

# **REFERAT**

**OBIECTUL:** Psihologia comunicarii

**TEMA:** *"Interpretarea comportamentului  
nonverbal"*

**Elaborat de:** Canila Alina  
Grupa 152  
Drept

## **Continut:**

### **\*Notiuni generale ale comportamentului nonverbal**

- Tinuta**
- Mimica**
- Gestica**
- Distanta**
- Intonatia**

### **\*Cum emotiile influenteaza asupra comportamentului nonverbal**

- Fata**
- Ochii**

### **\*Prin ce poate fi exprimat comportamentul nonverbal**

- Comunicarea prin corp**
- Comunicarea prin spatiu si teritoriu**
- Comunicarea prin imagini**

### **\*Semnificatia gesturilor in comportamentul nonverbal**

- Gesturile facute cu palma**
- Gesturile ale miinii si bratului**
- Bratul ca bariera de protectie**
- Picioarul ca bariera de protectie**
- Gesturi si semnale de curtenie**
- Gesture teritoriale si ale posedarii**
- Birouri, mese si aranjamente de asezare**

## **Notiuni generale ale comportamentului nonverbal**

Comunicarea nonverbală este o comunicare cu mai multe canale. Din toate cel mai important canal pentru ancheta judiciară este corpul uman care cuprinde aparența fizică, gesturile, expresia feței (mimica).

Limbajul corpului este la fel de complex ca și cel verbal, fiind structurat pe zone anatomice și avându-și propria gramatică, fiind un mijloc de comunicare bogat în informații, nuanțat și sensibil. Cel mai important lucru de reținut încă din start, este acela că dialogul dintre două persoane nu se poartă numai în plan verbal ci în egală măsură și în plan nonverbal. Cunoașterea acestuia e o artă și se deprinde în timp, necesitând o observație sistematică a celorlalți și consecutiv un efort constant de interpretare a celor observate. Tot ceea ce facem se constituie în fapt într-un mijloc de comunicare. Practic comunicarea nonverbală nu poate fi blocată dar nici nu este de dorit. Limbajul nonverbal în unele situații ne poate trăda, dar soluția nu este în nici un caz suprimarea acestuia prin supracontrol, ci deprinderea regulilor de bază, deprinderea „gramaticii și vocabularului” specific acestui mijloc de comunicare. Limbajul corporal este un limbaj universal și natural, propriu tuturor oamenilor, care dincolo de mici diferențe culturale, poate fi regăsit identic pe întreaga planetă. Conform unor cercetări asupra limbajului trupului, s-a arătat că, într-o prezentare față în față impactul mesajului emițătorului asupra ascultătorilor este împărțit în felul următor:

*cuvinte* - 7%-10% din impactul total;

*voce* - 10%-30% din impactul total;

*limbajul trupului* - 60%-80% din impactul total.

Acest lucru denotă faptul că felul în care arăți, gesturile, zîmbetul, felul în care ești îmbrăcat și cum te miști are cel mai mare impact asupra atitudinii unei alte persoane față de tine. Chiar înțelepciunea populară confirmă aceste date, deoarece din bătrîni se spune că „un gest -- face cît o mie de cuvinte”. Felul în care vorbește o persoană este de trei ori mai important decît cuvintele pe care le folosește.

În literatura de specialitate se întîlnesc următoarele cinci categorii de identificare a comportamentului nonverbal:

#### **\*Ținuta**

Prin aceasta se înțelege atît ținuta pe care un om o adoptă într-un anumit moment, cît și mișcările care modifică, influențează poziția corpului, cum ar fi, de deplasarea greutății corpului prin aplecarea înainte sau înapoi, balansul pe vîrfuri și pe călcîie, poziția picior peste picior etc.

#### **\*Mimica**

Prin aceasta se înțelege toate semnele și fenomenele pe care le putem observa pe fața cuiva

#### **\*Gestica**

Prin aceasta se înțeleg toate gesturile brațelor, „limbajul mîinilor” ș.a. acțiuni cum ar fi de exemplu deschiderea unei uși, stingerea unei țigări ș.a.m.d.

