

Научно-практическая конференция – 2011

НОУ СОШ «Талань»

## **Язык жестов. Невербальное общение.**

работу выполнила  
ученица 8 класса  
Черепанова Е.  
руководитель  
Овчинникова А.Н.

Новосибирск, 2011

## Содержание

1. Вступление. Язык жестов. Как читать мысли без слов?
2. О чем говорят человеческие жесты?
3. Как по невербальным сигналам вычислить обманщика?
4. Невербальные сигналы симпатии
5. Заключение.

*Информация взята из книги О.Сергеевой «Язык жестов. Невербальное общение»*

## Язык жестов. Как читать мысли без слов?

Человек передает информацию не только с помощью слов (вербально), но и при помощи жестов, мимики, позы, взгляда, внешнего вида, дистанции при разговоре, украшений – то есть при помощи невербальных сигналов. Доказано, что большую часть информации о человеке (около 80 %) мы получаем именно из невербальных источников, тогда как слова дают нам всего лишь 20 % всей информации. Очень часто невербальная информация остается «за кадром» нашего восприятия, потому что мы не умеем ее прочитывать и интерпретировать. (Слайд №1)

Мы зачастую не замечаем очевидного: мы верим формально сказанным словам согласия, в то время как человек отрицательно кивает головой, пытаясь нас предупредить – я не согласен. Мы не обращаем внимания на то, что человек, встречающий нас с улыбкой, скрестил на груди руки – признак оборонительной позиции – «мне некомфортно и неуютно».

## О чем говорят человеческие жесты?

*«Я задумался» (Слайд №2)*

Человек, находящийся в раздумье, отсутствует в реальной действительности, он не слышит и не видит то, что творится вокруг, поскольку находится в мире собственных мыслей и фантазий. Когда человек размышляет или фантазирует, не растрчивайте важные аргументы впустую, он их все равно не воспримет, не услышит. Для человека, который задумался, отвлекся от беседы, характерны следующие жесты: руки у лба в различных позициях, человек может потирать виски, почесывать затылок.

Кроме жестов, задумавшегося человека выдает поза. (Слайд № 3 ) Вспомните «Мыслителя» Огюста Родена: он сидит, опираясь щекой на руку. Если для вашего собеседника характерна такая поза, скорее всего он отвлекся от вашего разговора и думает о чем-то своем. Для того чтобы убедиться в своих предположениях, обратите внимание на его взгляд. Для человека, который находится далеко-далеко – в своих мечтах и фантазиях, характерен так называемый «взгляд в никуда»: отсутствующий, не сфокусированный.

*«Мне интересно»( Слайд №4)*

Вербально собеседник может проявить интерес, задавая вопросы, уточняя детали, прося повторить. Но это, увы, не стопроцентный показатель интереса. Вопросы могут означать лишь нежелание вас обидеть, формальную вежливость, но не интерес.

Заинтересованный человек, как правило, достаточно скуп на жесты. Но есть иные невербальные способы определения заинтересованности собеседника. Человек, испытывающий интерес к происходящему, всем своим существом стремится приблизиться к источнику информации. Можно заметить наклон корпуса в сторону говорящего: слушатель стремится быть ближе к нему.

Бывает, человек так увлекается происходящим, что просто перестает контролировать свое тело. Он может забыть закрыть рот или широко раскрыть глаза – это мимические признаки, которые говорят о том, что человек удивлен, изумлен, находится в максимально заинтересованном состоянии.

#### **«Я вас уважаю» ( Слайд №5)**

Жестов, обозначающих уважительное отношение, не так уж и много. Для того чтобы определить, как к вам относятся, обратите внимание на то, как человек с вами здоровается. Рукопожатие – очень древняя традиция, которая раньше имела не только ритуальный смысл – поприветствовать вновь пришедшего, но и означала, что люди пришли на встречу друг к другу без дурных намерений, без оружия. Сейчас этот ритуал оброс иными значениями. Человек, относящийся к вам с уважением, подает руку первым или одновременно с вами. Он не пытается сразу же убрать руку: уважительное рукопожатие должно быть длительным. Рука должна быть вытянутой, ни в коем случае не согнутой в локте. Таким образом, человек не должен доставлять вам неудобства, не должен заставлять вас тянуться. Скорее наоборот, он пытается создать максимально комфортные для вас условия.

Наклон головы – жест уважения. Обратите внимание на то, как человек наклоняет голову. Уважительный поклон может сопровождаться опусканием век (пошло от древней традиции приветствовать царских особ – они настолько величественны и могущественны, что люди даже не решались на них посмотреть, поэтому опускали веки).

