**Язык телодвижений,**

**или как читать мысли других по их жестам.**

Практически каждый из нас занимался изучением иностранных языков. Однако существует еще один международный язык, общедоступный и понятный, о котором до недавнего времени мало что знали - это язык жестов, мимики и телодвижения человека.

Психологами установлено, что в процессе общения людей от 60 до 80%% сообщения доносится за счет невербальных средств выражения, и только 20-40% информации передается с помощью вербальных.

Особенностью языка телодвижения является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному способу общения. Язык телодвижения можно подделывать, но на очень короткое время, поскольку вскоре, организм непроизвольно передаст сигналы, противоречащие его сознательным действиям. Подделывать и подражать языку тела в течение долгого периода времени трудно, но полезно научиться использовать положительные, открытые жесты для успешного общения с другими людьми, и избавиться от жестов, несущих отрицательную, негативную окраску.

Жестов и телодвижений при общении употребляется большое количество. Обратим внимание лишь на те жесты и телодвижения, которые часто встречаются в повседневной жизни и, которые, может, станут полезными при обсуждении договоров или беседе с другими людьми.

**Совокупность жестов**

Как и в сельском хозяйстве, где невозможно выделить единственный влияющий фактор, так и в деле изучения языка телодвижений нельзя выделить один жест и рассматривать его изолировано от других жестов и обстоятельств. Например, почесывание затылка может означать тысячу вещей - перхоть, выделение пота, неуверенность, забывчивость, произнесение неправды. В зависимости от других жестов, сопровождающих это почесывание, можно делать вывод и правильно интерпретировать. В языке, чтобы понять истинное значение слова, надо построить предложение. Так и в телодвижениях - необходимо увидеть всю совокупность жестов, чтобы понять их истинное значение.

Например, *критическое оценочное отношение*: подпирание щеки указательным пальцем, в то время как другой палец прикрывает рот, а большой палец лежит под подбородком. Следующим подтверждением критического отношения являются крепко скрещенные ноги, положение второй руки поперек тела, как бы защищая его, а голова и подбородок наклонены.

Если человек, после того как вы спросите его отношение к сказанному, начнет заверять в своем полном согласии, это означает что он лжет, или что его вербальное общение с вами неконгуэнтно его жестам. Что вы, например, скажете о политике, который, стоя на трибуне, скрепил на груди руки (защитная поза), опустил подбородок (критическая или враждебная поза) и говорит аудитории о том, как восприимчиво и дружелюбно он относится к идеям молодежи?

Контекст, в котором производится жест, имеет не меньшее значение, чем совокупность жестов. Если человек зимой сидит на остановке автобуса со скрещенными ногами, крепко скрещенными на груди руками и опущенной головой, то, скорее всего, это означает что ему холодно. Однако если человек в точно таком же положении сидит за столом переговоров, то его жесты совершенно определенно следует толковать как имеющие негативное или оборонительное отношение к сложившейся ситуации.

**Факторы, влияющие на интерпретацию жестов**

Если у человека слабое рукопожатие, то часто это говорит о слабости его характера. Однако если у человека артрит, то слабым рукопожатием он предохраняет руку от боли. Также люди таких профессий, где требуются чуткие пальцы - художники, хирурги, музыканты - стараются избегать рукопожатия, а если их вынуждают - пользуются щадящим рукопожатием. Иногда люди, носящие неудобную или тесную одежду, скованы в своих движениях, что сказывается на выразительности их языка тела. Это редкие случаи, но их следует учитывать.

**Как сказать неправду, не раскрыв себя**

Проблема с ложью заключается в том, что наше подсознание работает автоматически и независимо от нас, поэтому наш язык телодвижений выдает нас с головой. Когда мы говорим неправду, даже при осознанной попытке подавить всякие телодвижения, тело выдает множество микросигналов. Это может быть или искривление лицевых мышц, расширение или сужение зрачков, испарина на лбу, румянец на щеках, учащенное моргание и многое другое, что сигнализирует об обмане.

Для того чтобы не выдавать себя в момент произнесения неправды, нужно сделать так, чтобы не было обзора вашей позы. Когда у собеседника есть возможность вас полностью просматривать, если в комнате хорошее освещение не пытайтесь говорить неправду. И напротив, сидя за столом, когда тело частично скрыто, или разговаривая по телефону - скрыть неправду значительно легче.

**Зоны и территории**

Под территорией понимается пространство, которое человек считает своим, как будто это пространство является продолжением его физического тела. Подобно животным, человек обладает своей собственной территорией, воздушной оболочкой, окружающей его тело, причем ее размеры зависят от плотности населения людей в месте проживания этого человека.

