**Введение.**

В наше время все больше внимания люди стали уделять невербальным средствам общения, в частности, языку жестов. Все чаще люди стали замечать, как именно человек говорит, и совпадает то, что он говорит с тем, как он говорит. Когда люди проводят такой анализ, довольно часто совершают ошибки и неправильно интерпретируют говорящего, что в приводит к недопониманию и нарушению коммуникации. Чаще всего люди замечают несколько отдельных жестов, по которым начинают судить, не понимая, что закрытая поза человека вызвана не его отношению к партнеру по общению, а просто некомфортной атмосферой или погодой. Поэтому важно при оценке жестов человека проводить их комплексный анализ, учитывая обстановку, настроение и в целом ситуацию, что большинство людей делают редко.

Считаю, что данная проблема достаточно актуальна в наше время, для того, чтобы разобраться в ней, мне нужно ответить на следующие вопросы:

* Определить основные человеческие жесты при общении.
* Определить какие жесты человек совершает, когда врет.
* Определить, какие факторы нужно учитывать при определении врет человек или нет.

**Основные коммуникационные жесты.**

Основные коммуникационные жесты одинаковы для всех людей на планете, не зависимо от расы или вероисповедании. Когда человек радуется, его ладони открыты, когда он соглашается - кивает головой утвердительно, когда не соглашается – вертит головой отрицательно. Многие жесты сформировались еще в первобытное время, сегодня же они также существуют в нашем общении, но уже в измененном варианте. Когда человек злится, его глаза прищуриваются, лицо напрягается, первобытный бы человек показал бы зубы, если бы выражал злость. Пожалуй, улыбка – один из не многих жестов, который не претерпел каких-либо изменений. Улыбка всегда выражает дружелюбное настроение. Далее предлагаю ознакомиться с наиболее распространенными и популярными жестами.

**Открытые ладони.**

Испокон веков открытая ладонь ассоциировалась с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Клятвы обычно даются с ладонью на сердце; в суде, когда даются показания, поднимается рука с открытой ладонью, Библию держат в левой руке, а правая рука поднята вверх так, чтобы ее видели члены суда. В повседневной жизни люди используют два положения ладони. Первое, это когда ладонь протягивается лодочкой и означает жест нищего, просящего милостыню. Второе положение - ладонь развернута вниз, и это сдерживающий или успокаивающий жест.

Ладони – универсальный индикатор открытости и честности в общении. Чем чаще человек при разговоре с вами держит ладонь открытой, тем больше он вам доверяет и тем правдивей то, о чем он говорит. Если в процессе разговора, вы видите, что собеседник держит ладони вниз, то либо он что-то недоговаривает, либо врет вам, но торопиться с выводами сразу не стоит. Нужно также оценить положение тела человека по отношению к вам.

Также не стоит думать о том, что если во время того, как вы будете врать, держа ладони открытыми, люди будут верить. Скорее всего, ваши собеседники заметят ложь по другим вашим отрицательным жестам, которые укажут им на то, что вы врете.

Однако, можно повысить свой кредит доверия, выработав привычку в процессе общения с людьми держать ладони открытыми. И наоборот, когда жест открытых ладоней становится привычкой, снижается количество лжи в вашей речи. Интересно заметить, что большинство людей не могут говорить неправду, если их ладони открыты. С помощью открытых ладоней можно заставить других меньше лгать.

**Положение ладони при разговоре.**

Думаю, что многие замечали, как общаются высокопоставленные люди: директора, чиновники, корпоративные «шишки», но не каждый обращал внимание на положение их ладоней при разговоре. А зря по положению ладони можно очень легко определить статус рассказчика. Существует три основных жеста ладони: положение ладони вверх, положение ладони вниз и положение указывающего перста.

Положение ладони вверх говорит о том, что рассказчик держит себя на равнее с собеседником. И его воля, скорее всего, будет расшифровываться, как просьба, нежили какой-то конкретный приказ. Люди с большей охотой будут делать просьбу, нежели приказ.