#### **«Я сомневаюсь» ( Слайд №6)**

Состояние сомнения – двоякое состояние. У него есть свои плюсы и минусы. Человек, с одной стороны, еще не отказывает вам, не принял окончательно отрицательного решения, он не говорит вам «нет» безапелляционно. С другой стороны, ваша аргументация не достаточно убедительна, человек еще не согласился с вашими доводами.

Для человека, который не принял решения, характерны жесты и позы раздумья, которые обозначают, что он еще анализирует ситуацию и полон внимания. Он может выражать недоверие. Если человек сомневается в приводимых вами аргументах, он пытается не смотреть вам в глаза. Его взгляд может блуждать по комнате, он может смотреть в окно, пытаться абстрагироваться от ваших доводов и самостоятельно обдумывать плюсы и минусы вашего предложения. Еще более опасное направление взгляда – в сторону выхода. Это означает, что он склоняется к отрицательному ответу и намерен в ближайшее время уйти.

Для сомневающегося человека характерны жесты перебирания, перетирания, почесывания – повторяющиеся, монотонные. Эти жесты имеют следующие значения: во-первых, они связаны с мыслительной деятельностью (человек обдумывает ваши аргументы), во-вторых, они имеют цель отвлечь ваше внимание, сбить вас с толку. Человек в состоянии сомнения не концентрируется на вас и ваших аргументах, в его движениях и жестах присутствует некоторая нервозность и суетливость.

Вот несколько примеров таких жестов: потирание или почесывание глаза, уголков рта, они означают, что человек заподозрил вас во лжи, а в ваших аргументах – подвох.

Еще один жест, ярко свидетельствующий о том, что человек находится в состоянии сомнения – это пожимание плечами. Зачастую это – неосознанный жест. К примеру, человек может соглашаться с вами или не соглашаться, но при этом он совершенно ненамеренно пожимает плечами – это невербальный сигнал, который обозначает его неуверенность в принятом решении.

#### **«Я настороже»** ( Слайд №7)

Если человек чувствует угрозу с вашей стороны, опасается, что вы можете напасть на него, сделать что-то не очень для него приятное, он тут же начинает осуществлять невербальную оборону. Ситуация угрозы может совершенно не отразиться на его словах, но вести себе он начинает иначе. Вам стоит лишь присмотреться к нему, и тогда вы поймете, что он вас опасается. Если человек скрестил руки на груди, при этом направил кончики пальцев в разные стороны, обратил вытянутую руку и ладонь к вам, то это сигнализирует о том, что вы должны остановиться. У вытянутой руки есть еще иные значения: прежде всего этот сигнал не даст вам приблизиться, вторгнуться в его личное пространство, человек неосознанно ставит между вами барьер, кроме того, пытается таким образом закрыть вам рот, чувствует в ваших словах скрытую угрозу.

Для настороженного человека характерен особенный взгляд: он смотрит на вас в упор, следит за каждым вашим жестом, движением с единственной целью – не пропустить тот момент, когда у вас в руках появится «нож». Этот «нож» может иметь символическое значение: вы можете нанести удар словесно, уколоть злой шуткой или сообщить неприятную новость. Именно этого момента ждет от вас ваш собеседник. Если в разговоре участвуют несколько человек, то бдительный собеседник очень быстро переводит взгляд с одного на другого.

Для того чтобы у человека пропало ощущение угрозы, вам необходимо его успокоить, наладить с ним контакт. Во-первых, постарайтесь приблизиться к нему на максимально близкое расстояние, несмотря на его желание отстраниться. Используйте тактильное воздействие – прикоснитесь к нему, погладьте, можете взять его за руку в области предплечья. Эти движения не должны быть резкими, грубыми, иначе он расценит их как начало атаки с вашей стороны. Старайтесь говорить медленно и достаточно громко, чтобы человек мог вас расслышать, иначе он подумает, что вы хотите что-то скрыть от него. Если вы сидите за столом, друг напротив друга, то вам следует пересесть к нему. Если вам удастся избежать ситуации противостояния и снять ощущение напора, то ваш собеседник сможет расслабиться, и ваш диалог будет более конструктивным.

#### **«Я настроен на компромисс»** ( Слайд №8)

Поиск компромисса – нелегкая задача в любой ситуации, будь то семейный спор, деловой разговор или научная дискуссия. В таких ситуациях важно увидеть, что ваш оппонент настроен на компромисс. Человек может говорить, что он не отступится от своих слов, но невербальные сигналы могут свидетельствовать об обратном – человек готов пойти на уступки.

Если вы заметите несоответствие между словами человека и его жестами, то это признак того, что вы сможете добиться от него нужного вам решения. Очень важно увидеть этот диссонанс между словом и телом и истолковать его правильно. Если ваш оппонент

говорит, что совершенно не согласен с вами, считает ваши слова абсурдными, но сам в этот момент кивает головой вверх-вниз, это говорит о том, что он готов принять вашу точку зрения и лишь набивает себе цену, старясь добиться более выгодных условий для себя. Если вы заметите подобный жест, то можете не церемониться с ним, настаивайте на своих условиях, будьте уверены в том, что рано или поздно ваш собеседник их примет.

