

СПІЛКУВАННЯ БЕЗ ПРОБЛЕМ УСПІХ У БІЗНЕСІ ТА КАР'ЄРІ



МОВА MiMiku, ПОГЛЯДІВ, ЖЕСТИВ

ІсторІЯ МОВИ ЖЕСТІВ
ЖЕСТИ РІЗНИХ НАРОДІв
ЯК розШИФРувати емоції
Як правильно ЧИТАти ЖЕСТИ

Жести та ДІЛОве спілкування
Ритуальні ЖЕСТИ
ЖЕСТИ залицяння й любові
ТАєМнича МОВА ТВАРИН

МОВА Міміку, Поглядів, Жестів



Донецьк
2006

ББК 88.53
Р93

Рибалка С. В.

Мова міміки, поглядів, жестів. — Донецьк: ТОВ ВКФ
Р93 «БАО», 2006. — 224 с.

ISBN 966-338-520-0

Найменший рух людського тіла має значення, але для більшості міміка та жести залишаються загадкою.

Ця книжка допоможе вам стати уважнішими, адже завдяки знанню міміки та жестів від вас ніщо не приховується в поведінці тих, хто вас оточує.

Скористайтесь рекомендаціями знавців психології, щоб змінити своє життя на краще.

Видання розраховане на широкий читацький загал.

Переклад з російської Данилюка Іллі Григоровича

ББК 88.53

Усі права на цю книгу знаходяться під охороною видавців.

*Жодна частина цього видання, включаючи називу
та художнє оформлення, не може бути перероблена,
перевидана, ксерокопійована, репродукована
або розмножена будь-яким іншим способом.*

© С. В. Рибалка

© І. Г. Данилюк,
переклад з російської

© А. М. Далбуз

© О. В. Зарбі-Гальчук, ілюстрації

© ТОВ ВКФ «БАО», 2006

ISBN 966-338-520-0



ВСТУП

Як відомо, обличчя людини не є чимось застиглим, а являє собою цілу гаму різних рухів, що виражається в міміці.

Не кажучи ні слова, одним лише поглядом ми можемо допомогти людині або, навпаки, викликати в неї невпевненість у собі. Найрізноманітніші почуття виражаються за допомогою мови поглядів і жестів. Ці невербальні сигнали спілкування бувають часом набагато сильнішими за слова.

Не випадково кажуть, що очі — дзеркало людської душі. Мова погляду здатна сказати багато про що, а точніше — про справжні почуття вашого співрозмовника. Ми інстинктивно точно відразу ж визначаємо, які очі дивляться на нас: м'які, ніжні, пронизливі, тверді, колючі, порожні, невиразні, скляні, тупі, іскристі, радісні, палаючі, холодні, відсутні або закохані. Погляд може збуджувати, притягати, захоплювати, «виражати більше, ніж слова», але може й «убивати». Мова очей дуже важлива для самовідчуття в процесі спілкування.

Не менш виразними для людини, яка здатна їх розуміти, є жести. Кожний жест людини — це як слово в мові. Читаючи жести, ми здійснююмо зворотний зв'язок, що відіграє головну роль у процесі спілкування та взаємодії.

«Безсловесний» зворотний зв'язок може попередити про те, що вам потрібно змінити поведінку, зробити що-небудь, щоб досягти потрібного вам результату в спілкуванні з групою людей або з конкретним співрозмовником.



Якщо ви помітили, що у вас не складаються стосунки з оточуючими, навчіться керувати мовою свого тіла. Існують немовні сигнали, які, з одного боку, викликають у партнера прихильність, а з іншого боку — перешкоджають, заважають говорити.

До перших, привабливих, які стимулюють до подальшого розкриття думки, належать посмішка, кивок голови, нахил корпуса вперед при сидінні на стільці, активне мовчання, вільна, розслаблена поза, дотик (при отриманій згоді на це), зоровий контакт, звертання до мовця (орієнтація на нього корпуса), відкриті долоні й ін.

Натомість до негативних сигналів, що перешкоджають спілкуванню, можна заражувати погляд повз мовця або «бігаючий», руки на потилиці, подихи, примрежування очей, нахмурені брови, скрещені на грудях руки, зупинений (звернений у себе) погляд, погайдування ногою в позі «нога на ногу» й ін.

Таким чином, володіння мімікою необхідне, по суті, будь-якій людині, але особливо тому, хто за родом своєї діяльності має численні контакти з людьми.

Чим більше люди знають про мову жестів, тим вправніше вони починають приховувати свою неправду й нещирість. І якщо неправду маленької дитини легко розпізнати, побачивши, що вона прикриває рот рукою, то в спілкуванні з дорослою людиною нам доводиться помічати куди тонші ознаки брехні.

Прочитавши книгу, ви навчитеся розпізнавати істинні наміри людини, які раніше ховалися за жестами й поглядами. Вивчивши невербалну мову, ви зможете визначити, які стосунки зв'язують начальника й підлеглих, чоловіка й дружину тощо. Наприклад, коли співрозмовники недолюблюють один одного, вони менше часу дивляться в очі в звичайнісінській розмові. Закохані, навпаки, дивляться в очі майже весь час. Іноді в розмові з кимось ми почуваемо себе улещеними, хоча вимовлені слова, здавалося б, не давали приводу до цього. А справа в тому, що співрозмовник занадто довго дивився нам в очі. Це сприймається як сигнал про те, що він нами цікавиться.

Пропонована книга побудована на подібних прикладах, які показують, як можна успішно, з практичною користю використовувати невербалні сигнали.



MIMIKA



МІМІКА Й ПОЧУТТЯ



Важливу роль серед елементів невербальної поведінки відводять фізіогноміці й міміці обличчя. До міміки належать усі зміни, які можна спостерігати на обличчі людини.

У спеціальній літературі зустрічається більше 20 000 описів виразу обличчя.

Для того щоб якось класифікувати їх, була запропонована методика, що одержала назву *fast* (уведена Полом Екманом).

Принцип її ось який: обличчя ділиться на три зони горизонтальними лініями (очі й чоло; ніс і область носа; рот і підборіддя).

Потім виділяються шість основних емоцій, які найчастіше виражаються за допомогою мімічних засобів: радість, гнів, подив, відраза, страх і смуток. Фіксація емоції в зоні дозволяє більш-менш виразно реєструвати мімічні рухи.

Обличчя людей не завжди відбивають їхні справжні почуття. Виникає питання: чи можна за виразом обличчя відрізити щирі почуття від удаваних?

Існують певні «ключі», які підказують, на що варто звертати увагу при спілкуванні з іншими людьми. Перше важли-



ве правило: міміку рота набагато легше контролювати, ніж рухи чола й очей. Отже, саме у верхній частині обличчя варто шукати мимовільні емоції, що видають обман.

Багато психологів відзначали, що права й ліва половини обличчя поводяться по-різному в тих самих ситуаціях. Більшість людей належить до правобічного типу (права половина обличчя виразніша), меншість — до лівобічного, тому що права півкуля мозку, яка контролює ліву половину тіла, управляє емоціями людини, а ліва відповідає за логіку й здоровий глузд. Однак існує також зовсім інша думка: лівий бік виразніший за правий, тільки в тих випадках, коли емоції людини більшою мірою граються, ніж переживаються.

Таким чином, на лівій половині обличчя сильніше проявляється емоція акторська, тоді як природні емоції виглядають однаково на обох боках обличчя.



ЗОНИ ОБЛИЧЧЯ

Конкретніше зупинимося на методиці Пола Екмана. Обличчя будь-якої людини можна розділити на такі зони:

- ❖ Чоло (включаючи брови).
- ❖ Середня частина обличчя, тобто очі, ніс і щоки.
- ❖ Область рота й підборіддя.

Малюнок зморшок чола й брів дає відомості про процес мислення.

Область підборіддя (включаючи нижню губу) характеризує почуттєве й статеве життя.

Підборіддя також свідчить про здатність людини до само-реалізації.

Той, хто має намір здійснити щось рішуче, випинає своє підборіддя вперед.



Розшифрування емоцій чола

Горизонтальні складки на чолі (мал. 1) можуть указувати на жах, страх, некмітливість, зачудування, подив, замішання, несподіванку.

Утворення зморшок на чолі автоматично супроводжується рухом інших м'язів обличчя, відповідальних за управління очима, ротом тощо. Зморшки рідко з'являються в чистому вигляді — тільки в комбінації з іншими сигналами обличчя. І залежно від того, з якою супутньою мімікою з'являються на чолі зморшки, вони матимуть різний сенс.

Наприклад, горизонтальні складки її відкриті очі можна розшифрувати так: людина замислилася, аналізує сформовану ситуацію й вичікує.

Ще один варіант — утворення горизонтальних складок у поєданні з напівзакритими (ледь примружженими) очима. Така міміка може спостерігатися, коли хтось дуже намагається щось розчути або роздивитися: наприклад, у ситуації, коли щось або хтось заважає слухати або недостатньо голосно ввімкнений прилад.

Вертикальні складки чола вказують, що загальна увага, викликана ким-небудь або чим-небудь, досягла найвищої точки.

Вертикальні складки на чолі (мал. 2) можуть з'явитися як при



Мал. 1. Утворення горизонтальних зморшок



Мал. 2. Утворення вертикальних зморшок



розумовій зосередженості, так і при важкій, складній або напруженій фізичній діяльності.

Вертикальні складки на чолі з'являються, якщо людина досить рішуче налаштована на що-небудь. Злість і похмурдаливість також можуть бути причиною утворення вертикальних складок. Утворюються вони також при зарозуміlostі.

Розшифрування емоцій рота и підборіддя

Стиснуті губи можуть указувати на те, що людина:

- не хоче або не може зовні виявити яке-небудь почуття;
- боїться виказати тасмницю;
- не бажає, щоб із губ зірвалося яке-небудь ущипливе слово;
- не хоче висловлювати свої потаємні думки.

Деякі люди стискають рот так часто, що в них у куточках рота утворилися глибокі вертикальні лінії. Ці лінії, звичайно, могли виникнути в результаті хвороби або важкої долі, але часто вони — наслідок того, що замолоду людина подавала великі надії, будувала великі плани. Потім ці люди втрачали одну ілюзію за іншою. Вони пережили період розчарування, коли дедалі більше почали помічати, як більшість їхніх прagnень, бажань і надій не реалізується. У зрілі роки такі люди часто мають тонкі лінії, що відходять від губ. Пізніше куточки рота опускалися, губи стискалися, і все це призвело до появи вертикальних ліній, що спускаються вниз і сильно врізаються в підборіддя.

Таким чином, стиснутий рот часто характеризує незадоволених або нещасних людей, які позбулися ілюзій. Вони вже не здатні на рішучі дії, вони часто відчувають жалість до самих себе й шукають у всьому тільки негативне, вважаючи, що нічого гарного бути вже не може.

Відтягнуті вниз куточки рота загалом характеризують негативне ставлення до життя, загальний невеселий вираз



обличчя. Підняті куточки рота відображають позитивне ставлення до життя, жвавий і веселий вираз обличчя.

Рот стає більш активним і рухливим в інтимній обстановці. Губи розслаблюються, коли людина почуває себе комфортно. Вони трохи відкриваються. Це чуттєве положення губ підкresлюється, якщо людина підносить ближче до рота пальці.

Палець у роті — це інтимно й еротично. Але також це означає беззахисність. Палець у роті або навіть просто посмоктування або покусування пучки діє заспокійливо.

Відкритий рот наводить на думку про внутрішню відкритість. У такій ситуації людина або хоче щось сказати, або зацікавлено слухає. Як можливі емоційні стани можна назвати подив, переляк, готовність щось повідомити.

Деякі автори часто характеризують відкритий рот як ознаку «відсутності цілеспрямованості» і «поганого характеру», тому що виходять із закріплених в західній нормі правила («рот повинен бути закритим!»).

Ледь відкритий рот із положенням губ для вигуку «О» (мал. 3) указує на сторожкість. Людина завзято концентрується на тому, що відбувається перед нею.

Риси гіркоти навколо рота зустрічаються в таких випадках: людина почуває щось «гірке»; при певних неприємних почуттях, як, наприклад, почутті мерзенності, відрази, презирства. Коли ви щось захоплено читаєте й при цьому зустрічаєте слово «мерзенність», то, якщо ви досить перейнялися цим відчуттям, на вашому обличчі можна помітити ті ж риси гіркоти.

Пухкий рот указує на дуже позитивне ставлення до життя, стійкість життєвих почуттів; м'який — на чутливість; гострий, ніби вирізаний, — на інтелектуальність; твердий — на вольовий характер.



Мал. 3. Ледь відкритий рот



Язык зазвичай ми бачимо нечасто. Якщо людина показує язык, це означає, що вона демонструє або інтимність, або агресивність, або поєднання того й іншого.

Показувати язык кому-небудь, висуваючи його назовні, — означає, що людину хочуть образити або розсмішити. Якщо людина відчуває занепокоєння, вона також може продемонструвати свій язык.

Іноді занепокоєння проявляється в тому, що людина торкає язиком задній бік зубів або губи. Деякі люди при цьому розтягають губи.

Розшифрування інших емоцій

Людина, яка позіхає, наводить на думку, що їй із нами нудно, вона не може стерпіти те, що ми говоримо, тому що нудьгує або втомилася. Але виявляється, що в зіванні є також глибший зміст. Відповідно до досліджень психологів, воно характеризує відхід людини від реальності, використовується, якщо людина бажає уникнути вирішення складних, болючих і дуже важливих проблем.

Якщо люди займаються тим, що їм не до душі, то, намагаючись ухилитися від цього обов'язку, вони починають мимоволі позіхати.

Якщо ви зустріли знайомого й розповідаєте йому про щось гарне, що відбулося у вашому житті, зверніть увагу на горло вашого співрозмовника. Це допоможе вам довідатися, як насправді він сприйняв ваші слова. Ковтальний рух, зроблений із зусиллям і доповнений натягнутою посмішкою, безжиттєвим голосом і погаслими очима, є ознакою того, що ця людина зовсім не рада вашій зустрічі, незалежно від того, які слова вона щойно вимовила.

Губи. Уважно дивіться на губи співрозмовника, який вас слухає. Його рот повинен бути розслабленим, порівняно непрухливим (мал. 4а). Він не повинен бути асиметричним. Асиметрія рота (мал. 4б) відбуває дискомфорт і нервозність.



Покусування або закушування губ часто є свідомим вираженням подразнення або протесту. Закушування нижньої губи одночасно з погойдуванням головою вважається проявом крайнього роздратування. Також це безпечний спосіб виразити ворожість.

Люди облизують губи з багатьох причин, у тому числі й тому, що говорять неправду або нервують. Коли людина нерве, у неї часто пересихає в роті й вона мимоволі облизує губи, щоб викликати слиновиділення. У роті пересихає також у питущих людей і курців, які теж часто облизують губи.

Манера облизувати губи може бути також кокетливою. Коли губи облизують для того, щоб кого-небудь спокусити, це — спосіб привернути до себе увагу потенційного сексуального партнера.

Щоки. Рух щік говорить про те, дійсно задоволена людина чи, навпаки, перебуває не в гуморі. Якщо співорозмовник широко посміхається, його щоки зміщаються догори.

І навпаки, щоки тих, хто посміхається вимушено або фальшиво, залишаються пласкими й нерухливими.

Якщо ви хочете знати, чи не смеється хто-небудь із вас, чи не ставиться до вас вороже або підозріло, поспостерігайте за його щоками. Якщо, наприклад, один куточек його губ піднятий так сильно, що на щоці утворилася ямочка, начебто людина криво посміхається (мал. 5), це означає, що людина внутрішньо з вами не згодна й зараз ви, напевно, почуете від неї що-небудь іронічне.



а



б

Мал. 4:

а) симетричний рот;

б) асиметричний рот



Мал. 5. Положення щік

Потирання щік — це несвідомий жест, який указує на те, що людина сумнівається у ваших словах. Нарешті, саме щоки показують, що людина збентежена або навіть почуває себе приниженою.

При цьому її щоки можуть не тільки почервоніти, але, залежно від ступеня її переживань, навіть втратити пружність і обвиснути.

Підборіддя. Область підборіддя характеризує почуттєве й статеве життя. Підборіддя свідчить про здатність людини до самореалізації.

Випнуте вперед підборіддя іноді може свідчити про загрозу або ворожість, іноді — про те, що людина гнівається. Таку міміку нерідко можна спостерігати в маленьких дітей, коли вони не хочуть виконувати те, що їм звеліли.

Перше, що вони роблять перш ніж відповісти «ні», це зухвало випинають підборіддя. Більшість із нас зберігають цю манеру також дорослими. Ми несвідомо випинаємо підборіддя, коли нас кривдають або коли збираємося дати кому-небудь відсіч.

Людина втягує підборіддя, якщо відчуває страх. Це свого роду захисна реакція, майже така сама, як у черепахи, коли вона ховає тіло в панцир. Підборіддя опускається на груди часто в тому випадку, якщо людина бачить або чує щось страшне.

У випадку, коли людина відстороняється від співрозмовника та втягує підборіддя, це означає, що вона боїться його або думає, що він становить для неї загрозу.

Людина підпирає підборіддя рукою (мал. 6), якщо вона намагається зосередитися, можливо, також на тому, що їй говорять. Вона може сидіти з велими глибокодумним виглядом, але емоційний вираз її обличчя явно свідчить про те, що вона нудьгує й підпирає голову, щоб не почати позіхати.



Якщо людина погладжує своє підборіддя, це означає, що вона напружене думає над тим, що їй щойно сказали.

Зазвичай високо задирають підборіддя ті, хто настроєний до інших дуже критично й схильний усіх засуджувати.

Людина не вірить вашим словам, якщо потирає або мне своє підборіддя. У такий спосіб вона несвідомо втримує себе від того, щоб прямовиразити вам свою недовіру.

Опираючись підборіддям на руку, жінка показує свій інтерес до привабливого для неї чоловіка.

Ніс. Людина несвідомо торкається свого носа в тому випадку, якщо в неї є що приховувати. Це явна ознака того, що людина бреше або недоговорює. Бовкнувши зайве, вона збиралася прикрити собі рот рукою, але замість цього торкнулася свого носа.

Якщо людина зморщила ніс, то вона або не схвалює ваших слів чи вчинків, або ви викликаєте в неї відразу.

Пощипування або потирання кінчика носа вказує на те, що людині не подобається та або інша ситуація. Щоправда, урахуйте те, що людина може страждати на застуду або алергію. Наприклад, ви просите кого-небудь допомогти вам перенести стіл, і він погоджується, але спочатку його рука машинально тягнеться до носа. Цей жест означає, що людині зовсім не хочеться рухати стіл. У такій ситуації вона може доторкнутися до свого рота або прикрити його рукою відразу після того, як що-небудь вам сказала. Часто це означає, що вона була нещирою або її зовсім не потішило те, що ви їй щойно повідомили.

Деякі люди часто задирають ніс. У таких випадках, якщо ще й голова ледь відкинута назад, це свідчить про несвідомий прояв снобізму, почуття власної переваги й звичку вважати



Мал. 6. Підборіддя підпирається рукою



себе вищим за інших. Засуджуючи інших, людина часто за-дирає ніс.

Такий рух протилежний до манери сором'язних людей ходити, повісивши голову, і також може виражати презирство, виклик або бажання підкорити собі інших.

Вуха. Багато людей несвідомо торкаються вух. Почісування за вухом зігнутим вказівним пальцем означають, що людина збентежена, сумнівається в почутому або неправильно зрозуміла слова співрозмовника.

Потягуючи себе за вухо, людина повідомляє, що просто тягне час. Можливо, вона щойно почула важливу новину й хоче добре обміркувати її, перш ніж дати відповідь.

Мимовільне потирання вух великим і вказівним пальцями говорить: «І чути не хочу». Цей жест нерідко роблять, коли слухають когось і знають, що ця людина говорить неправду. З його допомогою люди підсвідомо намагаються закрити свої вуха, щоб не чути слів співрозмовника. Якщо ви бачите, що хтось робить такий жест, коли ви або хтось інший говорить, знайте: людині абсолютно нецікаво або вона просто не вірить вашим словам.

Брови часто можуть бути показником антипатії або симпатії співрозмовника. Коли людина з вами вітається й при-

цьому посміхається, її брови автоматично злітають і відразу опускаються. Такий рух брів роблять тільки один раз, і він завжди супроводжується посмішкою. Якщо співрозмовник викликає в іншого підвищений інтерес, останній дивиться на нього широко розплушеними очима й піdnімає брови. Якщо інша людина робить те ж саме, це означає, що співрозмовники зацікавлені один в одному. Але якщо брови людини ніколи не піdnімаються, це означає, що її взагалі нічого не хвилює.

Людина робить брови ниточкою, одночасно піdnімаючи й зводячи їх разом



Мал. 7. Положення брів



(мал. 7) у тому випадку, якщо їй щось або хтось не подобається або вона хвилюється. Згідно з Дезмондом Моррісом, це суперчливий рух, при якому відповідні м'язи одночасно намагаються підняти брови й опустити їх. Така міміка виражає горе, біль, гнів і страх, які складаються в занепокоєння.

Людина піdnімає брови, коли вона шокована або чомусь не вірить, і опускає їх (одночасно зводячи їх разом так, що на чолі з'являються вертикальні зморщечки), коли гнівається.

Посмішка — один із найпотужніших засобів, за допомогою яких ми впливаємо на інших. Коли ви посміхаєтесь, люди зазвичай наслідують ваш приклад, і будь-яка напруженість, що між вами існує, моментально зникає. Почавши посміхатися, ви побачите, що інші стануть для вас більш відкритими. Ви зможете налагодити контакт із набагато більшою кількістю людей, тому що вони вважатимуть вас дуже дружелюбним. Посмішка передає безліч різних повідомлень.

М'язи, які використовуються для того, щоб посміхнутися, виявляється, різняться залежно від того, чи є посмішка широю.

Якщо людина посміхається широко, куточки її губ вигинаються вгору, губи розмикаються й оголюють зуби, щоки піdnімаються, а навколо очей з'являються зморщечки (мал. 8).

Людина з фальшивою посмішкою на обличці не здатна відтворити складочки під нижнimi повіками, які є важливими складовими елементами природної посмішки. Ще один «ключ» — фальшива посмішка може з'явитися трохи раніше або трохи пізніше, ніж ви могли б очікувати. Посмішка, що виникла занадто раптово, викликає підозру. Ваша недовіра має підсилитися, якщо посмішка тримається на обличці занадто довго. Природна посмішка триває приблизно 4 секунди.



Мал. 8. Щира посмішка



Щира посмішка повільно з'являється й повільно сходить з обличчя. Обидві сторони обличчя виглядають однаково. Це симетрична посмішка.

Люди, які недоречно посміхаються в критичних ситуаціях, нерідко завдають іншим додаткових прикростей. Вони не знущаються, просто в такий спосіб виражають душевний дискомфорт, який вони відчувають у цій ситуації. Однак така реакція ніяк не може порадувати оточуючих. Побачивши, що людина посміхається, почувши про нещастя, знайте, що швидше за все вона просто не може контролювати вираз свого обличчя й це мимовільна реакція, викликана нервозністю й важким душевним станом.

Така нервова посмішка зазвичай занадто нетривала й швидко сходить з обличчя.

Сміх. Коли жінка сміється, відкидаючи назад голову, вона всім тілом подається назад, відкриваючи шию, що означає, що вона розкута в спілкуванні з чоловіком.

При несексуальному сміху все тіло тримається прямо. Ніяка його частина не подається назад.

Сигнали голови. Голова, схилена набік, сигналізує про те, що людині цікаво й вона готова вислухати те, що ви маєте намір сказати. Вона зосереджена на ваших словах, і вам удається повністю заволодіти її увагою.

Нахил голови вбік може бути викликаний тим, що людина погано чує. Нахил голови назад або вниз, особливо в людей, які носять окуляри, може представляти просто спробу краще роздивитися що-небудь. Почувши те, що ім припало не до смаку, люди часто роблять головою різкий рух убік від мовця. Швидше за все, це несвідома реакція, покликана створити перешкоду між людиною й джерелом дискомфорту.

Людям, що постійно кивають, коли співрозмовник говорить, подобається всім догоджати. Зазвичай вони відчувають гаряче бажання подобатися. Їхні мімічні сигнали ніби повторюють: «Я погоджується з усім, що ви кажете, ну а ви повинні мене за це любити».

Дуже часто це невпевнені в собі люди, які побоюються, що вони будуть знехтувані.



Коли людина хитає або крутить головою, це означає, що вона виражає сумнів або незгоду з тим, що було сказано. Вона може кивати головою, намагаючись проаналізувати сказане й вирішити, яку позицію повинна в цьому випадку зайняти.

Коли людина трясе головою або відкидає її назад, ці рухи зазвичай виражають презирство або зарозумілість.

Низько опущена під час розмови голова (мал. 9а) свідчить про те, що людина не впевнена в собі, страждає від низької самооцінки, нещаслива або переживає депресію.

Різко закинута голова (мал. 9б) сигналізує про навислу загрозу так само, як і випнуте вперед підборіддя. Це ознака агресивності й ворожості, яка вказує на те, що для вирішення актуальної проблеми людина готова піти на крайності.

Почіування голови означає, що людина бентежиться або в чомусь невпевнена.

Якщо у відповідь на поставлене вами питання людина починає чесати потилицю, вона мімічно повідомляє вам, що не зрозуміла вашого питання або не знає, як на нього відповісти. Повторіть своє питання в іншій формі, щоб людина точно зрозуміла, чого ви від неї дамагаєтесь. У такий спосіб співрозмовник одержить додатковий час на підготовку відповіді.

Щоб добре розуміти мову тіла, необхідно розуміти не тільки окремі жести (хоча вони часто мають значення), але й невеликі мікросигнали типу легкого тремтіння губ, коли людина сильно нервус.



а



б

Мал. 9:
а) низько опущена
голова;
б) різко закинута
голова



Характеристики мовлення

Під інтонацією мають на увазі всі явища, які пов'язані з голосом і не вимагають концентрації нашої уваги на змісті сказаного. Це інтонація як така, мелодія мовлення, наявність і тривалість пауз, гучність голосу, ритм мовлення тощо. Під інтонацією також мають на увазі різні звуки несловесного змісту.

Почувши голос людини, ми часто намагаємося скласти про неї свою думку. Правильну чи ні — судимо вже потім. Психологи на допомогу нам дають характеристики людського голосу.

Ось деякі з них:

Швидкість мовлення. Жвава, швидка манера говорити, високий темп свідчать про імпульсивність співрозмовника, його впевненість у собі. Спокійна, повільна манера вказує на незворушність, розважливість, обґрунтованість; помітні коливання швидкості мовлення виявляють недолік урівноважності, непевність, легку збудливість.

У країнах іndoєвропейських мов розмовляють зі швидкістю від 200 до 500 складів на хвилину (швидкість нижче або вище цих значень відповідно визначається як дуже повільна або дуже швидка). Тому говорять про три види мовлення:

- близько 200 складів на хвилину відповідає порівняно повільному мовленню;
- близько 350 складів на хвилину відповідає порівняно нормальному мовленню;
- близько 500 складів на хвилину відповідає порівняно швидкому мовленню.

Урахуйте, що для французів або італійців нормальна швидкість мовлення зазвичай вища, ніж, наприклад, для німців.

Крім цього, психологи відзначають, що швидкість проголошення фраз і слів може сильно різнятися не тільки в різних людей порівняно між собою; навіть одна людина, залежно від ситуації, в одних випадках говорить швидше, в інших — повільніше.



У певній ситуації людина говорить тим швидше, чим частіше їй доводилося робити подібні висловлення.

Гучність. Сильний голос, як правило, властивий або людині з великою життєвою силою, або чванливій. Тихий, слабкий голос указує на стриманість, скромність, такт або недостачу життєвої сили. Різкі зміни гучності свідчать про емоційність і хвилювання.

Голосне мовлення може мати свої причини. Іноді в такий спосіб хочуть сказати щось важливе, і тоді людину видають гормони стресу. Людина опиняється в такій ситуації, коли їй неодмінно потрібно чогось домогтися — наполягти, умовити, виконати обіцяні.

Якщо ви належите до дуже спокійних або дуже голосних особистостей і в минулому у вас були проблеми з людьми протилежного типу, то ви хотіли б уникнути неприємностей. Урахуйте, що насамперед ви повинні змінити особистість усередині, що можливо лише в процесі роботи над собою. Скільки б обіцянок ви не давали говорити тихіше або голосніше, захопившись чимось, ви знову почнете гарячкувати або, засмутившись, почнете говорити тихіше.

Люди часто намагаються звернути на себе увагу, вимовляючи деякі слова тихо. Це може відбуватися несвідомо або усвідомлено, як тактичний прийом. Деякі психологи вважають, що той, хто говорить завжди невиразно або шепеляво, просто не хоче, щоб його зрозуміли. Причина невиразності також може полягати в тому, що людина не впевнена в правильній вимові слів, які читає або вживає рідко. Якщо мовець компетентний щодо теми, то він упевнено почуває себе в ситуації, що склалася, і зрозуміло вимовляє слова.

Артикуляція. Зрозуміла й чітка вимова вказує на внутрішню дисципліну, потребу в ясності й недолік жвавості.

Розплівчаста вимова, як правило, властива поступливості, непевності, м'якості, слабкості волі.

Висота. Фальцет (дослівно — «головний голос») властивий людині, у якої мислення й мовлення більше виходять з інтелекту. Грудний голос — мислення й мова емоційні, природні, не створені свідомо. Високий пронизливий голос —



ознака страху й хвилювання, а низький означає спокій, розслабленість і гідність.

Режим і перебіг мовлення. Ритмічне говоріння (рівне пе-ретікання слів із легкими періодичними коливаннями) свідчить про багатство почуттів, урівноваженість, скоріше, добрий основний настрій. Виразно циклічне, правильне говоріння означає сильне усвідомлення пережитого, напруження волі, дисципліну, педантичність, холодність почуттів. Опукло-текуча манера говорити (типова для спілкування на пікніках) властива людям, що живуть глибоко, повно, емоційно, кутасто-уривчаста манера (типова для шизотиміків) характеризує тверезе, раціональне мислення.

Сміх. Один із найважливіших антистресових факторів, має оздоровлюючий ефект. Змістовний бік сміху може бути різним: веселий і комічний сміх, також він буває уїдливим, зловтішним, іронічним, безжалісним, неприязнім тощо. Крім того, сміх буває штучним.

Цікаві спостереження психологів за особливостями сміху:

❖ сміх на -а (ха-ха) — абсолютно відкритий, іде від серця, приносить полегшення й безтурботність. Указує на силу життя, на енергію, на вивільнення напруги. Ця напруга може виникнути за допомогою жарту, щоб потім вивільнитися через сміх. Такий сміх дуже заразливий і може втягнути інших;

❖ сміх на -е (хе-хе) — не занадто приємний, а, скоріше, зухвалий, заздрий. Так сміються над ким-небудь, з відтінком зловтіхи. Цей сміх виникає також, коли люди сміються над тим, чого вони не розуміють. Вигук «хе!» не дуже чемний, він діє негативно. Іноді сміх на -е можна чути в людей, які просто не наважуються розсміятися легко й вільно, тобто в людей із певними комплексами. Складається враження, що вони, сміючись, взагалі бояться відкрити рот і тому в них не виходить повноцінний сміх на -а;

❖ сміх на -і (хі-хі) — одночасно потайливий і хитрий, суміш іронії і зловтіхи. Такий сміх передвіщає підсміювання нишком. Він виникає тоді, коли ми, з одного боку, переживаємо певне почуття, а з іншого боку, хочемо підкорити його внутрішній цензурі, тому що це, з погляду нашого виховання, безглуздо або несерйозно;



❖ сміх на -о (хо-хо) звучить хвалькувато-улесливо і в основі своїй знущальний і протестуючий. Він асоціюється з по-дивом або глузуванням. Такий сміх може виникнути в тій ситуації, якщо той, хто смеється, заздалегідь не зізнав, що його очікує щось смішне. Сміх на -о може виникнути також у тій ситуації, коли людина не дуже склонна до сміху й просто ви-давлює його із себе. Він може, наприклад, виникнути, якщо той, хто смеється, не вірить, що його співрозмовник може ви-конати щось, про що між ними зайшла мова;

❖ сміх на -у (ху-ху) вказує на прихованій страх, боязкість.

Звуки без словесного змісту. Це певна кількість звукових виразів: потъокування язиком, подихи або стогони, які за-лежно від загальної ситуації можуть мати різне значення. Є люди, яких можна назвати постійними скигліями, оскільки у всьому вони бачать лише трагедію. Тому вони постійно зітха-ють або постогнують. Психоаналітики вбачають у цьому гли-боке, але не перероблене горе або біду. Людина страждає, хоча й не усвідомлює цього. В одних такий стан може бути викли-каний якою-небудь хворобою. В інших — зовнішніми невирі-шеними проблемами. Неприємним є те, що такі звуки при-гнічують оточуючих.

Кашель і покахикування свідчать про бажання щось про-кашляти. Так само інтерпретуються постійні відрижки: коли людину щось терзає всередині, то вона це хоче символічно відригнути. У випадку, якщо ви самі стали власником такої особливості, вам варто над цим поміркувати.



КОНТРОЛЮВАННЯ МІМІКИ

Коли ви вступаєте в розмову, ваше обличчя, подібно до дзеркала, відображає ваші реальні думки й почут-тя. Однак деякі з них доводиться приховувати від оточуючих.



Це не означає, що потрібно цілком і повністю контролювати себе — у цьому випадку люди ставитимуться до вас як до людини фальшивої і нещирої. Тому пропонуємо запам'ятати кілька простих рекомендацій.

Для жінок

У будь-якій розмові «домінуючим» партнером є той, хто менше дивиться в очі іншому. Щоб затвердити свій авторитет (особливо в розмові з підлеглими чоловіками), менше дивіться в очі співрозмовників.

Звертайте особливу увагу на зіниці очей. Якщо помітите небажаний інтерес в очах співрозмовника-чоловіка, то швидко відведіть очі: це його відразу остудить.

Більшість чоловіків менш вправні в прийманні й передаванні невербалних сигналів, ніж більшість жінок. Якщо ви хочете передати чоловікові ваш сигнал, то це має бути дуже явно й помітно.

Для чоловіків

Докладайте зусиль, щоб розвинути в собі навички розуміння невербалних сигналів. Учіться розпізнавати найтонші відтінки почуттів, приховані за виразом облич оточуючих. Коли розмовляєте з жінкою, дивіться її в очі частіше й довше, ніж ви це робите в розмовах із чоловіками. Це створить у неї враження підтримки з вашого боку, і стосунки стануть теплішими.

Якщо ви навчитеся читати вираз жіночих облич, це допоможе вам вчасно зрозуміти, чи підтримує вона ваш інтерес і чи можна продовжувати подавати такі сигнали. Ви зможете вчасно зупинитися й уникнути відмови.

Обличчя можна навчитися контролювати. Наприклад, підготуйте готові «маски», якими ви скористаєтесь в певних



ситуаціях. Однак до того, як ви надягнете потрібну маску, на обличчі можуть промайнути емоції, які призведуть до розгадки вашого справжнього стану. Уповільнена зйомка може виявити ці скороминущі міковирази, які тривають частку секунди й зникають до того, як ви самі їх помітите. Ми не здатні зафіксувати на рівні свідомості ці скороминущі вирази, однак у нас може виникнути неясне відчуття, що «щось тут не так». Хоча точно такі ж міковирази можуть з'явитися на обличчі не тільки в людини, що бреше, але й у того, хто ще не склав певної думки про предмет розмови.

Помічено, що більшості людей важко дивитися в очі тому, кого вони свідомо обманюють. Ось чому ми не схильні довіряти «типам із бігаючими очима». Брехун може не тільки частіше, ніж зазвичай, відводити погляд від співрозмовника, але й зовсім відвернутися або, наприклад, моргати частіше, ніж зазвичай. Однак будьте обережні: ці сигнали, як і деякі інші, можуть свідчити зовсім не про неправду, а просто про дискомфорт або незручність.

Гіпноз поглядом

Один зі способів контролювати не тільки міміку, але й внутрішній стан людини. Цей індійський спосіб свого часу був широко розповсюджений у Європі. Його не забули також сучасні гіпнотерапевти. Ось як описує спосіб автор популярної у минулому книги з гіпнозу Гірам Джаксон: «У тій кімнаті, де ви маєте намір приймати ваших пацієнтів, поставте ліжко з узголів'ям не вище шести дюймів (1 дюйм = 2,54 см). Покладіть пацієнта на весь зріст на це ложе, а самі сядьте біля його узголів'я. Нахиліться над його головою таким чином, щоб ви могли дивитися йому прямо в очі.

Для більшого пояснення згадаю ще, що в цьому випадку пацієнт не повинен дивитися у ваші очі. Тепер нахиліться над пацієнтом так, щоб його обличчя було на відстані 4–6 дюймів. Пильно дивіться в його очі й вимагайте від нього такого ж



пильного погляду. Ви не повинні говорити ні слова, а також і навколо, у суміжних кімнатах, не повинно бути ні найменшого шуму, щоб ви не відволікалися. Так ви повинні просидіти, якщо потрібно, 1–2 години, настійно думаючи про те, що пацієнт повинен заснути. Через півгодини або навіть менше повіки хворого почнуть мигати. Але одне слово з ваших вуст знову прикує його увагу, і він знову спробує тримати очі відкритими. Ці зусилля поступово слабшатимуть. Нарешті почуття утоми настільки візьме гору, що він не буде більше у змозі противитися сну і його очі повністю закриються. Коли ви пробуєте цей метод, вам немає необхідності випробовувати, чи впав ваш пацієнт у гіпнотичний стан».

Гіпноз своїми очима

Гіпнотизер говорить пацієнтові: «Закройте очі. Тепер зачотіть очні яблука наскільки можливо під чоло так, щоб майже здавалося, начебто вони знаходяться в мозку. Тепер навіюйте насильно самому собі, що ви не можете відкрити очей. Спробуйте щосили підняти повіки в той час, як закочуватимете очі назад. Ви побачите, що вам абсолютно неможливо відкрити очі. Але ви намагайтесь ще частіше й наполегливіше зробити це. Ви повинні зосередити свої думки там у мозку, де знаходяться ваші очі, і незабаром вами опанує глибокий гіпноз. Ви нічого не чутимете, що відбувається в кімнаті, і всю свою увагу присвячуватимете виключно моєму голосу».

Очі й зір у гіпнозі відіграють значну роль.

Гіпноз поглядом угору

Дивитися вгору обома очима — чудовий засіб упасти в гіпнотичний сон. Особливо якщо цьому допомагає навіюваннями вправний гіпнотизер.

Гіпноз «віч-на-віч»

Гіпнотизер і пацієнт якийсь час пильно дивляться один одному в очі. Потім гіпнотизер наказує пацієнтові опускати



повіки в тому темпі, у якому він сам їх опускає, і зупиняти це миготіння за командою. Проробляти це треба протягом п'яти хвилин. Наприкінці цього часу пацієнт одержує наказ закрити очі й відкрити лише тоді, коли одержить дозвіл.

Гіппоз перенісся

Гіппотизер сідає напроти пацієнта. Його очі знаходяться вище рівня обличчя пацієнта. Правою рукою намацує пульс на лівій руці пацієнта й залишає її там. Ліву руку кладе на праве плече пацієнта. Наказує пацієнтові дивитися йому в очі й розслабитися, повністю довірившись. Протягом п'яти хвилин фіксує свій погляд на перенісся пацієнта. Потім робить усне навіювання сну. Заходить ззаду й наказує пацієнтові закрити очі. Проводить пальцями по його повіках зверху вниз.

Через п'ять хвилин кілька разів повторює: «Спіть! Ви вже спите!»

Гіппоз одним оком

Гіппотизер саджає суб'єкта перед собою й пропонує йому закрити одне око. Потім робить паси перед закритим оком і навіює суб'єктові, що він не може відкрити око, навіть якщо прикладе для цього всі сили. Те ж саме можна проробити з обома очима.



КОНТАКТ ОЧЕЙ

Зазвичай під контактом очей маються на увазі обмін поглядами, час фіксації погляду на партнєрі й напрямок погляду. Систематичне дослідження цієї проблеми почали Р. Екслейн і М. Аргайл. Стать, вік, особистісні особ-



ливості, ступінь знайомства партнерів, система стосунків між ними, ситуація спілкування — ці фактори впливають на контакт очей.

Контакт може не встановитися, навіть якщо співрозмовник дивиться прямо в очі й хоче налагодити стосунки. Це відбувається тоді, коли погляд співрозмовника нерухомо впирається в яку-небудь точку на обличчі співрозмовника. Зафікований на одній точці погляд має обмежений огляд, і тому можна зробити висновок, що співрозмовник не зrozуміє вас.

Жвавий погляд постійно блукає від зіниці до зіниці, у такий спосіб люди контактирують.

Контакт очей є найтоншим показником складних взаємин між людьми. При нормальному розвитку стосунків люди дивляться один на одного від 30 до 60 % усього періоду спілкування. Якщо два чоловіки під час ділової розмови дивляться один на одного більше 60 % часу, то вони, швидше за все, більше зацікавлені в особистості партнера, ніж у предметі контакту.

При позитивному розвитку стосунків партнери дивляться один на одного довше й частіше тоді, коли слухають, а не тоді, коли говорять. У тому випадку, якщо стосунки набувають агресивного характеру, частота й інтенсивність поглядів різко збільшуються.

Найкраще вивчений контакт очей, пов'язаний із характером взаємодії і темою розмови. Так, мовець дивиться на слухача наприкінці кожної репліки й у важливих місцях повідомлення.

Контакт очей нарощає також зі збільшенням дистанції між співрозмовниками: люди схильні дивитися на мовця більше тоді, коли він знаходиться на деякій відстані. Стать і вік партнерів також впливають на контакт очей.

Якщо в чоловіків контакт очей збільшується зі зростанням дистанції, то в жінок цей взаємозв'язок не настільки очевидний: найінтенсивніший контакт спостерігається в тому випадку, коли партнери знаходяться на відстані 15 см; середній — при 60 см, найменший — при 3 м.

У діловому спілкуванні візуальний контакт допомагає мовцеві відчути, що він спілкується з партнером, а не гово-



рить у простір. Погляд на мовця не тільки виражає зацікавленість, але й допомагає зосередити увагу на тому, що говорить співрозмовник.

Досить просто підтримувати візуальний контакт під час обговорення приемної теми. Якщо тема неприємна або заплутана, наполегливий погляд обурює й сприймається як втручання в особисті переживання. Людям часто рідше дивиться в очі людини, яка бентежить їх нетактовними питаннями, нескромними зауваженнями, спробою втрутитися в особисте життя.

Тривалість погляду залежить також від ступеня товариства. Так, товариські, відкриті, орієнтовані на інших люди дивляться на співрозмовників уважніше й довше, ніж замкнуті, спрямовані на себе.

На контакт очей також впливає абстрактність або конкретність мислення. Ті, хто мислить абстрактніше, дивляться на партнера довше, ніж ті, хто мислить конкретними образами.

Про контакт очима можна сказати те, що це одна з найдужчих і найінтимніших форм стосунків між двома людьми. Він включає передавання почуттів на глибшому рівні, ніж словесний, тому що контакт очима — це форма дотику. Саме тому він може бути дуже хвилюючим. Наприклад, коли зустрічаються очі чоловіка й жінки, збудження може бути настільки сильним, що воно проходить у всьому тілі. Таке переживання описується як любов з першого погляду або потяг одне до одного.

Очи відкриті, немов запрошуєть, і в погляді з'являється еротичний відтінок. Усе, що вони почувають, виражається двомаарами очей, і в результаті цієї зустрічі розвивається розуміння між двома людьми.

Контакт очима, ймовірно, є найважливішим фактором у стосунках між батьками й дітьми, особливо в ставленні матері до дитини. Відомо, що дитина вже з 5–7 тижнів зосереджується на материнському погляді й незабаром активно починає вимагати зорового контакту, якщо мати не дивиться на неї. Якщо відчувається дефіцит позитивного батьківського контакту, то дитина може сформуватися агресивною особистістю.

Якщо мати відповідає з любов'ю, то виникає спільне задоволення від фізичної близькості, що підсилює в дитини почут-



тя безпеки й довіри. Однак це не єдина ситуація, коли дитина шукає контакту очима з матір'ю. Щоразу, коли мати входить у кімнату до дитини, її очі піdnімаються, щоб зустрітися з очима матері, із задоволенням або страхом очікуючи того, що принесе цей контакт. Брак контакту через нездатність матері зустрітися з очима дитини переживається як нехтування й призводить до почуття ізоляції.

Очі іншого виражают ставлення до нас: любов або ненависть; замилування або презирство; інтерес або його відсутність. Знаючи про це, З. Фрейд й услід за ним багато продовжувачів його підходу в психотерапії воліли обходитися у своїх бесідах із клієнтами без контакту очей, щоб мінімізувати вплив на пацієнта. Вони вважали себе також вільнішими (були самими собою), коли пацієнти не могли дивитися на них. Зараз психотерапевти часто зіштовхуються з тим, що їхні пацієнти не можуть дивитися в очі один одному, уникають контакту очей. Одна із причин цього полягає в тому, що людина побоюється, що інший «прочитає» в її очах правдиві наміри, тому «забороняє» собі дивитися в очі іншому.

Вона соромиться показати іншій людині свої почуття: або відводить очі, або дивиться нерухомо.

Особливо це проявляється при kontaktі очима з людьми, які дуже боязкі й нерішучі. При цьому не можна відводити очі. Потрібно діяти навпаки. Якщо ви звернете увагу на таку сором'язливу людину (звичайно, не важким, нерухливим поглядом), а вона це відразу помітить за допомогою своїх боязких, квапливих поглядів, то її скутість помітно зменшиться, вона відчує, що до неї не ставляться згорда, не нехтують, а приймають всерйоз, щиро нею зацікавилися й т. п.

Тривалість погляду, його частота також свідчить про статусну нерівноправність партнерів. Середній kontakt очей — якщо адресат дуже високого статусу, максимальний — при помірно високому статусі адресата й знижується до мінімального при низькому статусі адресата.

Якщо один із партнерів має вищий статус, ніж інший, то партнер із нижчим статусом дивиться довше й частіше. Якщо погляди учасників взаємодії звернені до якої-небудь однієї



людини, то це свідчить про її явну лідерську позицію в групі. З огляду на це, пропонуємо кілька порад, пов'язаних з організацією зорового контакту й, отже, з вираженням стосунків.

