

Magdalena Bojar

**Rola komunikacji niewerbalnej w przekazie informacji,
jej złożoność oraz zróżnicowanie znaczeniowe
w wybranych kulturach**

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Chełmie

Abstrakt

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie typów, form i różnic kulturowych w komunikacji niewerbalnej. Pierwszym zaprezentowanym aspektem jest mimika oraz związane z nią różnice znaczeniowe w wyrażaniu emocji. Kolejnym omówionym i zobrazowanym zagadnieniem jest różnorodność gestów i postaw ciała. Bardzo ważny podczas interakcji jest również dystans oraz dotyk. W związku z tym w artykule zostały przedstawione ogólnie przyjęte kryteria w zachowaniu odległości między rozmówcami, pochodzącymi z różnych kultur, oraz rola i znaczenie dotyku. Innym ważnym aspektem jest wygląd zewnętrzny oraz dobór kolorów, który jest również istotnym przekazywaczem informacji niewerbalnej odzwierciedlającej charakter czy stan emocjonalny nadawcy. Ostatnim poruszonym zagadnieniem jest wokalizacja, czyli przekazywanie informacji za pomocą tonu, barwy głosu, rytmu, tempa i intonacji. Przytoczone przykłady mają na celu ukazanie roli sygnałów niewerbalnych w procesie komunikacji międzyludzkiej.

Słowa kluczowe: *gesty, postawa, dystans, kolory, emocje*

Abstract

The aim of this article is to demonstrate a wide variety of types, forms and cultural differences existing in nonverbal communication. The first issue discussed is dedicated to emotions decoded by facial expressions conveying particular implications. Another studied and illustrated with examples point is referred to a great variety of gestures and posture. Distance and touch are also significant factors during interaction between interlocutors from different cultures. Accordingly, there are general norms of appropriate space, roles and meaning of touch presented. Furthermore, another point introduced refers to physical appearance and the choice of colours. It is considered a very indicative medium of nonverbal communication revealing person's character or emotional state. The last issue discussed relates to vocalization, that is sending messages by means of pitch, quality of voice, pace and intonation. To conclude, all the examples presented prove significance of no-

nonverbal communication, show the importance of miscellaneous meanings and their appropriate comprehension.

Keywords: *gestures, posture, distance, colours, emotions*

Wstęp

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie typów, form i różnic kulturowych w komunikacji niewerbalnej. Na początek należy wspomnieć, że ten rodzaj komunikacji obejmuje wszystkie zachowania i postawy, dzięki którym możemy nadawać i odbierać komunikaty (w sposób świadomy lub nieświadomy). Gesty, mowa ciała, mimika, ruch oczu, dotyk, głos, dystans interakcji czy wygląd zewnętrzny przekazują bardzo istotne informacje dotyczące na przykład osobowości rozmówcy, jego intencji oraz oczekiwań, stanu emocjonalnego, pozycji społecznej, wykształcenia czy też samooceny. W procesie porozumiewania się komunikacja niewerbalna odgrywa bardzo istotną rolę. Przyjmuje się, że w kontekście uczuć, postaw czy przekonań komunikacja niewerbalna zajmuje aż 93%, przy czym gesty, postawa czy mimika stanowią 55%, a wszystkie części składowe głosu – 38%. Pozostałe 7% dotyczy wypowiedzianych treści (Mehrabian, 1981, s. 75-80).¹



Rysunek 1: Elementy składowe komunikacji

zob. M. Kumar, *A Simple guide to non verbal communication*, (2015), <http://hubpages.com/education/A-Simple-Guide-to-Non-Verbal-Communication>, 12.12.2015

¹Wszystkie przytoczone w niniejszym artykule fragmenty dzieł anglojęzycznych są przetłumaczone przez autorkę artykułu.

Na podstawie tego zestawienia wyraźnie widzimy, że odbiorcy komunikatu bardziej polegają na przekazie niewerbalnym oraz brzmieniu głosu, ignorując jednocześnie treść wypowiedzi. Można zadać pytanie, dlaczego tak się dzieje. Otóż jest kilka powodów, dla których posługujemy się tą formą przekazu informacji. Jednym z nich jest fakt, że mamy do czynienia z ograniczoną ilością słów. Ponadto komunikacja niewerbalna jest postrzegana jako bardziej autentyczna, prawdziwa, ponieważ trudniej jest kontrolować niewerbalne zachowania i postawy niż wypowiedziane treści. Bardzo często zdarza się, że to, co widzimy, nie koresponduje z tym, co słyszymy. Dla przykładu: dana osoba twierdzi, że jest bardzo smutna, chociaż na jej twarzy widnieje uśmiech, a ton głosu jest radosny. Dla odbiorcy komunikat jest jasny. Jest on bowiem przekonany, że ta osoba jest wesoła. Nie należy również pomijać faktu, że postawy i zachowania niewerbalne wzbogacają i urozmaicają treści przekazywane werbalnie.

