

In Stedje and af Trampe (Ed.) *Två;språkighet*, Stockholm, Akademilitteratur, Also in *Invandrare och Minoriteter*, nr 3, 1979, pp. 16-24.

Ickeverbal Kommunikation - En Översikt¹

Jens Allwood

Dept of Linguistics, Göteborg University

Inom varje kultur och även inom mindre sociala grupper utvecklar människorna olika sätt att förmedla information till varandra. Ett mycket viktigt sätt att göra detta är det verbala språket (från latinets *verbum* - ord) i talad eller skriven form. Vid sidan om detta kan man också överföra information till andra människor genom att påverka deras syn, hörsel, känsel, lukt eller smak utan hjälp av talat eller skrivet språk. Dessa andra sätt kan man med en sammanfattande beteckning kalla *ickeverbala kommunikationssätt*.

En individs förmåga att kunna kommunicera verbalt såväl som ickeverbalt i enlighet med mönstret i en viss kultur kallar vi hans eller hennes *kommunikativa kompetens*. Nedan skall jag nu kortfattat diskutera några av de problem som dyker upp när man riktar sitt intresse mot de ickeverbala delarna av kommunikativ kompetens. Vi kommer att se att det finns många sådana problem eftersom ickeverbal kommunikation är ett förhållandevis nytt forskningsfält. De problemområden som kommer att behandlas är:

- 1) Avgränsning av ickeverbal kommunikation
- 2) Grader av medvetenhet och avsiktlighet i ickeverbal kommunikation
- 3) Medfödda och inlärd drag i ickeverbal kommunikation
- 4) Förhållandet mellan verbal och ickeverbal kommunikation
- 5) Det ickeverbala uttrycksbeteendet
- 6) Innehållet i ickeverbal kommunikation
- 7) Några exempel på kulturell variation i ickeverbal kommunikation

1. Avgränsning av ickeverbal kommunikation

Det första problemet kan kanske formuleras på följande vis: Vad menas egentligen med termerna ickeverbal och kommunikation när vi talar om ickeverbal kommunikation?

¹ Översikten har utarbetats inom ramen för projektet "Antropologisk lingvistik" som finansieras av Humanistiskt Samhällsvetenskapliga Rådet och bedrivs vid Socialantropologiska institutionen vid Göteborgs universitet.

Vi börjar med att diskutera användningen av termen *kommunikation*. I dess allra vidaste bemärkelse verkar *kommunikation* enbart innebära någonting i stil med 'överföring' eller 'utbyte' av vad som helst mellan två enheter, vilka som helst. Man talar i denna bemärkelse av *kommunikation* om kommunicerande kärl, *kommunikation*. på molekylär nivå, cellkommunikation, kommunikationsmedel och kommunikationstabeller. I en liknande bemärkelse talar man om radio, TV och film som *kommunikationsmedier*. Här kommer dock ordet *kommunikation* att användas i en betydligt snävare bemärkelse, där det som åsyftas är den informationsförmedling som människan åstadkommer genom användning av vad som kan kallas hennes primära medier för kommunikation. Dessa kan grupperas på följande vis:

- 1) Produktion av ljud huvud, ansikte, axlar, armar, händer, fötter)
- 2) Kroppsrörelser (t ex
- 3) Kläder och smycken
- 4) Bild och skulptur
- 5) Beröring
- 6) Produktion av lukter och smaker

På samma sätt som kommunikation kan termen *ickeverbal* användas i mycket vid bemärkelse för att syfta på alla företeelser som inte är verbalt språk som t ex bilar, stenar, moln eller matematiska tal. Vi kommer emellertid här att begränsa oss till mänskligt beteende. Termen *ickeverbal kommunikation* kommer därför här att användas om mänskligt beteende som fungerar som ett primärt medium för kommunikation. Det betyder att jag inte tänker diskutera sådana primära medier som bild, skulptur, kläder och smycken.

Vissa forskare delar ytterligare upp de ickeverbala medlen för kommunikation i paralingvistiska och extralingvistiska uttrycksmedel. Med *paralingvistiska* uttrycksmedel menar man då antingen de drag i talet som inte förmedlas av skriften (t ex intonation, rytm och emfas) eller också menar man icketalsspråkligt beteende som understödjer talet (t ex gester för att understryka vad man säger eller leenden som beledsagar artighetsfraser). I det första fallet räknas som *extralingvistiska* uttrycksmedel allt kommunikativt beteende som inte är tal vare sig det understödjer talet eller ej. I det andra fallet räknas som extralingvistiska uttrycksmedel endast det icke talade kommunikativa beteende som är oberoende av talet. För exempel på det först nämnda bruket se Linell (1978) och för det senare Brenner & Hjelmqvist (1977) och Stille (1976).

2. Grader av medvetenhet och avsiktlighet i ickeverbal kommunikation

Ett annat problem som dyker upp när man försöker bestämma vad som skall räknas som ickeverbal kommunikation är frågan om hur medveten eller avsiktlig kommunikationen är. Vid verbal kommunikation har ofta både sändaren och mottagaren en flög grad av medvetenhet om den information

som förmedlas. Sändaren både avser att överföra ett visst budskap och att mottagaren skall inse att han avser detta. Mottagaren uppfattar budskapet medvetet och inser att sändaren avsett, att han skall uppfatta budskapet. När det gäller ickeverbal kommunikation föreligger ofta emellertid inte en lika hög nivå av avsiktlighet och medvetenhet som vid verbal kommunikation. Om du t ex rodnar och jag drar slutsatsen att du är blyg har ett av dina beteenden förmedlat information till mig, men du har i vanliga fall inte gjort det avsiktligt. Däremot har jag - mottagaren - i det här fallet varit fullt medveten om den information jag kunnat inhämta. Man kan emellertid också tänka sig fall där en mottagare med mycket lägre grad av medvetenhet påverkas av en sändare. Jag kan t ex känna ett obehag då du talar med spänd röst eller rör dig på ett spänt sätt utan att egentligen veta varför. Information kan alltså förmedlas och påverkan kan ske utan att vare sig sändare eller mottagare har någon hög grad av medvetenhet om det.

Men information kan också förmedlas helt avsiktligt och medvetet med ickeverbala medel. Jag kan t ex helt avsiktligt kasta slängkyssar till dig för att visa min uppskattning och du kan helt medvetet uppfatta min uppskattning. Denna senare typ av medveten och avsiktlig informationsförmedling kommer i det följande att benämnas *fullt utvecklad kommunikation*.

Det är ganska uppenbart att mycket av ickeverbal kommunikation inte är 'fullt utvecklad' i ovanstående mening. Ett av de intressanta problemen i utforskandet av ickeverbal kommunikation blir därför att ta reda på vilken grad av avsiktlighet och medvetenhet som är förbunden med olika former för ickeverbal kommunikation. Förknippad med denna fråga är en annan, nämligen frågan om i vilken utsträckning de beteenden som förmedlar information ickeverbalt är kontrollerbara. Kan man rodnar avsiktligt för att visa blygsel? Kan man svettas avsiktligt för att visa nervositet?

I ett större perspektiv kan man ställa liknande frågor om den kommunikation som finns hos andra djurarter än människan. Kan bin dansa avsiktligt på ett visst sätt för att visa honungskällans belägenhet för andra bin eller är de bara små automater som blint reagerar på kemiska signaler i sitt inre? Kan hundar morra och vifta på svansen för att avsiktligt visa sin ilska och glädje eller är de också automater?