#### **\*Distanța**

Prin aceasta înțelegem distanța pe care o păstrăm față de ceilalți (uneori și față de animale sau de obiecte), cît și mișcările bruște, care au drept scop modificarea distanței față de un obiectiv, de ex săritul brusc cun pas înapoi etc.

#### **\*Intonația**

Prin aceasta înțelegem toate aspectele care se manifestă în timpul vorbirii așa cum ar fi intonația, modulațiile, pauzele de vorbire, intensitatea sonoră, ritmul vorbirii etc. În sfera intonației intră și manifestările sonore lipsite de conținutverbal, cum ar fi de ex, plescăitul din limbă, oftatul etc.

### **Cum emoțiile influențează asupra comportamentului nonverbal**

Emoțiile sunt stări afective, de scurtă durată, care traduc un specific al relațiilor omului cu un obiect ori o situație, deci au un caracter situațional. Ele pot fi declanșate de o împrejurare reală sau de una imaginată (gîndul că poliția poate fi pe urmele sale sperie tîlharul care are banii furați în geamantan).

Intensitatea lor e foarte variată: poate fi vagă, mijlocie, dar și foarte mare, zguduind întregul organism. În ultimul caz este vorba despre emoția-șoc căreia psihologii îi spun și afect.

Emoțiile propriu-zise sunt procese sau desfășurări emoționale mai moderate în care funcțiile conștiinței nu sunt blocate sau îngustate ca în afecte. Ele sînt efectul confruntării dintre nevoile individului și datele reale sau prezumative ale mediului. Emoțiile au o orientare determinată, o referință obiectuală sau situațională (ți-e frică de o situație anumită) Așadar, emoțiile au un caracter situațional, depind de acțiunea nemijlocită a situației emoționale și apar frecvent ca efect al satisfacerii sau nesatisfacerii unor tendințe (biologice).

Emoția nu se reduce la aspectul de trăire subiectivă, ci formează o configurație complexă, un răspuns psihofiziologic multidimensional vizavi de evenimente, situații. Printre dimensiunile procesului emoțional se disting:

- modificări organice, vegetative;
- manifestări comportamentale: gesturi, mimică, expresii vocale schițate sau desfășurate;
- trăirea afectivă a relației cu lumea.

Aceste trei laturi alcătuiesc o unitate, o interacțiune sincronă, trăirea subiectivă avînd la bază mecanisme neuro somatice.

Procesul emoțional prezintă manifestări comportamentale externe, accesibile observației și anume: gestul, mișcarea sau imobilitatea corporală, expresia facială, expresia vocală, tremurul muscular ș.a. Aceste manifestări se îmbină în configurații specifice-faciale, vocale, gesturale, posturale - pe baza cărora se poate recunoaște o stare emoțională sau alta. Expresia facială pare a fi cea mai elocventă pentru observator. De exemplu, bucuria sau mînia se pot citi de pe față. Sistemul nervos central este responsabil pentru controlul mușchilor faciali, determinînd încruntări, grimase, relaxări, tremure. Expresia vocală exprimă și ea - prin variații de tonalitate, intensitate, inflexiuni, accent, pauze - anumite stări emoționale. De exemplu, se ridică vocea la mînie, se scoate un țipăt în situații de frică, apare rîsul în stări de bucurie oftatul în stări de durere etc.

Cele mai importante și expresive modalități de exprimare a emoțiilor sunt realizate cu ajutorul :

\* **feței**

\* **ochilor**

**Fața.** Expresia facială este considerată ca o modalitate de manifestare a stărilor psihoemoționale ale omului, un fel de formă specifică de comunicare. Expresiile faciale apar ca o sursă importantă de informații, de caracteristici psihoemoționale ale subiecților umani. De asemenea expresia facială reprezintă aspectul cel mai vizibil al comportamentului nonverbal și cea mai expresivă parte emoțională și fizică a corpului.