Typy komunikacji niewerbalnej

Niewerbalny przekaz informacji jest bardzo złożonym kanałem komunikacji, ponieważ składa się z wielu elementów. Przyjrzyjmy się bliżej klasyfikacji tych elementów, które umożliwiają wysyłanie i odbieranie różnorodnych komunikatów.

Kinezytyka, czyli mowa ciała, obejmuje (*Komunikacja*):

- a) emblematy – gesty, które można zastąpić słowem, np. znak *V* oznaczający zwycięstwo.
- b) ilustratory – gesty, które ilustrują werbalne treści, np. *I caught suuuch big fish*.
- c) stany emocjonalne – gesty i mimikę, które wyrażają emocje, np. znużenie, złość, entuzjazm, radość. Stany emocjonalne mogą być okazywane świadomie lub nieświadomie.
- d) regulatory – gesty, które towarzyszą wypowiedzi, np. podnoszenie ręki w celu zabrania głosu.
- e) adaptatory – gesty i zachowania, które pomagają opanować emocje, zrelaksować się, np. drapanie się po karku, obgryzanie paznokci.
- f) postawę ciała, czyli sposób, w jaki np. stoimy, siedzimy.
- g) dystans podczas interakcji, czyli wykorzystanie przestrzeni, zachowanie odpowiedniej odległości.
- h) wygląd zewnętrzny, czyli np. rodzaj ubrania, biżuteria, wybór kolorów.
- i) haptykę, czyli dotyk podczas interakcji.

Z kolei wokalizacja, czyli wyrażanie siebie przez dźwięki, które nie są słowami, obejmuje (*Komunikacja*):

- a) tempo
- b) intonacja
- c) ton
- d) rytm
- e) barwa głosu

Komunikacja niewerbalna w różnych kulturach

Powszechnie wiadomo, że kultura danego obszaru ma ogromny wpływ na kształtowanie się komunikatów niewerbalnych oraz ich znaczeń. Te same gesty, mimika czy wokalizacja mogą być zupełnie inaczej odczytywane w różnych kręgach kulturowych. Nawet jeśli pewne postawy i zachowania społeczne są uznane za normę w jednej kulturze, w innej mogą być postrzegane jako coś niespotykanego, nieakceptowanego, a wręcz obraźliwego. Dlatego też w dalszej części tego artykułu opiszę wybrane elementy komunikacji niewerbalnej oraz przytoczę przykłady różnic znaczeniowych w różnych kulturach.

Wyrażanie emocji

W wyrażaniu emocji szczególną rolę odgrywa język twarzy. Lech Tkaczyk w swojej książce *Komunikacja niewerbalna – postawa, mimika, gest* wskazuje, iż na język twarzy składa się mowa oczu, nosa, ust, brody, uszu, czoła, skóry, włosów, a także sposób trzymania głowy. Przyjrzyjmy się kilku wybranym zagadnieniom.

Mówi się, że oczy są zwierciadłem duszy. I tak na przykład szeroko otwarte oczy sugerują, że nasz rozmówca jest zainteresowany tematem interakcji i chce uzyskać jak najwięcej informacji. Gdy nasze źrenice się rozszerzają, jest to znak, że pragniemy, a wręcz pożądamy rzeczy, przedmiotu lub osoby, na którą patrzymy. Jeśli wzrok rozmówcy umyka na boki, może to oznaczać, że jego uwaga jest z jakichś powodów rozproszona, lub że unika on konfrontacji lub odbiega od prawdy. Natomiast wzrok zwrócony w górę może sugerować znużenie, frustrację, prośbę o wsparcie lub zamyślenie. Opuszczanie wzroku może sygnalizować zawstydzenie, pokorę, szacunek lub brak zainteresowania. Jeśli nasz rozmówca patrzy w dal, możemy mieć do czynienia z typem marzyciela (Tkaczyk, 1998, s. 12-15, 33). Uporczywe wpatrywanie się w kogoś może być odczytane jako oznaka agresji albo