3. Medfödda och inlärda drag i ickeverbal kommunikation

Ett tredje problem som är förbundet med problemet om medvetenhet, avsiktlighet och kontrollerbarhet i kommunikation är följande problem: Vilka av människans kommunikativa beteenden är medfödda och vilka är inlärda? Är t ex skrattet hos den mänskliga arten ett genetiskt betingat sätt att visa glädje, som vi kan förvänta oss att finna hos människor i alla kulturer? Svaret på frågor som denna kan ännu inte med säkerhet ges, eftersom ingen undersökt alla mänskliga kulturer ur den här synvinkeln.

För att komma vidare med problemet om vilka drag i ickeverbal kommunikation som är genetiskt betingade behöver vi ytterligare information av följande tv& typer:

3.1. Vad finns för likheter mellan människor och andra djurarter beträffande kommunikativt beteende? Speciellt intressanta är här de s k högre primaterna, som t ex chimpanser och gorillor. De flesta primater har t ex särskilda ansiktsuttryck förknippade med dominans, underdånighet, hot, sexuell attraktion och lekfullhet. Men vi kan ännu inte säga i hur hög utsträckning de sätt människor har att visa dessa attityder kan sägas vara en utveckling ur de sätt som primaterna har. När det gäller exempelvis leende och skratt, tycks dessa hos andra djurarter motsvaras av två olika beteenden. Leendet har enligt Van Hooff (1972) uppkommit ur det hos lägre däggdjur vanliga *blottade-tänder* skriket som tillsammans med spottning och väsning används som en försvarssignal. Hos primater motsvaras detta av den *tysta blottade-tänder* minen som används som en underdånighetssignal. Hos högre primater som chimpanser och mandriller används denna min, liksom hos människan, för att uttrycka vänskaplighet. Skrattet har enligt Van Hooff ett annat ursprung i den *lek-min* och den *avspända öppna mun* som primater uppvisar i lek. Chimpanserna låter dessutom ofta sin lek-min beledsagas av flämtningar eller grymtningar som skulle kunna vara ursprunget till de ljud som åtföljer det mänskliga skrattet.

3.2. Den andra typen av information som behövs gäller hur stor den *kulturbetingade variationen* är i ickeverbal kommunikation. Finns det t ex några uttrycksmedel som är gemensamma för alla människors sätt att uttrycka aggression? Det är rimligt att anta att sådana drag som är konstanta från kultur till kultur är genetiskt grundade, medan de drag som varierar antagligen är inlärd. Som vi nedan skall se, finner man ofta vid sådana här studier att uttrycksbeteendena i viss mån liknar varandra men att de inte är helt identiska. Detta leder till spekulationer om att det som är genetiskt betingat är en sorts allmänna uttrycksdimensioner, inom vilka detaljerna i beteendet och kopplingen till ett innehåll bestäms av varje kultur. Detta gäller i ännu högre grad om den variation som finns beträffande det antal olika socialt acceptabla situationer, där ett visst beteende kan förekomma. Ett exempel på detta är bruket av omfamning som välkomsthälsning. I Sverige används omfamning på detta sätt bara av älskande, familjemedlemmar och i vissa sociala grupper av mycket goda vänner. I Ryssland däremot utsträcks denna form av hälsning även till formella möten mellan politiker.

4. Förhållandet mellan verbal och ickeverbal kommunikation

Det fjärde problemet jag vill diskutera gäller relationen mellan verbal och ickeverbal kommunikation. De två typerna av kommunikation kan antingen vara helt oberoende av varandra, som när en person talar med en annan person och samtidigt lyfter på hatten för att hälsa på en tredje person, eller när jag försynt vinkar åt den person jag talar med att komma lite närmare, medan vi talar om de senaste nyheterna från Vatikanen.

Mera intressanta fall uppstår, när verbal och ickeverbal kommunikation är beroende av varandra. De kan då antingen vara kompletterande eller motstridiga. Ett *kompletterande* förhållande finns t ex i följande fall: Jag gestikulerar för att understryka vissa viktiga delar av ett påstående eller jag pratar om en geometrisk figur och visar samtidigt med händerna dess form. Ett annat exempel ges av Birdwhistell (1970), som hävdar att engelsktalande nordamerikaner för huvudet bakåt vid bruk av tempus imperfectum och huvudet framåt vid bruket av tempus futurum i böjning av engelska verb. Ytterligare exempel kan genereras om man betänker sambandet mellan att visa en känsla och samtidigt påstå sig ha den. Om en person, samtidigt som han säger att det var trevligt att träffa en annan person också ser glad och vanlig ut, understödjer hans ickeverbala kommunikation hans verbala, och mottagaren blir sannolikt förstärkt i sin uppfattning om att sändaren är glad över sammanträffandet.

Men den verbala och ickeverbala kommunikationen kan också vara motstridande. En moder säger till sin dotter, på fredag kväll efter att dottern bett att få gå ut och dansa, med en röstkvalitet och ett ansiktsuttryck som uttrycker självmedlidande och aggressivitet: "Ja, gå du ut och roa dig." Den bokstavliga betydelsen av hennes yttrande är bejakande, men hennes ickeverbala kommunikation visar det missnöje hon antagligen känner. Enligt Haley (1963) kan denna typ av motstridande kommunikation vara mycket förvirrande och kan, särskilt om den riktas mot småbarn tillräckligt ofta och länge, så småningom leda till schizofreni. Denna hypotes kan emellertid kritiseras, se Mehrabian och Wiener (1967).

Emellertid verkar inte alla fall av motsättning mellan verbal och ickeverbal kommunikation vara lika skadliga. Vissa typer som t ex följande är kanske t o m nyttiga i någon mening. En lärare kritiserar sina elevers arbete men försöker hela tiden se vänlig och uppskattande ut. Han signalerar därigenom med sitt ickeverbala beteende, trots den (som vi hoppas) sakliga kritiken, sin uppskattning av eleven som person, vilket kanske gör det lättare för eleven att acceptera kritiken som ett incitament till förkovran, snarare än som en personlig nedvärdering.

Båda de diskuterade exemplen på motstridande budskap tycks visa att det ickeverbala budskapet är det viktigaste för mottagaren. Är det ickeverbala budskapet negativt, blir han förvirrad eller osäker, är det positivt, känner han sig tryggare. En sådan slutsats är nog emellertid förhastad. Vad som är viktigast i en kommunikationssituation bestäms helt av vilka syften och faktorer som är viktigast för dem som deltar i kommunikationen. Om för dem som kommunicerar det sakliga och verbalt bokstavligt uttryckta innehållet är det viktigaste, som t ex antas vara fallet på vissa akademiska seminarier, så kommer större avseende att fästas vid detta än vid de ickeverbala signaler som förmedlas samtidigt. Det finns också i sådana sammanhang socialt sanktionerade normer, som påbjuder koncentration på sak och negligering av person.

Verbal och ickeverbal kommunikation är alltså båda viktiga, och vill man undvika problem är det nog bäst att uppmärksamma båda sorternas kommunikation i de flesta situationer.