*Пространственная территория условно делится на 4 четкие зоны.*

Интимная зона - 15-46 сантиметров. Это главная зона, и она охраняется человеком особо ревностно. В эту зону разрешается проникать только тем лицам, с кем находишься в тесном эмоциональном контакте. В этой зоне имеется еще подзона радиусом 15 сантиметров, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта.

Личная зона от 46 см до 1,2 м. Это расстояние, которое обычно разделяет нас, когда мы находимся на вечеринках, официальных приемах, вечерах, дружеских встречах.

Социальная зона от 1,2 до 3,6 метра. На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, посетителя или работника, занимающегося ремонтом в доме. От людей, которых мы не очень хорошо знаем.

Общественная зона (более 3,6 метра). Когда мы говорим с большой группой людей, то удобнее всего стоять именно на этом расстоянии от аудитории.

**Практическое использование зонального пространства**

Обычно интимная зона нарушается по двум причинам. Если "нарушитель" - наш близкий человек, или если "нарушитель" проявляет враждебные чувства. Человек достаточно терпимо относится к вторжению постороннего человека в личные или социальные зоны, в то время как вторжение в интимную зону вызывает "состояние боевой готовности". При этом сердце начинает биться быстрее, происходит выброс адреналина в кровь, и она приливает к мозгу и мышцам. Это означает, что если вы дружелюбно прикоснетесь к руке или обнимите человека, с которым только что познакомились, то это может вызвать у него отрицательную реакцию, даже если он продолжает улыбаться вам. Поэтому, если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя комфортно в вашем обществе - держите дистанцию. Так, например, если вы устроились на работу, то поначалу вам будет казаться, что коллеги относятся к вам прохладно, хотя на самом деле вас держат на дистанции социальной зоны. Однако через какое-то время, когда коллеги узнают вас лучше, вам будет позволено передвигаться в пределах личной зоны. Исключением из правил, требующего строгого соблюдения дистанционной зоны, являются случаи, когда пространственная зона человека, обусловлена его социальным положением. Например, управляющий компании и его подчиненный могут быт компаньонами по рыбной ловле, и, находясь на рыбалке, они пересекают и личную и интимную зоны друг друга. На работе же управляющий будет держать подчиненного на расстоянии социальной зоны, соблюдая неписаные правила социальной стратификации.

**Сила ладони**

Испокон веков открытая ладонь ассоциировалась с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Клятвы даются с ладонью на сердце, а присяга - поднятием открытой ладони.

Самый лучший способ узнать, откровенен и честен ли с вами человек в данный момент - это понаблюдать за положением его ладоней. Например, когда люди полностью откровенны с вами, они протягивают вам одну или обе ладони. При откровенном разговоре ладони полностью или частично открыты. Как и другие жесты языка телодвижений, это полностью бессознательный жест, он подсказывает вам, что собеседник говорит в данный момент правду. Если человек пытается что-то скрыть, то во время объяснений он будет прятать руки в карманы или держать их скрещенными. Напрашивается вопрос - если держать ладони открытыми, то можно врать, и никто этого не заметит. Ответом служат другие жесты, которые становятся видны наблюдательному человеку. Было проведено интересное наблюдение, что большинство людей не могут говорить неправду, если их ладони открыты. С помощью открытых ладоней, можно заставить других людей меньше лгать.

Существует три основных командных жеста ладони: положение ладони вверх, положение ладони вниз и положение указывающего перста. Рассмотрим пример, когда вы просите передвинуть коробку в другой угол комнаты. При этом мы будем использовать одни и те же слова, тон голоса и выражение лица.

Положение открытой ладони вверх есть доверительный, не угрожающий жест, напоминающий жест просящего на улице. При этом жесте человек не чувствует никакого давления, и при условиях субординации он воспримет это как просьбу с вашей стороны.

Когда ладонь опущена вниз, в вашем жесте немедленно появляется оттенок начальственности. При этом может возникнуть чувство враждебности у человека, к которому вы обращаетесь. Если этот жест обращен к вашему сослуживцу, то он может и не выполнить этой просьбы, как если бы он это сделал при поднятой ладони вверх.

При сжатой ладони в кулак с выставленным указательным пальцем, вы принуждаете человека к подчинению. Если у вас есть привычка указывать пальцем, постарайтесь заменить этот жест положением ладони вверх или вниз, и вы увидите, что добьетесь больших успехов в общении с другими.

