűt, izzadást, bizonytalanságot, feledékenységet vagy füllentést, az ugyanakkor mutatkozó más gesztusoktól függően - ennél fogva a helyes értelmezés érdekében mindig gesztuscsoportokat kell vizsgálnunk.

A testbeszéd, mint minden más nyelv, szavakból, mondatokból és írásjelekből áll. Mindegyik gesztus olyan, mint egy szó, és egy szónak többféle értelme lehet. Csak ha más szavakkal együtt, mondatban helyezzük el, akkor értjük meg tisztán egy szó jelentését. A gesztusok „mondatokban” érkeznek és közvetítik az illető valódi érzéseit, magatartását. A jó beleélő képességű egyén értelmezni tudja a nem verbális mondatokat, és egybeveti az illető verbális mondataival.

*5. ábra: A kritikus állásfoglalás
általános gesztuscsoportja*

Az 5. ábra a kritikus állásfoglalás általános gesztuscsoportját tükrözi. A legfontosabb gesztus az arcra helyezett kéz, az arc oldalán felfelé irányuló mutatóujjal, miközben egy másik ujj a száját takarja, a hüvelykujj pedig az állat támasztja. További bizonyítéka, hogy ez a hallgató kritikusan fogadja a beszélő szavait, az egymáson szorosan átvetett láb (védekezés), valamint a leszegett fej és áll (ellenséges érzület). E nem verbális „mondat” valami efféjét közöl: „Nem tetszik, amit mond, nem értek egyet veled.”



Összhang

Ha ön, mint szónok megkérné az 5. ábrán feltüntetett hallgatóját, hogy mondjon véleményt az ön most elhangzott szavairól, és ő azt felelné, hogy nem ért egyet velük, akkor nem verbális jelzései összhangban lennének az elhangzott mondatával, vagyis összeil lenének, megegyeznének. Ha viszont kijelentené, hogy élvezettel hallgatta azon mondanivalóját, akkor hazudna, mivel szavai és gesztusai nem lennének összhangban. A kutatás azt bizonyítja, hogy a nem verbális jelzéseknek ötször akkora a súlya, mint a szóbeli tudósításoknak, és ha a kettő ellentmond egymásnak, az emberek a nem verbális közlésre támaszkodnak; a verbális tartalmat akár figyelmen kívül hagyhatják.

Gyakran látunk magas rangú politikust, amint felolvasópultja mögött áll, karját szorosan keresztbe fonja a mellén (védekezés), az állát leszegi (kritikus vagy ellenséges magatartás), miközben bizonygatja hallgatóságának, milyen fogékonyan reagál a fiatalok eszméire, mennyire nyitott előttük. Igyekszik meggyőzni a közönséget emberséges, barátságos magatartásáról, s eközben kemény, szapora karateütéseket mér a felolvasópultra. Sigmund Freud egy alkalommal megfigyelte, hogy miközben páciense a boldog házasságáról áradozott, öntudatlanul fel-le huzigálta ujján a karikagyűrűjét. Freud tisztában volt e tudat alatti gesztus jelentésével és nem lepődött meg, amikor páciense házasságában problémák kezdtek felmerülni.

A testbeszéd pontos értelmezésének nyitja a gesztuscsoportok megfigyelése, valamint a verbális és nem verbális közlések egyeztetése.

Egymással összefüggő gesztusok

A gesztuscsoportok, valamint a beszéd és a mozdulat megegyezésének felderítése mellett minden gesztust abban az összefüggésben kell szemlélni, amelyben éppen előfordul. Ha például hideg téli napon szorosan összefont karral, keresztbe tett lábbal és leszegett állal ül valaki a buszállomáson, az igen valószínűen fázik, nem pedig védekező pozitúrát vett fel. Ha azonban az illető ugyanezekkel a gesztusokkal élne, mialatt a vele szemben ülő ember valamilyen ötletet, terméket próbál eladni, vagy valamilyen szolgáltatást kínál fel neki, helyesen értelmeznénk úgy, hogy nemlegesen vagy védekezően viszonyul a helyzethez.

E könyvben a gesztusokat összefüggésükben szemléljük, és ahol lehetséges, gesztuscsoportokat vizsgálunk.

Az értelmezést befolyásoló egyéb tényezők

Azt az egyént, akinek a kézfogásáról a „döglött hal” jut az eszünkbe, minden bizonnyal jellemgyengességgel vádoljuk; e népszerű teória okát a kézfogás technikájáról szóló fejezet fogja majd vizsgálni. Ha viszont az illetőnek kézízületi gyulladása van, minden bizonnyal „döglött hal” módjára fog kezét, hogy megkímélje magát az erős parolázással járó fájdalomtól. Hasonlóképpen a művészek, muzikusok, sebészek és mindazok, akik a kezükkel kényes munkát végeznek, többnyire kerülnek a kézfogást, és ha mégis rákényszerülnek, a „döglött hal”-módszerrel védik a kezüket.

Ha valaki nem rászabott vagy szűk öltözetet visel, előfordulhat, hogy nem tud bizonyos mozdulatokat megtenni, és ez kihatással lehet a testbeszédére. Csupán elenyésző kisebbségre vonatkozik e megállapítás, de azért fontos figyelembe venni, hogy fizikai korlátozás vagy gyöngeség mekkora hatással lehet a mozdulatainkra.

Társadalmi rang vagy befolyás

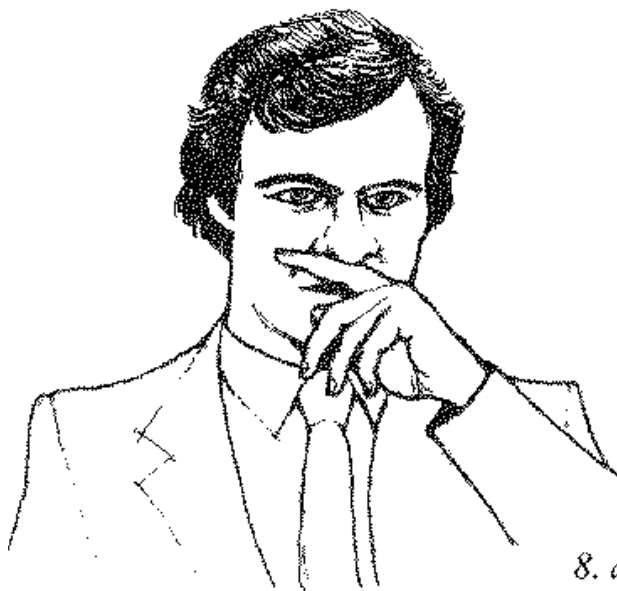
A nyelvtudomány területén végzett kutatás megállapította, hogy közvetlen összefüggés van az ember társadalmi rangjának, befolyásának, tekintélyének foka és szókincsének gazdagsága között. Más szóval: minél magasabban áll az ember a társadalmi vagy hivatali ranglétrán, annál jobban tud a szavakkal és a kifejezésekkel bánni. A nem verbális közlésre vonatkozó kutatás kölcsönös összefüggést fedezett fel az ember beszédkészsége és a mondanivalójához használt taglejtések száma között. Ez azt jelenti, hogy az illető társadalmi rangja, befolyása vagy tekintélye is közvetlenül kihat az általa használt gesztusok vagy testmozdulatok mennyiségére. A társadalmi vagy hivatali ranglétra legfelső



6. ábra: A gyerek hazudik



7. ábra: A serdülő hazudik



8. ábra: A felnőtt hazudik

fokán álló egyén szókincsét használja közlésre, míg a kevésbé művelt vagy szakképzetlen ember inkább gesztusokra, mint szavakra támaszkodik.

A könyvben közölt példák nagy része középosztálybeli fehér emberekre vonatkozik. Általános szabályként fogadható el, hogy minél magasabbra jut valaki a társadalmi-gazdasági ranglétrán, annál kevesebb taglejtést, testmozdulatot alkalmaz.

Egyes gesztusok gyorsasága, és hogy mennyire szembetűnők, az egyén életkorával is összefüggésben áll. Ha például egy ötéves gyerek hazudik a szüleinek, rögvest önkéntelenül a szája elé kapja egyik vagy mindkét kezét (6. ábra). A száj eltakarásának gesztusa rádöbbsenti a szülöket a hazugságra. Ez a gesztus továbbra is, az egész életen át használatos marad, csupán alkalmazásának tempója változik. Amikor a tizenéves hazudik, ő is szájához emeli a kezét, akár csak az ötesztendő, de a feltűnő szájraverés helyett az ujjak könnyedén körülsimítják az ajkat (7. ábra).

A szájeltakarás gesztusa felnőtt korban tovább finomodik. Amikor a felnőtt hazudik, agya - akár az öt- és a tizenévesnél - utasítást ad a kéznek, hogy száját eltakarva próbálja útját állni a megtévesztő szavaknak, ám utolsó pillanatban arrébb húzza arcán a kezét, és csak az orrát érinti meg (8. ábra). A kézmozdulat nem egyéb, mint a gyerekkorban használatos szájeltakaró gesztus felnőttkori, mesterkéltsé változata. Azt a tényt példázza, hogy amikor az ember idősebb lesz, számos gesztusa mesterkéltsé, kevésbé szembetűnővé válik, amiből következik, hogy egy ötvenéves gesztusait sokszor nehezebb értelmezni, mint egy jóval fiatalabbét.

A TESTBESZÉD MEGHAMISÍTÁSA

Gyakran elhangzik a kérdés: „meg tudjuk-e hamisítani saját testbeszédünket?” E kérdésre adott válasz általában nemleges, éspe dig az összhang hiánya miatt, ami minden bizonnyal megmutatkozik a félgesztusok használatában, a test mikrojelzéseiben, valamint a kimondott szavakban. A nyitott tenyeret például a becsületességgel hozzák kapcsolatba, ám amikor a csaló széttárja valaki előtt a karját, rámosolyog, és közben hazudik, mikrogesztusai elárulják. Pupillája összeszűkül, fél szemöldöke felhúzódik vagy szájszöglete megrándul, és ezek a jelzések rácsafolnak a szét-

tárt tenyér gesztusra meg az őszinte mosolyra. Mindennek eredményeként a hallgató hajlamos nem elhinni a hallottakat.

Az ember, úgy tűnik, automatikus hibajelző szerkezettel rendelkezik, amely üzemzavart jelez, ha egy sor össze nem illő nem verbális közlést kap. Előfordulnak azonban olyan esetek, amikor bizonyos előnyök reményében készakarva meghamisítják a testbeszédet. Vegyük például a Miss Világ- vagy Miss Világegyetem-versenyt, melynek során a vetélytársak gondosan elsajátított testmozdulattal igyekeznek a szívélyesség és az őszinteség benyomását kelteni. Minden versenyzőt aszerint pontoznak, hogy milyen mértékben képes közölni e jeleket, ám még a szakavatott egyének is csak rövid ideig tudják meghamisítani a jelbeszédet, s végül is a test olyan jelzéseket bocsát ki, amelyek függetlenek a tudatos cselekvéstől. Számos politikus mesterien hamisítja meg a testbeszédet, annak érdekében, hogy szavazóival elhitesse állításainak igazát, s akinek ez sikerül, arra azt mondják: „személyes varázsa van”, karizmatikus.

Az arcot minden más testrésznél gyakrabban használják a hazugság palástolására. Mosollyal, fejbólintással, hunyorítással próbálják leplezni a hamisságot, ám testjelzéseik sajnálatos módon közlik az igazságot; a gesztusaik és az arcjelzéseik tehát nem egyeznek. Az arcjelzések tanulmányozása önmagában külön művészet. Könyvünkben kevés helyet szenteltünk neki. Bővebb felvilágosításért forduljanak Robert L. Whiteside *Face Language* (Arcbeszéd) című művéhez.

Összefoglalva: hosszú időn át nehéz meghamisítani a testbeszédet, de - később majd szó lesz róla - érdemes pozitív, nyílt gesztusokat elsajátítani és használni, hogy kommunikálni tudjunk másokkal, és kiküszöbölhessük a negatív jelzéseket adó gesztusokat. Kellemesebbé teszi az emberekkel való együttlétet és ők is rokonszenvesnek találnak bennünket.

Hogyan kell eredményesen hazudni?

A hazugsággal az a baj, hogy tudat alatti agyműködésünk automatikus, verbális hazugságoktól független, így testbeszédünk elárul bennünket. Ezért van az, hogy a ritkán hazudó emberek könnyen rajtakaphatók, bármily meggyőzően hangzanak is a szavaik. Abban a pillanatban, amint hazudni kezdenek, a testük ellentmondó jelzéseket bocsát ki, és ettől támad az az érzésünk, hogy nem mondanak igazat. A hazugság folyamán tudat alatti agyműködésünk idegi energiát küld szét, és ez olyan gesztusként jelenik meg, amely ellentmond az illető kijelentésének. Egyes emberek - politikusok, ügyvédek, színészek, tévébemondók -, akik munkájuk során nem mindig mondanak igazat, oly mértékig pallérozták gesztusaikat, hogy már nem könnyű „meglátni” a hazugságot, az emberek bedőlnek nekik, szőröstül-bőröstül bevesznek mindent.

Gesztusaik finomításánál két módszer közül választhatnak. Az egyik azoknak a gesztusoknak a gyakorlása, amelyek hazudás közben a helyes mozdulat „érzetét” keltik, ám ez a módszer csak akkor eredményes, ha hosszú időn keresztül bőséges hazudozással trenírozták magukat. A másik módszernél minden gesztust kiküszöbölnek úgy, hogy sem pozitív, sem negatív gesztust nem használnak hazudás közben, ám ezt nagyon nehéz megvalósítani.

Ha alkalom adódik, próbáljuk ki ezt az egyszerű módszert. Hazudjunk szántszándékkal valamit egy ismerősünknek, amikor ő tetőtől talpig jól lát bennünket, és koncentrált erőfeszítéssel igyekezzünk minden testmozdulatot visszafogni. Még ha a nagyobb gesztusokat tudatosan kiküszöböltük is, számos mikrogesztus továbbjut. Ilyennek tekinthető az arcizomrángás, a pupilla kitágulása és összeszűkülése, a verejtékező homlok, arcpirulás, sűrűbb pislogás, és a csalafintaságot jelző számos más apró gesztus. Lassított filmek kameráival végzett kutatás kimutatja, hogy e

mikro gesztusok a másodperc töredékéig tartanak, és csak hivatásos riporterek, üzletszerzők és jó érzékelőknek ismert emberek tudják ezeket tudatosan megfigyelni beszélgetés vagy üzleti tárgyalás során. Ezek az emberek kifejeztették magukban azt a tudat alatti képességet, hogy személyes találkozások alkalmával le tudják olvasni a mikrogesztusokat.

HOGYAN LEHET MEGTANULNI A TESTBESZÉDET?

Szánjunk legalább tizenöt percet naponta mások gesztusainak tanulmányozására és értelmezésére, s igyekezzünk emellett alaposan megismerni a saját gesztusainkat is. Alkalmas terep a tanulmányozásra minden hely, ahol emberek találkoznak és érintkeznek egymással. A repülőtér különösen megfelelő az emberi gesztusok teljes spektrumának megfigyelésére, mivel ott az emberek a gesztusok segítségével szabadon kifejezésre juttatják mohóságukat, haragjukat, bánatukat, boldogságukat, türelmetlenségüket és sok más érzelmet. Társas együttlétek és baráti összejövetelek szintén kiváló alkalmat nyújtanak. Aki már tanulmányozta a testbeszéd tudományát, menjen el egy társas összejövetelre, üljön egész este egyedül egy sarokban, mint aki petrezselymet árul, és meglátja, mások testbeszédritusainak pusztá megfigyelése milyen izgalmas időtöltést nyújt számára. A televízió is pompás lehetőséget kínál a nem verbális közlésmód megismerésére. Kapcsoljuk ki a hangot és próbáljuk a kép figyelésével megérteni, mi történik. Ötpercenként visszakapcsolva a hangot, ellenőrizni lehet, hogy a nem verbális értelmezés pontos volt-e. Nem kell sok idő hozzá, hogy egy egész műsort végignézzünk hang nélkül, és éppúgy megértsük a cselekményt, mint a süketek.

Területek és zónák

Könyvek ezrei jelentek meg arról, hogy az állatok: madarak, halak és főemlősök miként jelölik meg és védelmezik saját területüket, de csak mostanában fedezték fel, hogy az embernek is megvan a saját területe. Ha az emberek e tényt felismerik és jelentőségét megértik, nemcsak a maguk és a rajtuk kívül állók viselkedésébe nyerhetnek bepillantást, hanem kiszámíthatják mások személyes reakcióit is. Edward T. Hall amerikai antropológus a legelső között tanulmányozta az ember térbeli szükségleteit, és ő alkotta meg az 1960-as évek elején a „proxemics” szót (a „proximity” = közelségből). E téren folytatott kutatásai új felfogáshoz vezettek embertársainkkal való kapcsolataink kérdésében.

Minden ország pontosan megállapított határvonalakkal körülvett, olykor fegyveres őrsgálattal védelmezett terület. Az ország rendszerint kisebb területeket - államokat, megyéket - foglal magában. Ezekben belül még kisebb területek, úgynevezett városok találhatóak, peremvárosokkal, számos utcával, amik önmagukban is zárt területet alkotnak az ott élők számára. Minden egyes terület lakói rendíthetetlen hűséggel viseltetnek saját területük iránt, és védelmében akár kegyetlenkednek, ölnek is.

Területnek tekintendő az olyan térség vagy hely, amelyet az egyén sajátjának tart, mintha testének meghosszabbodása lenne. Mindenkinek megvan a maga személyes területe, amely magába foglalja a vagyontárgyait körülvevő térséget. Ilyen a kerítéssel

elhatárolt otthona, autójának a belseje, hálószobája, vagy a saját széke, és miként dr. Hall felderítette, egy meghatározott légtér a teste körül.

Jelen fejezet főként e térség jelentőségével foglalkozik, és azal, miként reagálnak az emberek arra, ha mások behatolnak a terükbe.

SZEMÉLVES TÉR

A legtöbb állat sajátjának tekint bizonyos teret a teste körül. Hogy mekkora ez a terület, az elsősorban attól függ, mennyire zsúfolt körülmények között nőtt fel az állat. Az Afrika távol eső területén élő oroszlánoknak 50 kilométer vagy még hosszabb sugárú territoriális tere is lehet, attól függően, hogy mekkora az oroszlánok népsűrűsége azon a tájon. Területhatáraikat a vizele-tükkel és a székletükkel jelölik meg. Ezzel szemben a rabságban, más oroszlánokkal együtt nevelkedett oroszlánnak a zsúfoltság eredményeképpen esetleg csak pár méternyi saját területe van.

A többi állathoz hasonlóan az embernek is van saját, egyéni „légbuboréka”, amit magával hord. Nagysága annak a helynek a népsűrűségétől függ, ahol felnevelkedett. A személyes zónatávolságot tehát az illető kultúrák szabják meg. Míg egyes kultúrákban - például a japánban - megszokták a zsúfoltságot, másokban jobban kedvelik a „nagy, szabad térségeket”, és szeretnek távolságot tartani. Bennünket a nyugati kultúrákban nevelkedett emberek territoriális magatartása érdekel elsősorban.

A társadalmi helyzet is befolyásolja, milyen távolságot tart az egyén másokkal szemben. E kérdésre később visszatérünk.

Zónatávolságok

Ausztrália, Új-Zéland, Anglia, az Egyesült Államok és Kanada elővárosainak fehér bőrű, középosztálybeli lakóit általában azonos kiterjedésű légbuborék veszi körül. Ez négy különböző zónatávolságra osztható (9. ábra):

1. *Intim zóna* (15—45 cm között)

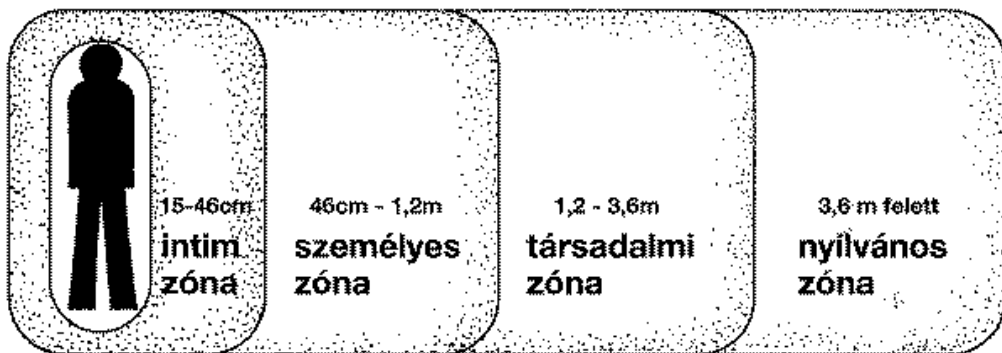
Az összes zónatávolság közül vitathatatlanul ez a legfontosabb; az ember, mintha csak saját tulajdona lenne, úgy őrzi e zónát. Csupán a hozzá érzelmileg közelállóknak szabad behatolniuk ide. Közéjük tartoznak a szülők, a házastárs, a szerető, a gyerekek, a közeli barátok és rokonok. Létezik egy belső zóna is, amely legfeljebb 15 cm-nyire terjed a testtől, és csupán fizikai érintkezés során érhető el. Ez a „szoros intim” zóna.

2. *Személyes zóna* (46 cm—1,22 m között)

Ekkora távolságban állunk másoktól koktélparkon, hivatalos és társas összejöveteleken, baráti találkozókön.

3. *Társadalmi zóna* (1,22-3,6 m között)

Ekkora távolságban állunk idegenektől, a nálunk dolgozó vízvezeték-szerelőtől vagy asztalostól, postástól, környékbeli boltostól, munkába állt új alkalmazottunktól, és mindazoktól, akiket nem ismerünk eléggé.



9. ábra: Zónatávolságok

4. Nyilvános zóna (3,6 m felett)

Ez a megfelelő távolság, ha nagy létszámú csoportokhoz intézzük szavainkat.

A zónatávolságok gyakorlati alkalmazása

Intim zónánkba általában két okból szoktak behatolni. Az első esetben hozzátartozó vagy barát közeledik, esetleg szexuális jellegű kezdeményezésről van szó. A második esetben ellenséges érzület, netán támadási szándék vezeti a betolakodót. Személyes és társadalmi zónánkba engedünk idegeneket behatolni, ám betolakodásuk intim zónánkba fiziológiai változásokat idéz elő testünkben. A szív gyorsabban pumpál, adrenalin ömlik a véráramba, vér préselődik az agyba és az izmokba, mert a szervezet fizikailag felkészül egy esetleges verekedésre vagy menekülésre.

Ez azt jelenti, hogy ha olyasvalakire tesszük rá barátságosan a karunkat vagy fogjuk át a vállát, akit éppen most ismertünk meg, mozdulatunkkal negatív érzést válthatunk ki belőle, még akkor is, ha mosolyog és úgy tesz, mintha bizalmaskodásunkat örömmel fogadná, mivel nem akar megsérteni. Ha azt szeretnénk, hogy az emberek kellemesen érezzék magukat a társaságunkban, kövessük az arany szabályt: „tarts három lépés távolságot!” Minél meghittebb kapcsolatba kerülünk másokkal, annál beljebb hatolhatunk a zónáiba. Egy újonnan felvett dolgozó kezdetben többnyire hűvös fogadtatást tapasztal munkatársai részéről, holott ők csupán társadalmi zóna-távolságban tartják, amíg jobban meg nem ismerik. Amint ez bekövetkezik, a territoriális távolság csökkenni fog közöttük, míg végül személyes zónájuk, egyes esetekben intim zónájuk belsejébe engedik.

Ha ketten megcsókolják egymást, viszonyukról az árulkodik, hogy mekkora távolságban tartják a csípőjüket egymástól. A sze-

relmesek erősen egymáshoz préselik a testüket, egymás intim zónájában vannak. Nagymértékben különbözik ez egy idegen szilveszteresti csókjától vagy legjobb barátunk feleségétől, akik mindketten legalább 15 cm-re tartják a medencéjüket a miénktől.

Kivételt képez az az eset, amikor az egyén pozíciója követeli meg a térbeli távolságot.

Egy vállalat igazgatója például lehet valamelyik beosztottjának hétvégi horgászcsimborája, és horgászkirándulásokon nyugodtan juthatnak egymás személyes vagy intim zónájába. A hivatalban viszont az igazgató a társadalmi zónában tartja horgászcsimboráját, mivel itt eleget kell tennie a társadalmi rétegződés íratlan szabályainak.

Hangversenyen, moziban, liftben, vonaton, autóbuszon a zsúfoltság elkerülhetetlenül befurakodást eredményez mások intim zónájába. Érdekes megfigyelni, miként reagálnak erre az invázióra az emberek. Íratlan szabályok egész sora létezik, amit a nyugati kultúrákban élők szigorúan követnek, ha zsúfoltságba, például utasokkal tömött liftbe vagy közlekedési eszközre kerülnek.

E szabályok a következőket tartalmazzák:

1. Senkivel sem szabad beszélgetni, még ismerőssel sem.
2. Kerülni kell, hogy a tekintetünk bárki pillantásával találkozzék.
3. „Pléhpfát” keli vágni - semmilyen érzelmet sem mutathatunk ki.
4. Ha van nálunk könyv vagy újság, azt a látszatot kell kelteni, hogy mélységesen belemerültünk az olvasásba.
5. Minél nagyobb a tömeg, annál kevésbé szabad mozgolódni.
6. A liftben figyeljük fejünk fölött az emeletszámokat.

Gyakran halljuk, hogy „szánalmas”, „szerencsétlen” és „elkeseredett” jelzőkkel illetik a csúcsforgalmi időben tömegszállító eszközökön munkába menőket. E megjelölésekre az utasok üres, kifejezéstelen tekintete készíti a megfigyelőket; megítélésük

azonban téves. Az utasok egyszerűen követik azokat a szabályokat, amelyek azért születtek, mert zsúfolt nyilvános helyen óhatatlanul veszélybe kerül az intim zónájuk.

Aki kételkedik ebben, figyelje meg, hogyan viselkedik legközelebb ő maga, amikor egyedül ül be egy zsúfolt moziba. Amint a helyére ér, tengernyi ismeretlen alak közé, mintha előre beprogramozott robot módjára kezdené követni a zsúfolt nyilvános helyeken megkívánt viselkedés íratlan szabályait. Aki versenyre kel a mellette ülő ismeretlennel a karfa birtoklásáért, az egyszerűen megéri, hogy akik egyedül mennek egy zsúfolt moziba, miért nem foglalják rendszerint el addig a helyüket, amíg a lámpa ki nem alszik és az előadás el nem kezdődik. Zsúfolt liftben, moziban vagy buszban a körülöttünk levők nem léteznek, egyszerűen megszűnnek számunkra és ebből következik, hogy ha valaki véletlenül legbensőbb területünkre tolakszik, nem úgy reagálunk, mintha támadás ért volna bennünket.

Egy közös célért küzdő felbőszült tömeg vagy egy vitatkozók-ból álló csoport nem úgy reagál, mint az egyén, ha megsértik a területét. Ehelyett valami egészen más történik. Kevesebb területhez jut, ami ellenséges érzületet vált ki belőle, s ez az, amiért a tömeg mind haragosabb lesz, mindinkább felbőszül: könnyen verekedés törhet ki. Ekkor avatkozik be a rendőrség: megpróbálja szétoszlatni a tömeget, hogy minden ember visszanyerhesse saját személyes területét, s így némiképp lecsillapodhasson.

A kormányok és a várostervezők csupán az utóbbi években kezdik felfogni, hogy a sűrű embertömegek elhelyezését szolgáló lakásépítési tervek eredményeképpen az egyéneket megfosztották saját személyes területüktől. A sűrűn lakás és a túlzúsúfoltság következményeiről olvashatunk egy nemrégiben megjelent tanulmányban, amely az egyesült államokbeli Chesapeake-öbölben, Maryland partjától két kilométernyire, a James-sziget szarvasairól szól. Ezek az állatok tömegesen pusztultak, jóllehet élelem-

ben nem volt hiány, ragadozók nem jelentek meg, és betegséggel sem fertőzöttek. A következő években patkányokon és nyulakon végzett hasonló kísérletek ugyanezt a tendenciát mutatták. Egy későbbi kutatás azután bebizonyította, hogy a szarvasok pusztulását a mellékvesemirigyek stresszállapot miatti túlműködése idézte elő, a stresszállapotot pedig az a tény magyarázza, hogy számuk növekedésével párhuzamosan mindegyik szarvas elveszítette saját területét. A mellékvesemirigyek működése nagymértékben kihat a növekedésre, a szaporodásra, valamint a test védekezőképességére. Ilyenformán a túlnépesedés idézett elő fiziológiai reakciót a stresszállapotra, nem pedig olyasféle más tényezők, mint az éhezés, a fertőzés vagy mások agressziója. Ennek tudatában érthető, hogy miért éppen a legnagyobb népsűrűségű területeken a legmagasabb a bűntettek és erőszakos cselekmények száma.

Rendőrségi vallatók kihallgatáskor inváziós technikát alkalmaznak, hogy megtörjék a bűnözők ellenállását. A szoba tágasabb részében elhelyezett, szilárdan álló, karfa nélküli székre ültetik a gyanúsítottat, s kérdéseik közben annak intim és „szoros intim” zónájába hatolnak be, és ott is maradnak, amíg nem vall. Többnyire rövid idő kell csak ahhoz, hogy a területi zaklatás megtörje a bűnös ellenállását.

Vállalatvezetők ugyanezt a megoldást választhatják, ha információt akarnak kicsikarni nem szívesen nyilatkozó beosztottaiktól, a kereskedelmi ügynök részéről viszont ostobaság lenne az ügyfeleivel folytatott megbeszélésnél ilyen módszert választani.

A helyválasztás szertartása

Amikor valaki idegenek között helyet keres, mondjuk ülőhelyet a moziban, a tanácskozásszobánál vagy fogast a teniszpálya öltözőjében, azt könnyen kiszámítható módon teszi. Kikeresi a két ülő-

hely, fogas stb. közé eső legtágasabb helyet, és annak a közepét szemeli ki magának. A moziban olyan helyet fog választani, amelyik félúton van a sor vége és a legközelebbi néző között. A sportpályán azt a fogast szemeli ki, amelyik a lehető legtágasabb helyen van: mondjuk egyforma távolságban két másiktól vagy a legközelebbi fogas és a tartórúd vége között van. E mesterkedés célja, hogy ne bántson meg másokat, akár azzal, hogy túl közel kerül hozzájuk, akár, hogy túl távol megy tőlük.

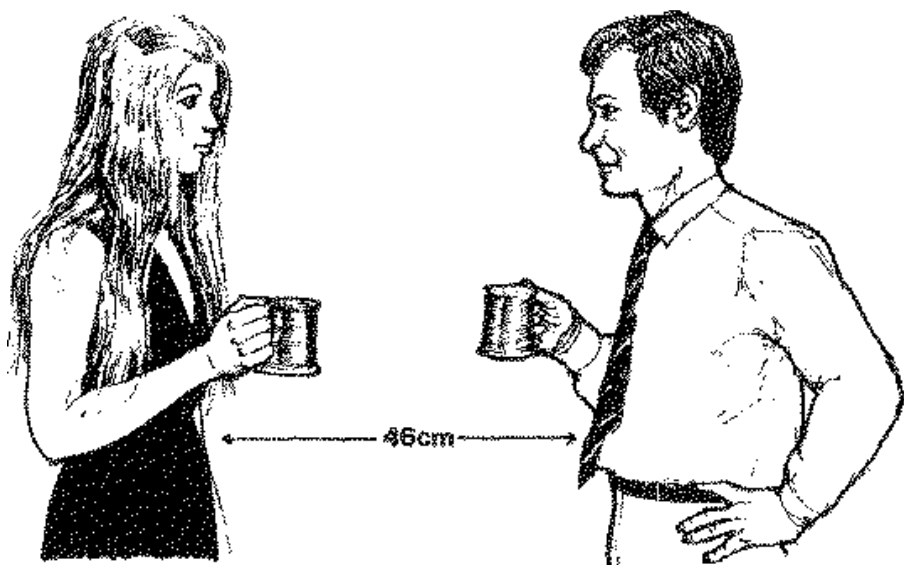
Ha olyan helyet választunk a moziban, amelyik nem félúton van a sor vége és a legközelebb ülő néző között, a néző rossz néven veheti, hogy túl messze vagyunk tőle, vagy kellemetlenül érintheti, ha túl közel ülünk; e helyválasztási szertartásnak fő célja tehát az egyetértés megőrzése.

Egyetlen kivétel e szabály alól a nyilvános illemhelyen a fülke kiválasztása. Vizsgálatok tanúsága szerint az esetek 90 százalékában az utolsó fülkét szemelik ki a sorban, s ha az netán foglalt, akkor a félutas elv lép életbe.

A zónatávolságot befolyásoló kulturális tényezők

Egy Dániából nemrég Sydneybe kivándorolt fiatal házaspárt felkértek, hogy lépjenek be a Jaycees Egyesületbe. Néhány héttel belépésük után több nő panaszkodott a tagok közül, hogy kényelmetlenül érzik magukat a dán férfi jelenlétében, mert ki akar kezdeni velük. A férfiak pedig úgy találták, hogy a dán nő szavak nélkül tudtukra adta, hogy hajlandó szexuális kapcsolatra lépni velük.

Ez az eset azt a tényt példázza, hogy az intim távolság számos európainál mindössze 20-30 cm, egyes kultúrákban pedig még ennél is kevesebb. A dán házaspár könnyed nyugalommal, feszte-

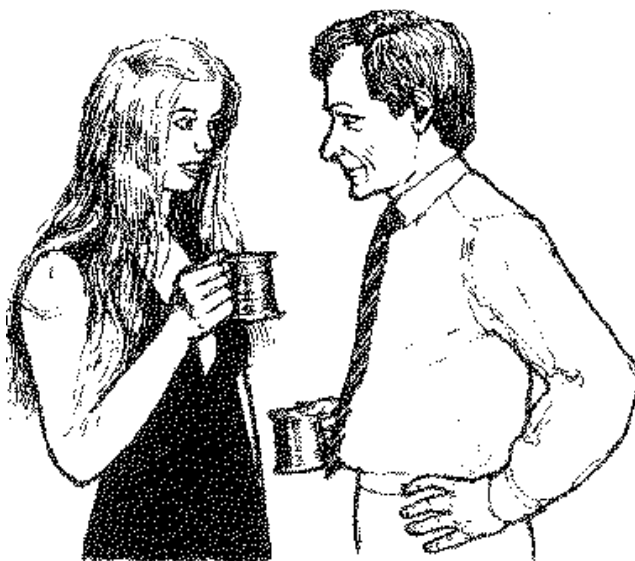


10. ábra: Az elfogadható társalgási távolság a legtöbb nagyvárosi ember számára

lenül állt 25 cm-re az ausztráloktól, legkevésbé sem gyanítva, hogy a 46 cm-es intim zónájukba tolakodtak. A dánok ezenkívül

többször és hosszasan pillantottak beszélgetőpartnerükre, mint általában az ausztrálok, ami további tévítéletnek adott tápot.

11. ábra. Egy olyan nő negatív reakciója, akinek a területére egy férfi, tör be. Hátradől, igyekszik megfelelő távolságot tartani. De probléma, hogy a férfi valószínűleg olyan országból való, ahol a személyes zóna kisebb, ezért most előrelép, hogy egy számára kellemes távolságban álljon meg. A nő ezt szexuális közeledésnek véli



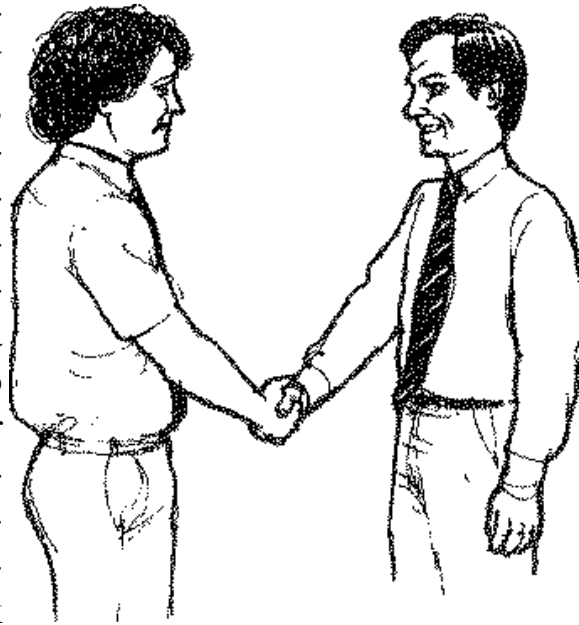
Az ellenkező nemhez tartozó egyén intim zónájába való benyomulással érdeklődésüket árulják el az emberek. E módszert közkeletű néven „kikezdésnek” nevezik. Ha az intim zóna megközelítését a másik fél elutasítja, hátralépéssel őrzi a zónatávolságot, ha elfogadja, akkor nem mozdul a helyéről, és hagyja, hogy a betolakodó az intim zónán belül maradjon. Ami a dán házaspár számára megszokott társasági együttlétnek tűnt, azt az ausztrálok kikezdésnek tekintették. A dánok pedig rideg, barátságtalan embereknek tartották az ausztrálokat, mert folyton-folyvást elhúzódtak tőlük, hogy megőrizték a maguk számára kényelmes távolságot.

Az Egyesült Államokban egy nemrégiben tartott tanácskozáson megfigyeltem, hogy amikor az amerikai résztvevők találkoztak és beszélgettek, a megszokott 46-122 cm-re álltak meg egymástól, és beszélgetés közben nem mozdultak el. Amikor azonban egy japán jelenlévő beszélt egy amerikaival, lassan körbe kezdtek járni a szobában, az amerikai hátrafelé húzódott a japán elől, a japán meg közeledni igyekezett az amerikaihoz. Mindketten arra törekedtek, hogy a kultúrájuknak megfelelő távolságba kerüljenek egymástól. A japán a maga alig 25 cm-es intim zónájával folytonosan előrelépett, igazodni próbálva térbeli szükségletéhez, ezzel viszont az amerikai térközébe hatolt, s arra készítette őt, hogy saját területének kiigazítása érdekében hátrálépjön. E ritka tüneményről készült és fokozott sebességgel visszajátszott videofelvételek azt a benyomást keltik, hogy a két ember japán vezetéssel körültáncolja a tanácstermet. Nyilvánvaló tehát, hogy amikor ázsiaiak és európaiak, vagy ázsiaiak és amerikaiak üzleti megbeszélést folytatnak, némi gyanakvással néznek egymásra: az európaiak és amerikaiak „tolakodónak”, „bizalmaskodónak” vélik az ázsiaiakat, akik az „elutasító”, „kimért”, „rideg” jelzőkkel illetik őket. A különböző kultúrák intim zónáinak eltérő távolsága nem közismert, ennek következtében a különböző kultúrákban szocializálódtak helytelenül értelmezhetik egymást.

Vidéki zónatávok - városi zónatávok

Mint már korábban említettük, az egyén által igényelt térség nagysága annak a területnek a népsűrűségétől függ, ahol ő maga felnövekedett. Azok, akik gyéren lakott vidéki tájakon nevelkedtek, nagyobb teret igényelnek, mint a sűrű népességű nagyvárosok lakói.

Ha megfigyeljük, mekkora távolságra nyújtja ki egy ember kézfogásnál a karját, rögvest megtudhatjuk, nagyváros lakója-e, vagy távoli vidékről jött. A nagyvárosiaknak 46 cm-es „légbuborékuk” van; ennyi egyúttal a megmért távolság is a csukló és a felsőtest között, amikor kézfogásra nyújtják a karjukat (12. ábra). Ez lehetővé teszi, hogy a kéz semleges területen találkozzék a másik személy kezével.



A jóval kisebb népsűrűségű vidéki városokban nevelkedett emberek „buborékja” 100 cm-nyi vagy annál is nagyobb lehet, és átlagosan ekkora távolságot mértek csukló és test között a kézfogásnál (13. ábra).

A vidékiek szilárdan megvetett lábbal a lehető legmesszebbre hajolnak előre, hogy kezet foghassanak partnerükkel, míg a városi előrelépve üdvözli a másikat. Távoli vagy gyéren lakott vidékről valóknak általában nagyobb - 6 m-t is elérő - térigényük van. Kézfogás helyett szívesebben intenek némi távolságból egymásnak (14. ábra).



13. ábra:
Vidéki városból való férfiak

Nagyvárosi kereskedelmi ügynökök számára ezek az információk különösen hasznosak lehetnek akkor, amikor gyéren lakott vidékeken élő farmereket keresnek fel, akiknek mezőgazdasági eszközöket szeretnének eladni. Tekintve, hogy egy farmernek



14. ábra:
Gyér népességű terület lakói

100-200 cm vagy annál is nagyobb „buboréka” van, a kézfogás a saját térbe való betolakodásnak számíthat, és ez negatív reakciót válthat ki, sőt védekezésre készíthet. Eredményesen dolgozó kereskedelmi ügynökök csaknem egyértelmű állítása szerint a legjobb eladási feltételek akkor alakulnak ki, ha a vidéki városlakóval nyújtott karral fognak kezet, míg a messzi vidéken élő farmert távoli kézlendítéssel köszöntik.

MAGÁNTÉRÜLET ÉS TULAJDON

Valakinek a saját tulajdonú vagy rendszeresen használt birtoka magánterületnek számít, és személyes légteréhez hasonlóan, harcolni is kész annak megvédéséért. Az ember otthona, hivatala, autója és más hasonlók magánterületet jelentenek; falak, kapuk, kerítések, ajtók formájában mindnek van világosan megjelölt határa. Az egyes területeknek több alapterülete lehet. Egy otthonon belül például a nő magánterülete alkalmasint a konyha meg a mosókonyha lesz, és tiltakozik, ha használatuk közben bárki is megzavarja; az üzletember legkedveltebb helye a tárgyalóasztal; ebédelőik kedvelt ülőhelye az étkeзде; apáé pedig kedvenc otthoni széke. Ezeket az elhatárolható területeket általában gyakori használattal jelzik, vagy pedig oly módon, hogy valamilyen személyes tárgyai hagynak rajta vagy mellette. Az étkeзде vendége odáig is elmehet, hogy kezdőbetűit „saját” helyére vési az asztalon, az üzletember pedig olyasféle tárgyakkal jelöli a tárgyalóasztalnál saját területét, mint például hamutartó, tollak, könyvek, ruhadarabok, amelyeket szétrak a maga 46 cm-es intim zónahatárán. Desmond Morris, a könyvtárhasználat kérdésével foglalkozva kimutatja, hogy ha egy könyvet a könyvtári asztalon hagy valaki, átlagosan hetvenhét percig tartja fenn vele a helyét; a széken hagyott kiskabát viszont kétórás helyfoglalást jelent.

Egy családtag néha úgy jelöli meg kedvenc otthoni székét, hogy rajta vagy mellette hagy valamilyen személyes tárgyat - pipát, folyóiratot -, jelezve ezzel, hogy igényt és jogot formál a hely birtoklására.

Ha a házigazda helytel kínál egy kereskedelmi utazót, és az véletlenül éppen az ő székébe ül, a reménybeli vevőt feltehetőleg idegesíti és védekezésre készítheti, hogy behatoltak a magánterületébe. Egy olyan egyszerű kérdéssel, mint a *Melyik az ön széke?*, elkerülhetők a territoriális tévedések okozta negatív eredmények.

Gépkocsik

Pszichológusok megfigyelték, hogy az autóvezetők megszokott társasági viselkedésüktől teljesen eltérően reagálnak, ha saját területükről van szó. Az autó időnként mintha túlzottan megnövelné a vezető személyes terét. Egyes esetekben a normális méret tízszeresére is nagyítja a kívánt térközt, vagyis az autós úgy érzi, a kocsi előtt is, mögött is 9-10 méternyi szabad területhez

van joga. Amikor egy másik vezető az ő kocsija elé vág, autósunk - még ha nem is volt veszélyhelyzetben - fiziológiai változáson megy át, dühbe jön, esetleg rá is támad a másik emberre. Hasonlítsuk ezt össze azzal az esettel, amikor ugyanez az ember liftbe készül beszállni,

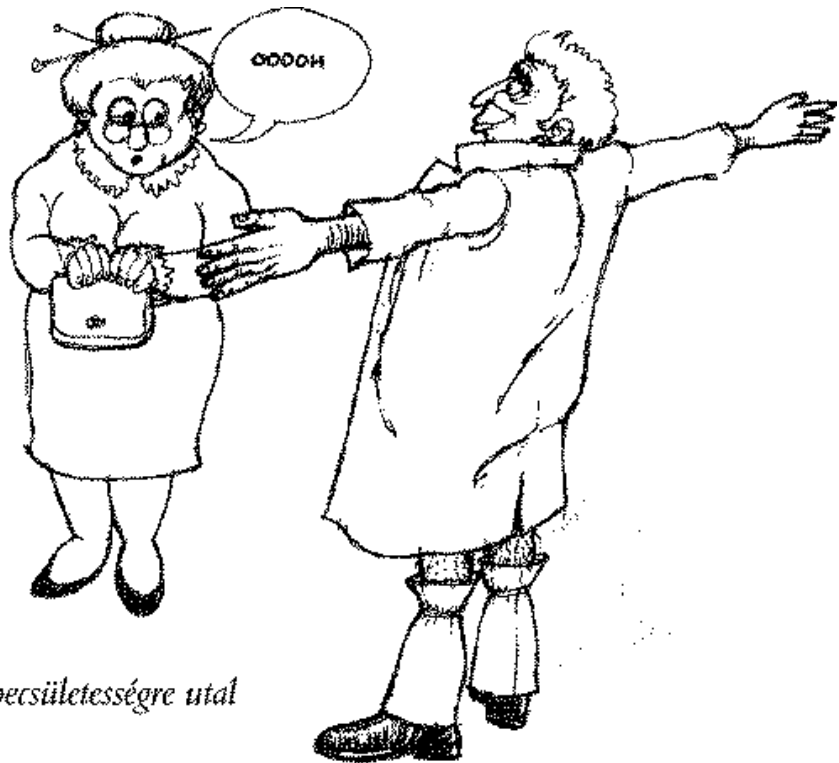


15. ábra: Ki kicsoda és honnan jött?

s hirtelen másvalaki lép be előtte, behatolva ezzel emberünk saját területére. Ebben a helyzetben rendszerint bocsánatkérően reagál a történetekre: előre engedi a másikat. Merőben eltér a viselkedése attól, amikor kinn az országúton egy autós vág a kocsija elé.

Egyes emberek védőburoknak tekintik az autójukat, amelyben elrejtőzhetnek a külvilág elől. Ahogy lassan végighajtanak a járdaszegély mellett, szinte már az útszéli kanálisban, akkora veszélyt jelenthetnek az úton, mint az az autós, akinek megnőtt a személyes térigénye.

Összefoglalva: oly mértékben fogadnak be vagy utasítanak el bennünket az emberek, amennyire tiszteletben tartjuk személyes területüket. Ez az oka annak, hogy a gondtalan fickót, aki minden ismerősét hátra vágja, átkarolja, megragadja, tulajdonképpen senki sem szereti. Minthogy a másokkal szemben tartott térbeli távolságot számos tényező befolyásolhatja, érdemes minden fon-



A nyitott tenyér becsületességre utal

tos körülményt figyelembe venni, mielőtt elítélünk valakit azért, mert túlságosan közeledik, vagy túl nagy távolságot tart.

A 15. ábrából most már az alábbi következtetések bármelyikét levonhatjuk:

1. A férfi is, a nő is nagyvárosban él; a férfi bizalmasan közeledik a nőhöz.

2. A férfinak szűkebb az intim zónája, mint a nőnek, és mit sem sejtve lépi át annak határát.

3. A férfi szűk intim zónájú kultúrából való, a nő vidéken nőtt fel.

Néhány egyszerű kérdés, valamint e két ember további megfigyelése rávezethet a helyes válaszra, és így elkerülhetjük a téves feltevések okozta kényelmetlen helyzeteket.