5. *Det ickeverbala uttrycksbeteendet*

Det femte problemet är helt enkelt att kartlägga det ickeverbala beteendet. Vi frågar alltså helt enkelt: Vilka är de ickeverbala uttrycksmöjligheterna? Ett lämpligt sätt att gruppera de olika uttrycksmöjligheterna ges av mottagarens möjligheter att ta emot information, dvs genom hörsel, syn, känsel, lukt och smak.

5.1. Om vi börjar med *hörsel*, kan man fråga sig om det finns ljud utöver det talade språket som används för kommunikation. Svaret på denna fråga är delvis beroende av vad man räknar till det talade språket. Hur man än svarar på frågan om vad som bör räknas till det talade språket, kan vi emellertid konstatera att vissa ljuddrag i våra yttranden inte studerats lika intensivt som andra drag. Jag tänker då främst på vad som kallas *prosodi*. Till prosodin brukar man räkna sådana aspekter på yttranden som intonation, tryck, tonhöjd och duration. Dessa prosodiska egenskaper hos ett yttrande signalerar t ex könet på den som talar. De signalerar också talarens känslor och attityder. (Tänk t ex efter hur en aggressiv, eftertänksam eller känslig röst låter!). Prosodiska egenskaper hör också till det som skiljer dialekter och sociolekter från varandra. De används av talare, åtminstone på svenska, för att markera vad som är viktigt och i förgrunden för intresset och vad som är i bakgrunden. Vidare används de för att markera, om ett yttrande t ex skall tas som en fråga, ett påstående eller ett utrop.

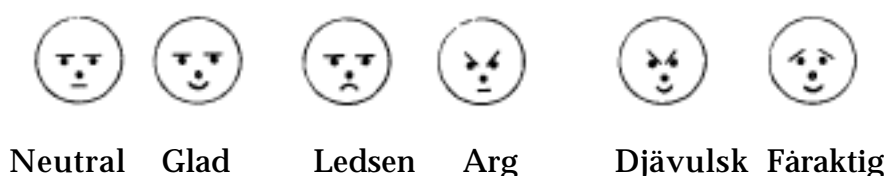
Utöver prosodin i talet finns det en-del andra ljud som vanligtvis inte brukar räknas till språket, men som används kommunikativt. Vi fnyser, smackar, fnissar, suckar. väser, fräser, frustar, visslar. sniffar, smäller, klappar, pustar, stönar, snyftar, ylar Och stampar. De flesta av dessa ljud använder vi för att signalera olika känslor eller attityder. I Göteborgstrakten används t ex väsande i kombination med smackande av skolbarn för att visa att något är löjligt eller dumt.

5.2. *Synen* är värt viktigaste mottagningsorgan för ickeverbal kommunikation. Visuella signaler utgör utan jämförelse det viktigaste komplementet till verbal kommunikation. Dessutom kan ibland visuella signaler ta över det talade språkets roll. Detta sker t ex bland de döva, som använder ett *konventionaliserat* teckenspråk med så vitt man vet samma uttryckskraft som det talade språket.

Vilka är då de visuella signaler vi mottar från andra människor? Några av de allra viktigaste signalerna kommer från huvudet och särskilt då den del av huvudet som brukar benämnas ansikte.

För det första är hela *huvudets rörelser* framåt, bakåt, i sidled, uppåt och neråt, samt rörelsens art - ruska, skaka, nicka, kasta, vrida och skjuta fram - informationsbärande. För det andra och framförallt är *ansiktsmimiken* informationsbärande. Huvud och ansikte består av ett antal delar (hår, bron, panna, ögonbryn, ögonlock, pupiller, näsa, kinder, mungipor, läppar, tunga och käke), som antingen var för sig eller i kombination ger oss olika typer av information särskilt beträffande en persons känslor och attityder. För en god genomgång av den fysiologiska sidan av mimiken se Hjortsjö (1969). Främst är det munnen och ögonpartiet som avslöjar vårt inre. Se t ex nedan i figur 1, hur man med hjälp av en serie teckningar av ansiktsuttryck med mycket enkla medel (förändring av vinkel på ögonbryn och mungipor) rätt klart lyckas förmedla olika känslouttryck.

Figur 1 Några ansiktsuttryck för känsla



När det gäller mimiken samverkar oftast alla ansiktsorgan till att förmedla en viss information. Men i vissa fall kan enskilda delar av ansiktet räcka. Man kan t ex höja ögonbrynen i förvåning eller blinka för att flirta med någon. Man kan rynka pannen för att tänka efter eller räcka ut tungan för att vara näsvis. Man kan rynka på näsan och fnysa för att visa missnöje.

De visuella signaler som avges kan vara mer eller mindre avsiktligt *kontroll* *lerbara*. Mitt gråa hår visar ganska oavsiktligt min ålder, medan min hippiefrisyr mera avsiktligt anger en viss identifikation med vissa av tidens trender. Om mina pupiller blir större, är det oftast ett oavsiktligt tecken på att jag är intresserad av något eller någon, t ex sexuellt attraherad. Använder jag Bella Donna (en växt som särskilt på medeltiden i lösningsform användes av kvinnor för att få större pupiller, eftersom detta verkar attraherande på män), är pupillernas storleksförändring avsiktligt åstadkommen. Det är rimligt att tänka sig, att de signaler som är svårast att avsiktligt kontrollera också är de som är klarast genetiskt betingade och därför förekommande hos människor i alla kulturer. Vi bör alltså vänta oss att förstoring av pupiller som uttryck för intresse äger rum hos människor inom alla kulturgemenskaper.

Ögonen förmedlar mera information om andra människor än att de är intresserade. ögonen sägs ju ofta vara själens spegel. Riktigt hur denna informationsförmedling åstadkommes vet vi emellertid ännu inte. Vi såg t ex tidigare att ögonbrynens vinkling är viktig. En annan sak som är viktig, är om två personer överhuvudtaget har ögonkontakt. ögonkontakt är normalt en förutsättning för att social interaktion skall inledas. Har man lyckats fånga den andres ögon. har första steget tagits till ett mera utvecklat samspel. Mellan personer som redan etablerat social kontakt blir ögonkontakt inte

bara en möjlighet till ytterligare interaktion utan ofta också ett krav. Att detta krav faktiskt upplevs i vardagslivet kan man se, om man observerar personer som har bråttom. De undviker ögonkontakt för att slippa dras in i ett utbyte av t ex hälsnings- eller artighetsfraser.

Förutom själva ögonkontakten är den tidslängd och det sätt på vilket ögonkontakten sker viktiga. Beroende på olika bakgrundsfaktorer kan aggressivitet, vänlighet och grad av intresse signaleras genom tidslängden och sättet på vilket vi ser på varandra. Om jag med ihopsnörpt mun och rynkade ögonbryn intensivt stirrar på dig, förmedlar jag något annat än om jag med raka eller uppdragna mungipor och vågräta ögonbryn intensivt ser på dig. Åtminstone inom svensk kultur signaleras i första fallet något i stil med hot och aggressivitet, medan i andra fallet vänlighet och villighet att ta kontakt signaleras.