Отсутствие жестов – это тоже жест. Если мы не находим у человека каких-либо отрицательных жестов, к примеру, скрещенных рук и ног, он вполне комфортно чувствует себя, общаясь с вами на близком расстоянии, с легкостью впускает вас в свое личное пространство, это говорит о том, что человек принимает вашу точку зрения. Скорее всего вы уже сделали достаточно, чтобы склонить его на свою сторону. В ближайшее время он с вами согласится.

### **«Я защищаюсь»** ( Слайд №9)

Жесты защиты достаточно красноречиво свидетельствуют о том, что человек подсознательно или сознательно чувствует страх перед вами либо ощущает вину. Он находится в ситуации, когда ему нужно защититься от ваших нападков, все невербальные сигналы будут говорить о том, что он хочет заблокировать ваши попытки воздействовать на него.

Один из самых распространенных и ярких способов защиты – скрещенные на груди руки. Этот сигнал может свидетельствовать о том, что человек не хочет идти на контакт, что ему неловко, что он хочет защититься от вас. К этой категории относится жест ноги крест-накрест – человек как бы теряет ощущение опоры под ногами. Характерная поза защиты – прямое тело, корпус несколько наклонен вперед, голова опущена, лоб направлен на собеседника, глаза опущены. Человек пытается принять удар лбом, защититься от ваших слов. Такая поза помогает отразить негатив.

У людей с разным типом восприятия могут различаться способы защиты – визуалы надевают очки, закрывают глаза рукой, делают вид, что солнце слепит им глаза, аудиалы могут натянуть шапку на уши, расправить длинные волосы, если ни того, ни другого нет, они производят некие манипуляции с ушами, закрывая их. Кинестетики, воспринимающие мир по ощущениям, стараются сохранять дистанцию, чтобы не прикоснуться к собеседнику, часто прячут руки в карманы, тем самым показывают, что они не хотят воспринимать информацию, которую вы даете. Люди, которые воспринимают мир по запахам, могут проделывать манипуляции с носом, используя носовой платок, у них может внезапно появиться насморк – непроизвольная защитная реакция.

Человек обороняется от ваших нападков, создавая видимые и невидимые преграды между вами. Это может выражаться в виде построения стены, преграды. Если вы сидите за столом и видите, что ваш собеседник начинает выстраивать нечто вроде кучи-малы из предметов, лежащих рядом (ручки, блокноты), ваш собеседник строит некое сооружение, которое послужит ему защитой от вас. В роли стены может выступать и другой человек. Защищаясь, ваш собеседник может намеренно ввести третье лицо в вашу беседу. Посторонний является в некотором смысле стеной, так как защищающийся человек надеется, что вы не станете нападать на него в присутствии третьего лица.

### **«Мне неловко»** ( Слайд №10)

Когда человек ощущает неловкость, стыд за себя, свои действия, ему хочется только одного – чтобы его не замечали, не трогали, а лучше всего – провалиться сквозь землю.

Чувство неловкости очень легко вычислить по целому набору невербальных средств, с помощью которых ваш собеседник может попытаться его замаскировать.

Как только человек почувствовал, что ему стыдно, он тут же попытается отвлечь ваше внимание от своей персоны, чтобы вы не заметили явных признаков стыда, к примеру, покраснения лица или учащения пульса. Он хочет выиграть время, чтобы прийти в норму, скрыть произвольные, неконтролируемые реакции своего организма. Ваш собеседник может внезапно схватить какой-то предмет, резко встать, поменять положение, допустим, попытаться накинуть пиджак, который до этого преспокойно висел на стуле. В момент ощущения стыда человек прерывает зрительный контакт, опускает вниз глаза, его взгляд застывает на каком-либо предмете. Его жесты, движения становятся суетливыми.

### **«Я вам не верю»** ( Слайд №11)

Жесты скепсиса, недоверия, неверия в вашу искренность очень легко можно вычислить: почти всегда это жесты негатива, защиты. Даже если человек соглашается с вами вербально, но его поза, мимика, жесты говорят об обратном, верьте невербалике – она вам раскроет истинные мысли человека.

Самыми распространенными жестами, обозначающими недоверие, являются жесты защиты – это скрещенные руки, ноги. Человек говорит, что он не желает воспринимать информацию, которая поступает от вас. Человек может манипулировать ушами – в символическом смысле снимает лапшу, которую вы ему вешаете.

Еще один жест недоверия – отрицательное покачивание головой: даже если он соглашается с вами, поддерживает вашу точку зрения на вербальном уровне, у него на уме что-то другое.