Положение ладони вниз, укажет на то, что человек чувствует себя достаточно уверенно, чтобы принуждать людей к действию. Такие люди чаще всего являются лидерами в любой ситуации.

Ну и совсем антисоциальный жест – указывание пальцем. Никто не любит, когда ему указывают пальцем. Подобное поведение, скорее всего, настроить против себя людей, нежели заставит их совершить какое-либо действие.

**Рукопожатия**

Рукопожатие – жест, который пришел к нам из первобытного общества данный жест расшифровывается ни как иначе, как: «Без оружия». Этот жест со временем претерпел изменения и появились его модификации, такие как помахивание рукой в воздухе, приложение ладони к груди и многие другие. Современная форма этого древнего приветственного ритуала выражается в том, что люди протягивают друг другу руки и слегка встряхивают их, что в большинстве англоязычных стран делается в моменты приветствия и прощания.

Чаще всего различают три вида рукопожатия: Подчиняющее, партнерское и выражающее покорность. Различаются они по положению ладони. Если при рукопожатии ладонь собеседника обращена тыльной стороной вверх, то – это доминирующий тип рукопожатия, характерный для властных людей.

Партнерский вид рукопожатия – это когда ладонь находится под углом 90 градусов по отношению к тому, на чем человек стоит и рукопожатие, выражающее покорство, когда вы протягиваете ладонь, повернутую вверх.

**Потирание ладони.**

С помощью потирания ладоней люди невербально передают свои положительные ожидания. Скорость, с которой выполняется этот жест, сигнализирует о том человеке, который предполагает получить положительные результаты в данной ситуации. Например, студент сдает экзамен, отвечает на все вопросы преподавателя, отвечает отлично, настало время ставить Вам оценку, скорее всего данный студент в ожидании будет потирать свою ладонь, что укажет нам на то, что он ожидает положительный результат.

Одно предупреждение: если на автобусной остановке в зимнее время вы увидите человека, потирающего руки, это совсем необяза-тельно должно означать, что он делает это от нетерпения в ожидании автобуса. Просто у него замерзли руки!

Также, потирание большого пальца об указательный или о кончики других пальцев обычно применяется для обозначения денег и ожидания поступления денег в качестве оплаты.

**Скрещенные на груди руки.**

Принято трактовать как барьер, попытку отгородиться от окружающих. Это тоже не совсем верно. Скажем, нередко именно таким жестом Демонстративная или Непосредственная дама приподнимает и словно выставляет вперед свою грудь. Но Демонстративная это делает затем, чтобы привлечь к этой зоне тела внимание собеседника (то есть фактически в ее исполнении это именно жест сексуального призыва, а никакой не барьер), а Непосредственная таким образом может обозначать и агрессию, и готовность к “нападению”!

**Собирание несуществующих ворсинок.**

Обирание несуществующих ворсинок с одежды во время беседы. Признак скрытого несогласия с услышанным, неприятие этой информации – во всяком случае, как эмоционально значимую реакцию на слова собеседника

**Поправление одежды на собеседнике.**

Разновидность такого жеста – взять собеседника за пуговицу. Трансакция этого проста – желание взять на “короткий поводок” или вообще показать: “Я твой отец (мать), значит, я имею над тобой власть” (не говоря уже о том, что поправляя на собеседнике одежду, вы так или иначе подходите к нему слишком близко, вторгаясь в зону его интимного пространства, и он чувствует себя перед вами беззащитным). Чаще всего это делают

**Положение рук и тела во время разговора.**

Движения рук и тела передают много сведений о человеке.

Во-первых, в них проявляются состояние организма и непосредственные эмоциональные реакции. Это позволяет судить о темпераменте человека (сильные или слабые у него реакции, быстрые или замедленные, инертные или подвижные).