Vi ser alltså att det är samspelet mellan olika drag, *helhetsuttrycket*, snarare än enskilda mimiska drag som förmedlar information (ger *helhetsintrycket*). Detta beror i sin tur bl a på de kopplingar som finns mellan olika ansiktsmusklers aktivitet. Man kan helt enkelt ofta inte aktivera en muskel utan att samtidigt aktivera andra muskler. Det är därför antagligen bättre att betrakta ansiktsmimiken som en uppsättning komplexa mönster där olika ansiktsorgan samordnas genom samtidig muskel- och nervaktivitet än att studera innebörden av enskilda mimiska drag, som att t ex rynka pannan vertikalt eller horisontellt, blåsa upp kinderna eller att skjuta fram hakan.

Det är också viktigt att framhålla att inte ens ansiktsuttrycket som helhet är tillräckligt för att avgöra, vilken innebörden i ett visst uttryck är. Detta beror på att innebörden i ickeverbal kommunikation alltid dessutom är beroende av det sammanhang eller *kontext* den förekommer i. Man måste alltid ta hänsyn till de syften, motiv, värderingar och uppfattningar en viss sändare och mottagare tar för att kunna tolka den innebörd det kommunikativa beteendet har för just dessa sändare och mottagare i en viss konkret situation. Om A med ett leende på läpparna pinar B, tyder antagligen inte A:s leende på vänlighet utan på sadistisk grymhet.

Det som just sagts innebär *inte* att vi aldrig kan göra några allmänna sammanhangsoberoende uttalanden om innebörden hos de signaler som förekommer mellan människor när de kommunicerar. Vi kan göra sådana allmänna uttalanden, eftersom människor inom en viss social grupp eller kulturgemenskap tenderar att bete sig likartat för att uppnå vissa, a syften givet vissa omständigheter. Dessutom är det så, att ett beteendes innebörd ofta kan förbli konstant i förhållande till flera olika omständigheter och syften. Emellertid gör vi klokt i att inte förlora helhetsperspektivet, när vi tolkar andra människors beteende, både vad gäller de olika beteendekomponenternas förhållande till varandra och vad det gäller hela beteendets förhållande till kommunikationssituationen. Här är det viktigt att uppmärksamma kulturella skillnader. Ett och samma beteende kan ges mycket olika innebörd inom olika kulturella grupper. Detta gäller också

inom en kulturgemenskap. Ett leende kan även för svenskar beroende på sammanhanget uttrycka en hel del olika saker.

Vi mottar information visuellt även från andra kroppsdelar än huvud och ansikte. Så kan t ex *kroppshållningen* som helhet säga en hel del. Det är inte alltför svårt att förknippa nonchalans respektive blyghet med de två figurerna nedan.

Figur 2



Låt oss nu, utan att glömma vad som sagts ovanom sammanhangets och helhetsintryckets betydelse, ändå studera uttrycksbeteendet hos några enskilda kroppsdelar. Vi börjar med axlarna. Skulderpartiet är rörligt och kan genom att t ex höjas, sänkas, skjutas fram eller tillbaka förmedla information. Så kan man t ex förmedla likgiltighet eller ovisshet i var kultur genom att rycka (snabbt höja och sänka) på axlarna. Med armarna kan man kommunicera genom att röra dem upp, ner, i sidled eller genom att placera dem på ett visst sätt. I vissa situationer kan t ex korslagda armar användas för att uttrycka myndighet eller överlägsenhet.

Mycket viktigare än armar och axlar är emellertid *händerna* som informationsbärare. De dövas teckenspråk, som enligt vissa bedömare har samma uttryckskraft som det talade språket, bygger huvudsakligen på handrörelser, vilket innebär att man med handrörelser i princip kan förmedla i stort sett samma information som med talet.

Men även hörande använder händerna när de talar för att ge emfas och illustrera eller för att utan talets hjälp t ex bönfälla, befälla, varna eller hälsa. Om man reflekterar över den mängd information de döva kan överföra med händerna, kommer man fram till att hörande människor förmodligen har en mycket stor outnyttjad potential för att ta emot information, som kanske skulle kunna utnyttjas i högre grad, vid sidan om talet.

Det är intressant att notera att för högre primater verkar också kommunikation med händerna vara mest tillgänglig. Både chimpanser och gorillor har lyckats lära sig mer än 500 tecken ur det amerikanska dövteckenspråket. Man bör jämföra detta resultat med vad som hände då man tidigare på 1920- och 30-talen försökte lära chimpanser att tala. I bästa fall lyckades de lära sig en *fyra*, fem ord. Förklaringen tycks vara att enbart människan utvecklat talorgan som klarar ljudproduktion (Lieberman, 1975). Däremot har såväl människor som övriga högre primater både en väl utvecklad motorik för händerna och god perceptionsförmåga av

handrörelser. Vi kan därför dra slutsatsen att förmågan att kommunicera med händerna är biologiskt äldre än förmågan till talkommunikation.

När det gäller benen och *fötterna* så tycks dessa av ganska naturliga fysiologiska och fysiska orsaker inte ha lika stor användbarhet för kommunikation som armar och händer. De kan användas för emfas men kan också mer eller mindre ofrivilligt uttrycka nervositet eller otålighet. Slutligen gäller för en del kroppsdelar att deras blotta uppvisande är en signal. Detta gäller i vår kultur t ex exponering av bröst och genitalier som sexuella signaler.

Som sagts ovan kommer jag inte här att behandla sådana möjligheter till informationsförmedling som ges av kläder, smycken, kosmetika och tatuering, även om alla fyra företeelserna förmedlar en hel del information visuellt. Däremot vill jag kort nämna två andra aspekter på kommunikation som är mera direkt avhängiga av själva det kommunikativa beteendet. Den första aspekten gäller det rumsliga *avståndet* mellan dem som kommunicerar. Det avstånd som kommer till användning vid normala neutrala samtal tycks variera väldigt mycket mellan olika kulturgemenskaper. Generellt tycks det vara så, att man i Nordvästeuropa och Nordamerika tenderar att ha ett längre samtalsavstånd än i Sydeuropa, Afrika och Sydamerika. Nedan illustreras skillnaden mellan svenskar och arabers neutrala samtalsavstånd. Araber har valts, eftersom de enligt Argyle (1975) står närmare varandra än någon annan kulturgrupp han studerat.

Figur 3



Eftersom de flesta människor inte är medvetna om att samtalsavstånd uppvisar kulturbunden variation, kan missförstånd uppstå. Hall (1959) redogör t ex för hur han observerat en serie sådana missförstånd i samtal mellan nord och sydamerikanska diplomater. En nordamerikansk diplomat ställer sig på vad han upplever som bekvämt samtalsavstånd. Den sydamerikanska diplomaten upplever detta som överdrivet kyligt och flyttar sig närmare för att inte verka ovänlig. Detta får till följd att nordamerikanen känner sig besvarad och flyttar sig längre bort för att inte tränga sig på. Hall säger att han på detta sätt sett ett samtalande par förflytta sig genom ett rum med stegvisa närmanden och avlägsnanden. Eftersom det verkar troligt att kulturskillnader av den här typen kan medföra att fördomar uppstår, vore det bra om information om dem kunde ges till så många personer som möjligt som har kontakter med folk från andra kulturer.

Den andra aspekten gäller den *rumsliga orientering* som de som kommunicerar har. Med detta menar jag helt enkelt hur t ex en talare och en lyssnare står i förhållande till varandra när de talar. Cook (1970) redovisar en undersökning, där han jämfört hur människor i olika kulturer sätter sig i förhållande till varandra på en restaurang. Bl a framkommer där en intressant skillnad mellan svenskar och anglosaxer. Medan svenskar tycks

föredra att sitta mitt emot varandra, tycks anglosaxer föredra att sitta i 90° till varandra.