Мимика тоже выдает скепсис вашего собеседника. На лице написано недоверие, человек прячет глаза. Он может улыбаться скептически или попросту ухмыляться: один уголок рта поднят вверх, второй – опущен. Такая улыбка свидетельствует о том, что вам не верят. То, что вы ему говорите, кажется ему смешным.

### **«Мне страшно»** ( Слайд №12)

Человек в ситуации страха, будь то предстоящий прыжок с парашютом или публичное выступление, старается всячески свой страх завуалировать. Он начинает храбриться, говорить о своем бесстрашии, поэтому бывает сложно вычислить испуг по вербальным знакам. Невербальные знаки страха – особая категория. Они объединяются тем, что человек в ситуации страха не способен контролировать свое тело, не властен над ним. Он может совершенно беспричинно вздрогнуть, услышав громкий голос, или подпрыгнуть, если вы тихо подойдете и одернете его сзади – это говорит о том, что человек напряжен и, возможно, чего-то боится.

Человек в ситуации испуга может внезапно начать смеяться. Человек, испытывая страх, может начать насвистывать, напевать мелодию или петь в голос.

### **«Я нервничаю»** ( Слайд №13)

Жесты, характерные для человека, который сильно нервничает, как правило, следующие: перебирание посторонних предметов, всевозможные почесывания, поглаживания. Причем очень часто человек меняет один жест на другой, пытаясь скрыть свою нервозность. Но

именно такая быстрая смена невербальных сигналов, многообразие жестов и выдает состояние нервозности. Когда мы нервничаем, мы ощущаем легкий дискомфорт, который может выражаться в зуде, в ознобе либо, напротив, в ощущении духоты. У человека, который находится в ситуации стресса, может появиться желание раздеться или одеться, несмотря на то, что погода не меняется. Человек в состоянии нервозности не может концентрировать взгляд на одном предмете долгое время, он постоянно оглядывается по сторонам, оценивая ситуацию, осматривается вокруг, разглядывает окружающих, его взгляд блуждает по пространству, не может найти себе приют. И уж тем более вы вряд ли сможете поймать его взгляд. Если он на вас и взглянет, то очень ненадолго. Еще один яркий сигнал нервозности – нервный тик – произвольная реакция тела. От сильного внутреннего напряжения мышцы у человека сначала напрягаются, а затем начинают сокращаться. Если вы заметите, что у вашего собеседника дергается веко, это означает, что он находится на грани срыва. Лучше не вступать с ним в спор.

#### **«Я счастлив»** ( Слайд №14)

Состояние счастья – это состояние человека, когда он воспринимает окружающий мир таким, какой он есть. Зачастую в таких ситуациях человек вообще не контролирует свое тело.

Жесты, которые он использует, всегда открытые. Он готов идти на контакт, ищет общения с людьми. Человек не может в одиночестве нести ношу собственного счастья. Ему настолько тяжело в одиночестве, что он может почувствовать тошноту, головокружение. Человек настолько счастлив, что готов поделиться своим счастьем с окружающими, именно поэтому ему просто необходимо общество, и поэтому же он пользуется открытыми жестами для привлечения внимания других людей. Самые распространенные из них – ладони, обращенные в сторону собеседника, демонстрация собственных запястий. Очень часто человек, настроенный на позитив, нарушает личное пространство своего собеседника. Он использует личные, интимные, способы приветствия – объятия, поцелуй. Ему приятен непосредственный контакт с другими людьми, ему приятно прикасаться к другим, хочется, чтобы люди вторгались в его личное пространство. Человек, ощущающий полную гармонию с миром, пытается быть заметным. Он подбирает одежду ярких цветов.

#### **«Я уверен в своей правоте»** ( Слайд №15)

Для уверенного в себе человека характерны яркие, непосредственные жесты. Вы заметили, что ваш собеседник часто держит руки в области груди, но не скрещивает их – это свидетельство его уверенности, ощущения своего превосходства. Признаком такой уверенности может служить жест сложенных «домиком» рук. У такого человека вы никогда не заметите нервозности в жестах. Если человек, уверенный в себе, использует перечисляющий жест, то он, как правило, обращен к публике, собеседнику. Несмотря на то что он создает видимость энергетической отдачи, на самом деле он забирает вашу энергию, если вы являетесь более слабым человеком. А уж если вы не слишком уверены в себе, то можете пострадать от общения с такими людьми, они могут вас попросту испугать своей уверенностью. Поэтому важно вычислить такого человека и уметь ему противостоять.