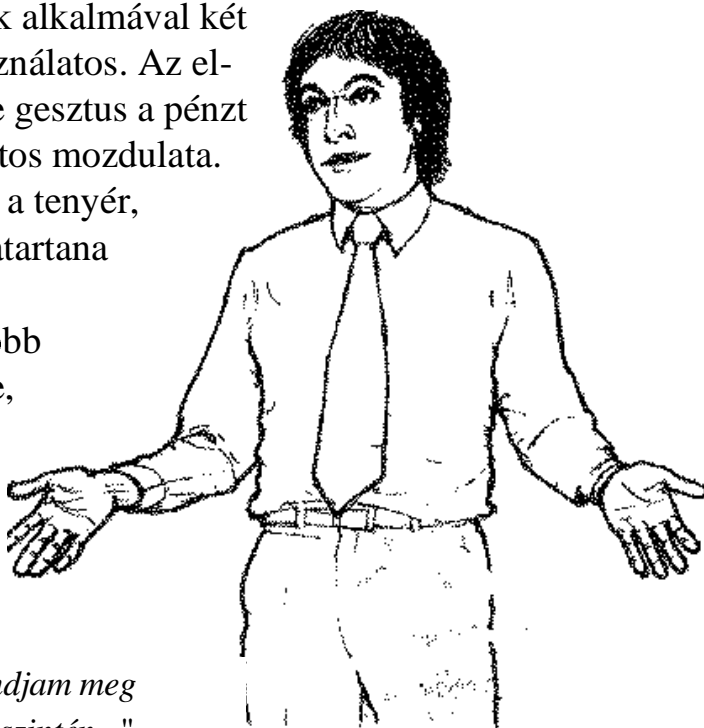
Tenyérgesztusok

NYÍLTSAĞ ÉS BECSÜLETESSEĞ

A történelem folyamán a nyitott tenyérhez az igazság, a becsületesség, a hűség és az engedelmesség társult. Sok-sok esküt tettek az emberek tenyerüket szívükre téve és a tenyerüket tartják a magasba, ha tanúvallomást tesznek a bíróságon: bal kezükben fogják a bibliát, jobb tenyerüket meg feltartják, hogy a bírósági tagok is láthassák.

Hétköznapi találkozások alkalmával két alapvető tenyérhelyzet használatos. Az elsőnél felfelé néz a tenyér, e gesztus a pénzt vagy élelmet koldulók sajátos mozdulata. A másodiknál lefelé fordul a tenyér, mintha lefogna vagy visszatartana valamit.

Az egyik legcélravezetőbb módszer annak kiderítésére, hogy őszinte, becsületes-e valaki vagy sem, ha tenyerének helyzetét, mozdulatait figyeljük.



16. ábra: „Hadd mondjam meg teljesen őszintén...”

Ahogy a kutya hasa feltáráásával mutatja ki behódolását vagy megadását a győztesnek, az emberállat is hasonló magatartást vagy érzelmet nyilvánít ki tenyere segítségével. Amikor például teljesen őszintének, tisztességesnek mutatkozik, egyik vagy mindkét tenyerét a másik ember felé nyújtja és ilyesféleképp szól: „Hadd mondjam meg teljesen őszintén...” (16. ábra). Amikor valaki kitárulkozik vagy szavahihetően beszél, egészben vagy részben felfedi tenyerét a másik ember előtt. Mint a testbeszéd jó része, ez is teljesen öntudatlan gesztus, amitől az az érzésünk támad, hogy az illető igazat mond. Amikor a gyerek eltitkol valamit, háta mögé dogja a tenyerét. A férj, aki a cimboráival átmulatott éjszaka után el akarja titkolni felesége előtt, hogy hol járt, gyakran zsebre dugott kézzel vagy összefont karral magyarázkodik. Ilyenkor éppen az elrejtett tenyér kelti fel az asszony gyanúját.

A kereskedelmi ügynökök figyelik, hogy széttárt tenyérrel indokolja-e az ügyfél, miért nem vásárolja meg a kívánt árut, mivel jogos érveket felhozni csupán felfedett tenyérrel lehet.

A TENYÉR MINT A SZÁNDÉKOS MEGTÉVESZTÉS ESZKÖZE

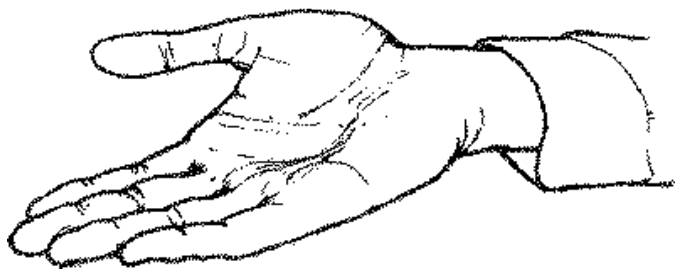
„Ezzel azt akarja mondani, hogy ha nyitott tenyérrel hazudok, hinni fognak nekem?” - kérdezheti az olvasó, A válasz: igen is, nem is. Ha nyitott tenyérrel hazudik valaki, továbbra sem tűnik igazmondónak hallgatói előtt, mert a becsületességet bizonyító számos egyéb gesztus elmarad, a hazudozásnál alkalmazott negatív - s a nyitott tenyérrel épp ezért összeegyeztethetetlen - gesztusok viszont jelen vannak. Mint ahogy megjegyeztük már, a szélhámósok és a hivatásukból eredően hazudozók kifejlesztették magukban azt a különleges tehetséget, hogy nem verbális jelzéseikkel egészítik ki verbális hazugságaikat. Minél hatékonyabban

tudja a profi szélhámos hazudozás közben a színtiszta becsületesség nem verbális gesztusait használni, annál sikeresebben űzi foglalkozását.

Lehetséges persze, hogy megbízhatóbb színben tüntetheti fel magát az, aki másokkal való kapcsolatában gyakran alkalmaz nyitott tenyér gesztusokat, és fordítva: amint a nyitott tenyér gesztusok megszokott mozdulatokká válnak, a hazudozási hajlam csökken. Érdekes módon a legtöbb ember számára nem könnyű kitárt tenyérrel hazudni, sőt a tenyérjelek használata mások valótlán közléseinek egyikét-másikat is visszafojthatja, tehát őket is őszinteségre buzdítja.

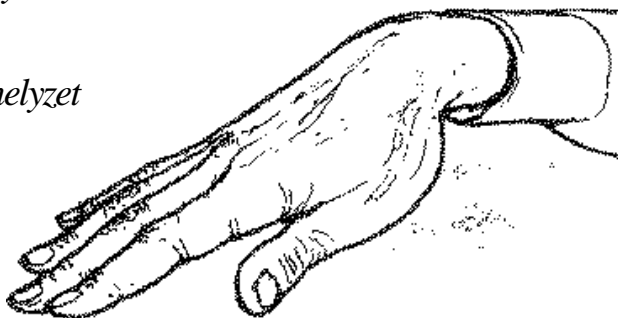
A tenyér mint hatalmi eszköz

Az ember tenyere adja le az egyik legkevésbé megfigyelt, ám leghatékonyabb nem verbális jelzést. A tenyér helyes használata némi tekintéllyel és mások irányításának képességével ruház fel.



11. ábra: Behódoló tenyérhelyzet

18. ábra: Domináns tenyérhelyzet

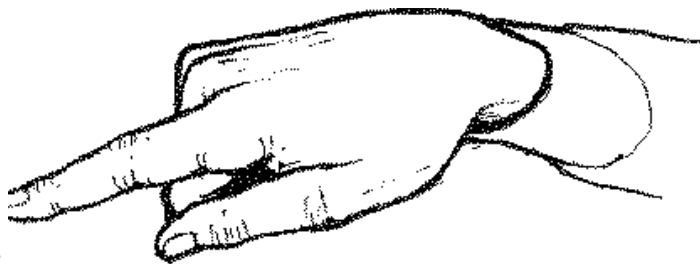


A tenyérnek három lényeges irányító mozdulata van: a felfelé fordított tenyérhelyzet, a lefelé fordított tenyérhelyzet, és az összszézárt tenyér, előreálló mutatóujjhelyzet. A három helyzet közti különbséget a következő példa szemlélteti: megkérünk valakit, emeljen fel egy dobozt és tegye odébb. Ugyanazt a hangsúlyt, ugyanazokat a szavakat és arckifejezést használjuk, csupán a tenyérhelyzetünket változtatjuk.

A fölfelé fordított és az utcai koldus mozdulatát idéző tenyér alázatos, nem fenyegető gesztusként használatos. Az egyén, akit megkértünk, hogy vigye arrább a dobozt, nem érzi nyomatékosnak a kérést, és a szokásos alá-fölé rendelő viszonyban fenyegetettséget sem érez miatta.

A lefelé fordított tenyér azonnali hatalmat biztosít. Az illető, akihez kéréssel fordulunk, úgy érzi, parancsot kapott a doboz elvitelére, és hozzánk fűződő kapcsolatától függően, ellentmondó érzések keletkezhetnek benne. Ha például azonos rangú munkatársat kérünk meg, elutasíthatja a lefordított tenyérű kérelmünket, míg ha felfelé fordított tenyérrel kapja az utasítást, szívesen teljesíti kérésünket. Ha alárendeltünket kérjük meg, a lefelé fordított tenyérhelyzet megfelelő, mivel megvan a hatalmunk az alkalmazására.

*19. ábra:
Agresszív
tenyérhelyzet*



A 19. ábrán ökölbe zárul a tenyér, és a kinyújtott mutatóujj jelképes bunkóvá válik, amellyel a beszélő képletes veréssel kényszeríti engedelmességre hallgatóját. A kinyújtott ujj a legidegesebb gesztusok közül való, amit beszéd közben használni lehet,

különösen ha még taktust is üt a beszélő a szavaihoz. A meg-
rögzött ujjai mutogatok próbálkozzanak meg a felfelé és a lefelé
fordított tenyér használatával, és tapasztalni fogják, hogy oldot-
tabb magatartást váltanak ki és pozitívabb hatást gyakorolnak
másokra.

KÉZFOGÁS

A kézfogás az ősember korából maradt ránk. Amikor a barlang-
lakok találkoztak, magasra tartott karral, nyitott tenyérrel jelezték,
hogy semmiféle fegyvert nem rejtegetnek. Ez a magasra emelt
tenyérgesztus a századok folyamán módosult, és olyasféle moz-
dulatok fejlődtek ki belőle, amilyen a levegőbe emelt tenyér, a
szívre szorított tenyér, és számos egyéb változat. Ennek az ősi üd-
vözlési szertartásnak a modern formája a tenyerek összefonódása
és megrázása, amit találkozásnál és búcsúzásnál egyaránt alkalma-
zunk.

Uralkodó és behódoló jellegű kézfogás

Figyelembe véve mindazt, amit már elmondtunk a felfelé és a le-
felé fordított tenyérhelyzetben adott parancsok hatásáról, vizs-
gáljuk most meg e két tenyérhelyzet jelentőségét a kézfogásnál.

Tegyük fel, hogy ketten most ismerkednek össze, s a szokásos
kézfogással üdvözlük egymást. Kézfogásuk a három alábbi maga-
tartás egyikét közvetíti:

uralkodás: „Ez az ember uralkodni akar rajtam. Jó lesz vi-
gyázni!”

behódolás: „Uralkodhatok fölötte. Azt teszi majd, amit akarok”;

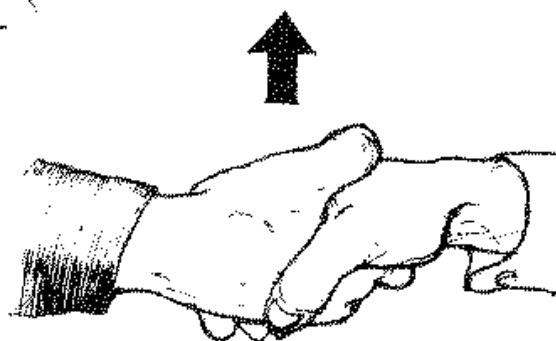
egyenlőség: „Kedvelem ezt az embert. Jól ki fogunk jönni
egymással.”

E magatartásformákat öntudatlanul vesszük át, és némi gyakorlással, valamint tudatos alkalmazással az itt következő kézfogási módzatok azonnali hatással lehetnek egy másik emberrel való találkozás kimenetelére. E fejezetben közölt tájékoztatás azon kevés dokumentált tanulmányok egyike, amelyek a kézfogást irányító módszerekről készültek.

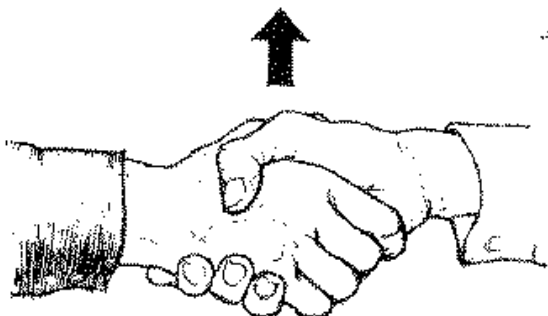
Uralkodó magatartást úgy lehet éreztetni, hogy kézfogás során kezünket tenyérrel lefelé fordítjuk (lásd a sötét ingujjú kezét a 20. ábrán). A tenyérnek nem kell teljesen a föld felé fordulnia, de lefelé kell néznie; így tudjuk közölni, hogy a kapcsolatban át akarjuk venni az irányító szerepet. Megvizsgálva 54 eredményesen működő, vezető beosztású üzletember kézfogását, kiderült, hogy közülük 42 nemcsak kezdeményezte a gesztust, hanem mindjárt domináns módon fogott kezét.



20. ábra: Átveszi az irányítást



21. ábra: Átadja az irányítást



22. ábra: „Férfias kézfogás”

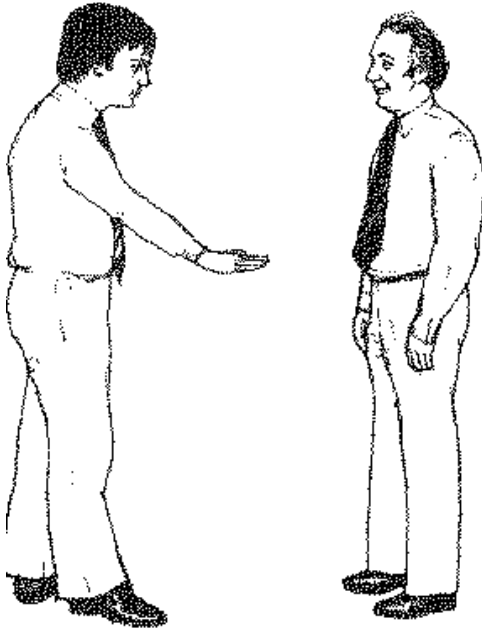
Ahogy a kutya behódolást mutat, amikor hátára hemperedik és feltárja torkát a legyőzőjének, az ember is a felfelé fordított tenyér gesztusával nyilvánítja ki behódolását. A domináns kézfogás ellentéte, ha felfelé fordított tenyerünket nyújtjuk valaki felé (21. ábra). Különösen akkor eredményes ez a gesztus, ha a másik félre akarjuk bízni az irányítást vagy azt szeretnénk, hogy a helyzet urának érezze magát.

Behódoló magatartásra utal, ha valaki felfelé fordított tenyérrel fog kezet, néhány körülményt azonban figyelembe kell venni: aki például kézízületi bántalmaktól szenved, petyhüdt kézfogásra kényszerül, könnyen fordulhat tehát a tenyere behódoló tartásba. Sebészek, művészek, muzsikuskok, és mindazok, akik hivatásuk gyakorlásánál kezüket használják, kímélni szeretnék minden bántódástól, s esetleg ezért fognak erőtlenül kezet.

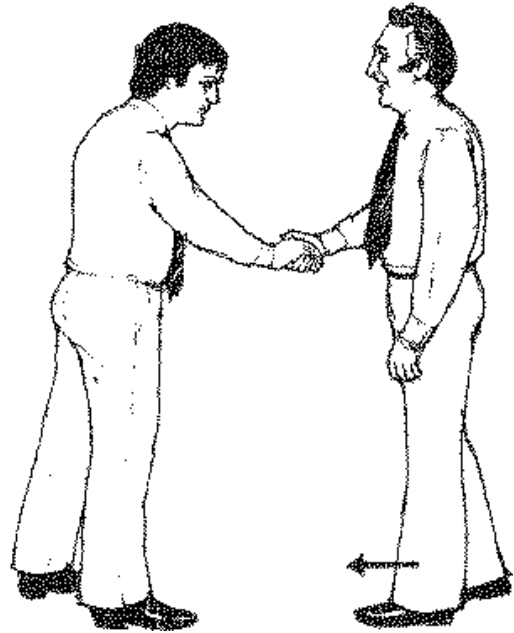
A kézfogást követő gesztusok további támpontot nyújtanak az illető értékeléséhez: engedékeny ember behódoló gesztusokat használ, a domináns természetű mozdulatai agresszívabbak.

Amikor két domináns egyén fog kezet, jelképes küzdelem zajlik, mivel mindegyikük igyekszik behódoló kéztartásba fordítani a másik ember tenyerét. Az eredmény egy satuszerű kézfogás, amelynél mindkét tenyér függőleges helyzetet vesz fel, és a kezet fogók tiszteletet és alárendeltséget éreznek egymás iránt (22. ábra). Ezzel a satuszerű, függőleges irányú tenyér szorítással tanítja az apa „férfias” kézfogásra a fiát.

Amikor domináns módon fog valaki kezet, nehéz s egyben túl szembeszökő is behódoló helyzetbe kényszeríteni a tenyerét. A domináns kézfogó leszerelésére van egy egyszerű eljárás, amely nemcsak visszaadja nekünk az irányítást, hanem arra is képessé tesz, hogy a másik felet személyes zónája átlépésével meghunyászkodásra kényszerítsük. A lefegyverzési technikát gyakorlással elsajátíthatjuk: bal lábunkkal előrelépünk, miközben kezünket a felénk kínált kéz felé nyújtjuk (24. ábra). Ezután jobb lábunkkal

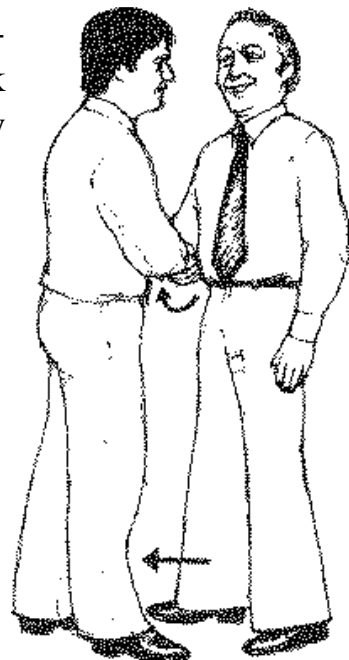


23. ábra: A jobb oldalon állónak domináns módon nyújtanak kezét



24. ábra: Kezet nyújt, közben bal lábával előrelép

előrelépünk, a másik fél előtt kissé balra fordulunk, s máris benn vagyunk a zónájában (25. ábra). A hadmozdulat befejezéseként tegyük bal lábunkat a jobb mellé, és rázzuk meg az illető kezét. Ez a taktika lehetővé teszi, hogy módosítsuk a kézfogás irányát, vagyis, hogy behódoló pozitúrába fordítsuk a másik ember kezét. Mód nyílik arra is, hogy átvegyük az irányító szerepet.



25. ábra: Előrelép a jobb lábával, behatol a másik fél személyes zónájába, és függőleges irányúvá teszi a kézfogást

Gondoljuk végig, hogy vajon bal vagy jobb lábbal lépünk-e ki, amikor kézfogásra nyújtjuk kezünket. A legtöbb ember „jobb-lábas”, s ezért hátrányos helyzetbe kerül, amikor domináns módon paroláznak vele, mivel az effajta kézfogás korlátozza saját keze hajlékonyságát és mozgásterét, s ily módon lehetővé teszi, hogy a másik, személy vegye át az irányítást. Gyakorolnunk kell, hogy a kézfogás pillanatában bal lábbal lépünk előre, és tapasztalni fogjuk, milyen egyszerűen lehet hatástalanítani egy domináns kézfogást és átvenni az irányítást.

Ki nyújtja először a kezét?

Noha megismerkedés alkalmával általánosan bevett szabály, hogy kezet fogunk, vannak bizonyos körülmények, amikor oktalanság lenne kezdeményezni. Figyelembe véve, hogy a kézfogás a szíves fogadtatás jele, mielőtt elsőként nyújtanánk kezét, fel kell tennünk magunknak néhány kérdést: Szívesen látnak-e? Örül-e ez az ember, hogy találkozik velem?

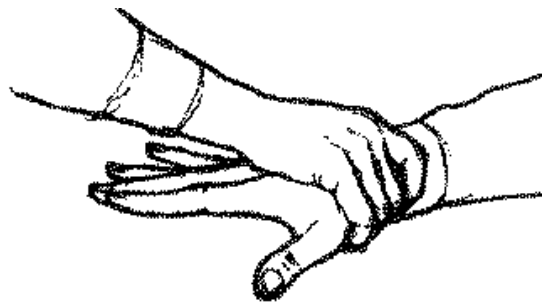
Az üzletszerzők tudják, hogy ha kézfogást kezdeményeznek olyan vevővel, akihez bejelentés nélkül és hívatlanul állítottak be, akciójuk rosszul sülni fog, mivel a vevő esetleg nem látja szívesen őket, és most kénytelen akarata ellenére cselekedni. Beteg ízületű emberek, és azok, akiknek kezükhöz kötődik a hivatásuk, védekező magatartást vehetnek fel, ha kézfogásra kényszerülnek. Az üzletszerzőket tehát arra tanítják, hogy inkább várjanak, amíg a másik fél nyújtja a kezét, ha pedig ez nem történik meg, fejbőlintással üdvözölgék partnereiket.

A kézfogás módjai

A lefelé fordított tenyér előrelendítése bizonyára a legagresszívabb kézfogási mód, mivel kevés lehetőséget nyújt a másik félnek egyenrangú kapcsolat létesítésére. Rámenős, uralkodni vágyó férfi jellegzetes kézfogása, aki mindig elsőnek nyújtja a kezét. A merev kar, a teljesen lefelé forduló tenyér behódoló kéztartásra kényszeríti a másik felet, akinek felfelé fordított tenyérrel kell reagálnia partnere kézfogására.



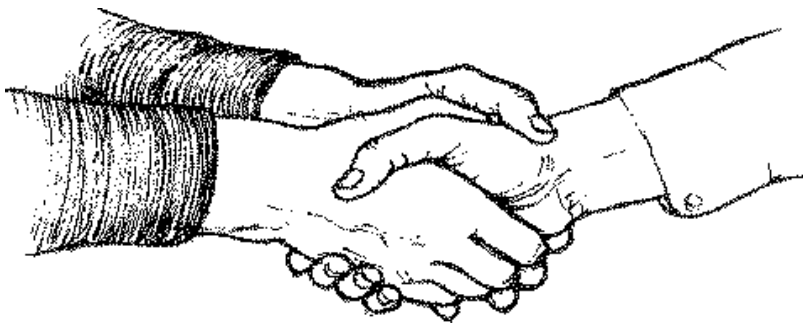
26. ábra: Lefelé fordított tenyér előrelendítése



27. ábra: Lefelé fordított tenyér lendületének megfékezése

Többféle módszer alakult ki a lefelé fordított tenyér előrelendítésének kivédésére. Használható a jobbra lépés technikája (23-25. ábrák), de nem mindig könnyű alkalmazni, mert a kezdeményező karja gyakran feszes és merev, ami megakadályozza az efféle taktikát. Egyszerű mozdulat a másik fél kezefejét megfogni és megrázni (27. ábra). E megoldás alkalmazója domináns szerephez jut, mert egyrészt irányítója lesz a másik fél kezének, másrészt a saját lefelé forduló tenyere fölébe kerül partnere kezének. Ez viszont kényelmetlenül érintheti az agresszort, javasoljuk tehát, hogy körültekintően és tapintatosan éljenek e módszerrel.

A „kesztyűs” kézfogást olykor politikus kézszorításnak is ne-

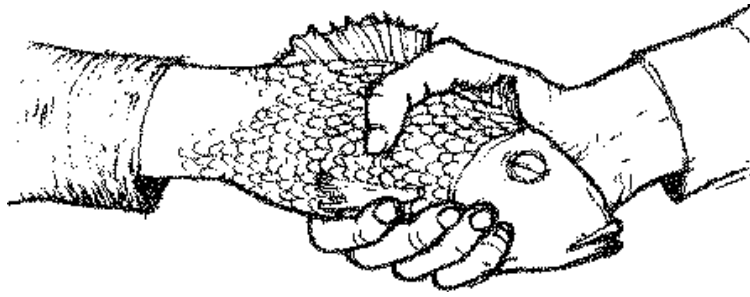


28. ábra: A „kesztyű”

vezik. A kezét nyújtó fél a megbízhatóság, tisztesség benyomását próbálja kelteni partnerében, de első találkozás esetében ellenkező hatást ér el e módszerrel. A másik fél bizalmatlanul, gyanakodva fogadja a kezdeményező szándékait. A kesztyűtechnikát csak abban az esetben érdemes használni, ha jól ismerjük a másikat (28. ábra).

Kevés olyan ellenszenves üdvözlő gesztus létezik, amilyen a „döglött hal”-kézfogás, különösen ha a kéz nyirkos, hideg. A pety-





29. ábra: A „döglött hal” kézfogás

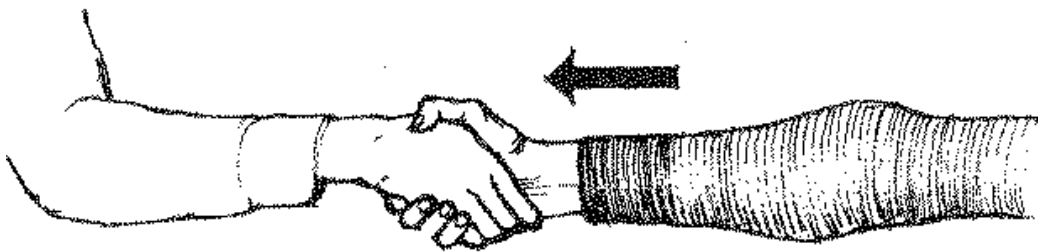
hüdt, mozdulatlan, döglött hal jelleg alkalmazóját népszerűtlenné teszi, és - főként a könnyen felfordítható tenyér miatt - általában jellemgyengeség hírébe hozza. Nem egy olyan ember akad, aki így fog kezet, és meglepő módon még csak nem is tud róla. Épp ezért érdemes megkérni barátainkat, mondjanak véleményt kézfogásunk módjáról, mielőtt döntenénk, melyik formáját használjuk a jövőben.

Az ujjizület-ropogtatás az agresszív „kemény vagány”-típus cégeire. Szidalmaktól, káromkodástól avagy egy jól irányzott orrvágástól eltekintve sajnos nincs hatásos ellenszere.

A lefelé fordított tenyér előrelendítéséhez hasonlóan a merev karlendítést is jobbra az agresszív emberek alkalmazzák, elsősorban azzal a céllal, hogy a másik felet távol tartsák intim zónájuk-

30. ábra: Ujjizület-ropogtatás





31. ábra: Merev karlendítés



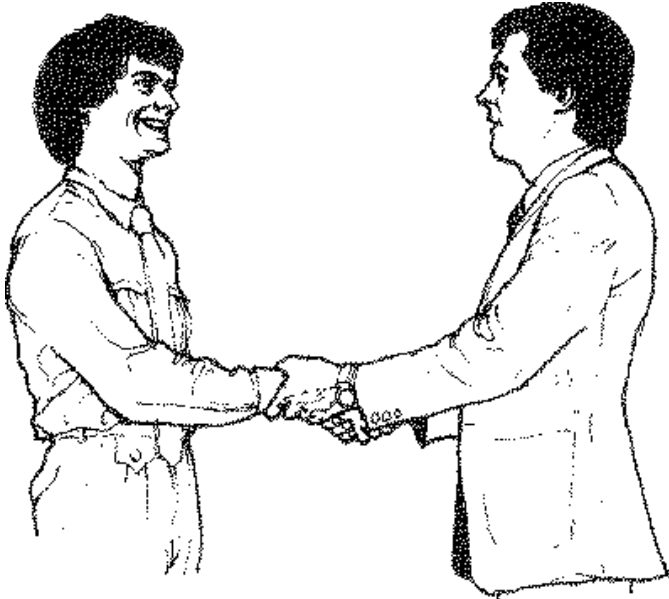
32. ábra: Az ujjak megmarkolása

tól. A nagyobb intim zónával rendelkező vidékiek is használják e gesztust saját területük védelmezésére. A falusiak merev karlendítésük közben előrehajolnak, sőt fél lábon állva ellensúlyozzák is magukat.

Az ujjak megmarkolása a célját tévesztett merev karlendítéshez hasonló. A gesztus végrehajtója tévedésből a másik ember ujjait markolja meg. Noha a kezdeményező magatartása keményen rámenősnek és szenvedélyesnek tűnhet, voltaképpen az önbizalom hiányát tükrözi. Akárcsak a merev kar előrelendítése, az ujjmarkolás is elsősorban azt a célt szolgálja, hogy kellő távolságban tartsa a másik felet (32. ábra).

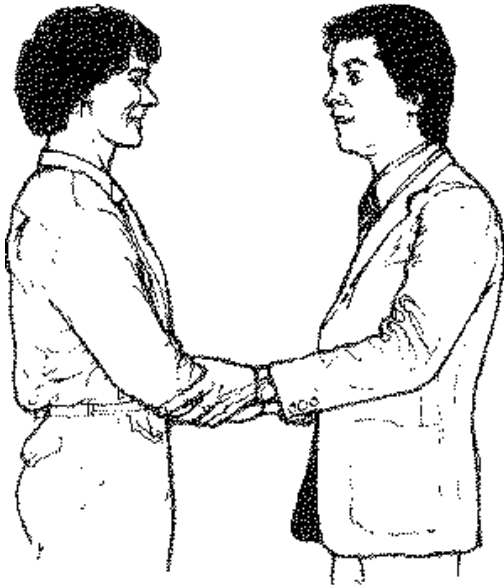


33. ábra: Karhúzás

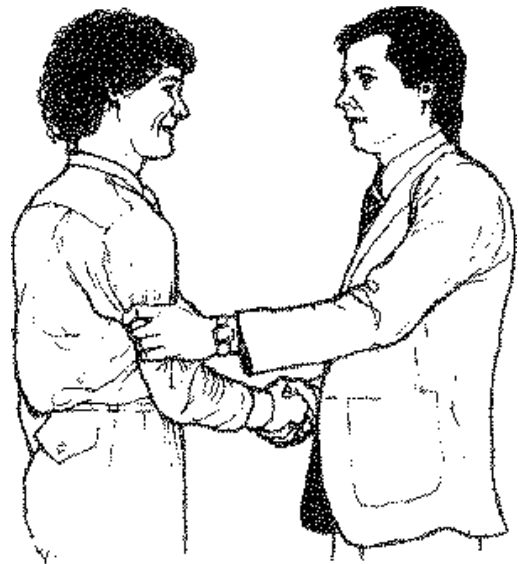


34. ábra:
A csukló megszorítása

A kezdeményező területére átrántani a partnert kétféle dolgot jelenthet: egyrészt azt, hogy a kezdeményező gyenge fickó, aki csak a személyes térségén belül érzi biztonságban magát; másrészt azt, hogy a kezdeményező olyan kultúrából való, amely-



35. ábra: Könyökfogás



36. ábra: Felsőkarfogás

37. ábra: Vállfogás

nek kicsiny intim zónája van, magatartása tehát szabályszerűnek mondható.

Két kézzel a másik fél iránti őszinteséget, bizalmat vagy éppen mély érzelmeinket szoktuk kinyilvánítani. Két fontos elemet kell itt megemlíteni.

Egyfelől: a bal kezét használjuk annak az érzelmetöbbletnek a kifejezésére, amelyet közölni óhajtunk. Ennek az érzelmetöbbletnek a megnyilvánulása attól a távolságtól függ, amelyet a kezdeményező bal keze partnerének jobb karján felfelé megtesz.

A könyök fogása (35. ábra) például több érzést közvetít, mint a csukló megszorítása (34. ábra); a vállfogás (37. ábra) a felső kar megfogásánál (36. ábra) többet jelent. Másfelől: a kezdeményező bal kezének mozdulata benyomulást jelent a másik fél intim és „szoros intim” zónájába. Csuklófogás és könyökszorítás többnyire csak közeli barátok és rokonok között fogadható el, és ilyen esetekben a kezdeményező bal keze a másik fél intim zónájába hatol csupán.

A vállfogás (37. ábra), valamint a felső kar szorítása (36. ábra) viszont már a másik ember szoros „intim” zónájába nyomul, és



valóságos fizikai kapcsolatot képezhet. Csakis olyan emberek között kívánatos alkalmazni, akik kézfogáskor úgy érzik, hogy szoros érzelmi kötelék fűzi őket össze. Ha az érzelemtöbblet nem kölcsönös, vagy a kezdeményezőnek nincs alapos oka a kétkezes parolára, a másik fél gyanakodni kezd, és nem bízik a kezdeményező szándékában. Megszokott látvány, hogy politikusok választóikat, üzletszerzők új vevőiket kétkezes parolázással üdvözlik, és nem fogják fel hogy ezzel túllőnek a célon, és egészen más hatást váltanak ki, mint amilyet szerettek volna.

Kéz- és kargesztusok

Tenyér összedörgölése

Múltkoriban meglátogatott minket egy barátnőnk, hogy a közelgő sítúra részleteit megbeszélje velünk. Beszélgetés közben hirtelen hátradőlt a székén, elmosolyodott, összedörgölte a tenyerét és felkiáltott: „Alig várom már, hogy mehessek!” Szavak nélkül pedig azt közölte velünk, hogy szerinte a kirándulás nagyszerűen fog sikerülni.

Az emberek tenyerük összedörzsölésével pozitív jellegű elvárásukat adják nem verbális módon tudtul. A kockajátékos tenyerében dörgöli a kockát annak jeléül, hogy biztos nyeresre számít, a konferanszié, tenyerét összedörzsölve, így szól közönségéhez: „Régóta várjuk már, hogy hallhassuk következő szereplőnket”, az izgatott üzletszerző büszkén lép be az ügynökség vezetőjéhez, megdörzsöli tenyerét és lelkesen jelenti: „Kaptunk egy nagy rendelést, főnök!”, a pincér pedig, aki zárás előtt kezét dörzsölve megkérdi: „Óhajt még valamit, uram?”, nem verbális módon közli, hogy borravalót vár.

A tenyér összedörzsölésének tempója jelzi, hogy várhatóan ki lesz a haszonélvezője a pozitív eredményeknek. Tegyük fel például, hogy házat akarunk venni és felkeresünk egy ingatlanügynököt. Elmondjuk, mit szeretnénk, mire az ügynök gyorsán összedörzsöli a tenyerét: „Tudok egy pont magának való helyet!” Az ügynök jelzi, hogy számítása szerint az eredmények a vevő javát szolgálják.



38. ábra: „Micsoda üzletem van a maga számára!”



„Alig várom már, hogy mehessek!”

De vajon mit éreznénk, ha nagyon lassan dörzsölgétné a kezét, azt állítva, hogy rátalált az ideális házra? Azt gondolnánk, ravaszkodik, át akar ejteni, és a várt eredményből inkább öneki lenne haszna. A kereskedelmi ügynököket arra tanítják, hogy ha termékekről vagy szolgáltatásokról adnak leírást reménybeli vevőiknek, és közben tenyerüket dörzsölik, feltétlenül gyors mozdulattal tegyék, nehogy a vevő gyanakodni kezdjen. Amikor a vásárló dörögli a tenyerét és így szól az eladóhoz: „Lássuk csak, mit tud ajánlani!”, ezzel jelzi: számít rá, hogy jó minőségű árut mutatnak neki, és ő valószínűleg vásárolni is fog.

Apró figyelmeztetés: ha valaki téli fagyban a buszmegállóban áll és szaporán dörzsöli a tenyerét, nem feltétlenül azért teszi, mert számít a busz érkezésére. Egyszerűen fázik a keze.

Más ujjakhoz dörgölt hüvelykujj

Az ujjak hegyéhez, vagy a mutatóujjhoz dörgölt hüvelykujj általában a pénzvárás kifejező gesztusa. Üzletszerzők gyakran élnek vele: két ujjuk hegyét és hüvelykujjukat dörzsölik össze, és közben így szólnak vevőikhez: „40 százalékot megspórolok magának.” Van, hogy valaki hüvelykjét mutatóujjához dörzsölve fordul barátjához: „Adj kölcsön tíz dollárt!” Ez olyan gesztus, amit mindenképpen kerülni kell a szakmabelinek, amikor ügyfeleivel foglalkozik.

Összekulcsolt kezek

Eleinte bizakodó gesztusnak tűnik, mivel azok, akik használják, gyakran mosolyognak és elégedettnek látszanak. Egy ízben azonban talákoztunk egy kereskedelmi ügynökkel, aki részletesen elmondta, miként fulladt kudarcba egyik üzlete. Ahogy mindjobban belemélyedt a történetébe, észrevettük, hogy erősen összekulcsolja a kezét, ujjai kezdenek elfehéredni, és szinte teljesen egymáshoz tapadnak. Csalódott vagy ellenséges magatartást tükröző gesztusról volt szó.

Nierenberg és Calero összekulcsolt kezekkel kapcsolatos vizsgálataik alapján arra a következtetésre jutott, hogy ez frusztrációs gesztus, amely visszafojtott, negatív magatartást jelent.



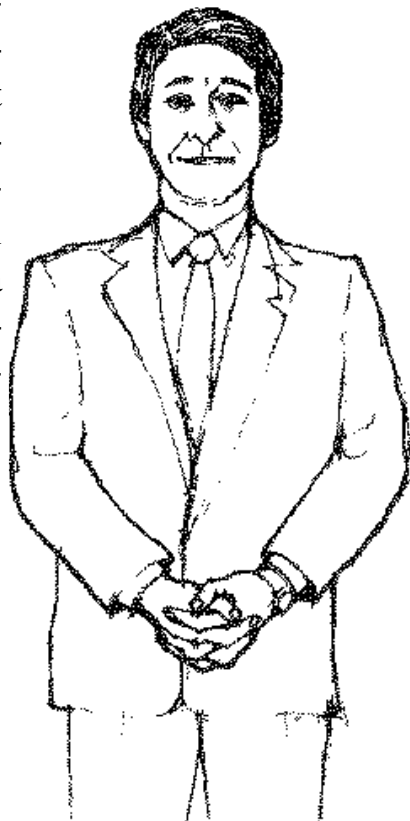
39. ábra: Emelt helyzetben összekulcsolt kéz



*40. ábra:
Középhelyzetben
összekulcsolt kéz*

A gesztusnak három fő formája van: arc előtt összekulcsolt kéz (39. ábra), asztalon nyugvó kéz (40. ábra) és ülő helyzetben ölben, álló helyzetben a törzs alján elhelyezkedő kéz (41. ábra).

A kéztartás magassága és az egyén negatív kedélyállapotának foka között is van összefüggés, vagyis az egyénnel nehezebben lehet szót érteni, ha a 39. ábrán feltüntetett magasságban tartja a kezét, mint ha a 40. ábra pozitúráját követi. Mint minden negatív gesztusnál, itt is tenni kell valamit annak érdekében, hogy az illető ujjai szétnyíljanak, látható legyen a tenyér és a test frontális része, különben úgy tűnik, hogy a viselkedés ellenségességet sugall.



*41. ábra: Alsó helyzetben
összekulcsolt kéz*

A „toronysisak”

E könyv elején azt állítottam, hogy a gesztusok - mint a szavak a mondatban - csoportosan jelentkeznek, és csakis abban az összefüggésben értelmezhetők, amelyben megfigyeljük őket, A „toronysisak” - ahogyan Birdwhistell nevezte - kivétel lehet a szabály alól, mert gyakorta használjuk elszigetelten a többi gesztustól. Az a helyzet, hogy olyan emberek, akik biztosak magukban vagy akik kevésbé, vagy egyáltalán nem gesztikulálnak, gyakran alkalmazzák ezt a kéztartást és ezzel magabiz-



tosságuknak a jelét adják.

42. ábra: A felemelkedő „toronysisak”

E figyelemre méltó gesztussal kapcsolatos megfigyeléseim, vizsgálataim azt bizonyítják, hogy gyakran használatos alá-fölé rendelt viszonyban, és hogy magányos gesztus is lehet, amely magabiztos vagy „nagyon okos vagyok”- magatartásra utal. Főnökök sűrűn használják ezt a kéztartást, amikor tanácsot vagy utasítást adnak beosztottaiknak, s különösképpen gyakori főkönyvelők, ügyvédek, menedzserek és hasonlók körében.



43. ábra: A leengedett „toronysisak”

A gesztusnak két formája van. A felemelkedő „toronysisak” (42. ábra) a szokásos kéztartás, amikor véleményét vagy gondolatait fejezi ki hosszasan az illető. A leengedett „toronysisak” gesztusa (43. ábra) általában akkor használatos, amikor az illető inkább valakit hallgat, mintsem maga beszél. Nierenberg és Calero megfigyelése szerint a nők gyakrabban használják a leengedett „toronysisak” gesztusát, mint a felemelkedőét. Ha a felfelé tartott kúp kézhelyzethez a fej felszegése járul, az arckifejezés öntelt, fennhéjázó lesz.

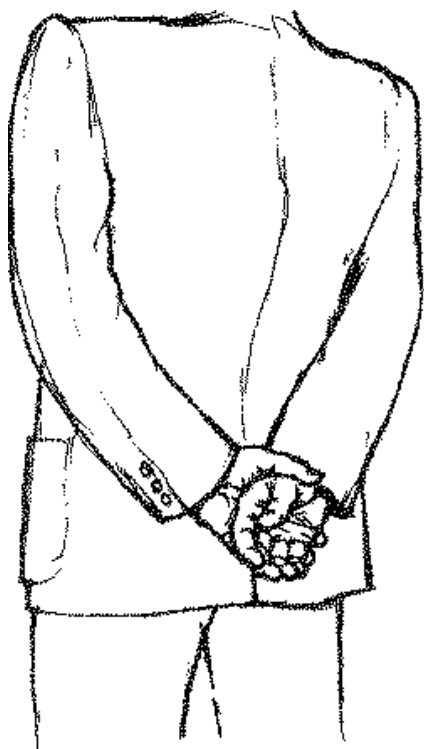
A kúpalakgesztus pozitív jelzés ugyan, de pozitív és negatív körülmények közt egyaránt használatos, ami alkalmilag félre is magyarázható. A kereskedelmi ügynök például, aki reménybeli vevőjének mutatja be áruját, a beszélgetés során több pozitív gesztust figyelhet meg a vásárló részéről. Ilyen a nyitott tenyér, az előrehajlás, a feltartott fej stb. Tegyük fel, hogy az áru bemutatásának a vége felé a vevő kúp alakba illeszti az ujjait.

Ha e mozdulat egy sor más pozitív gesztust követ, és akkor észlelhető, amikor az ügynöknek sikerült eloszlatnia a vevő aggályait, e gesztussal kapta meg a végszót, hogy befejezze a megbeszélést, és számítva az üzlet létrejöttére, felvegye a rendelést. Ezzel szemben, ha a toronysisakgesztus egy sor negatív mozdulatot zár le - összefont kar, keresztbe tett láb, elfordított tekintet, a kéz ismételt archoz emelése -, és ha az áru bemutatásának vége felé a vásárló kúp alakot formál ujjával, akkor ő maga már biztosan tudja, hogy nem ad le rendelést, és hogy le tudja rázni az ügynököt. A toronysisakgesztus mindkét esetben bizonyosságot jelent, ám az egyik pozitív eredményekkel, a másik pedig negatív következményekkel jár a kereskedelmi ügynök számára. A kúpgesztust megelőző mozdulatokból kikövetkeztethető a végeredmény.

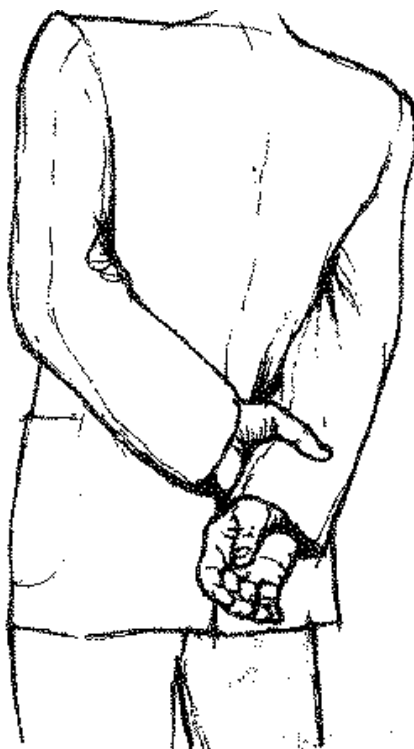
Kéz-, kar- és csuklómarkolás

Az angol királyi család tagjai közül több kiváló férfiú arról nevezetes, hogy járás közben feltartja a fejét, előretolja az állát, s kezét a háta mögé téve, egyik tenyerével fogja a másik kezét. Nemcsak az angol királyi család él ezzel a mozdulattal, ez számos ország uralkodói családjában megszokott testhelyzet. Helyi viszonylatban a körletét ellenőrző rendőrtiszt, az iskola udvarán átsiető igazgató, a magas rangú katonatiszt, és más tekintélyes állást betöltő ember is használja e gesztust.

Ez tehát egy fensőbbiséget, önbizalmat tükröző gesztushelyzet, Az illető öntudatlan bátorsággal felfedi mások előtt védtelen gyo-



44. ábra: Fensőbbiséget-
önbizalmat tükröző gesztus



45. ábra: Csuklót megragadó
gesztus

mor-, szív- és toroktájékát. Saját tapasztalatunk szerint, ha valaki nagyfokú stresszhelyzetben - laptudósítók kérdéseire válaszolva vagy csupán a fogorvos várószobájában ülve - ezt a testtartást ölti fel, feszültsége felenged, önbizalma megnő, sőt akár önkényeskedő fellépésre is képes.

Ausztrál rendőrtiszteken végzett megfigyelésünk bizonyítja, hogy azok, akik nem viselnek lőfegyvert, gyakran használják ezt a gesztust, és ilyenkor talpukon előre-hátra himbálják magukat. A lőfegyvert viselő rendőröknél csak elvétve látható ez a mozdulat, a csípőre tett kéz agresszív mozdulatát használják helyette (98. ábra). A fegyver alighanem önmagában is kellő tekintélyt kölcsönöz viselőjének, úgy ahogy a kéz-a-tenyérben gesztusra, mint

a hatalom fitogtatásának eszközére, nincs szükség.



A kéz-a-tenyérben gesztust ne tévesszük össze a csuklót megragadó mozdulattal (45. ábra), amely reményvesztettséget jelez és próbálkozást az önuralom megerősítésére. Ebben az esetben a kéz igen feszesen markolja a másik csuklót vagy kart, mintha azok ütését próbálná megakadályozni.

Érdekes, hogy minél inkább méregbe jön az ember, hátratett kezét annál magasabb pozícióban ragadja meg. A 46. ábra alakja például erősebben törekszik önmérsékletre, mint a 45. ábráé,

mivel már nem a csuklót, hanem a felső kar megragadása a felső kart markolássza. Ebből



47. ábra: Kardigán-
vagy mellénydöfködő



48. ábra: „Szerény
véleményem szerint...”

a gesztusfajtából származnak olyasféle kifejezések mint „Fogd magad vasmarokkal!”.

Kereskedelmi utazók gyakran folyamodnak ehhez a gesztushoz, amikor vevőhöz látogatnak és az előszobában kell várakozniuk. Silány próbálkozás ez idegességük leplezésére, ami feltehetően nem kerüli el a ravasz vevő figyelmét. Ha egy önuralmi gesztus kéz-a-tenyérben helyzetre vált át, megnyugvás, bizakodás kíséri.

HÜVELYKUJJ-FELMUTATÁS

Tenyérvéleményezésben a hüvelykujj jellemerőre és az én erejére utal. A hüvelykujj nem verbális használata megegyezik ezzel: elsőbbség, fölény, sőt erőszak kimutatására használják. A hüvelykujj-



49. ábra: Farzsebből
kiálló hüvelykujj



50. ábra: Uralkodni
vágyó nő

gesztusok másodrangú jellegűek, valamely gesztuscsoport kiegészítő részei. A hüvelykujj felmutatásának gesztusa pozitív jelzés; gyakori a „rideg” főnök jellegzetes pózában, aki beosztottai előtt alkalmazza. Széptevő férfiak használják számba jöhető női partner jelenlétében, gyakori a gesztus elegáns, előkelő emberek között. Új, választékos ízlésű ruhát viselők többször mutogatják hüvelykujjukat, mint az ócskább, divatjamúlt öltözékben járók.