Як мовець, так і слухач повинні дивитися в очі один одному не більше 10 с, використовувати таку тривалість контакту очей перед початком розмови або після того, як вимовлені перші кілька фраз. Час від часу партнерам необхідно прагнути до того, щоб очі зустрілися з очима співрозмовника.

Але тривалість такого контакту повинна бути меншою в порівнянні з тими моментами взаємодії, коли кожен із партнерів дивиться окремо. Не рекомендується дивитися в очі людині, коли вона викладає неприємні, але емоційно значущі особисто для неї факти. Краще відмовитися від прямого візуального контакту.

У такому випадку це сприйметься як вираження розуміння емоційного стану співрозмовника.

Згідно з сучасними закордонними даними, погляд виконує роль керуючого впливу, забезпечуючи зворотний зв'язок у поведінці партнера й ступені його включення в комунікацію.

Погляд виконує сигнальну функцію в обміні репліками й бере участь у вираженні інтимності й регулюванні дистанції.

Посилаючись на дані дослідників, О. О. Петрова розглядає такі функції поглядів у спілкуванні:

- 1) інформаційний пошук (у ході взаємодії мовець дивиться на слухача наприкінці кожної репліки та в опорних пунктах усередині репліки, а слухач — на мовця, для одержання інформації зворотного зв'язку);

- 2) оповіщення про звільнення каналу зв'язку;

- 3) прагнення приховувати або виставляти своє «я» (одні люблять, щоб на них дивилися, інші ні);

- 4) установлення й підтримка соціальної взаємодії (наприклад, швидкі, короткі погляди, що дозволяють підтримувати контакт);

- 5) підтримка стабільного рівня психологічної близькості.

Закордонні дослідники найчастіше виділяють такі погляди: очі в очі; погляд прищуленим оком; погляд паралельно спрямованих на невелику відстань очей; прямий; звернути вниз;



знизу; скісний погляд; блукаючий; фіксований (застиглий) тощо.

О. О. Петрова говорить про існування особливостей, розходжень у частоті візуального контакту й нормативності його вживання в різних культурах (у японців, у росіян).

Великою є роль погляду в педагогічному спілкуванні.

Так, О. О. Петрова говорить про вплив погляду вчителя залежно від дистанції спілкування; описує види поглядів, які можуть справляти неприємне враження на дитину й заважати підтримці контакту (пильний, ковзний, байдужний погляд), повідомляє про оптимальний ритм обміну поглядами з дітьми на уроці: індивідуальний зоровий контакт чергується з охопленням очима всього класу, що створює робоче коло уваги.

Чергування, перемикання погляду є також важливим при вислуховуванні відповіді.

Учитель, позираючи на учня, дає зрозуміти, що чує відповідь. Дивлячись на клас, учитель привертає увагу всіх інших дітей до того, хто відповідає. Уважний, доброзичливий погляд при вислуховуванні відповіді дозволяє підтримувати зворотний зв'язок.

Дистанція (просторова організація) спілкування

Дослідження цього компонента комунікації відомим американським ученим Е. Холлом привели до утворення нової області — *проксеміки*, яку сам автор називає «просторовою психологією».

Дистанція між співрозмовниками залежить від стосунків між ними. Учителеві особливо важливо знати зв'язок між протіканням процесу спілкування й розташуванням співрозмовників відносно один одного в просторі.

Зменшення або збільшення дистанції має бути мотивованим для учнів.

Учитель може використовувати просторову близькість для встановлення більш довірчих стосунків з учнями, але дуже



обережно, тому що надмірне наближення до співрозмовника іноді сприймається як зазіхання на особистість, виглядає не-тактовним.

Спостерігаючи за роботою вчителя на уроці, можна помітити, що зона найефективнішого контакту — це перші 2–3 парти. Інші учні знаходяться на публічній відстані від учителя.

Не випадково діти, що бажають поменше з ним спілкуватися, віддають перевагу останнім партам.

Якщо педагог невимушено переміщається в аудиторії, то він, змінюючи дистанцію, досягає проксемічної розмаїтості й рівності у спілкуванні з кожним учнем.

Тимчасова організація — менш вивчений невербальний компонент спілкування. Спираючись на роботи професорів Болотової та Шленської, Петрова наводить дані досліджень про час як фактор комунікації:

❖ Певні часові особливості невербалної взаємодії виступають механізмом розвитку діалогічного спілкування.

❖ Одночасна поява в партнерів однакових типів міміки, поглядів очі в очі підвищує взаєморозуміння, поглибує діалогічність спілкування.

❖ Спілкування протікає успішніше, якщо в партнера така сама частота невербалних елементів.

❖ Продуктивність діалогу в спілкуванні забезпечується збільшенням тривалості «дзеркальної пози» (повторення поз партнера) при одночасному зменшенні частоти й тривалості взаємних поглядів і «дзеркальної міміки».

❖ Позитивним для спілкування виявляється збільшення частоти й тривалості взаємних поглядів і «дзеркальної міміки» в умовах відсутності «дзеркальної пози».

Коли мова йде про мову очей, непорозуміння часто виникають на ґрунті того, як часто і як довго прийнято дивитися один на одного.

Наприклад, у багатьох народів світу існують так звані «культурні заборони» на контакт очей, на пильний і тривалий погляд, на «злі очі» тощо. Заборона або дозвіл на «контакт очей» є своєрідними механізмами регуляції соціальних відносин між людьми.



Наприклад, японці під час поїздок у громадському транспорті прикривають очі, демонструючи особливу делікатність щодо інших пасажирів.

У народів Північного Кавказу також існують обмеження на контакти очей: такі табу стосуються жінок, які спілкуються з партнерами-чоловіками, і чоловіків під час їхньої взаємодії зі старшими за віком. При цьому відзначається, що в культурах, де віддається перевага просторовій близькості, також віддається перевага більш вираженому контакту очей.

Так, араби в порівнянні з північноамериканцями не тільки вибирають більче місце розташування, але й більше контактиують очима, частіше торкаються один одного й голосніше розмовляють.

Італійці вважають англійців манірними й холодними, а англійці вважають італійців розв'язними. Почасті це викликане тим, що англійці менше й рідше дивляться в очі співрозмовників, ніж італійці.

Екстраверти більше потребують зовнішніх стимулів, тому інтенсивніше використовують мову очей, ніж інтроверти.

Ми, слов'яни, теж чуйно реагуємо на погляд партнера. Це знайшло відображення в численних прислів'ях і приказках («Збреше — й оком не моргне»), у навичці спілкування (дивитися партнерові в очі), у підвищенні чутливості до погляду партнера в критичних ситуаціях («шукати правду в очах»).



ВИДИ ПОГЛЯДІВ

Навіщо вивчають мову погляду? Не тільки з цікавості. Навчання багатьом професіям, наприклад, артиста, педагога або журналіста не повинне обходитися без курсу науки спілкування, куди входять також питання, пов'язані з мімікою, манерою поведінки й поглядом.



Очі — найбільш інформативна частина обличчя. З їхньою допомогою передаються найточніші сигнали людської комунікації. Тому для будь-якої людини першорядного значення набуває вміння безпомилково тлумачити вираз погляду співрозмовника.

Повноцінним спілкування виходить тільки тоді, коли люди спілкуються між собою, як кажуть, віч-на-віч. Залежно від того, як співрозмовники дивляться один на одного, від тривалості погляду й від того, як довго може людина його витримати, виникають симпатії та антипатії. Потайливі люди визначаються по очах: вони зустрічаються з очима співрозмовника досить рідко — це так званий «бігаючий погляд». Буває часом важко зrozуміти, як співрозмовники ставляться один до одного.

Перший варіант: зіниці розширені — стійкий інтерес і симпатія; другий: зіниці звужені — людина налаштована вороже й посилає виклик.

Точні відомо, що зіница змінюється при коливаннях освітлення. Пригадайте кішку, у якої цей процес особливо яскраво виражений, тому що ступінь збільшення або зменшення її зіниць помітніший, ніж у нас. Але людська зіница теж рефлексорно скоротиться, якщо її освітити настільною лампою. І розшириться, якщо навколо раптом стемніє.

Дослідники встановили, що цей рефлекс проявляється не тільки при зміні освітлення, але й при збільшенні й зниженні інтересу. За розмірами зіниць можна визначити настрій і емоційний стан. Зіниці збудженої, переляканої людини розширяються в чотири рази в порівнянні з нормальним станом.

Людину, зіниця якої стиснута, сприймають інакше, ніж ту, у якої зіница розшиrena. У першому випадку погляд називають закритим, не здатним до відкритого спілкування. У другому випадку погляд частіше сприймається як відкритий. Погляд короткозорих людей часто називають відкритим, тому що в них зіниці збільшені, щоб компенсувати поганий зір. І навпаки, людина з підвищеною далекозорістю вже тільки з цієї причини може мати закритий погляд.



Щоправда, люди все-таки недостатньо чутливі, щоб за величиною зіниці відразу, у процесі спілкування, визначати конкретний ступінь інтересу.

Хоча за всіх часів інтерес до цієї проблеми був стабільним. Так, купці в більшості азіатських країн призначають ціну товару, дивлячись в очі покупцеві. Якщо зіниці розширяються, можна підвищити ціну, покупець зацікавлений у придбанні. Досвідчені шулери-картарі грають у темних окулярах. Вони знають, що при одержанні гарної карти зіниці розширяються, якщо ж карти погані, починаєш блефувати, тебе може видати мимовільне звуження зіниць.

Коли в людини бігають очі, вона не витримує погляду або відводить його, можна припустити, що вона боїться або говорить неправду, намагається приковати те, що трапилося. Якщо ж її погляд зустрічається з поглядом співрозмовника в ході розмови часто, практично постійно, можна припустити, що співрозмовника вважають цікавою людиною або бажають доброзичливих стосунків із ним.

Є люди, які під час розмови опускають повіки. Цей жест підсвідомий і є спробою людини прибрати співрозмовника з поля свого зору, тому що вона вважає його нецікавим або почуває свою перевагу. При нормальній частоті кліпання 6–8 разів на хвилину, повіки цієї людини закриваються на секунду або більше, начебто вона моментально стирає вас зі своєї пам'яті.

Для людей природним є дивитися на людину, відводити погляд, потім знову звертати його на співрозмовника. Загалом час, який ми проводимо, дивлячись безпосередньо на людину, має складати приблизно дві третини від загальної пропорції. Спілкування має перемежовуватися коротшими періодами, під час яких ви відводите очі, а потім знову звертаєте свій погляд на людину.

Зупинимося докладніше на характеристиці поглядів.

Владний магічний погляд успішно використовують бізнесмени й політики під час ділових переговорів. Якщо хочете навчитися такого погляду, то, розмовляючи з людиною, дивіться на її перенісся. При цьому уявіть, що бачите там ма-



леньку точку. Але як тільки заговорить вона, відвідіть погляд — наприклад, розглядайте її взуття, одяг, при цьому вислухуючи співрозмовника з повагою. Знову вступивши в розмову, підніміть погляд на уявлювану точку.

Пряний погляд найбільше підходить для встановлення зорового контакту із симпатичними вам людьми. Він говорить про зацікавленість і повагу до співрозмовника, особливо якщо до партнера звернене обличчя. У випадку взаємного повороту один до одного облич погляди зустрічаються на приблизно однаковій висоті. Це свідчить про те, що співрозмовники спілкуються ніби на одному рівні, визнаючи себе рівноправними партнерами.

Пряний погляд широко відкритих очей прямо в обличчя іншої людини свідчить про готовність відвертого й прямого спілкування, довіру, відкритість. Без будь-яких таємних причин і зайвої балаканини такий погляд сигналізує про порядність, упевненість у собі та пряний характер.

Жінки, як правило, використовують пряний погляд набагато більше за чоловіків — вони й частіше дивляться на співрозмовника, і довше не відводять очі. Можливо, це уроджена відмінність, зрештою вже з шестимісячного віку дівчатка «окатіші» за хлопчиків. З віком ця різниця збільшується.

Частота, тривалість і «пильність» прямого погляду в очі співрозмовника визначаються також індивідуальними особливостями. Вони проявляються насамперед у тому, що жінки дивляться на інших людей у середньому довше, ніж чоловіки, причому контакт очей жінки з партнером-жінкою набагато триваліший, ніж із партнером-чоловіком. Чоловіки довше дивляться в очі партнерам-чоловікам, ніж жінкам. Розходження проявляються також в іншому: у процесі спілкування жінки набагато довше дивляться на тих, кому вони симпатизують, а чоловіки — на тих, хто їм симпатизує.

Прищулені очі виражаютъ підкреслено вимущену міру захисту, їх викликається це в більшості випадків впливом болючих або обтяжжних подразників, наприклад, яскравим світлом, ідким димом, при потраплянні в очі стороннього предмета або речовини (наприклад, мильної піни). Крім того,



прищулені очі слугують вираженням загального дискомфорту, наприклад, фізичного болю, неприємних думок, наслідків якогось неприємного почуття.

Звужений, або прищулений, погляд означає або сконцентровану пильну увагу (спостереження), або (у поєднанні з поглядом збоку) підступництво, хитрість.

Якщо людина одночасно прищулюється, супиться й піднімає брову, вона, можливо, сумнівається в тому, що ви сказали. Нерідко такий вираз обличчя буває й у тих, хто не знає, яке рішення ім варто прийняти.

Примружування одного ока використовують в основному для таємного порозуміння з ким-небудь. Коли примружування відбувається з меншою напругою, це сприймається як кокетство, особливо якщо при цьому голова скіляється набік і на губах з'являється відповідна посмішка.

Підморгування як вид примружування одного ока слугує для встановлення таємного взаєморозуміння. Таке примружування є типовим для лукавих, спритних, хитромудрих й одночасно марнолюбничих людей, а також для шахраїв.

Блукаючий погляд виражає або інтерес до всього відразу, або його відсутність. Відповідно до тієї швидкості, з якою погляд блукає, можна судити також про цікавість, і про конкретний попсук чого-небудь, і про підвищену подразливість, викликану враженнями, і про спрощене переживання або болісно прискорену реакцію.

Якщо блукання погляду відбувається вертикально, на поверхні обличчя, коли спостерігається прямолінійне піднімання й опускання голови вгору-вниз, то це сигналізує про підвищений інтерес. У поєднанні з посмішкою такий погляд означає замилування. Якщо погляд супроводжується цілеспрямовано «прохолодною» мімікою, тоді створюється враження тверезого зважування, оцінки, навіть образі.

Блукання поглядом стелею, стінами, особливо якщо це супроводжується підніманням, а потім опусканням плечей, свідчить про «втрату думки».

Фіксований погляд — це в більшості випадків концентроване напруження міміки. Такий погляд, спрямований на



співрозмовника, виражає усвідомлення власної сили та впливу. У таких людей, що виступають перед аудиторією, спостерігається фіксація погляду на якій-небудь точці в просторі.

Розкриті очі викликають довіру. Так дивляться актори й щасливі торговці. Цей погляд характеризує високу сприйнятливість почуттів і розуму. Надто розкриті свідчать про надмірну залежність від навколошнього світу.

Широко розкриті очі свідчать ось про що:

- про інтелектуальну продуктивність (око «сприймає» творчі ідеї);
- про мрійливі уявлення — результат фантазії;
- про безвинність (багато шахраїв використовують широко розкриті очі, щоб викликати довіру до себе).

Коли людина здивована або захоплена зненацька, це відразу видно в її очах. Той, хто вражений, широко відкриває очі, й стає помітною не тільки їхня райдужна оболонка (забарвлення частини ока), але й склера (білки). Брови високо піднімаються й вигинаються, нижня щелепа опускається, а рот розкривається.

Від переляку люди також широко відкривають очі, які ніби застигають у такому положенні спеціально для того, щоб уловити найменшу зміну, що вказує на наближення загрози.

Злегка прикриті очі — це позиція на шкалі виражень між потупленими й примурженими очима. Як безпосередня реакція злегка прикриті очі означають концентрацію розумових процесів, наприклад, осмислення якої-небудь ідеї. При цьому, щоб не відволікатися, фіксується та або інша вигадана точка простору й за рахунок цього ніби випереджається критична обробка самої ідеї. Якщо цей вираз очей поєднується з їхнім поворотом убік, то тоді він виражає стан нетерплячого очікування й лукавства.

Скісний погляд можна трактувати по-різному: або людина не впевнена в собі, або потай спостерігає за співрозмовником. Такий погляд може бути спрямований як зверху, так і знизу. У першому випадку він виражає побажливість і презирство, у другому свідчить про догідництво. Скісний погляд кидають так, щоб не попастися при цьому.



Ухильний погляд можна вважати свого роду перехідним елементом між прямим і скісним. Така ухильність сигналізує про втечу, що випливає з почуття підпорядкованості кому-небудь. Ухильний погляд часто спостерігається в тих випадках, коли не хочуть установлювати зоровий контакт з іншою людиною. При склоненій набік голові ввести в оману набагато легше. Якщо ви попадаєтесь, то погляд можна відвести, не змінюючи положення голови. Справжній зміст цього погляду видають міміка, положення тіла, напруження.

Очі в очі — погляд закоханих. Це — серйозне випробування для того, кому він адресований. Людською мовою він символізує пристрасне бажання, а у тваринному світі — крайній ступінь агресії.

Сексуальний погляд — це вираз очей, що безпомилково сприймається нами як «сексуальний», насправді має просте й неромантичне пояснення: збільшені зіниці. Спробуйте його набути, потренувавшись перед дзеркалом.

Навчіться розширювати й звужувати зіниці, і об'єкт вашого інтересу буде вбитий наповал. Подивітесь вдалину, а потім у її (його) очі — зіниці автоматично змінять розміри, говорячи про ваше хвилювання. Щоправда, розширення зіниць може бути ознакою будь-якого емоційного збудження, не обов'язково сексуального. Воно може свідчити також про сильну антипатію, ворожість, гнів. Згідно з опитуваннями, чоловіки вважають фізично найпривабливішим у жінках великі, широко розставлені очі. Жінки також говорять про те, наскільки привабливі великі очі.

Коли чоловіки говорять, що жінки дивляться на них «із запрошенням», вони мають на увазі погляд скоса або інтимний погляд. Якщо чоловік або жінка хоче сказати, що вони недоступні, єдине, що їм потрібно, це уникати інтимного погляду, а замість цього користуватися тільки соціальним поглядом. Якщо ви під час залицяння користуватиметеся діловим поглядом, ви ризикуєте набути репутації холодної та недружелюбної людини.

Справа в тому, що коли ви дивитеся на потенційногоекс-партнера інтимним поглядом, ви відразу видаєте свої наміри.



Жінки чудово знають, як посылати й приймати погляди такого роду, але чоловіки, на жаль, не вміють робити цього. У чоловіків інтимний погляд зазвичай занадто помітний, а самі вони не відчувають, коли на них дивляться інтимним поглядом, на превеликий жаль жінок, що послали цей погляд.

Зосереджений погляд властивий людині, яка довго й пильно розглядає власні нігті або розкладені на столі предмети. Перед вами замислена, занурена у власний світ людина.

Але іноді він виражає байдужність до співрозмовника або теми розмови. Коли людина гнівається, вона зазвичай пильно дивиться на того, хто її розлютив. Прищулившись, вона напружено дивиться прямо в очі, а її власні очі при цьому майже не видні. Якщо людина, не мигаючи, дивиться на вас упритул, можливо, вона для вас небезпечна, намагається налякати вас або підкорити собі.

Занадто пильний погляд має два пояснення. Пильний погляд є елементом сексуальної поведінки (і тоді він може бути закличним або відразливим) або вираженням ворожості.

Жінки зазвичай так дивляться на тих, кому симпатизують, а чоловіки — на тих, кому подобаються самі.

Дивитися занадто пильно недобре. Якщо хтось невідступно стежить за кимось із тим самим виразом обличчя досить довго, той, за ким стежать, відчуває дедалі сильніше занепокоєння. Пильний погляд перешкоджає нормальним контактам, часто сприймається як ознака ворожості. Через це люди зазвичай уникають занадто пильного візуального контакту в ситуаціях суперечки, конфлікту, суперництва, тому що цей контакт може бути зрозумілій як вираження негативної оцінки партнера. Прагнення відвертатися в цих ситуаціях особливо характерне для жінок.

Погляд спідлоба позначає невдоволення, незгоду, презирство або недовіру.

Людина низько опускає голову й дивиться на вас спідлоба, як дитина; це означає, що вона збентежена або почуває незручність. Іноді погляд спідлоба може бути також елементом флірту.



Манера покірно й скромно відводити очі відбиває пригнічене бажання глянути комусь прямо в обличчя. Залежно від ситуації така поведінка приваблює людей або дратує їх.

Опущений погляд — це коли верхня повіка майже без напруги прикрита й закриває верхню частину ока. Потуплені очі свідчать про байдужість, апатію, млявість, емоційне ослаблення, розpac або гордовитість.

Людина з великою зарозумілістю ніби говорить таким положенням повік, що для неї абсолютно не цікаво дивитися на світ нормально розкритими очима. Саме при такому виразі очей важливо враховувати також інші сигнали. Якщо одночасно опущені куточки губ, то можна припустити зарозумілість або зневажливість.

Людина, що відчуває смуток, зніковілість або сором, зазвичай дивиться собі під ноги, щоб не зустрітися з іншими поглядом. Зазвичай вона також супиться.

Коли людина першою відводить очі, то вона засмучена або готова піти на поступки.

Погляд збоку свідчить про недовіру до співрозмовника. Крім того, погляд збоку, кутами очей, свідчить про відсутність повної віддачі, скепсис, недовіру.

Погляд зверху вниз може бути обумовлений різним зростом співрозмовників або різницею в займаніх ними позах. Цей погляд збільшує відстань між партнерами й надає власникові погляду почуття переваги, а тому, на кого дивляться, — почуття непевності. Він може виникати через зарозумілість, гордість, прагнення панувати, чванливість і презирство. Крім того, погляд зверху вниз при відкинутій голові виявляє почуття переваги, зарозумілість, зневагу, пошуки панування. Погляд угору з одночасним підіманням або нахилянням голови, зосередженим виразом очей — прохання: «Чи можу я трохи подумати?»

Погляд знизу може бути обумовлений невисоким зростом, відповідною позою або опущеною головою. Якщо причина в займаній позі, то тоді той, хто почуває себе слабкішим, прагнучи зайняти таке положення, що уможливлює прямий погляд.



Погляд знизу (при схиленій голові) указує або на агресивну готовність до дій, або (при зігнутій спині) на підпорядкованість, покірність, послужливість.

Погляд знизу, зі схиленою головою, виражає позу підпорядкування або нападу. При цьому повного підпорядкування, коли зоровий контакт був би обірваний, не передбачається. Той, хто поводиться таким чином, незважаючи на схилену голову, все-таки хоче бачити свого візаві. Тому в цій позі все-таки міститься певна частка недовіри й готовності до дії.

Погляд уніз, під ноги — готовність підкоритися.

Погляд убік — часто незадоволеність, зневага до співрозмовника.

Ухильний погляд видає непевність, скромність, навіть боязкість, а можливо, і почуття провини. Коли людина соромиться або бентежиться, замість того щоб прямо глянути вам в обличчя, вона кидає на вас погляди нишком.

Погляд очей, паралельно спрямованих на невелику відстань, свідчить про те, що перед вами замислена людина, яка занурена у світ власних уявлень і лише смутно сприймає, що відбувається довкола неї.

При випадкових зустрічах з іншими людьми вона немов не помічає їх. Навмисно цей погляд використовують у тих випадках, коли комусь хочуть продемонструвати, що ця людина для вас — порожнє місце.

«Завішений» погляд — коли верхня повіка ока ледь опущена. Сприйняття в такого погляду обмежене. Ефект цей може тривати недовго: від часток секунди до декількох хвилин.

Прикритий погляд ще більше, ніж «завішений», від зовнішнього світу відгороджує «прикриті» очі, в яких верхня повіка майже опущена. За таким поглядом люди ховаються від зовнішнього світу через недовіру, агресивність або під час роздумів.

Рухливий погляд — коли людина уникає дивитися вам в обличчя. Будьте впевнені: тут щось не так. Людина не хоче зустрічатися з вами поглядами, тому що не поважає вас, не відчуває інтересу, не здатна вам протистояти або ж вас боїться.



У більшості випадків люди, які брешуть, також намагаються не зустрічатися з вами поглядами. Вони почувають свою провину й не можуть дивитися вам в очі.

Очі, заплющені без напруження, виражают самоізоляцію від зовнішніх вражень і відхід у себе. Той, хто закрив очі, не хоче, щоб його турбували.

Причиною цього можуть бути роздуми й бажання одержати насолоду (наприклад, у філармонії). Невимушене закривання очей може бути використане для подачі сигналу. Закриті очі виражают, що в подальшій орієнтації немає необхідності, що все зрозуміло.

Відсутність погляду — це також сигнал. Можна підкреслено відводити очі, показуючи, що ігноруєш партнера, не хочеш мати з ним справи.

Психологи радять при розмові в жодному разі внутрішньо не сперечатися, тому що вся ваша незгода однаково виражається в очах. Або сперечайтесь вголос, або не робіть цього зовсім, тому що неусвідомлюване негативне враження від вашого незгодного погляду буде набагато сильнішим. І наслідки можуть бути серйознішими.

Порожній погляд ніби говорить: «Я дивлюся на вас, але не слухаю». Точна ознака того, що людина спить із відкритими очима — відсутність будь-якого руху очей взагалі. Це крайній ступінь нудьги або повна байдужність. Крім того, погляд можна охарактеризувати за ситуацією спілкування й оточенням.

Діловий погляд припускає таку позицію. Ведучи ділові переговори, уявіть, що на чолі вашого співрозмовника знаходиться трикутник. Направивши свій погляд на цей трикутник, ви створюєте серйозну атмосферу, й інша людина почуває, що ви налаштовані по-діловому.

За умови, що ваш погляд не опускається нижче очей іншої людини, ви зможете контролювати хід переговорів за допомогою погляду.

Світський погляд — це коли ваші очі опускаються нижче рівня очей іншої людини й створюється атмосфера світського, невимушено спілкування. Експерименти з дослідження особи



ливостей погляду показали, що під час такого спілкування очі теж дивляться на символічний трикутник на обличчі людини, у цьому випадку розташований на лінії очей і області рота.

Інтимний погляд проходить через лінію очей і спускається нижче підборіддя на інші частини тіла співрозмовника. При тісному спілкуванні цей трикутник опускається від очей до грудей, а при віддаленому — від очей до промежини. Чоловіки й жінки за допомогою цього погляду показують свою зацікавленість людиною. Якщо співрозмовник теж зацікавлений, то відповість тим самим поглядом.

Деякі психологи розрізняють погляди залежно від характеру.

Нервовий характер можна описати як відсутній або невиразний. В очах відсутні почуття, що характерно для цієї особистості. Коли шизоїд дивиться на вас, ви відразу ж почуете нестачу контакту.

Депресивний характер — це прохання, прохання про любов і підтримку. Він може бути замаскований незалежним виглядом, але проривається досить часто, щоб розрізнити цю особливість.

Психопатичний характер має два погляди, що відповідають двом характерам. Один — це підпорядковуючий або пронизуючий погляд, помітний у тих людей, які потребують контролю або домінування над іншими.

Очі зупиняються на вас, ніби хочуть нав'язати свою волю.

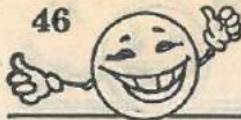
Інший погляд м'який, звабний або інтригуючий, обманює людину, на яку він спрямований.

Стражданницький характер — це страждання або біль. Однак він часто замаскований вираженням зніаковіlostі.

Людина з таким характером почуває себе спійманою в пастку. У такої особистості — очі маленькі й тверді, заздрі.

Ригідний характер властивий людині із сильними яскравими очима. Однак коли ригідність виражена, очі стають твердими без утрати яскравості. Твердість є захистом проти суму, причиною якої часто є розчарування в любові.

Людина з ригідним характером — сильна й агресивна, з яскравими діями й очима.



Дослідження психологів показали, що погляди допомагають підтримувати при розмові контакт. Поглядом ніби компенсується дія факторів, що розділяють співрозмовників. Наприклад, якщо попросити співрозмовників сісти з різних боків широкого стола, виявиться, що вони частіше дивляться один на одного, ніж коли вони розмовляють, сидячи за вузьким столом. У цьому випадку збільшення відстані між партнерами компенсується збільшенням частоти поглядів.



ЖЕСТИ



З ІСТОРІЇ МОВИ ЖЕСТІВ



Коли ми говоримо, що людина має інтуїцію, ми маємо на увазі, що вона здатна читати невербальні сигнали співрозмовника й зіставляти їх із вербалльними. Інакше кажучи, коли ми говоримо, що в нас передчуття або що «шосте почутия» підказує нам, ніби хтось сказав неправду, ми насправді маємо на увазі, що помітили розбіжність між сказаними людиною словами і її жестикуляцією. Широко відомі дані про те, що протягом перших дванадцяти секунд спілкування при знайомстві на частку невербальних сигналів припадає приблизно 92 % усього обсягу прийнятої інформації. 55 % повідомлень сприймається через вираз обличчя, пози й жести, а 38 % — через інтонації та модуляції голосу. Звідси випливає, що всього 7 % залишається словам, сприйманим одержувачем, коли ми говоримо. Це має принципове значення.

Інакше кажучи, у багатьох випадках те, як ми говоримо, важливіше слів, які ми вимовляємо. Таким чином, якщо хтось говорить: «Добре... я з'ясую це питання», то пауза після слова «добре» може слугувати ознакою того, що начальник не хоче цього робити, зараз занадто зайнятий, не знає, що саме слід учинити.



Закордонними дослідниками описані 9 способів співвідношення невербалної поведінки й мовлення:

1. Виражає те ж, що й мовлення.
 2. Передбачає значення, передані мовленням.
 3. Виражає щось суперечне до змісту мовлення.
 4. Пов'язане з більш глобальними аспектами взаємодії, ніж це верbalне висловлення.
 5. Акцентує ту або іншу частину мовного повідомлення.
 6. Заповнює або пояснює періоди мовчання.
 7. Зберігає контакт між партнерами й регулює потік мовлення.
 8. Заміняє окреме слово або фразу.
 9. Із запізненням дублює зміст верbalного повідомлення.
- Вибір людиною того або іншого жесту з того, що прийнято в певній культурі, обумовлений:
1. Особистістю (індивідуальним тезаурусом).
 2. Відношенням між партнерами в спілкуванні (інтимні, офіційні, випадкові тощо).
 3. Ситуацією спілкування.

Жести можуть розповісти: про національність, характер, про темперамент, про ставлення до партнера, емоційний стан людини. Вони, як правило, показують її внутрішній стан, характер її вищої нервової діяльності, склонність до логічного або художнього типу сприйняття й багато чого іншого. Діти набувають деяких пізнань щодо мови тіла в міру дорослішання. До десяти років вони знають, що якщо брешуть і не хочуть, щоб про це довідалися, їм не потрібно опускати очі й прикривати рот рукою. Великі письменники знали про існування мови жестів і використовували такий матеріал у своїх творах. Інтерес до невербалних засобів спілкування настільки зріс, що виділилася особлива область дослідження — *кінесика*. Основи були закладені в 50-і роки ХХ століття Р. Бердвістеллом. Предметом вивчення кінесики стала «мова» тіла, усієї сукупності комунікативних рухів.

До 1960-х років не існувало ніяких систематичних досліджень мови тіла. Першим почав працювати над цим американський психолог Пол Екман. Він спробував визначити, на-



скільки добре люди розуміють невербальні повідомлення на обличчях людей, тобто вивчав міміку. Англійський психолог Майкл Арджайл досліджував мову жестів. Вони зійшлися на думці, що неможливо розглядати жест окремо. Потрібно вивчити повний набір жестів, поз і голосу, щоб зрозуміти ситуацію. Дослідження кінетичних (кінестичних) засобів людського спілкування було розпочате в 60-х роках у роботах Б. Успенської й Ніколаєвої, пізніше продовжене О. Ахматовою, Л. Капнадзе.

Л. Леві-Брюль писав, що «розмовляти руками — це певною мірою буквально думати руками». У дослідженнях О. Леонтьєва наводиться переконлива аргументація на користь того, що мова жестів іноді з успіхом може замінити мову звукову. Л. Федорова, досліджуючи звичаї і ритуали африканців наших днів, висловлює цікаву думку про одночасне існування в спілкуванні звукових і жестових комплексів. На її думку, таке поєднання обумовлене наявністю в співрозмовників внутрішнього пульсуючого стану.

Стан «внутрішньої пульсації» можна визначити як стан емоційної наднапруженості, що викликається переживанням необхідності висловитися так, щоб тебе максимально зрозуміли. У зв'язку з цим психоенергетичний заряд — як наслідок такої «внутрішньої пульсації» — перетворюється на знакову систему жестикуляції. У цьому випадку жестикуляція виступає як візуально сприйманий пластико-динамічний виразник певного змісту.

Однак жестикуляція — не тільки значенневий підсилювач мовлення, але й своєрідний сигнал із боку «мовчазного партнера» — сигнал, що виражає ставлення до ситуації спілкування.

Тому Д. І. Ньєренберг і Г. Х. Калеро підкреслюють: «Щоб бути зрозумілим, людина повинна об'єднати слова в речення, які виражають думки. Теж саме і з жестами. Розуміння погодженості жестів дозволяє точніше бачити позицію людини, з якою ми спілкуємося». Серед жестів, що стосуються змісту мовлення, можна виділити жести-символи, уживання яких викликає стереотипне сприйняття. До таких належать стиснутий ку-



лак, символ революційної боротьби. Характерно, що зі зміною системи політичних цінностей в останні десятиліття кандидати намагаються уникати користуватися цим жестом на публіці.

Сьогодні відсутня будь-яка загальна класифікація жестів, що використовуються в мовному спілкуванні.

Одна з перших класифікацій належить Е. Д. Поливанову, який пропонує поділити жести на семіотичні, експресивні й описові.

Л. Л. Якубинський підрозділяє кінесичні засоби на міміку, рухи тіла й жести (мімічні, пантомічні й жестикуляційні).

Н. І. Смирнова пропонує виділити комунікативні, модальні (що виражають оцінку предметів, явищ, процесів) та емоційні (що виражают почуття й стани) рухи тіла.

З. З. Чанишева поділяє жести на символічні (ієрогліфічні), що включають ритуальні й умовні; образотворчі (описові), що складаються із предметних, вказівних і квантитативних жестів; ритможесті й експресивні (виразні), що поєднують модальні й емоційні.

Хекаен розрізняє жести, що вживаються без будь-яких реальних об'єктів (жести, що замінюють мову, жести, що супроводжують мову, символічні жести, експресивні, описові); жести, що використовуються при безпосередньому контакті з об'єктом, жести графічної презентації.

Екман і Фрізен виділяють у кінесичних явищах емблеми (невербалльні дії, тимчасові мовні еквіваленти й наділені правами окремих слів), ілюстратори (рухи, що відбуваються паралельно з мовленням й ілюструють його невербалльно, дублюючи звукове мовлення, підсилюючи його або суперечачи йому); регулятори (жести, що регулюють звуковий мовний потік і є своєрідними маркерами тривалості почергового перебування комуніканта в ролі адресата або адресанта інформації); виразники афекту (показники зовнішнього прояву радості, люті, дратівливості, приголомшення, суму тощо); адаптори (рухи, адресовані самому собі).

Спробу об'єднати в рамках першої класифікації жестів різні параметри вживає М. В. Глаголєв. Він поділяє жести за типом значень (однозначні й багатозначні), за динамікою ви-



конання (позиційні й рухливі), за типом знака (ієрогліфічні — символічні й піктографічні — образотворчі). При цьому ієрогліфічні жести конкретизуються як ритуальні й умовні, а піктографічні — як репрезентативні (несловесне зображення цілого або його частин) і коментатори. За загальною семантикою жести поділяються на вказівні, імітативні й квантитативні (що відображають ритмічні дії).

Автор багатьох популярних книг про невербальні компоненти спілкування доктор Девід Левіс виділяє чотири типи жестів залежно від їхнього призначення.

1. Жести-символи. До них належить, наприклад, досить розповсюджений сьогодні в багатьох країнах світу американський символ «ОК», що означає «все добре», «усе гаразд» і передається за допомогою великого та вказівного пальців, які ніби утворюють літеру «О».

2. Жести-ілюстратори використовуються для пояснення сказаного. За допомогою такого жесту підсилюються ті або інші посилання повідомлення, ключові моменти бесіди підкреслюються й у результаті краще запам'ятовуються (вказування напрямку рукою).

Застосування жестів-ілюстраторів, як і символічних жестів, є культурно обумовленим. Головним культурним роздіженням стає інтенсивність використання жестів. Так, жителі Середземномор'я, на відміну від народів Центральної або Північної Європи, активніше користуються жестами. «Читати» ілюстративні жести трохи легше, ніж символічні, оскільки вони пояснюють сказане словами.

3. Жести-регулятори відіграють дуже важливу роль на початку й наприкінці бесіди. Один із таких жестів-регуляторів — рукостискання. Це традиційна й найдавніша форма вітання. Вона інформативна і говорить багато про що. Не випадково німецький філософ І. Кант назвав руку «видимою частиною мозку». У діловому світі рукостискання використовується не тільки при вітанні, але також як символ укладання угоди, знак довіри й поваги до партнера.

Рука, протягнена для рукостискання й повернена тильним боком униз, підкреслює перевагу. Іноді в рукостисканні беруть



участь обидві руки. Наприклад, права рука потискує руку співрозмовника, а ліва охоплює її з іншого боку. Таке рукотискання називається «рукавичним», тому що рука опиняється в руках співрозмовника, як у рукавичці. Жести-регулятори дозволяють підтримати бесіду або вказати на її закінчення. Наприклад, часте кивання головою означає необхідність прискорити бесіду, а повільне — зацікавленість, згоду з партнером.

4. Жести-адаптори супроводжують зазвичай наші почуття й емоції. Вони нагадують дитячі реакції і проявляються в ситуаціях стресу, хвилювання, стають першими ознаками переживань.

До кінця ХХ століття з'явився новий тип ученого-соціолога — фахівця в області невербаліки. Як орнітолог насолоджується спостереженням за поводженням птахів, так і невербалік насолоджується спостереженням за невербальними знаками й сигналами при спілкуванні людей. Він спостерігає за ними на офіційних прийомах, на пляжі, по телебаченню, на роботі — усюди, де люди взаємодіють між собою. Він вивчає поведінку людей, прагнучи більше довідатися про вчинки своїх товаришів для того, щоб у такий спосіб більше довідатися про себе й про те, як поліпшити свої взаємини з іншими людьми. Здається майже неймовірним, що невербальні аспекти комунікації почали серйозно вивчатися тільки з початку 1960-х років, а громадськості стало відомо про їхнє існування тільки після того, як Юлій Фаст опублікував свою книгу в 1970 році. Ця книга узагальнювала дослідження про невербальні аспекти комунікації, здійснені вченими-біхевіористами до 1970 року, але навіть сьогодні більшість людей все ще не знає про існування мови рухів тіла, незважаючи на її важливість у їхньому житті.

Чарлі Чаплін й інші актори німого кіно були родоначальниками невербальної комунікації, для них це було єдиним способом спілкування на екрані. Кожен актор класифікувався, як добрий або поганий, судячи з того, як він міг використовувати жести й інші рухи тіла для комунікації. Коли стали популярними звукові фільми й уже менше уваги приділялося невербальним аспектам акторської майстерності, багато акторів



німого кіно пішли зі сцени, а на екрані почали переважати актори з яскраво вираженими вербальними здібностями.

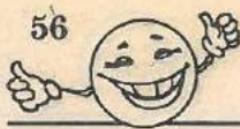
Професор Бердвістелл здійснив дослідження щодо частки невербальних засобів у спілкуванні людей. Він установив, що в середньому людина говорить словами тільки протягом 10–11 хвилин на день, і що кожне речення в середньому зувається не більше 2,5 секунди. Він виявив, що словесне спілкування в бесіді займає менше 35 %, і більше 65 % інформації передається за допомогою невербальних засобів спілкування.

Більшість дослідників поділяють думку, що словесний (вербальний) канал використовується для передачі інформації, тоді як невербальний канал застосовується для «обговорення» міжособистісних стосунків, а в деяких випадках використовується замість словесних повідомлень. Наприклад, дружина може послати чоловікові вбивчий погляд, у такий спосіб вона абсолютно чітко передасть йому своє ставлення до його слів або вчинку, навіть не розкривши при цьому рота.

Незалежно від культурного рівня людини, слова й супровідні рухи збігаються з таким ступенем передбачуваності, що Бердвістелл стверджує, що добре підготовлена людина може за голосом визначити, який рух робить людина в момент проголошення тієї або іншої фрази. І навпаки, Бердвістелл навчився визначати, яким голосом говорить людина, спостерігаючи за її жестами в момент мовлення.

Психологи називають те, що проступає крізь маску людського обличчя назовні, просоченням сигналів. Їх людина посилає ненавмисно й не здатна контролювати. Контролювати можна вираз обличчя. Якщо ви не бажаєте виглядати сумними, ви можете надати своєму обличчю іншого виразу. Важко, іноді неможливо контролювати жести або тон вимовлених фраз. Вони однаково просочуються. Ви можете вивчити їх і довідаєтесь багато нового про інших людей.

Найчастіше ставлять запитання: «Чи можлива підробка в мові тіла?» Відповідь негативна, тому що вас, так чи інакше, видасть невідповідність між жестами, мікросигналами організму й словами. Існують, однак, випадки, коли мові тіла навчають спеціально — для досягнення сприятливого враження.



ня. Візьміть, наприклад, конкурси краси, де кожна «міс» навчається таким рухам тіла, які випромінюють теплоту й щирість. Чим краще конкурсантка передасть ці сигнали, тим більше балів вона одержить. Багато політиків досягли успіху в копіюванні мови тіла, вони використовують це для того, щоб домогтися прихильності своїх виборців, змусити їх повірити своїм обіцянкам.

Але навіть досвідчені оратори можуть імітувати потрібні рухи не безкінечно, оскільки, рано чи пізно, організм мимоволі передасть сигнали, що суперечать свідомим діям.

Обличчя частіше, ніж будь-яка інша частина людського тіла, використовується для приховання фальшивих висловлень. Людина посміхається, намагаючись сковати неправду, але жести говорять щиру правду й спостерігається невідповідність між сигналами, що зчитуються з обличчя й тіла, і словами.

Людина, яка володіє кінесикою знає, що співрозмовник порівняно легко контролює те, що говорить, але набагато важче стежити за виразом обличчя, за ненавмисними рухами рук, які видають його ставлення до того, що відбувається. Інтерпретувати жести треба обережно. По-перше, один жест не можна вирикати з контексту поведінки підлеглого, він обов'язково пов'язаний із ситуацією загалом. І, по-друге, не можна забувати, що жести залежать від національної, професійної, вікової приналежності людини, від її соціального статусу. Так, чим вища культура людини, чим вища займана нею в суспільстві посада, тим менше вона використовує жести, тим рідше жестикулює.

Багато суперечок серед учених велося на тему того, які сигнали слід зараховувати до вроджених, а які до набутих у людини. Вдалося встановити, що, наприклад, посмішка або плач виникають у дітей навіть у тому випадку, коли вони не можуть скопіювати чиось міміку. Передбачається, що в такий спосіб діти впливають на батьків, запускаючи відповідну інстинктивну реакцію опіки, а потім і весь комплекс інстинктивної батьківської поведінки.

Але щодо багатьох жестів усе ще ведуться суперечки, чи є вони результатом виховання, чи передаються генетично.



Крім того, кожний народ, крім мови слів, виробляє свою власну мову жестів. Таким чином, якийсь широко розповсюджений і використовуваний в одній культурі жест може виявитися безглуздим або мати зовсім інше значення в іншій культурі.

Жести дають нам масу інформації про емоційний стан співрозмовника і про його соціальний статус. Але важливо знати, що не тільки емоції визначають жести, але й самі жести можуть значно впливати на наше самопочуття. Проведіть експеримент. Поспостерігайте за собою і відзначте, яку позу і які жести ви використовуєте в спілкуванні з різними людьми. Спробуйте поміняти їх. Швидше за все, ваш стан також зміниться.

Наприклад, багато впливових людей часто використовують такі жести: вони прогулюються, заклавши руки за спину, високо піднявши голову, виставивши підборіддя й захопивши п'ястю однієї руки іншу руку. Цей жест свідчить про впевненість у собі й перевагу над оточуючими.

Людина відкриває найуразливіші частини тіла: живіт, серце, горло, у такий спосіб несвідомо демонструючи свою безстрашність. Досвід показує, що варто прийняти таку позу, перебуваючи в стані стресу, наприклад, чекаючи прийому в зубного лікаря, як ви відразу відчуєте себе спокійніше й упевніше.

Навчившись правильно розпізнавати невербалальні сигнали, ми зможемо краще розуміти співрозмовника й, використовуючи ті або інші жести, змінювати хід діалогу.

Найпомітніші верхні жести людини, тобто жести в області голови й тулуба.

Класифікація жестів:

- ❖ Жести, що гарантовано приваблюють увагу оточуючих.
- ❖ Жести, що ілюструють негативізм людини щодо певних дій, слів оточуючих або якої-небудь конкретної ситуації.
- ❖ Жести, що акцентують слова, дії або погляди людини на яку-небудь конкретну ситуацію.
- ❖ Агресивні й агресивно-попереджальні жести.



❖ Жести, що ілюструють оцінку ситуації й прийняття якого-небудь рішення.

❖ Жести, що вказують на непевність.

❖ Жести, що демонструють захист і закритість людини.

❖ Жести, що піддаються оцінці лише в комплексі з іншою інформацією — словами, іншими компонентами мови тіла, знанням конкретної ситуації, особистості людини тощо.

Деякі психологи розподіляють жести на широкі й дрібні. Широкими називають рухи, які виконуються спокійно, з пасфосом і претензією на неухильне виконання. За допомогою таких жестів проявляються імпульсивність, радісний настрій, наснага. Якщо широкі жести виконані спокійно, то це імпонує, якщо жваво — захоплює або лякає, квапливі рухи породжують тривогу й збентеження.

Широкі жести завжди привертають до себе увагу, тому їх використовують люди, які хочуть бути поміченими: марнолюбні, хвалькуваті, які постійно перебільшують своє значення й властолюбство.