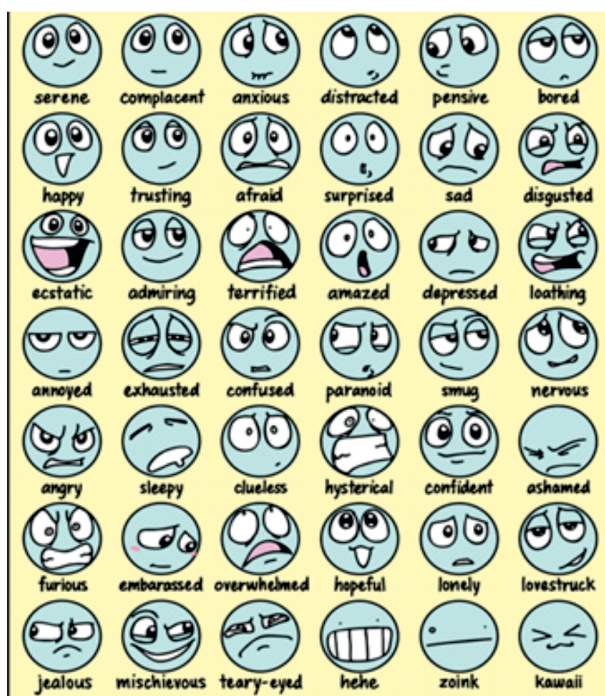
zauroczenia. Ukradkowe zerkanie lub przypatrywanie również może wynikać z zauroczenia, ale może sugerować także pożądanie. Mrużenie oczu może być odczytywane jako oznaka koncentracji lub zakłopotania, zmieszania. Mruganie oczami, podobnie jak mrużenie oczu, może sugerować zakłopotanie lub być oznaką obopólnego zrozumienia, tzw. porozumienia dusz lub wspólnie dzielonego sekretu (Cherry, 2015).

W przypadku skóry często pojawiającym się przykładem jest czerwienienie się twarzy, które może być wyrazem wstydu, zażenowania lub silnego zdenerwowania. Innym przykładem jest opalenizna. Ludzie opaleni często uchodzą za typy zwycięzców, liderów grupy, przywódców, pewnych siebie egocentryków, mających silne poczucie własnej wartości (Strzelec, 2011).

Gdy mówimy o języku czoła pierwszym pojawiającym się skojarzeniem z tą częścią twarzy jest nadmierna mimika, w efekcie której pojawiają się zmarszczki. Marszczymy czoło, gdy włączone zostają mniej lub bardziej skomplikowane procesy myślowe. Poza tym zmarszczone czoło może również odzwierciedlać zdziwienie, zaskoczenie czy złość. Jeśli koncentrujemy się na czymś lub na kimś bardzo intensywnie, często ściągamy brwi, co po dłuższym czasie może spowodować powstanie poprzecznej fałdy nad nasadą nosa. Częste podnoszenie jednej brwi może również doprowadzić do powstania trwałych zmarszczek. Ten rodzaj mimiki może być wywołany ironią, pychą, podejrzliwością, wątpliwością czy niedowierzaniem (Strzelec, 2011).

Ostatnim zagadnieniem, które chciałabym zaprezentować, jest sposób trzymania głowy. Pochylona do dołu może oznaczać uległość, bierność, pokorę czy spolegliwość. Przechylona na bok może być wyrazem zainteresowania, skupienia uwagi i zaangażowania; jest to także gest używany w czasie flirtowania. Głowa wyprostowana świadczy o silnym charakterze rozmówcy, jego pewności siebie, wyniosłości, przebojowości czy zarozumiałstwie (Strzelec, 2011).

Wydawać by się mogło, że uniwersalne stany emocjonalne takie, jak: radość, strach, złość czy smutek są wyrażane w podobny sposób na całym świecie. Niestety tak nie jest. Za przykład niech posłuży kultura arabska, w której stany emocjonalne wyrażane są bardzo otwarcie. W krajach azjatyckich natomiast panuje ogólne przekonanie, że emocje należy poskramiać bez względu na to, czy jest to smutek, radość, złość czy strach, a okazywanie ich – jak to ma miejsce w krajach arabskich – jest wręcz nie do zaakceptowania. Amerykanie w relacjach międzyludzkich często postępują w myśl zasady: *Never trust a person who doesn't look you in the eyes*. Przeciwwagą dla Amerykanów są Japończycy, którzy unikając kontaktu wzrokowego, sygnalizują szacunek, poważanie, respekt czy posłuszeństwo w stosunku do rozmówcy (*Nonverbal*).