Diferite expresii faciale oferă multiple și diverse semnale care pot fi indici tipici la reacționarea emoțională în diferite situații sau stări sufletești. Mimica feței are proprietatea de a exprima stări sufletești. În urma unor cercetări experimentale, efectuate de către Bernard B. Schiff și Mary Lamon (1989) a fost stabilit că asimetria funcțională a emisferelor cerebrale se reflectă și asupra anumitelor stări emoționale. După cum afirmă acești cercetători, emisfera cerebrală dreaptă este implicată în trăiri emoționale negative, pe cînd emisfera stîngă este antrenată în trăiri emoționale pozitive. Deci în funcție de mimica facială poate fi determinată starea emoțională, înțelegerea fără expresii verbale, fără cuvinte a dispoziției. Expresiile faciale pot servi ca forme de comunicare și mijloace de apreciere a stării persoanei date.

Trăsăturile generale ale feței caracterizează chiar și temperamentul omului. Persoanele active, cu un temperament sangvinic, au trăsături stenice ale feței, pe cînd persoanele pasive au trăsături imobile, astenice, ceea ce indică și lipsa bogăției interioare

Așadar, părțile feței oglindesc percepțiile emoționale în mod diferit. Astfel, cercetătorii de la Universitatea din Pensilvania au descoperit că partea stîngă a feței exprimă mai pregnant emoțiile. Sentimentele de fericire, surpriză, frică, dezgust, tristețe sunt exprimate mai intens pe partea stîngă a feței și depind de emisfera corespunzătoare cerebrală.

**Ochii.** Un rol deosebit în expresiile emoționale aparțin ochiului, care dezvăluie ceea ce se află ascuns în creier. Cele mai profunde enigme emoționale sufletești le exprimă ochiul.

Stările emoționale se redau nu numai prin expresii faciale, gesturi, dar și prin privire, contacte vizuale care exteriorizează starea psihică a omului. Ochiul, ca organ de simț, privirea, are un rol de excepție în exprimarea emoțională. Ochiul prin funcțiile sale exprimă starea emoțională și reciprocitatea care există oriunde. Expresia feței umane, a privirii deseori este de ajuns pentru a stabili relațiile dintre indivizi. Durata de timp a privirii în ochi crește cînd indivizii

se plac reciproc, când se află într-un raport de cooperare, și invers ea scade în relațiile conflictuale.

Privirea poate exprima dispreț, ironie, admirație, nemulțumire, amenințare, mândrie, îndoială ș.a.m.d. Chiar și faptul de a evita privirea cuiva, sau evitarea de a privi pe cineva comunică fie culpabilitate, fie neîncredere, fie ostilitate, fie jenă etc. Privirea poate ajuta o persoană să domine pe o altă sau un grup, poate înfrunta o altă persoană într-o situație tensionată, poate să exprime stăpânire de sine, agresivitate sau ezitare, nesiguranță, teamă.

Emoțiile pot provoca modificări esențiale în starea funcțională a organismului. Ele exprimă atitudinea personală în raport cu anumite valori sociale. Treptat acestea se transformă în senzații și joacă un rol important în motivația comportării și reglării relațiilor interpersonale. Emoțiile îneplinesc cele mai variate funcții: aprecierea, concentrarea atenției, stimularea, compensarea, păstrarea în memorie a sentimentelor re trăite ș.a.

Trăirile lăuntrice ale omului care includ intelectul, voința și emoțiile se exteriorizează prin comportament și, mai ales, expresia feței, mimică. Reacțiile mimice apar de obicei, spontan și se manifestă în corespundere cu starea lăuntrică și dispoziție. Exprimarea emoțiilor se manifestă în acțiuni ca mersul, poziția corpului, strângerea de mână și alte forme de mișcări ale părților organismului.