Навпаки, ті люди, які не хочуть привертати до себе увагу, віддають перевагу непомітним рухам. До таких належать люди невибагливі, скромні, які бажають здаватися меншими, ніж вони є насправді, не бажають виставляти свої почуття напоказ. Щоправда, іноді така поведінка може приховувати й обачність, і хитрий розрахунок, і спрітність, і підступництво. Крім того, такі жести можуть використовувати поверхові слабовільні люди.

Уроджені, генетичні, набуті й культурно обумовлені сигнали

Незважаючи на те, що здійснено багато досліджень, ведуться гарячі дискусії щодо того, чи є невербалальні сигнали вродженими або набутими, чи передаються вони генетично або виникають якимось іншим шляхом.

Докази були отримані через спостереження за сліпими, глухими й глухонімими людьми, які не могли б навчитися невербаліці завдяки слуховим або зоровим рецепторам.



Німецький учений Айбл-Айбесфельдт установив, що здатність посміхатися глухих або сліпих від народження дітей проявляється без усякого навчання або копіювання, що підтверджує гіпотезу про вроджені жести. Екман, Фрізен і Зорензан підтвердили деякі висловлені Дарвіном припущення про вроджені жести, коли вони вивчали вирази обличчя в людей, представників п'яти глибоко відмінних одна від одної культур. Вони встановили, що представники різних культур використовували однакові вирази обличчя при прояві певних емоцій, що дозволило їм зробити висновок, що ці жести повинні бути вродженими.

Коли ви скрещуєте руки на своїх грудях, скрещуєте ви праву руку над лівою чи ліву над правою? Більшість людей не можуть вірогідно дати відповідь на це питання доти, поки вони це не пророблять. Ви вже скрестили руки? В одному випадку вони почуватимуть себе зручно, в іншому випадку ні. Звідси можна зробити висновок, що це, можливо, генетичний жест, який не може бути змінений.

Існують також розбіжності щодо того, чи є деякі жести приданими й культурно обумовленими або генетичними. Наприклад, більшість чоловіків надягають своє пальто, починаючи з правого рукава, натомість більшість жінок починають надягати пальто з лівого рукава. Більшість жестів невербальної поведінки є набутими, і значення багатьох рухів і жестів є культурно обумовленим.

Жінки зазвичай більш чутливі, ніж чоловіки, і цим пояснюється існування такого поняття, як жіноча інтуїція. Жінки мають уроджену здатність помічати й розшифровувати невербальні сигнали, фіксувати найдрібніші подробиці. Ця інтуїція особливо добре розвинена в жінок, що займаються вихованням маленьких дітей.

Перші кілька років мати покладається тільки на невербальні канали комунікації зі своєю дитиною, можливо, тому, завдяки своїй інтуїції, жінки більше підходять для ведення переговорів, ніж чоловіки.

Декількома вченими було проведено дослідження, що стосується розвитку жестів.



Першим у віці 6–7 місяців з'являються жести-проби: протягання руки тощо. У середньому з 7–8 місяців з'являється вказівний жест п'ястю руки. У цьому ж проміжку вікового розвитку дітьми вживалися жести із групи залучення уваги. До 9 місяців відзначалося засвоєння жестів вітання й прощання, розширяються групи жестів залучення уваги. До року в дітей з'являються стверджувальні й негативні жести, перші жести подяки, примирення, жести схвалення, переляку, розгубленості, подиву, радості, жалю, недовіри.

З'являються нові жести вітання, прощання, несхвалення, недовіри, ігрові. У 13–14 місяців з'являються жести непевності, позначення кількості, розміру. У частині дітей відзначається поява зображення свого стану. З'являються жести з групи роздуму.

Розширяються групи вітання, з'являються питальний кивок головою, нові жести подяки, примирення, схвалення, несхвалення, утрудненого самовираження. Між 14–15 місяцями в дітей відзначаються перші жести погрози, трохи пізніше — дражливі, в 16 місяців — уваги, до 17 — пригадування, змінюються раніше утворені жести.

Механізм засвоєння змісту жесту в спілкуванні, очевидно, аналогічний до засвоєння значення слів. Дитина спочатку починає застосовувати знак, а тільки пізніше усвідомлює його зміст. Значення жесту виникає після багаторазового повторення в спілкуванні з боку дорослого й самої дитини. Можна припустити, що спілкування з дорослим є найважливішою умовою засвоєння жестикуляції.

Результати досліджень показали, що спочатку жест використовується незалежно від слів, автономне жестикулювання поступово зменшується від 10 до 18 місяців, а відсоток жестикуляцій, що супроводжує мовлення, зростає.

Застосування жестів у поєднанні з вокалізацією в період від 10 до 15 місяців не змінюється, зменшення починає спостерігатися від 15 до 18 місяців. Відзначаючи співвідношення жестикуляції і мовлення, автор повторює (для сучасних дітей) висновок відомого німецького дослідника В. Штерна про те, що спочатку йде жест, потім жест і вокалізація, а пізніше основне навантаження лягає на мовлення.



ПОХОДЖЕННЯ ЖЕСТИВ

Мова жестів здавна використовувалася людьми з метою комунікації там, де вербальне спілкування було неможливим. Можна навести такий історичний приклад, який підтверджує, що люди здавна розуміли невербальну мову.

Король Фердинанд Неаполітанський, який у 1821 році був скинутий змовниками, але потім повернувся в рідне місто, намагався звернутися з балкона до юрби, що зібралася перед палацом. Але через шум юрби він сам себе не чув, тому перешов на мову жестів. У досить тривалому виступі король висловив докори своєму народу, пригрозив організаторам перевороту, дарував прощення випадково замішаним у цього, роздав щедрі обіцянки своїм прихильникам — і все це без жодного слова. Земляки — жителі півдня — чудово зрозуміли його.

Простежити походження деяких жестів можна на прикладі нашого первісного минулого. «Злісний оскал» попереджав про готовність до нападу на супротивника. Він також властивий людині, коли та підступно посміхається або проявляє свою ворожість. Споконвічно посмішка була символом погрози. Але сьогодні, у поєднанні із дружніми жестами, вона позначає задоволення або доброзичливість.

Обмін рукостисканням є реліктом первіснообщинної ери. Коли зустрічалися первісні люди, вони простягали один одному руки розкритими долонями вперед для того, щоб показати свою неозброєність. Цей жест згодом зазнав зміни і з'явилися його модифікації, такі, як помахування рукою в повітрі, прикладання долоні до грудей і чимало інших.

В одній із давніх легенд про Гарца розповідається, як ще в часи Тридцятирічної війни вільні стрілки Гарца, які боролися проти військ кайзера Й переслідувалися кайзерівськими



солдатами, опинившись у пивниці, упізнавали один одного за умовним знаком: стукали зігнутим пальцем по столі, перш ніж взяти склянку з вином у руку. Цей умовний знак укорінився, втративши, звичайно, своє споконвічне значення, і зберігся в жителів Гарда до сьогоднішнього дня. І не тільки в жителів Гарда — постукування зігнутим пальцем по кришці стола на знак вітання або прощання зустрічається сьогодні всюди, але слід мати на увазі, що подібний жест допустимий тільки в колі добре знайомих людей.

У людей із темною шкірою долоня світліша й помітна здалеку, тому що потрібно, щоб жест запрошення було чітко видно. Ми ж робимо рух рукою долонею від себе, коли хочемо сказати «іди геть!». Тому в народів Північної та Центральної Європи, бажаючи показати «іди сюди!», поширений рух рукою долонею до себе, а іспанці, народи Латинської Америки, Африки, а також окремі групи італійців роблять жест долонею від себе.

Буває, що характер жесту змінюється й утрачеє своє національне забарвлення. Так, за останні тридцять років жест прощання (махання п'ястю руки вперед-назад) змінився рухом руки вліво-вправо, зверненим до людини, що йде геть. Цей жест був запозичений із Західу, але на сьогодні є більш розповсюдженим, ніж його вітчизняний, первісний варіант. Тому діти, коли їм кажуть: «Помахай тітці ручкою», махають так, як це робили люди віддавна на Русі. Але виявляється, що в Греції це дитяче необразливе помахування п'ястю руки вперед-назад уважається грубим і буквально означає «забирається під три чорти!».

Знак перемоги зазвичай тлумачать як зображення латинської літери V — першої літери англійського слова *victory*, що в перекладі означає «перемога». Але є й інша гіпотеза. Під час Столітньої війни воюючі сторони часто обрубували в полонених два пальці на правій руці, ті пальці, якими натягають тятиву лука. Лучники, що залишилися цілими й непошкодженими, глумливо показували ворогам два пальці: мовляв, ми ж можемо стріляти!

Жест «кілечко» зустрічається на давньогрецьких вазах, вік яких 2500 років. У греків він мав подвійне значення, але обидва значення були позитивними. По-перше, це був символ лю-



бові, зображення губ, що цілються. По-друге, — похвала ораторів за точне висловлення або тонкий афоризм (два пальці, зімкнуті кінчиками, немов беруть якийсь дрібний і слизький предмет). Образливі тлумачення з'явилися багато пізніше.

Але деякі жести вважаються непристойними й образливими з незапам'ятних часів. Наприклад, мати, яка пояснює дитині, що непристойно вказувати пальцем на людей, навряд чи знає, що за кодексом Хаммурапі (1750 рік до н. е.) за це накладався штраф. Указування на людину пальцем у Давньому Вавилоні сприймалося як символічний натяк на вбивство списом або стрілою. Очевидно, звідси ж сьогоднішнє неприйняття цього жесту.

Першим дослідником мови жестів був італієць. Археолог Андреа де Йоріо служив майже двісті років тому куратором неаполітанських музеїв. Супроводжуючи екскурсії туристів музеями, він звернув увагу на дві обставини. По-перше, виявилося, що багато жестів сучасників збігаються із зображеннями на древніх мозаїках, скульптурах, фресках і вазах. По-друге, він почав помічати розходження в жестикуляції гостей із різних країн. Із цих спостережень народилася книга, яку він випустив у 1832 році, — перше етнографічне дослідження жестів.

Жест «о'кей» був популяризований в Америці на початку XIX століття головно пресою, яка на той час почала кампанію зі скорочення слів і ходових фраз до їхніх початкових літер. Існують різні думки щодо того, що позначають «ОК».

Деякі вважають, що вони позначали «all correct», абревіатура — усе правильно, але потім, у результаті орфографічної помилки, перетворилися на «Oll-Korrect». Інші кажуть, що це антонім до слова «нокаут», що по-англійському позначається літерами K. O. Є ще одна теорія, відповідно до якої ця абревіатура від імені «Oll Kinderhoor», місця народження американського президента, що використовував ці ініціали (O. K.) як гасло в передвиборній кампанії.

V-подібний знак пальцями дуже популярний у Великобританії та Австралії й має образливу інтерпретацію. Під час Другої світової війни Уїнстон Черчілль популяризував знак «V» для позначення перемоги, але для цього позначення рука по-



вернена тильним боком до мовця. Якщо ж при цьому жесті рука повернена долонею до мовця, то жест набуває образливого значення — «заткнися». У більшості країн Європи, однак, V-подібний жест в основному означає «перемога». Тому, якщо англієць хоче цим жестом сказати європейцеві, щоб він замовчав, той дивуватиметься, яку перемогу мав на увазі англієць. У багатьох країнах цей жест означає також цифру «2».

Таким чином, можна зробити висновок, що невербальні знаки, немов секрети культури й мистецтва, передаються людьми одне одному з покоління в покоління, відображаючи весь історичний досвід тієї або іншої країни. Очевидно, не дарма кажуть, що «жест — рух душі, а не тіла».

Існують також наукові теорії походження мови жестів. Засновником цієї теорії вважається німецький філософ і психолог другої половини XIX століття В. Вундт (1832–1920).

Вундтуважав, що спочатку існувало ніби дві мови — мова звуків (фізичні рухи язика й губ) і мова жестів (рух рук, голови, тіла, м'язів обличчя). Звуками виражалися почуття, емоційний стан, жестами — уявлення про предмети, воля людини. Рукою й мімікою виражали дозвіл і заборону, вказівку й прохання, погрозу й заохочення. Поступово звукова мова вдосконалювалася, і мова жестів почала відігравати допоміжну роль, як менш зручна в порівнянні зі звуковою. Примовленнєва жестикуляція починає відігравати різну роль у різних народів, що відповідає їхній особливій ментальності, тобто психічному й душевному складу.

Свій варіант жестової теорії походження мови запропонував німецький філолог Л. Гейгер (1829–1870). Вінуважав, що в основі формування мови лежать зорові сприйняття, найсильнішими з яких є сприйняття людського руху. Проголослення людиною якого-небудь звуку обов'язково пов'язане з мімікою обличчя, яка легко спостерігається співрозмовником. Цей «жест» обличчя зображує звук, і кожен звук має свій жест. У процесі розвитку мови звук звільнється від міміки й уже самостійно позначає враження від навколошнього світу.

Слід зазначити, що мова жестів спостерігається в багатьох сучасних племен. Наприклад, жестова мова австралійського племені аранда нараховує близько 450 різних жестів, що не



тільки вказують на конкретні предмети, але й позначають загальні уявлення. Ця мова доповнює звукову. Широко розвинена жестова мова в міжплемінному спілкуванні в індіанців Америки. Багато дослідників походження мови підкresлювали особливу роль жестів і пантоміми в становленні людської свідомості й звукової мови.

Древні драматичні дії — танці, супроводжувані вигуками, відбивали полювання, відтворювали сцени боїв. Вони зображували ті моменти реальних ситуацій, які сприймалися із сильним емоційним хвилюванням — радістю, розpacем, жахом.

Поступово з цих ігрових ситуацій виділяються танець, пісня й мова.



ЖЕСТИ РІЗНИХ НАРОДІВ

Психологи відзначили, що представники різних культур використовують протягом годинної розмови різну кількість жестів: фіни в середньому роблять один, італійці — 80, французи — 120, мексиканці — 180. Українці стримані — приблизно 40 жестів на годину. Як вербалні мови відрізняються одна від одної залежно від типу культур, так і невербална мова однієї нації відрізняється від невербалної мови інших націй. У той час як якийсь жест може бути загальновизнаним і мати чітку інтерпретацію в однієї нації, в інших націй він може не мати ніякого значення або мати зовсім протилежне.

Кожна мова має свою систему жестів, тому, якщо ви розмовляєте з іноземцем, ваша жестикуляція може здатися йому незрозумілою або навіть образливою.

Адже часто схожі жести мають у різних мовах різне значення: дотик пальцем до скроні означає «він дурний» у німців і французів і «він розумний» — у голландців. У відповідь на



українське «випивальне» клацання біля шиї в Італії можуть запропонувати таблетку, а то й лікаря покликати — тут усі переконані, цей жест означає, що в мовця болить горло.

Іноді навіть необразливі рухи, що не мають в одній мові символічного значення, можуть розцінюватися як образливі носіями іншої мови. Так, наприклад, українська дівчина під час бесіди з юнаком-італійцем цілком може доторкнутися до мочки вуха, щоб поправити сережку. Але в Італії дотик до мочки вуха під час розмови з чоловіком (або про чоловіка) показує, що обговорювана людина, а можливо, і співрозмовник є гомосексуалістом.

На основі проведених експериментів можна розділити більшість неусвідомлюваних жестів носіїв російської і англійської мов на дві великі групи: інтернаціональні й національні жести. До інтернаціональних жестів можна зарахувати жести, що виражають нудьгу, занепокоєння, досаду, домінування, пригніченість, депресію, готовність до дій, оцінку ситуації, подив, перевагу, самоконтроль, зневагу, неповагу, глузування, ухвалення рішення. До національних жестів належать як власне національні жести, що мають у цій культурі інше значення, такі, як жести позитивного ставлення й захисту, оборони, негативного ставлення, так і погано розпізнавані жести, що примикають до них: обман, підозра, скритність, недовіра, агресія, замаскована нервозність, зніжковілість, нетерпіння, ворожість, позитивне очікування, схрещені ноги, жест «я все це знаю».

Учені не завжди можуть пояснити, чому в різних народів той самий зміст виражається різними жестами. Існує чимало, здавалося б, загальноприйнятих жестів, які, однак, мають найрізноманітніше тлумачення в окремих країнах. Розглянемо деякі з них.

Заперечення чи ствердження?

Цікаво простежити, як виражаютъ свою незгоду із чим-небудь представники різних народів. Наприклад, болгари,



греки, турки, кажучи «так», погойдують головою з одного боку в другий, що для більшості європейців означає «ні», а кивають головою тільки на знак заперечення. Араби, наприклад, якщо із чимось не згодні, відкидають назад голову й клацають язиком; якщо ж вони хотуть виразити повне несхвалення, то покусують середній палець правої руки й різко витягають її вперед. Турки в подібній ситуації витягають уперед підборіддя, прикривають очі й неголосно клацають язиком. Малайці просто опускають очі, іспанці й португалці ніби щось відштовхують рукою від себе. А північноамериканські індіанці супроводжують своє мовлення особливими плавними жестами, які можуть збагачувати сказане додатковим змістом або надавати словам прямо протилежного значення. Скажемо так: індіанець зі зв'язаними руками взагалі матиме труднощі з вираженням своїх думок.

Негативний жест у сучасних неаполітанців — піднята вгору голова, але при цьому ще треба осудливо настовбурчiti нижню губу.

Вітання

Різноманітними є жести, що означають вітання. У Китаї один одного привітають жестом, властивим також акторам і політикам: зчеплені, підняті над головою руки. Курди при зустрічі ловлять руки один одного, піднімають і, не опускаючи, цілють їх. Ескімос, зустрічаючи знайомого, несильно стукає кулаком по його голові й плечах (щоправда, цей жест використовує лише частина ескімосів). У Лапландії і Новій Зеландії існує звичай при зустрічі тертися носами. Аборигени, що живуть на архіпелазі Самоа, обнюють один одного.

У Латинській Америці чоловіки, вітаючи один одного, зазвичай виконують такий ритуал: спочатку вони тричі постукають рукою в спину, тримаючи голову над правим плечем, потім роблять те ж, тримаючи голову над лівим плечем. Привітальні жести в єменців і єгиптян трохи нагадують



військові — вони притискають долоню до чола. У деяких африканських народів чоловіки, зустрівшись, дають один одному який-небудь предмет (найчастіше гарбуз); тримаючи його в правій руці, лівою рукою тримають лікоть правої. Це знак найбільшої поваги. Африканці вітають один одного ще й по-іншому — обіймаючись і стикаючись щоками.

За старих часів китаєць, зустрічаючи іншого, потискував руку самому собі, у наш час — робить легкий уклін або кивок головою. У Новій Зеландії маорі вітаються один з одним, потираючись носами, французи цілують один одного в щоку, сомалійці — обнюхують, а житель Андаманських островів сідає до іншого на коліна й плаче.

Тому якщо де-небудь на Алясці вас раптом стукнуть кулаком по голові й плечах, не поспішайте давати здачі або звертатися до поліції — можливо, з вами привітався ескімос.

В Україні використовують безліч жестів вітань. Їх можна розділити на два класи: близкі (поцілунок, рукостискання, поплескування по плечу) і далекі (зняти капелюх, помахати рукою, хусткою). Також пошиrena велика кількість усіляких поцілунків (це, щоправда, властиво не тільки для нашої країни): поцілунки рукою, родинні, дружні, інтимні.

Прощання

У багатьох європейських країнах, прощаючись, люди розмажують витягнутою вперед рукою з боку вбік. В Україні характерним є трохи інший жест: рух п'ясті руки зверху вниз. Жителі Андаманських островів, прощаючись, піdnімають руку партнера до свого обличчя й легенько дмуть на неї. Італійці рідко подають руку, але із задоволенням стукнуть по спині при розставанні.

У Латинській Америці помахають долонею так, як ми це робимо, коли кличемо кого-небудь до себе. Начебто хочуть сказати: «Нам жаль розлучатися, приїжджайте ще!» Прощаючись, американці тримають долоню горизонтально, лише



ледь її піднімаючи, начебто поплескують когось по голові або по плечу. Українці при прощанні часто махають рукою не вперед-назад, а з одного боку в другий.

У Фінляндії ж ніколи не махають рукою при прощанні.

Жест, схожий на наше прощальне помахування рукою, в італійців саме означає «Іди сюди!» або «Увага!».

У східних слов'ян є так звані жести переривання контакту зі світом: закрити очі рукою, закрити рот, заткнути вуха, закрити обличчя руками, повернутися, відвернутися, відхитнутися.

Попередження, схвалення, несхвалення

Якщо іспанець, італієць або представник Латинської Америки хоче когось попередити, щоб той був уважним і обережним, він вказівним пальцем лівої руки легенько тягне своє нижнє віко. У такий спосіб він попереджає, що людина, про яку йдеться, — хитрун, з яким варто бути обережнішим. Великий палець відведений убік, а вказівний піднятий угору — в англомовних країнах виглядає, як заголовна літера «L». Означає цей жест — «я все-таки маю рацію», «останнє слово за мною» (*last word*).

Вищий ступінь схвалення у французів виражається в піднесенні трьох стиснутих разом пальців до губ, але якщо француз потирає вказівним пальцем основу носа, це свідчить про підозрілість і недовіру до співрозмовника.

Дистанція

Загальновідомо, що британці дуже скуні на жести. Вони намагаються не торкатися один одного й ретельно зберігають при розмові дистанцію «витягнутої руки». У Німеччині при розмові дистанція «витягнутої руки» малувата. Німець відступить при цьому ще на півкроку. В Італії, навпаки, італієць на



півкроку наблизиться до вас, а житель Саудівської Аравії на-магатиметься спілкуватися так, щоб дихати вам в обличчя.

І в Європі по-різному між собою спілкуються. У Німеччині є досить велика дистанція між начальником і підлеглим. Підлеглий не може називати начальника просто на ім'я. Якщо начальник доктор філософії або медик, то до нього потрібно звертатися «доктор такий-то», а не просто на ім'я. Особливо якщо ви недостатньо один одного знаєте. Те ж стосується ділових закордонних партнерів. І при спілкуванні не можна розмовляти на особисті теми. Робота — це робота. І тільки якщо ви довго співпрацюєте з партнером, дозволено обговорювати більш особисті теми.

При цьому у Фінляндії, наприклад, викладача студенти називають на ім'я і на «ти». І взагалі скандинавські країни припускають більше американський стиль спілкування: називають один одного на ім'я, досить прості стосунки між начальником і підлеглим. Принаймні, зовні.

Образа, пояснення

Для іспанця дотик до мочки вуха вважається образою. Як образу й виклик сприйме грек підняття руки з відкритою в його бік долонею, а американець, хоча й менш темпераментно, — спрямований на нього палець (не обов'язково середній). Якщо ви стукнете француза по спині, він подумає, що його образили, сказали щось типу «Забирається й більше не з'являйся тут ніколи!» Іспанець, доторкаючись до повіки, виражає сумнів у правдивості ваших слів, а для француза це — «Багато говориш!» Вказівний палець біля скроні означає у Франції «дурість». Якщо англієць має намір когось провчити, він піднімає два пальці, складені разом, що означає «Ну я тобі покажу!»

Типовий жест італійців — долоня у формі човника — означає питання, заклик до пояснень. «Роги», утворені із вказівного пальця й мізинця, означають для француза, що його називають рогоносцем. Зовсім непристойний жест (виставлений



нагору середній палець руки) став відомий завдяки кіно майже на всіх континентах. Але у Франції й наша вітчизняна «дуля» має такий самий зміст. А в Таїланді її сприймуть як пропозицію повного спектра сексуальних послуг.

Якщо італієць підносить до чола зімкнутий великий і вказівний пальці, у той час як інші розчепірені й «дивляться» вгору, не кваптеся образитися, гадаючи, що він натякає на ваші обмежені розумові здібності — він усього лише просить постаратися його зрозуміти. Руки, складені немов для молитви, означають прохання, але тільки в італійській мові жестів прохання це цілком конкретне: «Заради Бога, майте терпіння!» А якщо італієць покрутити вказівним пальцем біля скроні, кажучи про кого-небудь, із цього зовсім не обов'язково випливає, що та людина недоумкувата, — той самий жест використовується, коли мова йде про оригінала, ексцентричну особистість.

Прийнятий у російській глибинці жест, що імітує перекидання склянки дном догори («зав'язав!»), у нижчих шарах англійського суспільства вважається викликом до бійки. Точніше так само розрінюється знятий із плечей, але залишений у руках піджак.

Якщо англієць розчепірює вказівний і середній пальці у вигляді латинської букви «V», інші пальці зімкнуті, а долоня знаходиться на рівні голови — це означає знак перемоги, але якщо ж долоня з таким положенням пальців рухається знизу вгору на рівні стегна — це дуже непристойний і образливий жест.

Добре ставлення

Доторкаючись пальцем до повіки, італієць виразить свою доброзичливість: «Я бачу, ви гарна людина». Голландець, щоб показати, що ви розумна людина, покрутить вказівним пальцем біля скроні. Якщо ви піднімете два пальці, то в США цей жест сприймуть як «ми з тобою гарна команда» або «нас із тобою водою не розіллеш!»



Постукування один об одного паралельними вказівними пальцями в Італії означає, що «ці двоє (про кого йдеться) прекрасно знаходять спільну мову, їх водою не розіллеш».

Презирство, ставлення до інших і до себе

В Австрії жест дотику до нижньої повіки можуть розцінити як вираз презирства.

Обертові рухи виставленим угору великим пальцем означають у Саудівській Аравії «котися звідси», «ти гідний лише презирства».

Німці, американці, французи, коли малюють вказівним пальцем спіраль біля голови, хочуть сказати «божевільна ідея». Якщо в цих країнах ви скажете яку-небудь дурість, не дивуйтесь, якщо ваш співрозмовник виразно постукає себе по голові.

У Німеччині ляпанець відкритою долонею по чолу рівнозначний виразу «та ти з глузду з'їхав». І, навпаки, якщо по чолу стукає себе британець або іспанець, він зовсім не засуджує вас, а, навпаки, дуже задоволений собою. У Голландії те, що ваш співрозмовник гідно оцінив вас, ви зможете довідатися з того, як він тримає вказівний палець, тоді як іншою рукою стукає себе знову ж по чолу. Якщо вгору — ви показали себе в повному блиску, якщо в боки — ви, на його думку, трохи «сам не свій».

Рух того ж вказівного пальця з одного боку в другий має багато різних значень. У Голландії та Франції такий жест означає відмову; якщо одночасно необхідно висловити сильне несхвалення, то пальцем водять на рівні голови. У США, Італії, Фінляндії такий жест означає лише легкий осуд.

Шотландці й ірландці вважають себе «британцями» і не люблять, коли їх називають англійцями.

У німців не прийнято запитувати в людей, чи є у них родина або діти. При розмові не тримають руки в кишені — це вважається неповагою до співрозмовника.

Англійці не звертаються до кого-небудь на ім'я, не одержавши на це дозволу. Не цінують рук у жінки. Не роблять



привсюдно компліментів щодо одягу — це розцінюється як груба неделікатність.

Італійці не ловлять таксі самі. У готелі вони просять викликати таксі портьє, на вулиці — власника найближчого кафе. У таксі займають заднє сидіння — в Італії не прийнято сидіти поруч із водієм.

У багатьох країнах не прийнято, знаходячись у ліфті, ставати обличчям до незнайомих людей — зазвичай стають до інших спиною.

Європеець, розповідаючи про себе, показує на груди, японець — на ніс. У ході розмови, маючи на увазі себе, європеець показує рукою на груди, а японець — на свій ніс.

Багато китайців мають звичку під час розмови торкати свого співрозмовника за лікоть або плече, погладжувати або смикати рукав, виражаючи в такий спосіб дружелюбне ставлення до нього. Справа в тому, що традиційно тілесний контакт на людях у Китаї був обмежений суверими законами, що існували в суспільстві. Очевидно, тому дотик у сприйнятті спадкоємців традиційної культури відразу відкриває ніби іншу якість особистих взаємин, надаючи їм теплоти й довірливості, символізуючи увагу й турботу.

У багатьох середземноморських і близькосхідних країнах люди часто розмахують руками, щоб краще виразити свою думку, і це вважається нормальнюю манерою спілкування. Однак у західних країнах розмахування руками означає щось інше: людина втратила над собою контроль, сильно переживає або дуже гнівається.

У фінській мові відсутній рід, займенники «він» і «вона» позначаються одним словом. Жінки відіграють помітну роль у політиці й бізнесі країни, і дама, яка на самоті відвідує ресторани або пивні бари, — явище нормальнє й дуже розповсюджене. Мало того, у Фінляндії не звіртаються один до одного на «ви», і навіть незнайомі люди відразу переходят на «ти».

Відсутні у фінській культурі також жести, що позначають зріст (високий-низький) і розмір (великий-маленький), не вітається піднімання-опускання рук або роздведення їх у боки і, звичайно, вважається іоганим тоном показувати на щось



пальцем. При спілкуванні фін дотримується дистанції, якщо підійти ближче, то напевно відступить. Ніякі торкання тіла або одягу фінами не допускаються, у той час як наші співвітчизники в неофіційній обстановці цілком можуть дозволити собі поплескати приятеля по плечу.

Англійці у своїй країні можуть трактувати той самий жест по-різному, залежно від ситуації.

Наприклад, уважається нормальним підклікати в ресторані офіціанта клапанням великого й середнього пальця або згинанням вказівного пальця в напрямку до себе, але в будь-якому товаристві або просто на вулиці ці жести будутьуважатися верхом невихованості.

Рукостискання

В Азії не люблять занадто сильних і довгих рукостискань. А європейці й американці розцінюють мляві рукостискання як негативне ставлення до них або як явну слабкість. Дехто в Китаї вважає нормальним простягати для рукостискання ліву руку. Потиснувши руку, прихильний до вас китаець часто довго не відпускає її, іноді починає її розгойдувати, поплескувати зверху іншою рукою, ледь тягти вниз.

У фінській культурі потискувати руку прийнято тільки при першому знайомстві (під час повторної зустрічі цей жест не дублюється), при офіційному або діловому контакті рукостискання є обов'язковим, причому у Фінляндії варто простягати руку також дамам, якщо не хочете, щоб ваше поводження розцінили як образливе.

Жест один, значення — різні

Цікаво, що ті самі жести в різних країнах можуть мати зовсім протилежне значення. Багато необразливих для нашої



культури жестів в інших країнах можуть трактуватися як дуже злі або навіть непристойні. Наприклад, піднятій вгору великий палець в Україні символізує підтвердження правильності чиїх-небудь дій, тобто означає «добре, здорово», тоді як у Греції цей же жест сприймається не інакше як «пішов до чорта!», різке підняття пальця — сексуальна образа.

Причому це ж значення, якщо йдеться про Туреччину, привласнюється також такому необразливому жесту, як фіга, яку часто, слід зауважити, використовують українські забіяки, маючи на увазі «а ось і ні, не дам». У Греції цей жест трактується як «замовчи, заткнися!».

У США особливо люблять крутити пальцем біля скроні політики й бізнесмени, там цей жест означає «я знаю, що я роблю». Показуючи, що почули дурість, француз або італієць виразно стукають себе по голові, німець — ляскасе себе долонею по чолу. А от англієць або іспанець цим жестом хвалять себе, якщо задоволені своїм учинком. Німці часто піднімають брови на знак замилування, в Англії це вираз скептицизму.

Кулак із відстовбурченим угору великим пальцем у Європі — знак вищого схвалення, але в мусульманських країнах цей жест уважається непристойним. Європейці, прощаючись, махають долонею, піднімаючи її догори й ворушачи пальцями. Американець сприйме цей жест як заклик «іди сюди».

Є країни (Великобританія, Швеція, Швейцарія, Німеччина, країни Північної Америки), де все сказане вами співрозмовник зrozуміє буквально. У Франції, Японії, Іспанії, Греції, Італії, Саудівській Аравії, Китаї, Південній Кореї — навпаки, набагато більше значення має підтекст, нюанс, супровідний жест. Тут зміст фрази далеко не завжди залежить від вимовленого слова.

У всякому разі непогано б знати, що в різних країнах ті самі жести описують різні ситуації спілкування. Наприклад, жест, відомий нам з голлівудського кіно, як «о'кей» (складені колечком великий і вказівний пальці), у Франції означає «нуль», у Японії — «гроши», а в Тунісі (приблизно) — «доти ти й жив, негідник такий...». У Португалії цей жест належить до непристойних.



Потираючи вказівним пальцем основу носа, француз, як правило, попереджає себе й приятеля про необхідність бути насторожі. Теж саме італієць виражає постукуванням вказівним пальцем по носі. У Голландії постукування вказівним пальцем по носі означає «п'яний у дим», в Англії — те ж, що в нас приклади палець до губ — «тс-с».

Рух пальця з одного боку в другий у нас, у США, Італії, залежно від ситуації, означає осуд або заклик до уваги. У Голландії цей жест означає відмову.

В Америці, Англії, Австралії та Новій Зеландії піднятий угору великий палець має 3 значення. Зазвичай він використовується при «голосуванні» на дорозі, у спробах піймати по-путну машину. Друге значення — «усе гаразд», а коли великий палець різко викидається вгору, це стає образливим знаком, що означає нецензурну лайку або «сядь на це».

Жести, однакові для всіх

Тепер давайте розглянемо основні жести, використовувані людьми різних країн, незалежно від їхньої національної приналежності.

Основний, одинаковий для всіх народів жест — відкриті долоні. Як і інші жести в мові рухів тіла, цей — повністю неусвідомлений, він підказує, чи говорить співрозмовник у цей момент правду. Споконвіків відкрита долоня асоціювалася з щирістю, чесністю, відданістю й довірливістю. Заховані долоні або схрещені за спиною можуть підказати, що співрозмовник обманює.

Дотик рук до обличчя — також інтернаціональний жест. Коли ми говоримо неправду або чуємо, як це роблять інші, то найчастіше закриваємо рот, очі або вуха руками. Ці жести можуть також означати сумнів, непевність або перебільшення реального факту.

Схрещені на грудях руки — ще один жест подібного типу. Людину, яка нервуючо намагається відгородитися від небажаних обставин, легко «вирахувати» за цим жестом.



Ніколи не опускайте під час розмови повіки — це дратує, оскільки цей жест — підсвідомий, свого роду спроба забрати співрозмовника з поля свого зору. Якщо помітили такий погляд під час розмови — це означає, ваша поведінка, манери викликають негативну реакцію й потрібно «ламати» ситуацію, інакше успішного завершення бесіди не буде.

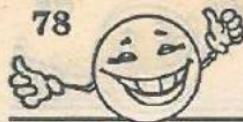
Отже, у кожній країні прийняті свої культурні традиції, які головно проявляються в тому, як люди взаємодіють між собою. Жителі різних регіонів спілкуються не однаково. У кожної нації своя мова й своє розуміння жестів. Тому той, хто не має уялення про різночitання в плані невербальних символів, прийнятих за кордоном, може опинитися в абсолютно безглаздій ситуації, застосувавши не той знак або неправильно розшифрувавши жест іншого.

Японські жести

Система жестів у японців цілком своєрідна, так що користуватися мовою жестів у спілкуванні з японцями доводиться дуже обачно. Прикладів непорозуміння в цьому існує безліч.

Так, якщо у відповідь на гостинність японця провести ребром долоні біля горла, показуючи, що ти вже зовсім ситий, то це справить на нього найтяжче враження, тому що цей жест у японців може означати тільки обезглавлення або, у м'якшому сучасному варіанті, звільнення з роботи. У цій ситуації краще провести ребром долоні не під підборіддям, а над головою — тоді японець із більшою імовірністю зрозуміє, що ви вже почастувалися «вище даху».

Якщо людина, з'єднавши вказівний і великий палець у вигляді кружка, побажає показати, що в ній все гаразд, імітуючи вираз «о'кей», то в Японії це можуть зрозуміти як бажання одержати гроші, тому що показаний так кружок для японця, особливо для японця старшого покоління, — це монета гроші.



Якщо ми захочемо виразити, що нам не потрібно чогось багато, а тільки «ось стілочки», показавши при цьому мізинець, це теж буде витлумачено неправильно, навіть якщо розмова йде пристойною японською мовою, оскільки піднятий мізинець у японській системі жестів означає «жінка». Так само жест «великий палець угору, інші — стиснуті в кулак», що означає в європейській традиції «чудово, молодець», викликає збентежені посмішки жіночої частини японської аудиторії. У їхній системі це означає «чоловік».

Жест запрошення в японців точно збігається з нашим жестом прощання — долоню обертають від себе й розгойдують нею вперед та назад. А наш жест вітання — долоня, звернена до співрозмовника, розгойдується вліво-вправо — витлумачується японцями як жест прощання. Кажучи «я», європеець укаже на власні груди, японець прикладе вказівний палець до свого носа.

Поза замисленості в європейській традиції — долоня біля чола. Японець у замисленості скрещує руки на грудях.

Вказівний жест у японців — це рука, протягнена долонею вгору в указаному напрямку.

Для американців, наприклад, він сильно нагадує жест жебрака. Тому службовці японських готелів, які, до речі, можливо, єдині у світі не беруть чайові, але часто користуються цим жестом, запрошуючи гостей пройти, засуджуються як здирники. Дратує іноземців манера японців аплодувати долонями, не спрямованими по діагоналі одна до одної, а витягнутими прямо, так що пальці однієї руки стикаються з пальцями іншої. Це здається несолідним проявом легковажності, тому що в Європі й Америці так ляскавуть у долоні маленькі діти.

Незрозуміло для візитерів залишається також звичка японських жінок прикривати рот долонею, коли вони сміються. Жест цей зберігається дуже непохитно незалежно від віку, соціального стану, рівня культури й освіти. Цікаво, що самі японці також утрудняються пояснити його — відомо тільки, що для жінок уважається непристойним відкрито показувати зуби.

Коли ми хочемо натякнути, що хтось несповна розуму, то крутимо пальцем біля скроні. Японець у цій ситуації підносить до скроні кулак і раптово розтискає пальці.



Коли японець приставляє вказівні пальці до голови на зразок ріжків, то це означає, що хтось третій, наприклад, начальник, злий як чорт.

Підносячи стиснутий кулак до носа, японець показує, що хтось схожий на довгоносого японського лісовика — він такий самий злий, тупий і мстивий.

Ударяючи скрещеними вказівними пальцями, демонструють, що два чоловіки, як кажуть, «на ножах».

Деякі японські жести пов'язані з традиційними рухами при богослужіннях. Так, при виголошенні молитов, щоб привернути увагу вищих істот, використовується плескання у долоні.

Звідси походить звичай тедзіме, який часто застосовують для того, щоб відзначити успішне закінчення банкету, прийому або іншої вроочистої події. Учасники дружно ляскатимуть у долоні десять разів у ритмі 3-3-3-1.

Китайські жести

Мова жестів суто національна. Китайцеві нічого не скажуть такі звичайні для нас жести, як покручування пальцем біля скроні, багатозначне постукування по чолу або глибокодумне почісування в потилиці. З іншого боку, багато чого в поведінці й жестах китайців для нас є незвичним і незрозумілим, а іноді й просто неприємним. У Китаї вас може здивувати протягнена для рукостискання ліва рука. Іноді, потиснувши руку приємній для нього людині, китаєць легенько тягне її вниз, поплескує зверху другою рукою. Це ознака дружнього ставлення.

У європейців часто викликає здивування картина, яку можна спостерігати, скажімо, в університетському містечку: двоє-троє студентів-юнаків прогулюються алеєю, узявшись за руки або інтимно поклавши руки один одному на плечі. Це означає те, що їх зв'язують приятельські стосунки. У старих китайських фільмах «він стискає її долоні у своїх і закохано дивиться їй прямо в очі», така сцена для китайців була верхом екранної еротики.



Для китайця витягнутий у його бік вказівний палець є якщо не образою, то в будь-якому разі, вираженням невдоволення або ознакою поганого виховання. Чи не тому американські політики й дипломати часто не можуть знайти ключ до перекріливих китайських партнерів, що недостатньо стежать за руками?

Якщо вам самому коли-небудь доведеться виражати своє невдоволення китайцеві, ви можете натрапити на неадекватну, здавалося б, для такого випадку реакцію — посмішку на його обличчі, тим більше «променисту», чим більше ви шумите. Посмішка в цьому випадку — це вираження страху, страху «втратити обличчя». Утім, визнаючи помилку, китайці цілком можуть бути ввічливими.

Зрозуміло, пальцями можна не тільки ображати; вони можуть стати в нагоді також для благих цілей. На пальцях можна рахувати. Цим займаються всі люди на землі. У китайців система «пальцевого рахунку» відрізняється яскравою специфікою. П'ять руки при цьому тильним боком повинна бути звернена до співрозмовника. Піднятий вказівний палець відповідає цифрі «один», вказівний і середній — це «два». Для позначення цифри «три» використовуються середній, підмізинний пальці й мізинець, «четири» — усі пальці, крім великого, «п'ять» — розкрита долоня. Називаючи цифру «шість», слід стиснути руку в кулак і настовбурчiti два пальці — великий і мізинець. Цифра «сім» показується за допомогою складених у щіпку великого, середнього й вказівного пальців, цифра «вісім» — за допомогою широко розведених великого й вказівного пальців. «Дев'ять» — це піднятий угору й загнутий вказівний палець. Для позначення «десяти» слід скрестити між собою прямі вказівні пальці обох рук.

Жест схвалення в китайців такий самий, як, мабуть, і в усьому світі, — піднятий угору вказівний палець. А от розповідаючи про щось негідне, незначне або неприємне, китайці використовують специфічний жест — прикладають подушечку великого пальця до верхньої фаланги мізинця тієї ж руки. Складені разом великі пальці обох рук натякають на чиєсь амурні стосунки. Погладжування вказівним пальцем по щоці



видає бажання присоромити адресата цього жесту, у якого, як кажуть китайці, «на обличчі занадто товста шкіра».

Жест здивування — людина, ляснувши тильною частиною п'ясті правої руки об розкриту долоню лівої, широко розводить руки.

Деякі жести мають давнє походження. Наприклад, звичай вітати прикладанням обох рук перед грудьми був згаданий ще в «Роздумах і бесідах» Конфуція. Цей жест був колись засвоєний у колах адептів військових мистецтв, що наклали на нього свою символіку. Уважалося, наприклад, що розкрита долоня однієї руки й обхоплений нею стиснутий кулак іншої символізують собою два протилежні начала китайської натурфілософії — інь і ян. Інші кажуть, що таке положення рук, яке демонструє небажання завдати першого удару, є даниною поваги супротивників — подібно до того, як боксери на рингу перед початком бою вдаряють один одного рукавичками. Як би там не було, сьогодні цей жест є встановленим елементом вітання, з яким учасник спортивних змагань з ушу звертається до суддів і глядачів. Треба відзначити також, що ця форма вітання продовжує жити в наші дні в побуті. Склавши руки таким чином, китайці вітають своїх родичів і знайомих із настанням Свята Весни, із днем народження, підвищенням на службі, переїздом на нову квартиру тощо.

Для людини, яка вперше вирушає в межі Піднебесної, вистачить тем для вивчення й без цих премудростей невербального спілкування. І все-таки про китайські жести хоч щось потрібно знати. Інакше вулична сценка з юнаками, що обіймаються, і перехожими, що тріпають за щоки чужих малят, може здатися чимось сюрреалістичним, а відкриття наукової конференції, коли вчені чоловіки беруться тягти один одного за рукави, пропускаючи вперед і саджаючи на більш почесні місця в президії, легко прийняти за театр абсурду.

І, нарешті... коли вам, проводжаючи, махатимуть рукою, то ви не побачите звичного маятникоподібного руху п'ясті з боку в бік: цей жест дотепер означає в Китаї «ні!». Китайські руці в цій ситуації властиво робити короткі поштовхи доло-



нею вперед «до побачення!». Ну й звичайно, не здумайте обмінюватися з китайцем троєкратним російським поцілунком: вас можуть неправильно зрозуміти...

До речі, росіяни дуже дивують іноземців тостами. Адже в них будь-який напій за столом п'ється просто, щоб разом з їжею його вживати. А в Росії це ціла церемонія, щоб поговорити. У китайців є незвичайний ритуал. Є слово «комбе», яке означає «до дна», і це замість тостів. Наливається маленька чарочка, раптом хтось встає через стіл, підходить до вас, каже «комбе», піднімає руку — це означає, що вам потрібно встти, випити тільки з ним до дна. Потім показати один одному, що чарочка порожня. І ще китайці перевертують чарочку над своєю головою, щоб показати, що там нічого немає.

Тривалість заходу теж зазвичай регламентується в Китаї. Будь-яка вече́рня триває недовго. І зазвичай у межах години. Потім сторона, що приймає, встає. Це означає, що настав час розходитися. Час вичерпано.

Різні погляди в різних народів

Різні народи досить по-різному використовують погляд у спілкуванні. Етнографи, що займалися цим питанням, ділять людські цивілізації на «контактні» й «неконтактні». У «контактних» культурах погляд при розмові й спілкуванні має більше функціональне значення (слід сказати, що люди контактних культур і стоять ближче одне до одного під час розмови, і частіше доторкаються одне до одного). Це араби, латиноамериканці, народи півдня Європи.

До неконтактних відносять індійців, пакистанців, японців, північноєвропейців. Дослідження, проведені в США, показали, що навички використання погляду в спілкуванні, один раз засвоєні в дитинстві, протягом життя майже не змінюються, навіть якщо людина потрапляє в інше національне середовище. Іноді це може привести до непорозумінь і незручності.



Шведи, розмовляючи, дивляться один на одного більше, ніж англійці. Індіанці племені навахо вчать дітей не дивитися на співрозмовника. У південноамериканських індіанців племен вітуто й бороро мовець і слухач дивляться в різні боки, а якщо оповідач звертається до великої аудиторії, він зобов'язаний повернутися до слухачів спиною й звернути свій погляд у глиб хатини.

Японці при розмові дивляться на шию співрозмовника, кудись під підборіддя, таким чином, щоб очі й обличчя партнера перебували в полі периферійного зору. Прямий погляд в обличчя, за їхніми поняттями, нечесний.

В інших народів таке правило поширюється лише на певні випадки спілкування. Так, у кенійського племені луо зять і теща під час розмови повинні повернутися одне до одного спиною. В інших народів, наприклад, в арабів, уважається необхідним дивитися на того, з ким розмовляєш. Дітей учать, що неввічливо розмовляти з людиною й не дивитися їй в обличчя. Багато хто зауважував, що розмовляти з людиною в не-проникних темних окулярах не дуже приемно.

Людина, яка мало дивиться на співрозмовника, здається представникам контактних культур нещирою і холодною, а «неконтактному» співрозмовникові «контактний» здається нав'язливим, безтактним, навіть нахабним.