Figur 4

Svenskarnas och anglosaxers placering vid restaurangbord



Både när det gäller rumslig orientering och samtalsavstånd är det värt att påpeka att de, liksom andra aspekter på kommunikation, är beroende av sammanhanget. Svenskar står närmare varandra än de brukar, om de tycker om varandra eller om det är mycket bullrigt. Men neutralt samtalsavstånd kan också variera. I arabiska hem är det t ex vanligt att man samtalar sittande på bänkar på var sin sida av rummet, medan man i svenska hem gärna tränger ihop sig så tätt som möjligt i en myshörna kring ett stearinljus.

5.3. Genom synen mottar vi mer ickeverbal information om andra människor än genom något annat sinnesorgan. Emellertid har de tre sinnen vi ännu inte behandlat - känsel, lukt och smak - också en viss betydelse.

Genom *känsln* mottar vi främst beröring från andra människor. För att studera innebörden av beröring är det därvid i de flesta kulturer viktigt att lägga märke till vilka kroppsdelar som berör vilka kroppsdelar. I vår kultur har ömsesidig beröring av läppar, händer och tår ganska olika innebörd. En annan sak som är viktig är beröringens styrka och art. Skillnader av denna typ är främst korrelerade med skillnader i innebörd beträffande kärleksfullhet och aggressivitet.

Luktens roll i kommunikation är ännu mycket utforskad. Vissa saker kan emellertid sägas. Olika människor luktar olika på grund av olika arbetsuppgifter, hygien, nervös energi och matvanor. I vissa fall kan sådana faktorer vara förknippade med en hel folkgrupp. Exempel på detta är vitlöksätande eller hårt kroppsarbete, som båda ger upphov till karakteristiska lukter. Båda dessa lukter har också använts som identifikationsstecken på en viss folkgrupp - i det här fallet t ex sydeuropéer respektive arbetarklass eller negerslavar. Lukt spelar dessutom en stor men tämligen utforskad roll i sexuella sammanhang. Viss information om detta finns säkert att hämta hos fabrikanter av kosmetika och parfym.

Smakens roll i kommunikation är om möjligt ännu mindre utforskad än luktens. Kanske spelar den en viss roll i erotiska sammanhang. Kanske kan också en viss kommunikation äga rum från tillagaren av maträtter till dem som äter dem. Beträffande både lukt och smak gäller att de, av vissa insekter, utnyttjas som kommunikationsmedel.

6. *Innehållet i ickeverbal kommunikation*

Det sjätte problemet som tagits upp ovan är frågan om vilket innehåll som överförs i ickeverbal kommunikation. Delvis har vi redan behandlat denna fråga eftersom det är mycket svårt att behandla uttrycksbeteende utan att samtidigt intressera sig för vilket innehåll som uttrycks. Men jag skall nu lite mer systematiskt presentera innehållskategorier, som brukar uttryckas ickeverbalt.

Den första kategorin är *fysiologiska egenskaper och allmänna förmågor*. Man kan t ex av en persons atletiska kropp och muskler dra slutsatsen att han är stark eller man kan på en annan persons magra och utmärklade kropp se att han svälter eller är sjuk. Till denna kategori kan vi också räkna en sådan sak som att man på grundval av någons beteende drar slutsatsen att han är intelligent. Karakteristiskt för denna kategori av innehåll är att den som regel inte kommuniceras medvetet. Man svälter inte, är inte stark eller intelligent för att kommunicera att man är det. Det beror helt och hållet på den observerande mottagaren om denna information överförs eller ej.

Nästa innehållskategori är *social identitet*. Man kan ofta på en persons beteende märka vad han eller hon har för ålder, kön, yrke, inkomst, hemtrakt, ras eller ideologi. Inte heller denna kategori av innehåll kommuniceras som regel medvetet. Men som vi ser rör det sig, trots det, om information som kan vara intressant och värdefull för en observerande mottagare. Läsaren kan själv fundera ut några drag i en persons beteende som brukar vara avslöjande för t ex yrkestillhörighet.

Den tredje innehållskategorin är den som kanske mest förknippas med ickeverbal kommunikation nämligen *känslor*. Känslor som glädje, förvåning, rädsla, sorg, vrede, förakt, avsky och intresse uttrycks och kommuniceras bättre ickeverbalt än verbalt. Vi har redan tidigare sett hur lätt det är att identifiera några enkla teckningar av ansiktsminer med en viss känsla.

Ett problem som möter när man studerar känslor, är att de ord vi har för känslor i språket inte behöver motsvara distinkta känslor vare sig fysiologiskt eller psykologiskt. T ex kan man tänka sig att adrenalinavsöndring ligger bakom såväl ilska som fruktan. Det är också ganska svårt att avgöra om det finns någon upplevelsekaraktär som skiljer fruktan från rädsla och ångest. Det verkar som om dessa ord inte enbart betecknar en upplevelsekaraktär utan snarare en upplevelsekaraktär plus hela det sammanhang den ingår i. Man har ångest i helt andra situationer än man är rädd i. Men vad man känner är väldigt likt i de båda fallen. Detta innebär att vi inte ska vänta oss att finna skilda uttrycksbeteenden som passar till alla våra ord för känslor.

På grund av svårigheter av denna typ har olika forskare försökt att ta fram en uppsättning grundkänslor som har den egenskapen att de skiljer sig från varandra såväl upplevelsemässigt som till sitt beteendemässiga uttryck.

Ett av de klassiska försöken är här Woodworth & Schlosberg (1938), som räknade med följande grundkänslor: glädje, förvåning, rädsla, sorg, ilska, förakt och intresse.

Ytterligare ett problem som möter vid studium av känslor är frågan om känslornas varaktighet. Långvariga och ofta återkommande känslor brukar ofta betraktas som en del av en persons karaktär och många forskare såväl som lekmän har trott sig kunna avläsa sådana känslomässiga karaktärsdrag i en persons beteende eller kroppsegenskaper. En uppfattning är t ex att feta personer är jovialiska och godmodiga eller att spända ansiktsdrag tyder på aggressivitet. Jag vill emellertid här inte närmare behandla sådana spekulationer.

Nästa kategori är *interpersonella attityder*. Att ha en viss attityd till en annan person innebär enligt ett vanligt sätt att se saken att man på grundval av en viss kognitiv och känslomässig uppfattning om personen ifråga intar en viss handlingsberedskap till honom. Denna beredskap yttrar sig sedan i en viss sorts beteende mot personen. Låt oss nu betrakta detta beteende för två viktiga attityddimensioner. Den första dimensionen är dominans - underdånighet eller om man vill skillnaden mellan att utöva makt och att vara maktlös. I alla kulturer tycks underdånighet manifesteras i en persons beteende på så sätt att personen begränsar sin beteenderepertoar och gör sig så liten som möjligt. Dominans däremot kommer till uttryck på närmast motsatt sätt. En person som har makt och kan dominera, rör sig ledigt och tillåter sig att utnyttja de flesta beteenden i sin repertoar. I ett samtal mellan en makthavande och en maktlös är det t ex ofta så att den makthavande dominerar genom att falla samtalspartnern i talet, helt bestämma samtalsämne, prata länge och uttrycka sig fritt ickeverbalt. Den maktlöse visar sin underdånighet genom att anpassa sig. Han faller aldrig samtalspartnern i talet men tolererar själv att bli avbruten. Han yttrar sig kortfattat och begränsar sig oerhört i val av samtalsämne. Under samtalet är han spänd och begränsar sitt ickeverbala uttryck.