Factorul emoțional uman joacă un rol important în manifestarea comportamentului nonverbal, deoarece anume emoțiile generează acest tip de comportament care la rândul lor sunt și ele generate de anumite evenimente, situații, împrejurări la care oamenii au atașate anumite atitudini. Astfel, comportamentul este o formă de raportare a individului la conținutul valorilor sociale. Valorile sociale sunt diferite și fiecărei valori omul îi atribuie o anumită atitudine. Drept rezultat apar și diferite tipuri de comportament uman care se manifestă prin gest, mimică, expresie facială, vocală etc.

### **Prin ce poate fi exprimata comunicarea nonverbală**

Comunicarea nu se bazează exclusiv pe exprimarea orală, ea fiind un sistem cu multiple canale. Gesturile, mimica, poziția corporală și chiar tăcerea sînt acte de comunicare, vehiculează o semnificație. Ele atestă natura legăturii sociale existente sau dorite.

După cum reiese chiar din denumirea ei, se realizează prin intermediul mijloacelor nonverbale - corpul uman, spațiul sau teritoriul, imaginea.

#### **\*Comunicarea prin corp**

Este cea mai complexă, deoarece intervine în „întîlnirile” cotidiene nu doar ca un obiect natural, ci ca un produs voluntar travesit, mascat, metamorfozat (prin îmbrăcăminte, machiaj, tatuaj). Ea recurge la mijloace ca : aparența fizică, gesturile, expresia feței (mimica). Legat de aparență o mare importanță o are îmbrăcăminte, ca furnizor de informații adecvate sau false despre individ, de asemenea, ca facilitator al apropierei sau îndepărtării unor persoane de altele, mai ales în situațiile în care îmbrăcăminte este aproape un mijloc instituționalizat (îmbrăcăminte de polițist, de medic etc.). Uneori îmbrăcăminte „comunică” diverse trăsături caracteriale ale oamenilor (fuga spre originalitate) sau intențiile lor (intenția de a se distinge, de a place etc.)

- Gesturile reprezintă unul dintre cele mai importante mijloace care dau acces la o persoană; Jean Stoetzel le clasifica în trei categorii:

- a) gesturi autice (care nu au nici o legătură cu comunicarea, dar care trădează o anumită stare afectivă a individului, de exemplu, la un examen, o persoană își frămîntă mîinile, ține creionul între dinți, mișcă picioarele sub bancă);
- b) gesturi obișnuite (reverența diplomatului, degetele ridicate

ale elevilor care vor să răspundă la lecții etc).

- c) gesturi simbolice (prin care se exprimă aprobarea, indiferența, entuziasmul; pentru a chema pe cineva se face un semn cu degetul, pentru a aproba se dă din cap).

- Corpul uman înseamnă nu numai aparență fizică sau gestică ci și expresiei feței, mimica cu un foarte mare rol în comunicarea nonverbală. Privirea, se pare, că se distinge ca element central al expresiei feței. Susținerea sau ocolirea ei, fixitatea sau mobilitatea trădează stările de admirație, iubire, dușmănie etc.

Cercetările au arătat că într-o conversație asupra unor probleme personale, persoanele se privesc între 50%-60% în timpul conversației. Prin expresia feței putem stimula, orienta, decodifica și înțelege intențiile partenerului.

#### **\*Comunicarea prin spațiu și teritoriu**

Omul este extrem de grijuliu cu spațiul în care trăiește. El își delimitează și amenajează teritoriul în funcție de nevoi împrejurări. Tocmai modul de delimitare și amenajare a spațiului „comunică” multe informații despre individ.

Dintr-o perspectivă sociologică și antropologică, pot fi desprinse trei tipuri de teritorii: tribale, familiale, personale.

Dintr-o perspectivă psihologică și psihosocială se ocupă mai ales de ultimul tip de teritoriu, mai strâns legat de particularitățile psihice ale omului. Edward T. Hall excelează în studiul rolului distanțelor spațiale în comunicare. După el există patru tipuri de distanțe (intimă personală, socială și publică) ce reglează comunicarea în funcție de respectarea sau încălcarea lor fiecare dintre ele se asociază diferit cu celelalte categorii de mijloace ale comunicării.