Але в більшості народів існує неписаний закон, свого роду табу, що забороняє впритул розглядати іншу людину, особливо незнайому. Це вважається зухвалістю, нахабною або навіть образливою поведінкою. У середземноморських країнах досить поширені віра в злу силу «лихого ока». Відповідно до цього повір'я людина з «лихим оком» приносить нещастя кожному, на кого пильно подивиться. Очевидно, у цьому забобоні знайшло відображення те почуття психологічного дискомфорту, що викликає пильний погляд незнайомця.

У США передбачається, що чоловік не повинен дивитися на жінку протягом тривалого проміжку часу, якщо вона не дає йому дозволу сигналом мови тіла — посмішкою, поглядом або прямою зустріччю з ним очима. В інших країнах справедливі інші правила.



У США, якщо жінка дивиться на чоловіка занадто довго, вона повинна бути готова до того, що він із нею заговорить. Її сигнал означає: «Я зацікавлена, ви можете до мене наблизитися». У латиноамериканських країнах, незважаючи на допустимість вільніших рухів тіла, такий погляд міг би стати прямим запрошенням до фізичного приставання.

Ці приклади свідчать про те, до яких непорозумінь можуть привести неправильні тлумачення жестів або поглядів, що не враховують національних особливостей мовця. Тому, перш ніж робити які-небудь висновки про значення жестів і мови тіла, необхідно врахувати національну принадлежність людини.

ЯК ПРАВИЛЬНО ЧИТАТИ ЖЕСТИ



При будь-якій зустрічі в нас відразу ж починає формуватися ставлення до людини. При цьому особливу важливість має враження, що створюється в перші чотири хвилини контакту. Таким чином, жести й сигнали, адресовані співрозмовників протягом перших чотирьох хвилин спілкування, мають вирішальне значення для того, як людину сприймуть. Дослідники, що спостерігали за тисячами людей у різних ситуаціях, дійшли висновку, що в середньому в людини йде саме чотири хвилини на те, щоб вирішити, продовжити чи перервати контакт.

Багато хто з людей не розуміє значення перших чотирьох хвилин і не контролює міміку або жести. Вони не знають, що в цей короткий проміжок часу встановлюється або втрачається контакт.

Тому радимо навчитися правильно читати жести співрозмовника й контролювати свої, якщо ви хочете спілкуватися з людиною.



Урахуйте, що багато знаків мови тіла можуть використовуватися як усвідомлено, так і неусвідомлено. Наприклад, людина може свідомо схилити голову набік, щоб просигналізувати про інтерес або флірт; тоді як людина, що слухає цікаве повідомлення, схиляє голову неусвідомлено.

Коли ви піднімаєте плечі, опускаєте голову, розмовляєте підвищеним тоном, то в слухачів створюється одне з таких вражень: вам усе набридло; ви перебуваєте в стресовій ситуації; ви недоброзичливі; ви не поважаєте слухачів; ви не контролюєте події.

Саме неусвідомлена мова тіла найцікавіша й найважливіша для розуміння душевного стану людей, їхніх стосунків і намірів.

Приклади неусвідомленої мови тіла: розширення зіниць при зростанні інтересу; підняті плечі при напруженні; опущені куточки рота, коли людина засмучена й сердиться; рука, що прикриває рот і ніс, якщо людина в чомусь невпевнена; схилені набік голови при наявності інтересу.

Справа в тому, що мову тіла можна представити у вигляді слів і речень, що складаються з різних жестів. Інші жести — ледь уловимі рухи, наприклад, проведення пальцями по губах, — можна помітити тільки шляхом цілеспрямованого спостереження.

Один жест (наприклад, рукостискання) можна охарактеризувати як слово, кілька взаємозалежних жестів — як речення. Спостережлива людина може прочитати ці невербалні речення й порівняти їх зі словесними реченнями мовця.

Слова й невербалні сигнали часто можуть дуже відрізнятися, тобто те, що говорить людина, не відповідає її жестам. У таких випадках краще покластися на невербалну інформацію, віддаючи їй перевагу перед словесною.

Зигмунд Фрейд одного разу помітив, що коли одна пацієнка словесно переконувала його в тому, що вона щаслива в шлюбі, вона несвідомо знімала з пальця й надягала обручку. Фрейд зrozумів значення цього мимовільного жесту й не здивувався, коли почали виявлятися сімейні проблеми цієї пацієнтки.

Таким чином, щоб правильно розуміти мову тіла, не слід вихоплювати яку-небудь окрему деталь і робити з неї далеко-



сяжні висновки. Якщо, наприклад, людина потирає ніс і прикриває рукою рот, коли вона розмовляє, це може бути витлумачене як непевність. Але в чому вона невпевнена? У тому, що вона говорить? Чи в тому, як це буде сприйняте слухачами? Цілком можливо, що вона збирається пихнути й не впевнена, чи вдастся їй стриматися.

Виходить, крім урахування сукупності жестів і відповідності між словами й рухами тіла, для правильної інтерпретації жестів необхідно враховувати контекст, у якому живуть ці жести.

Якщо в людини руки скрещені на грудях, це може означати, що вона «закрита», відгороджена. Але це може також бути й позою відпочинку. Краще проаналізувати сукупність жестів: людина сидить зі скрещеними руками й щиколотками, плечі її підняті, голова й куточки рота опущені, погляд відведеній убік, зіниці звужені, брови насуплені. У цьому випадку можна з повною впевністю сказати, що людина надзвичайно незадоволена вами або ситуацією.

Ще один приклад. Іноді люди, що носять погано пристосований або тісний одяг, скуті у своїх руках, і це впливає на виразність їхньої мови тіла. Це досить рідкісні випадки, але їх важливо мати на увазі.

Психологи помітили, що існує пряма залежність між соціальним статусом людини і її словниковим запасом. Чим вище соціальне або професійне становище людини, тим більший її словниковий запас, але жестикуляцію вона використовує менше. Одночасно менш освічена або менш соціально значуча людина частіше покладатиметься на жести, а не на слова в процесі спілкування.

Ще необхідно враховувати, що з віком жести людей стають менш помітними й більш завуальзованими. Тому врахуйте той факт, що завжди важче зрозуміти інформацію, яку передають жести 50-літньої людини, ніж молодої.

Таким чином, можна зробити висновок, якщо ви хочете, аналізуючи мову тіла, одержати правильне уявлення про думки й почуття співрозмовника, ви повинні намагатися розглядати сигнали тіла як щось ціле й співвідносити їх з усією об-



становкою. Для більш і менш достовірного висновку необхідна наявність, принаймні, двох-трьох окремих жестів або сигналів, що вказують в одному напрямку.

Сукупність жестів

Однією з найсерйозніших помилок, яку можуть допустити новачки у справі вивчення мови тіла, є прагнення виділити один жест і розглядати його ізольовано від інших жестів і обставин.

Наприклад, почісування потилиці може означати тисячу речей — лупа, непевність, безпам'ятність або виголошення неправди — залежно від того, які інші жести супроводжують це почісування, тому для правильної інтерпретації потрібно враховувати весь комплекс супровідних жестів.

Як будь-яка мова, мова тіла складається зі слів, речень і знаків пунктуації. Кожний жест подібний одному слову, а слово може мати кілька різних значень.

Повністю зрозуміти значення цього слова ви можете тільки тоді, коли вставите це слово в речення поряд з іншими словами.

Жести надходять у формі «речень» і точно говорять про справжній стан, настрій і ставлення людини. Спостережлива людина може прочитати ці невербалальні речення й порівняти їх зі словесними реченнями мовця.

Збіг слів і жестів

Дослідження доводять, що невербалальні сигнали несуть в 5 разів більше інформації, ніж вербалальні, й у випадку, якщо сигнали неконгруентні, люди покладаються на невербалальну інформацію, віддаючи їй перевагу перед словесною.

Часто можна спостерігати, як який-небудь політик стоїть на трибуні, міцно скрестивши руки на грудях (захисна поза)



з опущеним підборіддям (критична або ворожа поза), і говорить аудиторії про те, як сприйнятливо й дружелюбно він ставиться до ідей молоді. Він може спробувати переконати аудиторію у своєму теплому, гуманному ставленні, роблячи швидкі, різкі удари по трибуні.

Ключем до правильної інтерпретації жестів є огляд усієї сукупності жестів і конгруентність вербальних і невербальних сигналів.

Значення контексту для тлумачення жестів

Крім урахування сукупності жестів і відповідності між словами й рухами тіла, для правильної інтерпретації жестів необхідно враховувати контекст, у якому живуть ці жести. Якщо ви, наприклад, у холодний зимовий день побачите на автобусній зупинці людину, що сидить зі скрещеними ногами, мідно скрещеними на грудях руками й опущеною вниз головою, то це, швидше за все, означатиме, що вона змерзла, а зовсім не її критичне ставлення до чого-небудь. Однак якщо людина в точно такому ж положенні сидітиме напроти вас за столом переговорів при укладанні угоди, то її жести безперечно слід трактувати як такі, що мають негативне або захисне значення в цій ситуації.

Інші фактори, що мають вплив на інтерпретацію жестів

Якщо в людини слабке рукостискання, то можна зробити висновок про слабкість її характеру, і в розділі про особливості рукостискання ми досліджуємо причини, що пояснюють це твердження. Але якщо в людини артрит суглобів руки, то вона використовуватиме слабке рукостискання, щоб уберегти руку



від болю. Тому художники, музиканти, хірурги й люди інших делікатних професій, де потрібні чуйні пальці, зазвичай воліють не обмінюватися рукостисканнями, але якщо вони змушені це робити, то користуються щадним рукостисканням.

Становище в суспільстві й багатство жестикуляції

Наукові дослідження в області лінгвістики показали, що існує пряма залежність між соціальним статусом, владою й престижем людини і її словниковим запасом. Інакше кажучи, чим вище соціальне або професійне становище людини, тим краща її здатність спілкуватися на рівні слів і фраз. Дослідження в області невербаліки виявили залежність між красномовністю людини й ступенем жестикуляції, використовуваної людиною для передачі змісту своїх повідомлень. Це означає, що існує пряма залежність між соціальним статусом людини, її престижем і кількістю жестів і рухів тіла, якими вона користується.

Одночасне вживання мови й жестів

Невербалальні засоби в україномовному спілкуванні частіше супроводжують мовлення, ніж використовуються як самостійний канал комунікації.

Різні жести по-різному поєднуються з мовою. Ритмічні рухи накладаються на певні фрагменти тексту й підкоряються ритму мовлення. Вказівні, образотворчі, символічні й емоційні жести можуть бути локальними, точковими на всій прикріпленості.

Можна виділити жести, пов'язані з прийменниками, жести, що супроводжують повнозначне слово. Тісно пов'язані з



займенниками вказівні й описово-образотворчі жести (імітація предмета, руху).

Супроводжуючи повноцінне мовлення, жест може стосуватися:

- окремого слова,
- висловлення або тексту загалом.

Жест може повторювати, дублювати значення слів і в та-
кий спосіб підвищувати надійність повідомлення; актуалізу-
вати, виділяти головне на тлі другорядного (нове на тлі ста-
рого); доповнювати зміст мовлення; вносити корективи в
сказане, уточнювати.

Експериментальне дослідження ситуацій супроводу слова жестом неадекватного змісту показало, що жестикуляція виступає як рівноправний із мовою знаковий засіб комунікації, семантика якого не тільки активно взаємодіє з семантикою слова, але й у ряді випадків домінує над нею.

Самостійне вживання жестикуляції спостерігається в цілому ряді ситуацій, які пов'язані з обмеженням мовного каналу комунікації: 1) при фізичних обмеженнях звуку, наприклад, при великій відстані між співрозмовниками, наявності перешкоди, що не пропускає звуки (скло), сильному шумі; 2) фізіологічні обмеження (поганий слух одного зі співрозмовників), тимчасова блокада органів мовлення; 3) соціально нормовані обмеження (урочиста обстановка, необхідність тиші в навчальній аудиторії, театрі, неможливість переривання чужого мовлення тощо); 4) заборона на звукове мовлення; 5) лінгвістичний бар'єр (незнання спільнотої мови партнерами в комунікації).

Відповідь жестом може носити демонстративний характер: підкреслювати несхильність до розмови, образу.

У ситуаціях автономного вживання найчастіше зустріча-
лися жести вітання, прощання, підкликання, привернення
уваги, прохання, вказівки, заборони, погрози. Найпоширені-
шими були стверджувальні й негативні кивки головою.

Іншим варіантом заміни слова жестом може слугувати так
зване змішане, або «амальгамоване», мовлення (при конкретизації розміру, глибини, довжини, висоти, напрямку, місця



тощо), коли жест супроводжує слова, виступаючи в ролі їхнього уточнення.

Можливість підробки мови рухів тіла

Найтипівішим питанням є «Чи можлива підробка у власній мові тіла?»

Звичайна відповідь на це питання буде негативною, тому що вас видасть відсутність конгруентності між жестами, мікросигналами організму й сказаними словами. Наприклад, розкриті долоні асоціюються з чесністю, але, коли ошуканець розкриває вам свої обійми й посміхається вам, одночасно кажучи неправду, мікросигнали його організму видадуть його потайні думки. Це можуть бути звужені зіниці, піднята брова або скривлений куточек рота, і всі ці сигнали суперечитимуть розкритим обіймам і широкій посмішці. У результаті реципієнт схильний не вірити тому, що він чує. Здається, начебто в людському мозку є запобіжний прилад, що «зашкалює» щоразу, як тільки він реєструє неконгруентні невербальні сигнали. Існують, однак, випадки, коли мові тіла спеціально навчають для досягнення сприятливого враження.

Візьміть, наприклад, конкурси краси «Miss Америка» або «Miss Всесвіт», на яких кожна конкурсантка навчається таким рухам тіла, які випромінюють теплоту й щирість. Чим із більшою майстерністю учасниця конкурсу може передавати ці сигнали, тим більше балів вона одержить від суддів. Але навіть досвідчені фахівці можуть імітувати потрібні рухи тільки протягом короткого періоду, оскільки незабаром організм мимоволі передасть сигнали, що суперечать його свідомим діям. Багато політиків є досвідченими фахівцями в області копіювання мови тіла й використовують це для того, щоб домогтися прихильності своїх виборців і змусити їх повірити своїм промовам. Про тих політичних діячів, які успішно це роблять, кажуть, що в них є «дар». Обличчя частіше,



ніж будь-яка інша частина людського тіла використовується для приховання помилкових висловлень. Ми посміхаємося, киваємо головою й підморгуємо в спробі сковати неправду, але, на жаль для нас, наше тіло своїми знаками говорить щиру правду, і спостерігається невідповідність між сигналами, зчитуваними з обличчя й тіла, і словами. Вивчення виразу обличчя є мистецтвом саме по собі. Навіть якщо вам удастся непомітно обдурити людину, одного разу Бог відкриє неправду, зробивши її явною.

Важко наслідувати й підробляти мову тіла протягом тривалого часу, але корисно навчитися використовувати позитивні, відкриті жести для успішного спілкування з іншими людьми й позбутися жестів, що несуть негативне забарвлення. Це дозволить вам почувати себе затишніше в товаристві людей і зробить вас привабливішим для них. Крім того, постараїтесь уникати порожньої жестикуляції: коли ваші жести не містять ніякого повідомлення, невмотивовані й різкі.

Такі порожні жести можна бачити, коли людина говорить аби тільки говорити, а насправді вона не знає, що сказати. Іноді така псевдожестикуляція може бути сигналом того, що людина внутрішньо перебуває десь в іншому місці, але в цей момент змушенна бути тут. Тому вона механічно вимовляє очікувані від неї слова, без справжньої живої жестикуляції.

Публічні жести

Виступ перед аудиторією

Якщо ви вже виступали на публіці, то не з чужих слів знаєте, як складно утримувати увагу слухачів більше п'яти хвилин. Тому багато ораторів вибирають, як їм здається, «безпрограшну» тактику: після короткого вітання відразу переходити до найважливішого, поки тебе ще слухають і чують. На жаль, це одна з найпоширеніших помилок: виступ, розпочатий «із місця в кар'єр», без попереднього встановлення контакту з аудиторією, ускладнює завдання.



Запам'ятайте кілька правил користування жестами в публічному виступі:

1. Жести повинні бути мимовільними, природними.
2. Жестикуляція не повинна бути безперервною — не перестарайтесь з жестами.
3. Вносьте розмаїтість у жестикуляцію.
4. Жести повинні відповідати своєму призначенню — допомагати виразності мовлення.
5. Варто уникати занадто дрібних жестів (біля обличчя) і занадто великих (вторгнення в особистий простір слухачів).

Для виступу перед численною аудиторією можна використовувати такі жести: виразні, описові, наочно-образотворчі, вказівні, наслідувальні.

Спробуйте також використовувати кілька нехитрих прийомів, які дозволять вам підтримувати інтерес до своєї доповіді протягом усього виступу.

Привітайтеся очима. Давно відомо, що слова, сказані, дивлячись в очі співрозмовників, сприймаються ним краще й довше втримуються в пам'яті. Тому почніть свій виступ із візуального контакту з аудиторією — ще до того, як вимовити перші слова, зробіть паузу й обведіть очима аудиторію. Постарайтесь хоч на частку секунди зустрітися поглядом із кожним, хто дивиться на вас. У присутніх складеться відчуття, що ви привіталися з кожним особисто. У такий спосіб ви забезпечите собі загальну увагу й довіру на перші хвилини виступу.

Поважайте чужі граници. Рухливі предмети привертають більше уваги, ніж статичні. Оратори в тому числі. Однак із прогулянками залою під час своєї промови треба бути дуже обережним. Перша небезпека — утрата уваги центральної частини аудиторії, так що надовго відлучатися від середини сцени (реальної або імпровізованої) не варто. Друга небезпека — вторгнення в особистий простір слухачів. Досить часто, дотримуючись «золотого правила» не забиватися в глиб сцени, оратори нависають над публікою, вважаючи, що так їх краще почувають. На жаль, це може викликати напруження в тих, хто сидить у перших рядах. Знайти межу, за якою і вас буде видно й чути, і присутні почуватимуть себе в безпеці, —



Мал. 10. Ідеальна поза для публічних виступів



Мал. 11. Закрита поза

ваше завдання. Пам'ятайте, що особистий простір аудиторії трохи більший за індивідуальний, тому якщо до ділового співрозмовника можна наблизатися максимум на відстань витягнутої руки, то у випадку з аудиторією цю відстань краще помножити на три.

За жестами й рухами аудиторія може читати вас, як розкриту книгу. Існує поза, яка вважається ідеальною для всіх публічних виступів: спина пряма, голова ледь піднята, ноги розставлені таким чином, щоб положення ваше було максимально стійким і комфортним, і — головне — центр ваги під час виступу трохи зміщений уперед, начебто ви готуєтесь зробити крок.

Така поза показує вашу активну, лідерську позицію (мал. 10), що дозволяє домогтися більшого впливу на аудиторію. Це положення треба намагатися зберігати протягом усього виступу. Якщо ж ви відкладаєтесь назад, то це може бути сприйняте як нерішучість, пасивність або бажання відступити. Утім, зсув центру ваги назад є доречним у ті моменти мовлення, коли ви даєте можливість висловитися кому-небудь з учасників або вислухуєте питання аудиторії.

Таким чином, правильно використовуйте найінформативніший компонент виступу перед аудиторією — позу. Коли хтось стоїть, горблячись, засунувши руки в кишені, або сидить на стільці, розвалившись, або спирається об стіну, на стіл, підпирає долонею підборіддя, про нього, швидше за все, важко сказати що-небудь гарне.



Поза, при якій ноги розставлені, тулуб відхилені назад, утрудняє спілкування. У психології вона називається «закритою» (мал. 11). У відповідь на неї більшість партнерів у спілкуванні перервуть розмову або, якщо вони в ній зацікавлені або чомусь змушені слухати, налаштуються неприязно.

Заборон у виборі жестів при публічному вистуні сьогодні малд. Головна умова — адекватність. Жести самі по собі спрощлюють дуже сильний вплив на аудиторію, яка не просто легко й добровільно на них відгукується, але й захоплюється ними набагато сильніше, ніж інформацією, яку ви повідомляєте. Тому постараїтесь використовувати ту жестикуляцію, яка повністю відповідає змісту вашої промови. І, звичайно, усі рухи повинні бути природними (це не означає, що їх не слід репетириувати вдома перед дзеркалом — просто заучувати їх треба доти, поки не зникне відчуття заученої природності).

Якщо ж за вами водиться звичка робити руками дрібні нефункціональні рухи, репетируйте виступ із важкими книжками в руках. Кілька таких репетицій назавжди позбавляють подібної жестикуляції. Пам'ятайте, що жести, спрямовані вгору, формують позитивні переживання, а вниз — негативні. Якщо хочете більшої довіри, жестикулюючи, робіть видимими долоні рук. Вправним лектором уважається той, хто інстинктивно почуває, коли його аудиторія зацікавлена в тому, що він говорить, а коли вона втратила інтерес. Коли слухач починає підставляти руку для того, щоб обперти на неї голову, це точна ознака того, що йому стало нудно, і він підпирає голову рукою для того, щоб не заснути.

Гранична нудьга є відсутність інтересу помітні, коли голова повністю лежить на руці (мал. 12), і абсолютним сигналом нудьги буде, якщо людина лежить головою на столі.



Мал. 12. Ознака нудьги



Постукування пальцями по столу ѹ постійний тупіт ніг по підлозі часто неправильно інтерпретуються як ознаки нудьги в аудиторії, але насправді вони свідчать про нетерпіння. Якщо ви помітите ці сигнали, потрібно здійснити стратегічний хід, щоб відволікти нетерплячу людину й захопити її виступом, щоб вона не заражала інших присутніх. Якщо вся аудиторія проявляє ознаки нудьги й нетерпіння, це підказує лекторові, що йому настав час закінчувати свою промову. Важливо в цьому зв'язку відзначити, що швидкість постукування пальцями або топтання ногами залежить від ступеня нетерпіння людини. Чим швидші жести, тим більш нетерплячим стає слухач. Однією з найважчих картин для оратора є вигляд аудиторії, де всі до одного тримають руки біля рота під час виступу.

У невеликій аудиторії або при спілкуванні віч-на-віч буде розумним призупинити своє повідомлення й звернутися до аудиторії з такими можливими питаннями: «Можливо, у слухачів виникли які-небудь питання?», «Чи не бажає хто-небудь прокоментувати сказане мною?» Це дозволить аудиторії узяти участь в обговоренні.

Нахилена голова — жест уважного слухання. Так, якщо в більшості слухачів в аудиторії голови не нахилені, це означає, що група загалом не зацікавлена тим матеріалом, який викладає лектор.

Ділові жести

Поводження на ділових переговорах — дуже актуальне питання. Як поводитися, щоб контролювати ситуацію й самому не потрапити під пресинг?

Рукостискання. Неодмінним атрибутом будь-якої ділової зустрічі й прощання є рукостискання. Воно несе в собі досить інформації, особливо якщо проаналізувати його інтенсивність і тривалість. Занадто коротке, мляве рукостискання дуже сухих рук може свідчити про байдужність. Навпаки, триває рукостискання й занадто вологі руки свідчать про сильне хви-



лювання. Якщо співрозмовник ненадовго затримав вашу руку у своїй довше відведеного часу й до того ж посміхнувся, це демонструє дружелюбність. Однак довго затримувати руку партнера у своїй не варто: у нього може виникнути почуття роздратування (він начебто потрапив у капкан).

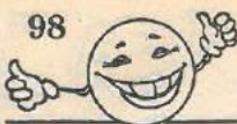
Слід враховувати різницю в поглядах на рукостискання в іноземців. Наприклад, при зустрічі з партнерами з Азії не слід стискати їм долоню занадто сильно й довго. Навпаки, західноєвропейські й американські підприємці терпіти не можуть млявих рукостискань, оскільки в них дуже цінуються атлетизм і енергія. Їм варто потискувати руку енергійно й сильно. За допомогою різного розвороту долоні можна надати цьому жесту різних значень. Коли ваша рука захоплює руку іншої людини так, що вона виявляється поверненою вниз своєю долонею, — це владне рукостискання. Якщо хочете домінувати, ваша рука обов'язково повинна бути повернена вниз щодо руки іншої людини. Таке рукостискання скаже вашому партнерові, що ви хочете головувати в процесі спілкування.

Майте на увазі, що можливі обставини, при яких положення долоні вгору не обов'язково буде показником покірності. Наприклад, людина страждає якою-небудь хворобою рук і тому змушені обмінюватися слабким рукостисканням. Природно, що ви дуже просто примусите її до покірного типу рукостискання. Хірурги, артисти, художники й музиканти, для яких професійно важливі чуйні руки, зазвичай обмінюються млявим рукостисканням, щоб захистити свої руки — робочий інструмент. Коли рукостисканням обмінюються два владних чоловіки, між ними відбувається символічна боротьба, під час якої кожен намагається підкорити собі руку іншого.

У результаті виходить рукостискання, при якому обидві руки залишаються у вертикальному положенні, а обидва чоловіки відчувають один до одного повагу й взаєморозуміння (мал. 13).



Мал. 13. Владне рукостискання



Коли людина здоровается з вами владним рукостисканням, важко не тільки схилити її до поступливого типу рукостискання, але й зробити це непомітним чином.

Існує простий спосіб «озброювання» співрозмовника, який бажає домінувати, що дає вам можливість не тільки повернути собі ініціативу, але й спонукати іншого вторгнення у його особисту зону.

Американський психолог Алан Піз рекомендує ось який спосіб обеззброювання: необхідно натренувати такі рухи: коли ви берете руку, зробіть крок уперед лівою ногою. Потім представте праву ногу вперед і встаньте ліворуч перед цією людиною, просуваючись у його особисту зону. Потім, для завершення маневру, ліву ногу поставте за правою й струсніть руку партнера. Ця тактика дозволяє вам вирівняти положення рук або розвернути руку іншої людини до поступливого типу рукостискання.

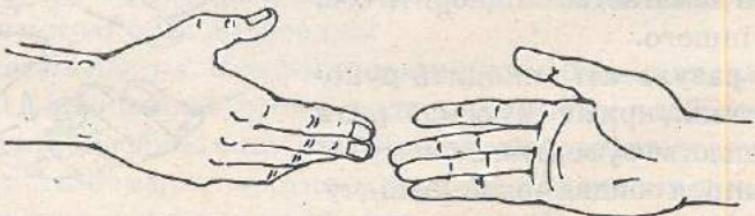
Ще один спосіб уникнути владного рукостискання — обхопити руку людини зверху за зап'ястя й потім струснити її. При такому способі ви стаєте господарем становища, тому що берете гору над рукою іншої людини.

Коли ви простягаєте руку, розвернувши її долонею вгору, — це покірне рукостискання (мал. 14).

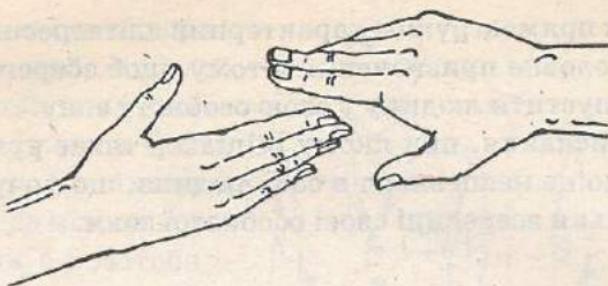
Воно буває необхідне в ситуаціях, коли потрібно віддати ініціативу іншій людині або дозволити їй почувати себе господарем становища.

Рукостискання, при якому руки партнера залишаються в однаковому положенні, позначає, що обидва партнери відчувають один до одного почуття поваги й взаєморозуміння.

Потиск прямий, не зігнутою рукою, як і владне рукостискання, є ознакою неповаги.



Мал. 14. Покірне рукостискання



Мал. 15. Потискання кінчиків пальців

Його головне призначення полягає в тому, щоб зберегти дистанцію й нагадати про нерівність.

Потиск кінчиків пальців (мал. 15) нагадує потиск прямую, не зігнутою рукою, замість руки в долоню потрапляють тільки пальці. Мета ініціатора цього рукостискання полягає в тому, щоб тримати партнерів по спілкуванню на зручній для себе відстані.

Жест, який називається «рукавичкою», означає, що його ініціатор чесний і йому можна довіряти. Якщо застосовувати цей жест при знайомстві, то можна викликати протилежний ефект. Партнер ставитиметься до вас у цьому випадку з підоозрою й обережністю. Тому краще такий жест застосовувати тільки до добре знайомих людей.

Потиск із застосуванням обох рук (мал. 16) виражає ширість або глибину почуттів до партнера. Для передачі надлишкових почуттів використовується ліва рука, яку кладуть на праву руку партнера.

Ступінь глибини почуттів залежить від того, на яке місце кладуть руку. Якщо її кладуть на лікоть партнера, то це виражає більше почуття, ніж при обхваті зап'ястя. Якщо руку кладуть на плече, то це означає більше почуття, ніж коли вона знаходиться на передпліччі.



Мал. 16. Потискання із застосуванням обох рук



Потиск прямою рукою характерний для агресивної людини. Його головне призначення в тому, щоб зберегти дистанцію і не допустити людину у свою особисту зону.

Рукостискання, при якому ініціатор тягне руку на себе, означає, що це невпевнена в собі людина, що почуває себе в безпеці тільки всередині своєї особистої зони.

Жести відкритості

Жести відкритості свідчать про щирість співрозмовника, його добродушний настрій і бажання говорити відверто. Споконвіків відкрита долоня асоціювалася зі щирістю, чесністю, відданістю й довірливістю.

Найкращий спосіб довідатися, чи відвертий і чесний із тобою в цей момент співрозмовник — це поспостерігати за положенням його долонь.

Коли люди повністю відверті з вами, вони простягають одну або відразу обидві долоні.

Підняті руки з розкритими долонями, спрямованими вбік співрозмовника (мал. 17), свідчать про прямоту, відвертість людини.

Якщо ж долоні дивляться вниз, а руки погодуються вгору-вниз — жест свідчить про прагнення заспокоїти, зупинити людину або групу людей. Це повністю несвідомий жест, він підказує вам, що співрозмовник говорить у цей момент правду.

Таким чином, більшість людей не можуть говорити неправду, якщо їхні долоні відкриті. За допомогою відкритих долонь можна змусити інших менше брехати.

До групи знаків відкритості належить жест «розстибання піджака».



Мал. 17. Розкриті долоні, що демонструють відкритість



Люди відкриті й дружньо до вас налаштовані часто розстібають і навіть знімають піджак у вашій присутності. Досвід показує, що угода між співрозмовниками в розстебнутих піджаках досягається частіше, ніж між тими, хто залишався в застебнутих піджаках. Той, хто змінює своє рішення на сприятливий бік, зазвичай розтискає руки й автоматично розстібає піджак.

Дотик розкритими долонями до грудей — жест чесності й відкритості. Майже так вітали один одного римські легіонери. Одну долоню вони прикладали до грудей, а іншу, відкриту, піднявши її, звертали до того, кого вітали.

Коли долоня повернена вниз, у вашому жесті негайно з'явиться вітінок начальництва.

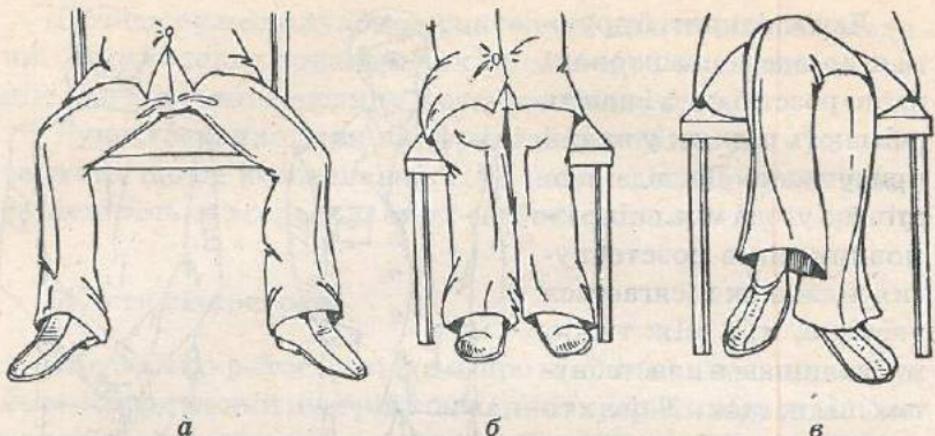
Руки, складені за спиною (мал. 18), також означають відкритість; цією позою люди сигналізують про те, що не почують необхідності захищатися. Вони спокійні, відкриті, і їм нема чого приховувати.

За положенням ніг також можна зрозуміти, чи відкритий для вас співрозмовник.

Якщо людина сидить, широко розставивши ноги (мал. 19а), це свідчить про її відкритість і впевненість у собі. Якщо це жінка й на ній спідниця, то її ноги, зі зрозумілих причин, будуть розставлені не так широко. Якщо ноги людини зведені разом і коліна щільно стиснуті (мал. 19б), це теж указує на відкритість і впевненість у своїх силах. Якщо коліна зімкнуті, а обидві ступні стоять на землі й «дивляться» на людину, що сидить навпроти, це показує чесність і прямоту характеру. Якщо людина сидить нога на ногу так, що одне її коліно знахо-



Мал. 18. Складені за спину руки



Мал. 19. Положення ніг відкритої людини:

- а) широко розставлені ноги; б) коліна міцно стиснуті;*
- в) нога на ногу, одне коліно над іншим*

диться над іншим (мал. 19в), ця поза виражає надійність і впевненість у собі як у чоловіків, так і в жінок.

Жести скритності, захисту

Якщо співрозмовник машинально потирає чоло, скроні, підборіддя, прагне прикрити обличчя руками, він не довіряє вам, сумнівається у вашій правоті, хоче щось приховати, утаїти від вас. Але найчастіше він намагається на вас не дивитися, відводячи погляд убік. Інший показник скритності — непогодженість жестів. Якщо вороже налаштована або під час захисту людина посміхнеться, це означає, що вона штучною посмішкою намагається приховати свою нещирість.

Жести й пози захисту є знаками того, що співрозмовник почував небезпеку або загрозу. Розташовуючи одну або обидві руки в себе на грудях, співрозмовник утворює бар'єр. Це свого роду спроба відгородитися від близької загрози або небажаних обставин. В одному можна бути впевненим, якщо людина нервуве або приймає критичну або захисну позу, вона схрещує руки в себе на грудях. Це є явним сигналом того, що вона почувала небезпеку або загрозу.



Руки тут можуть займати три характерні положення.

Просте схрещування рук є універсальним жестом (мал. 20), що позначає захист від небажаного співрозмовника або негативне ставлення до нього. У цьому випадку слід переглянути те, що ви робите або говорите, тому що співрозмовник почне уникати обговорення. Потрібно також урахувати те, що цей жест впливає на поведінку інших людей. Якщо кілька людей схрестили руки в захисній позі, то незабаром інші члени групи вчинять за колективним прикладом.

Іноді цей жест може означати просто спокій і впевненість. У цьому випадку ви можете зрозуміти, що атмосфера бесіди не має конфліктного характеру.

Буває, що, схрестивши на грудях руки, співрозмовник ще стискає пальці в кулак (мал. 21). Це свідчить про його приховану ворожість або наступальну позицію. У цьому випадку пропонується сповільнити своє мовлення й руки, ніби пропонуючи співрозмовникові наслідувати ваш приклад. Якщо це не допомагає, то потрібно постаратися змінити тему розмови. Щоб зняти ворожість, можна застосувати жест покірності: простягнути руку, повернену долонею вгору.

Жест, коли п'ясті схрещених рук обхоплюють плечі (іноді при цьому навіть біліють пальці, (мал. 22)), позначає стри-



Мал. 20. Схрещування рук



Мал. 21. Схрещування рук
зі стиснутими
в кулак пальцями



Мал. 22. П'ясті скрещених рук охоплюють плечі

досить популярним серед ділових людей. Він свідчить про те, що співрозмовник негативно до вас ставиться (що характеризують скрещені руки) і про почуття переваги, виражене великими пальцями рук. Співрозмовник, що вдається до цього жесту, зазвичай грас одним або обома пальцями. Якщо в цей момент він стойть, то погойдується на каблуках. Жест із використанням великого пальця виражає також глузування або неповажне ставлення до людини, на яку вказують великим пальцем ніби через плече. При ділових переговорах зверніть увагу на захисне погладжування шиї долонею. У ситуаціях, коли людина займає захисну позицію, рука рухається назад, ніби відтягаючись для удару або відсмикуючись, як від опіку. Цей жест маскується тим, що руку кладуть на задню частину шиї. Жінки зазвичай поєднують цей жест із поправленням зачіски.

Подібно до захисних бар'єрів, сформованих за допомогою рук, перехрещування ніг є ознакою негативного або оборонного ставлення людини.

мування негативної реакції співрозмовника. У цьому випадку він дає вам зрозуміти, що не приймає вашої позиції щодо обговорюваного питання. Цей прийом використовується, коли співрозмовники полемізують, прагнучи будь-що будь переконати один одного в правильності своєї думки. Часто така полеміка супроводжується холодним, трохи прищуленим поглядом і натягнутою посмішкою. Такий вираз обличчя означає, що ваш співрозмовник на межі, і якщо не вжити оперативних заходів, що знижують напруженість, то може відбутися зрив.

Жест, коли руки скрещені на грудях, але з вертикально виставленими великими пальцями рук, є



Існують дві основні пози зі схрещеними ногами в сидячому положенні — (класична) стандартне закладання ноги на ногу (мал. 23а) і поза, коли закинута нога нагадує цифру «4» (мал. 23б).

Перша поза — одна нога акуратно лежить на іншій, зазвичай права на лівій. Таке схрещування ніг найчастіше спостерігається в європейців. Це положення виражає схвильований стан, стриману або захисну позицію.

Урахуйте, що це один із допоміжних жестів, який часто супроводжується іншими, і тому не повинен відриватися від контексту. Наприклад, люди часто сидять, закинувши ногу на ногу, під час лекцій або під час довгого сидіння на незручних стільцях. Часто люди використовують цей жест у холодну погоду.

Схрещені або складені на грудях руки, закинуті нога на ногу припускають, що людина інтуїтивно захищається від когось або негативно ставиться до співрозмовника, але те ж саме може бути виражене за допомогою зведені разом щиколоток. У чоловіків притиснуті щиколотки зазвичай поєднуються з міцно стиснутими кулаками, що лежать на колінах, або руки можуть упиватися в підлокітники стільця. Жіночий варіант трохи відрізняється: коліна зведені разом, ноги можуть бути похило відведені в один бік, руки лежать або паралельно одна одній на колінах, або одна рука поверх іншої.



Мал. 23. Пози схрещених ніг:

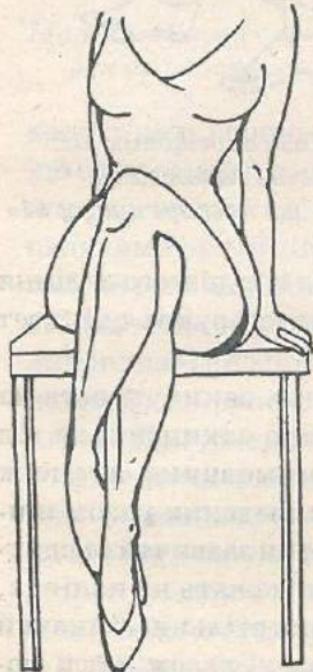
- a) класичне положення;
- b) положення, що нагадує цифру «4»

Деякі люди стверджують, що мають звичку сидіти із притиснутими щиколотками або в кожній із поз зі скрещуванням рук і ніг тому, що так вони почивають себе затишно. Якщо ви теж належите до цих людей і не хочете, щоб присутні думали про вас як про людину, що негативно настроєна або захищається від співрозмовника, навчіться застосовувати позитивні й відкриті жести. Так ви зміните свою самовпевненість і поліпшите взаємини з іншими людьми. У протилежному випадку люди вважатимуть, що ви приховуєте від них свої почуття або яку-небудь інформацію й намагаєтесь у такий спосіб нічим себе не видати.

Наступний захисний жест використовується майже винятково тільки жінками. Ступня однієї ноги обвивається навколо іншої ноги (мал. 24), щоб підсилити захисну позицію. І коли ви бачите цей жест, то можете бути впевнені, що жінка внутрішньо стиснулася й пішла в себе,

як черепаха під панцир. Знадобиться поважний дружній підхід, якщо ви сподіваєтесь розкрити цей затиск. Така поведінка характерна для соромливих і скромних жінок.

Виникає питання, як можна уникнути скритності або негативного ставлення на ділових переговорах. Для початку спробуйте прибрати жести захисту. Простий, але ефективний спосіб змусити людину розімкнути руки — це дати їй у руки ручку, книгу, папір, будь-який предмет, беручи який, вона витягне руки вперед. У такий спосіб вона прийме відкритіше положення, і її ставлення зміниться. Можна також попросити людину накинутися вперед, щоб краще роздивитися яку-небудь річ, у результаті чого вона теж розімкне



Мал. 24. Жіночий варіант захисного жесту



руки. Іншим прийомом буде нахил уперед, зроблений з відкритими долонями, і питання: «Що ви думаете з цього приводу?».

Потім потрібно відкинутися спиною на спинку стільця, показуючи, що настала її черга для висловлення. Ваші розкриті на очах долоні покажуть, що ви розраховуєте на ширу відповідь.

Жести міркування й непевності

Якщо людина замислилася, то її зовнішній вигляд супроводжується жестом рука біля щоки. Цей жест також свідчить про те, що вашого співрозмовника щось зацікавило. Залишається з'ясувати, що ж спонукало його зосередитися на проблемі.

Жест пошипування перенісся, який зазвичай поєднується із закритими очима, свідчить про глибоку зосередженість і напружені міркування.

Коли співрозмовник перебуває в стадії ухвалення рішення, він почухує підборіддя. Цей жест зазвичай супроводжується примрежуванням очей — співрозмовник ніби розглядає щось удалині, сподіваючись знайти там відповідь на своє питання. Людина почуває сумніви й непевність, якщо почісуете вказівним пальцем правої руки під мочкою вуха або ж бічної частини шиї, зазвичай робиться п'ять рухів почісування (мал. 25).

Дотик до носа або його легке потирання — також знак сумніву.

Коли вашому співрозмовнику буває важко відповісти на ваше питання, він часто вказівним пальцем починає торкати або потирати ніс.

Щоправда, тут слід зробити застереження: іноді люди потирають ніс тому, що він чешеться. Однак ті, хто чеше ніс, зазвичай роблять це енергійно, а ті, для кого це слугує жестом, лише ледь його потирають.

Псевдодіяльність — розкручування авторучки, розстібання й застібання ремінця годинника — свідчить про розгубленість, про незнання або слабке знання обговорюваного питання або про незнання того, як поводитися. Також про непевність свідчить



Мал. 25. Почекування бокової частини шиї

рух руки поперек тіла до іншої руки, похапливе торкання пальцями годинника, обручки, гудзика на рукаві. Так людина хоче замаскувати свою нервозність.

Жести з окулярами (протирає окуляри, бере в рот дужку окулярів тощо) — це пауза для міркування, обмірковування свого положення, перед тим як зробити рішучіший опір, вимагаючи пояснень або порушуючи питання.

Коли одна нога обернена навколо іншої — це також явна ознака того, що людина нервове або відчуває незручність. Причому таке положення ніг говорить про нервозність, навіть якщо в іншому поза цієї людини здається абсолютно розслабленою.

Якщо людина сидить ногу на ногу так, що одне її коліно знаходиться вище іншого коліна, ця людина намагається зібратися або укріпитися у своїй позиції. Це означає, що вона не впевнена в собі або говорить вам неправду.

Небажання слухати

Жести й пози, що свідчать про небажання слухати й прагнення закінчити бесіду, досить красномовні. Якщо під час бесіди ваш співрозмовник опускає повіки, то це сигнал про те, що ви для нього стали нецікавими або просто набридли, або ж він почуває свою перевагу над вами.

Якщо ви помітили подібний погляд у свого співрозмовника, то врахуйте: необхідно щось змінити, якщо ви зацікавлені в успішному завершенні розмови.

Почекування вуха свідчить про бажання співрозмовника відгородитися від слів, які він чує.



Іншими варіантами дотику до вуха є потирання вушної раковини, колупання у вусі (пучкою), потягування мочки вуха або згинання вуха в спробі прикрити ним слуховий отвір.

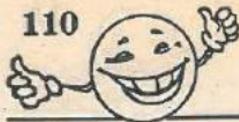
Цей останній жест, пов'язаний із дотиком до вуха, — потягування мочки вуха — свідчить про те, що співрозмовник наслухався вдосталь і хоче висловитися сам.

Дуже часто складається така ситуація: ви розмовляєте з людиною, яка стоїть перед вами й дивиться на вас, повернувшись у ваш бік не тільки обличчям, але й тілом. Але тут ви випадково опускаєте очі й помічаєте, що ступні й ноги цієї людини дивляться в протилежному напрямку (мал. 26). А це означає, що вона хоче піти й зовсім не бажає з вами розмовляти. Якщо співрозмовник явно хоче швидше закінчити бесіду, він непомітно й неусвідомлено пересувається або повертається вбік дверей, при цьому його ноги звертаються до виходу. Поворот тіла й положення ніг указують на те, що йому дуже хочеться піти.

Показником такого бажання є також жест, коли співрозмовник знімає окуляри й демонстративно відкладає їх убік. У цій ситуації треба чимось зацікавити співрозмовника або дати йому можливість піти. Якщо ви продовжуватимете розмову в тому ж ключі, то навряд чи доможetesя бажаного результату. Коли людина качає ногою або ледь постукує нею по підлозі, то вона відчуває нетерпіння або нудьгу. Такі рухи свідчать про бажання втекти; з їхньою допомогою людина ніби говорить вам, що не хоче тут більше перебувати. Ще один рух, який вказує на те, що людина хоче піти, — це ритмічне й по-



Мал. 26. Завуальоване бажання піти



вторюване поплескування себе по стегнах. Досить часто можна побачити, як хтось поплескує себе по зовнішньому боці стегна, показуючи, що він хоче, але не може вас покинути. Цей жест аналогічний до хитання ногою й говорить про те, що людина не йде тільки зі страху здатися нечесною.

Затягування часу

Жести, що свідчать про бажання навмисно затягти час, зазвичай пов'язані з окулярами. Співрозмовник хоче обміркувати отриману інформацію, щоб прийняти остаточне рішення, і робить такі жести: постійно знімає й надягає окуляри, а також протирає лінзи. Якщо ви спостерігаєте один із цих жестів відразу ж після того, як запитали людину про її рішення, то найкраще буде помовчати чекаючи. Якщо співрозмовник знову надягає окуляри, то це означає, що він хоче ще раз почтути інформацію й глянути на неї іншими очима.