Den andra dimensionen är aggressivitet - vänlighet. Det beteendemässiga uttrycket för denna dimension sammanfaller i viss mån med uttrycken för dominans - underdånighet. Att avbryta någon kan t ex vara ett utslag av både dominans och ovänlighet. Men att de två dimensionerna ibland uttrycks på samma sätt medför inte att vi inte i princip kan skilja dem åt. Såväl underdånighet som dominans kan kombineras med både vänlighet och aggression.

Rent beteendemässigt kan aggression uttryckas t ex genom att stirra på någon med små pupiller och spänd mun. Talet är också spänt och kroppskontakt sker i värsta fall genom slag. Vänlighet däremot förmedlas genom att stirra på någon med stora pupiller och leende mun. Talet är mjukt och kroppskontakt sker genom lätt beröring eller smekning.

Den femte innehållskategorin är *kognitiv information*. Vid sidan av de två viktigaste typerna av innebörd som förmedlas av ickeverbala

kommunikation - attityder och känslor, förmedlas emellertid också ett visst mått av kognitiv eller mera saklig information. Beteende med mera kognitiv innebörd finner vi t ex åtföljande talet för att illustrera något som sägs. Om man talar om geometriska figurer, är det ofta lämpligt att samtidigt ickeverbalt avbilda de figurer det gäller.

Graham & Argyle (1975) relaterar ett försök där man lätit två jämförbara grupper få ta del av en föreläsning om geometri. Föreläsaren illustrerade i den ena gruppen vad han sade ickeverbalt men gjorde inte detta i den andra gruppen. När man efteråt testade de två gruppernas förståelse och minne av föreläsningen, klarade sig den grupp som fått de ickeverbala illustrationerna mycket bättre än den andra gruppen. Detta kan bero på att de geometriska begreppen blev lättare att förstå när de illustrerades ickeverbalt men också på att föreläsningen med ickeverbal illustration blev livligare och därför mer intresseväckande.

Ett annat fall där kognitiv information förmedlas ickeverbalt har vi i utpekandet av rumsliga relationer som här, där, framåt, bakåt, uppåt och nedåt. Vi kan också nämna gester som konventionellt har en mer speciell innebörd som t ex 'pengar', 'ja', 'nej' eller 'kom hit'.

Till kategorin kognitivt innehåll kanske vi ytterligare kan räkna vad som skulle kunna kallas uttryck för kommunikativ status. M a o de medel som används för att signalera vad som är viktigt respektive oviktigt i det man har att meddela. Man behöver i de flesta satser på något sätt markera vad som är ny och viktig information och vad som är mera känd bakgrundsinformation. Detta kan åstadkommas på många olika sätt t ex genom val av ordföljd, intonation och betoning. Men det kan också åstadkommas ickeverbalt. Normalt markeras viktiga delar av en sats genom att man strax före uttalandet av dem gör en gest (Butterworth & Beattie, 1976).

Man kan själv kontrollera att gesten bör komma något före talet genom att observera den komiska effekt som kan bli fallet om man gör gesten för sent.

Den sjätte och sista innehållskategorin är *interaktionssignaler*. Med interaktionssignaler avser jag beteendedrag som reglerar interaktion mellan två personer. I kommunikation liksom i andra former av mänsklig interaktion behöver vi någon sorts trafiksignaler, som ser till att själva det kommunikativa förloppet flyter utan alltför stora störningar. Vi behöver t ex någon sorts rutiner som reglerar hur man sätter igång och avslutar ett samtal med en annan person. Vi behöver signaler för att signalera hur man skall turas om att ge varandra information. Vi behöver återkopplingssignaler från vår samtalspartner för att markera att den information vi försöker förmedla har gått fram.

Om vi först ser på signaler för att sätta igång ett samtal är troligen blickkontakter den viktigaste faktorn. Att undvika blickkontakt är, som vi

sett ovan, viktigt om man inte vill bli indragen i ett samtal. Ickeverbala informationer är också mycket viktiga för att visa att man är villig att lämna över ordet till sin samtalspartner. Normalt höjer man då blicken mot samtalspartnern och händerna sjunker till neutralläge. Man kan lätt kontrollera att detta är en viktig signal genom att då man slutat tala vända bort blicken och höja handen. En sådan manöver gör det nästan omöjligt för ens samtalspartner att ta ordet. Återkopplingsinformation ges i vår kultur ofta genom att nicka eller ruska på huvudet samt genom den ansiktsmimik som åtföljer huvudrörelsen. En huvudruskning åtföljd av ett leende ger en något annan återkopplingseffekt än en huvudruskning åtföljd av en ihopsnörpt mun.

7. Några exempel på kulturell variation i ickeverbala kommunikation

Efter att vi nu översiktligt gått igenom de viktigaste dragen i den ickeverbala uttrycksbeteendet och de viktigaste dragen i det innehåll som förmedlas vill jag slutligen ge ytterligare några exempel på den kulturella variationens vidd i ickeverbala kommunikation.

Först några ord om hur stor den individuella variationen kan vara rent kvantitativt i ickeverbala kommunikation. Enligt Dittman & Llewellyn (1969) kan det antal handrörelser en talare gör på 30 minuter variera från 40 till 1934. Möjligheten till både individuell och kulturell variation är alltså åtminstone kvantitativt sett mycket stor.

Låt oss nu i stället betrakta variationen med avseende på olika innehållsvariabler. Vi börjar med den första innehållskategorin - fysiologiska egenskaper och allmänna förmågor. Här hittar vi ganska stora skillnader mellan olika kulturgemenskaper beroende på att klimatiska faktorer, tillgång på föda och skolgång uppvisar en så stor variation.

Även den andra kategorin - social identitet, uppvisar en kulturbunden variation. Låt oss t ex se på beteende män uppvisar mot varandra. I Nordvästeuropa och Nordamerika finns en stark social norm som förbjuder män att röra vid varandra. Normen är starkast i Storbritannien och Nordamerika. Vi behöver emellertid bara bege oss till Italien eller Nordafrika för att normen skall försvinna. Det är inte ovanligt att italienska pojkar håller varandra i handen när de promenerar och beröring förekommer som ett normalt inslag i samtal mellan arabiska män. Däremot råder i Nordafrika antagligen ett starkare förbud för män att beröra kvinnor än i Nordvästeuropa.

Många sociala roller är förbundna med en maktposition. Vi hittar här en kulturell varians inom de beteendedimensioner vi diskuterat ovan. I Orienten var det t ex tidigare vanligt att den underdånige bugade sig ner till golvet och kröp ut baklänges. I Sverige har vi genomgått en utveckling, där på 30-talet skolpojkar fick lära sig att buga från midjan och uppåt, till 50-talet där skolpojkar fick lära sig att buga från nacken och uppåt, till 70-talet där

man nickar till varandra. Det tycks ganska klart att halsningsvanorna gått hand i hand med en social utjämning. I vissa afrikanska kulturer har det faktum att underdånighet vanligen förenas med minskad handlingsfrihet och spändhet gått så långt att ett speciellt underdånighetstonfall med höjd grundton utvecklats.

