**«Невербальные средства общения».**

Подготовила Паркачева С.А

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью считывать разногласие между языком тела и сказанными этим человеком словами. Ключом к правильной интерпретации жестов является учитывание всей совокупности жестов и сочетаемость вербальных и невербальных сигналов.

Женщины обычно более чувствительны, чем мужчины, и этим объясняется существование такого понятия, как женская интуиция. Женщины обладают врожденной способностью замечать и расшифровывать невербальные сигналы, фиксировать самые мельчайшие подробности. Предполагают, что это связано с тем, что первые несколько лет мать полагается только на невербальные каналы коммуникации со своим ребенком.

## 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.

## 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, то его жесты совершенно определенно следует трактовать как имеющие негативное или оборонительное отношение в сложившейся ситуации.

**Личная Территория.**

При трактовке жестов необходимо учитывать и **размеры** личной пространственной территории человека. Выделяют 4 четкие пространственные зоны.

**1. Интимная зона (от 15 до 46 см).** Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, как будто бы это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним. Это дети, родители, супруги, любовники, близкие друзья и родственники.

Это означает, что если вы дружелюбно прикоснетесь к руке или обнимите человека, с которым вы только что познакомились, то это может вызвать у него отрицательную реакцию по отношению к вам, даже если он или она будет вам улыбаться и, чтобы вас не обидеть, делать вид, что это ей нравится

**2. Личная зона (от 46 см до 1,2 метра).** Это расстояние, которое обычно разделяет нас, когда мы находимся на официальных приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

**3. Социальная зона (от 1,2 до 3,6 метров).** На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе и от людей, которых не очень хорошо знаем.

**4. Общественная зона (более 3,6 метра).** Когда мы адресуемся к большой группе людей, то удобнее всего стоять именно на этом расстоянии от аудитории.

## Размер зон может варьироваться в зависимости от социального положения, местности проживания, традиций общества и т.д.

## Если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя в вашем обществе уютно, соблюдайте золотое правило: "Держи дистанцию".

## Рассмотрим некоторые жесты.

## Ладони. Честность и Открытость

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 еще 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.

Самый лучший способ узнать, откровенен и честен ли с тобой в данный момент собеседник - это понаблюдать за положением его ладоней. Например, когда люди полностью откровенны, они говорят что-то типа: "Я буду с вами полностью откровенен" и раскрывают перед собеседником ладони полностью или частично. Как и другие жесты языка телодвижений, это полностью бессознательный жест, он подсказывает вам, что собеседник говорит в данный момент правду.

## Сцепленные Пальцы Рук

С первого взгляда это может показаться доверительным жестом, поскольку когда люди прибегают к нему, они улыбаются и кажутся счастливыми. Однако проведенные исследования позволили заключить, что этот жест обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение.

## Руки на Груди

Помещая одну или обе руки у себя на груди, мы образуем барьер. Это, в сущности, попытка отгородиться от надвигающейся угрозы или нежелательных обстоятельств.

Исследования показывают, что, когда слушающий скрещивает руки на груди, у него не только складывается отрицательное отношение к выступающему, но он, к тому же, обращает меньше внимания на то, что он слышит. Большинство людей принимает эту позу тогда, когда они не согласны с тем, что слышат. Опытные ораторы знают, что при этом жесте необходимо принять меры для "потепления", "оттаивания" аудитории. Необходимо, чтобы люди приняли более восприимчивую позу и изменили свое отношение к говорящему.

Простой, но эффективный способ заставить человека разомкнуть руки - это дать ему в руки ручку, книгу, бумагу, любой предмет, беря который он вытянет руки вперед. Тем самым он примет более открытое положение, и, его отношение изменится. Можно также попросить человека наклониться вперед, чтобы получше рассмотреть какую-нибудь вещь, в результате чего он тоже разомкнет руки. Другим полезным приемом будет наклон вперед, сделанный с открытыми ладонями, и вопрос: "Я вижу, что у вас имеются вопросы. Что бы вы хотели спросить?" Или "А что вы 'думаете по этому поводу?", а затем откинуться спиной на спинку стула, показывая, что настала его очередь для высказываний. Предъявляя ему свои ладони на обозрение, вы сообщаете невербальным способом, что хотели бы от своего партнера открытого и честного ответа.

## Перекрещивание Ног

Подобно защитным барьерам, сформированным с помощью рук, перекрещивание ног является признаком негативного или оборонного отношения человека.

## Стадии Расслабления Напряженной Позы

Как только люди начинают чувствовать себя уютно и сближаются с другими, они подчиняются неписанному закону, в соответствии с которым защитная поза меняется на открытую, ненапряженную.

Стадия 1. Защитная поза, руки и ноги скрещены.  
Стадия 2. Ноги уже не скрещены, а ступни стоят в нейтральном положении.  
Стадия 3. Рука, находящаяся сверху, выныривает из замка рук, ладонь мелькает в ходе беседы, но назад в замок уже не возвращается.  
Стадия 4. Руки уже разомкнуты, и одна рука свободно жестикулирует, она может пойти на бедро или в карман.

Стадия 5. Человек отставляет ногу назад, а другую ногу вперед так, что она носком указывает на собеседника.

## Жесты Головой

Разговор был бы не полным без обсуждения основных движений головы, из них два наиболее часто употребимые - это утвердительный кивок головой и отрицательное покачивание головой.

Когда голова наклоняется в сторону, это говорит о том, что у человека пробудился интерес. Когда вы увидите, что собеседник наклонил голову набок, а тело вперед, и опирается подбородком на руку, значит, он активно Вам внимает.

Когда обращаются к Вам, все, что нужно Вам сделать, это наклонить голову набок и время от времени кивать головой. Тем самым Вы добьетесь расположения к вам со стороны говорящего.

Если же голова наклонена вниз, это говорит о том, что отношение человека отрицательное, и даже осуждающее. Низкий наклон головы обычно сопровождается рядом жестов критической оценки до тех пор, пока вы не заставите человека поднять голову или наклонить ее набок, у вас будут проблемы общения с этим человеком.

# **Отзеркаливание**

В следующий раз, когда Вы будете присутствовать на каком-нибудь официальном приеме, вечере или вечеринке, обратите внимание, что некоторые общающиеся между собой люди сидят или стоят в одинаковой позе и повторяют жесты друг друга. Это "отзеркаливание" является средством, с помощью которого один человек сообщает другому, что он согласен с его мнением и взглядами. С помощью этого средства один невербально говорит другому: "Как видите, я думаю так же, как вы, поэтому я копирую вашу позу и ваши жесты".

Копирование его жестов и позы поможет вам расположить этого человека - к себе, поскольку он видит, что вы понимаете и разделяете его точку зрения.

Умение считывать жесты собеседника, контроль за языком собственного тела помогает сделать общение с людьми более конструктивным.

Будучи профессионалами, мы понимаем, что внешний вид, речь, эмоции, жесты являются не только визитной карточкой педагога, но и мощным инструментом воздействия. Общение с нами для части родителей станет эталоном поведения.

**Литература:**

1. Алан Пиз «Язык телодвижений (как читать мысли по жестам)»