Характерный жест самоуверенности – закладывание рук за голову. Человек, уверенный в себе, говорит по-особому, максимально используя возможности своего голоса. Голос – это его главное орудие. Человек в состоянии контролировать голос, повышать, когда это необходимо, понижать для достижения своих целей. Но, как правило, его голос ровный,

четкий, между словами небольшие паузы, темп неизменен. Уверенный человек всегда опрятно одевается, но он очень редко позволяет себе излишества. Вычурности – рюши, банты и ленточки – в их гардеробе скорее исключение. Они строги в своей одежде. Для таких людей характерен сверлящий взгляд, они могут держать вас в поле зрения, не опуская глаз достаточно долго. Если они хотят добиться от вас чего-то, то словно стараются вас загнипотизировать: никогда не опустят глаза, пока не добьются своего.

#### *«Я угнетен» ( Слайд №16)*

Человек, который угнетен, старается отгородить себя от всего мира, защититься от окружающих, использует для этого жесты защиты: может скрестить руки на груди, закрыть руками лицо, либо его голова опущена и опирается на руку. Всегда настороженно относитесь к людям со скрещенными руками или ногами.

Угнетенный человек использует минимум жестов, так как он испытывает дефицит энергии, а на жестикуляцию требуются большие энергетические затраты. Голова от обилия негативных эмоций становится очень тяжелой, поэтому человек стремится всячески ее поддерживать: она может покоиться на ладонях, может быть просто наклонена набок или опущена вниз. Взгляд человека с проблемами, как правило, отсутствующий. Его не интересуют ни вы, ни ваши дела. Он стремится принять наиболее комфортное положение тела. Мимика угнетенного человека весьма красноречиво свидетельствует о его состоянии: уголки рта опущены вниз, веки полуопущены, ему тяжело двигаться, даже разговаривает он крайне неохотно.

#### *«Мне скучно» ( Слайд №17)*

Скучающий, бесстрастный взгляд, апатичная поза, вытянутое лицо, опустившаяся челюсть, чуть опущенные веки – все это признаки скуки. Вы заметили, что ваш собеседник зеваает? Значит, вы не очень хорошо его развлекаете. Такой жест может быть замаскирован или сдержан. Человек прикрывает рукой рот – это свидетельство того, что у него кончается терпение и слушать вас больше не в состоянии.

Человек, которому скучно, может попытаться себя развлечь, чтобы не уснуть. Допустим, хватает предметы, которые лежат рядом, но совершенно ему без надобности. Тем не менее эти предметы являются единственным развлечением: он может их перебирать, крутить, подбрасывать или производить другие манипуляции. Также ваш спутник может перелистывать какую-либо книгу или журнал без желания что-то найти там. Он может рисовать что-то на листе бумаги. Если ваш слушатель записывает за вами, причем делает это крайне подробно, включая вводные слова, при этом совсем не поднимает головы, это тоже сигнал: он даже не пытается вдуматься в то, о чем идет речь, делает запись для того, чтобы хоть чем-то себя занять.

Ваш собеседник может попытаться проявить вербальную активность – задавать вопросы, поддакивать, но это не всегда абсолютный показатель его заинтересованности. Вы поймете, что тема разговора ему безразлична, по медленному темпу его речи и расслабленным интонациям в голосе.

О том, что человеку не доставляет удовольствия ваша компания, может говорить его желание уйти, выраженное невербально. Об этом свидетельствуют следующие сигналы: ваш собеседник постоянно посматривает на дверь, корпус тела, носки его ног обращены в сторону выхода. Человек может демонстративно тереть свой портфель, тереть замок

на нем, застегивать и расстегивать молнию – все это признаки скуки, которые сообщают о его готовности уйти в любой момент.

Чтобы выразить свое намерение уйти в любой момент, ваш собеседник может снять очки и положить их в футляр. Это означает, что он вас уже наслушался, ваши аргументы ясны, вам следует либо подытожить вашу беседу, либо перейти к более интересному вопросу.

Если человеку скучно, он старается принять наиболее удобную для него позу, постепенно найти какую-то опору, он расслаблен, невнимателен к вашим словам. Если ваш собеседник сидит, то свидетельством того, что ему скучно, будет его «растекание» по столу. Поза – это показатель уровня внимания. Человек в расслабленной позе не способен воспринимать информацию.

## **Как по невербальным сигналам вычислить обманщика?**

*(Слайд № 18)*

Вычислить ложь бывает непросто, особенно если лгунишка – профессионал. Но если вы будете предельно внимательными к тем сигналам, которые выдает его подсознание, то без труда справитесь с задачей.

Вруна, как бы он ни старался скрыть свою ложь, все равно можно распознать: его выдает несоответствие между микросигналами подсознания, проявившимися в жестах, и сказанными словами.