Во-вторых, позы и движения тела выражают многие черты характера человека, степень его уверенности в себе, зажатость или раскованность, осторожность или порывистость.

В позе и движениях проявляется а социальный статус человека. Такие выражения, как “идти с высоко поднятой головой “, “расправить плечи” или, напротив, “стоять на полусогнутых ногах”, но и выражают определенное психологическое состояние человека.

В-третьих, в позе и жестах проявляются культурные нормы, усвоенные человеком.

Например, воспитанный мужчина никогда не будет разговаривать сидя рядом со стоящей женщиной, независимо от того, как он оценивает ее личные достоинства.

В-четвертых, жестам и позе приписываются чисто условные символические значения. Таким образом, они способны передать точную информацию.

Жесты и позы защиты являются знаками того, что собеседник чувствует опасность или угрозу. Наиболее распространенным жестом этой группы знаков являются руки, скрещенные на груди. Руки здесь могут занимать три характерных положения.

Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонительное или негативное состояние собеседника. В этом случае следует пересмотреть то, что вы делаете или говорите, ибо собеседник начнет уходить от обсуждения. Нужно также учесть и то, что этот жест влияет на поведение других людей. Если в группе из четырех человек или более вы скрестили руки в защитной позе, то вскоре можно ждать, что и другие члены группы последуют вашему примеру. Правда, этот жест может означать просто спокойствие и уверенность, но это бывает тогда, когда атмосфера беседы не носит конфликтного характера.

Если помимо скрещенных на груди рук собеседник еще сжимает пальцы в кулак, то это свидетельствует о его враждебности или наступательной позиции. В этом случае следует замедлить свою речь и движения, как бы предлагая собеседнику последовать вашему примеру. Если это не помогает, следует постараться сменить тему разговора.

Жест, когда кисти скрещенных рук обхватывают плечи (иногда кисти рук впиваются в плечи или бицепсы так крепко, что пальцы становятся белыми), обозначает сдерживание негативной реакции собеседника на вашу позицию по обсуждаемому вопросу. Этот при ем используется, когда собеседники полемизируют, стремясь во что бы то ни стало убедить друг друга в правильности своей позиции, причем нередко сопровождается холодным, чуть прищуренным взглядом и искусственной улыбкой: Такое выражение лица означает, что ваш собеседник на пределе, и если не принять оперативных мер, снижающих напряженность, то может произойти срыв.

Жест, когда руки скрещены на груди, но с вертикально выставленными большими пальцами рук, является достаточно популярным среди деловых людей. Он передает двойной сигнал: первый — в негативном отношении (скрещенные руки), второй — о чувстве превосходства, выраженном большими пальцами рук, Собеседник, прибегающий к этому жесту, обычно поигрывает одним или обоими пальцами, а при положении стоя характерно покачивание на каблуках. Жест с использованием большого пальца выражает также насмешку или неуважительное отношение к человеку, на которого указывают большим пальцем как бы через плечо.

Жесты размышления и оценки отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы. Задумчивое (размышляющее) выражение лица сопровождается жестом “рука у щеки”. Этот жест свидетельствует о том, что вашего собеседника что-то заинтересовало. Остается выяснить, что же побудило его сосредоточиться на проблеме.

Жест “пощипывание переносицы”, который обычно сочетается с закрытыми глазами, говорит о глубокой сосредоточенности и напряженных размышлениях. Когда собеседник находится на стадии принятия решения, он почесывает подбородок. Этот жест обычно сопровождается прищуриванием глаз — как будто собеседник рассматривает что-то вдали, пытаясь найти там ответ на свой вопрос.

Когда собеседник подносит руку к лицу, опираясь подбородком на ладонь, а указательный палец вытягивает вдоль щеки (остальные пальцы находятся ниже рта) — это является красноречивым свидетельством того, что он критически воспринимает ваши доводы.

