**MOWA CIAŁA**

Mowa ciała jest pojęciem związanym z psychologią społeczną, często używa się w odniesieniu do niej pojęcia komunikacji niewerbalnej. Jest to zespół niewerbalnych komunikatów, które nadawane są do konkretnego odbiorcy i najczęściej w odpowiedni sposób rozumiane. Często rozumienie zachodzi już na poziomie podświadomości. Mowa ciała pozwala na wyrażenie podstawowych stanów emocjonalnych, a także intencji lub oczekiwań wobec konkretnego odbiorcy. Dodatkowo za pomocą mowy ciała można podkreślić pozycję społeczną, wykształcenie a nawet indywidualne cechy temperamentu, czy też samoocenę. Odczytywanie mowy ciała następuje na 2 sposoby, poprzez normy kulturowe oraz indywidualne doświadczenia osób, pozostających w kontakcie. Mowa ciała ma więc za zadanie komunikowanie postaw i emocji, wspomaganie komunikacji językowej oraz w niektórych wypadkach zastępowanie mowy. Wyróżniamy dwa style komunikacji niewerbalnej:

− tendencję afiliatywną,

− tendencję nominatywną.

Każda z tych tendencji charakteryzuje się odpowiednimi cechami.

Tendencja afiliatywna związana jest z bliskim dystansem, dotykiem, uśmiechem, innymi minami oraz utrzymywanym kontaktem wzrokowym.

Tendencja nominatywna oznacza wyprostowaną postawę, uniesioną głowę oraz nieprzerwaną, jednostronną komunikację werbalną, którą charakteryzuje zdecydowane i szybkie mówienie. Na mowę ciała składają się następujące elementy:

1. Mimika – wyraz twarzy sygnalizujący emocje oraz nastawienie rozmówcy

2. Pantomimika – zaangażowanie w rozmowę poprzez gesty, z reguły ogólnie przyjęte i przez większość społeczeństwa rozumiane w jednoznaczny sposób.

Gest podzielić możemy na:

a) emblematy, czyli gesty które można zastąpić komunikatem werbalnym bądź też one zastępują ten komunikat np. uniesiony kciuk oznaczający pozytywne rozwiązanie;

b) regulatory, czyli gesty towarzyszące wypowiedzi np. gest przywitania, pozdrowienia;

c) ilustratory, czyli gesty obrazujące wypowiedź np. pokazywanie wielkości bądź kierunku;

d) adaptery, czyli gesty pomagające odnaleźć się rozmówcy w rzeczywistości np. poprawianie okularów, pocieranie rąk lub elementów twarzy.

3. Zachowanie przestrzenne;

4. Czynniki paralingwistyczne, na które składają się tempo mówienia, ton głosu, intonacja, przerwy, zawieszenie głosu oraz różnego rodzaju przegłosy;

5. Powierzchowność – dostosowanie wyglądu do sytuacji, zawodu, statusu;

6. Stany fizjologiczne ujawniające emocje np. rumieńce czy też łzy;

7. Budowa ciała oznaczająca często temperament oraz indywidualne cechy charakteru;

8. Postawa ciała – postawa stojąca, utrzymywanie wyprostowanej sylwetki w czasie siedzenia itp.;

9. Oczy – wzrok wyrażający emocje, utkwiony w jednym punkcie itp. Mowa ciała jest o wiele starsza od przekazu werbalnego. Opiera się przeważnie na zachowaniach instynktownych. Trudno bowiem sterować instynktami, dlatego też znaczną część sygnałów wysyła się nieświadomie. Świadome wysyłanie takich sygnałów jest możliwe, ale stosunkowo trudne. Uczą się tego politycy, aktorzy. Osoby te zdają sobie sprawę, że słowo wzmocnione odpowiednią intonacją czy gestem nabiera ogromnej siły. Warto pamiętać, iż słowa muszą współgrać z mową ciała, jeśli zależy nam, aby być wiarygodnymi. Należy pamiętać że: − niektóre nasze ruchy i gesty są określone kulturowo, − nie wolno interpretować danego gestu w oderwaniu od innych gestów, ponieważ sztuka odczytywania mowy ciała to spostrzeganie całego zespołu gestów a nie jednego oderwanego od reszty, − wszystkie sygnały mowy ciała trzeba rozpatrywać w kontekście, w jakim się pojawiają.

GESTYKULACJA - ruchy rąk, dłoni, palców, nóg, stóp, głowy, tułowia.

WYGLĄD FIZYCZNY - sposób ubierania się, czesania, ozdabiania,

SPOJRZENIA - kontakt wzrokowy.

POZYCJA CIAŁA PODCZAS ROZMOWY - otwarta, zamknięta, napięta, rozluźniona.

MIMIKA TWARZY - przekazywanie stanów psychicznych. DOTYK i KONTAKT FIZYCZNY - od łagodnego dotknięcia do łagodnego uderzenia.

DŹWIĘKI PARALINGWISTYCZNE - westchnienia, pomruki, płacz, sapanie, jęki, śmiech.

DYSTANS FIZYCZNY - strefa intymna – 40 cm

strefa osobista – 40 –120 cm

Strefa społeczna – 120-360 cm

NIEWERBALNE ASPEKTY MOWY - intonacja, akcentowanie, barwa głosu, wysokość głosu, rytm i szybkość. mówienia, ORGANIZACJA ŚRODOWISKA - architektura wnętrz, nasz dom, praca, samochód, rodzina, przyjaciele.

Mowa ciała pozwala rozmówcom, poprzez kontakt wzrokowy, nawiązać kontakt, podtrzymywać go, wyrażać zainteresowanie, obrazować zdziwienie, radość czy też niechęć. Mowa ciała, poprzez relacje przestrzenne, pozwala rozmówcom na utrzymanie odpowiedniego do sytuacji dystansu

**ELEMENTY MOWY NIEWERBALNEJ**

Nasze otoczenie – sposób

w jaki go tworzymy i prezentujemy –

dom, praca, samochód itp.

Nasz wygląd:

Twarz, włosy, ciało, odzież i jej kolor, kobiecość, męskość

Gesty

Sposób w jaki:

siedzimy, stoimy, chodzimy, kontaktujemy się wzrokowo

Wzdychanie,

Płacz, Śmiech

Marszczenie brwi,

Uśmiechanie się,

Błaznowanie

Uśmiechanie się

Odległość

w jakiej stajemy od kogoś

Ton głosu