Beträffande den tredje kategorin känslor rapporterar Argyle (1975) ett intressant experiment rörande kulturell variation i upplevelsen av ickeverbala uttryck för känslor. Han jämförde engelsmän, italienare och japaner med avseende på hur bra de lyckades med att tolka sina egna och andras mimiska känslouttryck. Tabellen nedan summerar resultaten.

Tabell 1

Bedömare	Uppträdande		
	engelsmän	italienare	japaner
engelsmän	63	58	38
italienare	53	62	28
japaner	57	58	45

Det mest slående med undersökningen är kanske att alla grupper lyckas ganska dåligt. Detta kan bero på att man bedömde foton snarare än levande personer. Ett annat slående resultat är den stora skillnaden mellan japaner å ena sidan och engelsmän och italienare å andra sidan. Alla tre grupperna, även den japanska, lyckades med att tolka den japanska mimiken sämre än någon annan grupps mimik. Resultatet tyder på att japaner i jämförelse med de båda andra grupperna begränsar sin mimik. En förklaring till detta är att det i Japan tycks finnas en stark norm som påbjuder "poker face" i offentliga sammanhang.

Det verkar finnas huvudsakligen tre faktorer som bestämmer de sätt på vilka känslouttryck kan variera. För det första skiljer sig kulturer från varandra med avseende på i vilka situationer de tillåter att en viss känsla uttrycks. Japaner tycks ha en mycket striktare uppdelning än vi beträffande vilka känslor som kan uttryckas privat och vilka känslor som kan uttryckas offentligt. Det finns t ex en undersökning som visar att japaner har en betydligt uttrycksfullare mimik när de tror de är ensamma än när de tror de observeras (Ekman, 1972). För det andra kan kulturer variera inom ramen för en viss beteendedimension. En svensk kan t ex uttrycka ovisshet genom att rycka på axlarna. En italienare uttrycker samma sak genom att både rycka på axlarna och slå ut med armarna. Vi har här vad man kanske skulle kunna kalla en kvantitativ variation inom en och samma uttrycksdimension. En sådan kvantitativ skillnad är vanlig mellan Nord- och Sydeuropa, när det gäller uttryck av många känslor.

För det tredje kan kulturer välja helt olika beteendedimensioner för att uttrycka en känsla. Detta är emellertid mera ovanligt än den andra typen av variation.

Låt oss nu gå vidare till kategori fyra - interpersonella attityder. Vi börjar här med att studera en attityd som är besläktad med underdånighet, nämligen respekt. I en del kulturer t ex Japan finns ett speciellt ingressivt väsljud (sss) - ett s-liknande inandningsljud - som markerar respekt. I vår kultur skulle ljudet främst kanske tolkas som ett uttryck för rädsla eller eventuellt, om det produceras med utandningsljud, som ett uttryck för förakt.

De sätt på vilka man uttrycker vänlighet kan också variera. Kroppskontakt som i vår kultur främst kommer till användning vid aggression, hälsning eller mycket vänskapliga eller kärleksfulla förhållanden, har en mycket mer neutral innebörd i Sydeuropa eller Nordafrika där den kan förekomma som ett inslag i samtal av mindre personlig karaktär.

En annan interpersonell attityd är intresse. Intresse kan i vår kultur uttryckas t ex genom att man stirrar på den person man är intresserad av. Toleransen för denna form av intressemarkering är mycket olika i olika kulturer. I Grekland och Arabien är stirrandet ett mycket vanligt och närmast neutralt sätt att bemöta en främmande. Detta får t ex till följd att greker i Sverige kan beklaga sig över att svenskar är kalla och ointresserade, eftersom de aldrig stirrar på dem. Svenskar däremot tenderar att uppleva stirrande som påträngande och reagerar med obehag, när de i Grekland eller Nordafrika blir utsatta för vad som där bara är uttryck för neutralt, vänligt intresse. I andra kulturer finns ännu starkare tabu mot stirrande än i den svenska. I Japan t ex skall man helst alltid titta på andra människors hals. I den svarta kulturen i USA är det mycket oartigt att se på den man talar med. Det är bättre att sänka blicken eller titta bort.

Beträffande den femte kategorin - kognitivt innehåll, skall jag endast göra ett litet tillägg till vad som sagts ovan. Graham & Argyle (1975) fann att den skillnad i inlärningseffekt beträffande geometriska figurer de konstaterat för två engelska grupper, beroende på om grupperna fått informationen med enbart tal eller med både tal och ickeverbalt beteende, också gällde italienare. Skillnaden mellan de två italienska grupperna var emellertid större än mellan de engelska grupperna. Kanske tyder detta resultat, liksom det vi ovan observerat beträffande tolkning av känslor, på att italienare på något sätt lär in en större sensitivitet än t ex engelsmän för ickeverbal information såväl av kognitivt som av känslomässigt och attitydmässigt slag.

Låt oss slutligen betrakta den sjätte innehållskategorin - interaktionssignaler. Vi har redan nämnt den roll som avståndet mellan talare och lyssnare spelar i ett samtal. Vi har sett att innebörden i att hålla ett visst avstånd varierar från kultur till kultur. Vad som för en arab är vänligt eller neutralt är för en svensk kanske intimt och påträngande och vad som för en svensk är vänligt eller neutralt är kanske för araben kyligt eller ovänligt. Vi har sett hur den rumsliga orientering man föredrar till varandra i ett samtal kan variera mellan t ex England och Sverige.

Det sätt på vilket en interaktion inleds efter att den initiala ögonkontakten tagits varierar också. I stora delar av Europa är det vanliga sättet att ömsesidigt beröra varandras händer, fatta tag och skaka. Men i Polen t ex är det vanligt, när kontakten tas mellan olika kön, att mannens läppar får beröra kvinnans hand. I Ryssland är omfamning relativt vanlig, medan i Kina och Indien det traditionella sättet har varit att skaka sina egna händer.

När det gäller de signaler som används i samband med fördelning av rätten till ordet, finns en variation t ex med avseende på hur man markerar att man vill ha ordet, hur man behåller ordet och hur man markerar att man uppfattat den information den andre vill förmedla. I Sverige tycks det vanligaste sättet att förmedla att man vill ha ordet vara att dra in andan och höja en hand. Vissa korthuggna ljud som "äh, äh" eller "men" kan ha samma funktion. Vill man behålla ordet för att man är tveksam eller behöver tid att tänka kan samma ljud "ääh, äh" användas. För att behålla ordet kan man också pausa på en underordnande konjunktion som "att, t ex "jag tror för min del att...". Detta kan också kombineras med sådana ickeverbala medel som att vända bort blicken och höja en hand.

Vi vet ännu inte i hur hög grad dessa signaler är universellt förekommande som tecken på att man vill behålla ordet. I åtminstone ett avseende verkar det finnas en viss variation. Ljuden "äh, äh" tycks inte vara lika vanliga överallt. Inom den spansktalande världen tyder vissa observationer på att man hellre upprepar det ord som sist uttalats och i finlandssvenskan t ex har man en speciell fras "det där", som man upprepar när man tvekar och/eller vill behålla ordet.