Az elsőbbséget tükröző hüvelykujj-jelzés akkor a legszembevetőbb, amikor az egyén ellentétes értelmű szóbeli közlést ad. Vegyük például az ügyvédet, aki az esküdtszékhez fordulva diszkurét, halk hangon így szól: „Tisztelt esküdtszék! Szerény véleményem szerint...”, miközben fölényes hüvelykujjgesztusokat használ, s hátraveti a fejét, hogy minél megvetőbb tekintet-

tel nézhessen körül (48, ábra). Mindez azt az érzést kelti a bíróság tagjaiban, hogy az ügyvéd nagyképű, nem őszinte ember. Ha az ügyvéd szerénynek akarna mutatkozni, tesz egy lépést az esküdtek felé, zakóját kigombolja, tenyerét széttárja, s kissé előrehajol, hogy alázatos szerénységét kimutassa.

A hüvelykujj gesztus leggyakoribb megnyilvánulási formája a zsebből - időnként a farzsebből - kiálló hüvelykujj (49. ábra). Az illető rejtegető módszerrel igyekszik fölényes magatartását leplezni. Uralkodni vágyó vagy agresszív nők is használják: a nőmozgalom lehetővé tette számukra, hogy számos férfias gesztust és testhelyzetet átvegyenek (50. ábra). A hüvelykujjgesztus hívei gyakran előre-hátra hintáztatnak talpukon, hogy magasabb ember benyomását keltsék.

Egy másik népszerű gesztuscsoport az összefont kar és a feltartott hüvelykujj (51. ábra). Kettősjelzés, amely egy védekező vagy negatív testtartásból (összefont kar), és egy nagyképű (hüvelykujjak által kinyilvánított) pózból áll. E kettős gesztust alkalmazó személy rendszerint a hüvelykujjával gesztikulál, és állás közben előszeretettel himbálja magát.

A hüvelykujj nevetségesség vagy tiszteletlenség jelzésére is szolgálhat, ha rámutatunk vele valakire. Az a fél például, aki odahajlik a barátjához, és ökölbe szorított keze hüvelykujjával a feleségére mutatva, így szól: „A nők!... azok mind egyformák!”,



51. ábra:

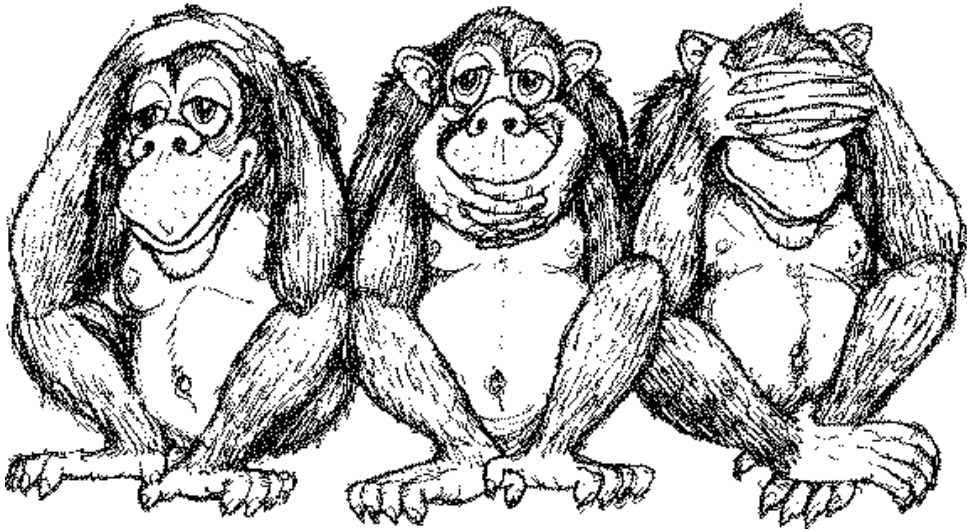
Feltartott hüvelykujjhelyzet



52. ábra: „A nők!... azok mind egyformák!”

veszekedést provokál nejével. A hüvelykujj ezúttal mutatópálcaként szolgál, hogy nevetségessé tegye a szerencsétlen asszonyt. Következésképpen a hüvelykujjal való mutogatás idegesítően hat a legtöbb nőre, különösen, ha férfi csinálja. A nők ritkábban használják ezt a gesztust, ha néha mégis, akkor férjükkal, vagy általuk nem kedvelt emberekkel kapcsolatban.

Archoz illesztett kézgesztusok



*53. ábra: Nem hallani, nem mondani,
nem látni semmi rosszat*

MEGTÉVESZTÉS, KÉTKEDÉS, HAZUDOZÁS

Hogyan tudjuk megállapítani, hogy valaki hazudik-e? A nem verbális megtévesztő gesztusok felismerése a megfigyelőkészség egyik legfontosabb fajtája, amelyre szert tehetünk. Melyek hát a megtévesztésnek azok a jelei, amelyek leleplezhetik az embereket?

A megtévesztés legáltalánosabb jelképei a bölcs majmok; akik semmi rosszat nem hallanak, nem mondanak és nem látnak meg.

Az archoz nyúló kéz itt ábrázolt mozdulatai alkotják az emberek megtévesztésgesztusainak alapját (53. ábra). Másként fogalmazva: amikor valótlan vagy megtévesztő dolgokat látunk, mondunk és hallunk, szánkat, szemünket vagy fülünket igyekszünk eltakarni a kezünkkel.

Bemutattuk már, hogy a gyerekek teljesen ösztönösen használják a nyilvánvaló megtévesztés e gesztusait. Ha a kisgyerek hazudik, eltakarja kezével a száját, abbéli igyekezetében, hogy megakadályozza a valótlan szavak kijövetelét. Ha nem akarja szülője dorgálását hallani, egyszerűen befogja a fülét. Amikor olyasmit lát, amit nem óhajt megnézni, kezével vagy karjával eltakarja a szemét. Ahogy az ember idősebb lesz, az archoz nyúló kézgesztusok pallérozottabbak, kevésbé feltűnőek lesznek, de még mindig használatosak, valahányszor hazudik az illető, megtévesztést leplez vagy beszélgetőpartnerénél azt tapasztalja; a megtévesztés jelenthet kételkedést, bizonytalanságot, hazudozást vagy túlzást.

Ha valaki az arcára teszi a kezét, az nem feltétlenül jelenti azt, hogy hazudik. Fontos szempont, hogy az archoz-illesztett-kéz gesztusokat ne értelmezzük elszigetelten.

Desmond Morris feljegyezte, hogy amerikai kutatók próbavizsgálatot végeztek ápolónőkön, akik utasítást kaptak, hogy adjanak valótlan információt a betegeknek egészségi állapotukról. A hazudozó ápolónők jóval gyakrabban nyúltak arcukhoz, mint azok, akik igazat mondtak a betegeknek. Jelen fejezetben áttekintjük az archoz illesztett gesztusok változatait, és megvizsgáljuk, miként és mikor fordulnak elő.

Szájeltakarás

A száj eltakarása azon kevés felnőttgesztus közül való, amely éppoly feltűnő, mint a gyerekeké. A kéz eltakarja a száját, a hüvelykujj az archoz nyomódik, miközben az agy tudat alatt utasít-

ja a kezét, hogy próbálja elfojtani az elhangzó valótlan szavakat, Van, hogy csak néhány ujj vagy éppen az összeszorított ököl takarja el a száját, de a gesztus jelentése ugyanaz marad. A száj eltakarását nem szabad összetéveszteni az értékelés gesztusaival, amelyeket e fejezet későbbi részében tárgyalunk. Sokan úgy próbálják



a száj eltakarásának gesztusát leplezni, hogy köhögést színlelnek. Amikor Humphrey Bogart gengsztert vagy bűnözőt játszott, és bünteteket tervelt ki a többi banditával, vagy rendőrök vallatták, gyakran használta ezt a gesztust, amivel nem verbális módon elárulta gazemberségét

Ha valaki beszéd közben alkalmazza ezt a gesztust, minden jel szerint hazudik.

54. ábra: Szájátakarás

Ha azonban akkor takarja el a száját, amikor a másik ember beszél, ez annak a jele, hogy érzése szerint az hazudik! Egyik legnyugtalanítóbb látvány egy szónok számára, ha beszéde alatt az egész hallgatóság ezt a gesztust használja. Kis létszámú közönség körében vagy egyetlen másik ember jelenlétében helyes félbeszakítani az ismertetést vagy előadást és megkérdezni: „Akar valaki megjegyzést fűzni ahhoz, amit most elmondtam?” Ez lehetővé teszi, hogy a hallgatók kifogásai nyilvánosságra kerüljenek, s alkalmat ad a szónoknak, hogy módosítsa állításait, és feleljen a kérdésekre. "

Orrérintés

Az orrérintés gesztusa lényegében a szájeltakarás gesztusának mesterkéltsé, álcázott változata. Állhat néhány könnyű, dörgölő mozdulatból az orr alatt vagy lehet egyetlen röpke, szinte észrevehetetlen érintés. Némelyik nő apró, elővigyázatos simító mozdulatokkal intézi el ezt a gesztust, hogy ne mázolja el a sminkjét.



Az orrérintés eredetének egyik magyarázata az, hogy amint a gondolat eszünkbe jut, tudatalattink utasítja a kezünket, hogy takarja el a száját, de hogy ez ne legyen annyira szembeszökő, az utolsó pillanatban a kéz elhúzódik az arcról, s egy orrot érintő röpke mozdulat lesz az eredmény. A másik magyarázat úgy hangzik, hogy a hazudás következtében az orrban lévő érzékeny ideg-

55. ábra: Orrérintés végződése viszketni kezdnek, és ezért dörzsöli meg az ember az orrát. „És ha az illetőnek viszketős orra van?” - hangzik el gyakran a kérdés. Az orrvizsketésre rendes körülmények között kiadós dörzsöléssel vagy vakarással reagálnak, szemben az orrérintés könnyed, simító gesztusával. Akárcsak a szájeltakarás gesztusát, ezt is használhatja mind a beszélő, aki megtévesztő állítását kívánja leplezni, mind a beszélő szavaiban kételkedő hallgató.

Szemdörzsölés

„Nem látni meg a rosszat...” - mondja a mesében szemét kezével eltakarva, a bölcs majom, és gesztusát az agy irányítja, hogy kirekessze a megtévesztést, a kétséget vagy hazugságot, amit lát; vagy elkerülje, hogy a szemébe kelljen néznie annak, akinek hazudik. A férfiak többnyire erősen dörzsölik a szemüket, és ha nagyot hazudnak; másfelé, rendszerint a földre néznek. A nők könnyedén megdörzsölik a szemük alját, talán mert neveltetésüknél fogva kerülnek az erőteljes gesztusokat vagy mert nem akarják elmázolni a sminkjüket. A plafonra nézve, ők is kerülnek hallgatóik pillantását.



56. ábra: Szemdörzsölés

A „szemérmetlenül hazudni” egy általánosan használt kifejezés. Ez egy gesztuscsoportra vonatkozik: jellemzői az összeszorított fogak, a hamis mosoly, a szemdörzsölés, és a félrefordított tekintet. Filmszínészek használják kétszínű fickók ábrázolására, de a való életben ritkán fordul elő.

Füldörzsölés

Ez esetben a hallgató kezét a füle köré vagy fölé helyezi, ekképp próbálja távol tartani magától a szavakat, voltaképpen arra törekedve, hogy „ne hallja meg a rosszat”. Kifinomultabb, felnőtt változata ez a kisgyerek mindkét fület befogó gesztusának, mellyel ki akarja rekeszteni szülei dorgáló szavait. A füldörzsölő gesztus



51. ábra: Füldörzsölés



58. ábra: Nyakvakarás

tus változatai közé tartozik a fülkagyló hátsó peremének dörzsölése, a fülpiszkálás (ujjunk hegyét forgatjuk előre-hátra a fül belső részében), a fülcimpa-huzigálás, az egész fül előrefordítása, hogy eltakarja a fülnyílást. Ez az utolsó gesztus azt jelzi, hogy az illető már eleget hallott, most már ő maga szeretne beszélni.

Nyakvakarás

A jobb kéz mutatóujja a nyak fülcimpa alatti részét vakarja. E gesztus megfigyelése közben érdekes dologra jöttünk rá: az illető általában ötször vakarja meg a nyakát. A vakarások száma ritkán kevesebb ötnél, de nem is igen több. Kétséget vagy bizonytalanságot jelez ez a gesztus, olyasfajta emberre jellemző, aki ilyeneket mond: „Nem tudom még, hogy hozzájárulok-e.” Különösen figyelemre méltó, ha a szóbeli közlés ellentmond neki, például amikor ugyanez az illető efféléket mond: „Megértem az érzéseit.”

Gallérhuzogatás

Desmond Morris a hazug emberek gesztusainak tanulmányozása során feljegyezte, hogy egy hazug kijelentés bizsergető érzést kelt az érzékeny arc- és nyakszövetekben, amit dörzsöléssel vagy vakarással lehet megszüntetni.

Ez alighanem megmagyarázza, miért folyamodnak egyesek a gallérhuzogatás gesztusához, amikor hazudnak és gyanítják, hogy rajtakapják őket. A hazugság hatására úgy látszik, némi verejték gyűlik össze a nyakon, a leleplezéstől való félelem következtében. Akkor is sor kerülhet a gallérhuzogatásra, ha valaki dühös vagy csalódott, és levegőre van szüksége.



59. ábra: Gallérhuzogatás

Amikor ennek a gesztusnak a használatán kapunk valakit, helyénvalók az efféle kérdések, mint: „Lenne szíves elismételni?“, „Tisztázná-e ezt a pontot, kérem?“ Így esetleg könnyebben leleplezhetjük a másik fél csalását.

Ujj a szájban

Morris úgy értelmezi ezt a gesztust, hogy az ujjait akkor dugja a szájába valaki, ha szorongatott helyzetben van. Öntudatlan próbálkozás ez részéről, hogy visszaszerezze a csecsszopó gyerek biztonságérzetét. A kisgyerek hüvelykujja szopogatásával pótolja az anyamellet, a felnőtt pedig nemcsak ujját viszi a szájához, hanem olyasféle tárgyakat is beletesz, mint cigaretta, pipa, toll és más



60. ábra: Megnyugtatóra van

használnak. Míg a szájra helyezett kézgesztus jórészt hazugságot vagy megtévesztést foglal magában, a szájba tett ujj gesztusa a megnyugtatóra váró belső szükséglet külső megnyilvánulása. E gesztus megjelenésekor helyénvaló biztatással, megnyugtató szavakkal bátorítani az illetőt (60. ábra).

ÉRTELMEZÉS ÉS FÉLREMGYARÁZÁS

A szájhoz kötődő kézgesztusokat nehéz pontosan értelmezni, jelentésüket csak tetemes időráfordítással és hosszas megfigyeléssel lehet megtanulni. Annyit határozottan állíthatunk, hogy a most említett kéz- és arcgesztusok negatív gondolatokat sugallnak. A kérdés: milyen negatív gondolatokat? Kétség, megtévesztés, bizonytalanság, túlzás, félelem vagy merő hazugság egyaránt lehet. A valóban szakszerű értelmezéshez szükséges az a képesség, amelyik az említett negatívumokból kiválasztja a megfelelőt. Ezt legjobban úgy lehet elérni, hogy a szájra helyezett kéz mozdulatát megelőző gesztusokat elemzik, s ennek segítségével oldják meg a kérdést.

Egyik barátom például, akivel gyakran sakkozom, játék közben a fülét dörzsöli vagy az orrához nyúl, de csak olyankor, ha nem tudja biztosan, mi lesz a következő lépése. Újabban más gesztusait is észrevettem, amelyeket meg tudok fejteni és hasznomra

fordítani. Felfedeztem, hogy amikor egy sakkfigurát megérintve jelzem, hogy lépni szándékozom, ő azon nyomban teljes gesztuscsoporttal közli, miként vélekedik tervbe vett lépésemről. Ha hátradől a székében és „toronysisakot” formál ujjáiból (magabiztosság), szinte biztosra vehetem, hogy számított lépésekre, és nyilván meg is találta már az ellenlépést. Ha a száját eltakarja, esetleg orrát vagy fülét dörzsöli, amikor valamelyik sakkfigurához nyúlok, akkor kétségei támadtak az én lépésemmel, saját következő lépésével vagy mindkettővel kapcsolatban. Mindez azt jelenti, hogy minél több olyan lépést tudok tenni, amire arcgesztussal reagál, annál nagyobb az esélyem a nyeresre.

Nemrégiben megbeszélést folytattam egy tengerentúlról érkezett fiatalemberrel, aki a vállalatunknál akart elhelyezkedni. A beszélgetés alatt keresztbe tett karral és lábbal ült, a kritikus értékelés több gesztusát használta, alig lehetett látni a tenyerét, és tekintete együttlétünk egyharmad részében sem találkozott az enyémmel. Valami szemmel láthatóan nyugtalaníthatta, de ismeretségünknek ezen a fokán nem rendelkeztem még elegendő információval, hogy pontosan értékelni tudjam negatív gesztusait. Érdeklődtem előző munkaadói felől, akiknél szülőhazájában dolgozott. Egy sor szemdörzsölő,- orrtapintó gesztus kíséerte választát, és továbbra is került a pillantásomat. Ez így ment a beszélgetés hátralévő részében is, és végül egyfajta „belső sugallattól” vezetve, úgy döntöttem, hogy nem alkalmazom. Furcsállottam a megtévesztés gesztusait, és elhatároztam, hogy ellenőrzöm a tengerentúli referenciáját. Kiderült, hogy valótlán tájékoztatást adott a múltjáról. Feltételezte, hogy esetleges munkaadója nem fog vesződni tengerentúli ajánlások ellenőrzésével, és ha nincs kellő ismeretem a nem verbális jelzésekről és jelmagyarázatokról, könnyen elkövethettem volna azt a hibát, hogy alkalmazom.

Egy vállalati vezetőképző szeminárium interjújelenetét felvették videóra, amelyen a megkérdezett személy egy kérdés elhang-

zása után hirtelen eltakarta a száját és megdörzsölte az orrát. Az interjúalany mindmostanáig megőrizte nyitott testhelyzetét - kabátja nyitva, tenyere látható, és ő maga előrehajolva válaszol a kérdésekre -, úgyhogy először azt gondoltuk, most használt mozdulatai nyilvánvalóan elszigetelt gesztussorozatnak tekinthetők. A szájeltakarás gesztusát néhány másodpercen át tartotta, mielőtt válaszolt volna a kérdésre, de aztán visszatért nyitott testhelyzetéhez. A műsor végén a szájhoz illesztett gesztusáról kérdeztük, és ő azt felelte, hogy arra a bizonyos kérdésre kétféleképpen tudott volna válaszolni - negatív és pozitív módon. Amint a negatív feleletre gondolt, meg hogy miként reagálhat rá a riporter, bekövetkezett a szájeltakarás-gesztus. Amikor viszont a pozitív válaszon járt az esze, keze lehullt a szájáról, s ő maga újból felöltötte nyílt testhelyzetét. A benne támadt kétség, hogy vajon milyen módon reagál a hallgatóság a negatív válaszra, idézte elő a szájeltakarás-gesztus hirtelen bekövetkezését.

A példák azt szemléltetik, hogy milyen könnyen felre lehet magyarázni egy archoz kapcsolódó kézgesztust, és milyen elharmarkodott következtetéseket lehet levonni belőle. Csupán a gesztusok szüntelen tanulmányozásával és megfigyelésével, valamint annak tekintetbevételével, hogy milyen összefüggésben fordulnak elő, juthatunk el oda, hogy mások gondolatait pontosan értékelni tudjuk.

ARC- ÉS ÁLLGESZTUSOK

Jó szónoknak azt tartják, aki „öszönösen” tudja, mikor érdeklí hallgatóit az, amit mond nekik, és mikor van elégük belőle. Egy jó üzletszerző megérzi, mikor talál rá ügyfele „gyenge pontjára”, azaz kideríti, mi érdeklí a vevőt. Minden üzletszerző jól ismeri azt a sivár érzést, amely készletének bemutatásánál akkor hatja át, ha

kiszemelt vevője alig szól valamit, csak ül és figyel. Szerencsére a nagyszámú archoz és állhoz kötődő gesztus elárulja az ügynöknek, hogyan áll a szénája.

Unalom

Amikor a hallgató fej támaszként kezdi használni a kezét, az annak a jele, hogy beállt az unalom. Kezének támogatásával igyekszik fenntartani a fejét, és küzd, hogy el ne aludjon. A hallgató unalmának a foka azon mérhető, milyen mértékben támasztja



keze vagy karja a fejét. Nagyfokú unalomról és az érdeklődés teljes hiányáról akkor beszélhetünk, ha a fejet teljesen alátámasztja a kéz (61. ábra), az abszolút unalom jele pedig az, ha a fej az asztalra koppan, és az illető horkol!

A hivatásos szónokok az újjdobolást az asztalon, a folytonos lábdobogást a padlón, helytelen módon nemegyszer az unalom jeleként értelmezik, holott valójában türelmetlenséget jelez. Amikor a szónok

61. ábra: Unalom észreveszi a jelzéseket, stratégiai lépéshez kell folyamodnia, hogy a kézzel dobolt vagy lábbal dobogót bevonja előadásába, s ekképpen megelőzze a hallgatóság többi tagjára gyakorolt negatív hatást. A hallgatóság az unalom és türelmetlenség gesztusainak segítségével közli a szónokkal: ideje már befejezni beszédét.



Érdemes megjegyezni, hogy az ujjdobolás vagy a lábdobogás tempója összefügg az illető türelmetlenségének fokával - minél türelmetlenebb a hallgató, annál intenzívebb a dobogás.

Értékelés

Értékelést az arcon nyugvó összezárt kéz fejez ki, a hüvelykujj gyakran felfelé mutat (62. ábra). Ha a hallgató netán kezdené elveszíteni az érdeklődését, de ud-

62. ábra: Érdeklődő értékelés variasságból érdeklődőnek akar látszani, testtartása kissé megváltozik: a tenyér alsó része támasztja a fejet, miként a 61. ábrán látható. Számos vezetőségi értekezleten vettem részt, ahol fiatal és érvényesülni vágyó menedzserek a vállalati elnök unalmas beszéde közben az érdeklődésnek ezzel a gesztusával éltek, hogy kimutassák tiszteletüket főnökük iránt. Szerencsétlenségükre azonban, mihaml a kéz bármilyen módon támasztja a fejet, lelepleződik a turpisság, s az elnök minden valószínűség szerint gyanítja, hogy az ifjú menedzserek egy része színlel csupán, és önző érdekből hízeleg.

Őszinte érdeklődés akkor mutatkozik, amikor a kéz az arcon van, s nem fejtámasztéku szolgál. Az elnök így ébresztheti fel hallgatói érdeklődését: „Örülök, hogy figyelnek, mert kérdéseket szeretnék feltenni.” Ezzel ébren tartja hallgatói figyelmét, akik félnek, hogy nem tudnak majd válaszolni a kérdésekre.

Ha az arc oldalához simuló mutatóujj függőlegesen felfelé

mutat, a hüvelykujj pedig meg- támasztja az állat, a hallgató nemlegesen vagy kritikusan vélekedik a témáról vagy az előadóról. Ha a negatív gondolatok nem szűnnek, gyakran előfordul, hogy a mutatóujj dörzsölgeti vagy nyomogatja a szemhéjat. Mivel a gesztushelyzet befolyásolja az egyén magatartását, minél tovább tart,



annál tovább marad meg a kritikus hozzáállás. Az ilyen gesztus jeladás tehát, amely azon-

nali akcióra szólítja fel az elő- 63. ábra: Nemleges vélekedés adót: vagy bevonja témájába a

hallgatót, vagy befejezi a beszédet. Egyetlen mozdulat - például átadni valamit a hallgatónak, s ezzel testhelyzete megváltoztatására készíteni - változást idézhet elő magatartásában. Az értékelő gesztust gyakran összetévesztik az érdeklődésjelzéssel, ám a kritikus magatartást bizonyító hüvelykujjtámasz elárulja az igazat (63. ábra).

Állsimogatás

Ha legközelebb alkalmunk lesz valamilyen ötlettel előállni egy csoport előtt, gondolatunk kifejtése közben figyeljük behatóan az embereket, és egy rendkívül érdekes dolgot tapasztalunk. A hallgatóság legtöbbször - ha ugyan nem minden - tagja fél kezét arcához emeli, és értékelésgesztusokat kezd használni. Ha befejezzük ismertetésünket, és kérjük az egybegyűlteket, hogy mondjanak véleményt vagy tegyenek javaslatot az ötlettel kapcsolatban, az



64. ábra: Állsimogatás nőknél



65. ábra: Elhatározásra jut

értékelésgesztusok megszűnnek. Ilyenkor az egyik kéz az állon nyugszik, és az állsimogatás gesztusába fog.

Az állsimogatás gesztusa azt jelzi, hogy a hallgató eldönt valamit. Amikor kérjük az egybegyűlteket, hogy határozzanak, az értékelésgesztusok elhatározásgesztusokká változnak, és az ezután következő mozdulatok jelzik majd, hogy pozitív vagy negatív döntést hoztak-e. Miután a vevőt kérték, hogy döntse el, vásárol-e és ő az állsimogatás gesztusába kezd, ostobaság volna az üzletszerző részéről, ha beszéddel megzavarná. Legjobb stratégia, ha gondosan figyeli a vevő következő gesztusait, amelyek jelezni fogják, milyen elhatározásra jutott. Ha például az állsimogatást összefont kar és keresztbe tett láb gesztusa követi, és a vevő hátradől székében, az üzletszerző szavak nélkül is tudja: „Nem.” Ilyenkor helyesen tenné, ha felülvizsgálná árubemutató módszerének több pontját, mielőtt a vevő szavakban is közli negatív döntését.

Ha az állsimogatás-gesztust a készenlétgesztus (100. ábra) követi, az ügynöknek csak annyit kell kérdeznie, hogyan óhajt a vevő fizetni, az pedig nekikezd a vásárlásnak.

Az elhatározás gesztusainak eltérései

Szemüveget viselők döntés közben gyakran leveszik a szemüvegüket és szájukba dugják az egyik szárát, vagyis az állsimogatás gesztusa helyett értékelésgesztus-csoportokhoz folyamodnak. Amikor az egyént döntésre kérik fel, és ő valamilyen tárgyat - tollat vagy nyakláncot - vesz a szájába, jelzi, hogy határozatlan és biztatást igényel, mivel a szájában lévő tárgy lehetővé teszi a döntés halogatását. Tele szájjal beszélni rossz modorra vall, így hát a vevő igazolva érzi magát, amiért elhatározását nem közli azonnal.

Az arcra helyezett kéz gesztusainak keveredése

Az unalom, értékelés és elhatározás gesztusai időnként egymással keveredve jelentkeznek; mindegyikük az egyén magatartásának valamelyik elemét tárja fel.

A 66. ábrán az értékelésgesztus az állhoz helyeződött át, a kéz az állat simogatja. Az illető értékeli a szóban forgó ügyet s egyszersmind



66. ábra: Az értékelés és elhatározás gesztuscsoportja



67. ábra: Az értékelés, elhatározás és az unalom gesztuscsoportja



68. ábra: „Nyakfájás” gesztus

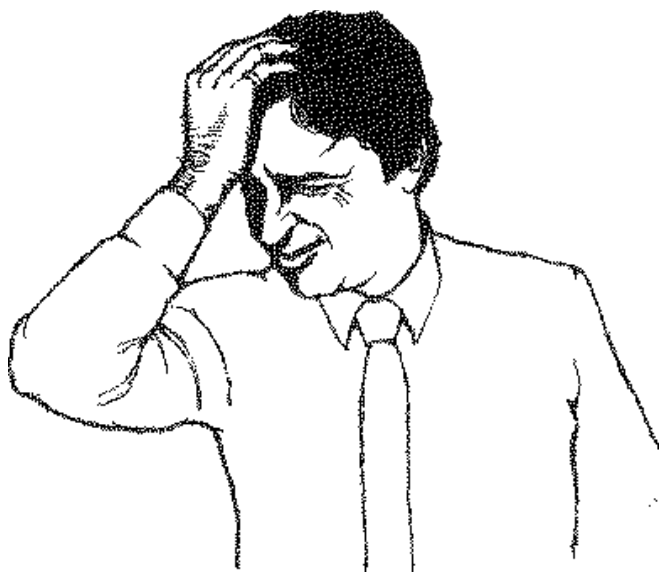
dönt is. Ha a hallgatóban csökkenni kezd az előadó iránti érdeklődés, kezével megtámasztja a fejét. A 67. ábra értékelésgesztust tüntet fel, az állat a hüvelykujj támasztja alá jelezvén, hogy a hallgató érdeklődése megszűnőben van.

Fejdörzsölő, fejütögető gesztusok

A gallérrángatás gesztusának szélsőséges változata a tarkót dörzsölő tenyér, amelyet Galero „nyakfájós”^{*} gesztusnak nevez. Aki füllentés közben teszi ezt, rendszerint kerüli a másik ember

^{*} Nyakfájás = pain in the neck, anglicizmus, jelentése: kellemetlen számára, (A fordító)

tekintetét, és a földre néz. Csalódottságot vagy haragot is jelez ez a gesztus; ilyenkor a kéz a tarkóra üt, azután dörzsölni kezdi a nyakat. Tegyük fel például, hogy megkértük egy beosztottunkat, végezzen el valamilyen feladatot, és az illető elfelejtette határidőre megcsinálni. Amikor rákérdezőnk, feledékenységét nem verbális módon jelzi: fejére, homlokára vagy tarkójára üt, mintha jelképesen megverné magát. Noha a fejreütés feledékenységről tudósít, azzal, hogy fejének melyik részére - homlokára vagy tarkójára - üt, az illető közli, miként vélekedik rólunk és a helyzetről. Homlokára ütve (69. ábra) jelzi: nem ijed meg attól, hogy szavá tettük feledékenységét; ha viszont a tarkójára üt (68. ábra), szavak nélkül közli: a szó szoros értelmében „nyakfájóssá” teszi, hogy rámutattak a hibájára. A megrögzött tarkódörgölők hajlamosak negatív vagy kritikus magatartásra, míg azok, akik szavak helyett homlokuk dörzsölésével vallják be tévedésüket, általában nyíltabb, jobb természetű emberek.



69. ábra: „Soha többé!”

A kar mint védőkoriát

ÖSSZEFONTKAR-GESZTUSOK

Védőkoriát mögé bújni normális emberi reakció, amellyel már gyerekkorban megtanultuk védeni magunkat. Kiskorunkban szilárd tárgyak - asztalok, székek, bútorok vagy anyánk szoknyája - mögé rejtőztünk, valahányszor fenyegetve éreztük magunkat. Ahogy idősebbek lettünk, a rejtőzködő magatartás agyafúrtaabb lett, és úgy hatéves korunkra, amikor már nevetséges lett volna a külvilág tárgyai mögé bújni, megtanultuk szorosan összefonni karunkat a mellünkön, ha baljós helyzetbe kerültünk. Serdülőkoriunkban sikerült ezt az összefonkar-gesztust kevésbé feltűnővé tenni: kissé lazítottuk karunkat, és a láb keresztbe vetésével kapcsoltuk össze a gesztust.

Ahogy idősebbek leszünk, tovább fejlesztjük az összefonkar-gesztust egészen addig, amíg nem lesz mások számára szembeötlő. Ha fél karunkat behajtjuk, vagy két karunkat összefonjuk mellünkön, védőkoriát keletkezik, amely lényegében nem más, mint valamilyen fenyegető veszély vagy nemkívánatos körülmény kirekesztésére irányuló próbálkozás. Egy dolog biztos: ha valakinek nyugtalan, negatív vagy védekező a magatartása, szorosan átfonja melle fölött a karját, egyértelműen jelezve, hogy veszedelemben érzi magát.

Az összefonkar-gesztussal kapcsolatos egyesült államokbeli vizsgálat érdekes eredményeket hozott. Egy csoport diákot beültettek egy előadás-sorozatra, és arra kérték őket, hogy ne tegyék

keresztbe a lábukat, ne fonják össze a karjukat, üljenek fesztenül, kényelmesen. Az előadások végeztével minden tanulónak vizsgán kellett számot adnia, mire emlékszik, mit tud a tananyagból, s az előadóval szembeni magatartását is regisztrálták. Egy másik csoportot ugyanennek az eljárásnak vetettek alá, de ők azt az utasítást kapták, hogy szorosan összefonott karral üljenek az előadásokon. Az eredmények azt mutatták, hogy az összefonott karú diákok 38 százalékkal kevesebbet sajtátítottak el és őriztek meg emlékezetükben, mint a laza karhelyzetben ülők. A második csoport emellett kritikusabban is vélekedett az előadásokról, előadókról egyaránt.

Tudásszintmérések kimutatják, hogy amikor a hallgató összefonja a karját, nemcsak negatívabb véleményt alakít ki az előadóról, hanem kevésbé figyel is az elhangzottakra. Ezért kellene az oktatási intézményeket karfával ellátott székekkel felszerelni, hogy a jelenlévők ne üljenek összefonott karral.

Sokan bizonygatják, hogy az összefonott kar kényelmes testhelyzetet biztosít. Bármelyik gesztus kényelmes érzést kelt, ha magatartásunk egyezik vele, vagyis ha valakit negatív, védekező vagy nyugtalan magatartás jellemez, az összefonottkar-pozitúra kellemes érzéssel tölti el.

Ne feledjük, hogy a nem verbális jellegű közlés jelentése nemcsak a közlő, hanem a befogadó számára is érvényes. Hiába érezzük magunkat összefonott karral, meredt nyakkal, merev háttal is „jól”, ha a befogadó fél negatívan értékeli e gesztusokat.

Szabályosan összefonott kar

A két kar - mintha csak kedvezőtlen helyzet elől próbálna „elbújni” - összefonódik a mellkason. Sokféle karkeresztező pozitúra létezik, de könyvünk csak a három legáltalánosabbal

70. ábra: Szabályosan
összefon kar

foglalkozik. A szabályosan összefon kar (70. ábra) általános érvényű mozdulat, amely jóformán mindenhol ugyanazt a védekező vagy negatív magatartást fejezi ki. Megszokott látvány, valahányszor idegenek közé kerül valaki - nyilvános gyűléseken, sorban álláskor, liftben vagy bárhol máshol -, tanácstalannak, bizonytalanak érzi magát.

Nemrégiben előadó körúton jártam az Egyesült Államokban, és az egyik összejevetelt úgy nyitottam meg, hogy előre megfontolt szándékkal becsméreltem több, nagy tiszteletben álló embert, akiket a szemináriumi hallgatóság is jól ismert, és akik maguk is jelen voltak a találkozásokon. A szóbeli támadás elhangzása után nyomban felkértem a hallgatóság tagjait, maradjanak ugyanabban a testhelyzetben, s ne változtassanak gesztusikon sem. Általános derűt keltett, amikor rámutattam, hogy támadásom kezdete után a hallgatóságnak körülbelül 90 százaléka tüstént a keresztbe font kar pozitúráját vette fel. Világosan mutatja ez, hogy a legtöbb ember az összefon kar gesztusát használja, ha nem ért egyet a hallottakkal. Számos nyilvános előadónak nem sikerült hathatósan közölni mondanivalóját a hallgatósággal, mert nem vette észre azok összefonkar-gesztusát. Tapasztalt szónokok tudják: e gesztus azt bizonyítja, hogy hatásosan működő „jégtörőre” van szükség, amely befogadóbb jellegű testhelyzetre kész-



teti a közönséget, és ez megváltoztatja majd az előadóval szemben kialakult magatartásukat.

Ha személyes vállalkozás alkalmával partnerünk összefonja a karját, joggal feltételezhető, hogy olyasmit mondtunk, amivel nem ért egyet. Értelmetlen lenne hát tovább érvelni, még ha szóban helyesel is partnerünk. Az igazság az, hogy a nem verbális médium nem hazudik - a verbális viszont igen. Célunknak ilyen körülmények között azt kell tekintenünk, hogy kiderítsük az összefonkar-geisztus okát és befogadóbb jellegű pozitúrára készítsük az illetőt. Ne felejtsük el, hogy amíg az összefonkar-geisztus meglesz, a negatív magatartás is megmarad. A magatartás idézi elő a geisztusokat, és a geisztusok prolongálása a magatartást is változatlanúságra készíti.

Egyszerű, de hatásos módszer az összefonkar-pozitúra megszüntetésére tollat, könyvet vagy valami mást nyújtani az illetőnek, mert ilyenkor más testhelyzetet kell felvennie, hogy a tárgy után nyúlhasson, és ez nyitottabb magatartást idéz elő nála. Megkérni, hogy hajoljon előre és nézze meg a bemutatott anyagot, szintén eredményes módszer lehet az összefonkarok szétnyitására. Másik hasznos módzat előrehajolni és felfordított tenyérrel így szólni: „Látom, hogy kérdezni szeretne valamit. Mit akar tudni?”, vagy „Ön mit gondol?”, s ezután hátradólva jelezni, hogy a másikat illeti a szó. A tenyér felmutatásával szavak nélkül közöljük a másik féllel, hogy őszinte, becsületes választ szeretnénk kapni. Üzletszerzői minőségemben mindaddig felfüggesztettem az árucikkek bemutatását, amíg ki nem derítettem, mi készítette leendő vevőmet arra, hogy nagy hirtelen összefonja a karját. Az esetek többségében rájöttem, hogy a vásárló titokban kifogásol valamit, és a vevő nem verbális közléseire nem figyelő ügynökök jó része talán sosem fedezte volna fel, hogy az üzletkötés bizonyos szempontjai ellen van kifogása.

Feszesen összefont kar

Ha a teljesen összefont karhoz ökölbeszorult kéz társul, ez ellenséges és védekező magatartást jelez (71. ábra). E gesztuscsoport gyakori kísérője az összeszorított fog és kivörösödött arc, amikor



is szóbeli vagy fizikai támadás következhet be. Behódoló, felfelé fordított tenyérrel kell ilyenkor közeledni, hogy kideríthető legyen, mi idézte elő az ellenséges gesztusokat, ha az ok még nem nyilvánvaló. Aki ezt a gesztust használja, az támadó magatartású, szemben a 70. ábra alakjával, aki a védekező összefont kar gesztusát vette fel.

11. ábra: Az ököl ellenséges magatartásra utal

Kart fogó gesztus

Ezt az összefontkar-gesztust az jellemzi, hogy a két kéz szorosan fogja a felső kart, mintegy rögzítve ezzel a testhelyzetet és megakadályozva a kar szétnyitására és a test felfedésére irányuló mindennemű próbálkozást. Sokszor oly erősen markolják meg a kart, hogy a vérkeringésben zavar lép fel, s emiatt az ujjak és ujjizületek elfehérednek. Ez a fajta összefontkar-gesztus orvosi-fogorvosi várószobában ülőknél, valamint első alkalommal repülő, és a gép felszállására váró utasoknál gyakori jelenség. Negatív, önmagát fékező magatartást tükröz (12. ábra).



12. ábra:
Határozott állásfoglalás



13. ábra: *Fensőséget kifejező magatartás*

Az összefonott kar, ökölbe szorult kéz az ügyvédi irodában megjelenő vádlóra jellemző, míg a védőknél inkább a kart fogó gesztus tapasztalható.

Az összefonottkar-gesztusokat a társadalmi helyzet is befolyásolhatja. Egy feljebbvaló azzal éreztetheti saját fensőbbiségét, hogy nem fonja össze a karját, mikor új emberek kerülnek elé. Tegyük fel például, hogy egy vállalati összejövetele az igazgató megismerkedik több új alkalmazottal. Miután domináns kézfogással üdvözölte őket, társadalmizóna-távolságban áll meg tőlük, s a kezét maga mellett tartja, vagy a fensőbbiséget kifejező tenyér-alkézben mozdulattal a háta mögé teszi (lásd 44. ábrát), esetleg zsebre vágja az egyik kezét. Ritkán fonja össze a karját, nehogy az

idegesség leghalványabb jelét is mutassa. Az új alkalmazottak ezzel szemben a főnökkel való kézfogás után összefonják a karjukat vagy egymással átnyúlnak a mellkasukon, a vezető ember jelenlétében érzett szorongásuk miatt. Saját gesztusaik használata mind az igazgatót, mind az új beosztottakat kellemes érzéssel tölti el, mert kölcsönösen kinyilvánították a másikkal viszonyított társadalmi helyzetüket. De mi történik akkor, ha az igazgató egy fiatal, érvényesülni vágyó munkatárssal találkozik, aki szintén a magát nagyra tartók fajtájából való, netán úgy érzi, hogy semmivel sem kisebb az igazgatónál? Valószínűleg az fog történni, hogy miután mindketten domináns módon paroláznak, a fiatal tisztviselő mindkét hüvelykujját magasba tartva, összefonja a karját (73. ábra). E gesztus védekező változata annak a testhelyzetnek, amikor mindkét kart vízszintes irányban helyezve a test elé, hüvelykujjunkt „hidegvérűségünk” hangsúlyozására a magasba tartjuk - Henry Winkler örökítette meg e gesztust *A boldog idők* című televíziós sorozatban, Fonz szerepében. A felfelé tartott hüvelykujj magabiztos viselkedést jelez, az összefont kar pedig a védettség érzését kelti.

Üzletszerzőknek figyelniük kell, vajon miért használja a vásárló ezt a gesztust, hogy megtudják, eredményesen látják-e el feladatukat. Ha a felfelé mutató hüvelykujj a megbeszélés vége felé tűnik elő, és a vevő sok más pozitív gesztusával elegyedik, az ügynök nyugodtan nekifoghat az eladás záró aktusának, és felveheti a megrendelést. Ha viszont a tárgyalás végeztével az ügyfél összefont kar, összeszorított ököl gesztuscsoportot használ (71. ábra) és faarcot ölt, az üzletszerző jóvátehetetlen hibát követhet el, ha megrendelést próbál felvenni. Inkább térjen sürgősen vissza a megbeszélés egyes pontjaira, és újabb kérdések feltevésével igyekezzék rájönni, mit kifogásolhat a vevő. Ha már elhangzott a „nem”, nem könnyű rábeszélni a vevőt döntése megváltoztatására. A testbeszéd értelmezésének képessége lehetővé teszi, hogy

felismerjük a negatív döntést, mielőtt még szóban megfogalmazódna, és ez időt biztosít számunkra egy másik lépés megtételére.

Azok, akiknél fegyver van, vagy állandóan fegyvert viselnek, ritkán használnak védekező jellegű összefonkar-gesztusokat, mivel fegyverük kellő fizikai védelmet biztosít számukra. Revolvert viselő rendőrök például elvétve fonják össze a karjukat, hacsak nem állnak őrt, és többnyire ökölbe szorított kézzel jelzik, hogy senkinek sem szabad arra menni, ahol ők állnak.

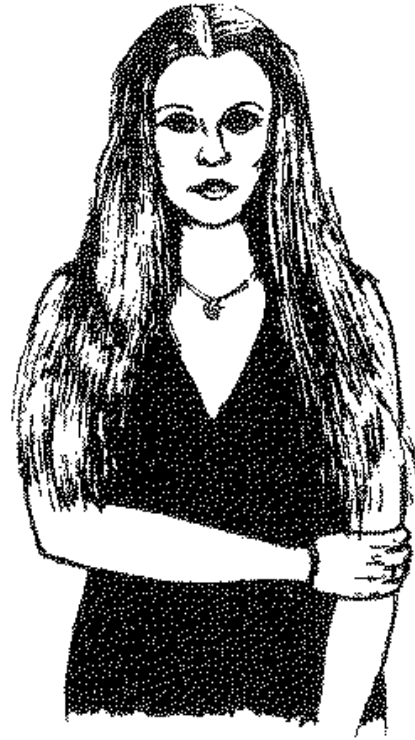
RÉSZLEGESEN ÖSSZEFONT KAR MINT VÉDŐKORLÁT

A teljesen összefon kar gesztusát néha túlságosan is szembeötlő mások előtt használni, mivel leleplezi félelmünket. Időnként egy nehezebben megfejthető változatával helyettesítjük - a részlegesen összefon karral, amelynél a fél kar keresztben átlendül a testen, megérinti vagy megfogja a másik kart, hogy ily módon - amint ezt a *15. ábra* mutatja - védőkorlátot képezzen.

A részleges kar védőkorlát gyakran látható összejöveteleken, ahol, mondjuk, az egyik résztvevő nem ismeri a többieket vagy nincs elég önbizalma. A részleges kar védőkorlát másik változatánál egyik kezünkkel megfogjuk a másikat (*74. ábra*). Desmond Morris szerint ez a gesztus lehetővé teszi, hogy újból átéljük gyerekkorunk emocionális biztonságát, amikor veszélyesnek tűnő körülmények között szüleink fogták a kezünket.



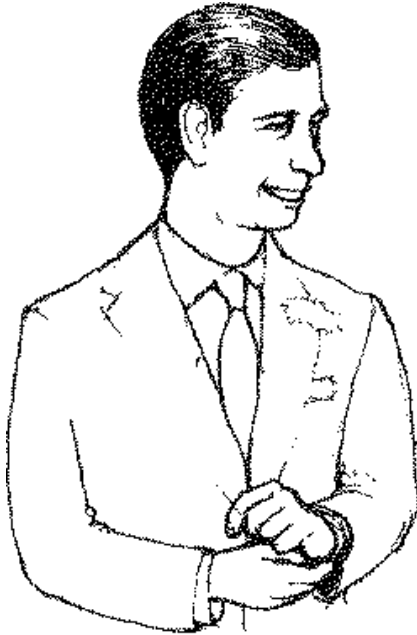
74. ábra: Önmagával fog kezét



75. ábra: Részleges karkorlát

ÁLCÁZOTT ÖSSZEFONTKAR- GESZTUSOK

Az álcázott összefonkar-gesztusok „kirakatba” tett emberek bonyolultan kifinomult gesztusai. Idetartoznak a politikusok, üzletszerzők, televíziós személyiségek és hozzájuk hasonlók, akik nem vennék szívesen, ha a hallgatóság rájönne, hogy nem bíznak önmagukban vagy idegeskednek. Mint minden összefonkar-gesztusnál, az egyik kar a test elé lendül, hogy megfogja a másikat, ám a karok összefonódása helyett az egyik kéz retikült, karkötőt, órát, mandzsettagombot vagy a másik karon, esetleg a másik kar



16. ábra: Leplezett idegesség



77. ábra: A kezításka mint védőkorlát

mellett levő egyéb tárgyat fog meg (16. ábra). A védőkorlát tehát újfent létrejött, és vele együtt a biztonság érzése is. Kézelődivat idején megszokott látvány volt egy termen vagy tánchelyiségen áthaladó férfi, aki közszemlére tett bábnak érezve magát, mandzsettagombját igazgatta. Amikor a mandzsettagomb kiment a divatból, a férfiak elkezdtek az óraszíjukat babrálni, a levéltárcájuk tartalmát ellenőrizni, a kezüket összekulcsolni vagy összedörzsölni, vagy bármilyen más olyan gesztushoz folyamodni, ami a kar összefonódását lehetővé teszi. Ám a tapasztalt megfigyelő számára mindez nem más, mint öncélú lelepleződés, mivel tényleges célt nem érnek el vele, legfeljebb az idegességüket próbálják leplezni. E gesztusok megfigyelésére minden hely alkalmas, ahol nagyszámú néző mellett megy el valaki, mint a táncparketre lépő fiatal-

78. ábra: A virágcsokor mint védőkoriát

ber, aki egy bájos ifjú hölgyet akar felkérni, vagy egy dísztermen áthaladó egyén.

Nőknél nem olyan feltűnőek az álcázott karvédőkoriát-geztusok, mert ők kezításkát, tárcát és más hasonlókat foghatnak meg, ha biztonágérzetük elhagyja őket (77. ábra). Ennek leggyakoribb példája, amikor két kézzel fognak meg egy pohár bort vagy sört. Jutott-e már valaha is eszünkbe, hogy ehhez egy kéz is elég? Két kéz haszná-



nálata szinte észrevétlen védőkoriát létesítését teszi lehetővé az ideges egyén számára. Miután megfigyeltük, hogy az álcázott karvédőkoriát-jelzések számos alkalommal használatosak, ezekkel a geztusokkal - úgy láttuk - jóformán mindenki él. Sok közismert társadalmi személyiség is védőkoriátot használ feszült pillanatokban, rendszerint anélkül, hogy a leghalványabb sejtelve lenne róla (78. ábra).