Жесты сомнения и неуверенности чаще всего связаны с почесыванием указательным пальцем правой руки под мочкой уха или же боковой части шеи (обычно делается пять почесывающих движений).

Прикосновение к носу или его легкое потирание — также знак сомнения, Когда собеседнику бывает трудно ответить на ваш вопрос, он часто указательным пальцем начинает трогать или потирать нос. Правда иногда люди потирают нос потому, что он чешется. Однако те, кто чешет нос, обычно делают это энергично, а те, для кого это служит жестом, лишь слегка его потирают.

**Почесывание, прикосновения к уху.**

Свидетельствует о желании собеседника отгородиться от слов, которые он слышит. Другой жест, связанный с прикосновением к уху, потягивание мочки уха, говорит о том, что собеседник наслушался вдоволь и хочет высказаться сам.

В том случае, когда собеседник явно хочет быстрее закончить беседу, он незаметно (и порой неосознанно) передвигается или поворачивается в сторону двери, при этом его ноги обращаются к выходу.

Поворот тела и положение ног указывают на то, что ему очень хочется уйти. Показателем такого желания является также жест, когда собеседник снимает очки и демонстративно откладывает их в сторону. В этой ситуации следует чем-то заинтересовать собеседника либо дать ему возможность уйти. Если вы будете продолжать разговор в том же ключе, то вряд ли добьетесь желаемого результата.

**Сигналы глаз.**

На протяжении многих веков человечество задумывалось над значением взгляда и его влиянии на поведение человека. Мы все используем такие фразы, как "У нее большие детские глаза", "У нее завлекающий взгляд", "Она бросила на него гневный взгляд", "У нее бегающие глаза", "У него такой блеск в глазах" или "Он меня сглазил".

Когда мы говорим так, мы имеем в виду размер зрачков человека и поведение его глаз. В своей книге "Выразительные глаза" Гесс говорит, что с помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации, потому что они занимают центральное положение в человеческом организме, а зрачки ведут себя полностью независимо.

При дневном свете зрачки могут расширяться и сужаться в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека от положительного к отрицательному, и наоборот. Когда человек возбужден, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сокращаться, при этом получаются так называемые "глаза-бусинки" или "змеиные" глаза. Глаза играют большую роль при ухаживании, женщины подводят глаза для их выразительности. Если женщина любит мужчину, то при его виде ее зрачки расширяются, и он правильно расшифрует этот знак, не зная, как он это делает. Поэтому романтические свидания часто устраиваются в затемненных, плохо освещенных местах, что позволяет зрачкам расширяться.

Молодые влюбленные смотрят пристально друг другу в глаза, подсознательно ожидая расширения зрачков, каждый приходит в возбуждение от расширяющихся зрачков другого. Исследования показали, что если показывать мужчинам порнографические фильмы с изображением мужчины и женщины в сексуальной позе, их зрачки расширяются почти в 3 раза против нормального состояния. Когда те же самые фильмы демонстрируются женщинам, их зрачки расширяются еще больше, чем у мужчин, что опровергает теорию, что женщины меньше возбуждаются от порнографии, чем мужчины.

**Совокупность жестов**

Одной из наиболее серьезных ошибок, которую могут допустить новички в деле изучения языка тела, является стремление выделить один жест и рассматривать его изолированно от других жестов и обстоятельств. Например, почесывание затылка может означать тысячу вещей - перхоть, блохи, выделение пота, неуверенность, забывчивость или произнесение неправды - в зависимости от того, какие другие жесты сопровождают это почесывание, поэтому для правильной интерпретации мы должны учитывать весь комплекс сопровождающих жестов.

