## Міфи і правда про невербальне спілкування або як зрозуміти мову жестів

Розуміти і розрізняти сигнали, які показують люди за допомогою жестів - вельми корисний соціальний навик. Деякі їх не помічають, а ось досвідчені психологи можуть інтуїтивно прочитати практично будь-якої людини. Як зрозуміти мову жестів, якими доповнює свою промову співрозмовник? Зробити це просто, потрібні тільки лише знання і навички.

Мова тіла, у порівнянні з іншими мовними засобами спілкування, є унікальним способом передачі інформації. Саме невербальні засоби спілкування (НЕ мовні) несуть в собі від 60 до 80% прихованої інформації. Щоб бути впевненим у тому, що ви правильно зрозуміли людини, необхідно «з'єднати» вербальні та невербальні засоби спілкування. Якщо слова йдуть в розріз з мовою його жестів, є сенс насторожитися і знову перевірити інформацію.

На жаль, майже у кожного була ситуація, в якій співрозмовник твердо стверджував одне, але підсвідомість ваше відчувало фальш. Хтось називає це «інтуїцією», але насправді ваш мозок міг зреагувати на знаки співрозмовника. Щоб розвинути цю здатність потрібно знати деяке значення міміки і жестів. З цими знаннями ви зможете робити правильні висновки про будь-яку людину, розмові і ситуації.

**Що ж таке невербальне спілкування?**

Під невербальним засобом спілкування прийнято приймати комунікаційне взаємодія без використання слів, передачу інформації, а також вплив один на одного. В якості невербальних засобів спілкування можуть виступати жести, міміка, пантоміміка, тобто всі форми спілкування без мовних засобів. В якості інструменту спілкування виступає людське тіло, яке володіє різними формами самовираження.

Психологами була розроблена класифікація невербальних засобів спілкування. До першої групи належать експресивно-виразні рухи: міміка, жести, хода, поза тіла. Друга група - це різні тактильні руху: рукостискання, дотик, поплескування по плечу, обійми, поцілунки. Третя група - візуально-контактний погляд: частота контакту, тривалість і напрям погляду. До четвертої групи відносяться всі просторові руху: дистанція, орієнтація, розміщення за столом і т.д.

Найчастіше людини «читають» саме по перших двох групах. Але для розуміння повної картини того, що відбувається не можна інтерпретувати окремо взятий жест, так як це може призвести до омани. Перш ніж робити конкретні висновки, необхідно врахувати фізичне, психологічний стан людини, а також усі інші нюанси поведінки людини. Розглянемо основні жести людини, які виражають його настрій і ставлення до чого-небудь.

### Як навчитися розуміти мову жестів?

**Жести симпатії та відкритості**

Коли людина відкритий для спілкування у нього природне вираз обличчя, немає напруги, скутості. Погляд прямий, плечі розправлені. Також про відкритість говорить потиск руки з обхватом руки співрозмовника двома своїми. Чоловіки при розмові можуть розстебнути піджак або верхній гудзик сорочка, послабити краватку.

При невербальному спілкуванні нерідко спостерігається мимовільне копіювання жестів один одного. Мозок читають інформацію: «я тебе розумію», і тіло починає копіювати поведінку співрозмовника. Проведіть для себе невеликий експеримент: поспостерігайте за парами, мирно беседующими за столиками, і ви переконаєтеся, що відсоток «дзеркальних» пар досить великий. Про симпатії, відкритості та душевної гармонії говорять схожі пози, положення рук, ніг і т.д.

Якщо ви хочете переконати в чомусь співрозмовника - скопіюйте положення його тіла. Але цей жест не можна робити відкрито, тому що людина може помітити різку зміну пози. Робіть це поступово, підлаштовуючись під нього.

Велике значення в мові жестів віддається ході. У закоханого і щасливої людини відзначається летить хода, яка відразу привертає погляд. Дуже часто вона характерна для енергійних і упевнених у собі людей.