Якщо людина ходить кімнатою, це слугує знаком того, що не слід поспішати. Багато співрозмовників вдаються до цього жесту, намагаючись потягнути час, щоб розв'язати складну проблему або прийняти важке рішення. Урахуйте, що з тим, хто ходить, розмовляти не слід. Це може порушити хід його думок і перешкодити прийняттю ним рішення.

Жести впевненості, незалежності, переваги

До таких жестів належить закладання рук за спину із захватом зап'ястя (мал. 27). Від цього жесту слід відрізняти жест руки за спину в замок. Він свідчить про те, що людина засмучена й намагається взяти себе в руки. Цікаво, що чим більше сердиться людина, тим вище пересувається її рука по спині. Саме від цього жесту пішов вираз «візьми себе в руки».

Жест закладання рук за голову (мал. 28) указує на впевнених у собі людей із почуттям переваги над іншими. Багато співрозмовників дратуються, коли хто-небудь демонструє та-кий жест.



Мал. 27. Закладання рук за спину із захопленням зап'ястя

деталі?» Потім відкиньтесь на спинку стільця, долоні залишіть у полі зору й чекайте відповіді.

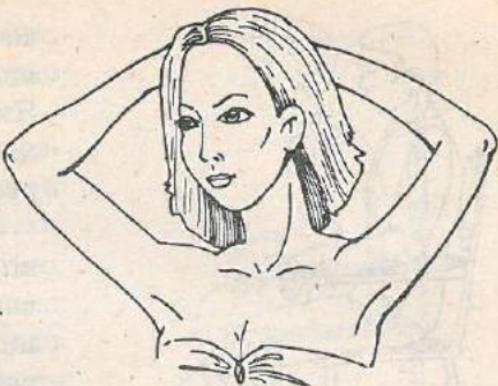
Інший спосіб полягає в тому, щоб змусити такого зарозумілого співрозмовника змінити свою позу, що, у свою чергу, змінить його ставлення.

Для цього потрібно взяти який-небудь предмет і, відставивши його на деяку відстань від співрозмовника, запитати: «Ви не бачили це?», змусивши його нахилитися вперед.

До жестів упевненості й переваги належать ось які:

- руки на стегнах — рішуча, енергійна поза;
- руки за спину, підняті підборіддя — владна поза;
- поза «дуче» (одна рука в кишені, інша жестикулює, голова піднята) — гордовитість, зарозумілість.

Положення ніг також часто вказує на впевненість і незалежність. Сидять, підклавши під себе одну ногу, зазвичай люди незалежні, вільнодумні й такі, що не визнають формальностей,



Мал. 28. Закладання рук за голову

Щоб погасити негативне забарвлення цього жесту, можете використовувати ось які способи.

Нахиліться вперед із протягненими долонями й скажіть: «Ви, імовірно, знаєте про цю інформацію. Не могли б ви уточнити деякі



Мал. 29. Витягнуті уперед ноги

або ж ті, які просто не знають, що так сидіти не дозволяється. Як правило, таких людей не хвилює, що про них подумають оточуючі.

Ноги, зухвало витягнуті вперед, неважливо, схрещені вони чи ні (мал. 29), показують, що людина відчуває свою перевагу над вами.

У цій позі сидять люди вольті й ті, хто бажає продемонструвати свій агресивний настрій. У їхній манері привертати до себе увагу відчуваєтьсяegoцентризм.

Для жінки типовий жест зміцнення впевненості — повільний і витончений рух руки до шиї. Якщо надягнute намисто, то рука доторкається до нього, ніби перевіряючи, чи на місці воно. Цей жест виникає тоді, коли вона чує або говорить щось, що ставить її в неприємне положення. Якщо ви запитаєте: «Ви впевнені в тому, що сказали?» — то жінка найчастіше продемонструє цей жест. У всякому разі — це сигнал, що вона не зовсім упевнена в сказаному.

Жести згоди, незгоди й готовності

Якщо ви хочете показати, що згідні зі співрозмовником, то найкраще повторити його позу. Однак у випадку якщо співрозмовник у позі «руки за голову» робить вам зауваження, то копіювати його жест не треба, щоб не розлютити його.

Якщо людина не згідна з вами й стримує свою думку, то про це свідчать її жести. Збирання неіснуючих ворсинок із костюма є одним із таких жестів. Співрозмовник, що збирає ворсинки, зазвичай сидить, відвернувшись від інших, і дивиться в підлогу. Це найпопулярніший жест несхвалення. Коли співрозмовник постійно збирає ворсинки з одягу, це є ознакою



того, що йому не подобається все, що тут говориться, навіть якщо на словах він з усіма згідний.

Якщо корпус вашого співрозмовника подається вперед, при цьому обидві руки лежать на колінах або тримаються за бічні краї стільця (мал. 30), то ця поза вказує на жест готовності, що сигналізує про бажання закінчити розмову або зустріч.

Якщо кожний із перерахованих жестів з'являється під час розмови, то варто брати ініціативу у свої руки й першим запропонувати закінчити бесіду. Це дозволить вам зберегти психологічну перевагу й контролювати ситуацію.

Якщо ж співрозмовник потирає долоні, то він налаштований позитивно і сприйме будь-яку вашу інформацію.

Жести оцінки

Якщо підборіддя співрозмовника опирається на долоню, вказівний палець витягається вздовж щоки, інші пальці — нижче рота (ніби говорить «почекаемо-подивимось», мал. 31); то людина критично оцінює ситуацію.

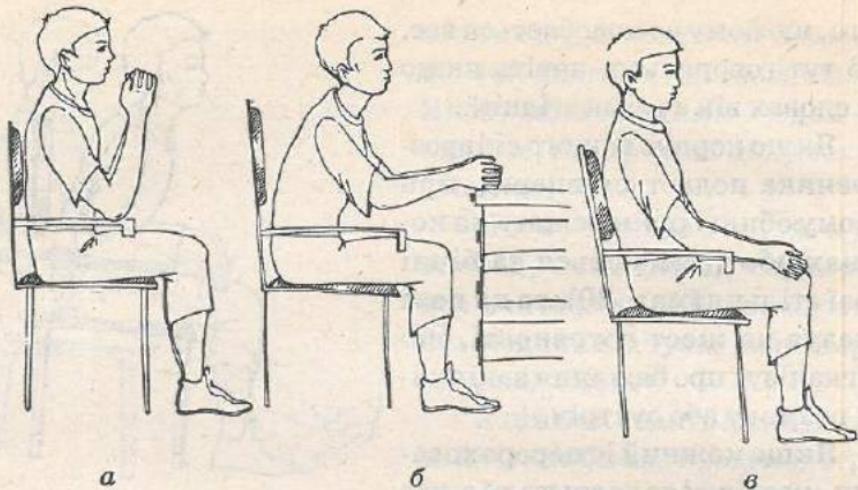
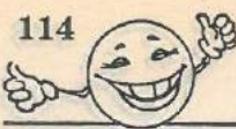
Жест зчеплених пальців рук позначає розчарування й бажання людини сховати своє негативне ставлення. Цей жест має три варіанти: скрещені пальці рук підняті на рівні обличчя (мал. 32а), руки лежать на столі (мал. 32б), на ко-



Мал. 30. Жест готовності закінчити розмову



Мал. 31. Критична оцінка ситуації



Мал. 32. Розташування рук:

а) на рівні обличчя; б) на столі; в) на колінах

лінах при сидячому положенні або внизу перед собою стоячи (мал. 32в).

Існує залежність між положенням рук і силою негативного почуття в людини, тобто з людиною важче буде домовитися у випадку, якщо її руки підняті. Постараїтесь розслабити цей негативний жест: нехай ваш співрозмовник простягне руки вперед і оголить долоні. У протилежному випадку в діловій бесіді буде присутня ворожа нотка.

Жести, в яких проявляються деякі риси характеру й ставлення до ситуації

Здорова людина прагне обпертися або притулитися до чого-небудь (швидше за все, ситуація, в якій вона перебуває, складна й незрозуміла для неї, або вона не може знайти потрібну відповідь, гідний вихід із цієї ситуації).

Людина особливо потребує підтримки саме в таких випадках. Сперши на що-небудь, вона почуває себе впевненіше: людина стоячи спирається руками (на стіл, стілець тощо — вона не впевнена в тому, наскільки уважно слухає її партнер, тобто відчуває неповний контакт);



манера тримати руки (замкнута людина зазвичай ховася руки в кишенні, за спину, скрещує їх на грудях; пряма, відкрита людина тримає постійно руки, долоні рук у полі зору партнера по спілкуванню);

«замкнутий піджак» (замкнуті люди ходять у таких піджаках навіть тоді, коли в цьому немає особливої необхідності);

скрещування щиколоток (характерне для людей із внутрішньою тривожністю, що очікують неприємностей).

Жести, що перешкоджають спілкуванню або утрудняють його

Схрещені на грудях руки. Такий жест часто руйнує вже утворений контакт, відштовхує співрозмовника. Ступінь напруження скрещених рук свідчить про внутрішнє напруження. Схрещені ноги й руки породжують відчуття некомунікаційності й демонстративності поведінки людини.

Нога, закинута на підлокітник крісла, — явна зневага до партнера.

Особливості поведінки й жестів, характерні для жінок

Якщо жінці нудно, або спілкування викликає в неї байдужість, або зникає інтерес до розмови, то вона, сидячи, скрестила ноги, починає погойдувати ногою.

Якщо жінка під час розмови бере сумочку, будь-який предмет, то майже напевно їй неприємно або їй не подобається тема розмови чи питання партнера — вона ніби хоче відгородитися від нього.

Під час бесід важливим є те, у який момент з'являється певний жест і який загальний контекст бесіди.

Якщо необхідно збрехати

Якщо ви чесна людина й уважаєте, що зовсім не вмісте збрехати, ви все-таки можете опинитися в ситуації, коли збрехати необхідно.



Постарайтесь брехати переконливо або зробіть вигляд, що ваша неправда не має особливого значення. Беріть приклад із професіоналів — наприклад, з акторів. Вони вміють викликати в уяві потрібні емоції, що відповідають їхньому особистому минулому досвіду, а потім виражають їх мовою жестів. Чим більше ви самі вірите у свою неправду, тим простіше буде змусити інших повірити в неї.

Неправда найчастіше розпізнається за ознаками внутрішнього конфлікту, який переживає людина, що бреше. А якщо ви вірите в те, що говорите, то внутрішнього конфлікту немає — немає і його ознак.

Якщо ви не вмієте контролювати своє тіло, то приготуйтесь до обману як слід — розташуйтесь так, щоб ваша фігура хоча б частково була прихована від очей співрозмовника (наприклад, за великим столом). А ще краще, якщо ви зможете під час розмови займатися якоюсь справою — готовувати їжу, працювати на ксероксі, лагодити телевізор, в'язати шкарпетки.

Проблема з неправдою полягає в тому, що наша підсвідомість працює автоматично незалежно від нас, тому наша мова рухів тіла видає нас із головою. Ось чому відразу помітно, коли брешуть люди, які рідко говорять неправду, незалежно від того, наскільки переконливо вони це підносять. У той самий момент, коли вони починають брехати, їхнє тіло починає давати абсолютно протилежні сигнали, що дає вам відчуття, ніби вам брешуть. Під час обману наша підсвідомість викидає пучок первої енергії, що проявляється в жестах, які суперечать тому, що сказала людина. Деякі люди, чиї професії безпосередньо пов'язані з обманом у різних формах, — політичні діячі, адвокати, актори й телекоментатори, — настільки «видресиравали» свої рухи тіла, що в них важко помітити, коли вони говорять неправду, і люди попадаються на їхню вудку, довіряють їм.

Вони тренують свої жести двома шляхами. По-перше, відпрацьовують ті жести, які надають правдоподібності сказаному, але це можливо лише в тому випадку, якщо практикуватися в неправді протягом тривалого часу.

По-друге, вони зовсім перестають жестикулювати, щоб не були присутні ні позитивні, ні негативні жести в той момент, коли вони брешуть, але це теж дуже важко зробити.



Навмисно скажіть неправду своєму знайомому й зробіть усвідомлену спробу придушити всякі рухи тіла, причому повністю залишайтесь в полі зору свого співрозмовника. Навіть якщо ви свідомо стримуєте яскраві, помітні жести, вашим тілом буде передана безліч дрібних мікросигналів. Це може бути або скривлення лицьових м'язів, розширення або звуження зіниць, піт на чолі, рум'янець на щоках, прискорене морганання й безліч інших дрібних жестів, що сигналізують про обман.

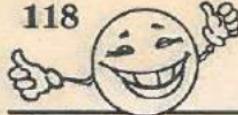
Дослідження з використанням уповільнених зйомок показали, що ці мікрожести проявляються лише частку секунди, і помітити їх можуть лише такі люди, як професійні інтерв'юери під час бесіди, досвідчені бізнесмени під час переговорів і ті люди, у яких, як ми говоримо, розвинена інтуїція. Найкращими інтерв'юерами й фахівцями з продажу є люди, що розвинули в собі здатність зчитувати значення мікрожестів свого партнера під час близького, віч-на-віч, контакту.

Абсолютно очевидно, що для того, щоб не видати себе в момент виголошення неправди, вам потрібно зробити так, щоб не було повного огляду вашої пози. Ось чому під час поліцейського допиту підозрюваного саджають на стілець у відкритому або добре освітленому місці кімнати, щоб його було видно тим, хто допитує, і легше було б виявити, коли він говорить неправду.

Природно, що ваша неправда буде менш помітною, якщо ви в цей момент сидітимете за столом і тіло ваше буде частково сховане або стоятимете за парканом або закритими дверима. Найлегче брехати по телефону!

Жести й ділова взаємодія

Жести мають дуже велике значення в практиці ділової взаємодії. Саме обличчя співрозмовника завжди притягає наш погляд. Дуже часто з виразу обличчя можна судити, зрозуміла нас людина чи ні, чи хоче вона щось сказати у відповідь.



Мал. 33. Рука закриває рот

У випадку, якщо людина бреше, її можуть видати жести, пов'язані з дотиком рук до різних частин обличчя.

Захист рота рукою — один із деяких жестів, що явно свідчать про неправду (мал. 33).

Якщо маленька дитина обманює, вона рукою прикриватиме рот у спробі зупинити брехливі слова, що виходять з її рота. Якщо вона не бажає вислухувати нотації батьків, вона просто затикає вуха пальцями або закриває вуха руками. Якщо вона бачить те, на що їй не хотілося б дивитися, вона закриває очі руками.

Коли людина дорослішає, її жести з використанням рук біля обличчя стають витонченішими й менш помітними, але вони однаково мають місце. Якщо цей жест використовується людиною в момент мовлення, це свідчить про те, що вона говорить неправду. Однак, якщо вона прикрає рот рукою в той момент, коли ви говорите, а вона слухає, це означає, що вона відчуває, як ви брешете.

Коли людина робить жест «рука до обличчя», то це далеко не завжди означає, що вона бреше. Однак він може бути першою ознакою обману, і подальше спостереження за поведінкою людини і її жестами може підтвердити ваші підоозри. Варто розглядати цей жест у суккупності з іншими жестами. Захист рота рукою є одним із небагатьох жестів дорослої людини, що має той самий зміст, що й дитячий жест. Рука прикриває рот і великий палець притиснутий до щоки, тоді як мозок на рівні підсвідомості посилає сигнали стримати вимовлені слова. Іноді це можуть бути тільки кілька пальців біля рота або навіть кулак, але значення жесту залишається тим самим. У той час як мозок на рівні підсвідомості посидає сигнали стримувати вимовні слова, деякі люди намагаються вдавано покажикувати, щоб замаскувати цей жест. Якщо подібний жест використовується співрозмовником, коли він



говорить сам, то це свідчить про те, що він бреше. Однак якщо він прикриває рот рукою в той момент, коли ви говорите, а він слухає, то це означає ось що: він почуває, що ви говорите неправду.

Жест, коли співрозмовник доторкається до свого носа, також говорить про те, що він намагається сковати правду. Цей жест може виражатися в декількох легких дотиках до ямочки під носом або швидко-му, майже непомітному дотику до носа. Деякі психологи пояснюють цей жест тим, що під час неправди з'являються лоскітливі позиви на нервових закінченнях носа і його дуже хочеться почухати, щоб позбутися неприємних відчуттів.

Якщо в людини з'являється бажання позбутися обману або підозри й уникнути погляду в очі співрозмовникові, якому говорять неправду, то вона, швидше за все, потираєть повіки (мал. 34). Наприклад, чоловіки зазвичай потирають повіки дуже енергійно, а якщо неправда дуже серйозна, то відвертають погляд убік або ще частіше — на підлогу. Жінки дуже обережно роблять цей рух, проводячи пальцем під оком. Це може бути викликане двома причинами: у силу свого виховання вони не знайомі з грубими жестами; обережність ру-хів пояснюється наявністю макіяжу на повіках. Відводячи очі убік, вони дивляться на стелю.

Є спосіб змусити брехуна сказати правду. Для цього ви можете попросити його повторити або уточнити сказане, і це змусить ошуканця відмовитися від продовження своєї гри.

Швидкі, короткі, повторювані погляди — сигнал до встановлення контакту.

Якщо співрозмовник повільно знімає окуляри, ретельно протирає стекла, посмоктує кінчик дужки окулярів — він



Мал. 34. Потирання повіки



явно прагне виграти час або одержати додаткову інформацію. Погляд поверх окулярів — невдоволення: «Що ви ще хочете сказати?» або «Ну що там ще трапилося?» Демонстративне зривання окулярів і розмахування ними — обурення: «Цього я від вас не очікував!»

Якщо ви зі співрозмовником на рівні ведете ділову розмову, то поради щодо розшифрування різних знаків тіла вам, безсумнівно, допоможуть. Але якщо ви виступаєте на переговорах у ролі керівника, то вам не перешкодить зайва спостережливість.

Добре підготованій керівник володіє мовою рухів тіла. Він, наприклад, не задоволяєтьсятишею на параді, інструктажі, планерці. Йому відомо, що якщо слухачі дивляться замисленим або незрячим поглядом, а очі не блищають, тіло напружене, ноги всією ступнею стоять на підлозі, голови підняті, вони, швидше за все, не слухають, а думають про своє.

На жаль, багато поглядів, жестів проходять повз свідомість сучасних керівників, хоча говорять багато про що і їх потрібно спробувати проаналізувати. Наприклад, менеджер зрозумів пояснення й хоче, як вимагає того начальник відділу, повторити почуте. На це вказують його жести. Але він флегматик, у нього вповільнена реакція, його не слід квапити, у свою чергу голова відділу, не намагаючись зрозуміти подавані знаки, не дає часу на роздуми й ображає невтішним епітетом.

Співробітниця на планерці тихіше води й нижче трави, але думає про своє й слів керівника не слухає. Однак щоб створити видимість уваги наприкінці пояснення, ставить запитання, уловивши зміст останньої фрази начальника. Не розібравшись у ситуації, головний редактор ставить її за приклад іншим, а двом молодим журналістам, які кілька разів відволікали його розмовою, дорікає за недисциплінованість. Але саме вони захоплено слухали пояснення. Це було помітно на їхніх обличчях, із близкучих очей, зі склоненою головою. А обмін думками стосувався теми планерки.

Потирання долонь свідчить про позитивно настроєну людину.

Наприклад, у казино, людина, кидаючи кубик, потирає його між долонями як сигнал того, що вона сподівається на



перемогу. Це професійний жест розпорядника церемонії або конферансье. Найчастіше вони його використовують, вимовляючи ось які слова: «Отже, наступний учасник концерту...».

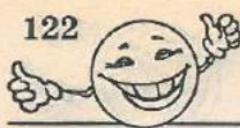
Якщо укладена добра угода, то менеджери використовують цей жест при розмові з колегами й начальником.

Однак є винятки. Наприклад, якщо до вашого столика наприкінці вечора підіде офіціант і, потираючи руки, запитає: «Що ще бажаєте?», то знайте, що в такий спосіб він натякає на чайові.

Швидкість, з якою виконується цей жест, сигналізує про ситуацію й ставлення до неї людини. Алан Піз наводить ось який приклад використання цього жесту агентом із нерухомості. «Ви хочете придбати будинок і звертаєтесь до агента з нерухомості. Після того, як ви описали йому будинок, який хочете придбати, він швидко потирає долоні й говорить: «У мене є саме такий будинок для вас!» У такий спосіб агент просигналізував вам, що угода буде вигідною для вас. Яке ж буде у вас відчуття, якщо він повільно потре долоні одна об одну, кажучи про те, що в нього є ідеальне для вас місце? Він здається вам хитрим або нечесним, і у вас з'явиться почуття, що майбутня угода буде скоріше вигіднішою для нього, а не для вас. Агентів у справах продажу вчать, що якщо вони користуються цим жестом у той момент, коли описують свою продукцію або послуги потенційним покупцям, вони повинні проробляти цей рух швидко, щоб не відлякувати покупця. Коли з цим жестом до продавців приходить покупець і вимовляє: «Нумо, подивимося, що у вас є!», то це означатиме, що покупець припускає, що йому покажуть що-небудь гарненьке і що він напевно щось купить».

Потирання великого пальця об вказівний або об кінчики інших пальців зазвичай застосовується для позначення грошей та очікування надходження грошей як оплати. Менеджери й продавці часто користуються цим жестом, спілкуючись із клієнтами. Якщо людина просить позичити гроші, вона також неусвідомлено застосовує цей жест. Це є характерним навіть при спілкуванні з друзями.

Але цього жесту потрібно уникати обслуговуючому персоналу при роботі з клієнтами.



Жест розставлених пальців використовується особами, які займають керівні посади. Люди середньої ланки часто застосовують цей жест, коли віддають розпорядження або поради своїм підлеглим. Жест розставлених пальців дуже розповсюджений серед бухгалтерів, юристів, менеджерів і людей подібних професій.

Закладання рук за спину характерне для королівських династій багатьох країн. Закладання рук за спину часто зустрічається в поліцейських, директорів шкіл, старших військових чинів і керівників. Тому це вважається жестом упевненої в собі людини з почуттям переваги над іншими.

Підтримування голови основою долоні — жест, яким користуються менеджери. У такий спосіб вони виражают зацікавленість у тому, що повідомляє їм начальство. Навіть якщо це надто нудні моралі. Однак, як ми вже писали, будь-яке підпирання голови рукою означає нудьгу, і керівники часто розуміють це й викривають своїх підлеглих, наприклад, таким питанням «Я гадаю, що ви уважно слухали мене, тому що через секунду я ставитиму вам питання!» Тоді з'являється справжній інтерес, що характеризується жестом: рука, перебуваючи під шокою, не слугує опорою для голови.

Жест погладжування підборіддя означає, що людина намагається прийняти рішення. Він використовується людиною для ухвалення рішення. Цей жест слід добре знати й уміти аналізувати менеджерам, агентам і продавцям.

Продавець вчинить нерозумно, якщо наполягатиме на покупці або перерве покупця в момент, коли він почне погладжувати підборіддя. У цьому випадку краще поспостерігати, які жести підуть за погладжуванням підборіддя. Якщо, наприклад, після цього жесту покупець схрестить руки на грудях, якщо стоїть, або закине ногу на ногу, потім відкинеться на спинку стільця, якщо сидить, то продавець одержує невербалну негативну відповідь.

Якщо людина носить окуляри, то, щоб оцінити товар і прийняти рішення, вона, замість погладжування підборіддя, зніме окуляри й закладе одну дужку окулярів у рот. Курець помістить трубку в рот. Якщо людина, щоб відсточити ухвалення рішен-



ня, бере в рот ручку або палець, то це ознака того, що вона не впевнена в собі і їй необхідна підтримка продавця. Таким чином, предмет у роті дозволяє покупцеві не вимовляти рішення, довше подумати.

Схрещені на грудях руки покупців — сигнал продавцям, що варто вміти добре аналізувати таку ситуацію. Якщо жест скрещених рук поєднується з вертикально поставленими великими пальцями й з'явився наприкінці обговорення товару, то продавець може сподіватися на придбання. Якщо ж поза скрещених рук підкреслюється стиснутими кулаками, то покупець агресивно налаштований і вже точно нічого не купить. У цьому випадку краще поставити кілька питань, щоб з'ясувати, що не влаштовує покупця.

Люди, що носять куленепробивні жилети, рідко використовують жести зі скрещуванням рук. Наприклад, рідко можна зустріти поліцейських, озброєних пістолетами, зі скрещеними на грудях руками.

Цей жест із професійною наполегливістю використовують люди, що постійно перебувають у центрі уваги — політичні діячі, менеджери, телевізійні коментатори й інші, хто не хоче, щоб глядачі помітили їхню невпевненість або нервозність. Цей жест виконується в такий спосіб: рука рухається поперек тіла в напрямку до іншої руки, але замість того, щоб ухопитися за цю руку, вона доторкається до сумочки, браслету, годинника, запонок або якого-небудь іншого предмета, що знаходиться на протилежній руці або поруч із нею.

У такий спосіб утворюється бар'єр і стверджується стан безпеки. Чоловіки можуть поправляти запонки, ремінець годинника, перевіряють уміст свого портмоне, грають гудзиком на манжеті тощо.

Цей жест зазвичай використовується політиками, що стоять перед великою аудиторією.

Закладання рук за голову характерне для бухгалтерів, юристів та представників інших керівних посад. Цей жест говорить ось що: «Я все знаю» або «Можливо, коли-небудь ви будете таким же успішним, як я» або навіть «Я контролюю ситуацію». Адвокати часто у своєму середовищі можуть демонструвати цей жест, щоб показати, які вони обізнані.



Зустрічаються також деякі розв'язні жести. Так, наприклад, керівник кладе свої ноги на стіл або на шухляди письмового стола, а також може обпертися на одвірок вхідних дверей до офісу, щоб підкреслити своє право на цей офіс і його меблі.

Однак існує дуже простий спосіб поставити людину на місце — притулитися, сісти або скористатися її власністю без її дозволу. Наприклад, можна присісти за її стіл або притулитися до одвірка, або «ненавмисно» зайняти її стілець.

Жести вчителів

Використання дотику дуже важливе при роботі з дітьми. З його допомогою можна привернути увагу, установити контакт, виразити своє ставлення до дитини. Вільне пересування вчителя на уроці по класу полегшує використання цього прийому. Не перериваючи уроку, він може повернути до роботи учня, який відволікся, торкнувшись його руки, плеча; заспокоїти збудженого; відзначити вдалу відповідь.

Розглядаються дотики, неприємні для учнів («позаурочні» дотики, що залишають у дитини неприємний осад; дотик, що несе відтінок тиску, сили). Дотики, що сприяють контакту, — м'які, спокійні, ніби випадкові, необов'язкові.

Не менш важливою є в спілкуванні пантоміміка — пози та рухи тіла, зовнішні вегетативні зміни (наприклад, почевоніння обличчя), манери людини (одяг, зачіска, косметика, парфумерія тощо), жести.

Жестикуляція педагога є для учнів одним з індикаторів його ставлення до них.

Характер жестів учителя з перших хвилин створює певний настрій у класі. Важливу роль відіграють жести педагога в забезпеченні найважливішої умови ефективного навчання — уваги учнів.

Серед засобів організації уваги, активно використовуваних практично кожним учителем, незалежно від його індивідуальних особливостей, жести вказівки, імітації, підкреслення тощо.

Не менш важлива функція активізації різних пізнавальних процесів (сприйняття, пам'яті, мислення й уяви учнів).



Жести як візуально сприймані знаки — один із засобів наочності, вони можуть ілюструвати розповідь учителя (характеристика форми, розміру предмета, його просторового розташування тощо), з їх допомогою може здійснюватися екстеріоризація деяких графічних представлень (образотворчі й імітаційні жести).

Оптимальне жестикулювання припускає знаходження найкращого співвідношення жестикуляції й інших засобів спілкування. Жестів може бути мало, але необхідно, щоб вони відповідали міміці, візуальному контакту й іншим невербальним компонентам педагогічної техніки. Дуже важливо є взаємодія жесту й слова. Точний вибір того або іншого жесту і його співвідношення з мовленням у конкретній психолого-педагогічній ситуації спілкування — найважливіша, але не єдина складова оптимального жестикулювання вчителя. Не менш значущі особливості виконання окремих жестів: темп, амплітуда завершеності малюнка руху й інші характеристики статики й динаміки жесту.

Особливості виконання жесту вносять свій внесок у формування тональності спілкування вчителя з учнями. Відомий лінгвіст В. В. Андріянов уважає, що жести можуть виражати такі тональності спілкування:

- піднесену (ритуальні жести, жести ораторів);
- нейтральну (жести-регулятори, жести-індикатори);
- нейтрально-повсякденну, фамільярну;
- вульгарну.

При виборі жестів необхідно враховувати:

- їхні структурні особливості;
- амплітуду жестів, розходження їхнього діапазону щодо цього;
- напрямок рухів;
- динамізм, відносну статичність і досконалість рухів.

Проблема оптимального жестикулювання припускає не тільки виявлення його складових, але й пошук і реалізацію кожним учителем можливих шляхів і методів його досягнення. Ця робота може проводитися у два етапи. Перший етап досягнення оптимального жестикулювання вчителем — роз-



ширення його знань про жестикуляцію як знаковий засіб спілкування.

У результаті знайомства з різного роду спеціалізованою літературою вчитель може опанувати знаннями:

- про результати теоретичного й експериментального вивчення жестикуляції (її семіотичну природу), про систему жестів повсякденного спілкування, їхню роль і функції у ранньому онтогенезі й у міжособистісному спілкуванні дорослих людей (у нормі);

- про роль і функції жесту як компонента педагогічної техніки, специфіку вживання окремих жестів у педагогічному спілкуванні на уроці, про вплив жесту педагога на результати навчальної діяльності;

- про особливості жестикуляції і її вживання вчителями з високим рівнем педагогічної майстерності.

Другий етап на шляху досягнення оптимального жестикулювання — практична робота педагога з вивчення й удосконалювання власної жестикуляції.

Цьому допоможе:

- постійний контроль за власною жестикуляцією;
- використання відеомагнітофонних записів зйомки прихованою камерою, що зафіксувала власне комунікативну поведінку вчителя протягом уроку;
- залучення колег для оцінки власної жестикуляції;
- попереднє продумування своєї невербальної поведінки на майбутньому уроці;
- виконання спеціальних вправ тренінгу.

Жести водіїв

Ці знаки належать зазвичай до трьох категорій:

- спеціально-технічні;
- магічні;
- образливі (виражаютъ емоційне ставлення водія до вас особисто).

Спеціально-технічні знаки

❖ Повертаю праворуч-ліворуч дуже швидко — рухи верхніми кінцівками в характерному правому-лівому напрямку.



Активність змахів варіюється залежно від конкретного водія й активності вентиляції траси стопником.

❖ Іду недалеко — тикання яким-небудь пальцем (крім великого) униз, що нагадує спробу подряпти лобове скло для поділу кабіни на дві рівні (не дуже рівні) частини.

❖ Збираюся спати — руки складаються долонями всередину, пальцями в один бік, підносяться/притискаються до щоки (зазвичай правої) після чого, залежно від утоми водія, його фігура може зробити мимовільне хитання в напрямку сидіння.

❖ Тут спить напарник — накривально-застилювано-дугоподібний рух руки над (нібито) вільною/зайнятою частиною сидіння. Після цього може бути доданий попередній жест (часто однією правою рукою).

❖ Місце зайняте різними речами, кориснішими за вас, — рухи руками паралельно до підлоги кабіни, що імітують спробу запливу брасом.

❖ Радий тебе бачити (на узбіччі) — права долоня розгорнута до стопника, пальцями догори, п'ять робить легкі коливальні рухи перпендикулярно напрямку дороги.

❖ Не візьму (те ж саме, що й усе попереднє, але виразніше) — негативне погойдування головою або інтенсивними рухами руками типу відстань, противний, або коротке кидання керма з розчепіренням пальців догори, або розведення руками в боки з потисканням плечима (ну куди тебе, сам бачиш, машина порожня (повна)!). Може бути замінене миготінням фар/перемиканням світла (ближнє-далнє) тощо.

❖ Мотаюся туди-сюди в межах передмістя — палець, спрямований униз, окреслює кілька кіл радіусом до 10 см.

❖ За кермом божевільний — обертання пальцем біля скроні з неприємними гримасами.

❖ Я нічого не можу зрозуміти — стукіт вказівним зігнутим пальцем себе в чоло.

❖ Мене тут немає — кам'яне обличчя з відсутнім виразом.

❖ Можу взяти на дах — жест, який указує нагору, він також магічний — молися Господові, він також синоптично-п'ятаківський, здається, на дощ збирається.



❖ Мені тут теж добре — пальці стиснуті в кулак, великий стирчить угору.

❖ У мене вже є стопники — рубальні рухи долонею по потиличній частині голови.

Магічні знаки

❖ Руки, піднесені до неба, — Господи, допоможи моїй совіті витримати ще одне випробування.

❖ Руки, молитовно складені перед грудьми/обличчям, — Господи, допоможи йому, а мене не займай!

❖ Імітація демонстрування двох невеликих кавунів (ось що в мене є) — руки з розчепіреними пальцями підняті на рівень плечей, п'ясті обертаються туди-сюди — незабаром доля повернеться до тебе обличчям (цей оптимізм характерний для водіїв південного походження).

❖ Замислене почісування голови — добре, що це не зі мною...

Образливі знаки

❖ Пішки ходити треба/сам дійдеш — вказівним і середнім пальцями зображується ходьба.

❖ Ну куди ти взагалі зібрався.... (потрібне вписати) — трясіння поверненою до себе долонею паралельно до напрямку траси.

Митники судять про правдивість повідомлення за словами, жестами й виразом обличчя. Безумовно, жести або мимовільне скорочення м'язів самі по собі не означають, що людина бреше, проте існують ознаки, які вказують, що емоції й думки людини не відповідають її словам.

Так, наприклад, у більшості випадків почісування голови, вуха або підборіддя видає утруднення в пошуку правдоподібної відповіді на каверзне запитання. Можна навіть не сумніватися, що людина відповість на нього ухильно або злукавить. Покусування нігтів, губ або їхнє облизування сигналізує, що громадянин хоче скоріше закінчити цю неприємну процедуру й успевнений, що в кожному разі вийде «сухим» із води. На митниці особливо уважно ставляться до людей, які відводять очі вбік, оглядаються в боки, починають часто моргати й мріжити очі. Неспокійне поводження — ознака недобра. Один із



найхарактерніших жестів — палець, піднесений до носа, або його почісування. Жест буквально означає — «залишити всіх із носом».

Також легко можна помітити вдаване співчуття або вдаване погане самопочуття людини. Це виражається в асиметрично опущених бровах або нерухливому, застиглому погляді. Про правдивість людини теж можна судити з жестів — пасажир тре очі, знімає окуляри, заправляє волосся за вуха або забирає чубчик з очей. У цьому випадку митниця, безумовно, дасть добро!

Але найнадійнішим індикатором правди є посмішка. Якщо в людини стан, близький до стресового, то посмішка виходить кривою. Такого громадянина митники перевіряють з особливою ретельністю. Прагнення вдатися до хитроців видає підперта однією або обома руками голова. На обличчі в цьому випадку, як правило, присутня легка посмішка.

Особлива увага приділяється пластичі людського тіла, що вважається не менш надійним показником, ніж вираз обличчя. Наприклад, стиснуті за спину кулаки означають невідповідність намірів і слів, це однаково що «тримати фігу в кишені». Постукування ногою або пальцями під час огляду свідчить про нервозність. У цьому випадку грамотний митник особливо уважно вивчатиме не тільки зміст декларації, але й манеру її заповнення. Важливе питання: наскільки чисто, без помарок, виправлень і закреслень заповнений цей документ. Крім того, варто звернути увагу на те, чи є зміни в графіці листа. Для цього зовсім не обов'язково бути професійним графологом, досить звернути увагу на почерк клієнта на початку декларації і наприкінці. Наявність змін може свідчити про те, що пасажир намагається споторити або приховати інформацію.

Слова, звичайно, також видають брехуна. Якщо майбутній пасажир плутається у словах, довго не може знайти підходящого пояснення, допускає протиріччя у відповідях або подовгу замислюється над найпростішими питаннями, виходить, є привід засумніватися в його правдивості. Митники говорять, що недосвідчені брехуни, прагнучи виглядати переконливи-



ми, заучують свою брехню напам'ять, щоб не збитися. При цьому найменше відхилення від запланованого сценарію може вибити їх із колії. Швидке, невиразне, а також надто голосне або тихе мовлення — теж ознака облудності. Професіонал повинен поставитися насторожено до пасажира, якщо при проханні повторити відповідь той копіює її слово в слово. До речі, добрі адвокати, готуючи своїх клієнтів до показань у суді, теж ураховують, що гладке мовлення викликає підозріле враження. А тому заздалегідь продумують дрібні неточності, які створюють у слухачів відчуття невідрепетуваності.

Слід відзначити, що найбільше митників дратує панібратське звернення й уживання нецензурної лексики. Скривдженій службовець може «марудити» пасажира, який не сподобався, своїми підозрами дуже довго й навіть покликати помічника для детальнішого огляду.

Кілька років тому західні фахівці запропонували використовувати в аеропортах як детектор неправди надчуттєві відеокамери, здатні вловлювати навіть дрібні почевоніння на обличчі. Майже в кожній людини, що говорить неправду, кров приливає до обличчя, червоніє шкіра навколо очей і щоки. Дрібні цятки дуже важко помітити, але спеціальне термосканувальне обладнання виявляє їх безпомилково. Після 11 вересня в 15 великих аеропортах США була встановлена така апаратура. Тепер, проходячи паспортний контроль, усі пасажири мимоволі піддаються термо-фейс-контролю. Результат не змусив себе довго чекати. Була знайдена куча злочинців-утікачів і контрабандистів. Не можна не згадати, що термо-контроль виявляє людей із психічними відхиленнями.

Митники переконані, що перевага нового методу перед традиційним детектором неправди в тому, що дані можуть бути отримані без фізичного контакту з пасажирами, не потрібний також спеціально навчений персонал.

Як поводитися з міліцією

Якщо водій перевищив швидкість і його зупинили представники ДАІ, то в цій ситуації найчастіше він не виходить із машини, а опускає скло й приносить свої вибачення за перевищення швидкості. Негативні сторони такого поводження:



- міліціонер змушений покинути свою територію (патрульну машину) і проникнути на територію водія;
- вибачення у випадку дійсного перевищенння швидкості виглядають непереконливо;
- залишаючись усередині машини, водій створює бар'єр між собою та міліціонером.

Якщо вам знайома така ситуація, спробуйте діяти в такий спосіб:

- негайно вийдіть зі своєї машини (ваша територія) і підійдіть до машини міліціонера (його територія). У цьому випадку йому не доводиться покидати свою територію;
- постараїтесь пригнутися настільки, щоб виглядати нижче за нього на зріст;
- щоб принизити свою особистість, скажіть, як нерозумної безвідповідально ви вчинили, а щоб підняти його, дякуйте міліціонерові за те, що він указав вам на вашу помилку. Скажіть йому, що цінуєте його важку працю, особливо, коли доводиться мати справу з такими дурнями, як ви;
- простягніть йому обидві руки долонями догори, молільним голосом попросіть його не вписувати штраф.

Такими ж методами можна заспокоїти роздратованого клієнта, який повертає вам у магазин бракований товар. У цьому випадку прилавок слугує бар'єром між продавцем і клієнтом. Заспокоїти сердитого покупця було б складніше, якби продавець залишався зі свого боку прилавка, і ця позиція ще більше роз'ярила б клієнта. Хазяйнові магазина варто було б обійти прилавок із боку клієнта, устати, простягнувши обидві руки й ледве згорбившись, і повторити вищеописані прийоми.

Жести політика

Політики при створенні іміджу використовують два види жестів: жести, звернені до аудиторії, і жести, звернені на себе.

Жести, спрямовані на аудиторію, мають сильне забарвлення агресивності. Найхарактерніший із таких жестів — жест вказівного перста. Він також є одним із найдратівліві-



ших, які людина використовує в мовленні. Цей жест спроявляє неприємне враження й надає кандидатові вигляд людини, трохи стурбованої «догматизмом, що переслідує зло».

Жести політика, спрямовані на себе, навпаки, приваблюють глядача, запрошууючи до спілкування, роблять кандидата відкритим для контакту.

Так, наприклад, жест православна щіпка — великий палець, вказівний і середній з'єднані подушечками. Цей жест підкреслює важливість того, що відбувається. Або розчепірені пальці подушечками вдаряють один об одного. Жест досить часто зустрічається, застосовується ораторами, керівниками тощо. Жест підкреслює важливість сказаного, зазвичай припадає на кінець фрази, слугує додатковим наголосом. Цей жест — у репертуарі Г. Зюганова, зустрічається у В. Путіна, а також зустрічався в Б. Єльцина під час його президентства.

Ставлення до інформації виражає жест — «маятник». Великий палець відігнутий перпендикулярно до вказівного, вказівний палець випрямлений, інші притиснуті до долоні. П'ясть, повернена долонею до співрозмовника, робить рух по дузі в амплітуді 180 градусів. Цей своєрідний маятник ілюструє мовлення політика, демонструючи позитивне, нейтральне й негативне ставлення до обговорюваної теми. Залежно від швидкості проходження амплітуди підсилюється акцент мовця на «поганому», «нейтральному» або «доброму». Характерний для досвідчених політиків. Це найпопулярніші жести в політичних лідерів.

Негативні жести — вказівний палець вертикально вгору по щоці, великий підтримує підборіддя. Негативна оцінка того, що відбувається. Або, наприклад, прочищення вуха, почісування його, перегин вушної раковини, повне закриття вуха долонею.

Жест підкреслює негативне ставлення слухача до сприйманої інформації. Цих жестів політик повинен уникати, щоб не створювати образу людини, яка не цікавиться ні співрозмовником, ні темою бесіди.

Жести — підсилювачі спілкування — політик повинен використовувати в кожному своєму публічному виступі. Так,



подушечки пальців торкаються одна одної, утворюючи піраміду. Незалежно від спрямованості вниз або вгору для оратора — це прагнення краще донести інформацію до слухача. А в слухача така позиція — прагнення показати свою зацікавленість. Ефективніший жест — долоні обох рук від долонних бугрів до подушечок пальців щільно притиснуті одна до одної. Жест передвіщає передачу важливої інформації співрозмовникам. Застосовується для посилення довірчості, відкритості, вірогідності інформації, загалом, комунікативної обстановки.

Агресивні жести в жодному разі не повинні домінувати в невербальній системі іміджу. Це може завдати серйозної шкоди політикові, насамперед за рахунок руйнування його попереднього іміджу, сформованого за допомогою «позитивних» жестів. Слід уникати такого жесту: вказівний палець, середній і безіменний погладжують-почухують суглоби кулака другої руки. Або випрямлений вказівний палець. Залежно від нахилу застосовується у двох значеннях: або перст «вказівний» (звинувачувальний), або перст «рахувальний» (вичитувальний). Обидва варіанти не сприяють відкритому спілкуванню.

Жести, що ілюструють оцінки ситуації. Політик, щоб показати свою зацікавленість темою, може великий палець притиснути до вказівного; кінчик вказівного до скроневої западини; середній, безіменний і мізинець притиснуті до долоні й лежать на щоці. Жест формує образ людини вдумливої, зацікавленої в предметі спілкування.

Жести, що ілюструють непевність. Такі жести, як: вказівний палець подушечкою маятникоподібно рухається від краю до краю верхньої губи або обмацування предметів власного одягу подушечками пальців — свідчать про непевність людини й повинні бути вилучені з невербального словника політика.

Жести, що ілюструють закритість людини. Великий палець витягнутий уздовж щоки, інші, стиснуті в кулак, прикривають рот — ілюструє розгубленість, страх перед новою інформацією, а якщо подушечка великого пальця притиснута до кута рота, подушечки інших чотирьох розташовані на



обличчі від кута нижньої щелепи до вилиці, нижня губа й підборіддя закриті долонею, то це свідчить про те, що співрозмовник настроєний критично, закритий для спілкування.

Жести, соціально опосередковані або ситуативно значущі. Із цих жестів найчастіше використовуються в політичній практиці такі: долоня прикриває область серця, позиція може підсилюватися другою рукою, яка хрест-навхрест прикриває першу. Позиція ілюструє повну відвертість, каяття.

Агресивний жест: п'ясті щільно зчеплені, начебто охоплюють рукоять сокири; руки знаходяться на рівні сонячного сплетіння. Ілюстрація агресії, підготовка до активних деструктивних дій. *Інший жест агресії:* великі пальці за обшлагами піджака, інші стиснуті, щільно обхоплюють обшлаги зовні й зсередини. Піджак при цьому зазвичай розстебнений. Цей жест застосовував В. Ленін. Ілюструє закритість, приховану агресію. Або щільно зчеплені п'ясті. Те ж саме значення. Також, якщо долоня правої руки лежить на животі в області пупка, ліва п'ясть щільно накриває її; обидві п'ясті паралельні до землі, то це означає одне — не підходить до мене: я для тебе закритий.

Для ілюстрації впевненості в собі політик може розташувати пальці поверх обшлагів, тобто пальці (крім великих) вільно звисають.

Жести асоціальні й агресивні

До образливих жестів, які легко розшифровуються й відомі багатьом, зараховують такі: поплескування по плечу малознайомого, старшого за віком або статусом; підклікання згинанням-розгинанням вказівного пальця; постукування вказівним пальцем по кінчику вуха; постукування кулаком по чомуусь твердому, потім по чолу; «вгвинчування» вказівного пальця в скроню; «фіга»; приставлення двох пальців позаду голови («рогоносець»); ляпас; вказівний мах великим пальцем назад; розгорнуті вперед долоні притиснуті ребром до вух.

Усім відомі агресивні жести: показування кулака; замах кулаком; постукування кулаком по предмету; проведення



рукою поперек шиї наверх; поплескування по шиї долонею ззаду.

Тепер поговоримо докладніше про інші менш відомі агресивні або образливі жести.

Агресивним можна назвати жест — виставляння великих пальців рук. Однак його потрібно розглядати в сукупності з іншими жестами. Часто жест присутній у позі суворого начальника в товаристві зі своїми підлеглими.

Жест із акцентуванням великих пальців (мал. 35) використовується також для вираження глузування або неповажного ставлення до людини, на яку вказують великим пальцем.