Человек так запрограммирован, что его реакция на ложь всегда негативна, даже если это его собственная ложь. Не бывает так, чтобы человек врал, оставаясь при этом совершенно спокойным. Вспомним поговорки: «Врет и глазом не моргнет», «Врет и не краснеет». Конечно, в данном случае речь идет о людях, которые гениально умеют скрывать свою ложь, маскировать свой вымысел, умеют справляться с произвольными реакциями своего тела. Но даже если мы имеем дело с опытным обманщиком, ему не удастся скрыть все признаки лжи.

Если ваш собеседник использует жесты, связанные с приближением рук к лицу, тогда это должно насторожить: возможно, у него на уме что-то нехорошее. Это может быть сомнение, неуверенность, мрачное предчувствие. Но чаще всего это некоторое преувеличение действительного факта или явная ложь. Какие жесты могут выдать собеседника, если он явно лжет?

Когда мы наблюдаем или слышим, как другие говорят неправду, или лжем сами, мы делаем попытку закрыть наш рот, глаза или уши руками. Защита рта рукой является одним из немногих откровенных жестов, явно свидетельствующих о лжи. Рука прикрывает рот, и большой палец прижат к щеке, так как посылает сигнал сдерживать произносимые слова. Некоторые люди пытаются притворно покашливать, чтобы замаскировать этот жест. Если такой жест используется собеседником в момент речи, это свидетельствует о том, что он говорит неправду. Однако если он прикрывает рот рукой в тот момент, когда вы говорите, а он слушает, это значит, он понимает, что вы лжете.

Прикосновение к своему носу является утонченным, замаскированным вариантом предыдущего жеста. Он может выражаться в нескольких легких прикосновениях к ямочке под носом или быть выражен одним быстрым, почти незаметным прикосновением к носу.

Объясняется этот жест следующим образом: у лжеца появляются щекотливые позывы на нервных окончаниях носа, и его очень хочется почесать. Когда вы видите, что собеседник лжет, вы можете попросить его повторить или уточнить сказанное. Это заставит обманщика отказаться от продолжения своей хитрой игры.

Если человек часто моргает, то он лжет.

Обратите внимание на левую сторону человеческого тела. Именно левая сторона – левая рука, левая нога, левая половина лица – выдает истинные эмоции. Объясняется это довольно просто. Дело в том, что эмоции очень сложно контролировать в процессе обмана. Если человек лукавит, то внутренне он напряжен, это напряжение может быть явным, а может быть скрытым. Но, так или иначе, существуют сигналы, которые выдают волнение человека, даже если он всячески пытается его завуалировать.

Недавние исследования объяснили это тем, что левая и правая стороны тела находятся под контролем различных полушарий мозга. Левое полушарие контролирует речь и интеллектуальную деятельность, правое управляет эмоциями, воображением и сенсорной деятельностью. Связи управления перекрещиваются: работа левого полушария отражается на правой стороне, которая является более контролируемой. Поэтому все то, что человек старается продемонстрировать другим, отображается на правой половине его тела, а то, что он в реальности переживает, – на левой.

Если вы заметили, что левая рука у вашего собеседника постоянно болтается невпопад, описывает круги или иные фигуры в воздухе, причем совершенно без всякого смысла, то это может означать, что ваш собеседник с вами не слишком откровенен, левая рука, таким образом, выдает своего хозяина. Аналогичным «доносчиком» на своего не совсем искреннего хозяина может являться левая нога, которая изображает на песке или асфальте фигуры, линии и прочие незначимые элементы.

Вы всегда сможете определить, искренен ли с вами ваш собеседник, если будете смотреть ему прямо в глаза. Если ваш собеседник прячет глаза, это первый признак того, что в его словах кроется неправда.

Смотрите на вашего собеседника в упор в течение минуты. Если он выдержит ваш взгляд, не попытается отвести глаза в сторону, то он вас не обманывает. Если же он избегает вашего взгляда, постоянно ищет глазами место, куда бы спрятаться, то скорее всего он лукавит.

Смотреть собеседнику прямо в глаза очень непросто. Вы сами можете почувствовать себя неудобно, неловко, попытаетесь отвести в сторону взгляд. Если вам не удастся держать зрительный контакт, тогда можете использовать маленькую хитрость: направьте ваш взгляд на кончик носа вашего собеседника. Ему будет казаться, что вы смотрите ему прямо в глаза. Таким способом вы сможете легко вычислить лжеца, при условии, конечно, что он сам не владеет подобной техникой и не пытается вас надуть.

Художникам и фотографам давно известно, что лицо человека асимметрично, в результате чего левая и правая стороны нашего лица отражают эмоции по-разному. На левой половине лица труднее скрыть чувства. Положительные эмоции отражаются более равномерно на обеих сторонах лица, отрицательные эмоции отчетливо выражены на левой стороне. Об искренности человеческой эмоции обычно говорит симметрия в отображении чувства на лице. Чем сильнее фальшь, тем более разнится мимика на правой и левой

половинах. Одним словом, если одна сторона лица искривляется сильнее, чем другая, человек точно лжет.