Rysunek 2: Przykłady uniwersalnych stanów emocjonalnych
zob. *Non verbal Communication by on Prezi*, <https://prezi.com/a9escsiehxwp/nonverbal-communication/> 12.12.2015

Gesty i postawa ciała

Gesty dłoni i postawa ciała stanowią integralny element komunikacji niewerbalnej. Lech Tkaczyk omawia wybrane gesty dłoni, będące ekspresyjną formą ruchów. I tak na przykład, zdaniem autora, *ręce całkiem przekrecone* wskazują na nieudane życie uczuciowe, a zakrycie wewnętrznej strony dłoni może świadczyć o chęci zatajenia prawdy. Z kolei zaciskanie palca wskazującego jednej ręki dłonią drugiej ręki (tzw. *szukanie oparcia*), oznacza rodzaj zagubienia. *Pocierające się łagodnie opuszki palców* mogą wskazywać na brak chęci zaangażowania się w sprawę, która dla naszego rozmówcy może być kłopotliwa. Jeśli *ręce tkwią głęboko w kieszeniach spodni*, mamy do czynienia z typem introwertyka, który jest daleki od zdradzania swoich myśli, uczuć czy poglądów. *Zaciśnięta pięść*, tzn. schowana za plecami naszego rozmówcy i przytrzymywana w nadgarstku dłonią drugiej ręki, oznacza nieprzyjemny przebieg rozmowy i może zakończyć się bójką (Tkaczyk, 1998,

s. 40-41). Z kolei ruch otwartej dłoni może mieć wiele znaczeń: *Come here* albo *Go away*. W Stanach Zjednoczonych przywoływanie kogoś w ten sposób jest ogólnie przyjętą normą. Natomiast ten sam gest na Filipinach, w Korei Południowej i w niektórych częściach Ameryki Łacińskiej jest postrzegany jako grubiaństwo, ponieważ tak przywoływane są zwierzęta (*Nonverbal*).

Gesty O.K, czy kciuk w górę są ogólnie, akceptowane w krajach anglosaskich i oznaczają *It's okay*. W kulturze japońskiej gest O.K jest symbolem pieniędzy, natomiast w Brazylii oba gesty są wulgarne, oznaczające dokładnie to samo, co środkowy palec w krajach anglosaskich (*Nonverbal*).

Jeszcze innym przykładem jest uścisk dłoni, który przyjmuje różne formy i jest gestem powitalnym. W krajach zachodnich jest on wykonywany prawą dłonią. W taki sposób mogą witać się przedstawiciele obu płci. We Włoszech uściskowi dłoni może dodatkowo towarzyszyć obejmowanie ramienia rozmówcy lewą ręką. Jednocześnie uścisk prawej i lewej dłoni spotkamy w Turcji. W Nikaragui mężczyźni podają sobie prawe dłonie w geście powitania, a kobiety zazwyczaj delikatnie klepią się po ramieniu. W krajach muzułmańskich uścisk dłoni jest przywilejem mężczyzn – kobiety nie wykonują żadnych gestów powitalnych. Natomiast w Japonii czy Tajlandii gestem powitalnym jest ukłon. Jeśli witamy osobę starszą lub przedstawiciela wyższych sfer, powinniśmy wykonać głęboki ukłon, opuścić wzrok i trzymać otwarte dłonie na udach (Leaver, Ehrman, Shekhtman, 2005, s. 184).

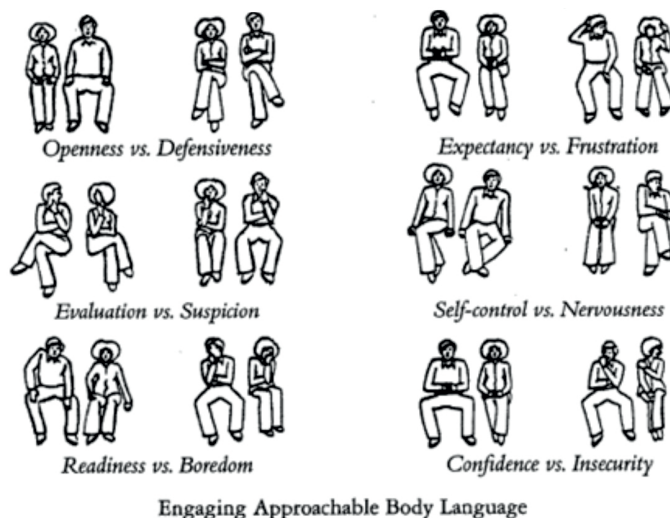


Rysunek 3: Przykłady gestów

zob. J. Baba, *Communication and journalism. Nonverbal communication functions*, 2015, <http://wecommunication.blogspot.com/2015/09/nonverbal-communication-functions.html>. 12.12.2015

