

są detektorami kłamstwa, a same kłamstwa niejako łaskoczą, czym mogą wyzwać swędzenie określonych zakończeń nerwowych¹⁵⁸.

Niedobre są również gesty wykonywane bez widocznej potrzeby i znamionujące przesadę. Są to tzw. manieryzmy, czyli **gesty kompensacyjne**¹⁵⁹. Aby przekaz był skuteczny, konieczne jest ich wyeliminowanie, gdyż mogą świadczyć o niepewności prezentera – pojawiają się wtedy, gdy mówca nie wie, co zrobić z rękami (np. nerwowy gest obracania obrączki na palcu, ciągłego odsuwania włosów do tyłu albo bawienie się długopisem), które dekoncentrują i mogą irytować¹⁶⁰.

Tab. 6.2. Wybrane gesty dłoni i ich rozumienie

Gesty	Prawdopodobne znaczenie
Ręce podniesione do wysokości twarzy	Poczucie zagrożenia, tendencje obronne
Zakrywanie ręką ust, chrząkanie, drapanie się w okolicy szyi	Nerwowość
Dotykanie koniuszka nosa	Stan zamyślenia lub próba szukania wyjścia z trudnej sytuacji
Pocieranie nosa	Próba kłamstwa
Obgryzanie paznokci, splecione palce rąk, nerwowe poruszanie kciukami	Brak pewności siebie, niezdecydowanie
Oparcie dłoni na brodzie i ułożenie palca wskazującego na policzku	Krytyczne myśli
Czochranie włosów, postukiwanie palcami np. o blat biurka	Napięcie
Ocieranie o siebie opuszków palców, układ dłoni dowolny	Znajdowanie się w kłopotliwej sytuacji; niechęć do angażowania się w jakąś sprawę
Splecione dłonie przed sobą	Opanowywanie niepewności
Ręce tkwiące głęboko w kieszeniach	Postawa nieprzenikniona. Człowiek nie chce zdradzić swojej reakcji, odczuć i zamierzeń
Dłonie wsunięte do tylnych kieszeni	Duże, ale ukrywane ambicje dotyczące danej sprawy (ew. wrodzona nieśmiałość lub brak siły przebicia)
Ręce w kieszeniach, a kciuki na zewnątrz	Siła psychiczna i duża pewność siebie. Gotowość na wyzwanie

¹⁵⁸ E. Thiel, *Mowa ciała zdradzi...*, s. 61–62.

¹⁵⁹ B. Blein, *Sztuka prezentacji...*, s. 22.

¹⁶⁰ A. Murdoch, *Prezentacje i wystąpienia...*, s. 107.

Gesty	Prawdopodobne znaczenie
Zaciśnięta pięść, schowana za plecami i podtrzymywana w nadgarstku drugą dłonią	Rozmowa może mieć ostry lub nieprzyjemny przebieg
Splecione ręce, sylwetka wyprostowana	Postawa zderzak. Dana osoba czuje się wystawiona na ataki, jest wrażliwa, przygotowana na agresję
Przedramiona założone na piersi, kciuki skierowane w górę	Stosunek wyższości okazywany rozmówcy
Palce złożone w kopułę	Pewność siebie, wiara we własne siły

Źródło: A. Stefańczyk, *Psychologia wywierania...*, s. 71–77; S. Molcho, *Mowa ciała*, s. 156 i n.; A. Collins, *Język ciała...*, s. 104–112; A. Pease, B. Pease, *Mowa ciała*, s. 121–123, 160–198.

Wiele innych gestów dłoni podkreśla otwartość i pewność mówcy. Popularnym i często celowo stosowanym gestem jest budowanie z dłoni tzw. dachu, zwanego też **piramidą**¹⁶¹. Gestem tym posługują się najczęściej ludzie dysponujący szczegółową, specjalistyczną wiedzą, jednak budowanie z palców ostrych wierzchołków zdradza arogancję.

Podobnie gesty dłoni „**wydających polecenia**” świadczą o pewności i zdecydowaniu mówcy. Istnieją trzy główne gesty dłoni służące do wydawania poleceń: trzymanie dłoni wnętrzem do góry traktowane jest jako uległy, pozbawiony agresji gest, przypominający bardziej „prośnienie”; gdy dłoń skierowana jest wnętrzem do dołu, sygnalizuje wydanie polecenia z pozycji zwierzchnika. Osoba, do której zostanie ono skierowane, może odczuć niechęć do rozmówcy. Wyciągnięty w kierunku publiczności palec wskazujący może być odebrany jako próba wymuszenia uległości u słuchaczy, co podświadomie wywołuje negatywne uczucia¹⁶².

Dotyk

Z powodu konotacji z akceptacją, seksem, ale też z agresją dotyk stanowi sygnał o bardzo dużej sile oddziaływania. Dlatego istnieją określone normy społeczne, które regulują akceptowany obszar i liczbę dotyków w zależności od charakteru związku interpersonalnego. Przekazy dotykowe są szczególnie skuteczne przy pocieszaniu osób potrzebujących psychicznego wsparcia. Przez dotyk najlepiej także dokonuje

¹⁶¹ P.A. Andersen, *Mowa ciała dla żółtodziobów...*, s. 155–156.

¹⁶² A. Pease, B. Pease, *Mowa ciała*, s. 61–62.