**Рукопожатия**

Исследователи утверждают, что рукопожатия являются реликтом первобытнообщинной эры - раскрытые ладони показывали свою безоружность. С тех пор многое изменилось, и теперь рукопожатие осуществляется в момент приветствия или прощания. Мы рассмотрим различные виды рукопожатий.

*Доминантное рукопожатие*

Агрессивный вид рукопожатия, т.к. он дает человеку мало шансов на установление отношений равнопартнерства. Этот вид характерен для агрессивных, властных мужчин, которые всегда являются инициаторами рукопожатия и жестом руки, с ладонью направленной вниз, заставляют человека подчиняться.

Способ обращения с доминантным рукопожатием, "обезоруживание".

Когда вы берете руку для рукопожатия, сделайте шаг левой ногой вперед.

Переставьте правую ногу вперед и встаньте слева перед этим человеком, продвигаясь в его личную зону.

Левую ногу поставьте за правой и встряхните руку партнера.

Это позволит вам выравнить положение рук и развернуть руку человека к уступчивому рукопожатию. Это позволит вам стать хозяином положения.

Еще одним способом обращения с доминантным рукопожатием является обхват руки человека сверху за запястье с последующим встряхиванием. Однако использовать это рукопожатие следует с определенными мерами предосторожности.

Обхватывающее рукопожатие (перчатка)

Обычно используется политическими деятелями. Это рукопожатие подчеркивает, что человек честен, и ему можно доверять. Однако такое рукопожатие при знакомстве может произвести прямо противоположный эффект. После такого рукопожатия собеседник может отнестись к вам с недоверием и осторожностью. Такое рукопожатие может быть применено только по отношению к хорошим знакомым.

Беспристрастные, неэмоциональные рукопожатия

Характеризуют бесхарактерность человека. Следует избегать такого рукопожатия, поскольку оно ассоциируется с прикосновением к чему-то вялому, безжизненному.

Пожатие не согнутой, прямой руки

Характеризует агрессивного человека. Главное назначение такого рукопожатия - сохранить дистанцию и не допустить человека в свою интимную зону. Часто встречается у людей, выросших в сельской местности, где они имеют более широкую интимную зону. Сельчане при этом будут наклоняться вперед или даже балансировать на одной ноге.

Пожатие кончиков пальцев

Характеризует неуверенность в себе. Как и в предыдущем случае, цель такого рукопожатия заключается в том, чтобы держать руку партнера на удобном для себя расстоянии.

Рукопожатие, при котором инициатор тянет руку к себе

Характеризует либо неуверенность в себе, когда человек чувствует себя нормально только внутри своей собственной личной зоны, либо отношение к нации, для которой характерна более узкая интимная зона.

Пожатие с применением обеих рук.

Характеризует искреннее доверие или глубину чувств. При этом следует обратить внимание на то, куда кладется левая рука. Если левая рука берется за локоть, то это выражает больше чувства, чем при обхватывании запястья. Если рука кладется на плечо, то это выражает больше чувства, чем когда она находится на предплечье. В общем, обхватывание запястья или плеча возможно лишь между близкими друзьями или родственниками.

Другие известные жесты и движения

Жест

Характеристика

Сидеть верхом на стуле

Характеризует желание закрыться своеобразным щитом. Как правило, это люди доминирующего типа, которые пытаются управлять людьми или господствовать над ними, если им надоедает тема разговора. Как правило, это очень осторожный человек и может совершенно неожиданно сесть на стул верхом. Самый простой способ разоружить "седока" это встать или сесть за ним, от чего он почувствует уязвимость тылов и сменит свою позу, став менее агрессивным. Однако если человек сидит верхом на вращающемся стуле, ведите беседу. Стоя сверху над ним и смотрите на него сверху вниз, наступая на его личную территорию. Если к вам пришел "любитель сидеть верхом на стуле" - посадите его в устойчивое кресло с подлокотниками, что не позволит занять любимую позу.

Собирание несуществующих ворсинок.

Этот жест характеризует несогласие с мнением или отношением других людей, но не решимость высказать свою точку зрения. При этом человек сидит, отвернувшись от собеседников, и смотрит в пол. Это наиболее популярный жест проявления неодобрения. Если вам не безразлично мнение всех участников, при наблюдении такого жеста, можно обратиться к этому человеку с раскрытыми ладонями "Я вижу, у вас имеются какие-то свои соображения по этому вопросу?" При этом откиньтесь назад, откройте ладони и подождите ответа. Если же человек с вами согласился, но продолжает "собирать ворсинки" - спросите его прямо о возражении, которое он не решается сказать.