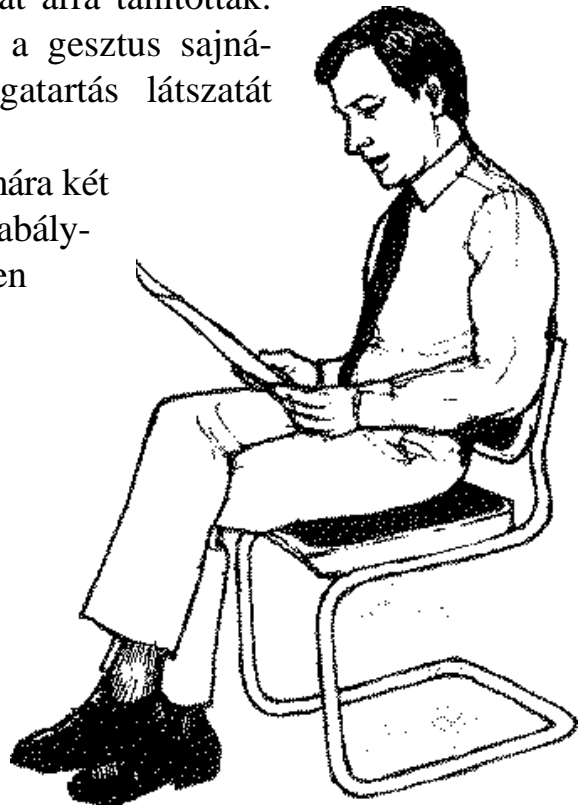
A láb mint védőkorlát

A LÁBKERESZTEZÉS GESZTUSAI

A karral képzett védőkorláthoz hasonlóan, a keresztbe vetett láb is negatív vagy védekező magatartást jelez. A mellkason összefont kar célja eredetileg a szív és a felsőtesttájék védelme volt, a lábkeresztezés pedig a nemi szerveket igyekezett óvni. Az összefont kar negatívabb magatartást jelez a lábkeresztezésnél, s szembeötlőbb is nála. Nők esetében óvatosan kell a lábkeresztezés-gesztust értelmezni, mivel sokukat arra tanították: „így ül egy úrinő”. Ám ez a gesztus sajnálatos módon védekező magatartás látszatát kölcsönözheti nekik.

A keresztbe vetett láb számára két alapvető ülés mód létezik: a szabályszerű lábkeresztezés és a térden keresztben átvetett láb (lábkulcs).

*19. ábra: Szabályszerű
lábkeresztezés*



Szabályszerű lábkeresztezés

Az egyik láb szabályosan átvetődik a másikon, többnyire a jobb a balon. Ez megszokott lábkeresztezés-fajta az európai, brit, ausztrál és új-zélandi kultúrákban; ideges, tartózkodó vagy védekező magatartást jelez. Többnyire más gesztusokkal jár együtt, nem szabad összefüggései nélkül, önmagában értelmezni. Előadások alatt például gyakran ülnek így a hallgatók, ha hosszú időn át kényelmetlen széken kell feszengeniük. Hideg időben is gyakran látható ez a gesztus.

Amikor a lábkeresztezés karkeresztezéssel párosul (80. ábra), azt jelenti, hogy az illető kivonta magát a beszélgetésből. A kereskedelmi ügynök fölöttébb ostoba módon járna el, ha elhatározásra próbálna bírni egy ilyen testhelyzetben ülő vevőt; sokkal helyesebb, ha puhatolózó kérdésekkel próbálja kideríteni a vásárló kifogásainak okát. Nőknél világszerte

használatos pozitúra ez, különösen, ha elégedetlenségüket nyilvánítják ki férjükkel vagy barátjukkal szemben,



*80. ábra: Elégedetlenséget
kinyilvánító nő*

Térden keresztben átvetett - ún. amerikai - lábtartás („lábkulcs”)

Ez a fajta lábkeresztelés vitatkozó vagy versengő magatartást jelez. Számos versengésre hajlamos amerikai férfi állandó ülőhelyzete ez. Emiatt aztán nehéz egy amerikainak a beszélgetés során tanúsított magatartását értelmezni, viszont teljesen nyilvánvaló jelenséggel van dolgunk, ha brit állampolgár használja ugyanezt a gesztust.

Nemrégiben egy új-zélandi üléssorozaton tartottam előadásokat mintegy száz igazgató és ötszáz üzletszerző előtt. Egy módfelett vitatható kérdés - a vállalatok és az üzletszerzők viszonya - került napirendre. Egy lázító hírében álló, és a hallgatóság által jól ismert üzletszerzőt kértek fel hozzászólásra. Amint az emelvényre lépett, az igazgatók szinte kivétel nélkül a 80. ábrán látható „elégedetlen” testtartást öltötték fel, ami azt mutatta, hogy nem sok jót várnak az üzletszerző szavaitól. Aggályuk beigazolódott.

81. ábra: „Amerikai lábtartás”



A hozzászóló kikelt az iparág legtöbb vállalatának vezetésében tapasztalható fogyatékoságok ellen, kijelentve, hogy ez a tényező tovább növeli az iparban mutatkozó foglalkoztatási problémákat. A hallgatóságban ülő üzletszerzők az egész beszéd alatt érdeklődve hajoltak előre, sokuknál az értékelés gesztusai voltak megfigyelhetők, az igazgatók viszont elégedetlen testhelyzetben maradtak. Az előadó ezután témát váltva arról kezdett beszélni, hogy véleménye szerint milyen szerepe van a vezetőségnek az üzletszerzőkkel szemben, s mint a karmester beintésére nyomban reagáló zenekari tagok, a vezetők egymás után versengő-vitatkozó testhelyzetet vettek fel (81. ábra). Nyilvánvaló volt, hogy gondolatban vitába szállnak a hozzászóló nézetével, s később sokan meg is erősítették e feltételezést. Észrevettem azonban, hogy több vezető nem ilyen testhelyzetben ül. A gyűlés után megérdeklődtem ennek okát, mire legtöbben azt felelték, hogy nem értettek ugyan egyet az előadó álláspontjával, de elhízottságuk vagy ízületi gyulladásuk miatt nem tudnak átvetett lábbal ülni.

Kereskedelmi ügynök részéről esztelenség lenne a vevővel folytatott tárgyalás befejezésére és a rendelés azonnali felvételére törekedni, ha az ügyfél ezt a testhelyzetet veszi fel. Célszerűbb nyíltan a vevőhöz fordulni, s odahajolva hozzá, felfedett tenyérrel ilyesmit mondani: „Látom, van valamilyen elgondolása az ügyvel kapcsolatban. Érdekelne a véleménye”, s ezután kényelmes hátradőléssel jelezni, hogy most már a vevőnek kell nyilatkoznia. Ez alkalmat ad a vevő számára, hogy közölje álláspontját az ügynökkel.

Hosszú nadrágot, farmert viselő nők is szeretnek időnként térden átvetett lábbal ülni.

Kézrel leszorított lábtartás



Kemény, hajthatatlan vitapartnerek gyakran fogják át kezükkel keresztben átvetett lábukat (82. ábra). Ez a határozott, makacs egyéniség ismertetőjele, akinek az ellenállását csak különleges eljárással lehet megtörni.

82. ábra: Mindkét kéz átkulcsolja a lábat

Lábkeresztezés álló helyzetben

Összejöveteleken gyakran megfigyelhetünk kisebb csoportokat, melyeknek tagjai kivétel nélkül keresztbe tett karral és lábbal állnak (83. ábra). Az is észlelhető, hogy a szokásosnál nagyobb távolságra állnak egymástól, és zakójuk vagy kiskabátjuk rendszerint be van gombolva.

Ha megkérdeznénk ezeket az embereket, kiderülne, hogy a társaság egésze vagy egy része nem ismeri egymást. A legtöbb

ember ebben a testhelyzetben áll, ha ismeretlen vagy alig ismert egyének közé kerül

Ezután felfedezhetünk egy másik kis csoportot, amelynek tagjai szétnyitott karral, feltárt tenyérrel, kigombolt kabátban, fesztelesen álldogálnak, testsúlyukat egyik lábukra helyezik, míg másik lábuk a többiek felé fordul, ők maguk pedig be-belépnek egymás intim zónájába vagy visszavonulnak onnan. Közelebbi vizsgálódás kideríti, hogy ezek az emberek barátai vagy jó ismerősei egymásnak. Érdekes módon, a szorosan rögzített kar- és lábpozitúrát használók arckifejezése lehet ugyan teljesen feszültségmentes, csenghet a hangjuk könnyedén, elfogulatlanul, ám az összefont kar, keresztbe vetett láb elárulja, hogy nem tudnak feloldódni, nincs önbizalmuk.

Ha mi magunk legközelebb egy olyan csoporthoz csatlakozunk, amelynek tagjai közvetlen, barátságos hangulatban álldogálnak, mi viszont senkit sem ismerünk közülük, álljunk oda szorosan összefont karral és lábbal. A többiek egymás után keresztbe fogják tenni karjukat-lábukat, és mindaddig ebben a testhelyzetben marad-



83. ábra: Védekező állóhelyzet

nak, amíg el nem távolodunk tőlük. Ekkor menjünk arrébb és ügyeljük, hogyan veszik fel egymás után újra eredeti, közvetlen pozitúrájukat.

A feszültség feloldódásának folyamata

Mihelyt az emberek kellemesen kezdik érezni magukat egy csoportban és megismerkednek annak tagjaival, a mozdulatok íratlan szabálygyűjteményének teljes tárházát bemutatják, a keresztbe tett kar és láb védekező pozitúrájától az elégedettség nyílt gesztusáig. Ausztráliaiak, új-zélandiak, kanadaiak és amerikaiak tanulmányozása bizonyítja, hogy álló helyzetben a feszültség feloldása ugyanazokkal a gesztusokkal történik.

1. szakasz: Védekező helyzet, keresztbe tett kar és láb (84. *ábra*).

2. szakasz. A lábkeresztezés megszűnik, a két lábfej semleges helyzetben egymás mellé kerül.

3. szakasz: A kart fölül keresztező kéz kimozdul a helyéről, beszéd közben a tenyér is elővillan, nem is kerül vissza a másik kar alá. Ez a kéz a kar külső részét fogja.

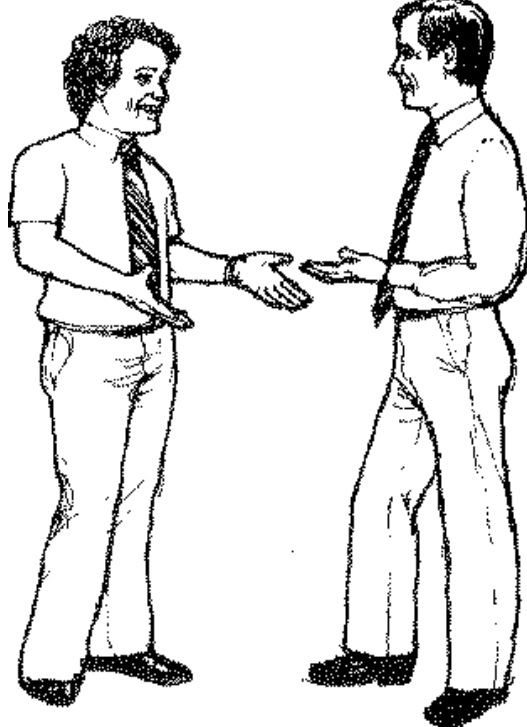
4. szakasz: Az összefont karok szétnyílnak, az egyik gesztikulál, csípőre vagy zsebbe kerül.

5. szakasz: Az ember jobb vagy bal lábára nehezedik, a másikat előretolja, hogy cipőjének orra az általa legérdekesebbnek vélt személyre mutasson (85. *ábra*).

Alkohol hatására felgyorsul a folyamat vagy kimaradhat egyik-másik szakasz.



84. ábra: Zárt testtartás
- zárt magatartás



85. ábra: Nyitott testtartás
- nyitott magatartás



Védekezés vagy fázás?

Sokan bizonygatják, hogy gesztusaik nem védekező jellegűek, csupán azért teszik keresztbe karjukat vagy lábukat, mert fáznak - így próbálják leplezni az igazságot. Érdekes megfigyelni a különbséget a védekezés és a didergés testhelyzete között. Először is, ha valaki melegíteni akarja a kezét, inkább a hónaljába, mint a könyöke

86. ábra: Alighanem fázik - de lehet, hogy ki akar menni a mosdóba

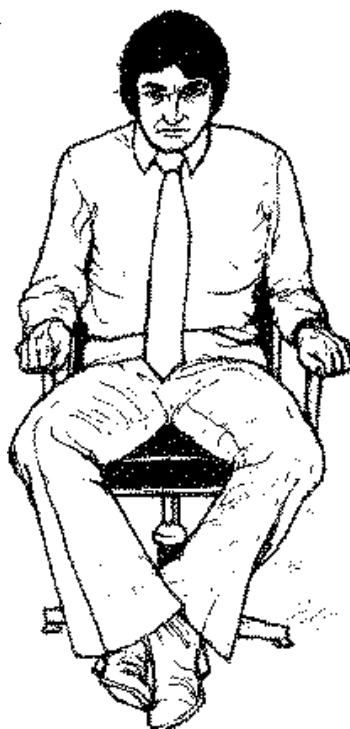
alá dugja, ami viszont a védekező karösszefonás jellemző mozdulata. Másodsorban, amikor valaki fázik, ölelőbb jellegű mozdulattal fonja át a karját a testén, és ha a két láb is keresztezi egymást, rendszerint kiegyenesedve, mereven és szorosan préselődnek egymáshoz (86. ábra), szemben a védekező helyzet vagy testtartás lazább lábtartásával.

A kar- vagy lábkeresztezés pozitúrájának megrögzött hívei szívesebben hangoztatják, hogy fáznak vagy így érzik kényelmesebben magukat, mintsem bevallanak, hogy idegesek, félnek vagy védekező gesztust alkalmaznak.

A bokakulcsolás gesztusa

A karösszefonás, lábkeresztezés negatív vagy védekező magatartást érzékeltet, és ugyanez a helyzet a bokakulcsolás gesztusánál is. Férfiaknál a bokakulcsolást gyakran egészíti ki a térden nyugvó, összeszorított ököl vagy a szék karfáját szorosan markoló kéz gesztusa (87. ábra). A női bokakulcsolás valamicskét eltér ettől: a térdék egymáshoz simulnak, a lábfejek kissé oldalra fordulhatnak, és a két kéz egymás mellett vagy egymáson helyezkedik el a combon (88. ábra).

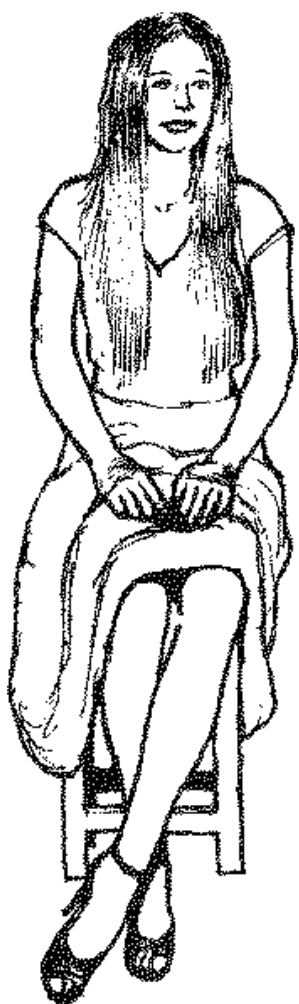
Több mint egy évtizeden keresztül készítettem állásinter-



81. ábra: A bokakulcsolás férfi változata

júkat, és megfigyeléseim azt igazolták, hogy amikor a kérdezett személy összezárja a bokáját, gondolatban az „ajkát harapdálja”. A gesztus negatív magatartás, érzem, idegesség vagy félelem elfojtását jelenti. Egy ügyvéd barátom elmesélte például, hogy tapasztalata szerint a bírósági tárgyalás megkezdése előtt a gyanúsítottak szinte mindig szorosán átkulcsolt bokával ülnek. Úgy gondolja, talán lesik az alkalmat, hogy mondhassanak valamit vagy igyekeznek leküzdeni izgalmukat.

Felvételre jelentkező munkavállalókkal folytatott beszélgetéseim során észrevettem, hogy az interjú bizonyos pontján a megkérdezettek összezárták a bokájukat, ami valamilyen érzem vagy magatartás leplezésére engedett következtetni. E gesztus vizsgálá-



latának kezdeti szakaszában úgy találtam, hogy a kérdezett személy érzéseire vonatkozó kérdéseimmel nemigen lehet őt a bokája, illetve a gondolatai szabadon engedésére rábíni. Hamarosan rájöttem azonban, hogy ha a kérdező megkerüli az íróasztalt, vagyis megszünteti annak korlátjellegét, és a túlsó oldalon közvetlenül a kérdezett mellé ül le, a bokakulcsolás gesztusa rendszerint megszűnik, és a beszélgetés nyíltabb, személyesebb jelleget ölt.

Nemrégiben arról tájékoztattam egy vállalatot, milyen hatékony kapcsolatot lehet telefonon keresztül kiépíteni vevőkkel, s ekkor egy fiatalemberrel kerültem össze, aki azzal a kevéssé irigylésre

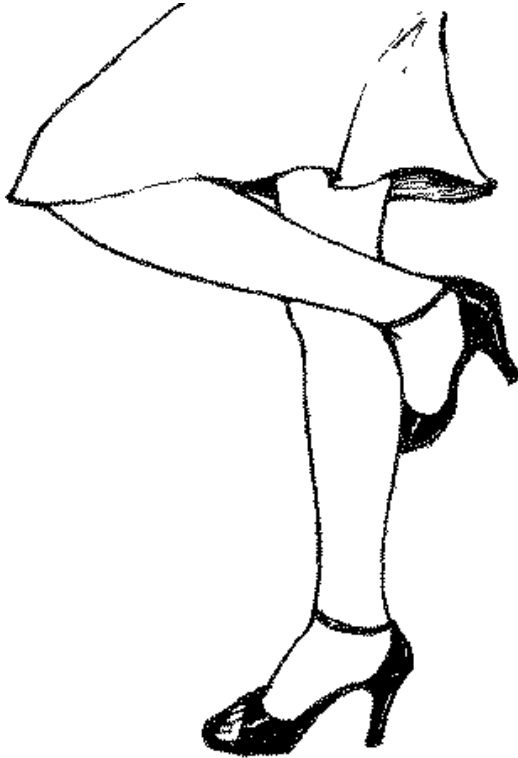
88. ábra: A bokakulcsolás női változata

méltó feladattal volt megbízva, hogy telefonon hívja fel a szám-lajukat nem fizető ügyfeleket. Jó néhány telefonbeszélgetés köz-ben figyeltem, s bár hangjában a legkisebb feszültség sem volt érezhető, szorosán összezárt bokával ült. „Szereti ezt a munkát?” - tettem fel a kérdést. „Nagyon - felelte -, végtelenül szórakoz-tató,” Szóbeli megállapítása, bármily meggyőzően hangzott is, ellentmondott nem verbális jelzéseinek. „Biztos benne?” — fag-gattam tovább. Egy pillanatig tűnődött, keresztbe tett lábfejét kiegyenesítve, nyitott tenyérrel felém fordult, s így szólt: „Hát, ami azt illeti, egyszerűen beleőrülök”. Aztán elmondta, hogy né-hány vevő felhívja és gorombáskodik vele, ő pedig kénytelen magába fojtani az érzelmeit, nehogy átvigye azokat a többi vevőre. Megfigyeltem azt az érdekes jelenséget is, hogy a nem szívesen telefonáló üzletszerzők összezárt bokával ülnek telefonbeszél-getés közben.

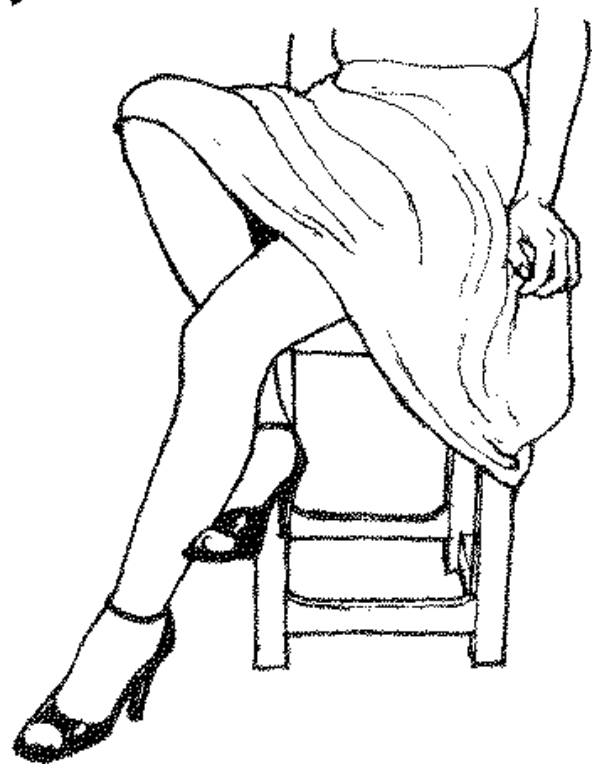
Nierenberg és Calero, az üzleti tárgyalás módszereinek nagy szakemberei megállapították, hogy ha az egyik fél egyezkedés közben összezárja a bokáját, ez többnyire azt jelenti, hogy valami-lyen fontos engedményt tart titokban. Megfelelő kérdezői tech-nikával, úgy tűnik, el lehet érni, hogy a bokakulcsolásukat felold-va, nyíltan beszéljenek az engedményről.

Mindig akadnak olyanok, akik azt bizonygatják, hogy azért ra-gaszkodnak megrögzötten az összezárt bokapozitúrához - sőt mi több, bármelyik negatív kar- és lábgesztuscsoporthoz -, mert ké-nyelmesnek tartják. Aki hozzájuk tartozik, vesse eszébe, hogy védekező, negatív vagy tartózkodó magatartás esetében bármilyen kar- vagy lábtartás kényelmesnek tűnik. Figyelembe véve, hogy egy negatív gesztus fokozhatja vagy időbelileg elnyújthatja a negatív viselkedést, és hogy védekezésre hajlamos vagy negatív természetűnek tartanak minket az emberek, kívánatos lenne a po-zitív, nyílt gesztusokat gyakorolni az önbizalom növelése és a má-sokkal való jobb kapcsolatok kialakítása érdekében.

Azok a nők, akik a miniszoknya divatja idején voltak serdülők, szükséges és nyilvánvaló okból vetették keresztbe a lábukat, zárták össze a bokájukat. Ezek a nők megszokásból kultiválják még most is ezt a testhelyzetet, amelyet mások esetleg félremagyaráznak. Körültekintően kell reagálni efféle dolgokra: mielőtt elha-



89. ábra: Lábkucsolás
álló helyzetben



90. ábra: Lábkucsolás
ülő helyzetben

markodott következtetéseket vonnánk le, vegyük figyelembe a női divatirányzatokat, s főleg azt, hogy ezek miként befolyásolhatják a nők lábtartását.

A láb átkulcsolása

Ez a gesztus szinte kizárólag a nők sajátja. A egyik lábfej elülső része átfonja a másikat, hogy fokozza a védekező magatartást. E gesztus megjelenésével biztosra vehető, hogy a nő elvont értelemben remeteségbe vonult, csiga módjára behúzódott a házába. Meleg, barátságos, tapintatos közelítéssel remélhető a csigaház felnyitása. Bátortalan, félénk nőknél észlelhető általában ez a testhelyzet.

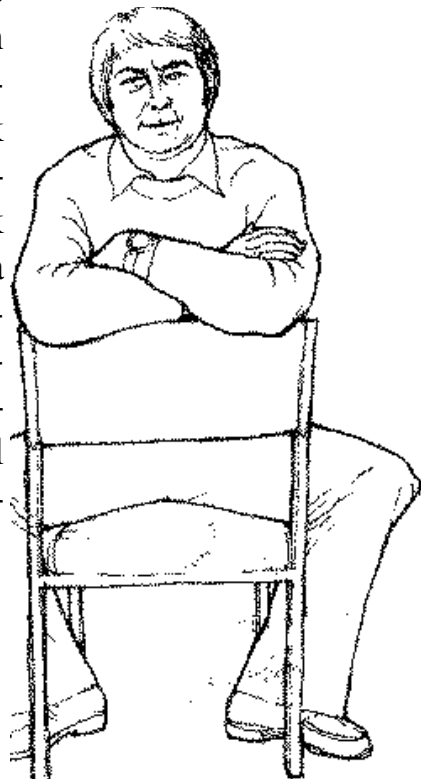
Egy beszélgetés jut eszembe, melynek során egy pályakezdő biztosítási ügynök egy ifjú házaspárnak próbált kötvényt eladni. A dolog nem sikerült, és az újdonsült ügynök nem értette, mi idézte elő a kudarcot, amikor ő híven követte a szakmailag megszabott utat. Nem vette észre - világosítottam fel -, hogy az aszszony egyik lába egész idő alatt átkulcsolva tartotta a másikat. Ha a biztosító érti e gesztus jelentését, bevonhatta volna a nőt a megbeszélésbe, és alkalmasint jobb eredményt ér el.

Egyéb közkedvelt gesztusok és tevékenységek

Lovagló ülés a széken

Évszázadokkal ezelőtt pajzzsal védték magukat az emberek az ellenség lándzsájától és furkósbotjától. Ugyanennek a védekező magatartásnak a jelképezésére korunk civilizált embere bárminekmű rendelkezésére álló tárgyat felhasználhat fizikai vagy szóbeli támadással szemben. Behúzódhat ajtó, kerítés, íróasztal, nyitott kocsiajtó avagy egy kapualj mögé, és lovagló ülésben helyezkedhet el a székén (91. ábra). A széktámla védőlapként oltalmazza a testét, és agresszív, domináns harcossá változtathatja. A széken lovaglók javarészt domináns személyiségek, akik ha unni kezdik a beszélgetést, megpróbálják átvenni az irányítást más emberek vagy egy egész társaság fölött; a széktámla biztos védelmül szolgál a többiek „támadásával” szemben. Gyakran előfordul, hogy tapintatosan, szinte észrevétlenül fordulnak lovagló ülésbe a széken.

Legkönnyebben úgy lehet leszerelni ezt a viselkedést, hogy a



91. ábra: Széken lovaglás

lovagló mögé állva vagy ülve a védtelenség érzetét keltjük mindennemű támadással szemben, s így módon a testhelyzete megváltoztatására, kevésbé agresszív elhelyezkedésre kényszerítjük. Eredményes módszer lehet ez, ha többen vagyunk jelen, mivel így a széken lovaglónak védtelen marad a háta, ami testhelyzetének megváltoztatására készíti.

Ám hogyan járjunk el akkor, ha egy forgószéken lovagló egyénnel egyedül kerülünk szembe? Vitatkozásnak semmi értelme nincs, főképp, ha ide-oda forgatja a körhintáját; a legjobb védelem tehát a nem verbális támadás lesz. Irányítsuk a beszélgetést úgy, hogy a lovagló fölött állva lenézzünk rá, és lépünk be a személyes zónájába. Ez zavaróan hat rá, s miközben igyekszik a helyzetváltoztatás kényszerét elhárítani, akár hanyatt is eshet.

Ha a széklovaglás szerelmese jön látogatóba, és felbosszant minket agresszív viselkedésével, ültessük egy szilárdan álló karosszékbe, amelyben nem hódolhat kedvelt testtartásának.

Nem létező pelyhek szedegetése

Amikor valaki helyteleníti mások véleményét vagy magatartását, de úgy érzi, nem fejtheti ki saját álláspontját, olyan nem verbális gesztusokhoz nyúl segítségért, melyek helyettesítő taglejtéseként értelmezhetők. Képzeletbeli pelyheket szedegetni a ruhánkról ilyenfajta gesztus. E lényegtelen, jelentéktelen tevékenység közepette a pehelyszedő nem a többiekre, hanem a padlóra néz. A nemtetszés egyik leggyakoribb jele ez, és ha a hallgató folyamatosan nem létező pelyheket szed a ruhájáról, világosan tudtul adja, hogy még akkor sincs ínyére, amit mondanak, ha verbálisan esetleg egyet is ért.

92. ábra: Pehelyszedegető

Tárjuk szét a tenyerünket és forduljunk e szavakkal hozzá: „Nos, mi az Ön véleménye?“, vagy: „Látom, hogy van hozzáfűzni valója. Lenne szíves megosztani velünk?“ Helyezzük kényelembe magunkat, s széttárt karral-tenyérrel várjuk a választ. Ha az illető azt feleli, hogy egyetért, de továbbra is szedegeti a pelyheket, akkor közvetlenebb módot kell találnunk rejtett tiltakozásának felderítésére.



FEJGESZTUSOK

E könyv nem lenne teljes az alapvető fejgesztusok ismertetése nélkül, melyeknek két legáltalánosabban használt formája a fejbólintás és a fejrázás. A fejbólintás pozitív gesztus, legtöbb kultúrában az „igen“, vagyis a helyeslés kifejezésére szolgál. Süketen, némán és vakon születetteknél végzett vizsgálat kimutatja, hogy ők is használják ezt a gesztust az igenlés kifejezésére, ami alátámasztotta azt a felfogást, hogy velünk született gesztusról van szó. Az általában „nem“ értelemben használatos fejrázást egyesek szintén velünk született mozdulatnak tekintik; mások viszont elméletekkel próbálják igazolni, hogy ez az első gesztus, amit elsajátítunk. Véleményük szerint, amikor az újszülött jóllakott tejjel, jobbra-balra rázza a fejét, hogy anyja mellét elhárítsa ma-



93. ábra: Semleges fejtartás



94. ábra: Érdeklődő fejtartás

gától. Ha a kisgyerek eleget evett, ugyancsak a fejét rázva utasítja el anyja próbálkozását, hogy belediktálja az ételt.

Ha üzletet akarunk kötni valakivel, a titkolt ellenkezést úgy lehet legkönnyebben leleplezni, ha megfigyeljük, hogy miközben az illető szóban egyetért velünk, használja-e a fejrázás gesztusát. Vegyünk például valakit, aki így beszél: „Igen, érteni a szempontját”, vagy „Igazán nagyon szeretek itt dolgozni”, vagy „Karácsony után feltétlenül megkötjük az üzletet”, s közben rázza a fejét. Noha szavai meggyőzően hangzanak, a fejrázás gesztusa negatív magatartásról árulkodik, ilyenkor jobb nem hinni a szóbeli állításnak, és érdemes tovább faggatni az illetőt.

Alapvető fej tartásmódok

Három alapvető fejtartásmód létezik: az első a feltartott fej (93. ábra), olyan ember fejtartása, aki semlegesen foglal állást a hallottakkal kapcsolatban. Ilyenkor a fej többnyire mozdulatlan marad,

néha aprókat biccent. E fejtartás-mód gyakran jár együtt az arcra helyezett kéz értékelést kifejező gesztusaival.

Az oldalra billenő fej a felkeltett érdeklődést jelzi (94. ábra). Charles Darwin az elsők között figyelte meg, hogy az emberek — éppúgy, mint az állatok - oldalra hajtják a fejüket, ha érdeklődni kezdenek valami iránt. Amikor vevőket felkeresve szolgáltatásainkat ismertetjük vagy beszédet tartunk, szük el megfigyelni, jelentkezik-e fejtartás



ne mulasz-
95. ábra: Rosszalló

ez a gesztus a közönség körében.

Ha látjuk, hogy oldalra billentik a fejüket, előrehajolnak és az értékelés gesztusaként az állukra teszik a kezüket, akkor sikerült felkelteni az érdeklődésüket. Nők ezzel a fejtartással nyilvánítják ki tetszésüket egy vonzó férfi iránt. Ha szólnak hozzánk, hajtsuk csupán félre a fejünket, bólintgassunk, és rögtön sikerült megnyerni a rokonszenvüket.

A lehajtott fej elutasító, sőt rosszalló magatartást jelez (95. ábra). Kritikusan értékelő gesztuscsoportokat rendszerint lehajtott fejtartás kísér, és ha nem tudjuk elérni, hogy az illető emelje fel vagy hajtsa félre a fejét, nehezen fogunk tudni kapcsolatot teremteni vele. Szónokok nemegyszer találják szemben magukat olyan hallgatósággal, amelynek minden tagja leszegett fejjel és összefont karral ül. Hivatásos előadók rendszerint csinálnak valamit, amiben a közönség is részt vesz, mielőtt előadásukba kezdenének. Ily módon akarják bevonni a hallgatóságot a témába, és rábírní őket, hogy emeljék fel a fejüket. Ha az előadó ténykedése sikerrel jár, a közönség hamarosan oldalra hajtott fejjel figyel.

Mindkét kéz a fej mögött

Ez a gesztus olyan foglalkozásúakra jellemző, mint a könyvvizsgáló, ügyvéd, kereskedelmi vállalat igazgatója, bankvezér, és mindenki, aki magabiztosnak, dominánsnak, valamilyen szempontból a többiek fölött állónak érzi magát. Ha egy ilyen ember gondolataiban olvashatnánk, valami efféléről értesülnénk: „Minden válasz a kisujjamban van”, vagy „Egyszer talán majd neked is lesz annyi eszed, mint nekem”, sőt ilyesmiről is: „Mindent kézben tartok.” Mindentudó egyének is előszeretettel használják ezt a gesztust, amely pedig nem kevés embert ingerel. Ügyvédek szavak helyett gyakran ezzel a testtartással demonstrálják jólétesültségüket a másik fél ügyvédje előtt. Territoriális jelzésként is használható annak kifejezésére, hogy valaki igényt tart egy bizonyos területre. A 96. ábrán látható férfi a lábát is keresztbe tette a térdén, ami azt mutatja, hogy nemcsak különbnek tartja magát a másikkal, de alighanem vitatkozni is akar vele.

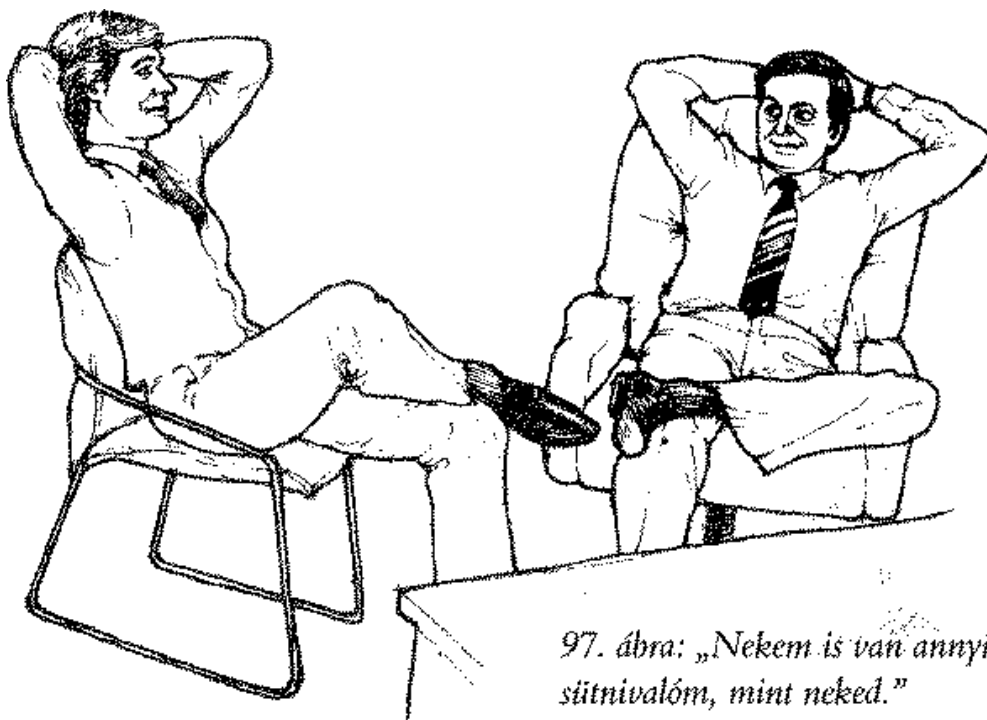


Attól függően, hogy milyen körülmények között jelentkezik, többféle módon lehet védekezni e gesztussal szemben. Ha az illető fölényes magatartásának okát akarjuk kideríteni, hajoljunk oda hozzá, és feléje fordított tenyérrel szólítsuk meg: „Úgy látom, ön ismeri ezt az ügyet. Lenne szíves megmagyaráz-

96. ábra: „Egyszer talán majd neked is lesz annyi eszed, mint nekem.”

ni?" Ezután - még mindig nyitott kézzel - dőlünk hátra szé-
künkön, s várjuk a választ. Másik módszerünk lehet, hogy embe-
rünket testtartásának megváltoztatására kényszerítjük, ami egy-
ben magával hozza magatartásának változását is. Ez úgy érhető el,
hogy olyan helyre teszünk valamit, ahol jelenlegi pózában nem
tudja elérni, majd megkérdezzük: „Látta már ezt?”, s ő kénytelen
lesz előrehajolni. Reagálásunk másik hatásos módszere a gesztus
utánzása. Ha jelezni akarjuk, hogy egyetértünk a másikkal, nem
kell mást tennünk, mint utánoznunk a gesztusait.

Másrészt viszont, ha valaki két kezét a feje mögött tartva meg-
feddi a másik felet, az pedig e gesztus utánzásával reagál, akkor
nem verbálisan megfenyegeti a dorgálóját. Két ügyvéd például
egymás jelenlétében használhatja ezt a gesztust hasonlóságuk és
egyetértésük kinyilvánítására (97. ábra), ám az igazgatói szobába
rendelt csintalan iskolás fiú igencsak feldühítené az igazgatót, ha
ezzel a gesztussal élne.



97. ábra: „Nekem is van annyi
sütnivalóm, mint neked.”

A gesztus eredetéről nem sokat tudunk. A két kezet igen valószínűen képzelt karosszéknek használják, amelyben kényelmesen hátra lehet dőlni kicsit megpihenni.

E gesztus tanulmányozása során kiderült, hogy az egyik biztosítótársaságnál harminc csoportvezető közül huszonhét rendszeresen használta üzletszerzők és beosztottak előtt, feletteseik jelenlétében azonban csak elvétve. Főnökeik társaságában ugyanazok az emberek a behódoló és védekező gesztuscsoportokhoz folyamodtak.

AGRESSZÍV ÉS KÉSZENLÉTI GESZTUSOK

Milyen gesztus használatos a következő esetekben: a kisgyerek vitatkozik a szüleivel, az atléta a versenyszámára, a bokszoló pedig a meccs kezdetére vár?

A kéz mindegyik esetben a csípőn van, mivel ez az egyik legáltalánosabban használt gesztus az agresszív magatartás kifejezésére. Egyes megfigyelők „készenlét” névvel illették ezt a gesztust, ami megfelelő összefüggésben helyes elnevezés, de alapvető jelentése: agresszió. Kihívó póznak is nevezik, a célratörő egyénre gondolva, aki ezt a testhelyzetet felvéve kész megküzdeni céljaiért. E megfigyelések pontosak, mert az egyén mindkét esetben akcióba lép valamilyen célért, de a gesztus mégiscsak agresszív, merészen magabiztos marad. Nők jelenlétében gyakran használják a férfiak, hogy agresszív, domináns magatartásukkal parádézzanak.

Nem érdektelen megjegyezni, hogy a madarak viaskodás vagy udvarlás közben felborzolják tollukat, mert így nagyobbaknak látszanak; az emberek ugyanettől a céltól vezetve - vagyis hogy nagyobbaknak tüntessék fel magukat - csípőre teszik a kezüket.



98. ábra: Tettre készen

99. ábra: Csípőre tett kézzel
teszik tetszetősebbé a ruhát

Férfiak nem verbális kihívásként használják e gesztust a területüket megsértő más férfiakkal szemben.

Az egyén magatartásának helyes értelmezéséhez fontos figyelembe vennünk a csípőre tett kéztartást közvetlenül megelőző kö-

rülményeket és gesztusokat. Ezenkívül több más gesztus is alátámaszthatja következtetésünket. Például nyitott és hátratolt zakót, illetve kiskabátot visel-e az illető az agresszív testhelyzet felvételekor? A begombolt kabáthoz járuló készenléti gesztus frusztrált agressziót jelez, a nyitott és hátratolt kabát (98. ábra) ezzel szemben közvetlenül agresszív póz, mivel a szívét-torkát feltáró egyén a rettenthetetlenség látszatát kelti. A testtartás agresszív jellege fokozható, ha szétvetett lábbal állunk vagy összeszorított ököllel egészítjük ki a gesztus csoportot.

Manökenek is használnak agresszív-készenléti gesztusokat, hogy a bemutatott ruhadarabok elegáns, energikus, modern gondolkodású nőkhöz illő öltözék benyomását keltsék. E gesztust

időnként úgy is lehet alkalmazni, hogy csak egyik kéz van a csípőn, a másik valamilyen eltérő mozdulattal tesz (99. ábra). Kritikus értékelés gyakran jár együtt a csípőre tett kéz gesztusával.



Ülő készenlét

Üzletszerzők számára nagyon fontos az ülő készenlét gesztus felismerésének elsajátítása. Megrendelés, vásárlás alkalmával például, ha az áruajánlat ismertetése és az eredményes megbeszélés végeztével a potenciális vevő ezt a gesztust

100. ábra: Hajlandó nekilátni

101. ábra: Készen áll egy találkozó vagy beszélgetés befejezésére: kezek a térdén



alkalmazza, az ügynök kérheti, hogy adja fel megrendelését, és bizton számíthat is rá. Biztosítási ügynökök és leendő üzletfeleik tárgyalásáról készült videofelvételek feltárták, hogy valahányszor az állsimogatás-
gestus-

tust (döntés) az ülő készenlét gestusa követte, az ügyfél megvásárolta a biztosítási kötvényeket. Ha viszont a megbeszélés vége felé az ügyfél közvetlenül

az állsimogató gestus után összefűzte a karját, az üzletkötés rendszerint meghiúsult. Üzletkötők számára rendezett tanfolyamok jó részén sajnálatos módon arra tanítják a résztvevőket, hogy ügyet sem vetve az ügyfél testhelyzetére és gestusaira, igyekezzenek mindenáron felvenni a rendelést. A készséghez hasonló gestusok felismerésének képessége nemcsak javítja az üzletkötés lehetőségeit, hanem több embert is tart az üzletszerzői pályán.

Az ülő készenlét gestusát dühös emberek is használják, akik valami másra - látogatójuk kidobására - is készek. A megelőző gestuscsoportok támpontot nyújtanak az illető viselkedésének értelmezéséhez.

Kezdeményező testhelyzet

Beszélgetés közben vagy az együttlét befejezésére irányuló készenléti gesztusok alkalmazásakor az illető két kezét térdére helyezve előredől (101. ábra), vagy mindkét kezével a széket fogva előrehajol (102. ábra). Ha e gesztusok bármelyikét észleljük a beszélgetés alatt, kívánatos, hogy vegyük át a vezetést, és magunk vessünk véget a találkozáson. Így megőrizhetjük irányító pozíciónkat és pszichológiai fölényünket.

Szexuális agresszivitás

Az övbe vagy a zseb felső részébe dugott hüvelykujj szexuálisan agresszív magatartás kinyilvánítására szolgáló gesztus. A televíziós cowboytörténetekben a közönség kedvenc pisztolylovészének

férfiasságát kívánják hangsúlyozni ezzel a gyakran használt gesztussal (103. ábra). A karok készenléti pozitúrát vesznek fel, a kezek hangsúlyozzák a nemi szervek tájékát, A férfiak saját területükhöz való joguk kinyilvánítására használják e gesztust vagy férfitársaiknak jelzik vele rettenthetetlenségüket. Nők

102. ábra: *Elkészülni!*

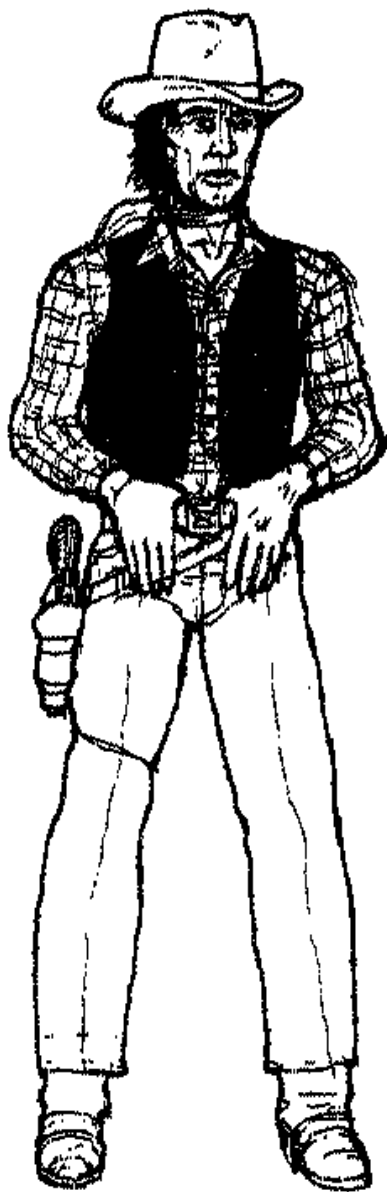
Vigyázz! Megmarkolva a széket, előrehajol



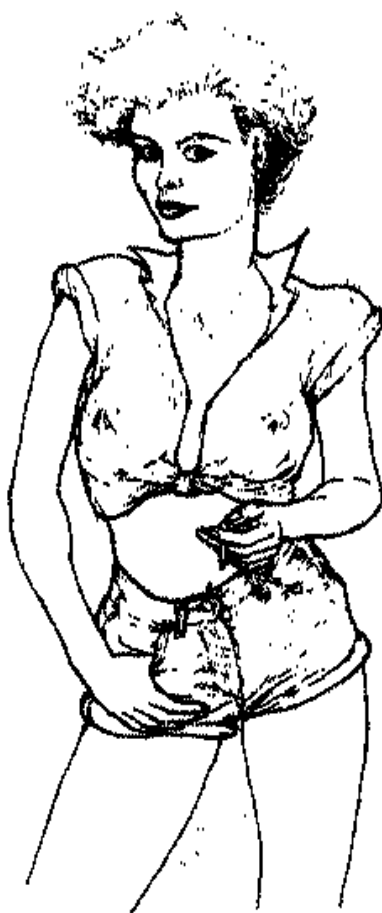
jelenlétében használva így értelmezhető: „Igazi férfi vagyok, uralkodhatom fölötted.”

Ezt a gesztust, amelyet kitágult pupilla és a nő felé fordult lábfej egészít ki, bármely nő könnyedén megfejtí. Ez az a mozdulat, amely a férfiak legnagyobb részénél szavak nélkül is beszél.