Postawa ciała jest również bardzo ważnym nośnikiem sygnałów niewerbalnych. Jeżeli stopy naszego rozmówcy skierowane są ku sobie, jest to sygnał, że wykazuje on chęć kontaktu z nami, natomiast jeśli kieruje je w stronę

przeciwną, prawdopodobnie ma zamiar odejść. Jeśli siedzimy z naszym rozmówcą w jednym rzędzie i mamy jednakowo założone nogi jedna na drugą, np. lewa na prawą, oznacza to jednomyślność, zgodność czy bliskość. Skrzyżowane nogi zazwyczaj wskazują na nieufność, sceptycyzm i powściągliwość. Jeżeli nasz rozmówca przyjmuje taką pozę, to mamy do czynienia z postawą obronną. W przypadku kobiet krzyżowanie nóg ma dodatkowo na celu ukazanie ich walorów. Taka postawa pozwala bowiem na uwydatnienie długości czy smukłości nóg, przez co wyglądają na bardziej pojętne, powabne, atrakcyjne. Natomiast nogi zakręcone podwójnie świadczą o tym, że nasz rozmówca jest spięty, niespokojny, niepewny czy powściągliwy (Thiel, 1997, s. 83-84, 95). Jeśli jednak zakręci stopy wokół nóżek krzesła, to długo nie opuści naszego towarzystwa – poza taka wskazuje też na bezkompromisowość, zawziętość i stanowczość rozmówcy (Biały, 2015). Z kolei zakładanie nóg na stół może budzić kontrowersje w różnych kulturach. W Stanach Zjednoczonych poza ta jest akceptowaną formą relaksu, ale już w krajach Bliskiego Wschodu jest ona skrajnie obraźliwa, gdyż podeszwy stóp postrzegane są jako najbrudniejsza część ciała (*Nonverbal*).



Rysunek 4: Przykłady postawy ciała

zob. S. Hiller, *Oaks and anecdotes. Posts tagged non-verbal communication*, 2013, <https://thefortuneacademy.wordpress.com/tag/non-verbal-communication/> 12.12.2015

W komunikacji niewerbalnej istotne znaczenie ma także sposób, w jaki siedzimy. Jeżeli rozsiadamy się wygodnie na całej powierzchni fotela, na pewno nie mamy ochoty szybko z niego zejść. Gdy przycupniemy na samym

brzegu, możemy odczuwać niepewność, skrepowanie, nieśmiałość, skonfundowanie i z pewnością nie zabawimy zbyt długo. Z kolei jeśli usiądziemy na poręczy fotela, możemy wykazywać chęć dominacji. Jednak taka postawa świadczy również o poufałości, bliskich relacjach z rozmówcą czy bezceremonialności. Kiedy kołyszymy się na krześle, przyjmujemy wówczas rolę obserwatora (Biały, 2015). Jeśli siedzimy wygodnie na kanapie, kładąc jedno ramię na oparciu i zakładając nogę na nogę, tzw. *postawa otwartości*, wykazujemy wówczas pozytywne nastawienie do pozostałych rozmówców oraz chęć wzięcia udziału w rozmowie na wszelkie proponowane tematy. Natomiast *postawa kontra* lub *pozycja czwórki*, czyli gdy siedzimy swobodnie, ale zakładamy tylko kostkę lewej stopy na prawe kolano, jest postawą defensywną, sygnalizującą, że nasz rozmówca jest zdeterminowany, aby włączyć się do dyskusji i kontrować wysuwane argumenty. Co więcej, może on wykazywać chęć dominacji nad pozostałymi uczestnikami, a nawet gotowość do ataku werbalnego (Tkaczyk, 1998, s. 48).

Dystans podczas interakcji i dotyk

Zachowanie odpowiedniego dystansu zapewnia komfort rozmówcom podczas interakcji. Odległość zależy oczywiście od stopnia zażyłości. W przypadku członków rodziny czy przyjaciół, dystans będzie mniejszy niż podczas kontaktu z osobami obcymi. Nie bez znaczenia są także cechy charakteru rozmówcy. Introwertycy, w przeciwieństwie do ekstrawertyków będą się czuli bardziej komfortowo, jeśli dystans będzie większy. Dystans ma związek także z różnicami kulturowymi. I tak na przykład największy dystans zachowują Japończycy, na kolejnym miejscu są Amerykanie, z kolei najmniejszy dystans zachowują Arabowie. Wyznacznikiem odległości dla Europejczyków i Amerykanów jest długość ramienia. Mniejszy dystans kojarzony jest z większą zażyłością albo agresywną postawą rozmówcy, co mogłoby wywołać poczucie zagrożenia. Jeśli ta odległość zostanie przypadkowo zaburzona przez niezamierzony dotyk, od razu usłyszymy wyrażenie *Excuse me*. Z kolei w Rosji, gdzie bliski kontakt jest akceptowany, a wręcz pożądanym, Amerykanie czy Europejczycy mogą być postrzegani jako narodowości oziębłe i zdystansowane (*Nonverbal*). Edward Hall w swojej publikacji *The Hidden Dimension* przedstawia cztery dystanse między rozmówcami składające się z dwóch faz: bliższej i dalszej. Pierwszy z nich to dystans intymny, czyli strefa najbliższa, do której dopuszczane są na przykład żona, mąż czy dziecko. Strefa ta rozciąga się do 50 centymetrów. Kolejny dystans, który sięga do około 120 centymetrów, to dystans indywidualny, czyli strefa prywatna, do której