Когда у вас возникают сомнения по поводу того, правдив ли ваш собеседник, тогда за ответом обратитесь к левой стороне его лица. Если вы заметите определенный диссонанс и дисгармонию в его мимике, это может быть свидетельством его неискренности. К примеру, человек вам улыбается, но вы заметили, что левый уголок рта поднят вверх менее, чем правый, так называемая асимметрия улыбки. Это верный признак неискренности вашего собеседника, а такую улыбку мы называем *ухмылкой*. Она имеет особый смысл: ваш оппонент вам показывает, что вы в его власти, что вы ничего не можете сделать.

Если, к примеру, одна бровь вашего собеседника расправлена и ровно лежит, не выражая эмоций, а в это время другая (как правило, левая) приподнята, или сведена к переносице, это также может быть признаком лживости вашего собеседника.

Подсознательно или сознательно человек может прятать левую сторону лица. Скажем, специально поворачивается к вам правой стороной, закрывая при этом «предательскую» левую. Это делается для того, чтобы вы по его непроизвольным реакциям не вычислили обман.

Следите за непроизвольными реакциями. Именно по непроизвольным реакциям организма отличают правду от вымысла на детекторе лжи. ? К непроизвольным реакциям относятся: покраснение и побледнение лица, учащение пульса, задержка дыхания. Самые заметные зоны пульса – это вены на руках, запястья, артерии. Человек покраснел или побелел, и это тоже может означать, что он неискренен с вами. Более того, когда человек бледнеет, это признак страха (страха быть разоблаченным). Если же он покраснел, это признак стыда за свой обман. У человека, который врёт не слишком часто, цвет лица может меняться прямо на глазах – он будет то краснеть, то белеть.

Человек, который обманывает, может внезапно начать задыхаться. Его дыхание учащается из-за нехватки воздуха. Если же ваш собеседник – опытный лжец, то вычислить его будет не так-то просто. Его волнение будет гораздо меньше, а произвольные реакции организма незаметнее, поэтому вам нужно будет сильно постараться, чтобы определить обман.

## **Невербальные сигналы симпатии**

*(Слайд № 19)*

Существуют скрытая и открытая форма проявления симпатии. Скрытая форма используется тогда, когда человек боится обмануться в вас, боится, что не добьется от вас взаимности. Но, несмотря на свой страх, он стремится контактировать с вами, стремится быть с вами рядом и смотреть на вас. Очень часто, если человек скрывает свою симпатию, то он смотрит на объект обожания украдкой, незаметно. Если ваши взгляды в какой-то момент пересеклись, он тут же отводит глаза.

Если человек открыто проявляет к вам симпатию, то в его взгляде можно прочесть интерес, уважение, вопрос: «А как ты ко мне относишься?» При этом глаза у человека широко открыты, зрачки, как правило, расширены. В его взгляде нет враждебности и других негативных эмоций.

Мужские и женские взгляды симпатии очень сильно отличаются друг от друга. Женщины более изобретательны. Именно представительницы женского пола дали начало искусству «стрелять глазками». Для девушек характерен взгляд искоса, украдкой. Если при этом они встречаются взглядом с предметом своих воздыханий, то, как правило, отводят глаза и заливаются румянцем. Девушка начинает осматривать своего потенциального кавалера снизу вверх, этим отличаясь от мужчин. Такое направление имеет двойной смысл. С одной стороны, она набирается смелости, чтобы посмотреть понравившемуся мужчине в глаза, а с другой стороны, для женщины самым желанным моментом является момент встречи двух взглядов.

Для того чтобы по взгляду мужчины определить, симпатичны ли вы ему, обратите внимание, куда он смотрит. Мужчина, выражая симпатию, осматривает объект с головы до ног. Если мужчина начинает проявлять к вам интерес, это выражается в расширении его зрачков и учащении зрительных контактов.

Безусловно, женские невербальные сигналы много разнообразнее и интереснее, чем мужские. Существуют и универсальные жесты, которые используют представители обоих полов, чтобы выразить или, напротив, скрыть свою симпатию.

Если, к примеру, человек сомневается во взаимности своего избранника, тогда для его жестов характерна осторожность. Если случайно или умышленно человек дотронется до своего тайного воздыхателя, тот, в свою очередь, моментально отдернет руку, точно обжегшись. Это происходит неслучайно: скрывая свою симпатию и привязанность, человек боится контакта с тем, кто ему нравится, так как опасается, что не совладает со своими инстинктами и выдаст себя с головой.