103. ábra: Cowboypoz



E gesztuscsoportot mindig is túlnyomóan férfiak használták, de amióta a nők far-

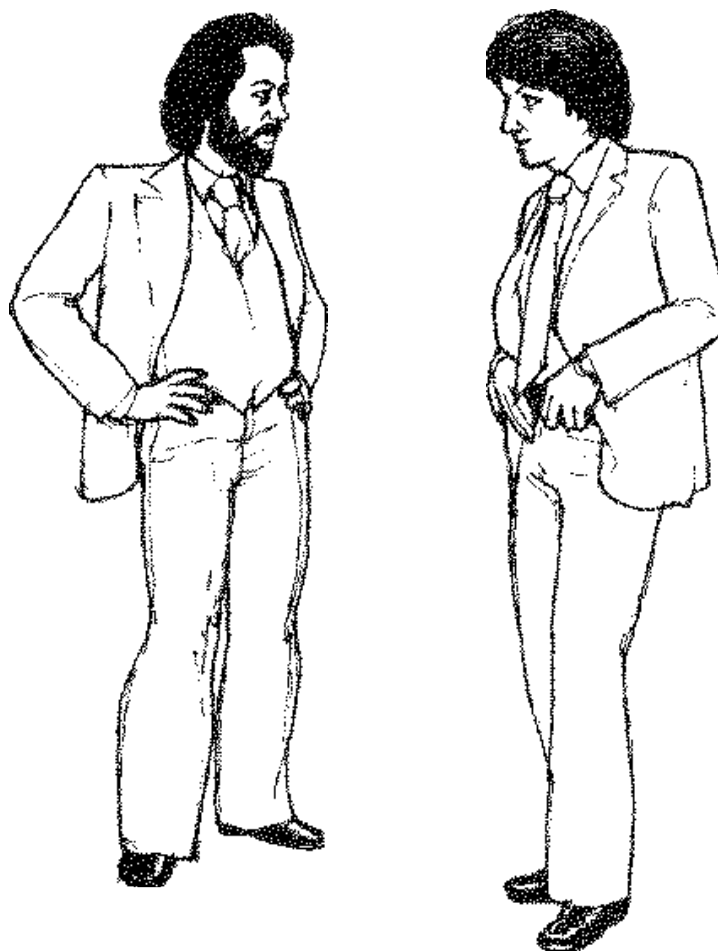


104. ábra: Szexuálisan agresszív nő

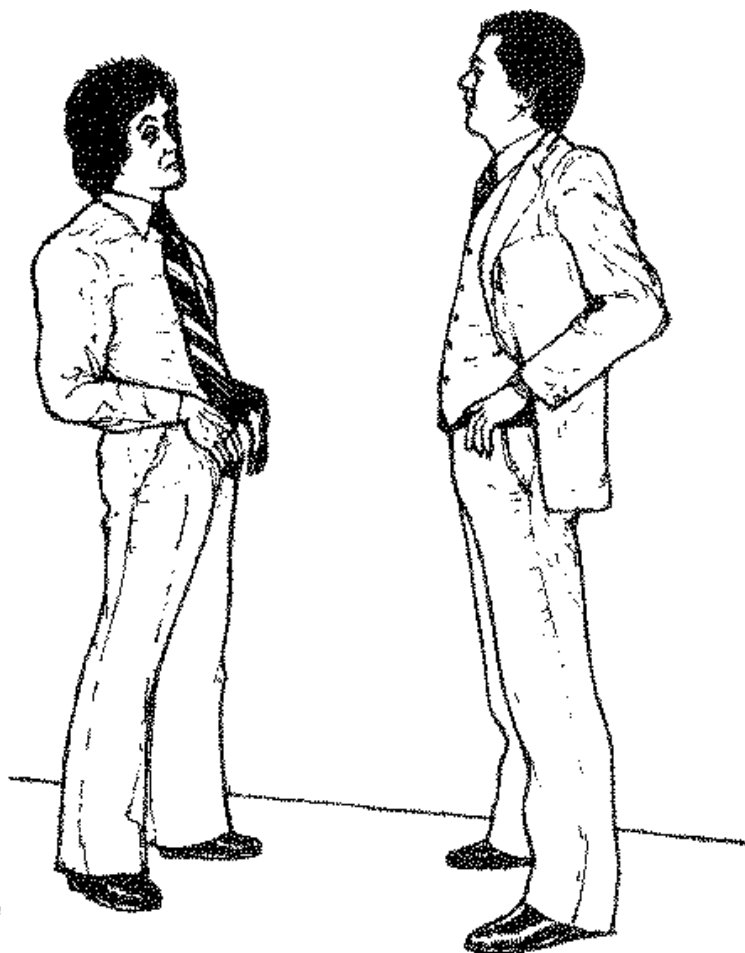
mernadrágot és pantallót hordanak, a gesztuscsoport számukra is „használhatóvá” vált. A szexuálisan agresszív nők a férfiakhoz hasonlóan övükbe vagy zsebükbe dugják a hüvelykujjukat (104. ábra).

Agresszivitás két férfi között

A 105. ábrán két férfi, a jellegzetes kéz-a-csípőn, hüvelykujj-az-övben gesztust használva méricskéli egymást. Figyelembe véve, hogy kissé elfordulnak egymástól és laza tartásban állnak, okkal feltételezhető, hogy tudat alatt értékelik egymást, és támadásra nemigen kerül sor közöttük. Közömbös vagy barátságos szavakat



105. ábra:
Méricskélik
egymást



106. ábra:
Ebből baj lesz!

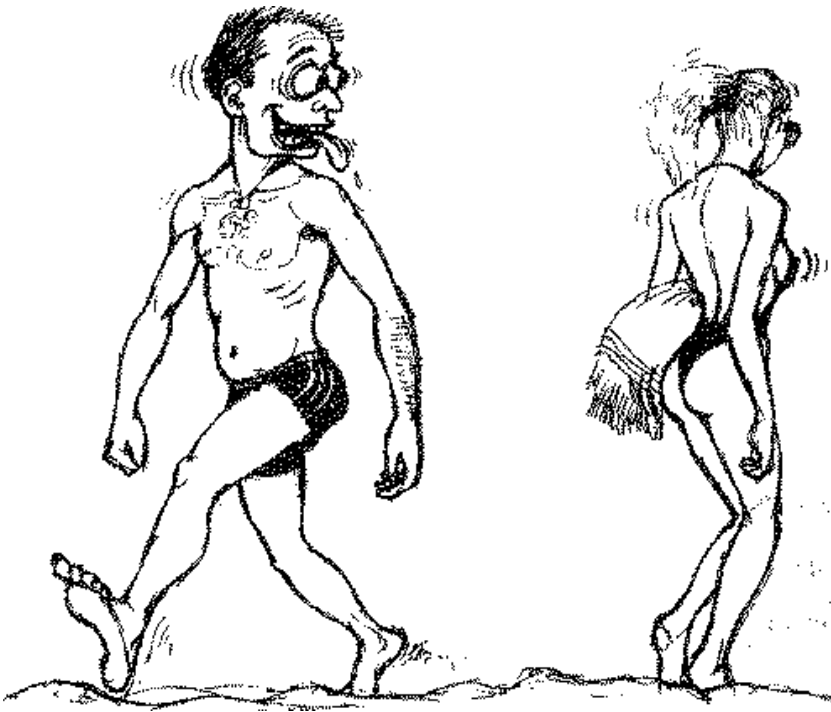
válthatnak egymással, de teljesen fesztelen légkörről mindaddig nem lehet szó, amíg a csípőre tett kéz gesztusa helyett nem fordulnak nyitott tenyérre! egymás felé.

Ha szilárdan megvetett lábbal állnak, és egyenesen egymás szemébe néznek, a verekedés valószínűleg nem kerülhető el (106. ábra).

Szemjelzések

Egész történelmünk során szüntelenül foglalkoztat bennünket a szem működése, és annak az emberi magatartásra gyakorolt hatása. Mindannyian használunk effajta kifejezéseket: „vasvilla szemeket vetett rá”, „ártatlan bociszeme van”, „hamiskás pillantású”, „csábos tekintetű”, „felcsillant valami a szemében”, „ha a pillantással ölni lehetne...” E kifejezéseket használva akaratlanul az

A szem elárulja a gondolatot





107. ábra: „Kígyószem”



108. ábra: „Hálószobaszem”

illető pupillaméretére és nézismódjára utalunk. Hess *The Tell-Tale Eye* (Árulkodó szem) című könyvében azt állítja, hogy minden emberi kommunikációs eszköz közül a szem közvetíti a leg-hívebb és legpontosabb jeleket, mivel központi helyet foglal el a testen, és pupillái önállóan működnek.

Adott világítási körülmények között a szembogarak kitágulnak vagy összehúzódnak, ahogy az egyén magatartása vagy hangulata pozitívról negatívra változik, és viszont. Amikor valaki izgalomba jön, pupillája négyszeresére tágulhat. A düh pedig a „kígyószem” néven ismert pupillaszűkületig húzza össze a szembogarakat. A szemnek nagy szerepe van az udvarlásban: a nők szemhéjfestéssel igyekeznek felhívni a figyelmet a szemükre. Ha egy nő szerelmes egy férfiba, kitágult pupillával néz rá, és a férfi, anélkül hogy tudná, mi történik, helyesen értelmezi a jelzést. Ezért kedvelik a szerelmesek a gyengén világított helyeket, ahol a pupillák kitágulnak (108. ábra).

Mélyen egymás szemébe néző ifjú szerelmesek tudtukon kívül a pupilla tágulását figyelik: izgalomba hozza őket a másik pupillájának megnövekedése. Vizsgálatok bizonyossága szerint pornófilmek nézése közben a férfiak pupillája a normális méretnek csaknem háromszorosára tágulhat. Ha nők látják ugyanezt a filmet, pupillájuk tágulása meghaladja a férfiaknál említett mértéket is, ami némi kételyt támaszt azzal a megállapítással szemben,

miszerint a pornográfia kevésbé hozza izgalomba a nőket, mint a férfiakat.

A csecsemők és kisgyerekek szembogara nagyobb a felnőttékénél, és a pupillájuk állandóan tágul, ha felnőttek vannak jelen, hogy a tetszetősen megnagyobbodott szembogár szüntelenül magára irányítsa a figyelmet.

Kártyások tanulmányozása azt mutatja, hogy a játékosok a sötét szemüveget viselő partnerrel szemben általában kevesebb játszmat nyernek. Pókerben egy tapasztalt ellenfél azonnal észreveszi partnerének szembogártágulásáról, hogy nagyon jó lapja van. De a sötét szemüveg eltakarja a pupilla jelzéseit, így hát vérbeli kártyásunk kevesebbszer nyer a megszokottnál.

Pupillamegfigyelést már az ősi kínai drágakő-kereskedők is alkalmazták: alkudozás közben vevőjük szembogártágulását lesték. A prostituáltak már évszázadokkal ezelőtt belladonnát csöppentettek a szemükbe, hogy tágítsák a pupillájukat, és ezzel kívánatosabbá tegyék magukat. Arisztotelesz Onasszisz üzleti tárgyalásain mindig fekete szemüveget viselt, nehogy a tekintete elárulja gondolatait.

„Nézz a szemébe annak, akivel beszélsz”, hangzik a régi mondás. Nézz a szembogarába azoknak, akikkel tárgyalasz, hadd árulja el pupillájuk valódi érzéseiket.

NÉZÉSMÓDOK

Tényleges kommunikációt csak akkor létesíthetünk, ha a másik szemébe nézünk. Míg egyes emberekkel jólesik beszélgetni, mások társaságát kényelmetlennek találjuk, és akadnak olyanok is, akiket megbízhatatlannak tartunk. Mindez elsősorban attól az időtartamtól függ, ameddig beszéd közben ránk néznek, vagy viszonozzák pillantásunkat. Ha valaki hazudik vagy elhallgat fon-



109. ábra: Hivatalos nézés

tos közlendőket, tekintete az együtt töltött idő alig egyharmad részében találkozik a mienkkel. Ha az illető az idő több mint kétharmadában a szemünkbe néz, az két dolgot jelent: vagy nagyon érdekesnek, megnyerőnek talál bennünket, s ebben az esetben kitágult pupillával néz ránk, vagy pedig ellenségesen érez irántunk, netán nem verbális provokációval is él, s ez esetben összeszűkül a szembogarra. Argyle - mint írja - azt

tapasztalja, hogy ha A kedveli B-t, sokat néz rá. Ennek folyamányaként B úgy vélekedik, hogy A kedveli őt, viszonzásképp ő is szeretni fogja A-t. Más szóval: ha jó kapcsolatot akarunk kiépíteni valakivel, pillantásunknak az idő 60-70 százalékában találkoznia kell az övével. Ez szeretetet kelt benne irántunk. Nem meglepő tehát, ha ideges vagy félénk emberek iránt, akik az időnek egyharmadában néznek ránk, aligha érzünk bizalmat. Üzleti tárgyalásokon mindig kerülni kell a sötét szemüveg használatát, mert azt az érzést kelti a másik félben, hogy az üveg mögül bámulják őt.

Akárcsak a testbeszéd és a gesztusrendszer, a szemkontaktus is kultúrafüggő. A dél-európaiak gyakori szemmeregetése kellemetlen érzést kelthet másokban, a japánok meg inkább a nyakat, mint az arcot nézik beszélgetés közben. Mielőtt elhamarkodott következtetéseket vonnánk le, vegyük mindig figyelembe a kultúrák közötti különbségeket.

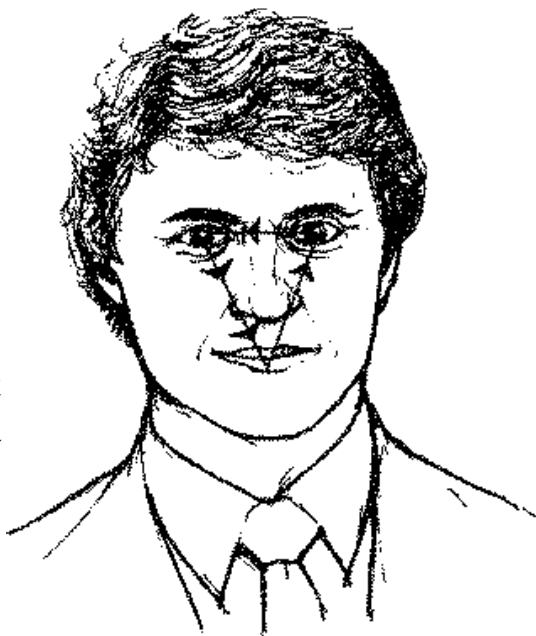
Nem csak a nézés időtartamának van jelentősége, épp annyira fontos, hogy az illető arcának és testének mely részére irányítjuk tekintetünket, mivel ez is befolyásolja a megbeszélés kimenetelét. Mintegy harminc napi tudatos gyakorlásra van szükség ahhoz, hogy az itt következő nézémódokat elsajátíthassuk, és eredményesen használhassuk.

Hivatalos nézés

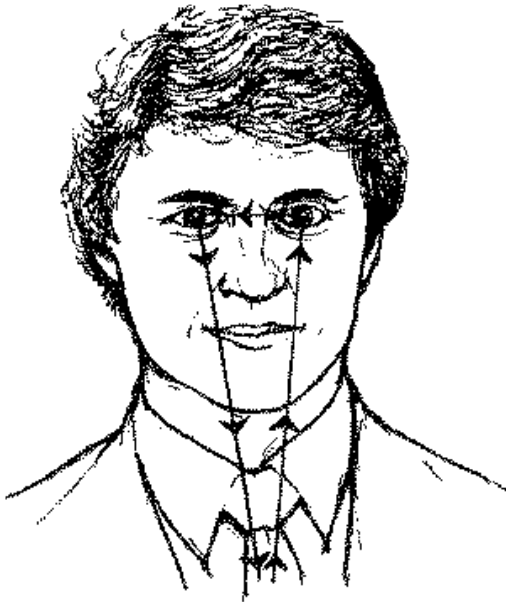
(109. ábra.) Üzleti tárgyaláskor képzeljünk egy háromszöget a partnerünk homlokára. Ha pontosan erre a területre szegezzük a pillantásunkat, szigorúan hivatalos légkört teremtünk, és partnerünk ösztönösen érzi, hogy komolyan vesszük a szóban forgó ügyet. Ha nem pillantunk az illető szemmagasságánál lejjebb, nem veszítjük el irányító pozíciónkat.

Társasági nézés

(110. ábra.) Ha pillantásunkat a másik egyén szemmagassága alá irányítjuk, oldottabb légkör alakul ki. Kísérletek kimutatták, hogy társas összejöveteleken a szemlélő egy háromszögterületet néz a másik ember arcán, ezúttal a szem és a száj között.



110. ábra: Társasági nézés



111. ábra: Bizalmas nézés

Bizalmas nézés

A tekintet a szemvonalától az áll alá haladva, a test más részeire irányul. Testközelben a két szem és a mellkas által határolt háromszögre, távolabbról pedig a szemtől a combtőig. Mind a férfiak, mind a nők a másik fél iránti érdeklődésük kinyilvánítására használják ezt a pillantást, és ha érdeklődésüket viszonyozzák, pillantásukat is viszonyozni fogják. (111. ábra.)

Oldalpillantás

Az oldalpillantás érdeklődés vagy ellenséges érzület kifejezésére szolgál. Kissé felvont szemöldökkel és mosollyal párosulva érdeklődést jelez, gyakran udvarlási gesztusként használják. Ha összehúzott szemöldök, redős homlok, lefelé biggyesztett ajak egészíti ki az oldalpillantást, gyanakvó, ellenséges vagy kritikus magatartást jelez.

Összefoglalás

A szemtől szembe történő találkozások eredményét nagy mértékben befolyásolhatja az a körülmény, hogy az egyén testének melyik részére irányítjuk tekintetünket. Ha egy főnök meg akarja dorgálni lusta alkalmazottját, vajon melyik nézősmódhoz kell folyamodnia? A társasági pillantás alkalmazása esetén a beosztott

nem sokat törődne a feddő szavakkal, bármily dörgedelmesen, fenyegetően hangzanának is, a társasági nézés mód kihúzná a fulánkot a szidalomból, a bizalmas pillantás pedig megfélemlítené vagy zavarba hozná az alkalmazottat. Egyedül a hivatalos nézés mód a helyénvaló; ennek van a legerőteljesebb hatása.

Amit a férfiak „sokat ígérő”, mély pillantásnak neveznek, valójában nem más, mint az oldalpillantás és a bizalmas nézés ötvözete.

Ha egy férfi vagy nő közönyt akar színlelni, kerülje a bizalmas nézés módot, inkább társasági pillantással éljen. A hivatalosan pillantgató udvarlót vagy szíve hölgyét óhatatlanul hidegnek, barátságtalannak minősítik. Ám nem mellékes körülmény az sem, hogy ha valaki bizalmas pillantásokkal illet egy kiszemelt szexpartnert, ezzel idő előtt elárulja szándékát. A nők szakavatottan fogadnak és vetnek másokra pillantást, de a férfiak sajnos nem. Intim pillantásuk nagyon is feltűnő, ám ha őket illetik ilyesmivel, többnyire észre sem veszik, a hölgyek nem csekély csalódására.

„Szemzár”-gesztus

Úgy hiszem, hogy üzletfeleink közül azok a legborzasztóbb emberek, akik beszéd közben a szemlehunyás gesztusát alkalmazzák. Ez az öntudatlan gesztus az egyén próbálkozása, hogy kirekessze a másik felet saját látómezejéből, mert megunt, közönyös lett iránta vagy magasabb rendűnek tartja magát. Egy beszélgetés során rendszeren percenként 6-8 pillantásra csukódik le a szemhéj, a „szemzár”-gesztus esetében azonban egy másodpercig vagy még tovább lehunyva marad, mialatt az illető átmenetileg töröl bennünket a tudatából. A végső kirekesztés: csukva tartani a szemet és elaludni, ez azonban négy szemközt ritkán fordul elő.

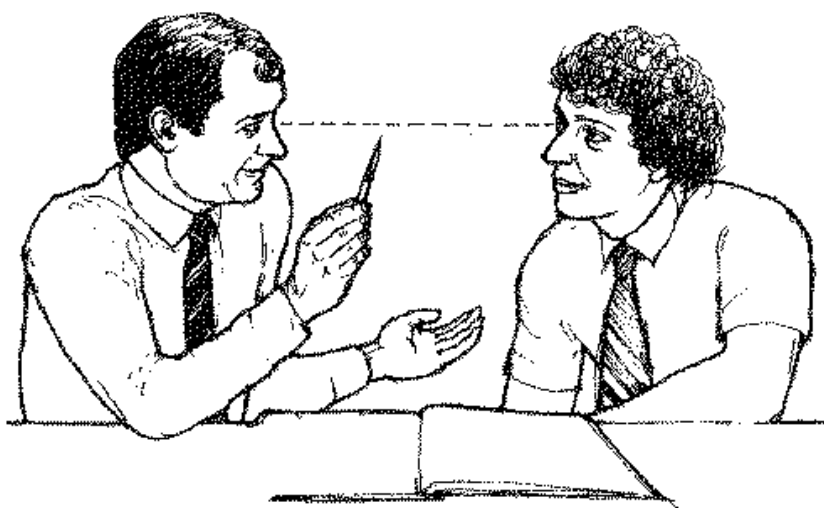
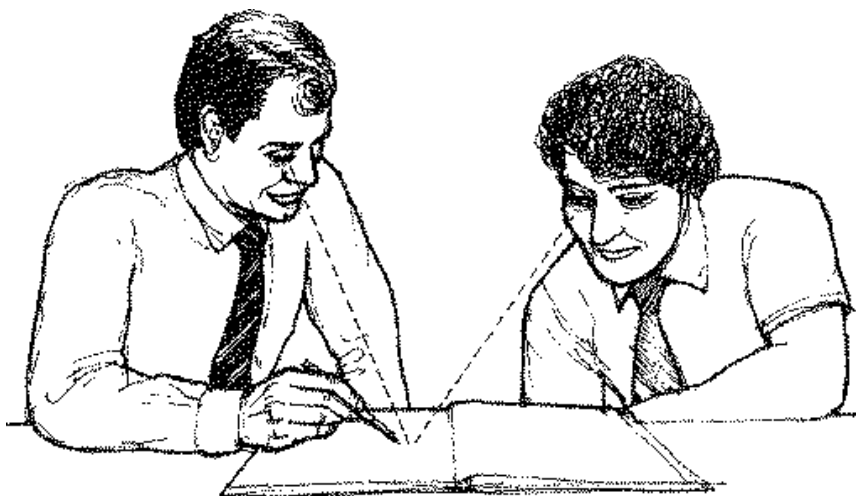


*112. ábra: Mindenkit
kirekeszt a látómezejéből*

A szemlehunyas gesztusához a fej hátravetése járul, így a gesztus használójának lehetősége van arra, hogy alaposan szemügyre vegyen, közismert szóval „végigmérjen” bennünket. Ha a beszélgetés során a „szemzár”-gesztust észleljük, akkor közeledésünk negatív reakciót váltott ki, és az eredményes kapcsolat kialakításához új taktikára van szükségünk (112. ábra).

A TEKINTET IRÁNYÍTÁSA

Érdeemes megvitatni, miként irányítsuk az egyén tekintetét, amikor könyveket, térképeket, grafikonokat mutatunk be neki. Vizsgálati eredmények szerint az egyén agyába továbbított információból 87 százalék a szemén, 9 százalék a fülön, és 4 százalék a többi érzékszerven keresztül érkezik. Ha azonban az illető a segédeszközt nézi, miközben mi beszélünk, és a közlésünk nincs azzal közvetlen kapcsolatban, akkor a mondanivalónknak csak 9 százalékát fogadja be. Amennyiben a közlés kapcsolatban van a segédeszközzel, akkor is csak 25-30 százalékát fogadja be a szavainknak, ha közben az eszközt nézi. Hogy maximálisan irányítani tudjuk a tekintetét, tegyünk egy tollat vagy mutatópálcát a segédeszközre, s mondjuk el szóban is, hogy mi látható (113. ábra). Ezután emeljük fel a tollat és tartjuk kettőnk szeme között



113—114. ábra: A tollát használja a tekintet irányításához.

(114. ábra). Ennek delejes hatására felemeli a fejét, úgyhogy most már a szemünkbe néz, látja és hallja, amit mondunk, s ily módon maximálisan magába szívja a mondandónkat. Ügyeljünk, hogy beszéd közben a másik tenyerünk látható legyen.

Udvarlásgeisztusok és jelzések

Van egy Graham nevű barátom, aki kifejllesztett egy, a legtöbb férfi által hön áhított művészetet. Valahányszor társas összejövetelel vesz részt, tüstént „kiszúrja” a megközelíthető nőket, választ közülük, s a rekordidőt megdöntve (néha alig tíz perc alatt) máris a kijárat felé tart hölgyével, a kocsijához kíséri, és a lakására hajt vele. Mi több, azt is láttam már, hogy egy órán belül visszatér az összejövetelelre, és további két-három alkalommal megismétli e meghökkentő eljárást. A jelek szerint beépített radarral rendelkezik, amelynek segítségével megfelelő időben rábukkan a megfelelő lányra, és ráveszi, tartson vele. Sokan szeretnék tudni: vajon mi a sikerének titka? Lehet, hogy olvasóim is ismernek egy Grahamhez hasonló valakit, és öök is feltették már maguknak a kérdést.

Zoológusok és a viselkedés-lélektan kutatói az udvarlás közben tanúsított állati viselkedést tanulmányozva felfedezték, hogy a hím és a nőstény állatok egy sor bonyolult udvarlási geisztust használnak, teljesen nyilvánvalókat és fölöttébb rejtélyeseket egyaránt. Az állatvilágban az udvarlás viselkedésmódja minden egyes fajtánál sajátos, és előre meghatározott sémát követ. Több madárfajnál például a hím peckesen körüllepdeli a nőstényt, hangprodukcióval kíséri a mozgását, felfújja a tollazatát, és számos tekervényes mozdulattal igyekszik a nőstény figyelmét felkelteni, miközben az szemmel láthatóan csekély, vagy még annál is kevesebb

érdeklődést mutat. Ez a rítus hasonló ahhoz, amit az ember visz véghez udvarlása kezdetén. Graham módszere abban áll, hogy a hímnemű lények udvarló gesztusait mutatja be lehetséges párijainak, akik közül az érdeklődők a női udvarlás megfelelő gesztusaival reagálnak, nem verbális eszközökkel adva zöld utat Grahamnek, hogy bizalmasabb megközelítéssel folytassa munkáját.

Az embereknek a másik nemnél elért szexuális sikere közvetlenül attól függ, hogy mennyire képesek a testi vonzódás jeleit leadni, és a hozzájuk visszairányítottakat felismerni. A nők tájékozottak az udvarlás gesztusai terén, mint ahogy a legtöbb egyéb gesztust is jól ismerik, a férfiak viszont sokkal kevésbé észlelik, nemegyszer teljesen süketen-vakon fogadják e jeleket.

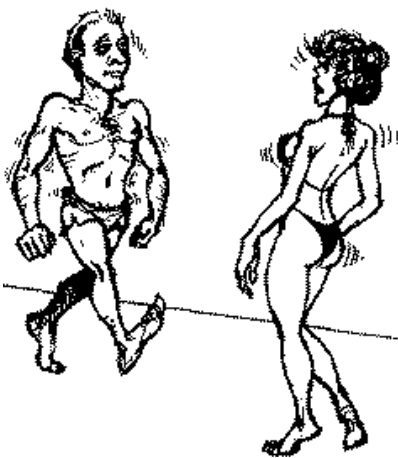
Érdekes megjegyezni, hogyan jellemezték a nők Grahamet, udvarlásjelzéseinek szünni nem akaró sorára reagálva. „Szexinek” nevezték, „férfiasnak” és „olyan embernek, akinek a jelenlétében az ember érzi, hogy nő”. A férfiak ezzel szemben a Graham által képviselt kemény versengés hatása alatt „agresszívnek”, „kétszínűnek”, „fennhéjázónak” minősítették. Érthető tehát, hogy igen kevés barátja volt a férfiak között, az ok pedig nyilvánvaló: egyetlen férfi sem szereti, ha egy vetélytárs vonja magára asszonyának figyelmét.

„Milyen gesztusokat és mozdulatokat használnak az emberek a vágy kifejezésére?” - teszik fel gyakran a kérdést. Felsoroljuk hát azokat a jelzéseket, amelyeket mindkét nem a lehetséges szexuális partner csábítására használ. Mint látni fogják, a férfiúi vonzalom jeleinél több helyet szentelünk a női „udvarlás” jeladásainak, minthogy a nők nagyobb választékkal rendelkeznek a testi vonzódás kifejezése terén.

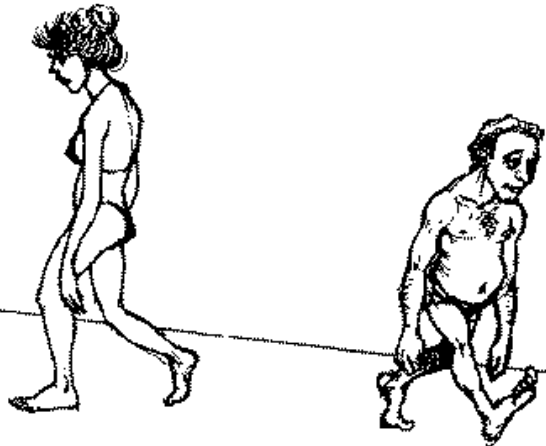
Míg az udvarlás egyes jelzései kiszámítottak és átgondoltak, másokat teljes mértékben tudat alatt használnak. Nehéz magyarázatot adni arra, miként sajátítjuk el e jeladásokat; az egyik népszerű elmélet szerint velünk születtek.



115. ábra: Férfi és nő egymás felé tart a strandon



116. ábra: Meglátják egymást



117. ábra: Elmennek egymás mellett

Albert Scheflen *Quasi-Courtship Behaviour in Psychotherapy* (Udvarlásszerű magatartás a pszichoterápiában) című cikkében megjegyzi, hogy amikor valaki egy ellenkező neművel kerül össze, bizonyos fiziológiai változások mennek végbe benne. Úgy találta, hogy a pástorórának ígérkező találkozásra készülőkben nagyfokú izomfeszültség mutatkozik, az arcon és a szem körül látható zac-

kók kisebbek lesznek, a test petyhüdtsége eltűnik, a mellkas ki-domborodik, a gyomor automatikusan összehúzódik, a görnyedt, pocakos tartás nincs többé, a test kiegyenesedik, és az egyént fiatalosabb megjelenés jellemzi. E változások strandon figyelhetők meg a legtökéletesebben, amikor egy férfi meg egy nő tart egymás felé. A változások akkor következnek be, amikor már elég közel vannak ahhoz, hogy a pillantásuk találkozzék, és mindaddig folytatódnak, amíg el nem haladnak egymás mellett; ekkor újra fel-veszik eredeti testtartásukat (115—117. ábrák).

A FÉRFI UDVARLÁSGESZTUSAI

A legtöbb állatfajhoz hasonlóan az emberi hím is magakellettő gesztusokba kezd a nő közeledésekor. A már említett automatikus fiziológiai hatásokon, reakciókon túl a nyakához nyúl és meg-



igazítja nyakkendőjét. Ha nem visel nyakkendőt, megsimítja a gallérját, nem létező porszemet söpör le a válláról, mandzsettagombját, ingét, zakóját vagy más ruhadarabját igazgatja, tán még a haját is lesimítja, hogy vonzóbb külsejű legyen.

A legenergikusabb szexuális megnyilatkozás a nő irányában az övbe dugott hüvelykujj agresz-szív gesztusa, amely erőteljesen

118. ábra: Férfúi magakellettés

hangsúlyozza nemi szerveinek tájékát (lásd 103. ábrát). A nő felé fordul, és a lábfejét is feléje fordítja, intim pillantást vet rá (111. ábra), és a megszokotthoz képest egy másodperc töredékével tovább tartja fogva a nő pillantását. Ha már egészen úrrá lett rajta a szenvedély, a szembogara is kitágul. Gyakran áll csípőre tett kézzel (98. ábra), hogy hangsúlyozza testi nagyságát és kimutassa kaland iránti hajlandóságát. Ha ül vagy a falhoz támaszkodik, szétveti a lábát és a combtövét mutogatja.

Ha udvarlási szertartásokra kerül sor, a legtöbb férfi olyan hatékonynak tűnik, mint az a valaki, aki úgy akar halászni, hogy folyóban állva furkósbottal üt a halak fejére. A nők — mint látni fogjuk - több csalétekkel, s nagyobb hozzáértéssel emelik ki a halat, mint amire bármely férfinak valaha is reménye lehet.

A NŐI UDVARLÁS GESZTUSAI ÉS JELZÉSEI

A nők a magakelletésnek szinte ugyanazokat az alapvető gesztusait használják, mint a férfiak: hajukhoz nyúlnak, ruhájukat simítják, csípőre teszik egyik vagy mindkét kezüket, lábfejükkel vagy egész testükkel a férfi felé fordulnak, hosszan tartó, bizalmas pillantásokat vetnek rájuk, és egyre intenzívebben szemeznek.

Az övbe dugott hüvelykujj gesztusát is átveszik, amely agresszív férfigesztus jellege ellenére nőiesre finomul: egyik hüvelykujj látható csupán - övbe rejtve vagy retikülből, zsebből kikandikálva.

Az izgatott érdeklődéstől a pupilla kitágul, az arc pedig elpirul. A női udvarlás egyéb jeladásai a következők:

A fej hátravetése

Fejüket megrázva, válluk fölé vagy hátrafelé dobják a hajukat. Rövid hajú nők is használhatják ezt a gesztust.

Szabaddá tett csukló

Az érdeklődő nő apránként felfedi csuklójának sima, bársonyos bőrét a kiszemelt férfitartner előtt. A csukló tájékát a test egyik legerotikusabb zónájának tartják. Sok nő beszéd közben a tenyerét is feltárja. Cigarettafüvő nők számára egyszerű feladat dohányzás közben csábosan felfedni a tenyeret vagy a csuklót. A lemeztelenített csuklót és a fejet hátravető gesztusokat gyakran utánozzák homoszexuális férfiak, akik nőies megjelenésre törekednek.

Szétvetett lábak

A lábak jobban szétnyílnak, mint mielőtt a férfi megjelent a színen. Ülő vagy álló helyzetben jelentkező gesztus, amely élesen elüt a szexuális tekintetben védekező nő mindig szorosan keresztbe tett lábtartásától.

Ringó csípő

A csípő szokatlan ringása járás közben a medencejáték hangsúlyozását szolgálja.

Az itt következő női udvarlásgeztusokat több évszázada használják árucikkek eladását és szolgáltatásokat propagáló hirdetésekben.



119. ábra: Udvarlásgeisztus-csoport mint szivarreklám

Oldalpillantás

A nő félig lehunyt szemmel nézi a férfit, amíg az észre nem veszi, ekkor sietve elfordítja a tekintetét. Ez a kilesés és kilesettséggel izgató érzését kelti, és lánggra lobbantja a legtöbb férfit.

Kissé nyitott száj, nedves ajak

Desmond Morris szerint ez nem más, mint „önmimikri”, és a nemi szervek táját kívánja idézni. Nyállal vagy kenőccsel keltik a nedvesség látszatát, ami szexuális felhívást jelent.

Ajkrúzs

Ha egy nő érzelmi izgalomba jön, ajka, melle és nemi szerve vérrel telik meg, és így duzzadtabb, vörösebb lesz. A szájfesték használata több évezredes módszer, amely a felizgatott nő vörössé vált nemi szervének utánzását szolgálja.

Henger alakú tárgyak dédelgetése

A cigaretta, a borospohár nyele, egyik kezűj vagy bármilyen hosszú, vékony tárgy birizgálása öntudatlan kinyilvánítása annak, ami az illető eszében jár.

Felhúzott váll fölötti oldalpillantás

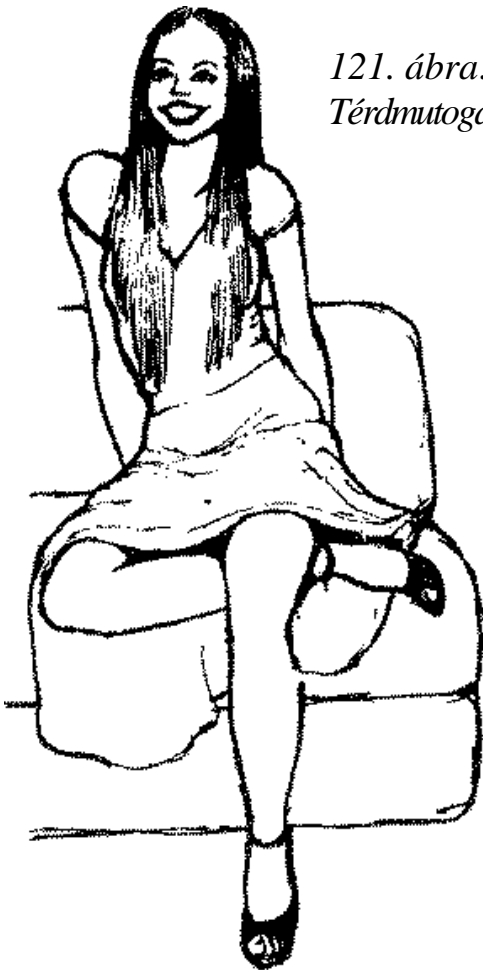
A kerek női mell önmimikrije ez. A 119. ábrán látható reklám emellett a kitágult pupillát, fej hátravetést, szabadon látható csuklót, oldalra vetett pillantást, nedves ajkat, feltartott fejet, henger formájú tárgy dédelgetését is arra használja fel, hogy vágyat keltsen egy speciális fajta szivar után.



A lábkeresztezés gesztusai nőknél

A férfiak gyakran ülnek szétvetett lábbal, agresszíven mutatva törzsük alsó részét, a nők viszont az egymáson átvetett lábpozitúrát kedvelik, mintegy védelmezve ezzel érzékeny nemi szervüket. A nők három alaplábtartást alkalmaznak kacérságuk kinyilvánítására. A térdmutogató gesztusnál (121. ábra) a nő egyik lábát a másik alá dugja, és az érdekesnek vélt személy felé fordítja.

120. ábra: Női magakelletés



121. ábra:
Térdmutogató gesztus

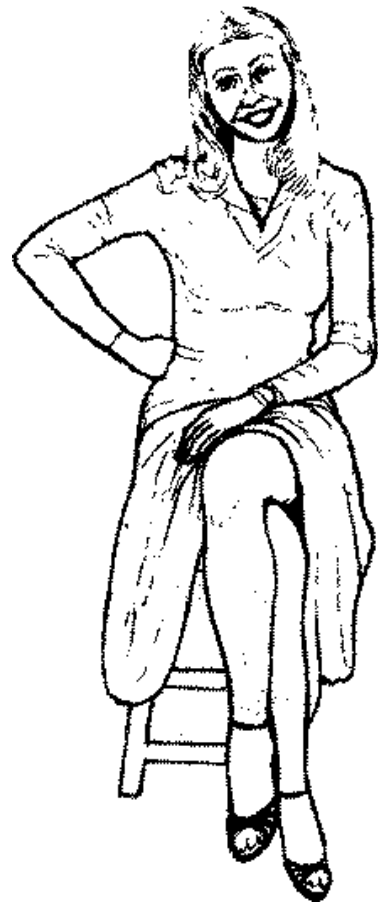


122. ábra: A
cipő
mint áruló jel

Módfelett oldott gesztus, eleve kizár minden szertartásos jelleget a beszélgetésből és lehetőséget nyújt a comb röpke felvillantására.

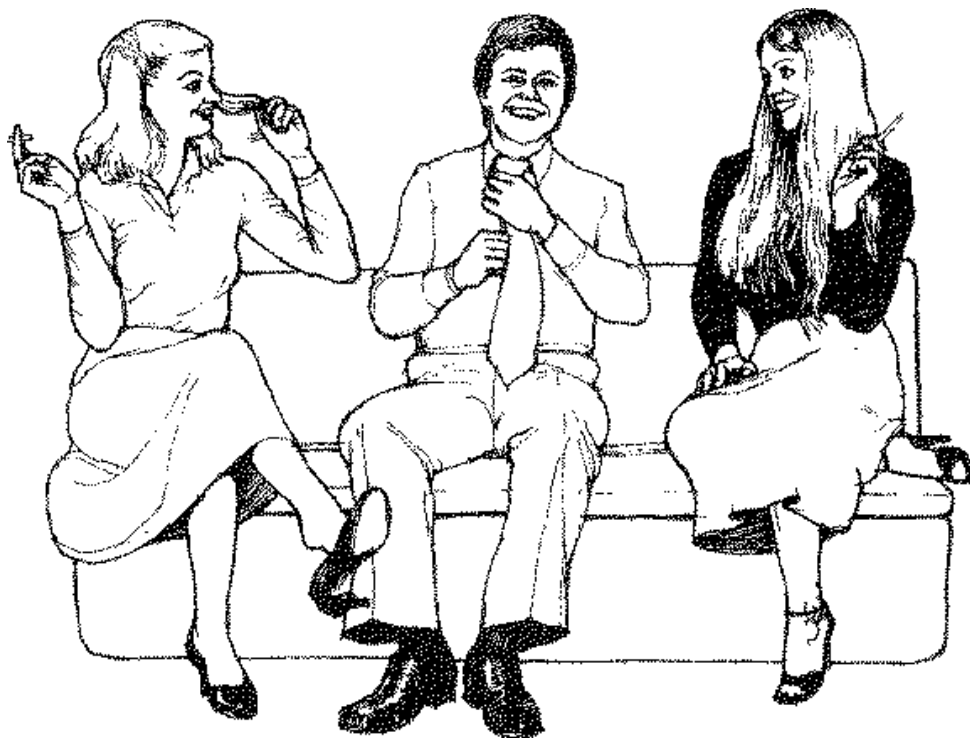
A cipővel való játék (122. ábra) is feszültség nélküli gesztus. A láb fallikus asszociációkat keltő ki-be tologatása a cipőben valósággal megőrjíti egyik-másik férfit.

123. ábra:
Szorosan keresztezett lábak



A legtöbb férfi úgy vélekedik, hogy a szorosan keresztezett lábpozitúra a legvonzóbb női ülés mód. Ez a figyelem felkeltésére irányuló, tudatosan használt gesztus. Scheflen megállapítása szerint a két láb egymáshoz szorítása nagyfokú izomfeszültség látványát kelti, ami - mint korábban említettük - egyfajta fizikai kellék a szexuális tevékenységre kész személy számára.

A nők által használt másfajta jelzésekhez tartozik a két láb lassú keresztezése és szétnyitása a férfi előtt, és a comb lágy simogatása, kifejezésre juttatva mindezzel a férfi érintése utáni vágyat. Gyakran halkán ejtett szavak kísérik e mozdulatokat.



124. ábra: Hány udvarlásjelzést és gesztust tud felfedezni itt anélkül, hogy a könyvben utánanézne?

Szivar, cigaretta, pipa és szemüveg

DOHÁNYZÁSGESZTUSOK

A dohányzás valamely belső nyugtalanság vagy konfliktus külső kinyilvánítása, és igen kevés köze van a nikotin élvezetéhez. Pótcselekvés, melyhez az emberek azért folyamodnak, hogy ily módon csökkentsék a társadalmi és üzleti konfliktusok felhalmozta feszültségeket. A legtöbb ember például belső feszültséget érez, amikor a fogorvosi várószobában foghúzásra vár. Amíg a dohányos dohányzással palástolja szorongását, a nemdohányosok egyéb szertartásokat végeznek - szépítgetik magukat, körmüket rágják, kézzel-lábbal dobolnak, mandzsettagombjukat igazgatják, fejüket vakarják, le-fel húzgálják gyűrűjüket, zsebkendőjükkel játszanak, és számos más gesztushoz folyamodnak. Mindez elárulja, hogy az illetőnek megnyugtatóra van szüksége. A dohányzásgesztusok fontos szerepet játszhatnak az egyén magatartásának megítélésében, mivel előre látható, szertartásos módon mennek végbe, és ez a mód jelentős mértékben rávilágít a magatartás mibenlétére.

Pipázók

A pipázó ember a tisztogatás, ütögetés, megtöltés, rágyújtás, elenyengetés és pöfékelés szertartását hajtja végre, és ez igen hasznos módon segíti elő nyomasztó helyzetben a feszültség enyhülését. Üzletszerzés terén végzett vizsgálatok kimutatták, hogy a

pipázók rendszerint hosszabb idő alatt határozzák el magukat a vásárlásra, mint a cigarettázók vagy a nemdohányosok, és hogy a pipával kapcsolatos szertartást leggyakrabban az egyezkedés feszült pillanataiban végzik. A pipázók minden jel szerint olyan emberek, akik szívesen halogatják a döntést, és ezt feltűnésmentesen és társadalmilag elfogadható módon tehetik. Ha azt akarjuk, hogy egy pipás ember gyorsan határozzon, megbeszélés előtt rejtjük el a pipáját.

Cigarettázók

A cigarettázás - akárcsak a pipázás — a belső feszültség feloldása, és lehetővé teszi az időhúzást, jóllehet a cigarettázó rendszerint hamarabb jut elhatározásra, mint a pipázó. A pipás voltaképpen cigarettázó, akinek több időre van szüksége a döntéshez, mint amennyit a cigaretta lehetővé tesz. A cigarettaszertartás ütögetést, sodrást, pöccintést, lendítést és egyéb minigesztusokat foglal magában, jelezve, hogy az egyénben a szokásosnál nagyobb a feszültség.

Egy sajátos jelzés megmutatja, hogy az egyén pozitívan vagy negatívan viszonyul-e körülményeihez - ez pedig a kifújt füst felfelé vagy lefelé mutató iránya. Egy határozott, magabiztos, önmagát nagyra tartó ember általában felfelé, egy elutasító, titkolózó vagy gyanakvó beállítottságú egyén pedig többnyire lefelé fújja a füstöt. Ma valaki a szája sarkából eregeti lefelé a füstöt, akkor még titokzatoskodóbb viselkedésmóddal állunk szemben. Nem számítjuk azt az esetet, amikor azért fújja felfelé, hogy embertársait kímélje. Ebben az esetben nem tudhatjuk, milyen irányba fújta volna a füstöt.

A filmekben egy motorbiciklis gengszterbandának vagy egy bünszövetkezetnek a vezérét általában brutális, erőszakos alaknak ábrázolják, aki dohányzás közben keményen hátraveti a fejét és



125. ábra: Felfelé szálló füst: határozott, magabiztos, önmagát nagyra tartó természet



126. ábra: Lefelé szálló füst: elutasítás, titkolózás, gyanakvás

kiszámított pontossággal fújja a füstöt a plafon felé, hogy tünetően kinyilvánítsa felsőbbiségét a banda tagjai előtt. Ezzel szemben Humphrey Bogart gyakran alakított olyan gengsztert vagy bűnözőt, aki mindig fordítva tartja a kezében a cigarettát, és a szája csücskéből lefelé fújja a füstöt, valahányszor börtönből való szökést vagy egyéb fondorlatos tettet tervez. Úgy tűnik, kapcsolat áll fenn az egyén pozitív vagy negatív beállítottságának foka és a füst kibocsátásának tempója között. Minél gyorsabban fújja felfelé a füstöt, annál kiválóbbnak vagy magabiztosabbnak érzi

magát; minél gyorsabban gomolyog lefelé a füst, annál negatívabb érzés tölti el az egyént.

Ha egy dohányzó kártyajátékosnak jó lapot osztanak, minden valószínűség szerint felfelé fújja a füstöt, gyenge lapok viszont arra készíthetik, hogy lefelé bocsássa ki. Egyes kártyások „faarcot” öltenek játék közben, azaz semmiféle fizikai jelzést nem használnak, ami elárulhatná őket, más játékosok viszont szeretnek színészkedni, és a testbeszéd félrevezető használatával hamis biztonságérzetben ringatni kártyapartnereiket. Ha például négy ászt osztanak az egyik pókerjátékosnak, és ő rá akarja szedni a partnereit, méltatlankodva az asztalra dobja lefelé fordított lapjait, átkozódik, káromkodik, vagy keresztbe téve karját, nem verbális módon kifejezésre juttatja, hogy rossz lapokat kapott. Ám ezután nyugodtan hátradől székében, szívni kezdi cigarettáját, és felfelé fújja a füstöt! Aki elolvasta ezt a fejezetet, tudni fogja, hogy ostobaság lenne a többi játékos részéről végigjátszani a partit, hiszen minden bizonnyal veszítenének. Ha eladási szituációban figyeljük a dohányzásgeztusokat, kiderül, hogy amikor dohányzókat kérnek meg, hogy vásároljanak, azok, akik pozitívan döntöttek, felfelé fújják a füstöt, akik viszont nem óhajtanak vásárolni, lefelé ergetik. Amikor a megbeszélés végéhez közeledve, a füst lefelé száll, az éber üzletszerző nagy sietve újra felhívja a vevő figyelmét mindama előnyre, amelyben az áru megvételével részesülne, s ily módon lehetőséget nyújt neki döntése újbóli mérlegelésére.

Aki orrán keresztül fújja ki a füstöt, az önbizalommal teli, magát nagyra tartó ember. A füst csupán az orrlyuk elhelyezkedése miatt száll lefelé, és az illető a „lenéző” végigmérés pozitúráját felöltve, gyakran hátraveti fejét. Aki leszegett fejjel fújja ki orrán keresztül a füstöt, az dühös, és bőszen tekintetet igyekszik felöltetni, akár egy megvadult bika.