De exemplu:

-în *distanța intimă* (corp la corp sau maximum 15-40 cm., vocea are un rol minor, se exprimă involuntar unele vocale);

-în *distanța personală* (45-75 cm., până la maximum 125 cm. vocea este normală, familiară);

-în *distanța socială* (125-210 cm., un maxim de 210-360 cm., vocea este plină și distinctă, mai imensă);

-în *distanța publică* (3,60-7,50 m și cu maximum de peste 7,50m, discursul este formalizat, interlocutorul devine un simplu spectator, iar comunicarea un spectacol).

#### **\*Comunicare prin imagini**

Viața modernă a adus cu sine o multitudine de mijloace imagistice de comunicare (afiș, fotografii, benzi desenate ilustrații, cinema, televiziune).

Comunicarea prin imaginea omniprezentă, creează un paradox: deși mai puțin interactivă, deoarece se exercită într-un singur sens, ea este mult mai eficientă-afectează un număr extrem de mare de persoane.

Mijloacele nonverbale ale comunicării au, în totalitatea lor, următoarele roluri:

- 1) de a transmite ceva (idei, informații, intenții, trăsături de caracter);
- 2) de a nuanța și preciza comunicarea (care devine, astfel, aprobativă sau dezaprobativă, receptivă sau nereceptivă);
- 3) de a ajuta persoanele să se exprime și să se înțeleagă reciproc mult mai bine (pentru realizarea acestui ultim rol, mijloacele nonverbale trebuie să le însoțească pe cele verbale, în nici un caz nu pot acționa independent).

De Vito stabilește 6 funcții ale comunicării nonverbale asociate celei verbale. Astfel, ea accentuează, completează, contrazice, repetă, substituie comunicarea verbală.

Comunicarea nonverbală constă în toate aspectele comunicării în afară de cuvinte. Aceasta include nu doar gesturile și limbajul corpului dar și faptul cum noi rostim și exprimăm cuvintele: flexiunea, pauzele, tonul, volumul și accentul. Aceste trăsături nonverbale afectează semnificația cuvintelor noastre. Savanții au calculat că comportamentul nonverbal ocupă de la 65% până la 93% din semnificația totală a comunicării.

Zilnic, emitem și recepționăm mesaje. Aceste mesaje se manifestă nu doar prin cuvinte, ci, și în aceeași măsură și prin fizionomie, mimică, gesturi, postura, limbajul trupului. Un gest, un zîmbet, o scrisoare, a te adresa cuiva sau a-l asculta pe cel care îți vorbește etc., toate împreună alcătuiesc universul specific comunicării.

### **Semnificatia gesturilor in comportamentul nonverbal**

La interpretarea comportamentului nonverbal este importanta cunoasterea si respectarea unor reguli:

1) Citirea ansamblului – adică gesturile, limbajul corpului nu trebuie să fie interpretate izolat; pentru o citire corectă trebuie evidențiate ansambluri care să conțină cel puțin 3 gesturi;

2) Luarea în considerație a contextului – ansamblurile de gesturi trebuie evaluate în contextul în care apar (uneori brațele încrucișate a persoanei sunt generate de frig, nu neapărat poziția de apărare);

3) Recunoașterea diferențelor culturale – un gest care înseamnă ceva într-o țară poate avea cu totul alt sens în altă țară.

Acum vom încerca să clasificăm unele gesturi și să explicăm semnificația lor.

#### **\*Gesturile facute cu palma**

Semnălele nonverbale transmise de palma omului sînt unele din cele mai eficiente în comunicarea nonverbală.

-**Palma întoarsă în sus** – gest de supunere.

-**Palma îndreptată în jos** – semnifică autoritatea.