możemy zaliczyć przyjaciół lub dalszych członków rodziny: dziadka, babcię, wujka, ciocię i kuzynów. Trzecia kategoria dystansu między rozmówcami została nazwana dystansem społecznym i sięga do około 3,6 metra. Obejmuje ona kontakty z rozmówcami, z którymi relacje nadawcy nie są zażyłe. Ostatni typ dystansu to strefa publiczna, zarezerwowana dla osób publicznych oraz ważnych osobistości takich, jak prezydent czy monarcha. Strefa ta sięga powyżej 7,5 metra (Hall, 1990, s. 117-125).

Kolejną ważną formą niewerbalnej interakcji międzyludzkiej, używaną instynktownie, jest dotyk. Dzięki mowie dotyku możemy wyrażać uczucia takie, jak: miłość, przyjaźń, przywiązanie, sympatia, współczucie, wieloduszność, wyrozumiałość czy tolerancja. Spełnia on kluczową rolę w życiu człowieka, ponieważ daje mu poczucie bezpieczeństwa, akceptacji i poczucia wspólnoty.

Istnieje wiele różnych typów dotyku, które są ogólnie akceptowane, np. uścisk dłoni czy obejmowanie rozmówcy. W niektórych kulturach kobiety poklepują się po ramieniu w trakcie powitania lub rozmowy. W Rosji kobiety głaszczą głowę swojej rozmówczyni czy ocierają się ramionami. Takie zachowania nie niosą podtekstu seksualnego, a są jedynie wyrazem uwagi czy solidarności. Dla kogoś, kto pochodzi ze Stanów Zjednoczonych czy Japonii, gesty te są nieznane i nieakceptowane. W Indonezji, gdzie głowa jest odzwierciedleniem duszy, takie zachowania są nawet zakazane (Leaver, Ehrman, Shekhtman, 2005, s. 192-193).

Wygląd zewnętrzny i kolory

Wygląd zewnętrzny jest również ważnym elementem komunikacji niewerbalnej. W różnych kulturach preferowane jest zasłanianie ciała w większym lub mniejszym stopniu. W odsłanianiu poszczególnych partii ciała wiodą prym kraje latynoamerykańskie. Taka ekspozycja jest już mniej preferowana w Stanach Zjednoczonych i Europie. Najbardziej konserwatywne w tym względzie są kraje Bliskiego Wschodu. Sposób ubioru powinien być także dopasowany do miejsca, w którym przebywamy.

Bardzo ciekawym zagadnieniem jest również dobór kolorów i ich znaczenie. Jeśli posiadamy wiedzę na ten temat, na pewno pozwoli nam ona uniknąć wielu krępujących sytuacji. Przykładowo kolorem oznaczającym żałobę w większości krajów kultury zachodu jest czarny, natomiast w większości krajów kultury wschodu – biały. W Chinach pisanie czyjegoś imienia czerwonym tuszem oznacza, że ta osoba nie żyje lub od nas odeszła. Z drugiej strony Chińczycy mają w zwyczaju dawanie sobie drobnych prezentów w czerwo-

nych kopertach. Kolor zielony symbolizuje zdrowie, dobrobyt i naturę. Z kolei w Rumunii kolor zielony jest utożsamiany z kłamstwem, zazdrością, a w Maltezi – z chorobą (Kumar, 2015).

Na pewno każdy z nas, idąc na formalne lub nieformalne spotkanie, niejednokrotnie miał problem z wyborem koloru bluzki, swetra, koszuli czy krawata. Wybór koloru, zamierzony lub nie, jest również bardzo istotnym przekazywaczem informacji niewerbalnej. Może on wskazywać na przykład na żywiołowość, radość, spokój, pewność siebie, smutek, powagę, rozsądek, prostolinijność, bunt, znudzenie czy chęć uwiedzenia. Poniżej przedstawiam dwie tabele, które pokazują znaczenie poszczególnych kolorów (tab. 1) oraz różnice znaczeniowe w wybranych krajach europejskich (tab. 2).

