

Що означають жести?

Іноді буває так цікаво дізнатися, що ж насправді думають про Вас оточуючі люди, Ваші близькі родичі, друзі та колеги по роботі. Які почуття вони до Вас відчувають? Може бути, це зовсім не симпатія і довіра, на які Ви розраховуєте? Можливо це байдужість, огиду або навіть презирство? Відповісти на всі Ваші запитання здатна психологія жестів і міміки людини. Навчившись постійно спостерігати за поведінкою людей і правильно розшифровувати мову жестів людини, Ви завжди будете чітко зрозуміти, яку позицію займає Ваш опонент, яких дій від нього можна чекати, і наскільки йому варто довіряти.

Жести і міміка відіграють ключову роль у психології спілкування. Люди обмінюються інформацією не тільки вербально за допомогою слів, але й не вербально за допомогою поглядів, поз, дистанції, жестів, міміки, зовнішнього вигляду і т. д. Як стверджують психологи, на невербалальні способи обміну інформацією припадає до 80% її змісту. І тут все залежить від спостережливості. Уважні люди здатні розглядіти в співрозмовнику значно більше того, про що він говорить. А ось ті, хто не звик стежити за жестами опонента, втрачають значну частину інформації, задовольняючись лише малою часткою, яку людина передає допомогою слів.

Саме тому дуже важливо знати, як читати людини по жестах, і вміти правильно інтерпретувати побачене. Адже нерідко люди зустрічають нас формальної посмішкою, при цьому щільно скрестили руки в оборонній позиції, або виправдовуються, використовуючи сотню аргументів, при цьому закриваючи рот руками і намагаючись приховати від нас правду. Жести людини можуть багато про що розповісти, головне зрозуміти, що вони означають. Саме цим ми з Вами і займемося.

Жести і міміка людини

Перш за все, Ви повинні зрозуміти, що прочитати людини по жестах буває зовсім непросто. Як правило, чим освіченіші особистість, тим багатше словниковий запас і тим складніше міміка. Ті люди, які не ведуть бізнес і не займають керівних посад, зазвичай мають дуже активною жестикуляцією. Це абсолютно не означає, що вони чимось гірші чи дурніші інших. Людина може бути різnobічно розвинений, але якщо він не звик контролювати свої жести і приховувати свої емоції, його легше вивести на чисту воду. Хоча іноді навіть боси великих компаній, які повинні вміти майстерно контролювати ситуацію, бувають настільки емоційні за своєю суттю, що у них не виходить приховати своїх думок і переживань. Про таких людей кажуть: «У нього на лобі все написано».

Те ж саме можна спостерігати і у маленьких дітей. Для них жести й міміка є головними помічниками у вираженні почуттів та емоцій. Тому для малюків буває дуже важко просто пояснити все на словах. Але, тим не менше, батьки рідко свідомо звертають увагу на невербальні сигнали дітей, тому що зазвичай дорослі дуже добре знають своїх малюків і здатні інтуїтивно відчувати, коли дитині некомфортно, страшно, неприємно або коли він обманює.

Отже, на що ж варто звертати увагу під час розмови з людиною? І які сигнали можна помітити, якщо уважно придивитися до положення його тіла, погляду, жестів і міміки?

Поза співрозмовника

Починаючи розмову, зверніть увагу на позу співрозмовника. Якщо він поставив руки на пояс, це свідчить про його бойовому настрої, особливо якщо ноги розставлені, і пальці рук стиснуті в кулак. Якщо дана людина часто використовує таку позу, це означає, що перед Вами цілеспрямована і активна особистість.

Якщо Ваш співрозмовник під час розмови схрещує руки перед собою, починає чіпати вуха або дивиться по сторонах, це означає, що йому некомфортно або нецікаво продовжувати цю розмову.

Те ж саме стосується і пози сидячи, коли людина трохи нахиляється вперед, кладучи руки на коліна або тримаючись за стілець. Будьте впевнені, Ваша розмова пора закінчувати. Подальше продовження бесіди марно.

А от якщо Ви жінка, і розмовляючи з чоловіком, Ви помічаєте, що він намагається заткнути пальці собі за пояс або в кишені, це може означати, що Ви для нього привабливі. Щоб переконатися в цьому, просто подивіться йому в очі. Якщо зіниці розширені, значить, він до Вас точно небайдужий.

Існують також пози, що символізують задума людини. Найчастіше люди під час розумового процесу спираються щокою на руку. І якщо Ви помітили, що під час розмови Ваш друг прийняв таку характерну позу, зверніть увагу на його погляд. Якщо він не сконцентрований, значить, Ваш друг дійсно літає в хмарах, і пояснювати йому що-небудь марно. Для допитливих напевно буде цікаво дізнатися, про що думає людина. Якщо він спирається на праву руку, значить, працює його ліва півкуля, що відповідає за логіку та аналітику. Якщо ж він спирається на ліву руку, значить задіяно ліва півкуля, і людина, швидше за все, просто фантазує.

Значення міміки і жестів

Якщо людина дійсно зацікавлений у Вашому розмові, він жестикулює мало, уважно вслухаючись у кожне слово. Також людина мимоволі трохи нахиляється до мовця. Нерідко люди, слухаючи цікаву розповідь, забувають закрити рот або широко розкривають очі. Це добра ознака, значить, Вас слухають, забувши про все. Якщо ж Ви не виявили у співрозмовника жодного з перерахованих вище сигналів, швидше за все, він підтримує бесіду з Вами тільки через ввічливості.

Якщо Ви хочете зrozуміти, наскільки шанобливо людина до Вас відноситься, стежте за його руками. При рукостисканні, людина першим протягне Вам руку, при цьому вона не буде стиснута в лікті. Людина постарається зробити процес рукостискання максимально комфортним для Вас, а не просто формальним жестом. Він не буде швидко відсмикнути руку, шире рукостискання триває трохи довше звичайного. Якщо чоловік широко хоче догодити дамі, допомагаючи їй вийти з автомобіля, він не просто подасть їй руку, але своєю рукою він постарається зловити кисть жінки.

Якщо людина ставиться до Вас насторожено, він може схрестити руки перед собою, а також додатково витягнути пальці вперед, направивши їх у Вашу сторону. Це свідчить про те, що людина не готова пустити Вас у свій особистий простір. Також люди, які не довіряють співрозмовнику і сумніваються в його доводах, намагаються не дивитися йому в очі, знову і знову подумки аналізуючи ситуацію. У таких випадках допомагає м'яке тактильне вплив на людину, а також зниження темпу розмови, щоб Ваш опонент почував, що він знаходиться в безпеці і повністю контролює ситуацію.

Слідкуйте за мімікою і жестами своїх співрозмовників. Кожен день приділяйте кілька хвилин тому, щоб вдивитися в обличчя оточуючих Вас людей, звертайте увагу на їх жести і пози, аналізуйте їх поведінку. Намагайтесь завжди стежити за своїми рухами. Такі невеликі тренування допоможуть Вам краще зрозуміти психологію міміки і жестів. І незабаром Ви навчитеся повністю контролювати ситуацію навіть під час спілкування з малознайомими людьми.