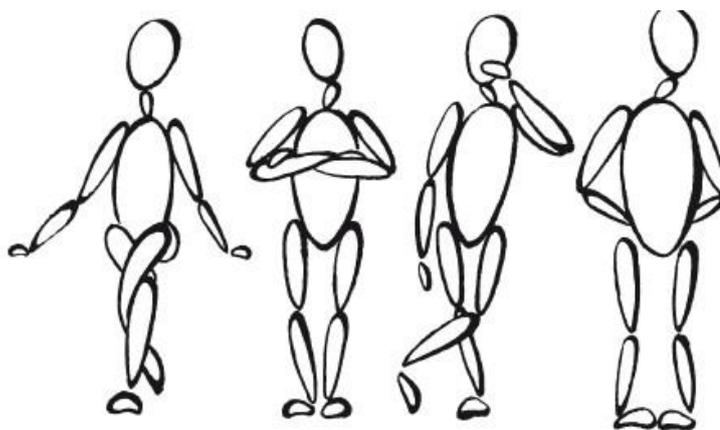


Психология жестов - наука о чтении мыслей и чувств



Наверное, каждый из нас неоднократно замечал, что при знакомстве с новым человеком буквально в первые минуты возникает чувство симпатии, предрасположенность к дальнейшему общению либо антипатия, желание прекратить коммуникацию. Причина такой, казалось бы, спонтанной реакции на нового знакомого кроется в его жестах и мимике - каждому свойственно интуитивно оценивать собеседника по его неосознанной жестикуляции и выражению лица. Психология жестов и мимики является наукой, призванной изучить связь между внутренним состоянием человека и внешними проявлениями, выявить закономерность между эмоциями, чувствами, и сопровождающими их жестами, определить влияние непреднамеренной жестикуляции и мимики на эффективность межличностных коммуникаций.

Изучая язык жестов, психология достигла немалых успехов: опытные специалисты по невербальным сигналам, подающимся человеческим телом, определяют настроение и переживания человека, распознают обман, выявляют основные черты характера. Однако знание основ психологии мимики и жестов полезно не только специалистам, проводящим исследования в данной сфере, но и людям, далеким от психологии - владея информацией об значении невербальных сигналов, можно не только научиться лучше понимать собеседника, распознавать ложь, но и использовать знания для достижения успеха в межличностном общении.

Язык жестов универсален для всех



Вне зависимости от воспитания, манеры поведения, привычек, на подсознательном, интуитивном уровне организм каждого человека реагирует на разные ситуации примерно одинаково, поэтому, наблюдая за непроизвольной жестикуляцией и мимикой даже незнакомого человека, с большой вероятностью можно сделать правильные выводы. Однако следует помнить, что все жесты необходимо рассматривать в комплексе, а не по отдельности - жесты многозначны, их можно верно истолковать только в совокупности с другими невербальными сигналами. Владея начальными знаниями и некоторым опытом,

можно правильно распознавать настроение собеседника, его личное отношение к оппоненту. Рассмотрим распространенные жесты.

Защитные жесты



В случае, когда человек чувствует опасность, дискомфорт, испытывает недоверие и антипатию к собеседнику, ощущает себя не комфортно в обществе определенных людей, он подсознательно стремится отгородиться, закрыться от них. Поэтому, если собеседник при общении скрещивает руки на груди, закладывает ногу на ногу, отодвигается назад, держит перед собой в качестве дополнительной преграды между ним и вами какой-либо предмет (папку с документами, бумаги), значит, конструктивного диалога, скорее всего, не выйдет - человек чувствует себя напряженно и подсознательно настроен на защиту. Еще одним красноречивым невербальным знаком негативной реакции и защиты психология жестов называет сжатые в кулаки руки.

Жесты, свидетельствующие об открытости и предрасположенности



В противовес жестам защиты существуют невербальные сигналы, свидетельствующие об предрасположенности, определенном доверии и положительной оценке услышанного (увиденного). Свободная, несколько расслабленная поза, расстегивание верхних пуговиц пиджака или верхней одежды, наклон к собеседнику, демонстрация открытых ладоней, выпрямление ног, соединение пальцев рук на подобии купола - это жесты открытости. Если собеседник подает вам именно такие невербальные сигналы, значит, он чувствует себя комфортно в вашем обществе и с большой вероятностью общение принесет результаты, на которые вы рассчитываете.

Жесты скуки



Понять, что собеседнику скучно и вам необходимо перевести разговор в другое русло либо закончить беседу, довольно просто. Об скуке свидетельствует постукивание ногой об пол, переступание с ноги на ногу, подпирающая голову ладонь, разглядывание обстановки, "пустой" взгляд, постоянные поглядывания на экран мобильного телефона, перебирание в руках посторонних предметов (щелканье авторучкой, бессмысленное перелистывание страниц блокнота, др).

Жесты личной заинтересованности

В обществе понравившегося человека противоположного пола людям свойственны определенные жесты, свидетельствующие о симпатии. Для женщин такими знаками является поправление прически, одежды, приглаживание волос, покачивание бедрами, поглаживающие движения руками по коленям, блеск в глазах, долгий взгляд, направленный на собеседника. Мужчины в обществе понравившейся женщины поправляют одежду, прихорашиваются, выпрямляют спину, расправляют плечи.

Жесты неуверенности



Уметь замечать невербальные сигналы, свидетельствующие об неуверенности и сомнениях собеседника важно, ведь, заметив жесты этой группы, легко сделать выводы, что человеку нужны дополнительные аргументы, убеждения, чтобы он принял вашу сторону. По наблюдению психологов, такими жестами являются переплетение пальцев рук, потирание шеи, различные движения пальцами, потирание пальцем носа или глаз, подпирающая подбородок ладонь.

Жесты, демонстрирующие превосходство/подчинение

Психология жестов выделяет отдельную группу невербальных сигналов, свидетельствующих о доминировании/подчинении. К признакам внутреннего ощущения превосходства над собеседником и желанию доминировать относятся соединенные за спиной руки, расправленные плечи, поднятый подбородок, крепкое рукопожатие (ладонь кладется поверх ладони оппонента), засунутые в передние карманы брюк либо пиджака руки так, что большие пальцы находятся снаружи. Если же человек сутулится, пытается физически оказаться ниже, чем его собеседник (сесть, когда тот стоит, наклонить голову), поворачивает ступни ног вовнутрь, при рукопожатии протягивает руку ладонью вверх, значит, он готов подчиниться и признает авторитет своего собеседника.