Как любой язык, язык тела состоит из слов, предложений и знаков пунктуации. Каждый жест подобен одному слову, а слово может иметь несколько различных значений. Полностью понять значение этого слова вы можете только тогда, когда вставите это слово в предложение наряду с другими словами. Жесты поступают в форме "предложений" и точно говорят о действительном состоянии, настроении и отношении человека. Наблюдательный человек может прочитать эти невербальные предложения и сравнить их со словесными предложениями говорящего

**Значение Контекста для толкования жестов**

Кроме учета совокупности жестов и соответствия между словами и телодвижениями, для правильной интерпретации жестов необходимо учитывать контекст, в котором живут эти жесты. Если вы, например, в холодный зимний день увидите на автобусной остановке человека, сидящего со скрещенными ногами, крепко скрещенными на груди руками и опущенной вниз головой, то это, скорее всего, будет означать, что он замерз, а вовсе не его критическое отношение к чему-либо. Однако, если человек в точно таком же положении будет сидеть напротив вас за столом переговоров о заключении сделки, то его жесты совершенно определенно следует трактовать как имеющие негативное или оборонительное отношение в сложившейся ситуации.

**Жесты, которые указывают на ложь.**

Существует несколько наиболее распространенных жестов, по которым можно понять: врет человек или нет. Например, если Вы заметите, что человек во время разговора прикрывает рот руками, это означает, что он как бы пытается удержать слова в себе, даже, если жест сводится к легкому, едва заметному касанию губ кончиками пальцев.

**Скованность движений.**

Если человек не уверен в том, что говорит, он просто перестает жестикулировать: он так озабочен своими словами, что движения кистями рук прекращаются. В спокойной беседе можно отметить движения кистей собеседника, даже, если он держит руки в карманах. Однако резкое сокращение жестов наблюдается при нервозности человека и зависит от характера собеседника.

**Нервное покашливание.**

Нервное покашливание может быть просто нервным покашливанием. Однако если кашель появляется, едва человек начинает разъяснять свою позицию, и сопровождается некоторыми другими характерными жестами, то вы можете думать заподозрить человека во лжи.

**Румянец. Румянец**

Самый явный сигнал того, что человек чувствует себя неловко. Румянец может появиться вследствие каких-то слов, прозвучавших в разговоре, из-за присутствия определенного человека, когда не удается держать себя естественно и нельзя выразить свои настоящие чувства. Но бывает и так, когда румянец свидетельствует о чувстве неловкости, которую человек испытывает из-за своих собственных слов.

**Притопывание.**

Характерно для людей с высокой степенью внутреннего напряжения. Скорее всего, это признак того, что человеку хочется ускорить ход беседы. Хотя иногда притопывание выдает лжецов.

**Легкая суетливость.**

Когда человек лжет, его тело выходит из-под контроля, мысли и слова не соответствуют друг другу. У профессионального лжеца могут быть и движенья рук едва заметны, в лице вроде бы нет никаких существенных перемен, голос громкий и ясный – однако, несмотря на явные признаки уверенность в себе, остается ощущение какой-то суеты.

**Избегание прямого взгляда.**

Представьте себе такую ситуацию. Вы проводите собеседование и, когда спрашиваете у посетителя, почему он оставил последнее место работы, он отводит глаза и, отвечая вам, смотрит в сторону. Вам станет понятно, что заданный вопрос почему-то вызывает у человека неприятные воспоминания, что есть нечто, о чём интервьюируемый явно не хочет говорить.

**Закрытые глаза.**

Некоторые люди при разговоре часто моргают, а иногда и закрывают на мгновение глаза. Такая манера поведения может указывать на то, что им не нравится ситуация, в которой они оказались. Они как бы отделяют себя от неприятной для них обстановки. Попробуйте сами закрыть глаза и сказать: «Я говорю правду». Не сочетается, да?

**Невыразительный голос.**

Когда люди лгут, голос теряет выразительность, становится как бы плоским. Например, когда человек говорил с воодушевлением, живо жестикулировал, и вдруг неожиданно его голос становится вялым, жестикуляция сводится к минимуму. Такая внезапная перемена может быть свидетельством лжи.