**Обман, скритність, підозрілість**

Чи траплялося вам бачити, як співрозмовник ховає руки при розмові? Цілком можливо, що він у той момент говорив неправду. Коли людина бреше, перше, що він хоче зробити - це прибрати руки. Тому людина намагається засунути руки в кишеню, забрати їх під стіл або ж потерти очі, почухати ніс. Все це типові ознаки обману, але не слід сприймати їх дуже серйозно, адже як уже говорилося, потрібно судити лише сукупність жестів. Погодьтеся, що людина може заховати руки в кишеню піджака чи куртки тільки лише тому, що вони замерзли, а ніс може почухати людина, у якої алергія або нежить, так що не поспішайте на співрозмовникові ставити клеймо брехуна.

Основний жест недоступності і закритості - це перехрещені ноги і руки, схрещені на грудях. Часте моргання - ознака розгубленості і захисту. Якщо ви бачите, що людина не розташований до спілкування, поводиться занадто скуто, то вам буде дуже складно про щось домовитися. Цілком імовірно, що будь-яка прохання отримає відмову. Як привернути до себе людину? Відкрийтеся для нього самі. Покладіть руки на стіл, прийміть відкриту позу і продовжуйте розмову. Якщо це допомогло, співрозмовник трохи розслабився і зменшив позицію «оборони» - час приймати його позу: положення рук, ніг, голови і т.д.

**Жести міркування й оцінки**

Зосереджений людина може закрити очі, потираючи при цьому перенісся, потирати чоло або підборіддя. Ці жести говорять про те, що людина думає над вирішенням певного питання.

Якщо співрозмовник негативно оцінює ситуацію, то він може тримати руку біля підборіддя, витягнувши уздовж щоки вказівний палець, при цьому підтримуючи лікоть іншою рукою. Ліва брова зазвичай трохи опущена вниз. При позитивному вирішенні корпус тіла трохи нахилений вперед, голова при цьому теж нахилена, а рука стосується щоки.

**Жести сумніву і непевності**

Ви помічали, як деякі студенти слухають лектора, закривши долонею рот? Таку ж картину можна побачити на нарадах. Це жест незгоди з думкою мовця. Людини слухають, але при цьому стримують свої висловлювання, пригнічуючи свої справжні переживання. Якщо в момент розмови ваш співрозмовник несподівано прикрив рот рукою, подумайте, які слова могли викликати таку реакцію? Розібратися в цьому дійсно необхідно, так як недовіра може швидко перейти в неприйняття, а потім у відмову.

Невпевненість можна прочитати за такими жестів як почісування вуха або шиї ззаду, потилиці. Людина не зовсім розуміє, чого від нього хочуть, до чого йде розмова. Ще один невербальний жест, який говорить про те, що співрозмовник не впевнений у собі: одна рука обхоплює іншу за лікоть. Цей сигнал може означати невпевненість або знаходження в малознайомій компанії.

**Пози і жести, які означають небажання слухати**

Якщо людина підпер свою голову рукою - він байдужий до подій. Цей знак, як і жест сумніву, дуже часто можна зустріти на нарадах і на лекціях. Як бути в цій ситуації? Краще рішення - «струснути» занудьгував слухача несподіваним запитанням.

Спроба розправити складки одягу, одергіваніе піджака, спідниці, струшування з себе дрібних або зовсім неіснуючих пилинок і ворсинок слід інтерпретувати як незгоду з викладається інформацією. У цьому випадку необхідно перейти на нейтральні теми. Однак не оцінюйте ці жести настільки кардинально, адже до рукава дійсно могла прилипнути ниточка. Не поспішайте розцінювати подібні дії як жести несхвалення.

Мабуть, це найпоширеніші жести, які можна прочитати на людині. Детальне вивчення мови тіла дозволить вам налагоджувати контакти з співрозмовником, розпізнавати флірт, агресію і симпатію тільки лише по погляду, жестам і позі людини.