Положения головы

Жест

Характеристика

Кивок головой

Простой способ выявления скрытого возражения - проследить, не использует ли человек отрицательное покачивание головой в момент устного высказывания своего согласия с вами.

Прямое положение головы

Характерно для человека, нейтрально относящегося к тому, что он слышит. Голова обычно неподвижна, с периодическим легким киванием.

Наклоненная голова

Характеризует интерес к сказанному. Если вы ведете беседу и наблюдаете наклон головы в сторону, упор подбородком на руке и наклон тела вперед, значит ваше сообщение заинтересовало слушателей. Если вы хотите расположить к себе человека, достаточно наклонить голову набок и время от времени кивать головой.

Наклон головы вниз

Характеризует отрицательное и даже осуждающее отношение. Низкий наклон головы обычно сопровождается рядом жестов критической оценки. Для того чтобы поднять заинтересованность, необходимо сделать что-то, чтобы головы слушателей поднялись.

Закладывание рук за голову

Этот жест характеризует уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими. Этот жест также характерен для "всезнаек", и многие люди раздражаются, когда видят этот жест. Этот жест может использоваться и как знак, подчеркивающий, что человек "застолбил" эту территорию. Если человек при этом, кладет ногу на ногу в виде цифры четыре, это говорит что он еще и склонен к дискуссии и спору. Есть несколько способов взаимодействия с людьми, использующих этот жест. Если вы хотите выяснить причину, почему человек ведет себя с чувством превосходства, наклонитесь вперед с протянутыми ладонями и скажите " Я вижу что вам известно. Не могли бы вы прокомментировать эту проблему". Затем откиньтесь на спинку кресла, ладони оставьте в поле обозрения и ждите ответа. Попробуйте заставить человека сменить позу. Для этого можно взять какой-нибудь предмет и, отставив его подальше, спросить - "Вы это видели?" Можно скопировать его позу. Часто для того, чтобы выразить свое согласие с собеседником, достаточно повторить его позу.

Взгляд

Часто можно слышать фразу - по глазам прочитал. Исследователи считают, что с помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческого общения, поскольку они занимают центральное положение в человеческом организме, а зрачки ведут себя полностью независимо. При дневном свете зрачки могут расширяться и сужаться в зависимости от смены отношения к беседе. Если человек возбужден, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сокращаться, при этом получаются как бы "змеиные глаза". Когда вы разговариваете с людьми или ведете переговоры, смотрите в зрачок человеку, и зрачок расскажет вам правду о мыслях собеседника.

Если человек нечестен или скрывает что-то, его глаза встречаются с вашими менее чем 1/3 времени общения. Если глаза человека встречаются с вашим более 2/3 времени общения, а зрачки расширены, это означает, что вы нравитесь. Если же зрачки сужены, это означает негативное отношение к вам.

Но важны не только долгота и частота взгляда, но и та географическая площадь лица и тела, на которую направлен взгляд, так как это влияет на исход переговоров. Требуется долгая практика общения с людьми для того, чтобы эффективно применять язык телодвижения и улучшить характер общения с другими людьми.

Тип взгляда

Характеристика

Деловой взгляд

Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создадите серьезную атмосферу, и ваш собеседник почувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз собеседника ,вы сможете контролировать ход переговоров при помощи взгляда.

Социальный взгляд

Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения. Исследования показали, что во время социального общения, собеседники также смотрят в условный треугольник, только в данном случае он находится на линии глаз и области рта.

Взгляд искоса

Используется для передачи интереса или враждебности. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, то означает заинтересованность. Если сопровождается опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, он означает подозрительное, враждебное или критическое отношение.

Прикрытые веки

Этот жест подсознательный и является попыткой человека убрать вас из поля зрения, потому что вы надоели, или стали неинтересными или он чувствует свое превосходство над вами. Если человек подчеркивает свое превосходство над вами, его прикрытые веки сочетаются с откинутой назад головой и долгим взглядом, известным как взгляд свысока. Если вы заметили такой взгляд у своего собеседника, учтите, что ваше поведение вызывает отрицательную реакцию и нужно что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном завершении разговора.

К сожалению, в рамках одного "Сельскохозяйственного практикума" невозможно рассказать обо всем разнообразии жестов и их совокупностей. Мы постарались лишь отобрать наиболее распространенные и универсальные жесты, дать им описание и соответствующее толкование.