-**Palma închisă cu degetul arătător întins** – amenințarea vorbitorului cu supunere pentru cel ce ascultă.

-**Stringerea minii cu o persoană cu întinderea ei cu palma în jos** – așa o stringere semnifică dominarea.

-**Stringerea a minii cu o persoană cu întinderea ei cu palma în sus** – semnifică supunerea.

-**Împingerea înainte a palmei întoarsă în jos, întinderea bratului rigid** – tip agresiv de persoane, specific oamenilor din zone rurale.

-**Apucarea virfurilor degetelor** – denotă lipsa încrederii în sine.

-**Utilizarea ambelor mini în momentul stringerii** – denotă sinceritate și încredere.

#### **\*Gesturi ale minii și bratului**

-**Frecarea palmelor** – semnifică afișarea așteptărilor pozitive.

-**Frecarea degetului mare de celelalte degete** – semnifică așteptarea unor bani.

-**Încleștarea minilor** – reflectă o atitudine de frustrare sau de ostilitate. Deosebit:

-**Încleștarea minilor în poziție ridicată** – semnifică dispoziția negativă.

-**Miinile în poziție de coif îndreptate în sus** – este caracteristic persoanelor superioare sau care gesticulează puțin sau deloc, comunicînd încrederă lor în forțele proprii.

-**Miinele în poziție de coif îndreptate în jos** – este caracteristic persoanelor care mai degrabă ascultă decît vorbesc.

-**Apucarea minii, a bratului și a încheieturii a minii** – gest de superioritate încredere.

-**Etalarea degetului mare** – acest semn este pozitiv și apare des în postura tipică a sefului glacial, care îl ilustrează în prezența subalternilor săi.

#### **\*Bratul ca bariera de protecție**

-**Incrucisarea obișnuită a bratelor** – acest gest exprimă o atitudine defensivă sau negativă. Persoana se simte stingherită sau nesigură.

-**Incrucisarea încordată a bratelor** – indică o atitudine ostilă și defensivă.

**-Gest de prindere abratului** – acest gest este raspindit printre cei aflati in saile de asteptare ale doctorilor si dentistilor sau la cei care urmeaza sa zboare pentru prima data cu avionul si asteapta decolarea acestuia. Acest gest reflecta o atitudine negative, dominate.

#### **\*Piciorul ca Bariera de protectie**

**-Pozitia obisnuita a incrucisarii picioarelor** – este folosit pentru manifestarea unei atitudini nervoase, rezervate sau defensive.

**-Piciorul aruncat peste genunchi** – acest tip de incrucisare a picioarelor indica existenta unei atitudini de disputa sau competitie.

**-Piciorul asezat peste genunchi si prins cu una sau amindoua miinile** – acest gest e folosit de persoanele care au o atitudine rigida in discutii sau negocieri. Aceasta semnifica o individualitate puternica, incapatinare, rezistenta careia poate fi ranita numai printr-un procedeu special.

**-Gesturi de incrucisare a picioarelor stind in picioare** – aceste pozitii sunt folosite in mare parte de cei care se afla in mijlocul unor indivizi necunoscuti. Pozitia lor ne spune ca ei nu sunt relaxati si lipsiti de incredere in sine.

**-Gestul incrucisarii gleznelor** - insemna reprimarea unei atitudini negative, a unei senzatii negative, a nervozitatii sau fricii.

#### **\*Gesturi si semnale de curtenie**

##### ***-ale barbatilor***

-Unul dintre gesturile de “apropiere” a barbatilor la femeie estearanjarea cravetei, daca nu poarta cravata, isi aranjeaza gulerul, isi aranjeaza butonii, camasa, sacoul sau un alt obiect vestimentar.

-Intoarcerea trupului spre femeie si mentinerea labeli piciorului in directia ei.

-Privirea neobisnuita, intima.

-Tine miinele la solduri – accentuiază marimea sa corporala si demonstreaza disponibilitatea pentru aventura.