Tabela 2: Symbolika kolorów

KOLORY	ZNACZENIE
CZERWONY	Podniecenie, żywiołowość, wymaga skupienia uwagi, potrzeba aktywności fizycznej
POMARAŃCZOWY	Zabawa, ambicje, przyciąganie uwagi, aktywizacja
ŻÓŁTY	Szczęście, optymizm, radość, entuzjazm, potrzeba kontaktu
ZIELONY	Rozwój, równowaga wewnętrzna, zdrowie, potrzeba skupienia się na sobie
NIEBIESKI	Zaufanie, lojalność, spokój, bezpieczeństwo, inteligencja, twórczość
FIOLETOWY	Dobrobyt, pomyślność, powodzenie, władza, kreatywność, poszukiwanie odpowiedzi na dręczące pytania
SZARY	Ponadczasowość, stałość, stanowczość, równowaga, wyciszenie
BRAZOWY	Prostolinijność, potrzeba stabilizacji, ukojenie, pesymizm
BIAŁY	Czystość, przejrzystość, wyrazistość, nieskazitelność, zachłanność na życie
CZARNY	Elegancja, siła, władza, wystawność, egocentryzm
GRANATOWY	Odpowiedzialność, kontrola, dojrzałość, wyobraźnia, zdrowy rozsądek
ZŁOTY	Podatny na pochwały, materialista, egoista, konsumpcjonista
SREBRNY	Tęsknota za uczuciami, romantyzm, poczucie osamotnienia

(Tarczyński, 2006, s. 15)

Tabela 3: Różnice znaczeniowe w wybranych krajach europejskich

	CZARNY	BIAŁY	CZERWONY	ZIEŁONY	NIEBIESKI	ŻÓŁTY
AUSTRIA	Żaloba	Niewinność	Gniew, miłość, namietność, ogień	Nadzieja	Wierność	Zazdrość
DANIA	Żaloba, zmartwienie	Niewinność, czystość	Miłość, ogień, niebezpieczeństwo	Nadzieja, zdrowie, nuda	Dobra jakość	Falsz, skromność, niebezpieczeństwo
FRANCJA	Zmartwienie, pijactwo, zazdrość, pesymizm	Młodość, czystość	Gniew, gorąco, przyjemność, trzeźwość osądu	Młodość, obawa	Gniew, obawa	Choroba
PORTUGALIA	Żaloba, głód, zmartwienie	Niewinność, młodość, pokój	Wojna, krew, namietność, ogień	Nadzieja	Zazdrość, trudności, problemy	Rozpacz, plaga
SZWAJCARIA	Pesymizm, coś nielegalnego	Niewinność, czystość	Gniew, ogień	Coś niechcianego, niedojrzałego	Wściekłość, gniew, romans	
SZWECJA	Żaloba, zmartwienie	Dobroć	Gniew, ogień, wściekłość	Dobroć, brak doświadczenia	Lekkomyślność, zimno	Brak pieniędzy
WŁOCHY	Depresja	Niewinność, obawa, nieudana miłość	Gniew, ogień, niebezpieczeństwo	Młodość, brak pieniędzy, gniew	Obawa	Gniew

zob. D. Nowek, *Znaczenie kolorów w życiu codziennym, analizie ubioru i reklamie*,
<http://www.psychologiawygladu.pl/2015/05/symbolika-kolorow-w-zyciu-codziennym.html>. 12.12.2015

Wokalizacja

Paralingwistyczne środki komunikacji ujawniają się w momencie, gdy rozmówca chce przekazać informację tylko za pomocą tonu, barwy głosu, rytmu, tempa i intonacji.

Doność głosu w jednym języku może oznaczać entuzjazm, podekscytowanie, euforię czy ożywienie, natomiast w innym – niegrzeczność czy wręcz gburowatość. Pozostałe elementy wokalizacji, które wzbogacają przekazywany komunikat niewerbalny takie, jak: segregatory typu *uh-huh*, *shhh*, *mmm*, zdania zawierające dźwięki sygnalizujące sapanie, wzdychanie, parskanie czy dźwięki wyrażające emocje typu *aww*, *oh*, w niektórych kulturach są obecne, a w innych nie występują. Różnice zaznaczające się w tym obszarze mogą prowadzić do nieprawidłowej interpretacji aktu komunikacji, a w konsekwencji – do nieporozumienia komunikacyjnego (Kumar, 2015).