Szivarozók

Ára és nagysága miatt a szivar mindenkor a fenség kinyilvánításának eszközéül szolgált. Vállalatvezetők, bandavezérek, magas beosztásban dolgozók gyakran szivaroznak. Szivarra gyűjtanak, ha győzelmet vagy kimagasló eredményt ünnepelnek - például gyerek születését, menyegzőt, üzletkötést, lottónyereményt. Nem meglepő, hogy a szivarozók kibocsátott füstje jobbra felfelé száll. Nemrégiben részt vettem egy ünnepi ebéden, ahol ajándék szivarokat osztottak szét, és azt tapasztaltam, hogy 400 megfigyelt szivar füstjéből 320 szállt felfelé.

Általános dohányzásjelzések

Ha valaki a szivarját vagy a cigarettáját állandóan pöccintgeti a hamutartón, az belső konfliktust jelez, és azt, hogy szüksége van a másik fél megnyugtató szavaira. Itt is egy érdekes dohányzásjelenséggel találkozhatunk. A legtöbb dohányos többé-kevésbé végigszívja cigarettáját, mielőtt elnyomná a hamutartóban. Ha a dohányos cigarettára gyújtott és váratlanul, a szokásosnál hamarabb eloltja, ezzel jelzi, hogy be akarja fejezni a beszélgetést. Ha figyelünk e véget vető jelzésre, lehetőségünk nyílik átvenni az irányítást vagy - úgy tüntetve fel, mintha saját ötletünk lenne - befejezni a beszélgetést.

Gesztusok a szemüveggel

Jóformán minden mesterséges segédeszköz, amit az ember használ, alkalmat nyújt jó néhány jellemző gesztus megtételére, s minden bizonnyal ez a helyzet a szemüveggel is. Az egyik leg-

gyakoribb mozdulat az, ha a szemüveg egyik szárát veszi a szájába valaki (127. ábra).

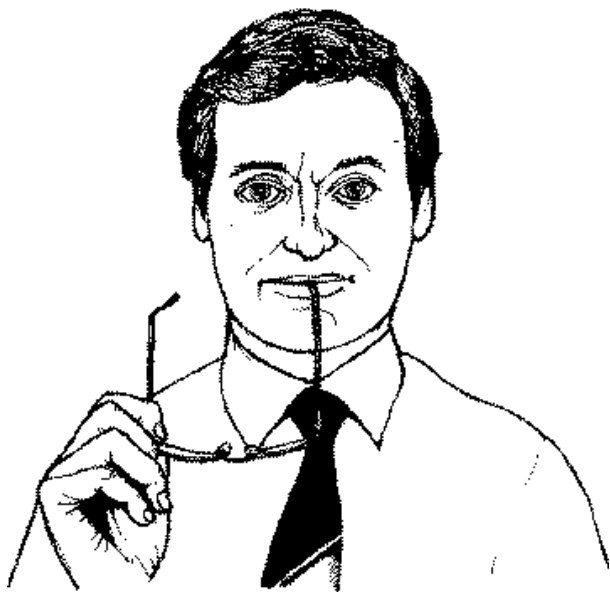
Desmond Morris szerint a tárgyak ajakhoz vagy szájba helyezése az egyén próbálkozása, hogy újra átélje a csecsemőkorban az anyja mellén érzett biztonságot, ami azt jelenti, hogy a szájba vett szemüvegszár lényegében megnyugtatóra szolgáló gesztus. Ugyanilyen okból szívják a cigarettájukat a dohányosok, és szopják a hüvelykujjukat a gyerekek.

Időhúzás

Akárcsak a pipázást, a szájba vett szemüvegszár gesztusát is lehet időhúzásra, döntés elodázására használni. Üzleti megbeszéléseket megfigyelve úgy találták, hogy ez a gesztus leggyakrabban a tárgyalások végén, döntéshelyzetben tűnik fel. A szemüveg folytonos levétele és tisztogatása a másik módszer, amivel időt lehet nyerni a döntésre. Ha ez a gesztus közvetlenül az elhatározásra

való felkérés után lesz látható, a legjobb taktika csendben maradni.

Az elodázó gesztust követő mozdulatok jelzik az egyén szándékát, és az éber tárgyalófél számára lehetővé teszik, hogy megfelelően reagáljon. Ha például az illető újra felveszi a



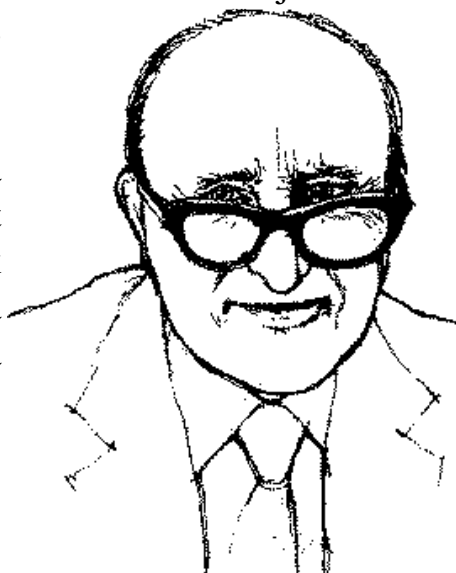
127. ábra: Időhúzás

szemüveget, az többnyire azt jelenti, hogy ismét „látni” akarja a tényeket, míg a szemüveg összecukása és elrakása a beszélgetés befejezésének szándékát jelzi.

Kémlelés szemüveg fölött

Az 1920-as és 1930-as években készült filmek színészei e kémlelő gesztust használták kritikus vagy ítélkező személyek - például egy tanár - megelevenítésére. Gyakori eset, hogy valaki olvasószemüveget használ, és kényelmesebbnek véli, ha az üveg fölött pillant ki, mint ha leveszi a szemüveget és úgy néz a másikra (128. ábra). Bárki legyen is az, akire így pillant, az úgy érezheti, hogy alaposan kikémlelik és ítélkeznek felette. A szemüveg fölött kinézni súlyos anyagi veszteséggel járó hiba lehet, mivel az üzleti partner természetesen összefon karral, keresztben átvetett lábbal és hasonlóan elutasító magatartással válaszol e pillantásra. Beszéd közben le kell venni a szemüveget, és a partner meghallgatásakor kell újra felvenni. Ez nemcsak oldja a feszültséget, hanem a szemüveges fél számára lehetővé teszi a beszélgetés irányítását is. A hallgató gyorsan rájön, hogy amikor lent van a szemüveg, tulajdonosának szavait nem szabad félbeszakítani, s csak akkor ragadhatja ismét magához a szót, amikor az újból felveszi a szemüveget.

128. ábra: A támadó



Területi és birtoklásgeztusok



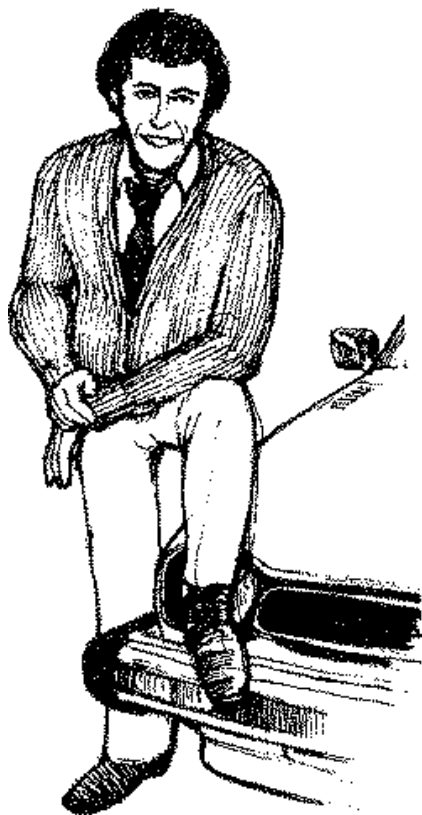
129. ábra: Igényt formálva

TERÜLETI GESZTUSOK

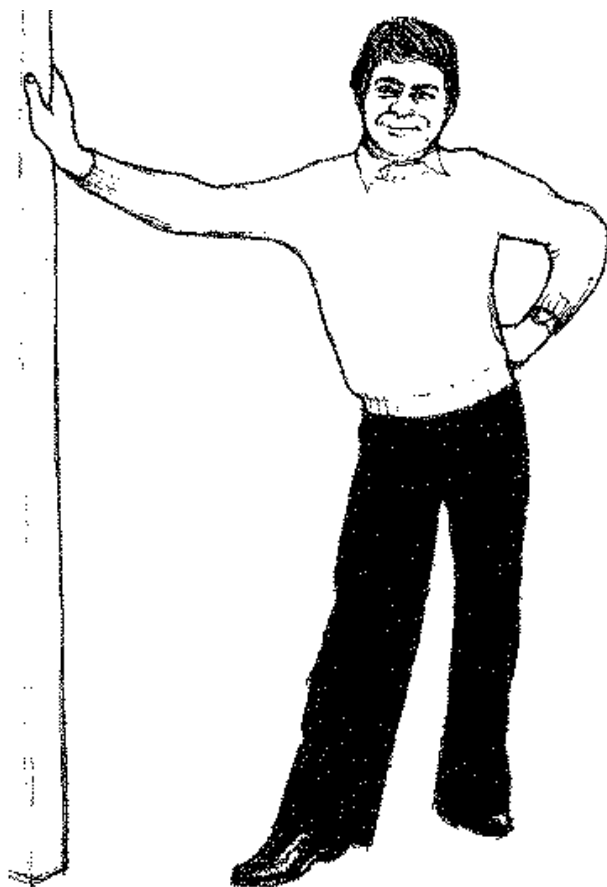
Az emberek rátámaszkodnak, rádőlnek személyekre vagy tárgyakra, hogy tulajdonjogi igényüket kimutassák irántuk. A rádőlés, rátámaszkodás ezenkívül elsőbbség kifejezésére vagy fenyegetésre is szolgál, ha a tárgy, amelyre támaszkodunk, valaki másé. Ha le akarjuk fényképezni egy barátunkat kocsijával, csónakjával, lakásával vagy személyes tárgyaival együtt, feltétlenül azt tapasztaljuk, hogy újonnan szerzett vagyontárgyára rátámaszkodik,

ráteszi a lábát vagy átfonja a karjával (130. ábra). Amikor megérinti a tulajdonát, az a testének meghosszabbításává válik, és ő ily módon jelzi másoknak, hogy az adott tárgy jogos birtokosa. Ifjú szerelmesek nyilvános helyeken vagy magántársaságban kézen fogják vagy átölelik egymást, hogy kimutassák a másik iránti igényüket. A vállalati ügyintéző az íróasztalára, íróasztalfiókjaira teszi a lábát vagy a hivatali szobája ajtajának támaszkodik, jelezve a helyiséghez és annak berendezéséhez való jogát.

Könnyen meg tudunk azonban félemlíteni valakit, ha a holmijára támaszkodunk, ráülünk vagy engedély nélkül használjuk.



130. ábra: Tulajdonára büszke egyén gesztusa



131. ábra: A megfélemlítő

A mások területe és tulajdona ellen elkövetett szembeszökő visszaélések mellett - például a másik íróasztalához ülni, vagy szó nélkül kölcsönvenni az autóját - akadnak nehezebben megfogható fenyegető módszerek is. Ilyen például valakinek az irodájában az ajtót támasztani vagy nemtörődöm módon a székébe ülni.

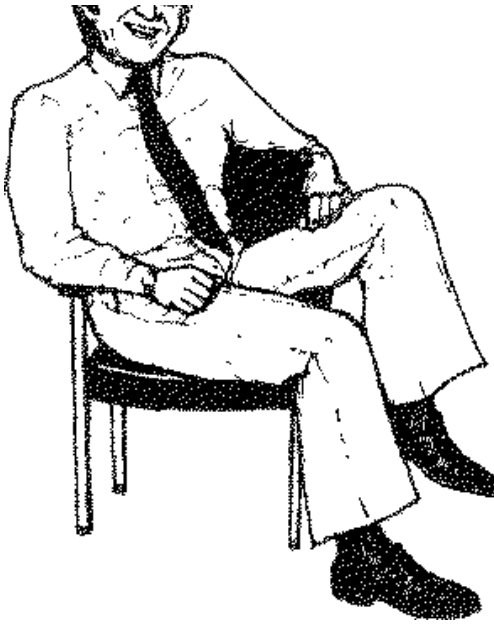
Ahogy már említettük, ha a kereskedelmi ügynök az otthonában keresi fel a vevőt, leülés előtt ajánlatos megkérdeznie: „Melyik az ön széke?”, mivel a vevő fenyegetőnek érzi a nem megfelelő hely elfoglalását és ez lesállásra készíti, ami károsan befolyásolhatja az üzletkötés esélyét.

Akadnak olyan emberek - mint például a *131. ábrán* feltüntetett férfi - akik megrögzött ajtó támasztók, és úgy élik le az életüket, hogy a legtöbb embert a megismerkedés pillanatától kezdve megfélemlítenek. Az ilyenek okosan teszik, ha gyakorolják a támaszkodásmentes állást, és közben nyitva tartják tenyerüket, hogy kedvező benyomást tegyenek másokra. Az emberek 90 százaléka a megismerkedést követő másfél percben formálja meg rólunk a véleményét, és ne feledjük: az első benyomást csak egyszer lehet kialakítani!

A BIRTOKLÁS GESZTUSAI

Elsősorban vállalatok vezetőségi tagjai hibáztathatók az alábbi gesztusok szüntelen használata miatt. Olyan alkalmazottak, akiket újonnan neveztek ki vezető posztokra, a megfigyelés szerint egyszerűen élni kezdenek e gesztusokkal, holott előléptetésük előtt legfeljebb elvétve használták őket.

Helyes feltételezés, hogy a *132. ábrán* látható férfi testhelyzete feszültségmentes, gondtalan, nemtörődöm magatartást tükröz, mert valóban az is. A szék fölött átvetett láb gesztusa nemcsak azt fejezi ki, hogy a férfi birtokolja azt a bizonyos széket vagy helyet,

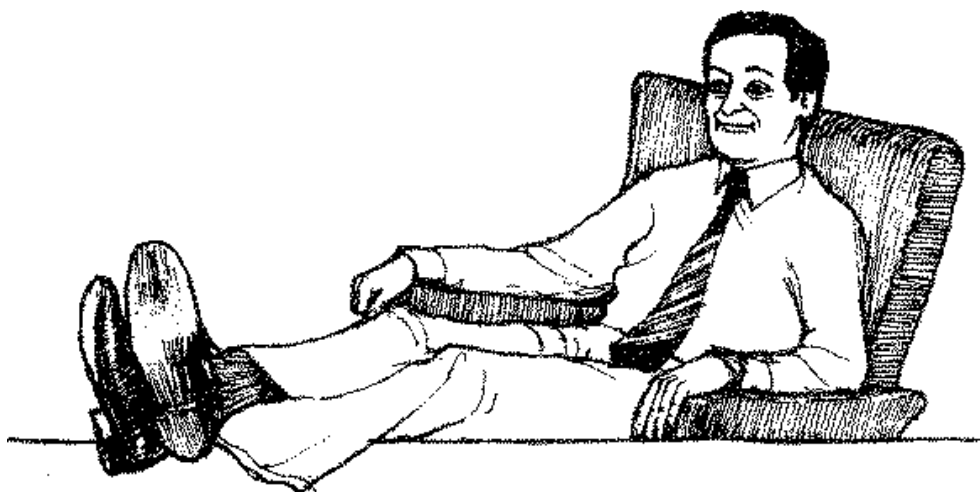


hanem a szokásos udvariassági formák fellazulását is jelzi. Megszokott látvány, hogy két jó barát nevetgélve, tréfálkozva így ül együtt, de vegyük most más körülmények között szemügyre e gesztus jelentését és hatását.

Nézzük a következő tipikus helyzetet: egy tisztviselő személyes problémájával bemegy a főnök szobájába, hogy tanácsot kérjen, mit tegyen. A helyzet

ismertetése közben az alkalmazott előrehajlik a széken, térdére teszi a kezét, lehajtja a fejét, csüggedtnek látszik, s halkán beszél. A főnök mozdulatlanul ülve, figyelmesen hallgatja, majd hirtelen hátradől a székében, s fél lábát átveti a karfán. E gondtalan gesztus arra vall, hogy a főnök eddigi magatartását érdektelenség, közöny váltotta fel. Más szóval: nem sokat törődik az alkalmazottjával és annak problémájával, talán az az érzése is támadt, hogy kár ilyen „agyonbeszélt históriával” vesztegetni az idejét.

Van még egy kérdés, amely válaszra vár: miért lett részvétlen a főnök? Nyilván mérlegelte alkalmazottja problémáját, s úgy döntött, nem komoly ügy, ennél fogva érdektelenül, közönyösen kezdett viselkedni. Lábát továbbra is a szék karfáján tartja, de érdektelenségét együttérző arckifejezéssel leplezi. Búcsúzóul talán még azt is mondja emberének, hogy nem kell aggódnia, a probléma magától meg fog oldódni. Amikor az alkalmazott eltávozott,



133. ábra: Az íróasztal jogos birtoklásának kinyilvánítása

a főnök megkönnyebbülten felsóhajt: „Hála Istennek, elment!”, s leveszi lábát a székről.

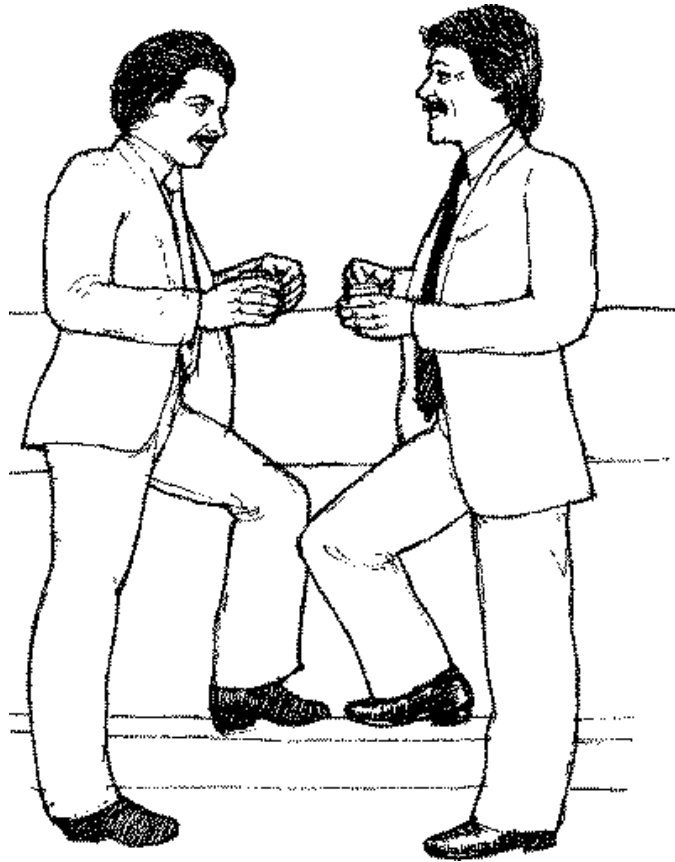
Ha a főnök székének nincs karfája (ami nemigen képzelhető el; a karfa nélküli szék általában a látogatót illeti), akkor egyik lábát vagy mind a kettőt az íróasztalára teszi (133. ábra). Felettese látogatásánál aligha használ ilyen szembetűnő terület- és tulajdonvédelmi gesztust, inkább nehezebben felfedezhető változathoz folyamodik - például íróasztala legalsó fiókjára teszi a lábát, és ha nincs rajta fiók, az íróasztal lábához szorítja a lábfejét-, hogy kinyilvánítsa jogos igényét.

Üzleti tárgyalásokon igen bosszantóan hatnak e gesztusok. Döntően fontos, hogy az illető változtasson a testhelyzetén, mert minél tovább tartja a lábát a szék karfáján vagy az íróasztalon, annál tovább marad meg közömbös vagy ellenséges magatartása. A testtartásán könnyen lehet változtatni: nyújtsunk felé valamit, amit nem tud elérni, s ekkor kérjük meg, hogy hajoljon oda és nézze meg, vagy - megfelelő humorérzék esetén - figyelmeztessük, hogy elrepedt a nadrágja.

Másolatok és tükörképek

Társas összejöveleteken és mindenütt, ahol emberek találkoznak és beszélgetnek, érdemes megfigyelni, hányan veszik át annak a gesztusait, testtartását, akivel beszélnek. Ennek az „indigómásolatnak” a segítségével közli egyik ember a másikkal, hogy azonosul a gondolataival és álláspontjával; nem verbális módon ezt mondja a másikkal: „Mivel ugyanúgy gondolkodom, mint te, átveszem a testtartásodat és a gesztusaidat.”

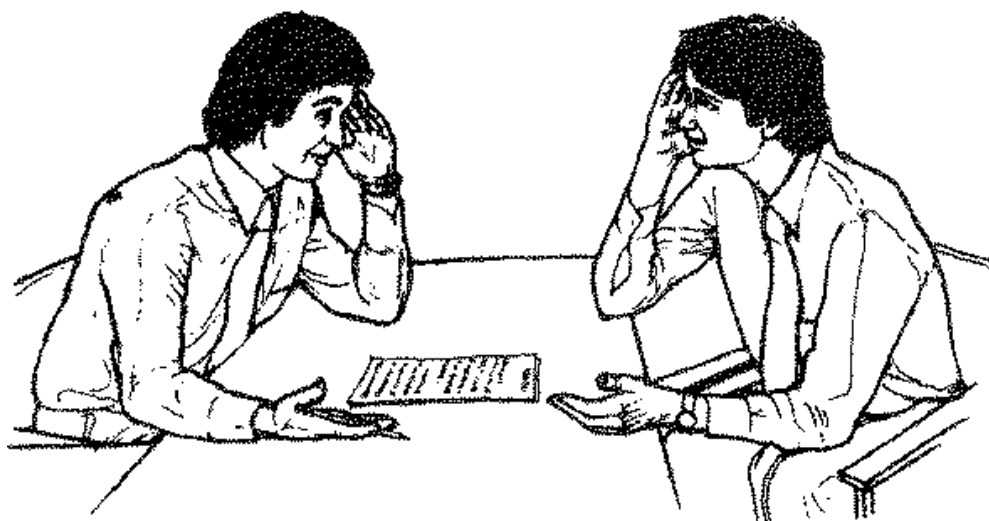
Ezt a tudat alatti utánzást nagyon érdekes megfigyelni. Nézzük például a *134. ábrán* feltüntetett, hotelbárban álldogáló két férfit. Pontosan reprodukálják egymás gesztusait és okkal feltételezhető, hogy olyan témát vitatnak meg, amelyről egyformán vélekednek. Ha egyikük kikulcsolja összefont karját, kiegyenesíti keresztbe tett lábát vagy egyik lábára nehezedik, a másik is követni fogja a példáját. Ha egyikük zsebre dugja a kezét, a másik is azt teszi, és ez az utánzás mindaddig folytatódik, amíg a két ember között egyetértés van. Jó barátok vagy azonos társadalmi helyzetű emberek gyakran utánozzák egymást, és nem ritkaság olyan házaspárokat látni, akik teljesen azonos módon járnak, ülnek, állnak, mozognak. Scheflen megállapítása szerint idegen emberek gondosan kerülnek az egyforma testtartást. A pontos utánzás szerepe azok közül az igen fontos nem verbális leckék közül való, amiket érdemes megtanulnunk, hiszen ennek segítségével adják mások tudtunkra, hogy egyetértenek vagy rokonszenveznek ve-



134. ábra: Egyformán vélekednek

lünk. S más emberek gesztusainak pusztá lemásolásával mi is kifejezhetjük irántuk érzett szimpátiánkat.

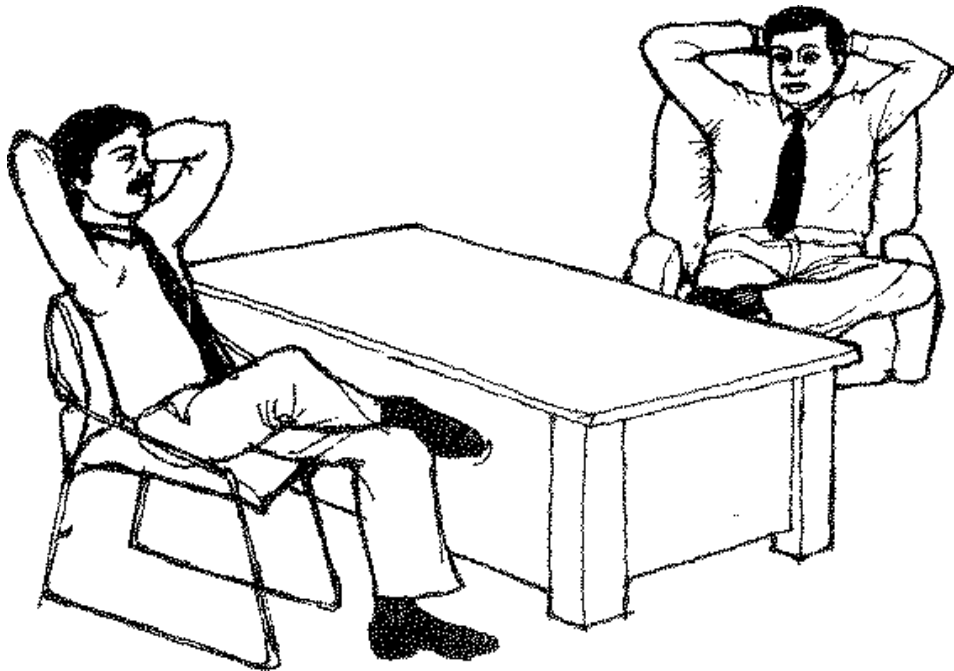
Ha egy munkaadó közvetlen kapcsolatot és fesztelen léggört akar teremteni alkalmazottjával, mindössze utánoznia kell testtartását, s máris eléri célját. Az érvényesülni vágyó alkalmazott hasonlóképp reprodukálja főnöke gesztusait, hogy kifejezésre juttassa egyetértését. Ennek az ismeretnek a birtokában úgy lehet befolyásolni a személyes találkozás kimenetelét, hogy utánozzuk a másik fél pozitív gesztusait és magatartását. A hatás nem marad el: az illetőn fogékony, fesztelen hangulat lesz úrrá, mivel „látja”, hogy megértjük álláspontját (*135. ábra*).



*135. ábra: Állásszerzés érdekében utánozza
a másik fél gesztusait*

Amikor biztosítási kötvényeket adtam el, igen eredményes módszernek találtam ezt a „rideg” vevőjelöltekkel szemben. Megfontoltan utánoztam leendő vásárlóm minden gesztusát, míg csak úgy nem éreztem, hogy sikerült elég erős kapcsolatot teremtenem a kötvények további bemutatásához. Ha pedig a vevő kezdte el az én gesztusaimat utánozni, már tudtam, hogy az üzlet létrejött.

Mielőtt azonban üzleti megbeszéléseken utánozni kezdenénk a másik fél gesztusait, rendkívül fontos a hozzá fűződő kapcsolatunkat figyelembe venni. Tegyük fel például, hogy egy nagy vállalat kezdő tisztviselője fizetésemelést kér, és az igazgató magához hívhatja. Amikor belép, az igazgató hellyel kínálja, ő maga pedig fensőbbiséget kifejező két-kéz-a-fej-mögött és a térden keresztbevetett láb (96. ábra) gesztust veszi fel, miközben hátradől székében, hogy magasabbrendűségét árasztó, domináns, erejét fitogtató magatartását kellőképp kimutathassa. Mi történne, ha most,



136. ábra: Nem verbális kihívás

a fizetésemelés megbeszélése közben, a tisztviselő utánozni kezdené az igazgató domináns testtartását? (136. ábra).

Még ha a tisztviselő szóbeli közlése alárendeltséget tükrözne is, az igazgató fenyegetőnek és sértőnek érezné a tisztviselő nem verbális viselkedését, akinek bizony könnyen kockán foroghatna az állása. Ez a taktika rendkívül hatásos módszer a hatalomra törő „fölényeskedők” ártalmatlanná tételére. Főkönyvelőkről, ügyvédekről, vállalatok vezetőségi tagjairól köztudomású, hogy ezt a magatartást veszik fel általuk alsóbbrendűnek tartott emberek jelenlétében. Ha mi is ezt a pózt öltjük magunkra, alaposan zavarba hozhatjuk, és testhelyzetük megváltoztatására kényszeríthetjük őket, ami lehetővé teszi, hogy mi vegyük át az irányítást.

A kutatás azt mutatja, hogy amikor a csoportvezető bizonyos gesztusokat használ, és valamilyen testhelyzetet vesz fel, alárendeltjei utánozzák azokat. Csoportjától kísért vezető elsőként szeret belépni az ajtón, és szívesebben ül a kanapé vagy pad végén,

mint a középpontban. Amikor a vállalat vezető emberei mennek be egy szobába, az igazgató megy rendszerint elől. Amikor ugyanez a társaság a tanácskozásteremben jön össze, többnyire az igazgató ül az asztalfőn, legtávolabb az ajtótól. Ha a két-kéz-a-fejmögött gesztust (96. ábra) veszi fel, beosztottjai utánozni fogják.

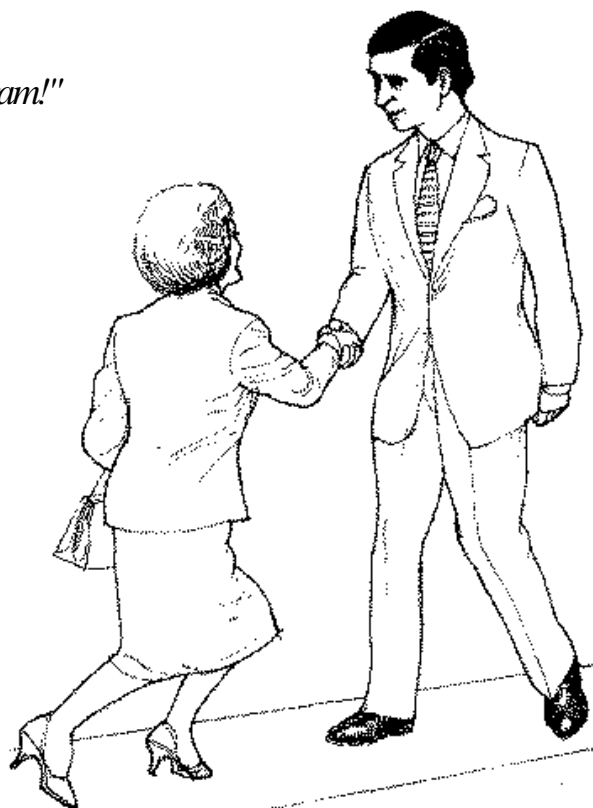
Kereskedelmi ügynökök, akik házaspárokat keresnek fel otthonukban, okosan teszik, ha a férj és a feleség mozdulatait egyaránt figyelik, hogy lássák, ki kezdeményezi és ki követi a gesztusokat.

Ha például állandóan a férj beszél és a feleség szótlánul ül, az ügynök azonban észreveszi, hogy a férj követi a neje gesztusait, akkor biztosra vehető: az asszony dönt, ő állítja ki a csekket is, úgyhogy ajánlatos vele folytatni a tárgyalást.

A testmagasság és a társadalmi rang

A királyi család tagjait „Fenséged”-nek* szólítjuk, míg a visszaszító cselekedetek elkövetőit „aljasoknak” nevezzük. A szónok hordóra áll, hogy mindenkinél magasabb legyen, a bíró magasab-

137. ábra:
„Fenséges uram!”



* Eredetiben: Your Highness, A szótövet alkotó high (magas) melléknév ebben az összefüggésben visszaadhatatlan magyarul. (A fordító)

ban ül, mint a törvényszék többi tagja, a felhőkarcoló tetején épült lakás tulajdonosai nagyobb tekintélynek örvendenek, mint a földszintjén élők, és egyes kultúrák „magasabb” és „alacsonyabb” társadalmi osztályokat különböztetnek meg.

Ellentétben azzal, amit sokan szeretnének hinni, a magas embereknek többnyire nagyobb tekintélyük van, mint az alacsonyoknak, noha a magasság bizonyos tekintetben akadályozhat négyszemközti kapcsolatot, ahol „azonos szinten” kell beszélnünk, vagy „szemtől szembe” vitatnunk meg egy kérdést valakivel.

A legtöbb nő mélyen bókol, ha a királyi család tagjaival találkozik, a férfiak fejet hajtanak vagy kalapot emelnek, ily módon alacsonyabbnak tüntetve fel magukat. A mai üdvözlésmód a testmagasság csökkentésének maradványa. Minél alsóbbrendűnek, minél alárendeltebbnek érzi magát az ember valakinél, annál mélyebben hajol meg előtte. Akik állandóan „hajlonganak” a vezetők előtt, azokat becsmérő nevekkkel illetik az üzleti életben: „talpnyalóknak”, „csúszómászóknak” nevezik őket.

Az embereket sajnos nemigen lehet magasabbá vagy alacsonyabbá tenni, így hát próbáljuk meg felderíteni, miként lehet hatékonyan felhasználni a magasságot.

Ha nem akarunk megfélemlíteni valakit, igyekezzünk tudatosan kisebbnek látszani. Vizsgáljunk meg most egy olyan helyzetet nem verbális megjelenési formájában, amikor gyorsajtás miatt a rendőr megállítja valakinek a kocsiját. Ebben a szituációban a rendőr ellenséges pillantással méregeti az illetőt, miközben a kocsija felé tart. A vezető megszokott reakciója, hogy a kocsijában marad, lehúzza az ablakot és magyarázni kezdi, miért lépte túl a megengedett sebességet. E viselkedés nem verbális negatívumai a következők:

1. A rendőr kénytelen elhagyni a saját területét (az URH-kocsit), és az elkövető területére (kocsijához) kell mennie.
2. Feltételezi, hogy az autós valóban túllépte az engedélyezett

sebességet, ezért a vezető érvei fölösleges hepciáskodásnak tűnhetnek.

3. A vezető a kocsiban maradván korlátot emel saját maga és a rendőr között.

Tekintve, hogy az adott körülmények között a rendőr nyilvánvalóan előnyösebb helyzetben van az autósnál, az effajta viselkedés csak ront a helyzeten, és a bírságot veszélye egyre nő. Ehelyett jobb lesz, ha a vezető a következőkkel próbálkozik:

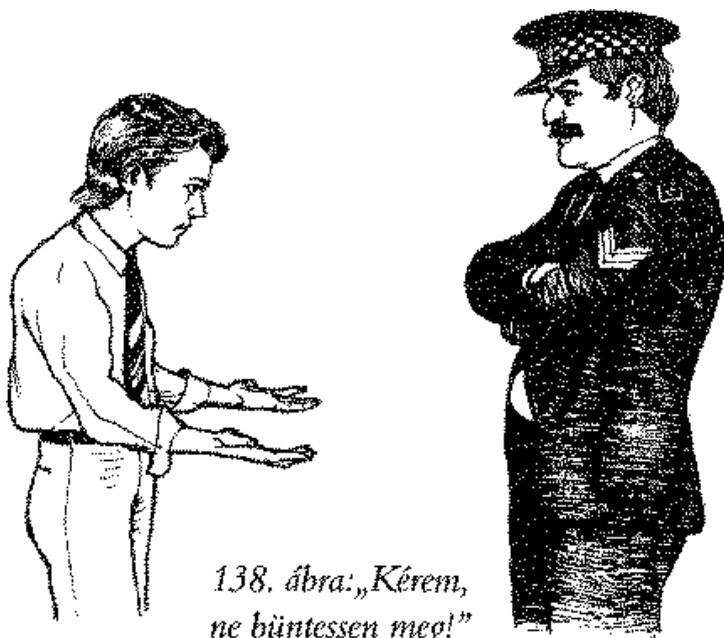
1. Szálljon ki azonnal a kocsijából (a területéről), és menjen át a rendőr kocsijához (az Ő területére), aki ennél fogva nem kényszerül saját területe elhagyására.

2. Hajoljon olyan mélyen előre, hogy kisebb legyen a rendőrnél.

3. Kisebbítse önmagát a rendőr előtt, mondván, milyen ostoba és felelőtlen volt, és emelje a rendőr presztízsét, megköszönve, hogy rámutatott a hibájára, majd tegye hozzá, hogy nyilván nagyon nehéz munka lehet ilyen hozzá hasonló ostoba fickókkal bajlódni.

4. Kifelé fordított tenyérrel, remegő hangon kérje, hogy ne büntesse meg. Ebből a magatartásból a rendőr megérti, hogy az illető nem jelent fenyegetést a számára, ami nemegyszer arra készteti, hogy felvegye a haragos szülő szerepét és szigorúan figyelmeztesse, majd intsen, hogy álljon tovább - bírság nélkül! Ha ezt a módszert az utasításnak megfelelően alkalmazza az autós, az esetek 50 százalékában megmenekül a büntetéstől.

Ugyanígy módon lehet egy ingerült vevőt is megnyugtatni, aki hibás árut hoz vissza a boltba. Ebben az esetben a pult képez korlátot a kereskedő és a vevő között. A dühös vevő megfékezése nem menne könnyen, ha a boltos a pult túlsó oldalán maradna, arról nem is beszélve, hogy e határokkal megelölt terület miatt még ingerültebbé válna a vevő. A legmegfelelőbb eljárása kereskedő számára az, ha megkerüli a pultot, a vevő oldalára megy, és



138. ábra: „Kérem,
ne büntessen meg!”

előrehajolva, széttárt tenyérrel ugyanazt az eljárást alkalmazza, amit a rendőrrel való találkozásból már ismerünk.

Érdekes módon léteznek olyan körülmények, amelyek közt a testmagasság csökkentése domináns magatartás jelzése lehet. Ez az az eset, amikor mélyen belesüppedve egy fotelbe, kényelmesen elhelyezkedünk valaki másnak a lakásán, miközben a házigazda állva marad. A másvalaki területén kinyilvánított abszolút fesztelenség az, ami domináns vagy agresszív magatartásról árulkodik.

Arról sem szabad megfeledkezni, hogy az egyén a saját területén, elsősorban a saját otthonában mindig fölényes helyzetben van, de behódoló gesztusokkal, alázatosan szerény viselkedéssel a magunk oldalára állíthatjuk.

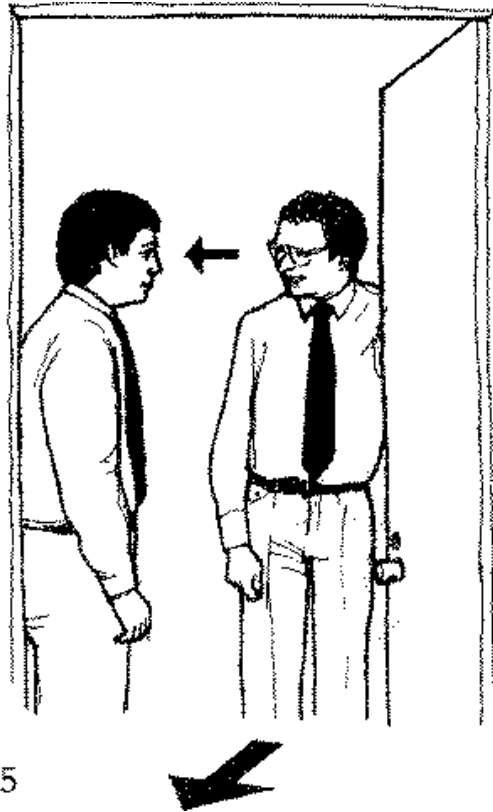
Mutatók

Ismeri-e ön azt az érzést, hogy valaki, akivel beszélget, szívesebben lenne máshol, bár látszólag jól érzi magát az ön társágában? Egy ilyen jelenetet megörökítő fénykép valószínűleg a következőket rögzítené:

1. Az egyik ember a másik felé fordítja a fejét és az arc jelzései - mosoly, bólogatás - egyértelműen láthatók,

2. A teste és lába viszont más irányba fordul, és egy másik személy vagy a kijárat felé mutat. Az irány, ahová az illető felsőteste vagy lába fordul, jelzi, merre szeretne menni.

A 139. ábrán két férfi látható, akik az ajtónyílásban beszélgetnek. A bal oldali férfi igyekszik lekötni hallgatója figyelmét, aki viszont tovább szeretne menni a teste által jelzett irányba, noha a fejét beszélgetőtársa felé fordítja, mintegy nyugtázva annak jelenlétét. Csak ha a jobb oldali



139. ábra: A test mutatja, hová húz az agy

férfi mindenestől a másik ember felé fordul, akkor alakulhat ki közöttük kétoldalú, érdekes beszélgetés.

Üzleti tárgyalások alkalmával gyakran megfigyelhető, hogy amikor az egyik fél a megbeszélés befejezése mellett dönt vagy távozni akar, a testét vagy a lábát a legközelebbi kijárat felé fordítja. Ha ilyen jeleket fedezünk fel tárgyalópartnerünk viselkedésében, igyekezzünk jobban bevonni a megbeszélésbe és felkelteni az érdeklődését, vagy pedig mi magunk vessünk véget a beszélgetésnek, biztosítva ezzel, hogy az irányítás a kezünkben marad.

SZÖGEK ÉS HÁROMSZÖGEK

Nyitott alakzat

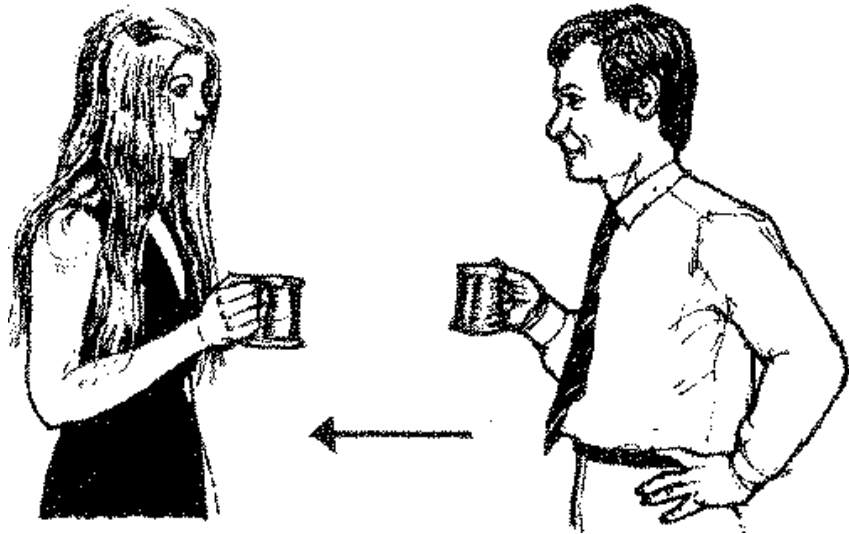
Egy korábbi fejezetben megállapítottuk, hogy az emberek közti fizikai távolság szimpátiájuk mértékétől függ. A szög, amelybe a testüket fordítják, szintén megannyi nem verbális nyomra vezető jelként szolgál viselkedésük és kapcsolataik felderítésére. A legtöbb angolszász országban például a szokványos társadalmi érintkezések alkalmával 90 fokos szöget alkotva állnak meg az emberek. A *140. ábrán* feltüntetett két férfinak a teste egy képzelt harmadik pont felé fordul, és háromszöget alkot vele. Ez egyben nem verbális felhívás egy harmadik személyhez, hogy a harmadik pontra állva csatlakozzék a beszélgetéshez. A *140. ábrán* szereplő két férfi hasonló gesztusrendszere és testtartása hasonló társadalmi helyzetről vall, és a testük által alkotott szög azt mutatja, hogy valószínűleg személytelen jellegű beszélgetés folyik közöttük. A nyitott háromszög alakzat egy hasonló rendű és rangú harmadik személyt hív fel, hogy vegyen részt a társalgásban. Ha egy negyediket is maguk közé fogadnak, négyszög alakul ki, ötödik esetén pedig kör vagy két háromszög.



140. ábra: Nyitott háromszög alakzat

Zárt alakzat

Amikor két ember bizalmas, vagy a többiektől elkülönült együttlétre tart igényt, a testük által alkotott szög 90 fokról 0 fokig csökken. Az a férfi, aki vonzerőt kíván gyakorolni egy nőre, és kitervelt módon igyekszik meghódítani, az udvarlás egyéb gesztusai mellett ehhez a lépéshez is folyamodik. Nemcsak a nő felé fordul,



141. ábra: Zárt alakzat: teljes szembefordulás

hanem betör bizalmas zónájába, felszámolja a köztük lévő távolságot. Ha a nő elfogadja a közeledést, 0 fokos szögben fordul a férfi felé, és beengedi a saját területére. Zárt alakzatban álló két ember között általában kisebb a távolság, mint a nyílt alakzatot formálóknál.

Az udvarlás szokásos megnyilatkozásai mellett a két fél, ha érdeklődnek egymás iránt, követheti egymás gesztusait. Más udvarlásgeztusokhoz hasonlóan, a zárt alakzat haragos viszonyban állók között (lásd a 106. ábrát) nem verbális kihívásra is felhasználható.

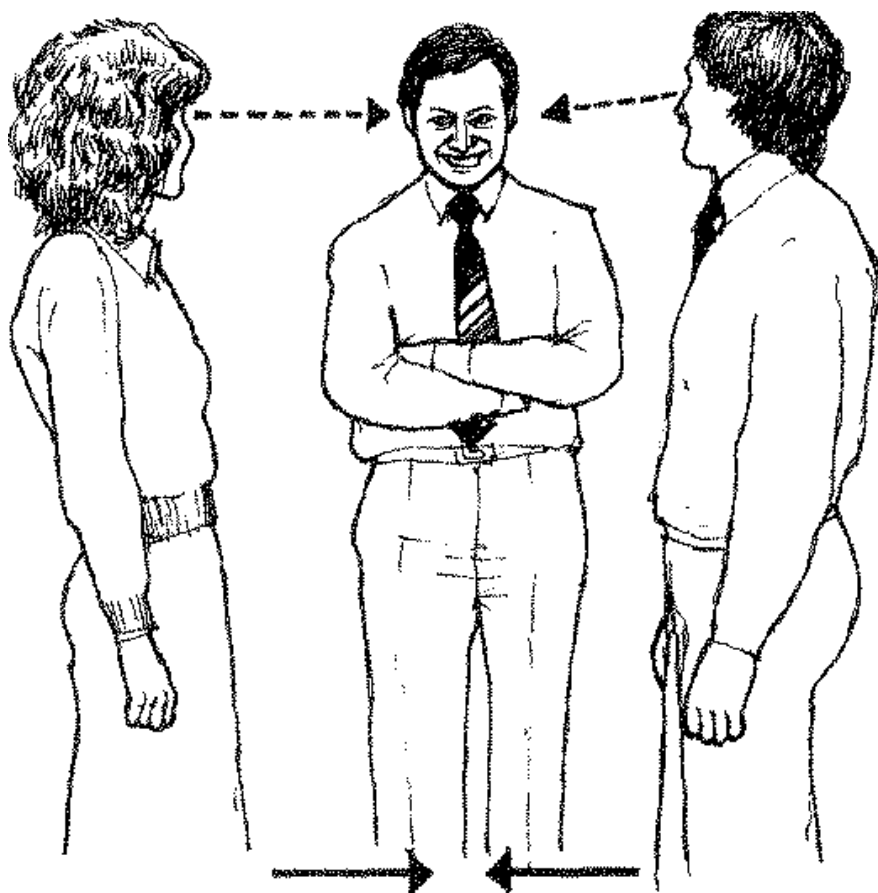
Befogadó és kirekesztő módszerek

Mind a nyitott, mind a zárt háromszög alakú helyzet felhasználható egy másik személy befogadására vagy kirekesztésére. A 142. ábra azt a háromszög alakzatot mutatja, amit az első két személy vett fel, ily módon jelezve készséget egy harmadik befogadására.