##### ***-ale femeilor***

-Aruncarea capului pe spate.

-Expunerea incheieturii miinii.

-Indeapartarea picioarelor.

-Leganarea soldurilor.

-Privir laterala.

-Gura intredeschisa, buzele umezite.

-Rujul de buze.

-Mingiarea obiectelor cilindrice.

-Privire laterala, peste umarul ridicat.

#### **\*Gesturi teritoriale si ale posedarii**

##### **-Gesturi teritoriale.**

In mod inconstient oamenii isi arata drepturile teritoriale asupra diferite obiecte reazaminduse de ele. Atingindusi proprietatea persoana arata altora ca obiectul respective ii apartine. Intimidarea persoanei poate fi atunci cindse manifesta abuzul comis impotiva teritoriului sau proprietatii unei alte personae. 90% din opinia oamenilor cu privire la persoana noastra se formeaza in primele 90 de secunde dup ace facem cunostinta, deci trebuie sa tinem minte, ca prima impresie se formeaza doar o singura data.

##### **-Gesturile posedarii.**

In utilizarea acestor gesture exceleaza indeosebi personalul de conducere. S-a observat ca cei nou numiti in posturi de conducere incep de indata sa recurga la asemenea gesturi, desi inainte le



foloseau rareori. Picioarul aruncat peste bratul scaunului exprima faptul ca persoana in cauza il posedea si semnaleaza o atitudine destinsa fata de normele obisnuite de comportament. Aceasta pozitie poate fi perceputa in moduri diferite in situatii diferite. Euna cind stam in aceasta pozitie in inconjurarea prietenilor, si alta cind in inconjurarea colegilor de serviciu. In al doilea caz se va manifesta o atitudine negativa fata de noi.

### **\*Birouri, mese si aranjamente de asezare**

Un mod efficient de a cistiga cooperarea altor oameni este asezarea strategica.

Din cauza unei game foarte largi de imprejurari care pot intervine la aranjamente de asezare in jurul unei mese dreptunghiulare de birou. O persoana poate ocupa 4 feluri, in raport cu o alta persoana.

**-Pozitia de colt.** Acasta pozitie e folosita in general de oameni angajati in conversatii prietenesti spontane. Oferă posibilitati nelimitate pentru a se privi in ochi si a utilize variate gesturi, precum si pentru a observa gesturile celuilalt. Coltul biroului constituie o bariera partiala in caz ca una din parti s-ar simti amenintata si face inutila impartirea teritoriala a suprafetei mesei.

**-Pozitia de cooperare.** Asemenea pozitie apare atunci cind doi oamenii au aceeasi orientare, gindesc la fel sau lucreaza la aceeasi tema. Este o practica pozitie pentru prezentarea unui caz si obtinerea acceptului partenerului de discutie.

**-Pozitia competitiv-defnsiva.** Asezarea in partea cealalta a mesei, vizavi de persoana cu care discutam, poate crea o atmosfera competitive-defensiva si poate duce la situatia in care amindoi ramin ferm la punctele lor de vedere, masa constituind o bariera solida intre ei. Aceasta pozitie este utili zata atunci cind partenerii sunt in competitie sau cind unul este admonestat de catre celalalt.

**-Pozitie independenta.** Astfel de pozitie este aleasa de oamenii care nu doresc sa stabileasca raporturi cu alti. Ea este folosita in locuri cum sunt librariile, restaurantele si unele tipuri de banci in parcuri. Ea exprima indiferenta, dar o alta persoana o poate interpreta ca un act ostil, daca I se incalca granitele teritoriale.

### **Bibliografie**

\*[www.google.ro](http://www.google.ro)

\*[www.psihologie.info](http://www.psihologie.info)

\*Allan Pease, “**Limbajul trupului**”

\*Peter collet, “**Cartea gesturilor**”

\*Abric Jean, “**Psihologia comunicarii**”

\*Birkenbill Vera, “**Semnele corpului**”