Podsumowanie

Zaprezentowane rozważania dowodzą, że komunikacja niewerbalna jest bardzo złożonym kanałem przesyłania informacji. Na podstawie przytoczonych przykładów widzimy, że urozmaica ona i wzbogaca treści przekazywane werbalnie. Co więcej, jest skarbnicą wiedzy na temat zachowań, postaw czy charakteru człowieka. Istotną kwestią jest jednak poznanie różnorodności znaczeń, umożliwiających właściwe nadanie i odczytanie informacji niewerbalnych. Musimy również brać pod uwagę to, z kim rozmawiamy i w jakiej sytuacji, czyli kontekst. Jeśli nie rozumiemy przekazywanych znaków niewerbalnych lub paralingwistycznych środków komunikacji, nie bójmy się pytać o ich znaczenie.

Literatura

- Baba J., *Communication and journalism. Nonverbal communication functions*, 2015, <http://wecomunication.blogspot.com/2015/09/nonverbal-communication-functions.html>. 12.12.2015.
- Biały B., *Ciało prawdę ci powie*, <http://www.swiat-zdrowia.pl/arttykul/ciało-prawde-ci-powie>, 12.12.2015.
- Cherry K., *Types of nonverbal communication*, 17.12.2015, <http://psychology.about.com/od/nonverbalcommunication/a/nonverbaltypes.htm>, 12.12.2015.
- Hall E. T. (1990), *The Hidden Dimension*, Anchor Books Editions, Random House, Inc., USA.

- Hiller S., *Oaks and anecdotes. Posts tagged non-verbal communication*, 2013, <https://thefortuneacademy.wordpress.com/tag/non-verbal-communication/>, 12.12.2015.
- Komunikacja niewerbalna*, http://z.nf.pl/i_ngo/doc/komunikacja_niewerbalna.pdf, 12.12.2015.
- Kumar M., *A Simple guide to non verbal communication*, 2015, [http://hubpages.com/education/A - Simple - Guide - to - Non - Verbal - Communication](http://hubpages.com/education/A-Simple-Guide-to-Non-Verbal-Communication), 12.12.2015.
- Leaver B. L., Ehrman M., i Shekhtman B. (2005), *Achieving Success in Second Language Acquisition*, Cambridge: University Press.
- Mehrabian A. (1981), *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes*, 2nd ed., Wadsworth Publishing, Belmont, CA.
- Non verbal Communication by on Prez*, <https://prezi.com/a9escsiehxwp/nonverbal-communication/> 12. 12. 2015.
- Nonverbal Communication: Speaking Without Words*, https://www.rpi.edu/dept/advising/american_culture/social_skills/nonverbal_communication/reading_exercise.htm, 12.12.2015.
- Nowek D., *Znaczenie kolorów w życiu codziennym, analizie ubioru i reklamie*, <http://www.psychologiwygladu.pl/2015/05/symbolika-kolorow-w-zyciu-codziennym.html>. 12.12.2015.
- Strzelec, *Psychologia – komunikacja interpersonalna. Język poszczególnych części twarzy – język czoła*, 25.01.2011, [http://psychologia-komunikacja interpersonal.blogspot.com/2011/01/jezyk - poszczegolnych - czesci - twarzy_6888.html](http://psychologia-komunikacja interpersonal.blogspot.com/2011/01/jezyk-poszczegolnych-czesci-twarzy_6888.html), 12.12.2015.
- Strzelec, *Psychologia – komunikacja interpersonalna. Język poszczególnych części twarzy – język skóry*, 25.01.2011, [http://psychologiakomunikacja interpersonal.blogspot.com/2011/01/jezyk - poszczegolnych - czesci - twarzy_4146.html](http://psychologiakomunikacja interpersonal.blogspot.com/2011/01/jezyk-poszczegolnych-czesci-twarzy_4146.html), 12.12.2015.
- Strzelec, *Psychologia – komunikacja interpersonalna. Wymowne trzymanie głowy*, 25.01.2011, <http://psychologiakomunikacja interpersonal.blogspot.com/2011/01/wymowne-trzymanie-gowy.html>, 12.12.2015.
- Tarczyński D. (2006), *Zrozumieć człowieka z wyglądu. Psychologia ubioru*, Białystok: Studio Astropsychologii.
- Thiel E., (1997), *Komunikacja niewerbalna. Mowa ciała*, Wrocław: Astrum.
- Tkaczyk L. (1998), *Komunikacja niewerbalna – postawa, mimika, gest*, Wrocław: Astrum.