142. ábra: Befogadást jelző nyitott háromszög alakzat

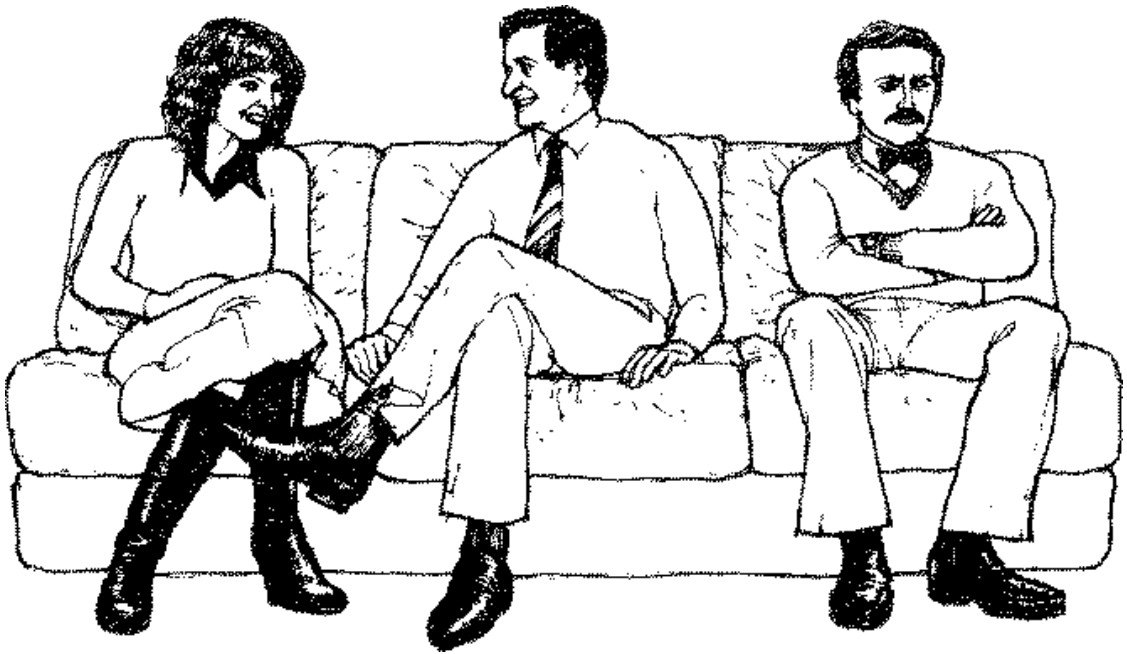
Amikor egy harmadik személy csatlakozni óhajt a zárt alakzatban álló két egyénhez, csak akkor tekintheti úgy, hogy meghívták maguk közé, ha azok a háromszöget képező közös harmadik pont



143. ábra: Az első két szentély nem fogadja be a harmadikat

felé fordulnak. Ha a harmadikat nem fogadják be, továbbra is tartani fogják a zárt alakzatú állást, és csak a fejüket fordítják a harmadik felé, annak jeléül, hogy tudomásul veszik ugyan a jelenlétét, de a felsőtestük iránya jelzi, hogy nem invitálják maguk közé (143. ábra).

Három ember közti beszélgetés gyakran kezdődik nyílt háromszög alakzatban, majd ketten zárt alakzatú testhelyzetet vesznek fel, hogy kirekesszék a harmadikat (143. ábra). Ez az alakzat érthető jeladás a harmadik személy számára, hogy a kínos feszengés elkerülése érdekében távozzék a helyszínről.



*144. ábra: Egymás felé fordulva kirekesztik
a jobb oldalon ülő férfit*

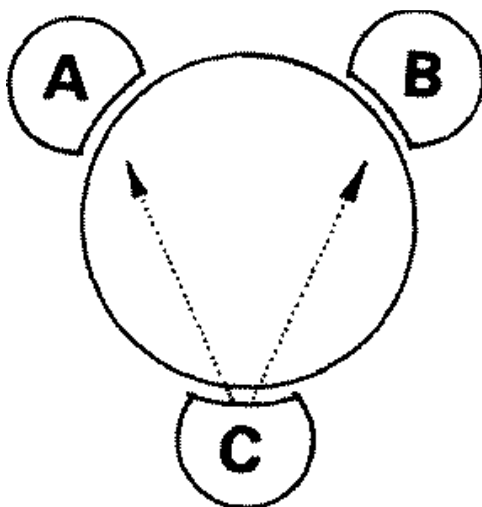
Jelzémódok ülő helyzetben

Valaki felé fordítani a keresztbe tett térdünket annak a jele, hogy befogadjuk az illetőt vagy érdeklődünk iránta. Ha ő viszonzza az érdeklődésünket, felénk fordulva átveti egyik térdét a másikon, miként az a 144. ábrán látható. Amikor két ember kapcsolata elmélyül, utánózni kezdik egymás mozdulatait, gesztusait (lásd a 144. ábrát), és zárt alakzat jön létre, amely mindenki mást kirekeszt, így a 144. ábra jobb oldalán látható férfit is. Ő csak oly módon vehetne részt a beszélgetésben, ha széket állítana a párocska elé, és háromszögű elhelyezkedést igyekezne teremteni vagy valamilyen más eljárással megszüntetné a jelenlegi alakzatot.

Beszélgetés két emberrel

Tegyük fel, hogy a C szereplő interjút készít A-val és B-vel, és szándékosan, vagy véletlenül háromszög alakban ülnek egy kerek asztal körül. Tétélezzük fel azt is, hogy A fölöttébb beszédes, rengeteg kérdést tesz fel, B viszont egész idő alatt hallgat. Ha A kérdez valamit C-től, miképpen válaszoljon és miképpen folytassa a társalgást anélkül, hogy B kirekesztve érezné magát? Próbálkozzék C a következő egyszerű, ám rendkívül hatékony módszerrel: amikor A kérdez valamit, C a válasza elején nézzen rá, majd fordítsa a fejét B felé, azután vissza A-hoz, s megint B-hez, és amikor a végső megállapításához ér és befejezi a mondatot,

pillantson ismét A-ra (aki feltette a kérdést). E módszer eredményeként B úgy érzi, bevonták a beszélgetésbe, amire különösképp szükség van, ha C a maga oldalára akarja állítani B-t.



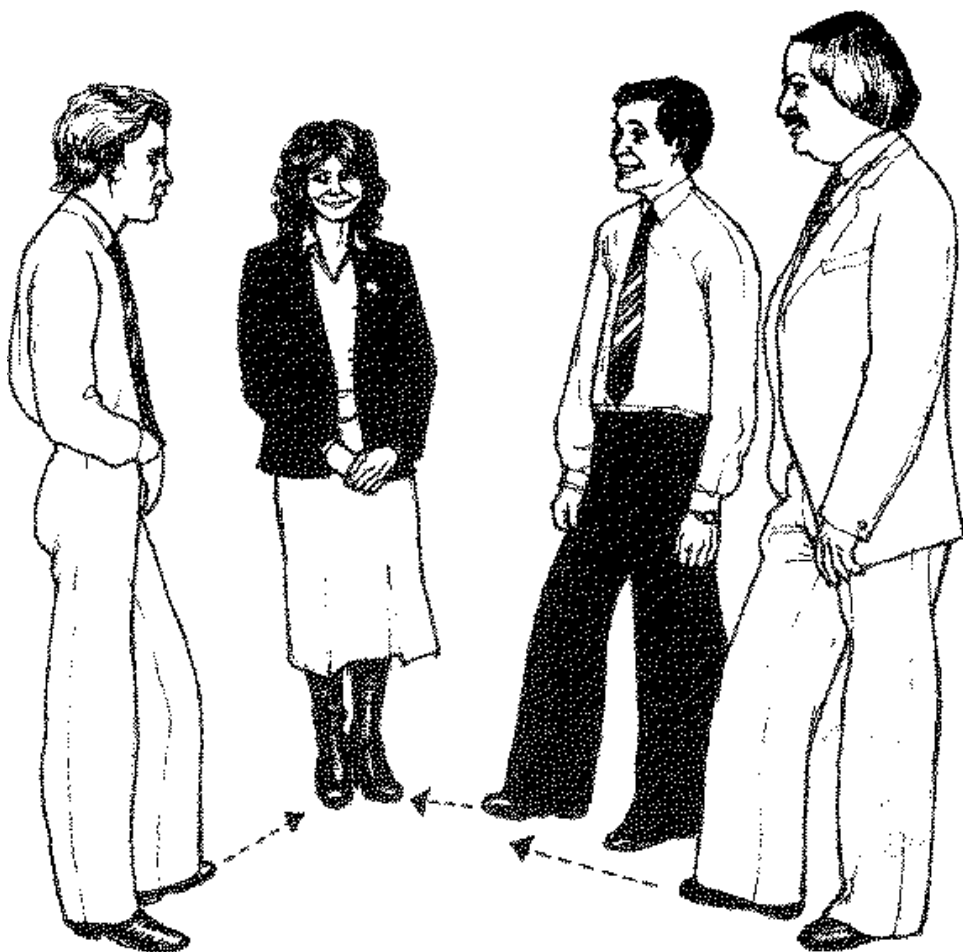
145. ábra: Beszélgetés két emberrel

Lábjelzés

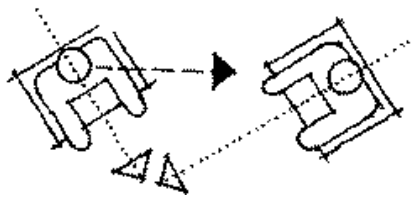
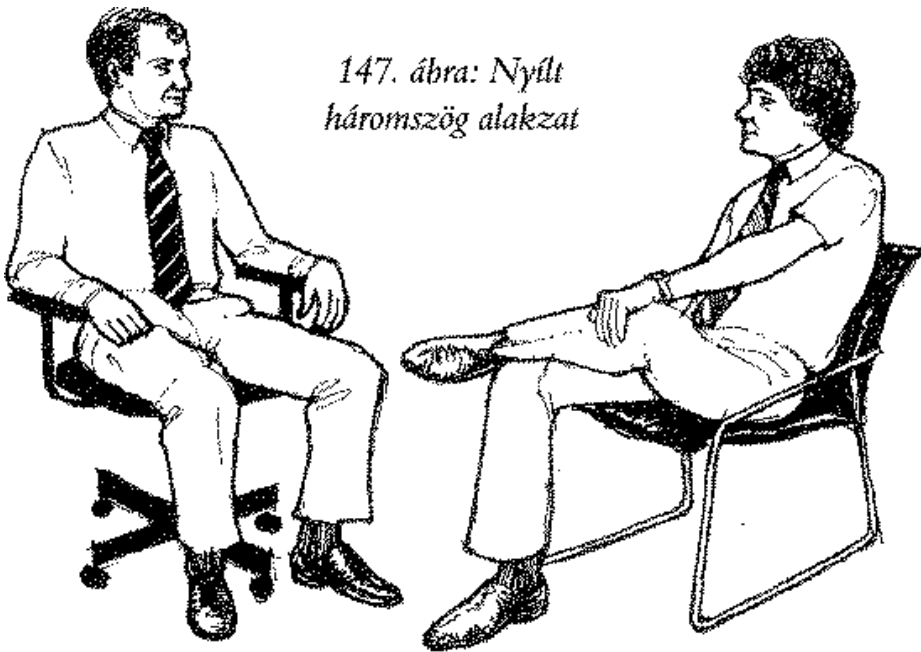
A lábunkat arra is használhatjuk, hogy érdekes és vonzó emberekre rámutassunk. Képzeljük el, hogy társas összejövetelen vagyunk, ahol három férfiból és egy igen vonzó nőből álló csoportot veszünk észre (146. ábra). A férfiak beszélgetnek, a nő csak

hallgatja őket. És ekkor valami érdekes dolgot fedezhetünk fel - mindegyik férfinak a nő felé mutat a lába. Ezzel az egyszerű nem verbális jelzéssel a férfiak mindannyian, közlik a nővel, hogy érdeklődnek iránta. A nő tudat alatt érzékeli a lábgesztusokat, és alighanem a társasággal marad mindaddig, amíg e figyelemben részesül. A 146. ábrán összezárt lábbal, semleges helyzetben áll, de nincs kizárva, hogy a továbbiakban egyik lábfejét a számára legvonzóbb vagy legérdekesebb férfi felé fordítja. Az is észrevehető, hogy oldalpillantást vet a férfira, aki a hüvelykujját az övébe akasztja.

146. ábra: A láb is tolmácsolja gondolatainkat



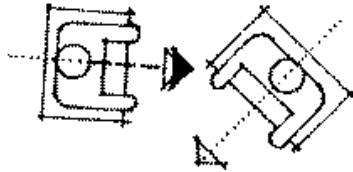
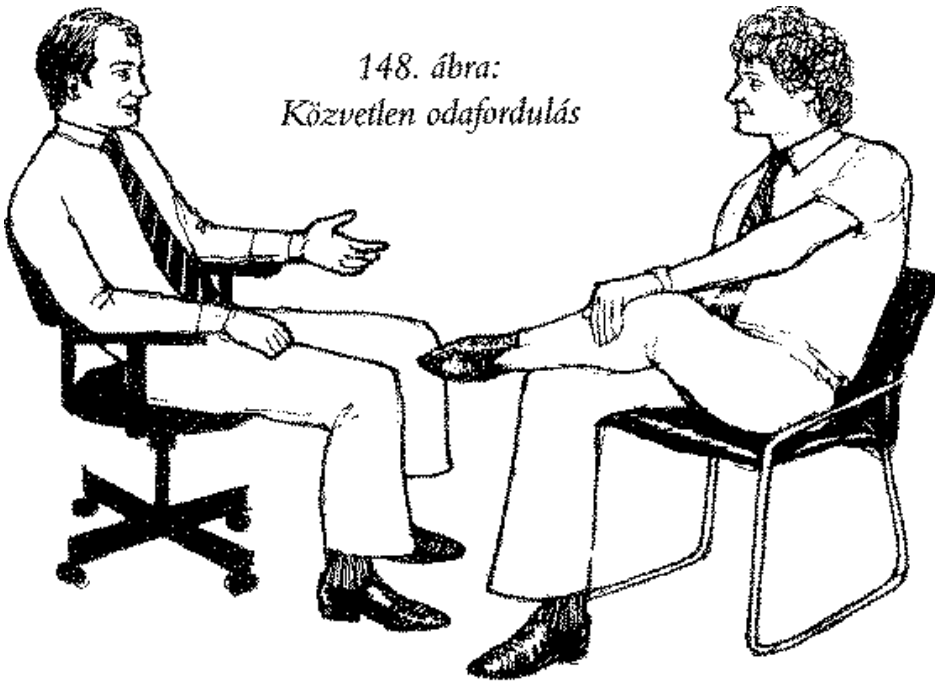
147. ábra: Nyílt
háromszög alakzat



Ülő testhelyzet

Képzeljük el a következő helyzetet: valaki vezetői minőségben tanácsot akar adni egy nem kielégítő munkát végző, megbízhatatlan beosztottnak. Úgy véli, hogy célja elérése érdekében olyan nyílt, határozott kérdéseket kell feltennie, amelyek nyílt, határozott válaszokat igényelnek, és nyomást gyakorolhatnak az alkalmazottra. Időnként azt is éreztetnie kell, hogy megértik, és olykor helyeslik is gondolatait vagy tetteit. Hogyan lehet nem verbális módon, testhelyzetek alkalmazásával éreztetni felfogásunkat, kifejezésre juttatni álláspontunkat? Mellőzve most a megbeszélés

148. ábra:
Közvetlen odafordulás



és a kérdezőgatos módszereit, vegyük szemügyre a következő szempontokat:

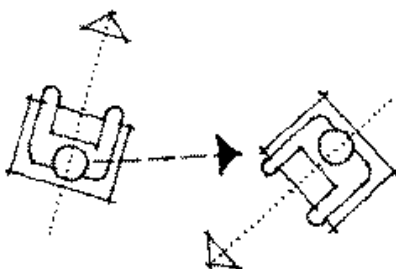
1. Az a tény, hogy a konzultációra a főnök szobájában kerül sor, lehetővé teszi, hogy a főnök íróasztala mögöl beosztottja oldalára üljön át (kooperatív helyzet), és mégis fenntartsa ki nem mondott fensőbbségét.

2. Az alkalmazottnak biztosan álló, karfa nélküli széken kell helyet foglalnia, mert azon ülve módja van gesztikulálni, pózokat felvenni, amelyek láttán érthetőbbé válik a viselkedése.

3. A főnöknek karfás forgószéken kell ülnie, mert az a tény, hogy időnként körbefordulhat vele, a beszélgetés fokozottabb irá-



149. ábra: Elhelyezkedés megfelelő szögben



nyitását, valamint egyik-másik saját árulkodó gesztusa kiküszöbölését teszi lehetővé.

Az elhelyezkedés leginkább háromféle szögben történhet.

A háromszögben álló elhelyezkedéshez hasonlóan a nyitott háromszög alakzat ülve is fesztelen, bizalmas magatartást tesz lehetővé, és megfelelő elrendeződést biztosít egy tanácskozás megkezdéséhez (147. ábra). Beosztottunk mozdulatait és gesztusait utánózva nem verbális módon kimutatjuk, hogy egyetértünk vele. Itt is mindkét felsőtest - akár csak az álló alakzatban - a háromszöget bezáró közös harmadik pont felé fordul, ami kölcsönös egyetértésre utal.

Ha úgy állítjuk a széket, hogy a testünk közvetlenül a másik ember felé forduljon (148. ábra), nem verbális módon tudtára adjuk, hogy őszinte válaszokat várunk a kérdéseinkre. Egészítjük ki hivatalos pillantással e testhelyzetet (149. ábra), mérsékeljük az arc- és testgesztusainkat, és alárendeltünk úgy fogja érezni, hogy rendkívül nagy nem verbális nyomás nehezedik rá. Ha például a kérdés elhangzása után a szemét, száját dörzsöli és elfordított tekintettel válaszol, hirtelen mozdulattal fordítsuk egyenesen feléje a széket és tudakoljuk meg: „Biztos ebben?” Ez az egyszerű mozdulat nem verbális nyomást gyakorol rá, és kényszeríti, hogy megmondja az igazat.

Ha megfelelő szögben elfordulunk az emberünktől, ezzel enyhítjük a megbeszélésen mindaddig gyakorolt nyomást (149. ábra). Kitűnő elhelyezkedésmód ez ahhoz, hogy kényes vagy zavarba ejtő kérdéseket tegyünk fel, és őszinte válaszadásra buzdítsuk anélkül, hogy a legcsekélyebb nyomást gyakorolnánk rá. Ha túl keménynek bizonyulna a dió, akkor a test közvetlen ráirányításának módszerét kell alkalmaznunk, hogy megismerjük a tényeket

Összefoglalás

Ha kapcsolatot akarunk teremteni valakivel, alkalmazzuk a háromszög-elhelyezkedést, és amikor nem verbális nyomást kell gyakorolnunk, használjuk a test közvetlen ráirányításának módszerét. A megfelelő szöghelyzet lehetővé teszi a másik fél számára, hogy függetlenül, az általunk gyakorolt nem verbális nyomás nélkül gondolkodjék és cselekedjék. Kevés ember vette valaha is tekintetbe, hogy a testnek egy adott pontra történő irányítása mekkora mértékben befolyásolja mások magatartását és reakcióit.

E módszerek elsajátításához bőséges gyakorlásra van szükség,

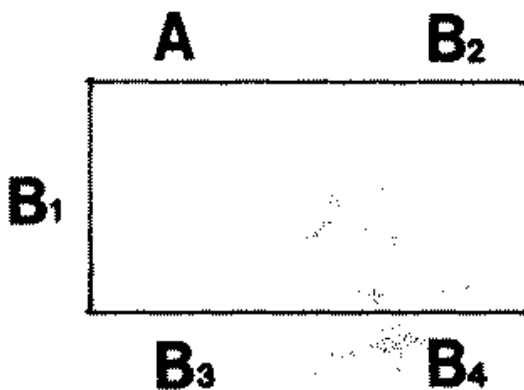
de nem sok idő kell hozzá, hogy „természetes” mozdulatainkká váljanak. Ha foglalkozásunk üzleti összeköttetések teremtésével jár, a testhelyzet irányításának és a forgószék beállításának módszere igen hasznos eszköznek bizonyulhat. Másokkal való találkozásaink során a láb és a test irányjelzése, valamint a pozitív gesztuscsoportok - széttárt kar, látható tenyér, előrehajlás, fej előre vagy oldalra hajtása, mosolygás - nemcsak lehetővé teszi mások számára, hogy jól érezzék magukat a társaságunkban, mi is könnyebben érvényesíthetjük az álláspontunkat.

Íróasztalok, asztalok és ülésrendek

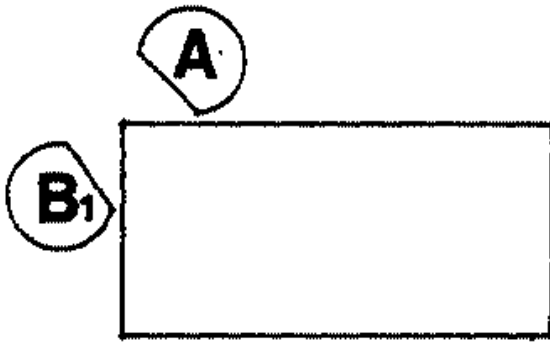
HELYFOGLALÁS AZ ASZTAL KÖRÜL

A stratégiai elhelyezkedés hatásos módszer lehet mások együttműködésének elérésére. Az, hogy mások hozzánk képest hogyan foglalnak helyet, velünk szembeni viselkedésmódjuk több vonására rávilágít.

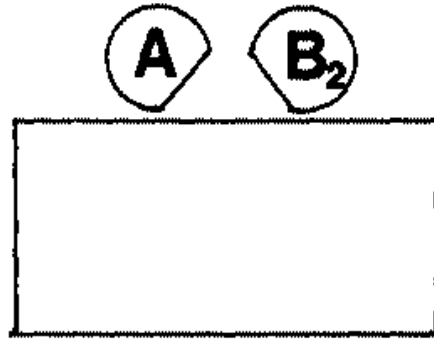
Mark Knapp *Non-Verbal Communication in Human Interaction* (Nem verbális közlésmód az emberi kölcsönhatásban) című könyvében megjegyzi, hogy bár van általános képlet az asztal körüli elhelyezkedés értelmezésére, a környezet is hatással lehet arra, hogy hová és milyen helyzetben ülünk le. Fehér bőrű, középosztálybeli amerikaiakkal végzett kutatások kimutatták, hogy a szállodai drinkbárban elfoglalt ülőhelyzetük eltérhet attól, ahogyan egy elegáns étteremben foglalnak helyet, és hogy a székek iránya, illetve az asztalok közötti távolság megváltoztathatja elhelyezkedési szándékukat. A szerelmesek például, ha tehetik, egymás mellé ülnek, zsúfolt étteremben azonban, ahol az asztalok szinte egymást érik, ez nem lehetséges. Így egymással szemben kell helyet foglalniuk, ami viszont más esetben védekező testhelyzet volna.



150. ábra: Alapvető üléshelyzetek



151. ábra: Sarokhelyzet



152. ábra: Kooperatív helyzet

A módosító körülmények széles skálája miatt az itt következő ülésminták elsősorban az irodai, szabvány téglalap alakú asztal körüli elhelyezkedésre vonatkoznak.

Eszerint B négyféleképpen foglalhat helyet A-hoz képest:

B₁: sarokhelyzet

B₂: kooperatív helyzet

B₃: versengő-védekező helyzet

B₄: független helyzet

Sarokhelyzet (B₁)

Ezt az ülésmodot általában spontán baráti beszélgetések alkalmával használják. Korlátlan lehetőséget ad a beszélgetőknek arra, hogy egymás szemébe nézzenek, különféle gesztusokat használjanak, és a másik gesztusait is megfigyeljék. Az íróasztal sarka részleges korlátul szolgálhat, ha az egyik fél fenyegetve érezné magát, azonkívül ez a helyzet szükségtelenné teszi az asztal lapjának területi megosztását. Üzletszerzők számára - amennyiben A a vásárló - ez a legjobb taktikai ülés minta áruismertetéskor. Mindössze annyi kell hozzá, hogy a széket B₁ helyzetbe mozdítsuk el, és a feszült légkör máris oldottabbá válhat: a kedvező kimenetelű tárgyalás esélyei megnövekedhetnek.

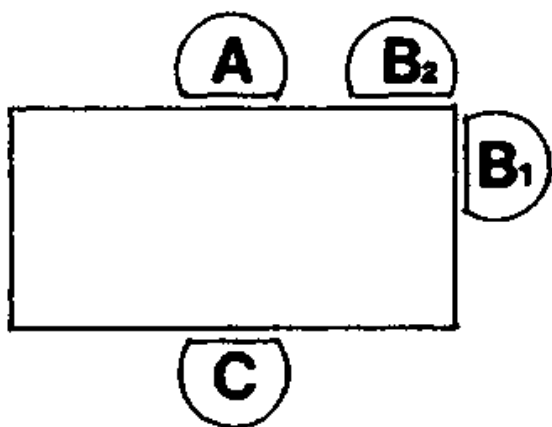
Kooperatív helyzet (B₂)

Ezt az ülésmintát azonos beállítottságú, azaz egyformán gondolkodó és többnyire ugyanazon a feladaton dolgozó két ember választja. Ez a legpraktikusabb elhelyezkedési mód ahhoz, hogy ügyünket előadjuk és elfogadtassuk. Lényeges dolog azonban, hogy B a testtartásával semmiképp se keltse azt az érzést, hogy betört A területére. Nagyon kedvező ez az ülés minta arra az esetre is, ha egy harmadik fél csatlakozik a tárgyaláshoz. Tegyük fel például, hogy ez az üzletszerző második megbeszélése az ügyféllel, és egy technikai szakértői is bevonnak. Ilyenkor a következő stratégia a legmegfelelőbb: a technikai szakember a C ülést foglalja el A-val, vagyis a vásárlóval szemben. Az üzletszerző vagy B₂ (kooperatív) helyzetben, vagy B₁ (sarok) helyzetben foglal helyet. Így az üzletszerző a látszat szerint „a vásárló pártját fogja”, és a technikai szakértőnek a vásárló szempontjából tehet fel kérdéseket. Ezért ezt az ülésmintát gyakran „az ellenfelet pártoló” helyzetként említik.

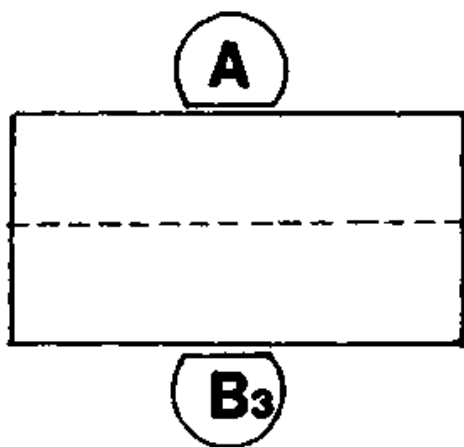
A versengő-védekező helyzet (B₃)

A beszélő partnerrel szemben, az asztal túloldalán elfoglalt hely védekező, rivalizáló légkört teremthet, és arra vezethet, hogy mindkét fél szilárdan kitart álláspontja mellett, mivel az asztal masszív korlátként áll kettőjük között. Ezt az ülésrendet akkor alkalmazzák, ha a partnerek versengenek egymással, vagy egyik a másikat éppen megrovásban részesíti. Ha a beszélgetés A szobájában történik, ez a helyzet a fölérendelt-alárendelt szerep kialakulását is előidézhetheti.

Argyle feljegyezte, hogy orvosi rendelőkben végzett kísérletek szerint jelentősen befolyásolja a beteg feszélyezettségének mérté-



153. ábra:
Harmadik ember érkezik



154. ábra:
Versengő-védekező helyzet

két, hogy van-e íróasztal az orvos előtt. A pácienseknek mindössze 10 százaléka mutatkozott fesztelennek, ha az orvos íróasztal mögött ült. Ez az arány 55 százalékra emelkedett, amikor nem volt íróasztal a szobában.

Ha B rá akarja venni A-t valamire, a versengő-védekező ülés-mód csökkenti a tárgyalás sikerének esélyeit. Kivétel az az eset, ha B szándékosan, előre megfontolt stratégiai célból foglal A-val szemben helyet. Elképzelhető például, hogy A, az igazgató, súlyos megrovásban akarja részesíteni B-t, a beosztottat, és ez az ülésrend fokozza a megrovás erejét. Ugyanakkor B számára szükséges lehet, hogy éreztesse felettesi mivoltát A-val, ezért szándékosan szembeül vele.

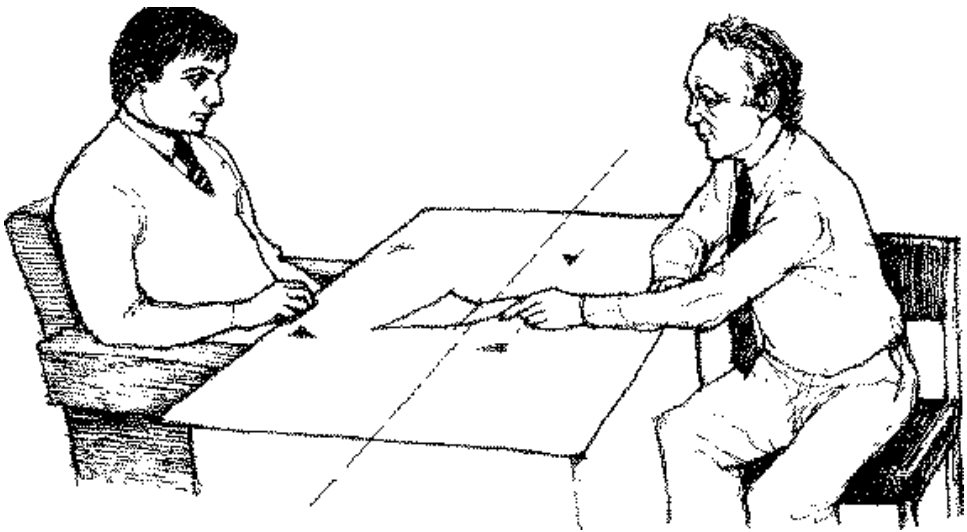
Bármilyen területen dolgozunk is, ha munkánk során emberekkel kerülünk kapcsolatba, valahogyan hatni akarunk rájuk. Ezért mindig arra kell törekednünk, hogy megértsük a másik ember álláspontját, hogy a beszélgetőpartnerünk fesztelenül érezze magát beszéd közben és szívesen működjön együtt velünk; a versengő-védekező ülés-mód nem alkalmas erre a célra. A sarok- és kooperatív ülésrendek sokkal célravezetőbbek, ha partnerünk

együttműködését akarjuk elérni. A versengő-védekező ülés mód jóval rövidebb és tárgyyszerűbb párbeszédet eredményez, mint bármely más elhelyezkedés.

Minden olyan alkalommal, amikor két ember pontosan egymással szemben ül az asztalnál, tudat alatt két egyenlő nagyságú területre osztja fel azt. A felénk eső részt mindketten saját területüként használják, és nem tűrik, hogy ezt a másik bármi módon birtokolja. Ha a partnerek étteremben ülnek szemben egymással riválisokként, sótartóval, cukortartóval, szalvétával jelölik meg a területük határát.

Étteremben könnyen elvégezhetünk egy ilyen egyszerű próbát, annak szemléltetésére, hogyan reagál az ember, ha betörnek a területére. Múltkor együtt ebédeltem egy üzletszerzővel, hogy szerződést ajánljak neki a vállalatunknak. Kis, téglalap alakú asztalnál ültünk. Nem volt elég hely ahhoz, hogy sarokhelyzetben foglaljak helyet, így kénytelen voltam a versengő-védekező helyzetet választani.

Az asztalon a szokásos éttermi felszerelés: hamutartó, só- és borstartó, szalvéták és az étlap. Felvettem az étlapot, átolvastam, azután partnerem asztalfelére toltam. Ő is felvette, átnézte, és visszatette jobbra, az asztal közepére. Ezután én újra felvettem, belenéztem, és visszatettem az ő területére. Partnerem ekkor előrehajolva ült az asztalnál, ettől az apró kis támadástól viszont hátradőlt a székén. A hamutartó az asztal közepén állt, és miután belehamuztam, áttoltam az ő térfelére. Ezután ő is belepöccentette a hamut, majd a hamutartót visszatolta középre. Én újra belehamuztam, és egy magától értetődő mozdulattal ismét partnerem felé toltam. Ezután lassan a cukortartót is áttoltam közepéről az ő területére. Ekkor már látszott rajta, hogy kényelmetlenül érzi magát. Ezután a só- és borstartót is áttoltam a középvonalon. Most már izgett-mozgott a széken, mintha hangyabolyban ült volna, és vékony izzadtságréteg ütközött ki a homlokán. Mikor a

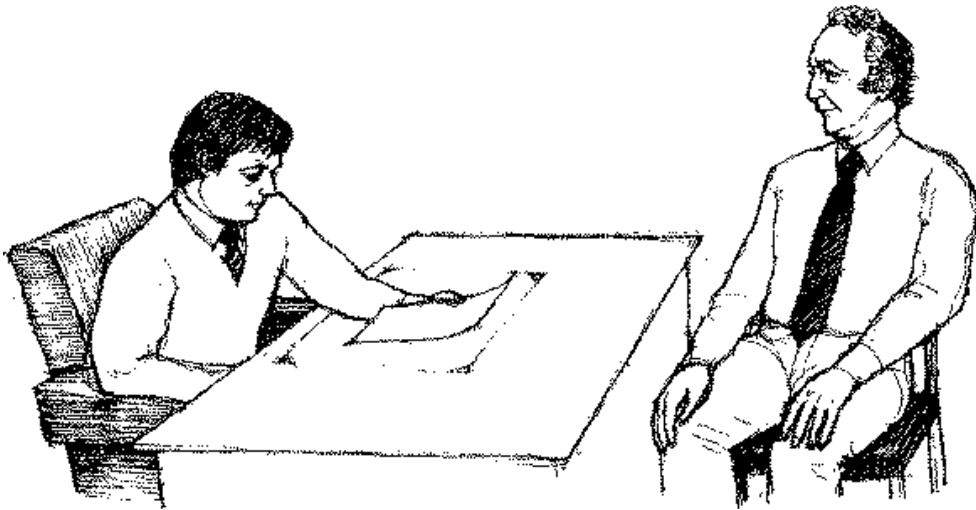


155. ábra: Területhatárra helyezett papír

szalvétákat is áttoltam az ő oldalára, megsokallta a dolgot, bocsánatot kért, és kiment a mosdóba. Amikor visszatért, én is elnézést kértem, és felálltam. Mire visszatértem, minden tárgy újra az asztal közepén volt.

Ez az egyszerű, hatásos kis játék jól szemlélteti, milyen nagyfokú ellenállást vált ki az emberből, ha betörnek a területére. Ennek alapján már nyilván egyértelmű, miért kell kerülni a versengő-védekező ülésmintát bármiféle tárgyalás vagy megbeszélés során. Lesznek olyan alkalmak, amelyeken nehéz vagy nem helyénvaló sarokhelyzetben előadni ügyünket. Tegyük fel, hogy vizuális jellegű áruismertetésről van szó: könyvet, árajánlatot akarunk megmutatni egy téglalap alakú íróasztal mögött ülőnek. Először is tegyük az adott tárgyat az asztalra (155. ábra), hogy a másik fél előrehajolhasson, megnézhesse, a maga területére vihesse, majd visszatolhassa a miénkre.

Ha előredől, hogy szemügyre vegye, akkor a helyünkön maradvá kell áruismertetéssel szolgálnunk, mivel a másik fél mozgulata közli, hogy nem venné szívesen, ha mellé ülnénk az íróasz-



156. ábra: A beleegyezés nem verbális jeleként a papírt a saját területére viszi

talnál. Ha átviszi a saját területére, lehetőséget teremt engedélykérésre, hogy a területére léphessünk és sarok- vagy kooperatív helyzetet foglaljunk el (157. ábra). Ha viszont elutasít bennünket, akkor bizony bajban vagyunk! Az aranyszabály szerint ugyanis verbális vagy nem verbális engedély nélkül sosem szabad másnak a területére betörni, mert módfelett felingereljük az illetőt.

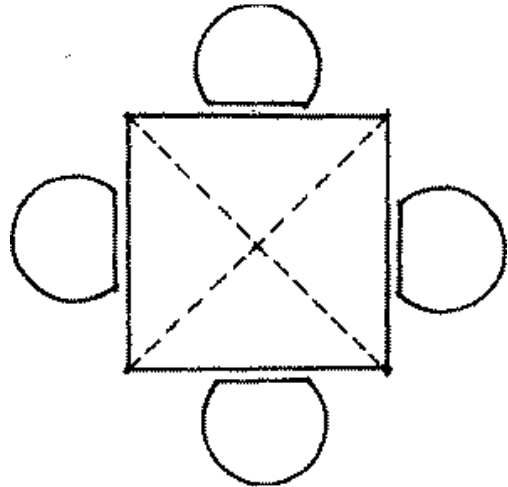
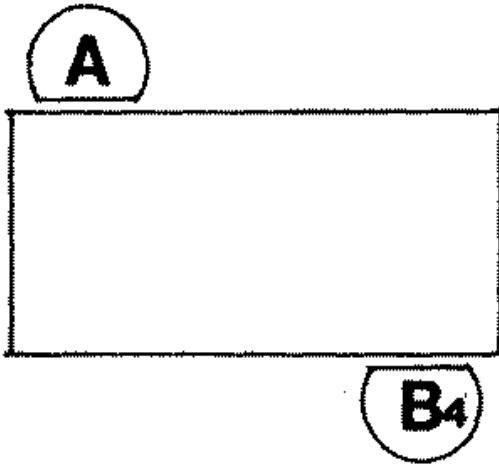


157. ábra: Nem verbális belépési engedély a vevő területére

Független helyzet (B₄)

Ezt az ülésmintát olyan emberek választják, akik nem kívánnak kapcsolatot teremteni másokkal - könyvtárban, kerti padon, étteremben, s más hasonló helyeken. Közönyösséget fejez ki, de a másik fél még ellenségességnek is minősítheti, ha úgy érzi, hogy megsértették a területi határait. Ezt az ülésmodot kerülni kell, ha őszinte beszélgetést akarunk.

158. ábra: Független helyzet



159. ábra: Négyzet alakú asztal (hivatalos)

NÉGYZET ALAKÚ, KEREK ÉS TÉGLALAP ALAKÚ ASZTALOK

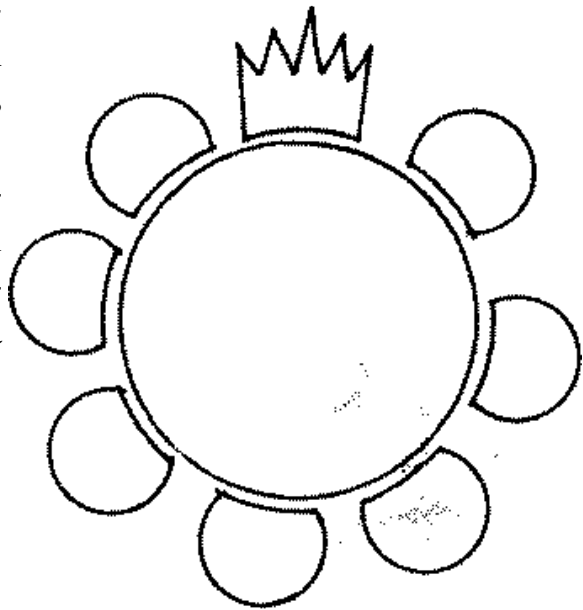
Négyzet alakú asztal (hivatalos)

Ahogy korábban említettük, a négyzet alakú asztalok versengő vagy védekező jellegű kapcsolatot teremtenek azonos társadalmi helyzetű emberek között. A négyzet alakú asztalok ideálisan használhatók rövid, tényekre szorító beszélgetéseknél, vagy

alá-föle rendelt kapcsolatok teremtésénél. A mellettünk ülő egyén általában a legkooperatívabb; jobb szomszédunk valamivel nagyobb mértékben, mint a bal. A legnagyobb ellenállás rendszerint a velünk szemben ülő részéről tapasztalható.

Kerek asztal (nem hivatalos)

Arthur király megteremtette a Kerekasztalát, azzal a céllal, hogy egyenlő hatalmat és egyenlő rangot biztosítson minden lovagja számára. Egy kerek asztal a meghitt közvetlenség légkörét teremti meg, és ideális módon segíti elő az egyenlő társadalmi helyzetű emberek közötti eszmecserét, minthogy mindenki azonos nagyságú asztal lap területre tarthat igényt. Ha elviszik az asztalt, de a jelenlévők továbbra is körben ülnek, az eredmény ugyanaz marad. Ám Arthur király sajnálatos módon nem tudta, hogy ha a csoportnak akár egyetlen tagja magasabb rangú a többinél, ez az összes többi személy hatalmát és tekintélyét is megváltoztatja. A királynak volt a Kerekasztalnál a legnagyobb hatalma, ami azt jelentette, hogy közvetlenül a jobb és bal oldalán ülő lovagokat nem verbális módon az utána következő legnagyobb hatalommal ruházták fel - a jobb oldali szomszédot valamivel többel, mint a bal oldalit, és a hatalom nagysága annak



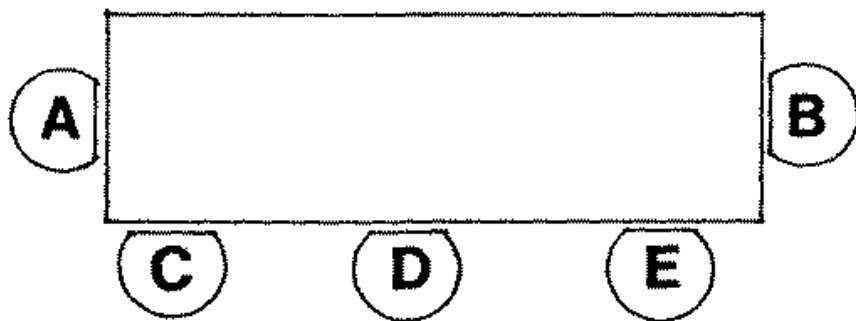
160. ábra: Kerek asztal (nem hivatalos)

megfelelően csökkent, hogy mekkora távolságra ült a királytól az illető lovag.

Ebből eredően pontosan Arthur királlyal szemben, az asztal túlsó felén ülő lovag került versengő-védekező helyzetbe, így természetesen ő okozta a legtöbb bajt. A vállalati ügyvezetők közül sokan használnak manapság négyzet alakú és kerek asztalt váltakozva. A négyzet alakú, amely egyben dolgozóasztal is lehet, üzleti tevékenységre, rövid beszélgetésekre, dorgálásra és hasonlókra alkalmas. A székekkel körülvett kerek asztal, gyakran kávézóasztal, a ceremóniamentes, közvetlen légkör megteremtésére, egyes esetekben rábeszélésre, meggyőzésre szolgál.

Téglalap alakú asztal

A téglalap alakú asztalnál mindig A helyzete a legtekintélyesebb. Azonos rangúak megbeszélésén az A helyen ülő személynek a legnagyobb a befolyása, feltéve, hogy nincs háttal az ajtónak. Ha A háttal ül az ajtónak, a B helyen ülő lesz a legbefolyásosabb a jelenlévők között, és erős konkurenciát fog jelenteni A-nak. Feltételezve, hogy A jelenti a legjobb hatalmi helyzetet, a B helyen ülő a második legtekintélyesebb, azután következik C, majd



161. ábra: Elhelyezkedés téglalap alakú asztal körül

D és E. Ennek az információnak az eredményeképpen hatalmi játékokat lehet szervezni az összejöveteleken oly módon, hogy névkártyákkal megjelöljük, kit hová akarunk ültetni, hogy a lehető legnagyobb befolyást gyakorolhassuk a résztvevőkre.

Az otthoni ebédlőasztal

A családi ebédlőasztal formájának megválasztása fényt deríthet a hatalom családon belüli megoszlására, feltéve, hogy bármilyen alakú asztal befér az ebédlőbe, és hogy gondos mérlegelés után választották ki. „Nyitott” családok a kerek asztalokat kedvelik, „zárt” családok négyzet alakúakat választanak, az „önkényeskedő” típusoknak a téglalap alakú asztalok felelnek meg leginkább.

DÖNTÉSHOZATAL VACSORA KÖZBEN

Emlékezetünkben tartva mindazt, ami az emberi területekről, valamint a négyzet alakú, téglalap alakú és kerek asztalokról eddig elhangzott, vegyünk most szemügyre egy olyan szituációt, amikor vacsorázni viszünk valakit, azzal a szándékkal, hogy üzleti ajánlatunk kedvező fogadtatását előmozdítsuk. Vizsgáljuk meg a pozitív légkört teremtő tényezőket, vitassuk meg eredetüket és hatóképességüket, majd ejtsünk néhány szót az ember táplálkozási szokásairól.

Az antropológusok szerint az ember eredetileg fán élt, kizárólag növényevő volt - gyökerekkel, falevelekkel, bogyókkal, gyümölcsökkel és más hasonlókkal táplálkozott. Körülbelül egymillió évvel ezelőtt lejtött a fáról, és zsákmányra kezdett vadászni a síkságon. Mielőtt leköltözött a földre, a majom táplálkozási szokásait követte - például a reggeltől estig tartó állandó rágcsá-

lást. Minden egyed maga gondoskodott életben maradásáról és tápláléka megszerzéséről. De vadászatnál, nagyméretű zsákmányok elejtésénél már szüksége volt mások segítségére, ezért nagyobb, egymással együttműködő vadászcsoportok alakultak. Mindegyik csoport napkeltekor indult el az egész napos vadászatra, és alkonyatkor tért haza a napi zsákmánnyal. Ezt azután egyenlően elosztották a vadászok között, akik a zsákmányt a közös barlangban fogyasztották el.

A barlang bejáratánál tüzet gyújtottak, hogy melegedjenek, és hogy távol tartsák a vadállatokat. Minden barlanglakó a barlang falának háttal ült, nehogy evés közben hátulról megtámadhassák. A csámcsogáson és rágcsáláson kívül csak a tűz pattogását lehetett hallani. Az ennivaló szétosztása - alkonyatkor, szabad tűz mellett - ősi folyamat, amely elindítója volt korunk egyik-másik társasági szokásának - a nyárson sütésnek, a kerti vacsorafőzésnek és a vendégségnek, amikor a mai ember újra eljátssza, felidézi a múltat. A modern ember reakciója és viselkedése az ilyen alkalmakon szinte ugyanaz, mint egymillió évvel ezelőtt lehetett.

Térjünk most vissza éttermi vacsorameghívásunkhoz. Üzletfelünknel könnyebben érjük el a pozitív döntést, ha merevsége, feszültsége felenged, védekező korlátai megszűnnek. Hogy ezt a célt elérjük - nem feledve, ami őseinkkel kapcsolatban az imént elhangzott -, néhány egyszerű szabályt kell szem előtt tartanunk.

Először is, akár otthon, akár étteremben vacsorázunk, szilárd fal vagy térelválasztó elé ültessük ügyfelünket. Vizsgálatok mutatták ki ugyanis, hogy a légzés, az érverés, az agy elektromos hullámfrekvenciája szaporább lesz, a vérnyomás pedig felugrik, ha a hátunkat nyílt terep felé fordítjuk, különösen, ha járkálnak is mögöttünk. Vendégünk feszültsége tovább fokozódik, ha nyitott ajtó vagy franciaablak van a háta mögött. Ezután a fényeket kell tompítani, és gondoskodni kell a háttérben halkán megszólaló muzsikáról. Számos előkelő étterem bejáratán belépve kandallót

pillanthatunk meg, a benne égő természetes vagy mesterséges tűz az ősi barlangi lakomák lángját idézi. Legjobb kerek asztalhoz ülni, és ajánlatos spanyolfallal vagy jókora szobanövénnyel elzárni a kilátást másokra, hogy el ne tereljék üzletfelünk figyelmét.

Ilyen körülmények között sokkal könnyebb kedvező döntést elérni, mint fényárban úszó étteremben, tágas térségben álló asztalok, székek között, tányér, kés, villa zörejét hallgatva. Ez az a légkör, amelyet meg kell fizetnünk az elegánsabb éttermekben, ahol ugyan szokványos ételekért jókora összegeket csálnak ki pénztárcánkból, ám mi, férfiak mégis évszázadok óta élünk a lehetőséggel, hogy romantikus légkört teremtsünk hölgyeink számára.

Hatalmi játékok

HATALMI JÁTÉK SZÉKEKKEL

Faggatta-e már önt főnök valaha is a munkája felől, és elfogta-e a megsemmisülés, a tehetetlenség érzése, amikor a látogatók székében ült a főnök szobájában? Ahol a kérdező olyan nagynak, olyan nyomasztóan tekintélyesnek látszott, ön pedig olyan kicsinek, annyira jelentéktelennek érezte magát! A kérdező minden bizonnyal fortélyosan úgy rendezte be hivatali szobáját, hogy saját rangját és tekintélyét növelje, s másokét kisebbítse. A székek és egyéb ülőalkalmatosságok elhelyezése teremthet ilyen légkört egy hivatali helyiségben.