Мужчины обычно выражают симпатию следующим образом. Для начала пытаются привлечь внимание понравившейся им женщины, начинают прихорашиваться в ее присутствии. Девушка стремится показать мужчине, что он ей понравился, с помощью следующих жестов и поз. Она может прикасаться к волосам без всякой на то причины, поправлять одежду или макияж в присутствии понравившегося ей человека. Одним из ярких жестов симпатии является следующий жест: женщина разворачивает в сторону мужчины свои запястья, чтобы показать свою гладкую и нежную кожу. В процессе разговора она покачивает туфелькой на пальцах ноги, кладет ногу на ногу так, чтобы они выстроились на одной линии, направленной на объект интереса женщины, часто при этом женщина говорит тихим низким голосом.

Улыбка – не всегда стопроцентный показатель симпатии. Улыбка может быть признаком того, что человеку что-то от вас нужно: он пытается вам понравиться, а затем использовать свое влияние. Как отличить улыбку истинной симпатии от других типов улыбок?

Улыбку, которая выражает симпатию, нельзя ни с чем спутать. Она всегда симметрична: оба уголка рта одинаково подняты вверх. Симпатию может выражать как открытая (с обнаженными зубами), так и более сдержанная закрытая улыбка. Если человек демонстрирует вам свои зубы, то он дает понять, что чувствует себя в вашей компании совершенно спокойно, ему нечего скрывать. Если улыбка искренняя, то и взгляд у человека искренний, светлый, излучающий улыбку. Существует опасность: ваш собеседник может копировать вашу улыбку, не испытывая при этом чувства искренней симпатии к вам. Это можно легко определить. Если ваш спутник улыбается только тогда, когда это делаете вы, значит, он просто пытается вас ввести в заблуждение, чтобы использовать ваше добродушное настроение для достижения своих корыстных целей.

Помните, что отсутствие улыбки – не показатель отсутствия симпатии к вам. Если ваш собеседник угрюмо смотрит на вас, ни разу не улыбнувшись, то не спешите сразу его обвинять в антипатии, возможно, что он просто скрывает свое искреннее отношение к вам, либо он просто такой неулыбчивый человек.

Можно легко определить, нравитесь вы своему собеседнику или нет, если внимательно прислушаться к тому, как он говорит. Очень часто истинное отношение к человеку выдает голос.

У женщин выработался некий стандарт выражения симпатии с помощью голоса. Если мужчина ей нравится, она меняет свой естественный, обычный голос, начинает говорить более низко, иногда даже с хрипотцой. Очень часто в голосе женщины появляются певучие интонации, она говорит, точно поет. Если девушка стесняется выразить свое истинное отношение к мужчине, боится быть отвергнутой, тогда для ее голоса характерны совершенно иные интонации: голос может дрожать, темп речи будет очень быстрым, в процессе разговора ее могут мучить непроизвольные спазмы в горле, что само по себе признак большого волнения. К тому же девушка может пытаться (тщетно) контролировать свой голос.

В мужчине же просыпаются звериные инстинкты, это проявляется в голосе. Они подают своеобразный клич, который означает: «Это моя добыча». Со всеми потенциальными конкурентами он будет достаточно резок, возможно, даже груб в обращении. Что касается беседы с той, кому он намерен отдать свое сердце, то здесь мы вправе сравнить голос мужчины с песней. Он начинает использовать свои самые яркие голосовые возможности, старается продемонстрировать себя во всей красе. Если он владеет инструментом и умеет неплохо петь, то обязательно найдет возможность продемонстрировать свой талант. Его голос становится нежным, мягким, бархатистым, похожим на звуки невиданного, диковинного инструмента, очень нежно и мелодичного звучащего.

## **Заключение**

*(Слайд №20)*

*Человечество создает специальные синтетические языки для того, чтобы люди разных национальностей могли общаться друг с другом. На самом деле не надо ничего придумывать, достаточно обратиться к природе нашего тела: с помощью языка жестов можно легко объяснить иностранцу, где находится Красная площадь, просто указав в ее сторону, либо спросить у иноязычного человека, который теперь час. Язык жестов – это универсальный способ общения.*

*Мы живем в мире закодированных сигналов, нерасшифрованных знаков и символов, которые посылаем друг другу в надежде, что хоть кто-то правильно нас поймет. Но, как правило, этого не происходит, люди не могут понять друг друга прежде всего потому, что они слишком увлечены собой, своими мыслями, не обращают внимания на других. Есть еще одна причина непонимания и неумения наладить контакт: люди еще не научились читать язык невербальных сигналов. Чтение невербальной символики – это целая наука, которой нужно учиться всю жизнь. Ведь жесты, мимика, поза у каждого человека индивидуальны. Невербальных сигналов слишком много, чтобы все они уместились в одной работе. Для этого нужно составлять энциклопедию, словарь невербальных сигналов, который не будет уступать, а возможно, даже превзойдет по численности самые полные версии толковых словарей.*