De återkopplingssignaler som används i olika kulturer kan skilja sig från varandra både vad beträffar frekvens och ljudkvalitet. Det ljud /mm/ som, vid sidan om nickning, i Sverige används för att bekräfta att man är med på noterna, tolkas ofta av Nordamerikaner som en signal att man vill få ordet, vilket naturligtvis ibland kan vara sant men långtifrån alltid är det. Nordamerikaner använder själva i stället ett ljud i stil med / h /

Hur ofta återkopplingssignalerna måste komma är också kulturbestämt. Den japanska normen tycks här ligga högre än i de flesta andra länder. Svenskar som fört affärsförhandlingar med japaner berättar, att de ibland blivit lurade av att en japan säger "yes, yes" efter att en svensk fällt ett yttrande. Japanens avsikt är att artigt markera att han hört vad som sagts, men svensken tolkar det som ett medgivande till de förslag han presenterar. Japanernas krav på att återkopplingsljud skall finnas med kan också illustreras av att fotbollsmatcher i Japan oftast kommenteras av två reportrar, där den ene reporterns uppgift huvudsakligen är att ge återkoppling. Detta fenomen tycks också ha dykt upp i Sverige under senare år.

En annan sak som tycks variera är den tid som får förflyta, innan man börjar tala, då man fått ordet. Denna *responstid* tycks t ex vara längre i

svenska samtal än i amerikanska. Tiden tycks också vara kortare i kulturer där talarna har en stor tolerans mot att bli avbrutna. Detta verkar t ex vara fallet i sydeuropeiska kulturer där normen att en person skall tala i taget inte tycks ha lika stor giltighet som i Sverige.

Till sist några ord om några fenomen som kan uppträda som en följd av att människors sätt att kommunicera ickeverbalt skiljer sig från kultur till kultur. Många människor flyttar idag från en kulturmiljö till en annan. Då kan vad vi kan kalla *interferens*, eller överförande av ett kulturellt beteendemönster in i ett annat, uppträda. På den verbala kommunikationssidan är detta fenomen uppmärksammat sedan länge. En person med engelskspråkig bakgrund säger t ex på svenska "ta plats" (ifrån det engelska "take place") istället för det uttryck som är brukligt på svenska, nämligen "aga rum".

Men interferens kan också uppträda ickeverbalt. En person från Sydeuropa, bosatt i Sverige, kan t ex överföra det samtalsavstånd som är normalt i den kultur där han vuxit upp, till de samtal han har med svenskar. En turk eller grek kan t ex i Sverige fortsätta att markera ett 'nej' på det sätt det görs i Grekland och Turkiet, genom att föra huvudet bakåt. En iranier kan fortsätta att markera att han vill att någon skall komma närmare genom att med handflatan nedåt och fingerspetsarna utåt upprepade gånger slå handen neråt.

Men interferens behöver inte bara vara en direkt överföring av ett mönster från en kulturmiljö till en annan. Det kan också röra sig om mera subtila typer av sammanblandning. En turkisk student i Sverige observerade att svenskarna, när de hälsade på varandra, stod lite längre ifrån varandra och skakade hand något kortare tid än som är vanligt i Turkiet. Han försökte då ändra sitt hälsningsbeteende. Emellertid *övergeneraliserade* han sin iakttagelse på så sätt att han började hälsa genom en enda snabb beröring av handen, stående på ett längre avstånd än det vanliga svenska avståndet. En annan student rapporterade att han observerat turkar som i konversation med svenskar för att bekräfta något bugat djupt. Anledningen var att de inte ville att deras 'ja' skulle kunna tolkas som ett 'nej', vilket knappast skulle ha kunnat inträffa eftersom den svenska signalen för ett 'nej' är en ruskning på huvudet och inte en knyck med huvudet bakåt, som i Turkiet.

Båda de två senare exemplen på interferens skulle kunna sägas vara exempel på vad som brukar kallas *hyperkorrektion*, dvs en övergeneralisering av ett visst främmande kommunikationsdrag. Se t ex Labov (1972).

Det är ganska uppenbart att interferens av olika typer kan leda till missförstånd. Sydeuropén som står för nära kan av svenskar upplevas som påträngande. Greken och turken som för huvudet bakåt kan av svenskar tolkas som de nickat och markerat ett 'ja'. Iraniern kan tolkas som om han avsett att få någon att gå bort i stället för att komma närmare. Vad effekten

av den konstiga handskakningen och den för djupa bugningen blir är svårt att förutsäga.

Eftersom normer för ickeverbal kommunikation ofta ligger på en låg medvetenhetsnivå, kan följderna av interferens av den typ vi här diskuterat bli sådana saker som fördomar, misstänksamhet, alienation och aggressivitet. Det

är därför angeläget att kunskapen och medvetenheten om det ickeverbala beteendets betydelse för kommunikation höjs. Detta måste ske dels genom ökad

forskning på ett område där ännu mycket är okänt och dels genom att den information som finns tillgänglig förs ut till de personer som främst har användning för den. Här är språkundervisningen ett mycket viktigt fält. Att i samband med språkundervisningen få lära sig om de skillnader som finns när det gäller att kommunicera sina känslor och attityder med ickeverbala medel skulle innebära, att språkundervisningen kunde lämna ett större bidrag än som sker idag till att uppnå målet för undervisningen - en så adekvat kommunikation som möjligt med personer från ett annat kultur- och språksamfund.

Litteraturreferenser

- Argyle, M. (1975) *Bodily Communication*, Methuen, London.
- Birdwhistell, R. L. (1970) *Kinesics and Context*, Philadelphia, Univ of Pennsylvania Press.
- Brenner, S. O. & Hjelmquist, E. (1977) *Språkets Psykologi*, Stockholm, AWE Gebers.
- Butterworth, B (1976) "Gesture and silence as indicators of planning in speech", unpublished ms.
- Cook, M. (1970) "Experiments on orientation and proxemics" i *Human Relations* 23:61-76.
- Ekman, P. (1972) "Universals and Cultural differences in facial expressions of emotions" i *Nebraska symposium on Motivation*, Lincoln, Nebr, University of Nebraska Press.
- Graham, J A & Argyle, M (1975) "A cross cultural study of the communication of extra-verbal meaning by gestures" i *International Journal of Psychology*.
- Haley, J (1963) *Strategies of Psychotherapy*, New York, Grune and Stratton.
- Hall, E T (1959) *The Silent Language*, Garden City, NY, Doubleday
- Hjortsjö, C H (1969) *Människans ansikte och mimiska språket*, Malmö Studentlitteraturm
- Labov (1972) *Sociolinguistic Patterns*, Philadelphia, University of Pennsylvania Pressm
- Lieberman, P (1975) *On the Origins of Language*, New York; Macmillan Publ Co Inc.
- Linell, P (1978) *Människans språk*, Lund, Liber läromedel.
- Mehrabian, A & Weiner, M (1967) "Decoding of inconsistent communications" i *Journal of Personality and Social Psychology*., 6:109-114
- Stille, 1 (1976) "Om dubbelbindningsmekanismen" i *Insikt och Handling*, Lund: nr 12.
- van Hooff, J (1972) "A comparative approach to the phylogeny of laughter and smiling" i R Hinde (red) *Non-verbal Communication*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Woodworth, R S (1938) *Experimental Psychology*, New York, Hold, Rinehart and Winston.