Aki a széket eszköznék használja a rang és a hatalom kiemelésére, a következő szempontokat vegye figyelembe: milyenek legyenek méretei és tartozékai, mekkora magassága a padlótól, és hová kerüljön a másik személyhez képest.

A szék mérete és tartozékai

A széktámla magassága növeli vagy csökkenti az egyén tekintélyét; közismert példája ennek a magas támlájú szék. Minél magasabb a szék támlája, annál nagyobb tekintélye és rangja van a benne ülőnek. Királyok, királynők, pápák és más magas rangú személyiségek trónjának vagy hivatalos székének 250 cm magas támlája is lehet, hogy érzékeltesse alattvalóikkal szembeni fen-

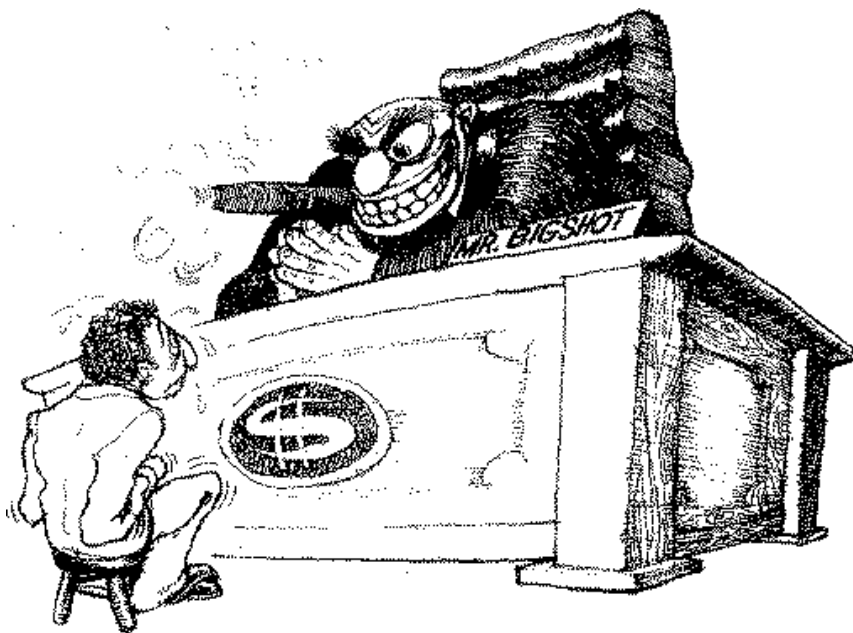
sőbbrendűségüket: magas rangú tisztviselőknek magas hátú bőrszék jár, ezzel szemben a látogatók alacsony támlájú széken ülnek. A forgószékek tekintélyesebbek és rangosabbak a szilárdan állóknál, mivel kényyszerhelyzetben mozgásszabadságot biztosítanak használójuknak. Szilárdan álló székeken alig vagy egyáltalán nem lehet mozogni; a mozgáshiányt a test gesztusaival ellensúlyozzák, amelyek leleplezik az illető magatartását és érzéseit. A karfával, kerekekkel felszerelt és hátradönthető székek jobbak a többinél.

Székmagasság

A magasság révén szerzett tekintély kérdését. *A testmagasság és a társadalmi rang* című fejezetben tárgyaltuk, de érdemes hozzátenni, hogy az illető rangja emelkedik, ha székét magasabbra állítják, mint a partneréét. Egyes hirdetési vállalatvezetőkéről köztudott, hogy maximális magasságra állított, magas támlájú széken ülnek, miközben látogatóik versengő helyzetben foglalnak helyet velük szemben, olyan alacsony kanapén vagy széken, hogy a szemük egy vonalba kerül a főnök íróasztalával (162. ábra),

Székelhelyezés

Miként az ülésrendről szóló fejezetben említettük, a legnagyobb nyomást akkor gyakorolhatjuk a látogatóra, ha versengő helyzetbe állítjuk a székét. Megszokott hatalmi játék az íróasztaltól igen messze, a főnök társadalmi vagy nyilvános területi zónájába helyezni a látogató székét, ami tovább csökkenti a látogató presztízsét. Szintén szokásos trükk elvinni a hamutartót a látogató keze ügyéből és kissé távolabb tenni, ami kényelmetlenséget jelent számára, ha el akarja nyomni cigarettáját.

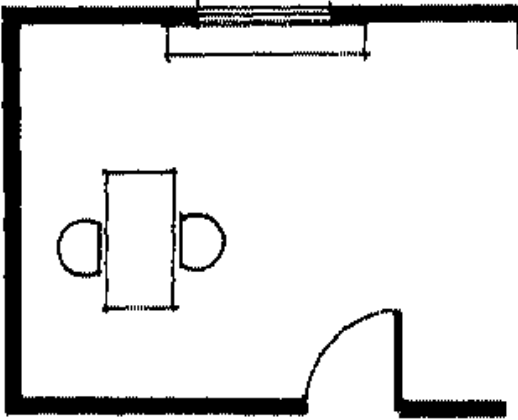


162. ábra: „Érezze otthon magát!”

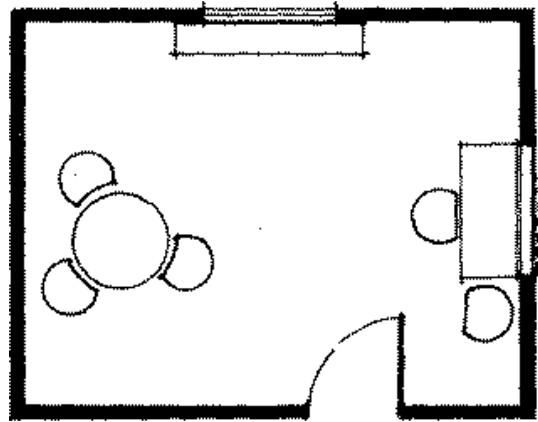
A HIVATALI HELYISÉG STRATÉGIAI ELRENDEZÉSE

Aki végigolvasta ezt a könyvet, úgy tudja majd elrendezni hivatali szobájának bútorait, hogy a lehető legnagyobb tekintélyt, rangot és mások feletti hatalmat biztosítson magának. Itt közlünk egy esettanulmányt arról, miként rendeztük át valakinek a hivatali szobáját, hogy legalább részben elősegítsük a főnök-alkalmazotti viszonyban keletkezett problémáinak a megoldását.

Johnt, aki egy biztosítótársaság alkalmazásában állt, igazgatóvá léptették elő, és külön szobát adtak neki. E funkciójában eltöltött néhány hónap után észrevette, hogy a beosztottjai nem szívesen érintkeznek vele, és a kapcsolatuk időnként - főként ha a szobájába jöttek - ellenségesse vált. Nehezen tudta rávenni őket, hogy kövessék utasításait, tanácsait és tudomására jutott, hogy a háta



163. ábra: A hivatali szoba eredeti alaprajza



164. ábra: A hivatali szoba új alaprajza

mögött kibeszélik. A John helyzetével kapcsolatos megfigyeléseinkből kiderült, hogy kommunikációs kudarc akkor nyilvánult meg leginkább, amikor hivatali szobájában tartózkodtak beosztottjai.

A példa kedvéért hagyjuk most figyelmen kívül a vezetői rátermettség kérdését, és összpontosítsuk figyelmünket a nem verbális szempontokra. Az alábbiakban közöljük megfigyeléseink összegezését és John szobájának alaprajzával kapcsolatos következtetéseinket:

1. A látogató széke Johnéhoz képest versengő helyzetet teremtett.

2. Az iroda falait egy külső ablak, valamint az alkalmazottak hivatali helyiségére néző üveg válaszfal kivételével faburkolat fedte. Ez az üvegfal csökkentette John tekintélyét, és növelhette a látogatószékben ülő személy lehetőségeit, mivel a többi dolgozó pontosan mögötte ült, és láthatta, mi történik.

3. Az íróasztal aljának tömör burkolata eltakarta John törzsének alját és lábát, úgyhogy gesztusainak jórészét nem láthatták az alkalmazottak.

4. A látogató széke úgy volt elhelyezve, hogy ő háttal ült a nyitott ajtónak.

5. John, valahányszor egy alárendeltje volt a szobájában, két kezét a feje mögött tartotta (96. ábra), és lábát átvette a széken (132. ábra).

6. Johnnak magas támlájú, karfás, kerekkel ellátott forgószéke volt. A látogató egyszerű, támla- és karfa nélküli, szilárdan álló ülőalkalmatosságon foglalt helyet.

Figyelembe véve, hogy az emberi kommunikáció 60-80 százalékban nem verbális módon megy végbe, John ilyenfajta nem verbális kommunikációja óhatatlanul kudarcra volt ítélve. E probléma feloldása érdekében a következő elrendezés történt:

1. John íróasztala az üveg válaszfal elé került, amittől a szoba tágasabb lett, őt magát pedig jól láthatták a szobájába belépők.

2. A „vallatószéket” a sarokba állították, ami közvetlenebb érintkezést biztosított, és lehetővé tette, hogy szükség esetén a sarok részleges védőkorlátként szolgáljon.

3. Az üvegfalat füstszínű befújással tükörré varázsolták, ami lehetővé tette, hogy John kilásson, a többiek viszont nem nézhettek be. Ez a körülmény emelte John tekintélyét, és bizalmasabb légkört teremtett hivatali szobájában.

4. A szoba másik végébe kerek kávézóasztal és három, egyforma forgószék került, ami lehetővé tette, hogy nem hivatalos látogatások alkalmával munkatársai egyenrangúakként foglaljanak helyet.

5. Az eredeti alaprajz (163. ábra) szerinti elrendezésnél a látogató használhatta John íróasztallapjának a felét, a módosított tervrajz (164. ábra) után John teljes egészében birtokolta az íróasztal lapját.

6. Amikor John beosztottjaival beszélgetett, fesztelen, nyílt kéz-, láb- és tenyérgesztusokat használt, és alkalmazottai könynyed, jó természetű főnökként kezdték emlegetni.

STÁTUSSZIMBÓLUMOK

A hivatali szobában itt-ott fortélyosan elhelyezett tárgyak szavak nélkül is ötletesen járulnak hozzá a tulajdonos tekintélyének, hatalmának növeléséhez. Néhány ezek közül

1. A látogatók ülőhelyeként szolgáló alacsony pamlagok.
2. Lelakatolt telefonkészülék.
3. Nagy értékű hamutartó, amely úgy van elhelyezve, hogy a látogató nehezen férjen hozzá.
4. Külföldről származó cigarettatartó.
5. Az asztalon hagyott dossziék, „szigorúan bizalmas” felirattal.
6. Fényképekkel és a tulajdonos kitüntetéseivel, dicsérő okleveleivel borított fal.
7. Titkos zárral felszerelt, lapos aktatáska. - Nagyméretű, vaskosra tömött aktatáskát csak a tényleges munkát végzők hordanak magukkal.

Rangunk növeléséhez, hatalmunk és másokra gyakorolt hatásunk fokozásához csupán arra van szükség, hogy kigondoljuk, miféle hasonló trükköket, fogásokat alkalmazhatunk hivatalunkban vagy otthonunkban. A legtöbb vállalatvezető szobáját sajnálatos módon a *163. ábrához* hasonlóan alakították ki; ritkán veszik figyelembe a szándéktalanul kisugárzott negatív, nem verbális jelzéseket.

Javaslom, hogy ki-ki tanulmányozza saját hivatali szobájának alaprajzát, és a fenti tájékoztatás birtokában hajtson végre pozitív változtatásokat, ha szükségesnek tartja.

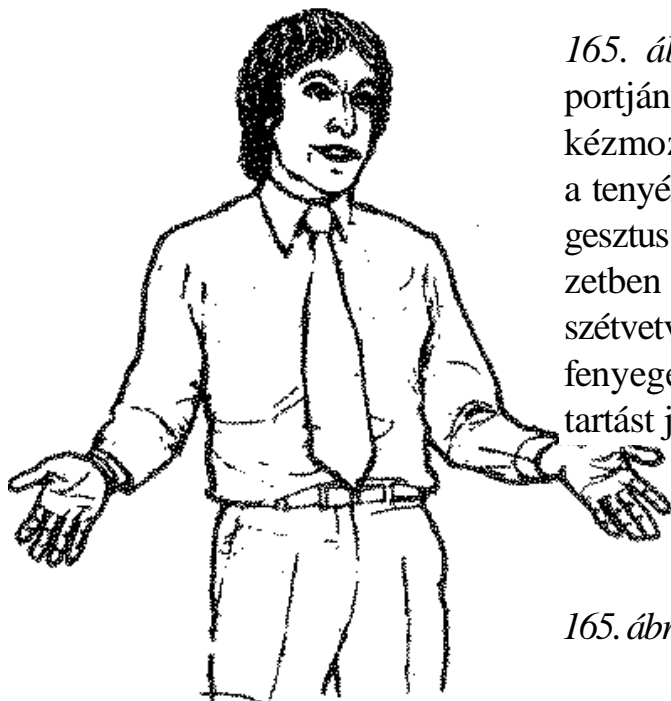
Összefoglalás

A testbeszéd mint kommunikációs forma mindig is létezett, de tudományosan csak az utóbbi évtizedekben foglalkoznak vele; népszerűsége az 1970-es években tett szert. A 20. század végére már az egész világon „fel fogják fedezni”, és minden bizonyos tananyag lesz. E könyv bevezetőként szolgál a testbeszéd tudományába, és a magam részéről buzdítani szeretném Önöket, hogy saját kutatásaik, tapasztalataik és a megadott példák segítségével gyűjtsenek további ismeretanyagot e témában.

Végső soron a társadalom szolgáltatója a legjobb kutatási és kísérleti terepet. Saját cselekedeteinknek és másokénak tudatos megfigyelése mindannyiunk számára a legcélravezetőbb módszer, hogy jobban megértsük a földkerekség legbonyolultabb és legérdekesebb állatának: az embernek a kommunikációs módszereit.

A továbbiakban társasági és üzleti szituációkkal foglalkozunk. Megmutatjuk, miként bukkannak fel csoportosan a gesztusok és jelzések, valamint rávilágítunk azokra a körülményekre, amelyek befolyásolhatják értelmezésüket. Mielőtt azonban elolvasnák a magyarázatot, vegyék alaposan szemügyre az itt következő sorozat minden egyes képét, és ellenőrizzék, hányat tudnak megfejtetni annak alapján, amit a könyvben olvastak. Ámulva fogják tapasztalni, milyen mértékben javult a megfigyelőképességük.

A mindennapos találkozások gesztusai, gesztuscsoportjai és körülményei



165. ábra. A nyíltság gesztuscsoportjának jó példája. A behódoló kézmozdulatban teljesen felnyílik a tenyér, a széttárt ujjak fokozzák a gesztus hatását. A fej semleges helyzetben van, karok széttárva, lábak szétvetve. A férfi gesztusai alázatos, fenyegetésmentes magatartást jeleznek,

165. ábra

166. ábra. A megtévesztés gesztuscsoportjának klasszikus példája. Miközben a férfi a szemét dörzsöli, tekintetét a padló felé fordítja, és mindkét szemöldökét hitetlenkedve vonja fel. Az elfordított, lehajtott fej negatív magatartást tükröz. Összeszorított ajkát színlelt mosolyra húzza.



166. ábra

167. ábra. A gesztusok szem-
betűnően ellentmondóak. A férfi
magabiztos mosollyal megy át a
szobán, ám keze, amely testét ke-
resztezve az órájával játszik, rész-
leges karkorlátot alkot, jelezve,
hogy ez az ember nem bízik elég-
gé a körülményeiben vagy önma-
gában, esetleg egyikben sem.



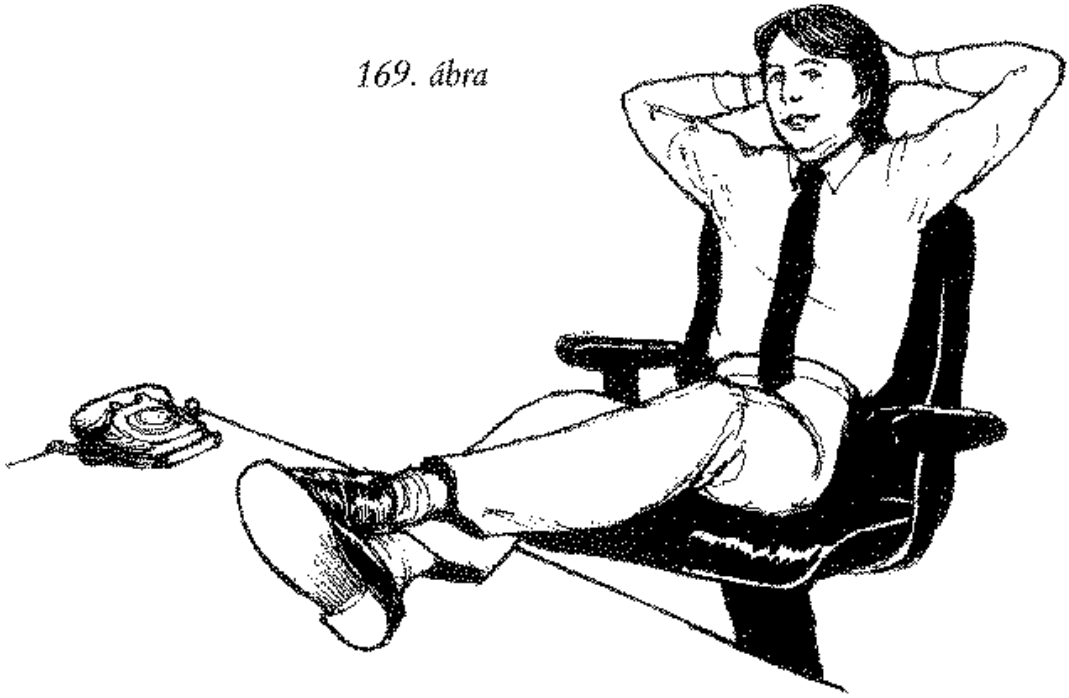
161. ábra



168. ábra. Ennek a nőnek se-
hogy sem tetszik az az ember,
akire néz. Sem a fejét, sem a tes-
tét nem fordítja felé, kissé lehaj-
tott fejjel (rosszallás), oldalról
pillant rá, szemöldökét némileg
összehúzza (harag), karját telje-
sen keresztbe vonja (védekezés),
szája sarka legörbül.

168. ábra

169. ábra



169. ábra. A domináns elem, fenség, a területbirtoklás igénye szembeszökően mutatkozik meg itt. A két kéz a fejen fölényes „mindent tudok” magatartást jelez, az íróasztalra tett láb

pedig területi igényt nyilvánít ki. Társadalmi helyzetének további hangsúlyozását szolgálja a rangos személyeknek kijáró, hátradönthető, kerekes szék, és a lakattal ellátott telefonkészülék. Ő is védekező-versengő testhelyzetben ül.



170. ábra. A kezek-a-csípőngesztus használatával a gyerek nagyobbak és fenyegetőbbnek

170. ábra

171. ábra

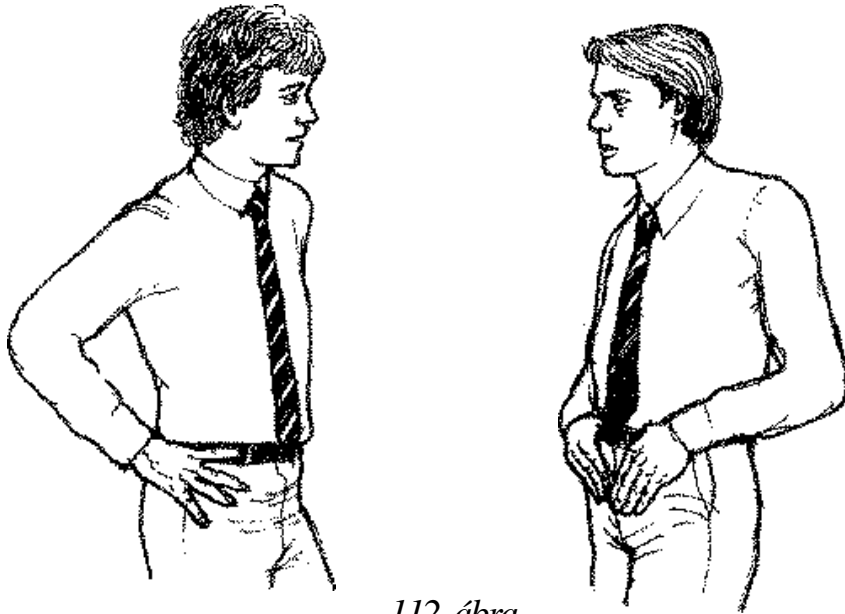
szeretne látszani. Az előretolt áll dacos ellenkezést nyilvánít ki, a szélesre tátott szájából elővillanó fogak látványa támadni készülő állatok magatartását juttatja eszünkbe.

171. ábra. E gesztuscsoport egyetlen szóval jellemezhető: negatív. A dosszié védőkorlátul szolgál, az összefont kar, keresztbe tett láb idegességgel vagy védekezéssel magyarázható. Za-



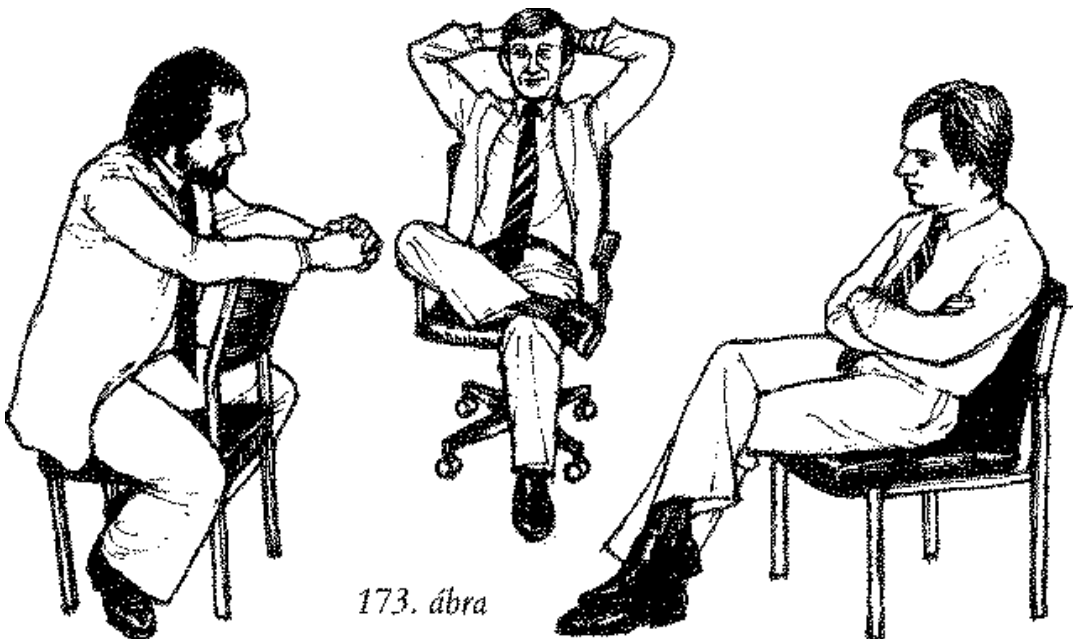
kója be van gombolva, napszemüvege mindennemű szem- vagy pupillajelzést elrejt. Arca nagy részét szakáll fedi, ami gyanakvó külsőt kölcsönöz neki. Tekintetbe véve, hogy ha idegennel találkozunk, a róla alkotott véleményünk 90 százaléka az első másfél percben alakul ki, nem valószínű, hogy ennek a férfinak valaha is sikerülhet bárkinél bármit elérnie.

172. ábra. Mindkét férfi agresszív és készenléti gesztusokat basznál, a bal oldali a csípőre tett kéz gesztusát, a jobb oldalon álló az övbe dugott hüvelykujjakét. A bal oldalon lévő férfi kevésbé agresszív, mint a másik, mivel kissé hátrahajlik, és teste elfordul a jobb oldalon álló férfitől. A másik viszont egyenesen a bal oldali férfi felé fordul, és ezáltal fenyegető pózt vesz fel. Arc kifejezése megegyezik gesztusaival.



112. ábra

173. ábra. A bal oldali férfi lovaglószerű ülésben ül székén, azzal a szándékkal, hogy átvegye a beszélgetés irányítását vagy hogy uralmat gyakoroljon a jobb oldali férfi felett. Testét is egyenesen felé-



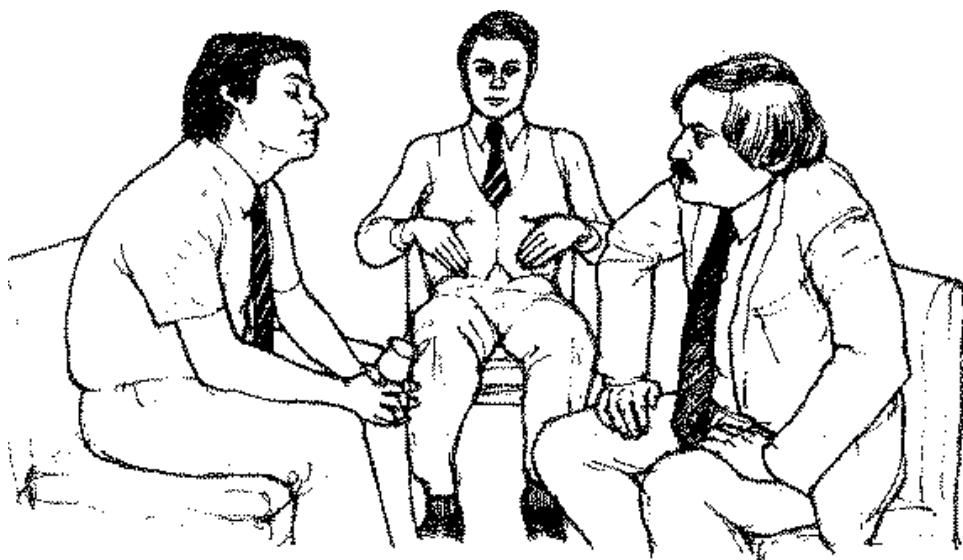
173. ábra



174. ábra

je fordítja. Összekulcsolt ujjai, a szék alatt összezárt lábfeje csalódottságról árulkodik, nyilván nehezen tudja véghezvinni szándékát. A középso férfi fej-mögötti-kéz gesztusa azt mutatja, hogy érzése szerint fölötte áll a másik kettőnek. Térdén keresztbe vett lába is versengő vagy vitatkozó szándékát jelzi. Rangos személyiségeket megillető hátradönthető forgószéken ül, amely kerekkel, karfával van felszerelve. A jobb oldali férfi egyszerű, karfa nélküli széken foglal helyet. Karját szorosan összefonja, lábát keresztbe teszi (védekező), fejét leszegi (ellenséges érzület), jelezve, hogy nem fogadja el, amit hall.

174. ábra. A nő a klasszikus udvarlásgeztusokat alkalmazza: lábát előreteszi, és a távolabbi, bal oldalon álló férfi felé fordítja (érdeklődés), keze a csípőjén, hüvelykujja az övben (szexuális készenlét), bal csípője jól látható, felfelé fújja a füstöt (pozitív, bizakodás). Oldalpillantást is vet a bal oldalon távolabb álló férfira, aki az udvarlásgeztusokra reagálva a nyakkendőjét igazgatja (magakelletés), a lábát a nő felé fordítja, és felemeli a fejét (érdeklődés),



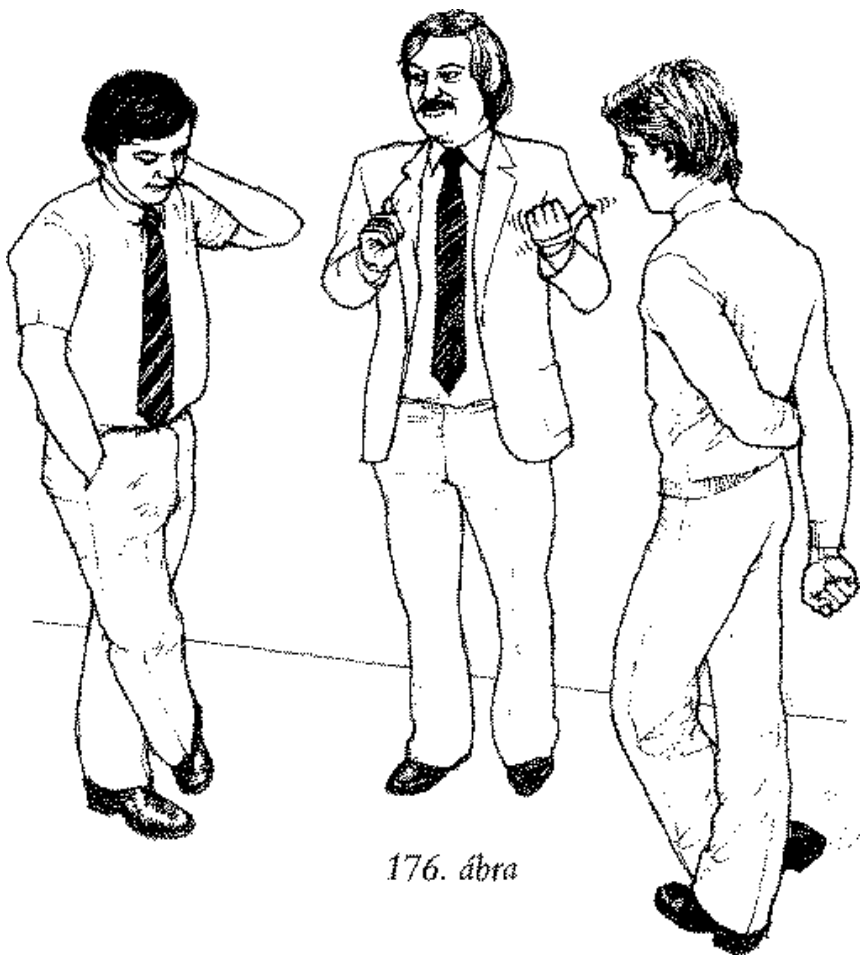
175. ábra

A középen álló férfit láthatóan hidegen hagyja a másik ember, mivel elfordul, s mindössze egy agresszív oldalpillantást vet felé. Tenyere nem látható, lefelé fújja a füstöt (negatív). Nekitámaszkodik a falnak (területi agresszió).

175. ábra. A bal oldali férfi fölényes gesztusokat használ, és arrogánsan viselkedik a jobb oldalon ülővel szemben. A „szemzárpóz” arra utal, hogy tudatosan igyekszik a másikat teljesen kizárni a látóköréből, a fejét pedig azért veti hátra, hogy fölényesen nézhessen le rá. Védekező magatartását is megfigyelhetjük, mivel a térdét szorosán összezárja, és a borospoharat két marokra fogja, hogy ezzel védőkörlátot emeljen. A középső férfi ki van rekesztve a beszélgetésből, mert a másik kettő nem a háromszög alakzat szerint ül, ami őt is magába foglalná. Viszont fölényesen tartózkodó velük szemben; ezt mutatja a „mellényzsebbe-akasztott-hüvelykujj gesztus” (fölényesség). Hátradől a székén, lábát szétveti, és törzsének alját mutatja. A fejét semleges helyzetben tartja. A jobb oldali férfinak már elege van a beszélgetésből, indulásra

kész pózban ül, testével és lábfejével a legközelebbi ajtó felé fordulva. A szemöldökét összehúzza, a szája széle lefelé görbül, fejét kissé lehajtja; mindezzel nemtetszését fejezi ki.

176. ábra. A bal oldali és a jobb oldali férfi zárt alakzatban áll, és ezzel a közepsőnek értésére adják, hogy nem vehet részt a beszélgetésben. A közepső férfi viselkedése fölényességet és gúnyt fejez ki. A kabáthajtóka-markoló gesztust együtt használja a felfelé-mutató-hüvelykujj gesztussal (fölényesség), a másik hüvelykujjával pedig a tőle balra álló férfi felé mutat (gúny), aki erre egyrészt védekezőleg reagál - erre utal a lábkeresztezés, másrészt agresszíven, ezt mutatja a felkarmarkolás (önuralom) és az oldal-



176. ábra



177. ábra

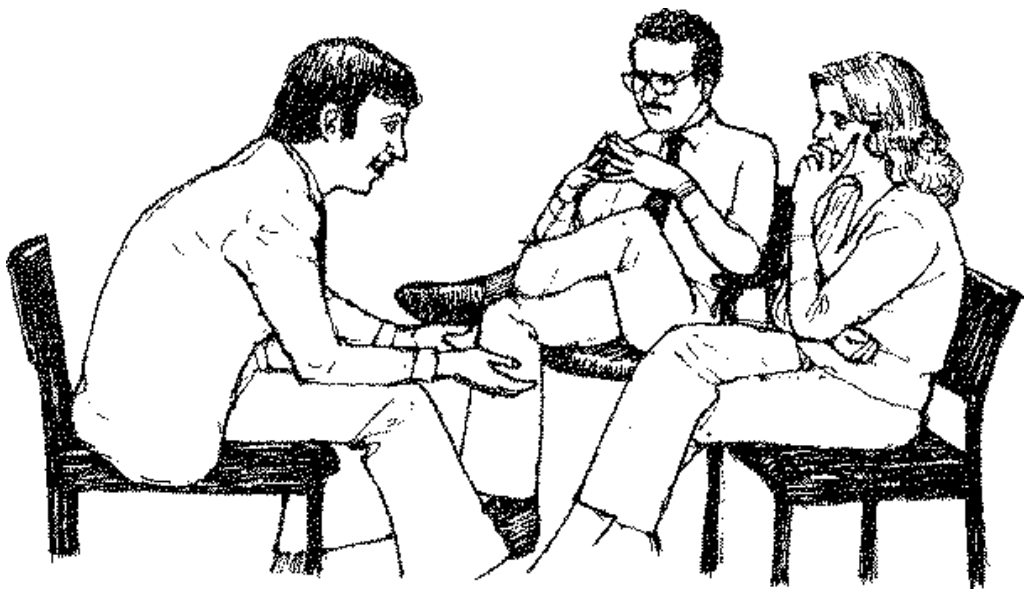
pillantás. A kép bal oldalán álló férfinak sem imponál a középső viselkedése. Keresztbe rakja a lábát (védekező póz), keze a zsebében (együttműködés elutasítása) és a földet nézi, miközben a tarkóját dörögli.

177. ábra. Ez a gesztuscsoport feszült légkört árul el. Mindhárman hátradőlnek a széken, hogy a lehető legtávolabb kerüljenek egymástól. A problémát a jobb oldali férfi okozza, aki negatív gesztusok egész sorozatával él. Beszéd közben az orrát érinti (hamisság), jobb karjával a teste előtt keresztben részleges korlátot képez (védekezés). A többiek véleményének semmibevevését a szék karfáján átvett láb mutatja, valamint az, hogy felsőtestével a többiekével ellentétes irányba dől. A bal oldali férfi nem helyesli, amit a jobb oldalon ülő mond: a pehelyszedegető gesztust használja (rosszallás), a lábát keresztbe veti (védekezés),

és a törzsét elfordítja a beszélőtől (érdektelenség). A középső férfi mondani akar valamit, de inkább magában tartja a véleményét, ezt mutatja a két önfékező gesztus: a székkarfa markolása és a bokakeresztezés. Ezenkívül nem verbális módon kihívást közöl a jobb oldalon ülővel, úgy, hogy a felső testével felé fordul.

178. ábra. Ebben a jelenetben a bal oldali férfi és a nő egymás gesztusait tükrözi, mintegy „könyvtámaszt” alkotnak a kanapé két szélén. Élénken érdeklődnek egymás iránt, kezüket úgy tartják, hogy csuklójuk fedetlen maradjon, és keresztbe tett lábuk is egymás felé mutat. A középen ülő férfi csukott szájjal mosolyog, ami arra utalhatna, hogy érdekli, amit a bal oldali férfi mond, azonban ez nincs összhangban a többi gesztusával. Fejét kissé lehajtja (rosszallás), szemöldöke összevonva (harag), és oldalról pillant a másik férfira. Ezenkívül karját és lábát szorosan keresztbe rakja (védekezés). Mindez együtt azt jelzi, hogy magatartása igen negatív.

178. ábra



179. ábra

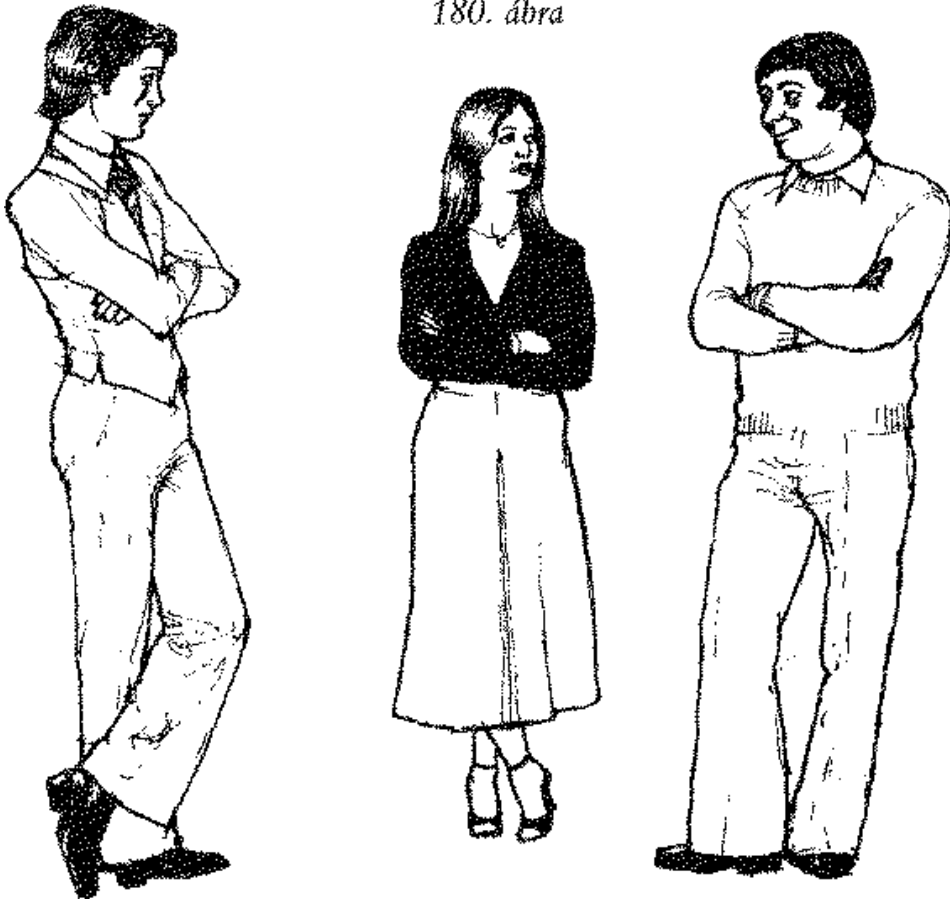
179. ábra. A bal oldali férfi által használt gesztuscsoport kitűnően szemlélteti a nyílt, őszinte magatartást: nyitott tenyér, előretolt láb, felvetett fej, kigombolt kabát, széttárt karok és lábak, előredőlő testhelyzet és mosoly. Mondanivalója azonban nem talál ilyen kedvező fogadtatásra. A nő hátradőlve ül, lábát a beszélővel ellentétes irányban keresztezi (védekezés), karjával részleges korlátot képez (védekezés), ökölbe szorítja a jobb kezét (ellenséges magatartás), leszegi a fejét és bíráló gesztust használ (arc elé emelt kéz). A középen ülő férfi a „toronysisak”-gesztussal jelzi magabiztosságát, illetve fölényét, és lábát keresztbe teszi a másik térdén, ami arra utal, hogy a beszélővel szemben versengő-vitatkozó álláspontot képvisel. Arra következtethetünk, hogy a beszélővel szembeni magatartása alapján véve negatív, mivel hátradől a széken és lehajtja a fejét.

Az itt következő három jelenet szereplői társas összejöveteleken vannak, és a védekezés, agresszió és udvarlás tipikus gesztuscsoportjait figyelhetjük meg viselkedésükön.

180. ábra. Mindhárman összefonják karjukat, ketten a lábukat is keresztelik (védekezés), és felsőtestüket mindhárman a másik kettővel ellentétes irányba fordítják, jelezve, hogy most találkoztak először. A jobb oldali férfit nagyon érdekli a nő, a jobb lábfejjével egyenesen feléje fordul és oldalról tekint rá, a szemöldökét is felhúzza (érdeklődés) és rámosolyog, valamint felsőteste is feléje hajlik.

181. ábra. A nem verbális viselkedésminta megváltozott. A nő már nem teszi keresztbe a lábát, semleges helyzetben áll. A bal oldali férfi szintén egyenesen tartja a lábát, és egyik lábfejjével a nő felé fordul (érdeklődés). A hüvelykujj-az-övben gesztust használja, amit vagy a másik férfi jelenléte vált ki - ez esetben agresszív

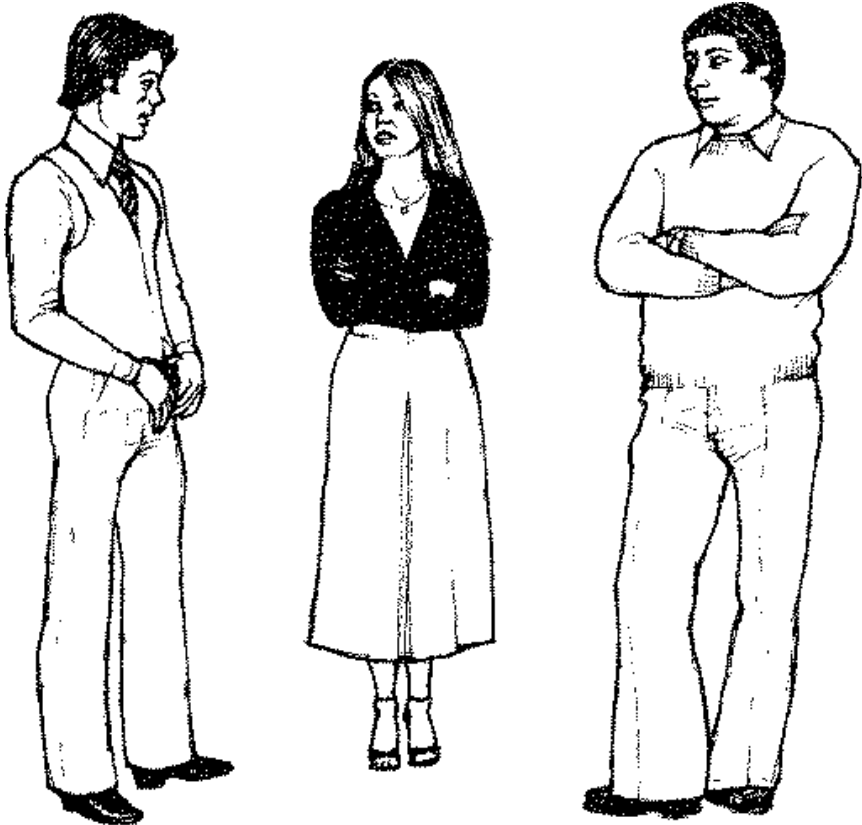
180. ábra

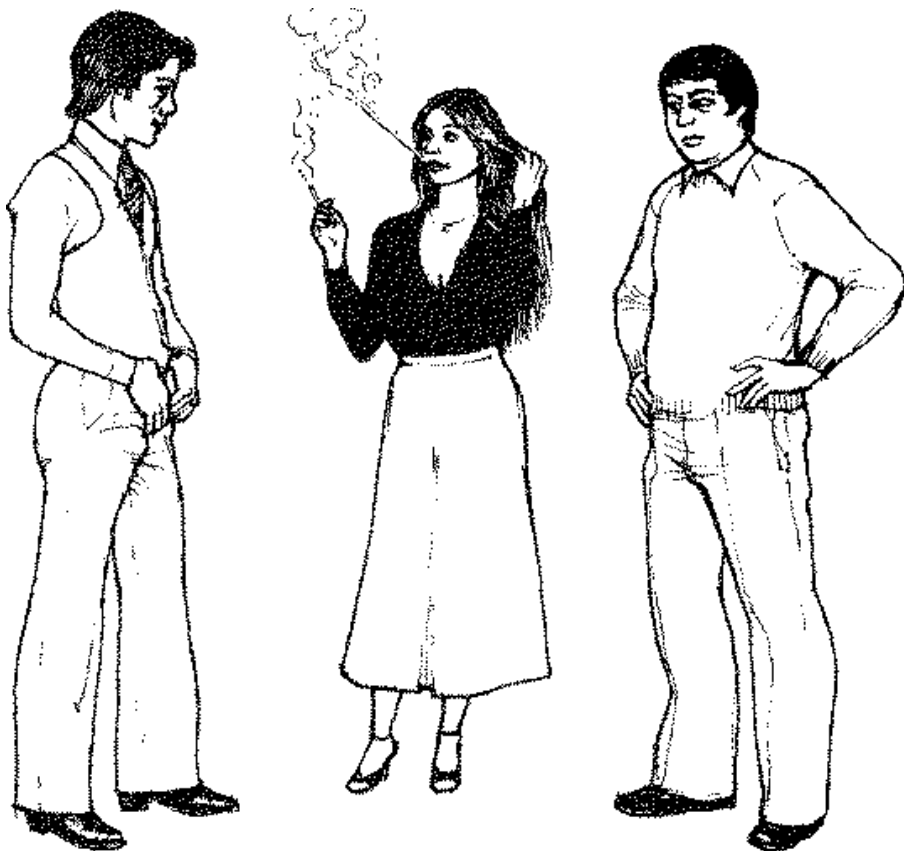


gesztus -, vagy a nőé, ebben az esetben viszont szexuális jelzés. Az előbbi ábrához képest egyenesebben tartja magát, hogy magasabbnak látszék. Úgy tűnik, a jobb oldali férfit sikerült megfélemlítenie, mert az teljesen felegyenesedve áll, oldalról tekint a bal oldali férfi felé és szemöldökét összevonja (rosszallás). A mosoly eltűnt az arcáról.

182. ábra. Itt már világosan látszik a szereplők magatartása, érzéseik megmutatkoznak. A bal oldali férfi most is övbe dugott hüvelykujjal, előretolt lábfejjel áll, testét kissé a nő felé fordítja, és így teljesen kimutatja udvarlási szándékát. Hüvelykujjával erősebben markolja az övét - ezáltal a gesztus feltűnőbb -, és ha lehet, még jobban kihúzza magát. A nő saját udvarlógesztusait

181. ábra





182. ábra

használja válaszképpen, mutatván, hogy érdekli a férfi. Eddig összefont karját szétárja, testével a férfi felé fordul, és egyik lábfejét is feléje fordítja. Udvarlógesztusai közé tartozik még a haj csavargatása, a kitárt csukló, a kidomborított mellkas, a ruhakivágás hangsúlyozása, valamint a pozitív arckifejezés. A cigarettafüstöt felfelé fújja (magabiztosság). A jobb oldali férfit, úgy tűnik, kellemetlenül érinti, hogy kizárták a beszélgetésből, és a csípőre tett kéz gesztusával (agresszív készenlét) fejezi ki nemtetszését.

Összefoglalva: a bal oldali férfi felkeltette a nő érdeklődését, úgyhogy a másik férfinak máshol kell partner után néznie.

Tartalom

Bevezetés	5
A megértés általános szempontjai	9
Területek és zónák	27
Tenyérgesztusok	43
Kéz- és kargesztusok	59
Archoz illesztett kézgestusok	71
A kar mint védőkorlát	89
A láb mint védőkorlát	101
Egyéb közkedvelt gesztusok és tevékenységek	115
Szemjelzések	131
Udvarlásgestusok és jelzések	141
Szivar, cigaretta, pipa és szemüveg	151
Területi és birtoklásgestusok	159
Másolatok és tükörképek	165
A testmagasság és a társadalmi rang	171
Mutatók	175
Íróasztalok, asztalok és ülésrendek	189
Hatalmi játékok	203
Összefoglalás	209