**Защита рта рукой**

Рука прикрывает рот, а большой палец прижат к щеке (мозг думает что-то вроде: «Хоть бы не спалиться!»). Некоторые могут при этом покашливать. Но! Если человек использует этот жест в то время, когда что-то говорят ему, то он тем самым показывает: «Я знаю, что вы лжёте».

**Прикосновение к носу**

Это вариант предыдущего жеста: человек подсознательно хочет при вранье закрыть рот, чтобы ненужные слова не вывели его на чистую воду, но в последний момент опоминается и другого выхода, как коснуться носа, у него нет. Если у человека чешется нос, то он его почешет. Но не прикоснётся легко. Этот жест также используется и при выслушивании лжи, если человек догадывается, что его обманывают.

**Разговор сквозь зубы**

Опять же: человек не хочет выпустить лживого «не воробья», то есть слово. И закрывает свой «скворечник». Но! Возможно, человек чем-то недоволен, так что не усердствуйте, пристыжая его за враньё, иначе в ответ можете нарваться на скандал (худший вариант: на рукоприкладство).

**Почёсывание шеи.**

Человек почёсывает указательным пальцем правой руки место под мочкой уха или же боковую часть шеи. Интересный факт: человек при этом жесте совершает пять почёсываний (обычно). Этот жест говорит о сомнении и неуверенности слушающего в правоте воспринимаемого. Человек подсознательно использует этот жест, когда выражает противопоставление сказанного и того, что имеет в виду: «Я понимаю вас» (это неправда, если он потирает шею).

**Оттягивание воротничка**

Доказано, что ложь вызывает зудящее ощущение в нежных мышечных тканях лица и шеи, и требуется почесывание, чтобы успокоить эти ощущения. Вот и хорошо: если человек оттягивает воротничок - он подозревает, что его обман раскрыт. У вруна могут выступить капельки пота на лице. Но! Этот же жест человек использует, когда он разгневан или расстроен, при этом он оттягивает воротничок, чтобы охладиться. Так что понаблюдайте за человеком, прежде чем будете его «колоть».

Если вы хотите «добить» вруна, то просто переспросите его о том, что он говорил: «Не могли бы вы это уточнить?». Это заставит обманщика отказаться от продолжения лжи.

**Пальцы во рту.**

Этот жест говорит о том, что человеку нужна поддержка в чём-то (наш вариант - во лжи). Это подсознательная попытка вернуться к безопасному, безоблачному состоянию в грудном возрасте, когда при кормлении он был в безопасности и уж тем более ему не приходилось врать. Человек ищет помощи и поддержки, так что окажите её ему, ежели это ваш друг, и не корите сурово, если просто знакомый.

Мы рассмотрели самые явные признаки лжи. Однако не следует забывать, что человек может использовать аналогичные жесты, когда неуверен в себе или нервничает. Поэтому, перед тем, как делать вывод, о том, что ваш собеседник лжет, задайте ему уточняющие вопросы, которые помогут вам выяснить его подлинные чувства.

**Заключение.**

Итак, при оценке собеседника важно учитывать его эмоциональное настроение: желание или нежелание идти на контакт, также очень важно учитывать в каком контексте вы находитесь и что он говорит. Частоту повторения того или иного жеста, также нужно учитывать, время между повторениями. Если человек часто производит тот или иной жест, то скорее всего он врет, если конечно жест говорит о том, что он врет.

Также важно при общении учитывать те или иные привычки человека, возможно, если человек во время разговора постоянно поправляет волосы – это еще не сигнализирует о том, что он врет. Вполне возможно это просто его привычка.

Для того, чтобы более точно определиться врет вам человек или говорит правду, желательно обращать внимание на несколько жестов, а не судить о поступке человека по какому-то одному. Используя данные советы и информацию, вы никогда не ошибетесь в анализе человеческого поведения.

Список литературы.

Алан Пиз. Язык жестов – Воронеж 1992

Лоумэн. Язык тела Спб – 1997.