Наприклад, якщо чоловік, звертаючись до свого друга, вказує на свою дружину великим пальцем зібраної в кулак руки й каже: «Ці жінки ... вони всі однакові», то він провокує сварку зі своєю дружиною. У цьому випадку жест використовується для того, щоб образити жінку.

Таким чином, вказування великим пальцем дратує більшість жінок, особливо, якщо це роблять чоловіки. Цей жест не характерний для жінок, хоча іноді вони теж використовують його щодо людей, які їм не подобаються. І ще один цікавий нюанс, помічений психологами: люди, що носять новий привабливий одяг, частіше використовують цей жест, ніж люди, одягнені в застарілій несучасний одяг.

Якщо людина стискає пальці в кулак — це свідчить про її ворожу й наступальну позицію. Часто така поза супроводжується стиснутими зубами й почевонілим обличчям, і в такому випадку може початися словесний або фізичний напад. Необхідний заспокійливий жест із застосуванням відкритих долонь, щоб виявити причину, яка привела до таких ворожих жестів.



Мал. 35. Акцентування великих пальців



Мал. 36. Руки на пояс

Найхарактерніший жест, використовуваний людиною для передачі агресивного ставлення, — поза руки на пояс (мал. 36). Щоб зробити правильні висновки щодо намірів людини, яка поставила руки на пояс, необхідно розглядати обставини, при яких це відбувається, і поспостерігати за попередніми жестами.

Агресивна поза при застебнутому піджаку показує поганий настрій, тоді як розстебнутий піджак і відкинуті фалди є чисто агресивною позою, тому що людина відкриває область серця й горла, виявляючи невербально безстрашність.

Ця поза може бути більше посиlena, якщо людина розставляє широко ноги або стискає пальці в кулаки.

Жести агресивності, що сигналізують про бажання закінчити розмову або зустріч, виражаються нахиленням корпуса вперед, при цьому обидві руки лежать на колінах, або обидві руки тримаються за бічні краї стільця.

Якщо кожний із цих жестів з'являється під час розмови, було б розумно з вашого боку взяти ініціативу у свої руки й першим запропонувати закінчити бесіду. Це дозволить вам зберегти психологічну перевагу й контролювати ситуацію.

Жести залицяння й любові

Жінки більш чутливі, ніж чоловіки, тому слабка стать має вроджену здатність помічати й розшифровувати невербальні сигнали, фіксувати найдрібніші подробиці. Багато дослідників пов'язують цю здатність із материнським інстинктом.



Дитина ще не вміє говорити, і мати спочатку спілкується тільки невербальним способом, за допомогою мови тіла. За найменшими ознаками вона дізнається про самопочуття й бажання своєї дитини.

Згодом ці здібності в дівчаток розвиваються настільки, що чоловіки часто бувають захоплені зненацька, намагаючись обдурити своїх дружин, а ось більшість жінок може довідатися про таємницю «благовірного» з його очей і жестів. Часто чоловік навіть не розуміє, що його викрили на брехні.

Уважається, що завдяки своїй інтуїції жінки більше підходять для ведення переговорів, ніж чоловіки.

У жінок ширший і вишуканіший набір способів залицяння, ніж у чоловіків. Деякі жести залицяння набуті протягом життя, інші ж використовуються несвідомо. Коли хтось зверне на вас увагу, це виявиться в манері тримати себе, в сигналах, які він посилає вам, показуючи, що слухає.

Чоловіки для привернення уваги жінок мають у своєму арсеналі особливі жести.

Крім жестів, у стосунках жінки й чоловіка чималу роль відіграє міміка.

Погляд скоса використовується для передачі інтересу або ворожості. Якщо він супроводжується ледь піднятими бровами або посмішкою, він означає зацікавленість і часто використовується для приваблення.

Успіх людини в сексуальних стосунках з особами протилежної статі залежить від її здатності посыпати сигнали залицяння й упізнавати ті, що були послані їй. Жінки чутливі до цих жестів, як чутливі вони майже до всіх жестів мови рухів тіла. Чоловіки ж менш сприйнятливі, вони іноді залишаються повністю «сліпими», нічого не помічаючи: ні жестів для привернення уваги, ні жестів відштовхування.

Найочевидніший спосіб відштовхування — повернутися спиною до людини. Але є й тонші способи — наприклад, стояти, напівобернувшись або напівізвернувшись від людини, або, коли сидите з нею, дивитися повз неї, розглядаючи те, що знаходиться безпосередньо за нею. І та й інша манера утруднює контакт.



Чоловічі жести

Побачивши жінку, що сподобалася, чоловіки так само, як і брати наші менші, починають чепуритися. Руки його потягнуться до шиї, щоб поправити краватку. Якщо він не носить краватки, то може поправити комірець або змахнути неіснуючий пил із плеча, поправити запонки, сорочку, піджак або інший предмет туалету. Він може також пригладити волосся, щоб виглядати привабливіше.

Виставлення великих пальців рук говорить про почуття владності, переваги людини. Чоловік, залишаючись до жінки, використовує цей жест у її присутності.

Чоловіки часто використовують жест руки на поясі в присутності жінок, щоб продемонструвати свій сексуально-зухвалий намір. Це як невербальний виклик іншим чоловікам, що порушують їхнє територіальне право.



Мал. 37. Сексуальна агресивна поза

Сексуальна агресивна поза виражається ось яким жестом — великі пальці рук затикаються за пояс або за прорізи кишень (мал. 37). Це один із найпопулярніших сексуальних жестів. Руки знаходяться в положенні готовності й слугують центром привабленням уваги, акцентуючи область геніталій.

Чоловіки використовують цей жест, щоб відзначити свою територію або показати іншим чоловікам, що вони їх не бояться. Коли жест використовується в присутності жінок, він може розшифровуватися в такий спосіб: «Я чоловік. Я владарю». Найагресивнішим сексуальним проявом чоловіка до жінки буде зухвалий жест — закладання великих пальців рук за ремінь, щоб акцентувати увагу на область гені-



талій. Він може також розвернути до неї своє тіло й поставити ногу носком у її бік. Він дивиться інтимним поглядом і затримує свій погляд на частку секунди довше, ніж слід.

Якщо він по-справжньому зацікавлений, зіниці його очей розширюватимуться. Таким чином, поєднання цих жестів стає добре зрозумілим багатьом жінкам. Саме завдяки цьому жесту всі наміри чоловіків стають явними, тому що вони таким невербальним сигналом недвозначно повідомляють жінці про них.

Часто чоловік стоїть, тримаючи руки на стегнах, щоб підкреслити свою фізичну силу й показати готовність до взаємин із цією жінкою. Якщо він сидить або опирається об стіну, то може витягнути ноги, щоб виділялася область геніталій.

Чоловік, який бажає захопити жінку, використовує також такий виверт поряд з іншими прийомами залицяння. Він не просто повертає своє тіло до неї, але й звужує відстань між ними, просуваючись у її інтимну зону. Якщо вона приймає його залицяння, її потрібно тільки розвернути своє тіло під нульовим градусом і дозволити йому проникнути на свою територію.

Жіночі жести

Жіночі маніпуляції істотно різноманітніші, вишуканіші й витонченіші, ніж чоловічі. Звичайно, жінка теж поправлятиме предмети туалету й зачіску. Але робити це вона буде з почуттям: поправляючи одяг, вона начебто погладжує себе, поправляючи панчохи, помітно насолоджується дотиком до власної ніжки.

Жінки часто розглядають себе в дзеркалі, крутяться перед ним.

Запаливши в компанії, жінка продовжить тісніше спілкування з тим, у кого прикурить.

Жінки можуть також застосовувати жест із закладанням великих пальців за пояс, що раніше вважався чисто чоловічим. Але коли жінки почали носити джинси й штани, вони теж почали користуватися цим жестом, хоча роблять це тільки тоді, коли одягнені в чоловічий одяг. Коли на жінці



плаття або щось інше, вона використовує цей жест витонченіше: тільки один великий палець заставляється за ремінець або за проріз кишені.

Жіноча сексуальна поза: одна або обидві руки на стегнах, ноги й тіло повернені вбік чоловіка, довгий інтимний погляд і прискорений контакт очей.

Збудження також викликає розширення зіниць і рум'янець на щоках. Іноді жінки ніжно погладжують стегна, ікри, коліна рукою, що свідчить про очікування дотику чоловічих рук. Часто при цьому жінка говорить тихим низьким голосом.

Зупинимося докладніше на деяких істинно жіночих жестах для приваблення уваги чоловіків.

Струшування волоссям — робиться різкий рух головою, щоб відкинути волосся з обличчя або з плечей на спину. Навіть жінки з короткою стрижкою можуть використовувати цей жест.

Демонстрація зап'ясть — жінка, зацікавлена в чоловікові, постійно показуватиме йому гладку ніжну шкіру своїх

зап'ястя (мал. 38). Область зап'ястя завжди вважалася однією з найбільш ерогенних зон. Коли жінка розмовляє з чоловіком, вона намагається тримати долоні в його полі зору. Жінкам, які палять, дуже легко демонструвати чоловікові цей дражливий жест під час паління.

Ноги розставлені трохи ширше, ніж зазвичай, коли немає чоловіка в полі зору. Це не залежить від того, сидить чи стоїть жінка.

Жінка, що займає сексуально-оборонну позу, сидить із міцно стиснутими, скрещеними ногами весь час.



Мал. 38. Демонстрація зап'ясть



Погайдування стегнами відбувається сильніше звичайного, щоб підкреслити принадності жіночого тіла.

Погляд скоса, ледь опустивши повіки — жінка дивиться на чоловіка доти, поки він не помітить її погляду. Тоді вона відразу відводить очі.

Виникає відчуття, що за тобою нишком стежать. Це дає заворожливе відчуття підглядання й дражливий натяк на те, що за тобою нишком підглядають. Це відчуття може «запалити» практично будь-якого нормальногополовіка.

Погляд скоса через плече — округлене підняте плече є імітацією своїх власних грудей. Тому цей жест не залишається непоміченим серед чоловіків.

Ледь відкритий рот, вологі губи — передражнювання самої себе, тому що він розрахований на те, щоб символічно зобразити жіночі статеві органи.

Губи зволожуються слизом або за допомогою косметики. І те й інше робить жінку сексуально звабливою та привабливою.

Використання губної помади свідчить про сексуальне збудження, її губи, груди й статеві органи стають більшими й червонішими, тому що вони наповнюються кров'ю. Використання губної помади є способом, тисячоріччям використовуваним для імітації почервонілих статевих губ сексуально збудженої жінки.

Погладжування предмета циліндричної форми. Жінка погладжує сигарету, ніжку келиха для вина, палець або будь-який довгий предмет циліндричної форми, що є неусвідомленим натяком на сексуальні наміри.

Схрещування ніг — поза для вираження свого загравання, приваблювання.

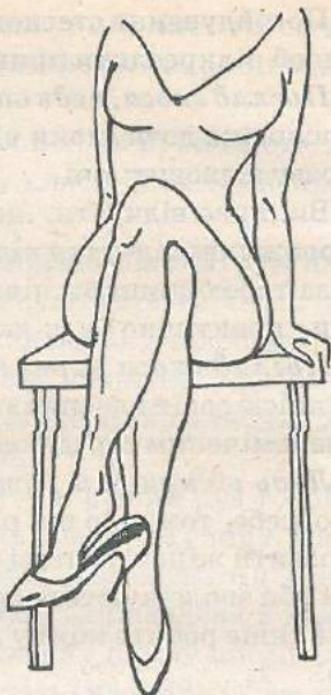
Зігнуте коліно — це дуже вільна поза, що виключає всякі формальності й дає можливість кокетливо оголити коліна.

У цьому випадку жінка сидить, підігнувши одну ногу під іншу й направивши вістря коліна на того чоловіка, до якого вона проявляє інтерес (мал. 39).

Грання (балансування) (мал. 40) туфелькою також свідчить про сексуальність. Пірання ноги в туфельку й виридан-



Мал. 39. Зігнуне коліно



Мал. 40. Балансування туфелькою

ня з неї є дуже сексуальним і зухвалим. Жінка ніби говорить чоловікові: «У вашій присутності я почиваю себе затишно».

Жінки користуються також іншими прийомами — повільне закидання ноги на ногу перед очима чоловіка й повільне повернення їх у нормальну позу.

Крім звичайних жестів залицяння, обоє партнерів можуть віддзеркалювати свої жести, якщо вони зацікавлені одне в одному.

Перше побачення

Щоб перше побачення пройшло успішно, пропонуємо зам'ятати кілька правил поведінки перед ним:



❖ Намагайтесь не занадто багато фантазувати про те, як пройде ваше побачення. Романтичні очікування роблять нас уразливими.

❖ Вирушайте на побачення з запасом часу, щоб не підсилювати свою нервозність острахом спізнатися.

❖ Якщо почуваєте напругу, не прикрайтесь, що це міне саме по собі. Спробуйте контролювати своє дихання. Наприклад, виконайте таку просту вправу: глибокий видих — повільний вдих. Дві-три хвилини — і ви повинні заспокоїтися.

Вітання. Можна по-різному привітати людину протилежної статі: наприклад, нічого не значущим кивком без фізичного контакту або поцілувати руку. Упевнена в собі жінка може піти на контакт першою. Але є також соромливі люди. Вони не люблять вітатися за руку й можуть просто кивати.

Поцілунок у щоку при зустрічі виражає ніжні почуття, а не вимогливість. Поспостерігайте за відповідною реакцією. Чи відповідають вам поцілунком? Чи посміхаються?

Якщо в людини проявляються які-небудь ознаки напруження, то можна припустити, що їй не до душі занадто на в'язливі дотики. Можна назвати необразливим дотик до руки. Він передає теплі почуття, але не має явного сексуального підтексту.

На першому побаченні є кілька недвозначних сигналів дистанції, які потрібно запам'ятати особливо чоловікам.

Дотик неможливий, якщо ваш візаві йде, тримаючи руки за спину. Коли люди сидять, найочевидніша оборонна поза — скрещені на грудях руки.

Щоб показати, що дотик не заохочується, жінка може тримати як бар'єр сумочку. Інші предмети, використовувані як бар'єр, — парасольки й портфелі. Чоловіки, що відчувають занепокоєння з приводу фізичного контакту, часто тримають руки в кишенях. Вони невербално повідомляють: «Мої руки недоступні для контакту».

Перше побачення може минути невдало через нервозність. Якщо людина підсвідомо турбується про те, як міне побачення, вона навіть може забути, де і з ким зустрічається. Під-



свідомість захищає людину провалом у пам'яті. Ще одна ознака нервового стану — нав'язливе повторення.

Наприклад, людина може раз у раз перевіряти зачіску, одяг тощо.

Екстраверти демонструватимуть дуже неспокійну поведінку. Інтроверти будуть набагато стриманішими.

Обидві статі в стані нервозності склонні часто доторкатися до себе. Такий дотик утішає й заспокоює. Очікуючи кого-небудь, люди часто доторкаються до своїх рук, шиї і навіть роблять складні рухи, втягуючи голову, руку, очі. Вони можуть потирати пальці рук, вивчати свої нігти тощо.

Характерний жест — людина проводить рукою по обличчю, прикриваючи очі. Це рух оманливий — людині здається, що коли вона забере руку, той, кого вона чекає, з'явиться перед ним. Чоловіки можуть проводити рукою по волоссу, почасти чепурячись, почасти вихлюпуючи занепокоєння.

Чекаючи й нервуючи, чоловік часто ходить колами, виглядаючи жінку.

Жінка в цій ситуації поводиться закритіше. Причина, імовірно, у тому, що жінка, очікуючи, стає мішенню для бажаючих познайомитися.

Подальші дії. Коли чоловік і жінка залишаються наодинці в приватній обстановці, вони переходять своєрідну границю — у цьому випадку їм треба орієнтуватися на мову тіла.

Основне питання: заохочуються подальші стосунки чи заперечуються?

Жести заперечення:

- ❖ Людина, що перебуває насторожі, зволіє сісти на стілець із високою спинкою, а не на диван.
- ❖ Вона скрестить руки й ноги, прийнявши оборонну позу.
- ❖ Дивиться у вікно, намагаючись виграти час. Ця дія може відбивати як нервозність, так і вагання.
- ❖ Якщо людині дискомфортно, вона часто сама себе обімає, щоб відчути себе в безпеці.
- ❖ Грає зі своїми пальцями, навіть зі щиколотками.



Жести заохочення:

- ❖ Чоловік лягас на килимі перед каміном. Це свідчить про очікування, що жінка ляже поруч із ним.
- ❖ Партери невідривно дивляться одне на одного.
- ❖ Жінка посилає активні сигнали: нахиляється до чоловіка й бере його за руку. Її ноги ледь розведені, шия відкрита для поцілунку.
- ❖ Партери посміхаються й присуваються одне до одного.

Сексуальні жести:

- ❖ Торкніться рукою обличчя партнера («змахніть» щонебудь тощо).
- ❖ Доторкніться до зап'ястя.
- ❖ Почитайте лінії на долоні.

Подібні жести показують, що ви легко ставитеся до дотику й до того, щоб доторкалися до вас, і готові до більшого.

Інші жести

Жести нудьги. Голова в руці, тобто голова лежить у долоні, очі напівприкриті. Ця людина не намагається приховати свою нудьгу.

Машинальне малювання на папері: інтерес людини при цьому знижується. Усе, що заважає учасникам розмови дивитися одне на одного, перешкоджає відкритій комунікації. Оскільки ж малювальники мають склонність захоплюватися малюнком і захоплюватися своїми геометричними або абстрактними картинами, їхня здатність слухати й, відповідно, процес комунікації виявляються під загрозою. Звичайно, є винятки — люди з абстрактним мисленням, руки яких креслять криву незалежно від роботи думки, яка, однак, наслідує її вигини; проте, на жаль, більшість бізнесменів, з якими ми працюємо, мають конкретне мислення.

Жести підозри й потайливості. Погляд убік — показник скритності. Ноги або все тіло звернені до виходу — точна ознака того, що людина хоче закінчити розмову або зустріч.



Мал. 41. Людина
готується піти



Мал. 42. Жест пересстрахування

Жести готовності. Руки на стегнах — перша ознака готовності (її часто можна спостерігати в спортсменів, що очікують своєї черги виступати). Варіація цієї пози в положенні сидячі — людина сидить на красечку стільця, руки опираються об коліна (так сидять безпосередньо перед укладанням угоди або, навпаки, перед тим, як устati й піти) (мал. 41).

Жести пересстрахування. Різні рухи пальців відбувають відчуття непевності, внутрішнього конфлікту, побоювання. Дитина в цьому випадку ссе палець, підліток гризе нігті, а дорослий часто заміняє палець авторучкою або олівцем і гризе їх (мал. 42). Інші жести цієї групи — переплетені пальці рук, коли великі пальці потирають один одного; пощипування шкіри; торкання спинки стільця перед тим як сісти, при зборах інших людей.

Жести фрустрації. Їх характеризує короткий перевищений подих, що нерідко супроводжується неясними звуками типу стогону, мукання тощо (той, хто не помічає моменту, коли його опонент починає часто дихати, і продовжує доводити своє, може зіштовхнутися з неприємностями); тісно обплетені, напруженні руки — жест недовіри й підозри (той, хто намагається, зчепивши руки, запевнити оточуючих у



своїй щирості, зазвичай не має успіху), руки тісно стискають одна одну — це означає, що людина потрапила в «халепу» (наприклад, повинна відповісти на запитання, що містить серйозне обвинувачення проти неї); погладжування шиї долонею (у багатьох випадках, коли людина захищається) — жінки зазвичай у цих ситуаціях правляють зачіску.

Жести довірливості.

Пальці з'єднані на зразок бані храму (мал. 43), що означає довірливість і певне самовдоволення, егоїстичність або гордість (дуже розповсюджений жест у відносинах начальник — підлеглий).

Жести нервозності. Покахикування, прочищення горла (той, хто часто робить це, відчуває непевність, занепокоєння), лікті ставляться на стіл, утворюючи піраміду, вершина якої — п'ясті рук, розташовані прямо перед ротом (такі люди грають із партнерами в «кішки-мишки», поки ті не дають їм можливості «розкрити карти», вказівкою на що слугує забирання рук від рота на стіл), дзвякання монетами в кишені, що вказує на заклопотаність з приводу наявності або недостачі грошей; посмикування себе за вухо — ознака того, що співрозмовник хоче перервати розмову, але стримує себе.

Жести замилування, радості. Легке, часте постукування кулачками по стегнах (дитячий варіант); удари в долоні (оплески); розмахування руками; інтенсивне потирання розкритих долонь одна об одну; притискання до себе, обіймання; клацання середнім і великим пальцями; ледь зігнуті в ліктях руки притиснуті до корпуса (міміка замилування, поза застигла).

Протягання рук на рівні грудей уперед до співрозмовника; розведення рук на рівні пояса, долоні вперед-вгору; різке



Мал. 43. Жест довірливості і самовдоволення



роз'єднання і зчеплення рук на рівні грудей («сплеснути руками»).

Передчуття приємного: потирання розкритих долонь одна об одну.

Жести обурення. Різко ляснути себе обома руками по стегнах; енергійно махнути рукою від ліктя зверху вниз; різкий вказівний жест усією рукою вбік об'єкта обурення з докірливим погайдуванням головою; струшування витягнутою рукою до співрозмовника долонею догори (докірливий, присоромливий).

Жести невдоволення собою. Постукування кулаком по чолу; биття себе кулаками в груди.

Жести переляку, страху. Руки закривають обличчя, руки обхоплюють голову, різке зведення рук на груди долонею однієї руки на тильний бік іншої; долоня прикриває рот.

Жести пригадування. Сплескування або постукування долонею по чолу; потирання (постукування) чола пальцем; потирання (постукування) скронь пальцем; почісування потилиці, голова піднята вгору; клацання середнім і великим пальцями.

Жести утруднення самовираження. Руки притиснуті до грудей (іноді легкі постукувальні рухи по грудях); пошукові рухи, звернені до себе; голова ледь закидається назад, почісування потилиці.

Жести схвалення, згоди. Великий палець угору, п'ять у кулак («чудово»); кивок головою вперед зверху вниз; оплески; погайдування головою у фронтальній площині; погладжування співрозмовника по руці; ляснути іншого рукою по руці в разі згоди; рука піднята до ліктя вперед-вгору, долоня розкрита; клацнути пальцями з махом рукою до себе; махнути рукою зверху вниз.

Жести співчуття. Дотик, погладжування по руці, плечу, іноді спині; багаторазове неквапливе кивання головою зверху вниз у сагітальній площині.

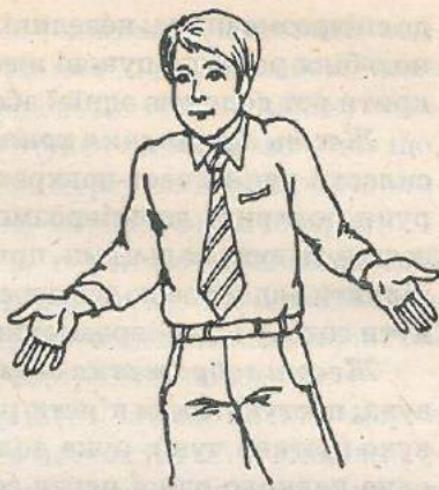
Жести подяки. Нахил голови вперед; погладжування, дотик до руки партнера; долоня притиснута до грудей; долоні об'єднані паралельно, легке погайдування ними.



Жести

Жести вираження іронії.

Погойдування головою у фронтальній площині; поворот обличчя вбік із потискуванням плечей; помахування випрямленим угору вказівним пальцем із боку в бік у фронтальній або сагітальній площині; згинання-розгинання вказівного пальця в сагітальній площині долонею назовні-вниз; помахування приставленою до відкритого рота п'ястю руки зверху вниз у сагітальній площині.



Мал. 44. Жест співчуття

Жести співчуття. Розведення рук у боки, потискування плечима (мал. 44); погойдування головою в горизонтальній площині.

Жести привернення уваги. Піднімання рук угору; плескання долонями; постукування по предмету; розмахування рукою з боку в бік над головою; запрошення маханням руки від ліктя до себе в горизонтальній площині; кивок головою з невеликим поворотом убік у фронтальній площині; закликання згинанням-розгинанням долоні, чотири пальці зімкнуті разом, руки можуть бути витягнуті вперед; закликання згинанням-розгинанням вказівного пальця, долоня тильним боком униз; вказівний палець угору, інші в кулак; руки підняті над головою, трохи зігнуті в ліктях, вказівний жест рукою.

Жести для підтримки уваги співрозмовника. Постукування по чому-небудь твердому; вказівний жест, не спрямований на конкретний об'єкт; насиченість комунікації адекватними змісту мовлення жестами.

Жести з регуляції мовного потоку. Підняти зігнуту правою руку ребром долоні вперед; узяти за руку, плече мовця-партнера; вказівний палець поперек губ; рука витягнута вперед долонею до співрозмовника у фронтальній площині; питальний кивок головою знизу вгору; поворот голови вухом



до співрозмовника; невеликі кругові рухи п'ясті; долоня дужкою біля рота; пошукові жести з апеляцією до партнера; закрити рот долонею однієї або обох рук.

Жести закінчення контакту. Підняття двох рук угору; скласти руки хрест-навхрест на грудях; долоня витягнутої руки розкрита до співрозмовника у фронтальній площині; заткнути вуха пальцями, прикрити долонями; схрещені руки підняти над головою або перед собою долонями вперед; відвернути голову від співрозмовника.

Жести зображення свого стану. Долоня приставлена до вуха; постукування п'ястю руки по краю вуха; указування на вухо (погано чую); рука долонею до чола; крутіння п'ястей одна навколо одної перед собою; рух великим пальцем під підборіддям угору до вуха; притискання долоні до хворого місця; рух долонями вздовж ший від себе.

Жести з окулярами, курильними лульками. Один з негативних — погляд поверх окулярів, опущених на кінчик носа: «Ну що там ще?» Інші жести — засіб виграти час: повільне знімання окулярів, ретельне протирання стекол; деякі можуть проробляти це разів п'ять за годину.

Подібний жест — окуляри знімаються, і людина починає гризти або просто тримати в роті кінець дужки. Оскільки розмовляти з яким-небудь предметом у роті складно, то людина ніби одержує право відмовчуватися.

Крім того, це означає, що співрозмовник, можливо, очікує нової інформації. Ще один жест із окулярами — швидко зірвати окуляри й кинути їх на стіл: «Ну, це вже... занадто!» Якщо такий жест виникає в розмові з вами — залишіть на час головне питання остроронь, знизьте напруження, поки співрозмовник не надягне знову окуляри й не буде здатний «бачити» інші альтернативи.

Люди, що носять окуляри, можуть користуватися ще одним способом, що дає їм можливість вигравати час, — це постійне знімання й надягання окулярів. Коли ви спостерігаєте такий жест відразу ж після того, як запитали людину про її рішення, найкраще буде помовчати чекаючи. Якщо людина погреє з окулярами й відкладе їх убік, це означає, що вона хоче закінчити бесіду.



Людям, які носять окуляри, слід знімати їх, коли вони говорять, і надягати, коли слухають. Це не тільки діє заспокійливо на співрозмовника, але й дозволяє тому, хто в окулярах, контролювати перебіг розмови. Його слухач швидко засвоїть, що, коли окуляри зняті, він не повинен переривати співрозмовника, а коли окуляри надягнуті, йому можна почати говорити.

Курці сигарет і люльок часто виражают жестами свій настрій і можливості. Алан Піз відзначає, що значна кількість курців — інженери й учені або представники інших областей діяльності, де дуже важливим є абстрактне мислення.

У таких людей прийняття рішень займає багато часу, а паління люльки дає можливість поміжкувати. Установка ж прихильників сигарет інша: «Давайте скоріше покінчимо із цим і переїдемо до інших справ». Тому серед курців сигарет переважна більшість бізнесменів.

Ті, хто курить люльку, виробляють із нею безліч маніпуляцій. Почистити люльку, запалити її, вибити, наповнити, продути, скласти — це дуже гарний спосіб зняти напруження в разі необхідності.

Любителі люльок є людьми, які схильні не приймати спонтанні рішення, уміють уникнути рішення необразливим і соціально-прийнятним шляхом. Паління сигарети є способом придушення внутрішнього напруження, що дозволяє потягнути час перед ухваленням рішення, але курці сигарет зазвичай приймають рішення швидше, ніж ті, хто палить люльку.

Любитель люльки фактично є курцем, якому потрібно більше часу для обмірковування рішення, ніж дозволяє йому сигарета. Сигаретний ритуал включає постукування, покручування, помахування сигаретою й інші міні-жести, які вказують на те, що людина відчуває напругу більшу, ніж зазвичай.

Одна конкретна ознака вказує на те, як людина ставиться до сформованих обставин — позитивно або негативно. Це направлений, у якому випускається дим із рота — угору або вниз.

Позитивно налаштована, упевнена в собі й самовдоволена людина випускатиме дим угору майже постійно; і навпаки, негативно налаштована людина, з потайливими або підозрілими думками майже завжди направлятиме струмінь униз.



Видування струменя диму вниз із куточка рота свідчить про ще більш негативне й приховане ставлення.

Про те, настроєна людина позитивно чи негативно, можна судити також зі швидкості видихання диму. Чим швидше струмінь випускається вгору, тим впевненіше й зарозуміліше почуває себе людина, чим швидше струмінь видихається вниз, тим гірше налаштована людина.

Видування диму через ніздри є ознакою зарозумілої, упевненої в собі людини. Струмінь у цьому випадку йде вниз тільки завдяки розташуванню ніздрів, і людина часто піднімає голову вгору, через що виглядає ще зарозумілішою. Якщо голова в людини нахиlena вниз, коли вона видуває дим через ніс, це означає, що вона сердита.

Сигари завжди використовувалися як засіб прояву своєї переваги й добробуту, завдяки їхній високій вартості й значним розмірам.

Сигари палять на вроčистих банкетах.

Постійне скидання попелу з кінця сигари або сигарети в попільнницю свідчить про важкий внутрішній стан людини, й, можливо, вам потрібно її заспокоїти. Тут теж спостерігається цікавий феномен паління. Більшість курців докурюють сигарету до певної довжини й потім гасять її в попільнici.

Якщо курець запалює сигарету й зненацька гасить її, не докуривши до своєї звичайної довжини, він проявляє бажання закінчити розмову.

Поведінка на співбесіді

Вам необхідно знайти роботу. У процесі телефонних переговорів вами зацікавилися й запросили на співбесіду. Ви подумки прокручуете в голові сценарій майбутньої бесіди й сма��уете бажаний результат. А тепер задумайтесь й скажіть, яку частину в моделюванні майбутньої зустрічі з роботодавцем ви приділяєте виразнішій, ніж ваша пряма мова, мові жестів? Правильно. Дуже незначну.



Ми не замислюємося про те, що робитимуть руки, де повинні знаходитися ноги — на столі чи під столом, коли ви займатиметеся саморекламою при зустрічі з менеджером із кадрів, і чи потрібно в цей момент ворушити вухами.

А якщо серйозно, то більшість інтерв'ю триває приблизно п'ятнадцять-двадцять хвилин, але вирішальними є перші кілька хвилин.

Думка про претендента, яка склалася в того, хто проводить співбесіду протягом перших шести хвилин, майже завжди передбачає кінцевий результат. І що ще дивніше, ця думка складається до того, як особа, що проводить співбесіду, хоча б загляне в заповнену здобувачем анкету. Наскільки важливі перші враження, видно з того, що в 70 % випадків «екзаменатор» складає свою думку ще до того, як здобувачеві вдається вимовити хоч одне слово.

З того часу, як психологи зацікавилися мовою жестів, було виявлено безліч разючих речей. Найдивніше — це та вкрай незначна кількість слів, що є значущими в розмові віч-на-віч, у порівнянні з величезною кількістю сигналів, переданих за допомогою жестів і пов'язаних із ними символів. Поряд із мовним сприйняттям, між людьми, ніби за порогом свідомості, постійно курсують повідомлення, які ми приймаємо й на які ми реагуємо, перш ніж свідомість піддасть їх раціональному аналізу. Дивлячись в обличчя співрозмовників, ми зауважуємо й інтерпретуємо найтонші мікророзмеження, найлегшу гру мускулів, найменший рух погляду. Ми не маємо можливості раптово зупинитися й свідомо їх оцінити, але вся суть у тому, що вони досягають своєї мети в кожному разі. Ви завжди передаватимете більше, ніж самі усвідомлюєте, і фіксуватимете нескінченну безліч сигналів, що виходять від інших.

Як уже говорилося раніше, результат співбесіди прийманні на роботу залежить від перших шести хвилин. Цього явно недостатньо для того, щоб у всій красі представити ваш інтелект, можливості, індивідуальність і ставлення до роботи. Дозвольте дати кілька практичних рекомендацій загального характеру, не заглиблюючись у подробиці. Виконуючи



їх, ви підвищуєте ймовірність того, що саме вами зацікавляється, а не кимось іншим. Перетворіть мову жестів на вашого союзника, а не супротивника.

Коли ви вперше побачите людину, яка проводитиме співбесіду, підніміться зі стільця, якщо це необхідно, посміхніться й спокійно зустрічайте її погляд, дайте їй можливість простягнути вам руку й відповідайте на її рукостискання. Деякі чоловіки відчувають незручність, коли жінка простягає руку першою, і розцінюють її поведінку як зухвалу. Жінкам корисно мати це на увазі, хоча, з іншого боку, претендентка може перейти також у наступ, першою простягнути руку для перевірки, адже навряд чи надалі їй приемно буде працювати з колегами, які вважають таку поведінку непристойною.

Зазвичай вам показують, куди ви повинні сісти, але якщо нададуть можливість вибрати, постараїтесь сісти поруч зі співрозмовником, а не навпроти нього через стіл. Так легше змусити його побачити у вас потенційного однодумця. Люди, що сидять пліч-о-пліч, охочіше співпрацюють, ніж ті, хто знаходиться віч-на-віч. Сидіть вільно, зручно розташувавши руки, але не розвалюйтесь й не нахиляйтеся вперед занадто сильно. Якщо ж ви, навпаки, відкинетeся на спинку крісла, це виглядатиме зарозуміло, особливо якщо ви пильно дивитеся в цей час на співрозмовника.

Навіть якщо ви хвілюєтесь, постараїтесь уникнути явно вираженої захисної пози, не складайте на грудях руки й не стискайте судорожно коліна. Суєта, совання на стільці, вертіння в руках олівця й інших дрібних предметів — усі ці жести можуть видати вашу нервозність. Тримати руки ненапруженими й показувати долоні — це один зі способів продемонструвати свою ширість і доброзичливість. Цілком природним є почувати певне напруження, і треба дати йому виявитися. Люди, що не виявляють ніяких ознак хвілювання під час важливої співбесіди, можуть також сприйматися як занадто самовпевнені й незосереджені.

Дивіться на того, хто веде співбесіду, але не намагайтесь «їсти його очима». Постараїтесь триматися невимушено й уникайте занадто часто відводити погляд, тому що можете



здатися людиною, що не викликає довіри, з неспокійними очима. Пострілювання очима в боки сприймається як ознака хитрості й ненадійності. Реагуйте на слова співрозмовника залежно від загального настрою бесіди, але не перестарайтесь як із посмішками, так і з серйозністю.

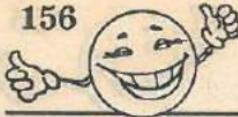
Ви можете зробити співрозмовника сприйнятливішим і досягнути взаєморозуміння, використовуючи властиву йому мову жестів. Таку поведінку називають синхронною або «позиційною луною». Це може виражатися в тому, що ви так само складете руки, поставите ноги, тобто приймете ту ж позу, але тут треба бути напоготові.

Іноді такого роду наслідування може привести до результату, прямо протилежного до очікуваного. Навмисне відображення жестів допоможе лише в тому випадку, коли супроводжується позитивними й конструктивними сигналами. Наприклад, якщо роботодавець відкинувся на спинку стільця й усім своїм виглядом показує, хто тут головний, копіювати його поведінку — однаково, що клацати його по носі. І, звичайно, буде очевидним, що ви мавпуєте, якщо почнете відтворювати пози й рухи співрозмовника підкреслено перебільшено.

Якщо ви з чимось не згодні й хочете відстояти свої права щодо принципових, на ваш погляд, питань, то робіть чіткіші жести й приймайте виразніші пози, ніж зазвичай, але не приймайте в цьому випадку загрозливих поз!

І ще один важливий аспект. Якщо в ході співбесіди з роботодавцем ми робимо щось, що змушує нас зніяковіти й збентежитися, то більшість із нас лише погіршують ситуацію ось якою реакцією. У таких випадках ми червоніємо, бурмочемо вибачення або намагаємося щось пояснити, починаємо хвилюватися, дивимося в підлогу, покриваємося потом і справляємо враження людини нещирої і не гідної довіри. Хоча це зовсім не так. Стара приказка: «Ніколи не вибачайся, ніколи не пояснюй», звичайно, груба, але якщо «інцидент» справді дріб'язковий, ви тільки привернете непотрібну увагу до нього тим, що намагатиметесь загладити його.

Якщо роботодавець засмутить вас своїми висновками наприкінці вашого з ним діалогу, то більшою мірою це відбу-



деться не тому, що ви невдало висловилися або повелися якимсь дивним чином, а через те, що ви втратили впевненість у собі й він зміг це відчути.

І перед тим, як привести в бойову готовність весь наявний у вашому розпорядженні арсенал для досягнення поставленої мети, дайте відповідь на питання: «Чи можете ви показати, що варті того, щоб на вас поставити?» Пам'ятайте, що самі логічно обґрунтовані аргументи дуже рідко прокладають собі дорогу самостійно, особливо якщо вони вступають у протиріччя з іншими аспектами вашої поведінки, і насамперед з мовою жестів. Ви повинні не тільки переконувати інших, але й переконливо при цьому виглядати. Це означає, що вам слід домагатися певного ефекту й намагатися забезпечити максимальну відповідність між своїми словами й мовою жестів.

У цьому вам може допомогти усвідомлення того, що ви не тільки прохач, який звертається до доброї волі іншої людини, але й сама вона може опинитися у виграші, прийнявши вас на роботу, і ваше завдання допомогти їй побачити свою власну вигоду.

Іноді почуття безпорадності й незначності при співбесіді залежить не від вашого настрою, а від обстановки кабінету передбачуваного начальника. У його кабінеті все розраховане на те, щоб підвищити його владу й статус і принизити в такий спосіб ваші. Створити таке враження допомагають деякі прийоми з використанням крісел, стільців та інших меблів.

Наприклад, збільшення розмірів крісла або його деталей, подовження ніжок стільця, щоб він був вищим від підлоги, і правильне розташування крісла щодо відвідувача.

Залежно від висоти спинки стільця (або крісла) може підвищуватися або знижуватися статус людини. Чим вища спинка крісла, тим більше влади й авторитету має людина, що сидить на ньому.

Стільці, які обертаються, дають більше влади й свободи, ніж стільці на стійких ніжках, оскільки дають людині свободу пересування в той момент, коли на неї тиснуть. Стільці на стійких ніжках не дозволяють вільно пересуватися, і ця відсутність свободи компенсується використанням жестів і



рухів тіла, які можуть розкрити почуття й ставлення людини, що сидить на стільці. Крісла з підлокітниками, з відкидними спинками й на коліщатах кращі, ніж звичайні крісла.

Звичайний прийом чинення тиску полягає в тому, щоб поставити стілець відвідувача якнайдалі від стола адміністратора. Стілець перебуватиме в соціальній або громадській територіальній зоні, що допоможе знизити статус відвідувача.

Допомагають підвищити статус власника кабінету такі речі:

1. Низькі диванчики для відвідувачів.
2. Дорога попільниця, яка стоїть поза зоною досяжності відвідувача, що викликає в нього відчуття незручності, коли він користується попільницею.
3. Закордонний бокс для сигарет.
4. Кілька залишених на столі червоних папок із написами «Абсолютно секретно».
5. Розвішані на стінах фотографії, грамоти й нагороди, колись отримані власником.
6. Легкий портфель-дипломат: важкі товсті портфелі носять тільки ледарі.

Квадратний стіл сприяє створенню стосунків суперництва й зухвалої поведінки людей, рівних за положенням.

Квадратні столи підходять для проведення короткої, ділової бесіди або для підкреслення відносин субординації.

Відносини співробітництва скоріше встановлюються з тією людиною, яка сидить за столом поруч із вами, причому від людини, яка сидить праворуч від вас, виходитиме більше розуміння, ніж від того, хто сидить ліворуч. Найбільший опір чинитиме той, хто сидить прямо напроти вас.

Круглий стіл створює атмосферу неофіційності й невимушенності і є найкращим засобом проведення бесіди людей однакового соціального статусу, тому що кожному за столом виділяється одинаковий простір. Єдиний мінус, якщо соціальний статус однієї людини вищий, ніж статус інших присутніх, це призводить до нерівного поширення влади та впливу між іншими членами групи. Директор фірми має найвищі повноваження за круглим столом, і це означає, що тим, хто сидить з обох боків від нього, невербално виділяється більше влади й поваги, ніж



іншим, причому співробітник, який сидить праворуч, має більше впливу, ніж співробітник, що сидить ліворуч. Ступінь впливу зменшується залежно від віддаленості співробітників від директора. Отже, співробітник, що сидить прямо напроти директора, фактично перебуває у конкурентно-захисній позиції.

У сфері бізнесу часто використовуються квадратні й круглі столи. Квадратний стіл, який зазвичай є робочим столом, використовується для ділових переговорів, брифінгів, для відчitування винних тощо. Круглий стіл, найчастіше це стіл зі стільцями-вертушками, сприяє створенню невимушеної, неофіційної атмосфери й добрий у тому випадку, якщо вам потрібно дійти згоди.

За прямокутним столом місце в основі вважається чільним. На зустрічі людей однакового соціального статусу людина, яка сидить на такому місці, справлятиме максимум впливу за умови, якщо вона не сидить спиною до дверей. Ця інформація дозволить планувати розміщення учасників зустрічі за столом. Ви можете поставити на крісла таблички з іменами учасників зустрічі й розсадити їх у такому порядку, щоб мати максимальний контроль над усіма.

Форма обіднього столу дає вам уявлення про те, як розділяються ролі в родині, за умови, що вітальня дозволяє поставити стіл будь-якої форми і що рішення про придбання стола було прийняте в родині після деяких роздумів і обговорень. «Відкриті» родини підуть купувати круглий стіл, «закриті» родини оберуть квадратний стіл, а люди «керівного» типу віддадуть перевагу прямокутному столу.

Віддзеркалення

Дзеркальне відбиття — це прийом імітації мови тіла людини, що знаходиться напроти вас.

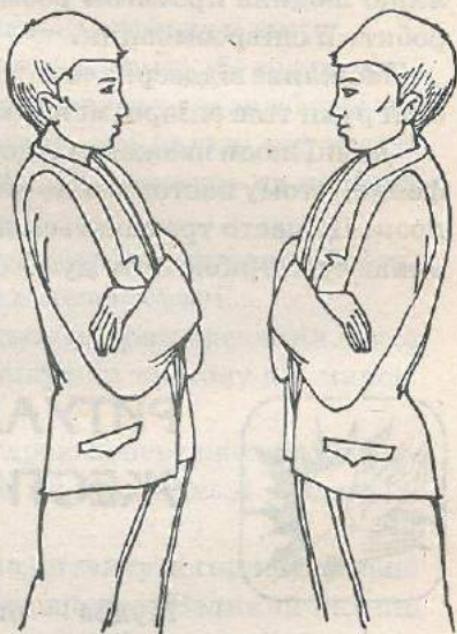
Якщо ви хочете переконатися, що здається комусь привабливим, перевірте, чи не повторює людина ваших рухів. Якщо один із вас копіює елементи мови тіла іншого (ви одночасно кладете ногу на ногу, підпираєте голову рукою, стис-



каєте руки тощо), існує імовірність того, що один із вас або ви обое налаштовані на ліричний лад. Коли людина наслідує іншу, це свідчить про те, що вона хоче на неї скидатися. Вони віддзеркалюють жести одне одного, і можна припустити, що їхні думки й почуття збігаються. Як тільки одна людина скрещує руки або ноги, інша робить те ж саме. Як тільки одна з них кладе руку в кишеню, інша повторює її жест, і це триває доти, поки вони перебувають у згоді між собою. Це копіювання часто присутнє в спілкуванні людей однакового соціального рівня, близьких друзів, і часто можна побачити, як однаково ходять, стоять, сидять або рухаються подружні пари (мал. 45).

Психологами помічено, що незнайомі між собою люди старанно уникають при спілкуванні однакових поз і положень тіла. Віддзеркалення має величезне значення, оскільки це один зі способів показати співрозмовникові, що ви з ним згодні, і він вам подобається. Зробити це можна простим копіюванням його жестів. Так само за віддзеркаленням ми можемо визначити, що ми подобаємося співрозмовникові, і він із нами згоден.

Якщо ви хочете встановити повне взаєморозуміння зі своїм підлеглим і створити невимушену атмосферу, єдине, що вам потрібно зробити, це скопіювати його позу, і ви домужетеся мети. Аналогічним чином перспективний, багатообіцяючий співробітник фірми може копіювати жести свого боса в спробі досягти взаєморозуміння. Використовуючи віддзеркалення, можна впливати на результати вашої бесіди віч-на-віч із іншою людиною.



Мал. 45. Віддзеркалення



Копіювання її жестів і пози допоможе вам прихилити цю людину до себе, оскільки вона бачить, що ви розумієте її поділяєте її погляди. Відомо, що бухгалтери, юристи й люди, що займають керівні посади, приймають цю позу в присутності людей, яких вони вважають нижчими за себе в соціальному стані. Приймаючи таке ж положення, ви можете викликати в них збентеження й змусити їх змінити свою позу, що дозволить вам взяти ініціативу в свої руки.

Продуктивним спілкування буде лише тоді, коли ви наочитеся дзеркально відображати обличчя співрозмовника. Важко встановити контакт із партнером, якщо він посміхається, а ви суворі. Він розкутий, жестикулює, а ви як статуя. Помірне повторення міміки, жестів, інтонації, темпу дихання співрозмовника завжди приємні для нього.

За теорією, якщо копіювання виконується вправно, людина відчуватиме до вас прихильність. Люди відчувають симпатію до схожих на себе людей.

Копіювання іноді виглядає умисно грубим, наприклад, якщо людина протягом розмови змінює позу щоразу, як це робить її співрозмовник.

Можливе віддзеркалення на емоційному рівні: імітуйте не самі рухи тіла співрозмовника, а його емоційний настрій.

Деякі люди вважають, що віддзеркалення — це свого роду фокус, а тому насторожено ставляться до тих, хто копіє їхні пози. Це часто трапляється на ділових переговорах. У цьому випадку потрібно бути дуже обачними.



РИТУАЛЬНІ ЖЕСТИ

Мудра — ритуальний жест руками. Це також вправи для оздоровчого впливу на біоточки й головні енергетичні канали організму людини.



Деякі правила виконання мудр:

- ❖ Без напруження й зайвих зусиль.
- ❖ Можна робити, сидячи біля телевізора, у транспорті, у черзі, гуляючи...
- ❖ Виконувати обома руками.
- ❖ Тривалість ефективного виконання не менше 45 хвилин на день.
- ❖ Краще розбити на 2–3 «підходи».
- ❖ Набратися терпіння й бути послідовним.
- ❖ Результат буде помітний через один день або тиждень.

Мудри правої руки

Мудра захисту також називається мудрою благословення або безстрашності.

Зазвичай долоні спрямовані назовні, а пальці витягнуті вгору. Рука піднята й трохи зігнута.

Мудра роз'яснення також називається мудрою обговорення. У цьому жесті кінчики великого й вказівного пальців торкаються, утворюючи коло. Інші пальці витягнуті вгору.

Мудра свідчення — мудра дотику до землі або мудра привезення землі у свідки. Права рука звисає вздовж правого коліна. Долоня повернена всередину, усі пальці витягнуті вниз, торкаючись лотосового трону. Ліва лежить на колінах долонею вгору.

Мудра милосердя називається мудрою дарування блага. Рука повністю витягнута вниз, долонею назовні.

Мудра пустельника називається мудрою зречення. Рука вказує вниз, геть від тіла, символізуючи відмову від мирських задоволень.

Мудра загрози називається мудрою попередження. Піднятій тільки вказівний палець, тоді як інші пальці стиснуті в кулаки.

Мудра вигнання — права рука витягнута горизонтально або вертикально, долоня повернена вперед. Великий палець притискає два середніх, тоді як вказівний палець і мізинець витягнуті вздовж руки.



Мудра вітання — права рука піднита на рівень плеча, зап'ястя відігнуте назад, а пальці й долоня — вгору. Пальці вказують назовні, геть від тіла.

Мудра вираження шанування — руки зігнуті в лікті, підніті на рівень плечей. Пальці ледь зігнуті, кінчики пальців витягнуті до плечей. Долоні звернені вниз.

Харіна мудра — у цій мудрі великий палець розташований під прямим кутом до середнього й підмізинного пальців, торкаючись їх і утворюючи коло. Мізинець і вказівний палець витягнуті вгору.

Джняна мудра — кінчики вказівного й великого пальців з'єднуються, утворюючи коло, інші пальці витягнуті прямо. Цю мудру тримають напроти грудей, долонею до тіла.

Картарі мудра — руки розташовані на рівні плечей. Великий і підмізинний пальці стикаються кінчиками, утворюючи коло. Вказівний і середній палець витягнуті прямо, нагадуючи вуха кролика або роги оленя.

Мудри лівої руки

Мудра дозвілля — ліва рука на коліні, долонею вгору.

Катака мудра — мудра, що нагадує нещільно стиснутий кулак, великий і вказівний пальці стикаються кінчиками, утворюючи відкриту трубочку.

Мудра життя — подушечки безіменного, мізинця і великого пальців з'єднані разом, а інші випрямлені. Поліпшує зір, лікує хвороби очей. Вирівнює енергетичний потенціал, поліпшує самопочуття, підвищує працездатність.

Мудра енергії — подушечки середнього, безіменного і великого пальців з'єднані разом, інші пальці випрямлені. Корисна при захворюваннях сечостатової системи і хребта, підвищує енергетичний потенціал, очищає організм від токсинів.

Мудри обох рук

Мудра корови — мізинець лівої руки доторкається до серцевого (підмізинного) пальця правої руки; мізинець правої



руки торкається серцевого пальця лівої руки. Одночасно з'єднується середній палець правої руки з вказівним пальцем лівої, а середній палець лівої руки з вказівним пальцем правої. Великі пальці розставлені. Використовують при ревматичних болях, радикуліті, захворюваннях суглобів.

В Індії корова вважається священою твариною.

Три колони — середній і підмізинний пальці правої руки накладаємо поперек на пальці лівої. Тильним боком лівого мізинця притискаємо основу тильної поверхні правого середнього й підмізинного пальців. Правим мізинцем притискаємо кінчик лівого мізинця. Фалангу правого вказівного пальця затискаємо лівими великим і вказівним пальцями. Відновлює обмінні процеси, підвищує імунітет.

Черепаха — пальці правої руки переплітаємо з пальцями лівої. Великі пальці обох рук з'єднуємо. Допомагає при перевтомі, порушеннях серцево-судинної системи.

Раковина — чотирма пальцями правої руки обіймаємо лівий великий палець. Подушечки правих великого і лівого середнього пальців стикаються. Дуже корисна співакам, артистам, учителям при захворюваннях горла.

Мудра піднімаюча — обидві долоні разом, пальці скрещені. Великий палець однієї з рук відставлений і оточений вказівним і великим пальцями іншої руки. Допомагає позбутися застуди, запалення легенів, гаймориту.

Голова дракона — правим середнім пальцем обхоплюємо й притискаємо кінцеву фалангу вказівного пальця. Те ж робимо пальцями лівої руки. Великі пальці обох рук з'єднуємо боком. Інші пальці скрещені. Лікує хвороби легенів, верхніх дихальних шляхів і носоглотки.

Мудра неба — подушечкою середнього пальця доторкаємося до основи великого, а великим пальцем притискаємо зігнутий середній. Рятівна при захворюваннях вух. Швидко поліпшує слух. Тривалі заняття призводять до майже повного вилікування багатьох захворювань вуха.

Мудра вітру — виконуємо обома руками однаково. Подушечкою вказівного пальця доторкаємося до основи великого, великим ледь притримуємо зігнутий вказівний. Інші



пальці випрямлені й розслаблені. Допомагає при ревматизмі й радикуліті, тремтінні рук і голови. Через кілька годин після виконання цієї мудрі ви відчуєте себе значно краще.

Рятівниця життя — подушечкою зігнутого вказівного пальця доторкаємося до основи великого. З'єднуємо подушечки середнього, підмізинного й великого пальців. Мізинець випрямлений. Допомагає при тривозі, тузі. Це перша допомога при серцевому нападі.

Необхідно негайно братися до виконання цієї мудри обома руками одночасно. Полегшення настає відразу. Дія дорівнює нітрогліцерину.

Мудра води — подушечкою зігнутого правого мізинця доторкаємося до основи великого пальця, яким зверху ледь притискаємо мізинець. Лівою п'ястю обхоплюємо праву, при цьому великий лівий палець лежить на великому правому. Рекомендується при кольках, здутті живота, хворобах печінки.

Сходи небесного саду — кінчики пальців лівої руки затискаємо між кінчиками пальців правої (праві пальці внизу). Мізинці обох рук випрямлені, звернені вгору. Виконання цієї мудри поліпшує настрій, знімає стан туги, допомагає при депресії.

Мудра знання — виконуємо однаково обома руками. Подушечку вказівного пальця з'єднуємо з подушечкою великого, інші пальці випрямлені. Знімає емоційне напруження й занепокоєння, меланхолію й депресію, а також безсоння вночі й надмірну сонливість удень, знижує високий артеріальний тиск, поліпшує мислення й пам'ять.

Мудра землі — виконуємо однаково обома руками. З легким тиском з'єднуємо підушечки великого й підмізинного, інші пальці розставлені. Стимулює психічну слабкість, підвищує впевненість у собі, знімає стрес.

Вікно мудрості — виконуємо паралельно обома руками. Згиняємо підмізинний палець і ледь притискаємо його зверху першою (верхньою) фалангою великого пальця, інші розставлені. Активізує розумову діяльність. Рекомендується при порушеннях мозкового кровообігу, склерозі судин головного мозку.



Мудра «Храм дракона» — середні пальці обох рук згинаються й притискаються до внутрішньої поверхні долонь. Інші однотипні пальці лівої та правої рук з'єднуються у випрямленому положенні. Вказівні пальці підмізинні пальці з'єднані між собою над зігнутими середніми. Вказівні пальці — це «дах храму». Великі — «голова дракона». Мізинці — «хвіст дракона». Застосовують при ішемічній хворобі серця, аритмії. Сприяє спокою і концентрації енергії.

Мудра «Зуб дракона» — великі пальці обох рук притиснуті до внутрішньої поверхні долоні. Третій, четвертий і п'ятий пальці зігнуті й притиснуті до долоні. Вказівні пальці обох рук випрямлені й звернені вгору. Застосовують при спутаності свідомості, порушені координації руху, при стресах і емоційній нестійкості.

Мудра «Шапка Шак'я-Муні» — серцевий (підмізинний) і вказівний пальці правої руки в зігнутому положенні з'єднуються з аналогічними пальцями лівої руки. Середні пальці їх мізинці зімкнуті разом бічними поверхнями. Застосовують при депресії, судинній патології головного мозку.

Мудра «Морський гребінець» — великі пальці обох рук стикаються своїми бічними поверхнями. Інші скрещені так, що опиняються всередині обох долонь. Регулярне виконання цієї мудри підвищує апетит і сприяє травленню й поліпшенню зовнішнього вигляду. Застосовують при астенії, худорбі, порушені травних функцій (усмоктування їжі).

Мудра «Щит шамбали» — п'ять лівої руки випрямлені (великий палець притиснутий до п'ясті). Пальці правої руки зібрани, стиснуті в кулак й упираються в тильну поверхню лівої руки. Захищає від негативного впливу чужої енергії. Якщо людина не захищена духовністю, то ці впливи можуть бути досить тяжкими і серйозними.

Мудра «Стріла Ваджра» — ваджра — «громова стріла» — зброя Бога-громовержця Індри. Містично — це особлива сила, що сприяє звільненню; близнака — символ миру й могутності Духа. «Стріла Ваджра» — це концентрована енергія у вигляді грозового розряду, згустку енергії. Великі пальці обох рук з'єднані своїми бічними поверхнями. Вказівні пальці



випрямлені й теж з'єднані разом. Інші пальці схрещені між собою. Виконання цієї мудри концентрує цілющу енергію каналів і спрямовує її подумки для нормалізації судинних порушень. Використовується для людей, що страждають серцево-судинною патологією, гіпертонією, недостатністю кровообігу й кровопостачання.

Мудра «Чаша дев'яти коштовностей» — чотири пальці лівої руки підтримують знизу й окоплюють аналогічні пальці правої руки. Великі пальці обох рук вільно відставлені трохи назовні, утворюючи ручки чашки. Сприяє травленню. Усуває застійні явища в організмі.

Мудра Чаша Чандмана — пальці правої руки тильним боком покласти на долоню лівої руки й ледь обхопити їх пальцями лівої руки. Великі пальці правої й лівої рук відставити в боки таким чином, щоб вони нагадували за формою ручки чашки або амфори.

Виконувати мудру, повернувшись обличчям на північний схід. Руки тримати без напруження на рівні живота — від сонячного сплетіння до області, що розташовується на 2 см нижче пупка. При виконанні мудри викликати уявлення про зелений колір або дивитися на предмет зеленого кольору. Вдих робити через ніс, видих — через рот. Вплив мудри підсилюється при вдиханні аромату герані. Застосовують для стимуляції процесу травлення, усунення застійних явищ, пов'язаних із різними органами.

Мудра «Ширяючий лотос» — лотос — водяна рослина, що слугує релігійним символом, особливо в Індії і Єгипті. Лотос іде своїми коріннями в землю, його стебло проходить через воду, а квітка розкривається в повітрі, під променями Сонця (стихія Вогню).

Так, послідовно проходячи через усі стихії, він уособлює увесь світ і п'ять стихій. Його квітка не змочується водою, не горкається Землі.

Великі пальці обох рук з'єднані, вказівні пальці випрямлені й з'єднані кінцевими фалангами. Середні пальці з'єднані між собою. Підмізинні пальці й мізинці обох рук перехрещені між собою й лежать біля основи середніх пальців.



При захворюванні жіночої статевої сфери (запальних процесах), а також при захворюваннях внутрішніх органів (матка, шлунок, кишечник, жовчний міхур).

Регулярне використання мудри допоможе позбутися захворювань статевих органів і нормалізувати їхні функції.

Мудра «Флейта Майтрея» — Майтрея — прийдешній земний Будда. Великі пальці обох рук з'єднані разом. Вказівний палець лівої руки лежить на основі вказівного пальця правої руки. Середній палець правої руки розташовується на середньому й мізинці лівої руки. Підмізинний палець лівої руки — під середнім і підмізинним пальцями правої руки. Мізинець правої руки поміщений на кінцевій фаланзі середнього пальця лівої руки. Мізинець правої руки розташовується на середньому й підмізинному пальцях правої руки й фіксується середнім пальцем правої руки, що розташовується на ньому.

Застосовують при захворюваннях дихальних шляхів, легенів; при стані туги й суму.

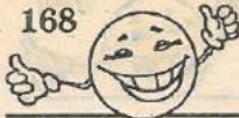
Виконуйте цю мудру рано-вранці при всіх захворюваннях легень і гострих респіраторних захворюваннях, а також при станах меланхолії, туги й суму.

Мудра для зміцнення здоров'я — мудра виконується з профілактичними цілями.

Підмізинний палець лівої руки з'єднати з великим пальцем лівої руки. Середній палець лівої руки покласти на підмізинний палець лівої руки. Мізинець лівої руки притиснути до підмізинного пальця лівої руки. Вказівний палець випрямити. Підмізинний і середній пальці правої руки зігнути й притиснути до долоні. Мізинець, вказівний і великий пальці правої руки випрямити. Праву руку накласти на ліву руку на рівні основи п'ясті.

Мудра для лікування неврастенії — як лікувальний засіб ця мудра застосовується у випадку загального ослаблення нервової системи.

Праву руку накласти на ліву руку на рівні основи п'ястей таким чином, щоб руки стикалися тильними боками. З'єднати кінчики середнього й великого пальців кожної руки окре-



мо. Зчепити кінчики вказівних пальців лівої і правої рук. Зчепити кінчики мізинців правої і лівої рук. Підмізинні пальці правої й лівої рук залишаються у вільному стані.

Мудра для лікування хронічного ентериту — з'єднати кінчики підмізинного й великого пальців лівої руки. З'єднати кінчики середнього й великого пальців правої руки. Накласти мізинець правої руки на мізинець лівої руки. Середній палець лівої руки накласти на кінчик підмізинного пальця правої руки. Вказівні пальці правої й лівої рук випрямити.

Мудра для лікування трахеїту — з'єднати великий палець лівої руки з кінчиком вказівного пальця лівої руки. Притиснути середній палець правої руки до основи великого пальця правої руки. З'єднати великий палець правої руки з кінчиком середнього пальця лівої руки. Підмізинний палець лівої руки накласти на вказівний палець правої руки й зігнутий середній палець правої руки. Підмізинний палець правої руки покласти на підмізинний палець лівої руки. Мізинець лівої руки розташувати між підмізинним пальцем і мізинцем правої руки. Мізинцем правої руки обхопити зверху мізинець лівої руки.

Мудра для зниження тиску — середній і підмізинний пальці, а також мізинці правої і лівої руки схрестити. Мізинець правої руки повинен знаходитися зовні. Випрямити вказівний палець лівої руки. Випрямити великий палець лівої руки. Зігнути вказівний палець лівої руки й притиснути його до основи вказівного пальця правої руки. Великий палець правої руки зігнути й помістити під зігнутий вказівний палець лівої руки.

Давні жести й вітання

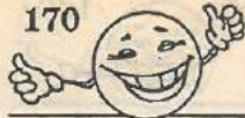
Вітання зороастрійців — офіційним вітанням є жест витягнутої вгору-вперед руки з розкритою долонею, що утворює з рукою одну лінію. Він іменується «римським салютом».



і може виконуватися в різних варіантах. На особливо вроčистих церемоніях людина опускається на одне коліно, доторкається рукою до області серця й потім із силою викидає руку вгору-вперед одночасно з коротким криком «Аве!». Перед початком будь-яких офіційних зустрічей, занять або зборів всі присутні встають у стійку «сумирно», старший групи, стоячи обличчям до аудиторії, піднімає руку й вимовляє «Аве!», після чого всі ті, що зібралися, хором повторюють те ж саме.

Вітання виконується з «військовою» чіткістю. При зустрічі зороастрійців у звичайній обстановці (якщо поблизу немає сторонніх людей) двоє одночасно підкидають руки назустріч один одному, вимовляючи «Аве!».

Жести бойових мистецтв Японії — своєрідною технічною основою всіх ритуалів бойових мистецтв Японії є уклін. Він використовується в абсолютній більшості випадків. Причому на Сході не тільки під час занять єдиноборствами, але й у звичайному житті. У цьому регіоні землі уклін настільки ж розповсюджена й природна річ, як і рукостискання в Європі. Досить умовно уклони можна розподілити на уклони кому-небудь і уклони чому-небудь, а також на такі, що виконуються стоячи й сидячи. При виконанні уклону в положенні стоячи ступні ніг обов'язково повинні бути зведені разом. Носки можуть бути зведені або розведені, але п'ятиршинні повинні бути разом. При цьому ноги майже повністю випрямлені в колінах. Руки опущені вниз вздовж тіла. Долоні в положенні «уздовж швів» або лежать на передній поверхні стегна й ковзають під час уклону вздовж тієї поверхні, на якій вони знаходяться. Дуже важливо, щоб корпус згинався тільки в попереку. Спина при цьому залишається прямою. Якщо уклін призначається приміщенню або якомусь предмету, то під час його виконання очі того, хто кланяється, опускаються вниз. Лінія спина-шия-потилиця складає, знову ж, одну пряму. Якщо ж уклін призначений кому-небудь, то очі можуть або опускатися, або не опускатися вниз. А ось уклін перед початком або після закінчення двобою обов'язково виконується таким чином, щоб очі не відривалися від партнера. У цьому випадку голова під час уклону може трохи підніматися. Ви-



нятком є уклін Учителеві. Під час такого уклону очі завжди повинні бути опущені вниз незалежно від того, виконується він перед спарингом чи ні. Слід зазначити, що подібні вимоги стосуються конкретно уклонів, прийнятих у середовищі боївих мистецтв.

У звичайному житті японці при уклоні один одному найчастіше опускають очі вниз. Іноді п'ясті стискаються в кулаки, і руки, ледь зігнуті в ліктях, виносять при уклоні трохи вперед перед собою. Це агресивніший вигляд уклону. Такий уклін виконується при виклику супротивника (або партнера) на бій, але він зовсім не доречний при виказуванні знаків уваги. Однак існують деякі стилі карате, наприклад, Кекусинкай, у яких подібні варіанти уклону є нормальним явищем. Глибина уклону регламентується ступенемувічливості й поваги, який той, хто кланяється, хотів би виявити своєму партнерові. Чим нижчий уклін, тим він чемніший і тим більше поваги виказується тому, кому він звернений. Винятком є відповідний уклін Учителя учневі. Учитель завжди виконує напівуклін, що зовсім не свідчить про його неввічливість або неповагу до учня.

Сейдза — вихідне положення — сидячи на колінах. У цій позиції коліна не повинні розводитися занадто широко або зводитися разом. Виняток становлять жінки, у яких у цій позі коліна завжди зведені разом. Відстань — один-два кулаки. П'ясті рук лежать на передній поверхні стегон. Спина в обов'язковому порядку повинна бути прямою, а плечовий пояс розслабленим. Безпосередньо перед уклоном спочатку ліва, а потім права долоня кладеться перед собою на підлогу таким чином, щоб дотичні великі й вказівні пальці утворювали трикутник.

Під час уклону сидячи спина повинна залишатися прямою, що дуже важливо, сідниці не повинні високо підніматися над п'ястами. Це не відразу вдається, але при невеликому тренуванні не викликає труднощів. Після закінчення уклону п'ясті рук прибираються на стегна в зворотному порядку. При вході до залу й при виході з нього, незалежно від того, чи перебуває хто-небудь у ньому, виконується уклін убік семен (семен — стіна напроти входу в зал. У цьому місці, за переказа-



ми, знаходяться духи великих майстрів єдиноборств. Тут та-
кож знаходитьсь Учитель під час проведення тренування).

Жести Будди дорівнюють п'яти. У жесті споглядання великі пальці рук утворюють трикутник, що символізує три цінності буддизму: самого Будду, його вчення й громаду. Жест дотику до землі відбувається правою рукою й асоціюється з перемогою Будди над царем демонів. При жесті проповіді вказівний і великий пальці утворюють кільце. Найпопулярнішим є жест безстрашності, при якому піднімається долоня вперед. П'ятий жест — це жест загрози, що відганяє злих духів.



МОВА РУХІВ ТІЛА

Ми досить багато говорили про міміку й жести, але окрім жести не завжди ясно характеризують людину. Найкраще про неї розповість хода, поза або сукупність жестів..

Хода

Усі люди мають характерну ходу, яка легко впізнається іншими людьми. Побачивши когось здалеку, ви можете не розрізнати його рис і все-таки напевно знати, що це ваш друг або родич. Хода дуже часто відображає емоційний стан людини.

Хода поганого настрою — голова опущена, помітна сутулість. Людина не дивиться, куди йде, очевидно, вона занепала духом. Зазвичай ця людина не піднімає очей і бреде, як у сні.

Хода впевненої людини — люди, упевнені в собі, ходять рівним, бадьорим і пружним кроком. У них пряма постава,



вони високо тримають голову й рухають руками вільно й невимушено.

Хода самовпевненої людини — високо піднімають голову й активно рухають руками люди, які дуже впевнені в собі й уважають себе вищими за інших. Самі вони нечасто дивляться на оточуючих, але вважають, що інші поглядають на них постійно й тому треба демонструвати почуття переваги.

Зазвичай люди з такою ходою тримаються прямо й випинають груди колесом. Ноги вони переставляють розмірено й неквапливо, але роблять при ходьбі багато шуму.

Хода боязкої людини — боязка людина часто побоюється оточуючих людей, боїться того, що вони до неї погано ставляться. Така людина воліє ходити навশиньках і ледь сутулюється.

Найчастіше вона тримається скромно й пересувається так тихо, що ви й не помітите, як вона опинилася в кімнаті. Ходить вона обережно й квапливо.

Хода суворої людини — сурова людина зазвичай має таку ж суверу ходу, що відображає її характер.

Така людина ходить швидко, чітко крокує й робить при цьому негнучкими руками такі рухи, які здаються механічними. Також хода розрізняється залежно від настрою, мети, до якої йде людина.

Ритмічна хода — людина з такою ходою перебуває в піднятому, але врівноваженому настрої. Така хода типова для тих, хто гуляє.

Рівномірна (на зразок армійського маршового кроку) *хода* — людина з такою ходою явно прагне до якоїсь мети.

Широкі крохи — така хода характерна для цілеспрямованої, заповзятливої людини.

Короткі, маленькі крохи — для людини з такою ходою характерні обережність, розрахунок, швидке мислення й реакція, стриманість.

Ритмічно сильна (із посиленими рухами стегон) *хода* характерна для самовпевнених людей. Якщо при цьому в людини розгойдаються в резонанс плечі, то перед вами ефектний самозахоханий індивід.



Човгаюча «провисаюча» хода означає, що людина відмовляється від вольових зусиль і прагнень, для неї характерні млявість, повільність, лінощі.

Тверда, кутаста («ходульна», «дерев'яна») хода — характерна для затиснутої, боязкої людини, у якої проблеми зі спілкуванням.

Постійне підведення на напружених носках ніг — людина з такою ходою завжди прагне вгору службовими сходами, ведена сильною потребою в почутті переваги, особливо інтелектуальної

Люди, які ходять швидко, розмахуючи руками, мають ясну мету й готові негайно її реалізувати, а люди, що тримають руки зазвичай у кишенях, швидше за все, критичні й потайливі, їм дуже подобається придушувати інших.

Ті, що перебувають у пригнобленому стані духу, теж часто при ходьбі тримають руки в кишенях, волочать ноги й рідко дивляться вгору або в тому напрямку, куди йдуть.

Зарозумілі люди відкидають корпус назад, випинають груди й підкидають голову — скромні намагаються бути непомітними, тому сутуляться, втягують голову в плечі, які ледь піднімають.

Типовий підлабузник нахиляє весь корпус уперед, при цьому спрямовуючи погляд на співрозмовника, широко й улесливо посміхаючись.

Деякі психологи вважають, що напрямок погляду людини під час ходьби говорить багато про що. Так, наприклад, екстраверт (людина, орієнтована на оточуючих) дивиться вперед: і на дорогу, якою йде, і на все цікаве, що зустрічається навколо. Одночасно інроверт (орієнтований усередину себе) дивиться більше собі під ноги. Він часто не помічає ні дороги, ні перешкод, ні інших людей.

Сигналом, за яким можна оцінювати людину, може слугувати також те, як вона ставить ногу. Хтось іде як на ходулях — виставляє коліна поперед усього тіла. Такого роду хода супроводжує обачність або непевність. Так, наприклад, іде людина, коли боїться натрапити на що-небудь. А можна йти, виставляючи вперед пальці. При цьому людина крокує жорстко, з п'яти.

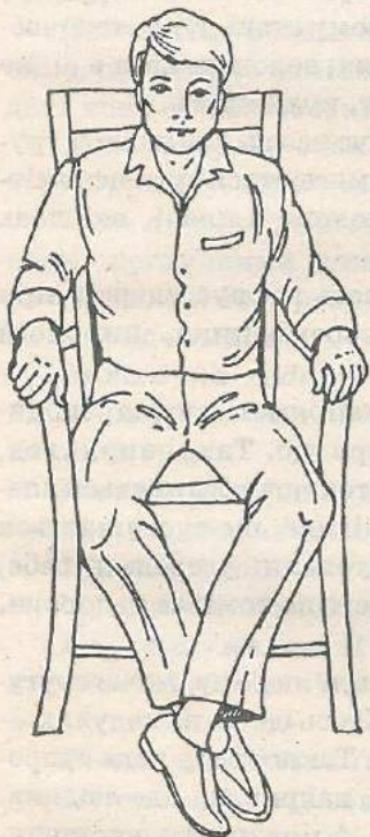


Ще один тип ходи — ходіння навшпиньках. Вона стрімкіша — той, хто йде, ніби вбирає в себе простір. Так ходить той, хто не боїться заподіяти собі біль.

Ця людина має перед очима ясну мету, вона завжди поспішає все встигнути.

Пози й постава

Характер людини відображає не тільки хода, але й поза, яку вона приймає, коли сидить. Так, психологи розрізняють кілька способів посадки людини:



Мал. 46. Відкрита поза

Закрита (ноги й ступні зімкнуті) — якщо людина приймає таку позу, це означає, що вона боїться контакту, недостатньо впевнена в собі.

Безтурботно-відкрита (ноги або стегна широко розставлені) — для людини характерні недисциплінованість, лінощі, байдужо-примітивна безцеремонність (мал. 46).

Ноги закинуті одна за іншу — людина в цей момент не прагне до діяльності або захисту.

На краечку стільця, з випрямленою спиною — якщо в разомові з вами людина приймає таку позу, це означає, що вона дуже зацікавлена в предметі розмови.

При постійній готовності підхопитися (наприклад, одна ступня — під сидінням стоїть повністю, інша — за нею на носку). Така поза типова для непевно-боязливих або злобно-недовірливих натур.



Постава людини теж може багато чого розповісти уважному спостерігачеві. Розрізняють такі види постави:

Невимушена — людина з такою поставою дуже сприйнятлива й відкрита, здатна до негайного використання внутрішніх сил. Вона вільна від будь-якого обмеження, фізичного або морального.

Люди з надмірно прямою поставою, що нагадує про військовий вишкіл, часто манірні й не гнучкі у своїх рішеннях і поглядах.

Зазвичай вони склонні бачити тільки чорне й біле й уважають, що все має бути тільки так, як вони хочуть. Їхній стиль — авторитарність. У більшості випадків вони справляють враження снобів, які вважають себе вищими за інших. Крокуючи з гордо піднятою головою, вони зазвичай дивляться на інших зверху вниз.

Нерухлива або напруженна — така постава вказує на реакцію самозахисту, уникання контактів, закритість, часто чутливість, а також на неспритне старання бути коректним.

Сутулість у поставі вказує на покірність, смиренність, догідництво. Якщо людина горбиться, це також означає, що їй не цікаві ні ви, ні те, що ви хочете сказати. Вона не спрямовується вперед, а відступає, в'яло виражаючи свій протест або бажання втекти.

Досить інформативною є верхня частина тіла людини.

Високо підняті плечі з ледь сутулою спиною й утягненим підборіддям вказують на безпорадність, нервозність, хронічний страх, непевність і боязкість.

Якщо, навпаки, плечі подаються вперед (мал. 47), то таке їхнє положення вказує на почуття слабкості й пригніченості, комплекс неповноцінності.



Мал. 47. Плечі подаються уперед



Невимушене опускання плечей свідчить про появу почуття впевненості, про внутрішню волю, владіння ситуацією.

Якщо плечі відведені назад, це означає, що людина повна рішучості діяти, почуття сили, активності, заповзятливості, нерідко також означає переоцінку власних можливостей.

Випнута грудна клітка спостерігається в людей активних, які усвідомлюють власну значущість, вони відчувають потребу в соціальних контактах.



Мал. 48. Жести,
що демонструють потребу
у самоствердженні

Впала грудна клітка часто вказує на байдужість, замкнутість, пасивність, покірність і пригніченість.

Положення ніг і ступень людини також може багато чого розповісти про стан і психологічні якості людини.

Людина, яка впевнено стоїть на ногах (ноги розставлені не більше ніж на дві ширини долоні) з рівномірним розподілом ваги тіла, має такий самий характер: сильний, урівноважений, спокійний, твердий. Людина вміє пристосовуватися до обставин.

Мінлива поза — людина часто змінює опорну ногу й позиції ступень. Якщо людина приймає таку позу, то це виявляє недолік твердості й дисциплінованості, ненадійність і боязкість.

Погойдування на косках означає або підготовку до активного руху, або агресивну установку, або свідчить про зарозумілість.

Стійка із широко розставленими ногами (мал. 48) указує на потребу в самоствердженні,



широкі домагання, завищену самооцінку й часто — на почуття неповноцінності.

Коли людина стоїть і при цьому помітна оберненість носків ніг назовні, то це свідчить про чванливість, зарозумілість і самовдоволення.

Якщо ж носки повернені всередину, то це вказує на відому внутрішню слабкість, відносний недолік напруги, сумнів у своїх силах.

Коли людина береться під боки, вона попереджає про те, щоб близько до неї не підходили, трималися подалі. Якщо людина, перебуваючи в товаристві, хоче відокремити когось від інших, вона сигналізує про це, упершись у бік однією рукою.

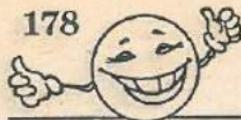
Крім постави, ходи й положення ступень, про характер людини можуть розповісти також нахили.

Нахили вперед. Коли людина вам подобається, ви зазвичай до неї нахиляєтесь. Це ознака того, що вас цікавить і вона сама, і те, що вона хоче сказати. Якщо інтерес до інформації зростає, то ви всім тілом подаєтесь вперед, у той час як ноги залишаються на місці. Якщо людина сидить, нахилившись набік, це означає, що вона демонструє вам своє дружнє ставлення. Якщо людина неприємна, набридла або ви почуваєте себе з нею ніяково, то ви зазвичай відкидаєтесь назад.

Розгойдування з п'яти на носок. Ці рухи тіла сигналізують про те, що людина відчуває нетерпіння або занепокоєння. Дорослі розгойдуються з п'яти на носок у хвилини хвильування, коли їм ніяково й вони хочуть заспокоїтися. Оточуючим це не подобається, тому що подібні дії їх відволікають. Вони не можуть зібратися й зосередитися на тому, що намагається їм сказати людина, яка розгойдується.

Така поведінка характерна також для дітей: це їхній спосіб підбадьорити себе й відновити душевну рівновагу.

Совання. Коли люди соваються, тобто не знаходять собі місця, це явно показує вам, що вони нервують. Це сигнал для оточуючих, що вони не хочуть тут більше знаходитися. Коли людині ніяково, вона постійно робить які-небудь рухи, щоб почувати себе краще. Тому, коли ви побачите, що хтось совається, знайте: він посилає вам повідомлення про те, що йому



ніяково або його щось турбує. Можливо, людина збрехала або хоче піти від людей, у товаристві яких вона в цей момент знаходиться. Такі люди заламують руки або переминаються з ноги на ногу, що свідчить про хвилювання або подразнення.

Знизування плечима. Цей жест означає, що люди говорять неправду, нещирі або їм усе байдуже.

У цьому випадку люди говорять про незнання, непевність або недовіру. Людина, яка бреше, зазвичай знизує плечима дуже швидко.

У цьому випадку це робиться абсолютно мимоволі й означає щось абсолютно інше, ніж байдужність або відсутність зацікавленості. Людина ніби повідомляє, що говорить неправду. Таке швидке перекручування плечима є несвідомою спробою здатися холоднокровним, спокійним і зібраним.

Уміння тримати своє тіло

Часто виникає питання, як же правильно триматися, щоб бути впевненим у собі й викликати добре ставлення людей.

Правильна манера. Щоб бути впевненішими, спробуйте розпрямити спину, розправити плечі, підняти голову. У цьому випадку ви стоятимете вільно й невимушено, рівномірно розподіливши навантаження на обидві ступні. Якщо ви сидите, то вільно тримайте руки й ноги й не намагайтесь їх скрестити.

Люди, які тримаються впевнено, однаково добре себе почивають і на прогулянці з друзями, і на званому обіді. Вони жваво жестикулюють, щоб виразити свою думку наочніше. Усю свою увагу вони звертають на інших, не думають, як вони самі виглядають, а більше спостерігають за іншими. Зазвичай вони відкриті й спокійні, і ці риси приваблюють до них інших. Їхня манера триматися відкрита й невимушено справляє приємне враження.

Інші манери триматися викликають у людей інші емоції.

Неправильна манера. Коли в людини спостерігаються сутулість і понурі плечі, то це ознака смиренності, недостатньої



впевненості в собі або навіть депресії. Ці жести говорять про те, що людина несе тяжку ношу. Той, хто на людях тримається так постійно, можливо, хоче відгородити себе від тієї або іншої ситуації або від життя взагалі. Зазвичай у людини з сутулою спиною й понурими плечима бувають також впалі груди. І оскільки внутрішні органи затиснуті, то вони не можуть функціонувати таким чином, щоб голос звучав повноцінно.

Коли людина витягає шию й усе тіло спрямовується вперед, це означає, що вона гнівається. При цьому вона може також випнути підборіддя й стиснути кулаки. Усі її м'язи сильно напружені, що є проявом воявничості. Якщо хтось швидко крокує, подавшись усім тілом уперед, знайте, що він дуже розсерджений.

Позерство — також неправильна манера триматися, що неприємно діє на людей і відштовхує їх. Позуючи й поводячись манірно, люди виглядають так, немов знають, що за ними увесь час спостерігають. Вони з тих, хто розцілує вас в обидві щоки тільки для того, щоб, обернувшись, подивитися, чи всі бачили цю сцену. Вони люблять заходити в супермаркет або в кафе з незворушним виглядом, з досвідом завсідника.

Оточуючим вони можуть здатися снобами, людьми з почуттям переваги. Хоча насправді вони емоційно нестабільні, соромливі й занурені в себе. Щоправда, такі люди дуже егоїстичні: вони переконані в тому, що світ обертається навколо них.

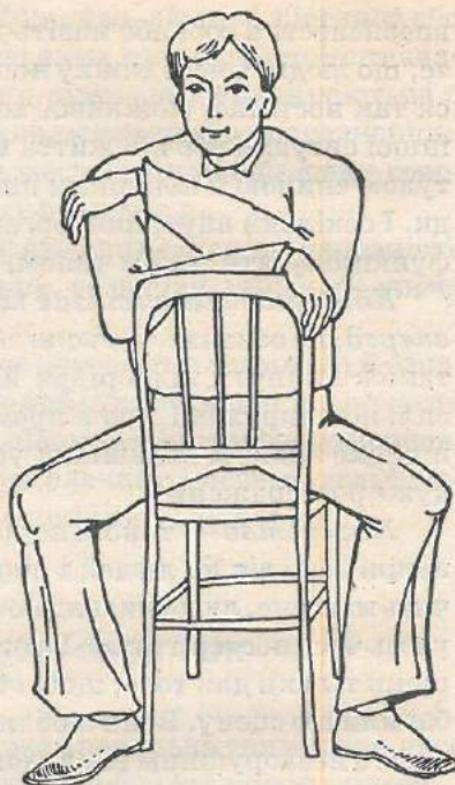
Якщо людина піднімає голову й віпрямляє корпус, одночасно скрещуючи руки на грудях, то така манера триматися вказує, що ви не подобаєтесь співрозмовниківі або він не згоден із тим, що ви сказали. Якщо людина сидить, то може покласти ногу на ногу.

Є категорія людей, які, стоячи, часто складають руки в себе на животі, а сидячи, складають їх на колінах (мал. 49) і кладуть ногу на ногу, ніби кажучи, що мають намір почекати й подивитися, що з усього цього вийде. Це означає, що вони ще не сформували про вас своєї думки або не вирішили, як поставитися до ситуації, що склалася.

Коли люди спочатку відвertaються від вас обличчям, а потім і всім тілом, це означає, що їм усе набридло або неціка-



Мал. 49. Позиція очікування



Мал. 50. Поза домінуючого характеру

во. Якщо раніше вони до вас схилялися, то тепер вони можуть від вас відсторонитися. Якщо вони сидять, то спочатку підтягнуть ноги ближче до себе, а потім їх витягнуть і постараються тримати спину прямо. Їхні пальці будуть складені в замок, а руки залишаться на колінах. Якщо їм стане ще нудніше, то вони почнуть клювати носом і їм доведеться підтримувати голову рукою.

Приймаючи позу, що виражає нудьгу, людина зазвичай відкидається на спинку стільця й вільно витягає ноги. Якщо вона стоїть, то тримає руки спереду, склавши пальці в замок, а також відвертається від свого співрозмовника.

Якщо людина полюбляє *сидіти на стільці верхи* (мал. 50), то це вказує на те, що вона належить до людей домінуючого



типу, які намагаються управляти людьми й панувати над ними. Таким людям часто набридає тема розмови, і вони ніби відгороджуються спинкою стільця від будь-якого нападу з боку інших. Це дуже обережна людина, яка може абсолютно непомітно й зненацька для вас змінити ситуацію.

Найпростіший спосіб бути з такою людиною на рівних — устати або сісти за нею, через що вона відчує уразливість тилів у випадку нападу й змінить свою позу, ставши менш агресивною. Якщо до вас прийшов любитель сидіти на стільці «верхи» і його агресивна манера дратує вас, постараїтесь пересадити його на стійкий стілець із підлокітниками, які перешкодять йому прийняти його улюблену позу.

Але бувають ситуації, коли людина сидить на обертовому стільці. Щоб урезонити її, ведіть бесіду, стоячи зверху над нею, і дивіться на неї зверху вниз, наступаючи на її особисту територію. Це настільки виб'є її з колії, що вона може навіть звалитися зі стільця, намагаючись протистояти спробі змузити її змінити свою позу.

Деякі люди, спілкуючись зі співрозмовником, так і норовлять доторкнутися до нього. Як ставитися до цієї манери триматися?

Так (легко доторкаючись до вашої спини, плеча, руки) людина, прихильна до вас, виражає свою емоційну підтримку. Доторкаючись до кого-небудь під час розмови, ви також звертаєте увагу співрозмовника на найголовніше з того, що ви хочете йому повідомити.

Манера занадто часто доторкатися до інших багато чого розповідає про психологічні особливості людини і її ставлення до людей. Це може бути ознакою ревнощів і бажання командувати й у цьому випадку є проявом ворожості, що я називаю агресивним доторканням. Зустрічаються також люди, які занадто часто доторкаються до інших, відчуваючи гостру потребу в симпатії та визнанні оточуючих.

Якщо людина доторкається до самої себе, особливо часто торкаючись обличчя (мал. 51), вона часто говорить неправду. Людина відчуває незручність через те, що не була до кінця відвертою. Піднімаючи руку до рота або очей відразу після того,



Мал. 51. Створення бар'єру між собою і співрозмовником

як збрехала, ця людина ніби створює бар'єр між собою й своїм співрозмовником.

Люди, які ніколи не доторкаються до інших, зазвичай не мають необхідної гнучкості, скуті їй відчувають сильне внутрішнє занепокоєння. У них може бути безліч нервових звичок, і нерідко вони бояться інших. Вони незадоволені ні собою, ні іншими. Зазвичай вони відлюдні, поглинені собою й егоїстичні. Часто люди, які не люблять, щоб до них до-

торкалися, у дитинстві наражалися на фізичне або моральне насильство, і це — їхня реакція на перенесену в ранні роки травму.

Коли людина робить *вам боляче*, наприклад, хапаючи вас за плече або руку, вона показує, що вважає вас своїм суперником або ви її дратуєте. Таким людям необхідно дати зrozуміти, що їхні дотики неприємні й небажані. Тримайте їх на відстані. П'ясті рук і пальці людини можуть багато чого розповісти про її емоційний стан.

Коли людина, розмовляючи, *ховає п'ясті рук* (засунувши їх, наприклад, у кишені), не виключено, що вона приховує важливу інформацію або не бажає розповісти про щось важливе особисто для неї.

Стиснуті кулаки зазвичай означають, що людина не виражає словами своїх справжніх почуттів. І якщо ви побачите, що хтось говорить, стискаючи кулаки, то знайте, що насправді він сердитий або засмучений. А якщо великий палець людини захований усередині кулака, то це означає, що вона відчуває загрозу, налякану або стурбовану.

Коли великий палець однієї руки обхоплюють усіма пальцями іншої руки, це такий самий захисний жест, як схрещування рук на грудях.



Якщо люди, розмовляючи, грізно піднімають палець або роблять п'ястями рук рвучкі різкі рухи, це також свідчить про роздратування.

Рухи пальцями

Пальці також можуть указувати на відвертість людини. Якщо людина *майже не рухає пальцями*, до того ж вони стиснуті в кулаки або засунуті в кишенні, то це показник того, що ваш співорозмовник із вами не відвертий. Подивіться, як сильно людина стискає що-небудь при розмові: чим сильніше вона це робить, тим більшим є внутрішнє напруження, яке вона відчуває.

Коли людина стискає, наприклад, спинку стільця, то вона немов намагається знайти собі підтримку в чомусь відчутному. Люди, які обхоплюють руками самих себе, відчувають внутрішнє напруження, хвилюються й буквально намагаються взяти себе в руки. Якщо вони роблять такі рухи, це означає, що вони говорять неправду або намагаються впоратися з сильними переживаннями.

Якщо людина говорить правду, то її *пальці зазвичай випрямлені*. Цим вона показує свою відкритість та інтерес до інших. Таке положення пальців свідчить про прихильність, проте, що людина доброзичливо ставиться до вас і ваших ідей.

Якщо люди енергійно *розмахують руками*, це означає, що вони в що-небудь дуже вірять і відчувають узв'язку з цим сильні емоції. Якщо вони чому-небудь не вірять, то рухають руками, у тому числі й п'ястями рук, не так активно.

Якщо людина *настовбурчила великий палець*, а інші випрямила або стиснула в кулак, це означає, що вона твердо стоїть на своєму й нізащо не змінить позицію. Переконати людину, що зробила такий жест, буде дуже й дуже нелегко.

Якщо людина *тарабанить пальцями по столі*, це зазвичай указує на те, що вона відчуває нетерпіння або нервус. Якщо ж людина що-небудь смикає, наприклад, намисто або браслет, або круить своє волосся, — це свідчить про те, що вона хвілюється, напружена й нервус.



Якщо людина гризе нігти або обкусує шкірочку павкою ніх, це також указує на її тривогу. Люди роблять ці несвідомі рухи, коли переживають стрес, навіть якщо з розмови їхній внутрішній дискомфорт ніяк не відчувається. Подібні рухи є також ознакою гніву або розчарування.

Якщо людина крутить великими пальцями, зімкнувши інші в замок, це означає, вона засмучена або їй усе набридло. У цьому випадку вона хоче трохи розважитися й позбутися нудьги.

Коли людина рухає п'ястями рук упевнено й неквапливо й одночасно плавно й не механічно, це свідчить про її спокій й упевненість.

Людина, яка з'єднує пальці в замок і обхоплює ними голову ззаду, показує, що відчуває себе в повній безпеці і їй легко й зручно.

Упевнена в собі людина нерідко робить пальцями цілий ряд рухів, які відображають цю рису її характеру. Один із них — складання пальців будиночком (коли кінчики пальців однієї руки доторкаються до кінчиків відповідних пальців іншої руки й долоні утворюють будиночок) (мал. 52).

Більшості людей не подобається, коли прямо на них указують пальцем. Але в суперечці багато хто використовує такий прийом.

Це робити не рекомендується й уважається ознакою поганого тону. Тому краще уникати цього жесту без гострої потреби.

Розташування ступень дуже багато чого може розповісти уважному спостерігачеві.

Виявляється, ступні — найчесніша частина людського тіла, вони точно пока-



Мал. 52. Вираз упевненості



зують, що людина відчуває й про що думає. І якщо людина легко контролює вираз свого обличчя, позу й жести, то контролювати свої ступні вона не зможе.

Якщо людина опирається на всю підошву, а її ступні зведені разом і звернені точно вбік співрозмовника, є всі підстави вважати, що вона щира, відкрита й урівноважена. А якщо вона опирається тільки на зовнішні краї ступень або балансує на п'ятах, то, очевидно, це шахрай, і вас майже напевно обманюють.

Поза під час сну

Психологи з'ясували, що з пози сплячої людини можна багато чого довідатися про її характер.

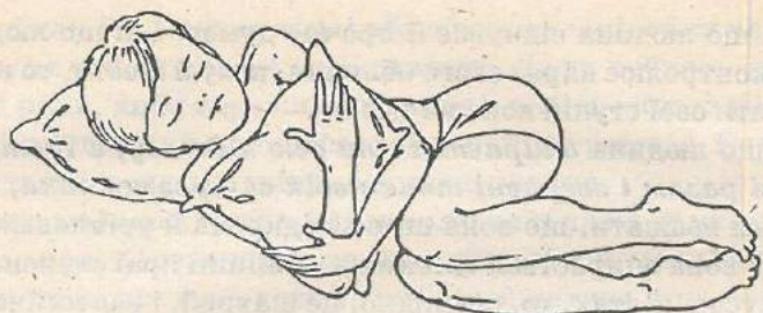
Навіть якщо ви цілеспрямовано намагатиметеся заснути в певній позі, прокинетесь однаково в тій, яка «бажана» для вашого несвідомого «я». Поводження вві сні виявляє справжнє ставлення до ситуації на роботі, в особистому житті ще раніше, ніж ви починаєте усвідомлювати це в реальному світі. Недарма великий психотерапевт Перлз уважав, що сон — це послання людини самій собі й повідомлення про те, хто вона, власне, така.

Американський фахівець у цій області С. Данкелл уважав, що поза сплячого — нічна мова людини. Він так і назвав свою книгу, опубліковану в 1978 році.

Наведемо описані в книзі деякі пози сну і їхню інтерпретацію.

Якщо людина спить на боці, згорнувшись «калачиком» і притискаючи подушку руками до живота (мал. 53), то в житті вона слабка й беззахисна, постійно потребує допомоги й заступництва.

Данкелл образно називає таких людей «бутонами», які не бажають «розцвісти». На його думку, вони підсвідомо не бажають розставатися з дитинством, відчуваючи потребу в заступництві людини із сильним характером. Їм приємно, коли про них піклуються.



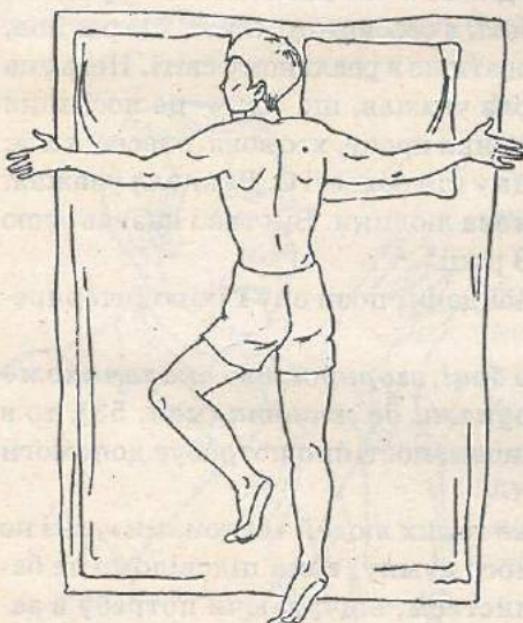
Мал. 53. Поза «бутона»

Нерішучі, невпевнені в собі, вони уникають відповідальності й рівною мірою піддаються як гарному, так і поганому впливу. По суті, це чутливі, імпульсивні натури, які керуються у своїх учинках більше хвилинним настроем, ніж здоровим глузdom.

Якщо сплячий просто лежить на боці, згорнувшись «калачиком» лише наполовину й ледь розкидавши ноги й руки,

то він людина врівноважена, яка добре вміє пристосовуватися до обставин.

Ti, хто спить на животі, розкинувши руки на ціле ліжко й підігнувши одну ногу (мал. 54), зазвичай упевнені в собі, пунктуальні, послідовні у своїх міркуваннях, люблять порядок і не терплять несподіванок; розважливі, завбачливі. Їх часто обвинувачують у педантичності, відсутності уяви. Вони люблять нав'язувати свою думку, командувати, керувати.



Мал. 54. На животі



Жести

Спить на спині той,
хто в повсякденному житті впевнений у собі, сильний, спокійний, відчуває себе лідером у тому середовищі, у якому живе.

Найчастіше так сплять розпещені діти.

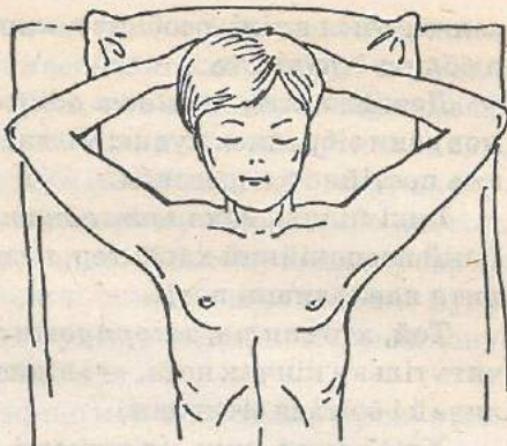
Сплять на спині, заклавши руки за голову (мал. 55), зазвичай люди товариські й лагідні, які знають про свої недоліки, але воліють не думати про них. Це люди світлого розуму, дружньо налаштовані до оточуючих.

Вони приймають світ таким, який він є, — щоправда, останнє обумовлене бажанням не ускладнювати собі життя.

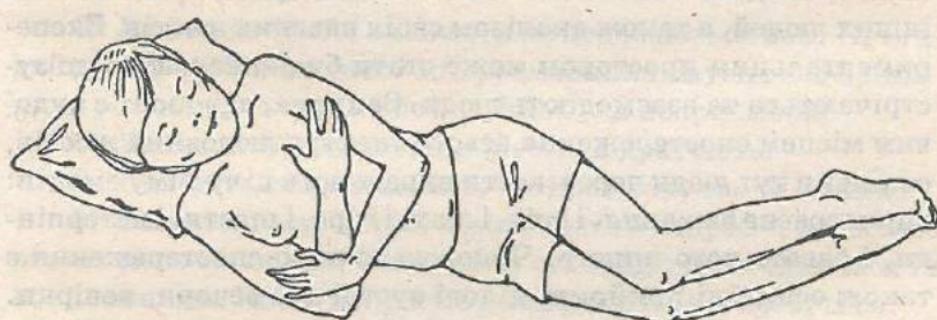
Ti, хто спить на боці, лише ледь зігнувши коліна (мал. 56), — урівноважені, покладливі люди.

Вони рідко вступають у конфлікти, схильні до розумних компромісів і легко пристосовуються до різних життєвих умов і ситуацій.

Однак їм не вистачає сміливості, енергії і наполегливості в досягненні своїх цілей. Їм не властиве честолюбство або прагнення бути лідерами, виділятися в товаристві — вони воліють



Мал. 55. На спині,
заклавши руки за голову



Мал. 56. На боці, ледь зігнувши коліна



залишатися в тіні, особливо, якщо це тінь людини, яку вони люблять і шанують.

Деякі сплять, звісивши одну або обидві ноги з ліжка, немов вони зібралися кудись бігти. Ці люди й у житті перебувають постійно в перегонах.

Інші сплять, заклавши одну ногу за іншу, що свідчить про їхній неспокійний характер, нездатність усвідомити, осмислити навколишні події.

Той, хто спить, загорнувшись у ковдру, — так, що стирчить тільки кінчик носа, — і в житті ховається в кут, сором'язливий і боїться зіткнень.

Хто спить ниць на животі — не любить усіляких життєвих несподіванок, завжди точний і акуратний, ніколи й нікуди не спізнюються.

У позі «сфінкс» зазвичай сплять люди, у яких поганий сон, кого життя не балує й хто готовий у будь-яку хвилину повернутися до дійсності з її негодами.



ЯК ДОВІДАТИСЯ БІЛЬШЕ ПРО МОВУ ЖЕСТИВ?

Поставте собі завдання хоча б п'ятнадцять хвилин на день займатися вивченням і тлумаченням жестів інших людей, а також аналізом своїх власних жестів. Експериментальним простором може стати будь-яке місце, де зустрічаються та взаємодіють люди. Зокрема, аеропорт є чудовим місцем спостереження всього спектра людських жестів, оскільки тут люди через жести виражаютъ цілу гаму емоцій: і пристрасне бажання, і гнів, і жах, і горе, і щастя, і нетерпіння, і багато чого іншого. Чудовою точкою спостереження є також офіційні прийоми, ділові зустрічі й вечори, вечірки. Вивчивши мистецтво мови рухів тіла, ви зможете одержувати вдвічі більше інформації зі сказаного.



Якщо людині постійно доводиться бути на очах, вона, швидше за все, виробить замаскованіший варіант захисної пози. Як і при будь-якому жесті, пов'язаному зі схрещуванням рук, одна рука протягнена так, щоб торкнутися іншої, але замість того, щоб торкнутися або обходити її, людина торкається сумочки, браслета, годинника, запонки або якогось предмета, що знаходитьсь поблизу. У такому випадку бар'єр теж утворюється, що дає людині почуття впевненості. Будь-який предмет, що опинився в руках у людини, може виконувати функцію символічного бар'єра.

Спостереження показали, що цей жест використовується дуже широко, і найчастіше люди навіть не усвідомлюють, що вони вдаються до його використання. Якщо ви поспостерігаєте за собою й оточуючими людьми, то помітите, як часто він використовується. Постараїтесь також виділити жести або групи жестів, найчастіше використовуваних у нашому суспільстві. Про що вони говорять, яким є їхнє призначення, на ваш погляд?

❖ Уважно стежте за жестами інших людей, коли вони розмовляють. Спостерігайте за покупцями в магазинах. Спrouйте виключити звук і здогадатися, про що говорять герой телепередач.

Час від часу вмикайте звук, щоб переконатися, що ви правильно розумієте жести в контексті розмови.

❖ Стежте за своїми жестами під час розмови вдома або на роботі. Зверніть увагу, яке враження спровалюють ваші жести на співрозмовника.

❖ Запитайте себе, які жести не подобаються вам. Пригадайте ситуації, коли жест співрозмовника змусив вас припинити розмову, хоча сама бесіда й не була неприємною.

❖ Запитайте в інших, які жести їх дратують.

❖ Складіть список жестів, що дратують вас та інших.

❖ Зверніть увагу на свої власні жести й попросіть друзів або рідних допомогти вам. Запитайте, які ваші жести здаються їм неприємними. Потім попросіть допомогти вам їх позбутися.

Для початку скажіть їм, яких жестів ви хочете позбутися. Потім попросіть, щоб вони вказували вам щоразу, коли



ви повторите цей жест. Не треба боятися, що вони посorомляться зробити вам зауваження. Вони не посorомляться.

Після цього скажіть своєму помічникові, що вас потрібно якось заохотити за успіхи.

Домовтесься, що щоразу, коли один із вас помітить ваш неправильний жест і ви зупинитеся, ваш помічник похвалить вас. Це додасть вам позитивних емоцій і змусить поставитися до жестів уважніше.

І, нарешті, заохочуйте себе самі. За кожний свій успіх почастуйте себе улюбленою сірою чи напоєм або подаруйте собі якийсь дріб'язок, про який ви давно мріяли.

Тепер поговоримо про позитивні жести й про те, як їх перейняти.

❖ Спостерігайте за успішними людьми.

❖ Напишіть, що і як ці люди роблять, як поводяться, щоб у їхній присутності ви почували себе спокійно.

❖ Запитайте у своїх колег, що саме їм подобається в цих людях.

❖ Напишіть, які ваші жести схожі на жести людей, що домоглися успіху.

❖ Напишіть ще один список жестів — тих, яких у вас немає, але які ви хотіли б перейняти.

❖ Вивчіть жести, які ми пропонуємо, і постараїтесь використовувати їх у своїй роботі.

Сідайте на стільці або дивани так, щоб вам було зручно, і не горбтесь.

Не спирайтесь на меблі. Використовуйте столи, тумбочки й підвіконня за призначенням, а не як підпірки для тіла.

Входячи до чужого кабінету, почекайте, поки вам не запропонують сісти. Дивіться на співрозмовника, а не на дрібнички на його столі.

І, найголовніше, не хапайте навколоїшні предмети. Якщо хазяїн кабінету захоче, щоб ви потокали ту або іншу річ, він сам вам це запропонує. Якщо ні, нехай все лежить на своїх місцях. Адже вам було б неприємно, якби відвідувачі без усякого приводу брали що-небудь із вашого столу.



Знаходячись у чужому кабінеті або в залі засідань, тримайтеся обличчям до співрозмовників, а не розглядайте проміщення. Завжди дивіться на мовця, намагаючись показати, що уважно його слухаєте. Виявляйте цікавість до його слів, піднімаючи брову, нахиляючи голову або киваючи на знак згоди.

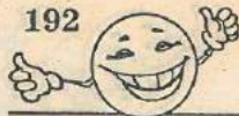
Під час розмови дивіться на співрозмовника, але пам'ятайте, що напрямок погляду визначає взаємини людей. Наприклад, погляд у перенісся означає, що співрозмовників зв'язують ділові стосунки. Погляд між носом і підборіддям — деякі соціальні стосунки. Погляд на шию або груди припускає тісні дружні стосунки — такий у діловій бесіді неприйнятний. Неприпустимим є також погляд скоса або нишком.

Якщо ви хочете справити враження відкритої і щирої людини, тримайте руки на очах, не схрещуйте руки й ноги і повертайтесь всім тілом до співрозмовника. Якщо в розмову вступає третій, подивіться йому в очі, кивніть головою, показуючи, що ви його помітили, і тримайтесь, як і раніше, прямо. Не «виключайте» людей із бесіди, відвертаючись від них або повертуючись до них боком.

Остерігайтесь в бесіді торкатися обличчя, багато хто знає, що цей жест означає заперечення. Наприклад, маленькі діти, коли брешуть, прикривають рукою рот, підлітки проводять рукою по обличчю або просто торкаються його, а дорослі погладжують себе по щоці або просто доторкаються до вуха або носа. Долоні, складені «будиночком» на столі, на коліні або над головою, означають довіру. Але разом з іншим, сильнішим, жестом (наприклад, якщо ви відкидаєтесь на спинку стільця або приймаєте занадто недбалу позу) цей жест означає негативне ставлення, і якщо ваш співрозмовник знає мову жестів, він може образитися.

Якщо ви «рубаете» долонею повітря або твердо вказуєте рукою, це означає, ви зачеплені за живе. Будьте обережні, потрібно, щоб у цей момент ваші слова відповідали жестам.

Якщо ви уважно вивчите запропоновані приклади й проїдете кроки, які ми описали, можете бути впевнені, що мова жестів стане вашим надійним союзником.



ДАКТИЛОЛОГІЯ

Пальцева азбука, що являє собою пальцеве зображення літер національної мови, називається дактилологією. Такі пальцеві зображення використовуються при спілкуванні з людиною, що втратила або втрачає слух.

Уважається, що першу дактильну азбуку опублікували в 1593 році в Іспанії. Уперше дактильна пальцева азбука для навчання глухих дітей була застосована іспанським ченцем Педро Де Леоном у XVI столітті.

Дактилологія не є мовою, тому що точно дотримується граматичного ладу національної мови. Дактилологія може використовуватися візуально, тобто ми показуємо літеру за літерою перед очима того, кому адресована наша думка.

При втраті слуху й зору дактилологія використовується контактно, тобто «проговорювані» у такий спосіб літери передаються такій людині в її руку.

Для запам'ятовування дактильного пальцевого алфавіту не потрібно багато часу. Значно більшого часу вимагає вдосконалювання техніки й темпу «говоріння» за допомогою дактилології. Як приклад наводимо дактильну азбуку російської мови, вживану й в Україні. За її допомогою можна пояснити співрозмовниківі все що завгодно (за умови, що він знає звичайний алфавіт і вміє читати) (мал. 57).

Ніяких осібливих правил для розмови за допомогою дактиля не існує, але краще дотримуватися наведених нижче порад:

- ❖ «Розмовляти» краще завжди однією і тією ж рукою (так легше стежити за думкою).
- ❖ Спробуйте після деякого тренування літери показувати не ривками, а плавно.
- ❖ Руку тримайте перед собою на рівні грудей, трохи остронь: не вертіть нею.



Мал. 57. Дактильна азбука



❖ Робіть невеликі паузи між словами.

❖ Тренуйтесь, «прочитуючи» будь-які тексти, якщо хочете швидше освоїти цю мову.

Зазвичай цю азбуку можна вивчити за годину-дві. Але якщо у вас не все відразу виходить, не втрачайте надії, адже всі ми різні, хтось швидко все схоплює, а хтось повільніше. Головне — не втрачати оптимізму й вірити у свої сили.

Правила комунікації за допомогою дактилології з людиною з порушенням слуху й зору:

❖ При спілкуванні за допомогою дактилології намагайтесь пред'являти літери чітко.

❖ При використанні дактильного алфавіту рухаються тільки пальці, а не вся п'ясть або рука.

❖ Не намагайтесь угнатися за швидкістю звукового мовлення.

❖ Порадьтесь (або поспостерігайте), на якій відстані ваш співрозмовник, у якого є проблеми з зором і слухом, може сприймати вашу руку під час дактилювання в процесі спілкування.

Загальні правила спілкування з людиною з порушеннями слуху й зору:

При спілкуванні з глухою людиною, у якої знижений зір, будь ласка:

❖ Стійте так, щоб ваше обличчя й руки добре освітлювалися.

❖ Постарайтесь трохи обмежити поле пред'явлення жестів. Це добре допоможе зrozуміти жести тому, у кого знижуються поля зору.

❖ Іноді слід трохи знизити темп пред'явлення жестів. Порадьтесь з вашим співрозмовником (або поспостерігайте), на якій відстані йому легше сприймати ваші жестові повідомлення.

У ситуації спілкування з глухою людиною, у якої знижений зір, постараїтесь одягтися так, щоб ваші руки контрастували з кольором вашого одягу. Краще, якщо ви одягаєтесь в щось однотонне й контрастне в порівнянні з пропонованим жестом.



Постарайтесь в ситуації спілкування з такою людиною не надягати близкучих прикрас. Вони можуть відблискувати, і глуха людина з порушенім зором може мати неприємні відчуття від цього.

Одним зі способів спілкування глухих є мова жестів. Так само, як природні мови мають свої національні види, — англійська, французька, українська й інші, так і мови жестів поділяються на національні види.

Однак, якщо природна національна мова загалом єдина (літературна й розмовна форми мови мають у принципі спільну граматику й відрізняються, в основному, словниковим запасом), то глухі в спілкуванні використовують дві жестові мови, що мають різну граматику й різний набір жестів:

— розмовну жестову мову, яка використовується в повсякденному спілкуванні й має власну граматику, досить відмінну від природної розмовної мови;

— кальковану жестову мову, яка використовується в офіційній і діловій обстановці і яка містить у собі як знаки розмової жестової мови, так і знаки дактилологічної абетки, що слугують для політерного відтворення слів (або їхніх закінчень), для яких немає знаків розмової жестової мови. Калькова жестова мова не має власної граматики, вона підкоряється граматичним правилам національної мови мовця.



ЗОНАЛЬНІ ПРОСТОРИ

Люди оточені певною просторовою зоною, яку вони вважають своєю власною особистою територією. Розміри особистої просторової зони соціально й національно обумовлені.

Сtereотипи життя міських і сільських жителів різняться досить сильно. І тут головну роль відіграє фактор щільності



населення. Відомо, що підвищена щільність населення є дуже сильним стресом. Сільському жителеві в спілкуванні знадобиться більше особистого простору, ніж міському, котрий легше сприйме вторгнення у свою «особисту зону».

За тим, як людина простягає руку для рукостискання, можна зробити висновок, проживає вона у великому місті чи у віддаленій сільській місцевості. У міських жителів їхня особиста територія складає 46 см, і саме на таку відстань (46 см) простягається п'ять руки від тіла при рукостисканні.

Люди, що виростили в районних містах, де щільність населення невисока, можуть мати особисту територію до 1,2 м у радіусі або більше, і саме на цій відстані знаходиться п'ять руки від тіла, коли сільські жителі здоровуються за руку.

Люди, що виростили у віддаленому або малонаселеному гірському сільському районі, зазвичай мають дуже великі потреби у вільному особистому просторі. Іноді він досягає 9 м. Ці люди воліють не здороватися за руку, а краще на відстані помахати один одному. Сільські жителі зазвичай стоять міцно на землі й нахиляються назустріч рукостисканню, а міський житель зробить крок уперед при рукостисканні.

У кожному культурному середовищі є правила, що диктують, наскільки близько одна людина може сидіти або стояти від іншої. Вихідці з Латинської Америки й Близького Сходу стоять один до одного більше, ніж жителі країн Заходу, які не звичали до того, щоб їх стискали. Але якщо європейський або американець відвідує іншу країну, то йому потрібно познайомитися з місцевими порядками й дотримуватися їх. Інакше виникнуть усілякі непорозуміння.

Таким чином, якщо ви хочете, щоб люди у вашому товаристві почували себе комфортно, дотримуйтесь відповідної дистанції.

Американський антрополог Едуард Т. Холл був одним із родоначальників у галузі вивчення просторових потреб людини. Його дослідження привели до нового розуміння взаємин людей між собою.

Е. Холлом описані 4 категорії просторової комунікації: інтимна (15–45 см), особиста (75 см), соціальна (до 2 м) і пуб-



лічна (3–7 м). Зазначені в дужках цифри є середніми, які мають свої варіації для різних культур.

Інтимна зона (від 15 до 46 см)

З усіх зон ця найголовніша, оскільки саме її людина охороняє найбільше. Дозволяється проникнути в цю зону тільки тим особам, які знаходяться в тісному емоційному контакті з людиною. Тільки найближчим людям дозволено в неї проникати. Це діти, батьки, чоловік або дружина, коханці, близькі друзі й родичі. У цій зоні є ще підзона радіусом у 15 см, у яку можна проникнути тільки за допомогою фізичного контакту. Це надінтимна зона.

Зазвичай інтимна зона порушується тією або іншою людиною з двох причин. Перша, коли така людина є близьким родичем, другом, тим, хто має сексуальні наміри. Друга, коли людина проявляє ворожі наміри й склонна атакувати співрозмовника. Людина може терпіти вторгнення сторонніх людей у свою особисту й соціальну зони, але вторгнення стороннього в інтимну зону викликає в людини різні фізіологічні реакції й зміни. Серце починає битися швидше, відбувається викид адреналіну в кров, яка приливає до мозку й м'язів як сигнал фізичної готовності організму до бою, тобто стану бойової готовності. Урахуйте, що не завжди дружелюбний дотик до руки або обійми людини, з якою ви щойно познайомилися, будуть доречними. Навпаки, це може викликати негативну реакцію до вас, навіть якщо співрозмовник вам посміхатиметься та, щоб вас не скривити, робитиме вигляд, що це йому подобається.

Якщо людина хоче показати свою зацікавленість в особі протилежної статі, вона намагається просунутися в інтимну зону людини, яка її цікавить. Якщо загравання не приймається, ця людина відступає й дотримується надалі дистанції. Якщо ж залицяння приймаються, людина дозволяє «порушниців» залишатися всередині її інтимної зони.



У багатьох європейських націй інтимна зона складає тільки 23–25 см, а в деяких навіть менше. В американців інтимна зона 18 дюймів. Тому в спілкуванні цих народів можуть виникати непорозуміння.

Особиста зона (від 46 см до 1,2 м)

На такій відстані один від одного знаходяться люди на роботі, дружніх зустрічах, коктейль-вечірках або офіційних заходах.

Якщо ви хочете, щоб люди почували себе у вашому товаристві затишно, дотримуйтесь золотого правила: «Тримай дистанцію». Чим інтимніші наші стосунки з іншими людьми, тим близче дозволяється нам проникати в їхні зони. Наприклад, щойно прийнятий на роботу службовець спершу може подумати, що колектив ставиться до нього дуже прохолодно, але вони просто тримають його на дистанції соціальної зони, тому що мало його знають. Як тільки товариши на службі пізнають його краще, територіальна відстань між ними скорочується, і зрештою йому дозволяють пересуватися в межах особистої зони, а в деяких випадках проникати також в інтимну зону.

Соціальна зона (від 1,2 до 3,6 м)

Коли люди зустрічаються зі сторонніми, то воліють, щоб інші люди трималися на відстані соціальної зони. Кому сподобається, якщо сантехник, продавець, новий знайомий почне наближатися на меншу відстань. На соціальній відстані люди тримаються від тих людей, яких не дуже добре знають.



Винятком із правила, що вимагає суворого дотримання дистанційної зони, є випадки, коли просторова зона людини обумовлена її соціальним станом. Наприклад, керівник компанії і один з його підлеглих можуть бути компаньйонами на полюванні, і, знаходячись на відпочинку, вони перетинають і особисту, і інтимну зону один одного. Натомість на роботі керівник триматиме підлеглого на відстані соціальної зони, дотримуючись неписаних правил.

Суспільна зона (більше 3,6 м)

Коли ми звертаємося до великої групи людей, то найзручніше стояти саме на цій відстані від аудиторії. Ця відстань є найкращою.

Дуже важливо дотримуватися дистанції, що відповідає ситуації. Оточуючі можуть прийняти або відіхнути вас залежно від того, наскільки шанобливо ви ставитеся до їхнього особистого простору.

Ситуація товкотнечі в громадському транспорті, ліфтах, театральних фойє неминуче призводить до втрати особистого простору людьми. Ця ситуація викликає неприємні емоції: у годину пік абсолютно незнайомі люди стоять, тісно притиснувшись одне до одного.

У таких випадках відразу починають працювати деякі неписані правила поведінки. Наприклад, ви не повинні розмовляти зі сторонніми людьми або потрібно уникати візуального контакту (не зустрічатися з іншими людьми очима) тощо. Знаходячись у переповненому автобусі або вагоні, ми замикаємося, люди навколо нас ніби перестають бути особистостями, і ми не реагуємо на вторгнення в наш особистий простір.

Обличчя має бути абсолютно безстороннім — ніякого прояву емоцій не дозволяється. Якщо у вас у руках книга або газета, ви повинні бути повністю занурені в читання. Чим тісніше в транспорті, тим стриманішими повинні бути ваші



рухи, у ліфті слід дивитися тільки на вказівник поверхів над головою.

Зовсім інша ситуація складається на демонстраціях, мітингах або народних гулянках. Як правило, людей тут об'єднує певна мета, яку вони хочуть досягти спільними зусиллями. У міру того, як щільність юрби збільшується, у кожної людини в ній залишається дедалі менше особистого простору, що викликає виникнення почуття ворожості. Ось чому чим більша юрба, тим вона агресивніша. Величезний вплив на людей має щільна житлова забудова.

У ній також людина має занадто малий особистий простір, що призводить до найсильнішого стресу, а той, у свою чергу, — до фізіологічної реакції на стрес. Це одна з причин, чому рівень злочинності в областях із високою щільністю населення набагато вищий, ніж в областях із низькою щільністю.

Соціальна зона обумовлює особисту.

Так, майже у всіх людей є певне місце за обіднім столом або улюблене крісло біля телевізора. Ці місця зазвичай маркуються тим, що на них власник залишає свої речі, або ж тим, що постійно сідає. Наприклад, бізнесмен відзначить свою територію за столом попільницею, ручкою, а члени родини можуть позначити своє улюблене місце особистою річчю, поклавши її на місце або поруч із ним, щоб заявити свої права на володіння цим простором.

Учні, заходячи до класу, також займають місця за партами не випадково, а відповідно до певних правил. Багатьом людям добре відомий дискомфорт, коли вони виявляють сторонню людину, що сидить на місці, яке вони вважали своїм.

Займаючи вільні місця в кінотеатрі або театрі, люди також дотримуються певних правил.

Якщо ж у людини буде можливість вибрати місце, швидше за все, вона не сяде поруч із зайнятим, а знайде вільніший простір, у такий спосіб вона виділить комфортну відстань між собою і найближчою людиною.

Люди, які порушують границі чужої території, якої б національності вони не були, або люблять рисуватися й проявляти силу, або зовсім не розуміють, що роблять. Якщо хто-



небудь підійде до вас дуже близько, це може інтуїтивно не сподобатися й ви не захочете спілкуватися. Ви почнете відступати доти, поки просто не вибачитеся й не втечете. Можливо, ви помітите за собою, що на знак протесту неусвідомлено схрестили руки, спробували відвернутися або втягли голову в плечі. Ви почали переступати з ноги на ногу, соватися або намагатися змінити свою позу. Можливо, у вашому голосі з'являться також різкі нотки, і ви попросите цю людину відступити на крок.

Іноді людина спеціально стає до вас занадто близько, щоб змусити вас відчути себе непевно. Вторгнення на чужу територію лякає тих, кому вона належить, і вони відступають, намагаючись з'ясувати ваші наміри. Якщо ви встанете занадто близько, більшість людей це потурбує, і, що б вони не сказали, їм нізащо не позбутися тих негативних емоцій, які ви викликали.

Якщо ви підійдете до людини занадто близько, це змусить її стривожитися: чи все в неї в порядку в плані особистої гігієни, чи свіжий у неї подих і чи приємно від неї пахне. Або ж людині може не сподобатися, як пахне від вас.

Однак ваша реакція на вторгнення у ваш простір може й не бути негативною, якщо ви раді, що бачите людину так близько.

Слідчі й адміністратори використовують спеціальні методи для того, щоб зломити опір допитуваних злочинців або одержати приховану інформацію від підлеглого. Для цього вони саджають людину на стілець у центрі кімнати й постійно під час допиту або розмови проникають у її особисту й особливо інтимну зону, залишаючись у ній доти, поки та не дасть відповідь.

Важливо відзначити, що людина, яка почуває свою силу й упевнена в собі, зазвичай займає більше місця, тому що не соромиться вільно витягнути ноги або зручно розташувати руки. Ну а менш упевнена в собі людина, як правило, підтискає ноги й притискає руки до тіла, намагаючись прийняти при цьому позу ембріона.

Люди, що стоять занадто далеко, здаються зарозумілими, пихатими або вважають себе вищими за інших. Вони букваль-



но побоюються занадто з вами зблізитися. Можливо, вони сидять або стоять так далеко, тому що ви їм не подобаетесь. Їх дратує ваше мовлення, запах або зовнішній вигляд. Часто люди, що прагнуть фізично дистанціюватися від інших, у душі відчувають страх.

Люди, що відчувають симпатію одне до одного, зберігають близьку, але не занадто, дистанцію між собою, коли вперше спілкуються. Вони усвідомлюють необхідність поважати простір одне одного й дистанцію, яка обирається співрозмовником. Спробуйте провести такий експеримент. Ледь помітно присуньтеся до свого співрозмовника й поспостерігайте за його реакцією. Він ніяк не реагує й робить вигляд, що нічого не трапилося? Він відсувається? Чи він копіює ваш рух і трохи присувається до вас?

Коли людина претендує на місце або простір, частина якого вже зайнята іншими людьми (наприклад, місце в театрі, місце за столом, крючок для рушника), вона діє передбачуваним чином. Вона зазвичай шукає найширшу відстань між двома присутніми й займає місце посередині. У театрі вона обирає місце, що знаходиться посередині між останнім кріслом і людиною, що сидить у цьому ряді. На тенісному корті вона вибирає той крючок для рушника, що знаходиться на найбільшому вільному просторі посередині між двома рушниками, або посередині між найближчим рушником і кінцем вішалки.

Робиться це з тією метою, щоб не скривдити інших присутніх ні надмірною близькістю до них, ні надмірною віддаленістю від них.

Якщо в театрі ви обираєте місце не посередині між тим, хто сидить, і останнім кріслом, а ближче до краю, то він може образитися, що ви занадто далеко від нього сіли, або ж забентежиться, якщо ви сядете занадто близько до нього. Тому основна мета цього ритуалу полягає в тому, щоб зберігати гармонію.

Винятком із цього правила є займання вільної кабінки в туалеті. Доведено, що 90 % людей вибирає крайні кабінки, і тільки якщо вони зайняті, займають кабінки посередині.



МОВА ТВАРИН

«Мова» тварин уроджена. Учитися їй тварині не доводиться. Якщо курча вилупилося в ізоляції, то воно володіє «словниковим запасом», який слід мати курці або півневі.

Тварини користуються «мовою», так би мовити, не навмисно. Сигнали виражают їхній емоційний стан і не призначені для своїх співтоваришів. «Мова» в них — не знаряддя пізнання, а результат роботи органів чуттів. Гусак не повідомляє про небезпеку, а криком заражає зграю своїм переляком. Мислення тварин образне й не пов'язане з поняттями.

Комуникація тварин односпрямована. Діалоги можливі, але рідкісні. Зазвичай це два самостійні монологи, вимовлені одночасно.

Між сигналами тварин немає чітких меж, їхнє значення залежить від ситуації, у якій вони відтворені. Тому важко підрахувати кількість слів і їхніх значень, зрозуміти чимало «слів». Вони не складають слова у фрази й речення. У середньому у тварин приблизно 60 сигналів.

У комунікації тварин неможлива інформація не про себе. Вони не можуть розповісти про минуле або майбутнє. Це інформація оперативна й експресивна.

Однак тварини здатні засвоювати сигнали тварин інших видів («есперанто» воронів і сорок, яке розуміють усі мешканці лісу), тобто пасивно володіти їхньою мовою. До таких тварин належать мавпи, слони, ведмеді, собаки, коні, свині.

Але лише деякі розвинені тварини здатні активно опановувати чужу мову (відтворювати слова й іноді використовувати їх як сигнали). Це — папуги й птахи-пересмішники (шпаки, ворони, галки тощо). Багато папуг «знають» до 500 слів, але не розуміють їхнього значення. Інакша справа з людьми. Збирач податків у Стокгольмі провокував собак, імітуючи 20 видів гавкоту.



Оскільки мовний апарат мавп погано пристосований до вимовляння звуків людської мови, подружжя Beатриси й Алленда Гарднерів навчили шимпанзе Ушо мови жестів (до 100–200 слів американської мови жестів для глухонімих — амслена (*amslang*), більше 300 комбінацій із декількох слів, причому Ушо навіть навчилася самостійно складати нескладні фрази типу «брудний Джек, дай пити» (образившись на служителя зоопарку), «водяний птах» (про качок). Інших мавп вдавалося навчити спілкуватися за допомогою набору повідомлень на клавіатурі комп’ютера.

Мова тіла — це основний канал інформації, яким ми довідуюмося, що у тварин у голові. Коли вони спілкуються між собою за допомогою звуків і запахів, які занадто тонкі для нас, щоб ми їх розрізняли, ми можемо зрозуміти їхні наміри, спостерігаючи за їхніми рухами. Собаки й кішки прекрасно розуміють також нашу мову тіла, і вони майже завжди можуть прочитати наші справжні думки й почуття, як би ми не намагалися їх сковати.

У тварин часто є певні жести, які ми впізнаємо і які нам подобаються. Однак більшість жестів собак і кішок універсальні.

Значна частина жестів у спілкуванні собак пов’язана з положенням у неофіційній ієрархії. Це головне, про що розмовляють собаки. Фахівці з поводження тварин розділяють жести собак на дві категорії: домінантні й покірні.

Домінантний жест є проявом виклику або погрози. Так собака говорить про свої наміри лідерства. Класичним вираженням домінантності є наморщена морда при закритому роті й трохи витягнутими вперед губами. Якщо наміри собаки справді агресивні, вона може притиснути вуха й показати зуби, піднявши верхню губу. При цьому вона подається вперед, витягаючи вперед голову.

Недосвідчені власники можуть ненавмисно ставити собак у таке положення, коли тримають своїх вихованців у товаристві інших собак на дуже короткому повідку. Натягнутий повідець змушує собаку прийняти зухвалу позу, яка може



спровокувати напад іншого собаки. Повідець також обмежує виконання звичайних ритуалів вітання, які завжди встановлюють ієрархію без бійки.

Найкращий спосіб поведінки під час зустрічі двох собак — це дати їм можливість і місце для того, щоб покрутитися один навколо одного й пообнюхатися. Уважно стежте при цьому за проявом ознак справжньої агресії: таких, як гарчання або демонстрація іклів, а також за ознаками покори.

Пози покори, як правило, роблять собаку візуально меншою, ніж вона є насправді. Собака часто демонструє уразливі частини тіла: такі, як живіт або шию або починає інтенсивно виляти хвостом. Найчастіше виляє хвостом той собака, який охочіше підкориться, ніж стане лідером. Також проявом покори є нерухомість собаки, коли до неї доторкаються.

До грайливих рухів належать чудова, на весь рот, посмішка «я тебе люблю» і поза «у чому справа?», коли собака нагострює вуха й вигинає шию, щоб бачити або чути, що відбувається. Собаки тикаються носами, ніби кажучи: «Зверни на мене увагу». Існує також усім відомий уклін «давай пограємо», коли собака припадає на передні ноги, опускаючи голову до землі, при цьому залишаючи задню частину тіла в положенні стоячи. Якщо ви не вірите, що це універсальне запрошення до гри, спробуйте виконати цю позу самі, і ви побачите, що ваша собака зрозуміє, що ви маєте на увазі.

Подібно до собак, кішки теж тикаються носами, намагаючись привернути увагу. Вони також часто підходять віч-на-віч у вітанні.

Якщо вітання є серйозною пропозицією дружби, то, швидше за все, за цим піде розворот, щоб дати товаришеві понюхати себе ззаду. Так кішки вітають собі подібних, і якщо вам пощастило бути достойними такої честі, то найдоречнішою відповіддю буде ввічливе погладжування.

На відміну від собак, кішки не настільки стурбовані питаннями ієрархії, але вони використовують мову тіла, щоб відрізити друзів від ворогів. Крім того, вони користуються цією мовою для позначення власності практично на все, із чим



вони зіштовхуються: вони трутися об ваші ноги або шафу, позначаючи їх своїм запахом.

У кішок хвіст є яскравим сигналом того, що в них на думці. Перше, чому ми вчимо своїх дітей, це дати кішці спокій, коли вона посмікує хвостом. Ми часто спостерігаємо за хвостом нашого кота Самурая, який стирчить з-під штор у вітальні. Якщо він виляє з боку в бік, це означає, що кіт чимось незадоволений, зазвичай іншим котом, якого він бачить на ганку нашого будинку. Коли ж хвіст висить, як перевернений знак питання, це означає, він, швидше за все, просто перевіряє погоду.

Є один вираз, властивий усім кішкам, що часто дивує люблячих хазяїв і називається реакцією «флемана». Люди дивуються, що означає несподіваний вискалений демонічно похмурий погляд їх завжди ласкової кішечки.

Така гримаса є мимовільною реакцією на сильний запах, якщо кішка випадково лизне або доторкнеться носом до предмета з таким запахом. Вона зморщує ніс і робить глибокий вдих. І нарешті, піднімає язик до піднебіння, щоб доторкнутися до органа Джекобсона, особливого органа чуттів, наявного тільки в кішок. До певної міри кішка пробує на смак цей настирливий запах. Єдиним перекладом цієї гримаси може бути: «У вас цього багато, так?»

Деякі жести язика тіла є дуже розповсюдженими й використовуються не тільки кішками й собаками, але й багатьма іншими ссавцями, включаючи людей. Прямий погляд, наприклад, майже завжди означає виклик. Деякі люди вдаються до цього прийому як до надійного способу встановлення свого лідерства щодо собак.

Собаки й кішки однаково сприймають багато наших рухів. Наприклад, рука, що піднімається знизу, з рівня, який нижче рівня плеча тварини, розцінюється ними як менша загроза, ніж рука, що опускається зверху. Якщо ви не ворушите рукою, поки незнайомий собака або кішка обнюхує її, це дозволяє їй почувати себе впевненіше.

Свійські тварини часто сприймають сигнали поганого настрою або засмучення, що йдуть від наших рухів, і знають,



коли ми потребуємо їхньої участі іноді навіть швидше, ніж ми усвідомлюємо це самі.

Щодо собак і кішок наші дії й справді говорять більше, ніж слова.

Охайність кішок стала приказкою. Часте й грунтовне вилизування забезпечує майже досконалий догляд за тілом, але чи завжди кішка вилизує себе, щоб навести чистоту? Зовсім ні, іноді кішка облизує морду, коли в цьому, здавалося б, немає необхідності.

Швидкий рух язика навколо носа й губ — явне свідчення того, що кішка чимось схвильована, здивована або вражена. Цей короткий швидкий рух язика — те ж саме, що рух людини, яка почухує потилицю у хвилину подиву або досади.

Прояви такого типу називають реакцією на дискомфортний стан, кішка перебуває в замішенні. Щось не подобається їй і одночасно викликає цікавість, хочеться піти, але допитливість бере гору. Уп'явшись на річ, що зацікавила, кішка не може вирішити, як їй вчинити, і тут рух язика — свідчення того, що вона вагається.

А ось ще один приклад: ви застали кішку в горщику з геранню, насварили її. І вона почала, не перестаючи, вилизувати себе, при цьому її вуха відведені назад, очі напівзакриті. Це — знову збентеження.

Коли у вас гарний настрій, кіт буде вилизувати вас із любов'ю. Ви відчуєте це, як дотик гарного друга.

Кіт вилизує вас, шукає можливості забратися до вас на коліна. Короткі, уривчасті лизання, при цьому кіт заглядає вам в очі — це пошук милості.

Кішка вилизує себе глибокими, інтенсивними рухами. Якщо вона лиже себе явно довше ніж треба, приголубте її або пограйтесь з нею. Це — прояв нудьги.

Якщо дві кішки збираються битися й раптом одна з них починає вилизуватися — це з її боку знак до примирення.

Спілкування головою. Якщо кіт третється головою об ваші руки або тіло, це — ознака любові.

Кішка об вас третєється. Кішка підходить до вас, вигинаючи спину, задерши хвіст (іноді він при цьому ворушить-



ся) і ніби проводить по ногах, починаючи з мордочки, потім боком і наприкінці повертається до вас задертим хвостом, обвиваючи ним ноги, і так кілька разів. У такий спосіб кішка здійснює з вами обмін запахами, що для неї рівносильне обміну інформацією, кішка привітна, це як дружне рукостискання й очікування пещення у відповідь.

Цей рух засвоюється кішками ще з дитячого віку, коли мама-кішка приходить поспілкуватися до своїх малят у гніздо. Вона ніжно муркоче й вилизує кожне кошеня, починаючи із чола, потім спинку й закінчуєчи під хвостом, одночасно й пестячи й миючи своїх малят, адже вони ще маленькі й самі не можуть навести чистоту. Можливо, після такого ритуалу вітання кішка відійде і візьметься вилизувати себе, вона злизує із себе ваш запах, ніби «пробує на смак».

Спілкування хвостом. Хвіст злітає вгору: кіт не переляканий, не злий, не голодний. Він, можливо, схвилюваний вашим приходом.

Хвіст приспущенний. Тварина трохи наляканана або, можливо, трохи невдоволена тією їжею, яку ви їй дали. Можливо, вона забруднила сумку, у якій її носять? Дайте котові спокій.

Кішка підбирає хвіст, поза напруженна. Кішка дуже нещасна, можливо, вона наляканана або змушенена відступитися від чогось. Не чіпайте її.

Хвіст активно посмикується або кіт махає ним уперед-назад: відступіть! Навіть не підходьте близько, кіт не задоволений і хоче побути на самоті. Якщо ви наполягатимете на спілкуванні, виникне або агресія з його боку, або він спробує втекти.

Посмикується тільки кінчик хвоста. Крайня заклопотаність, начебто кішка чує, як ви брешете про неї, адже вона цього не зносить!

Хвіст розпушений «трубою». Це злість, кіт готовий до нападу!

Кінчик хвоста б'є, як батіг. Жест сильної погрози.

Хвіст стукає по підлозі, тварина ним різко махає. Негативне ставлення.



Витягнутий назад, кінчик здригається. Мисливський азарт.

Відігнутий набік і піднятий. Дружне привітання хазяїна.

Спілкування за допомогою лап. Кіт ледь б'є лапкою або тягне за одяг: виходить, він щось просить (їжу, іграшку або пещення тощо)

«Місить» лапами, ледь випускаючи пазурі. Виходить, дуже задоволений, зазвичай до того ж кіт ще й муркоче й навіть пускає слину. Ця цікава особливість поведінки формується ще в дитинстві — кошенята мнуть мамин живіт, коли ссуть молоко, тому коли кіт переживає найприємніші моменти у своєму житті, у нього включається дитячий рефлекс.

Якщо кіт, сидячи у вас на колінах, занадто захопився й сильно почав випускати кігтики — у жодному разі не лайте його й не скидайте на підлогу, ви дуже скривдите його, просто акуратно пересадіть кота з колін і не забудьте ласково погладити!

Те, що відбувається з дорослою кішкою, коли вона тупцює на колінах хазяїна, можна розцінити як прояв дитинства з її боку.

Спокійна, розслаблена поза хазяїна ніби говорить кішці: «Я твоя мама, я чекаю й готова годувати тебе». Доросла кішка, улаштувавшись на ваших колінах, «дитині», голосно муркочучи й «місячи» лапами. З погляду кішки, це момент найвищої любові й пещення, і поведінка хазяїна, який сердито проганяє її з колін, для неї незрозуміла. Жодна справжня мама не повела б себе таким чином, але люди поводяться інакше.

Для кішки хазяї, звичайно ж, — батьки, адже вони дають їй їжу й приймають розслаблені, привабливі пози, але як тільки їх «маля» починає «видавлювати молочко», вони несподівано дратуються й женуть «дитину» геть.

Ця ситуація — класичний приклад непорозуміння кішки й хазяїна. А уникнути її можна, твердо засвоївши той факт, що домашня кішка інфантильна й до хазяїв ставиться як до батьків.



Обійми лапками. Навіювання своєї любові.

Удари лапами. Засіб захисту.

Спілкування вухами. Вушка на верхівці, спрямовані вперед: кішка в гарному настрої, готова до гри й до проявів любові.

Вуха плиском і в боки. Подив і цікавість.

Вуха опущені й притиснуті. Оборонна поза.

Вуха опущені й заведені назад. Наступальна поза, лють.

Спілкування очима. Очі широко розкриті й дивляться прямо на вас: кіт зосереджений, дуже зацікавлений.

Очі напівзакриті. Сонливість і обережність.

Зіниці-щілинки. Кіт насторожі й упевнений у собі.

Зіниці круглі, «божевільний погляд». Кіт наляканій, будьте обережні.

Очі мерехтять, мигають. Кішка виражає свою відданість.

Погляд затуманений (третя повіка). Можливо, кішка хвора, розслаблена або ображается.

Погляд пильний, упритул. Виклик, дотримуйтесь дистанції.

Спілкування носом. Кіт третється носом об обличчя й губи: вираження любові.

Спілкування за допомогою вусів. Кіт третється вусами об руки або обличчя: велика любов.

Ворушить вусами. Принюхується.

Вуса опущені. Кіт стурбований, хворий або апатичний.

Різні пози. Кішка спокійно лежить, але одне з вух чуйно повертається, іноді трохи здригається кінчик хвоста: вона розслаблена, відпочиває, але щось привернуло її увагу, вирвавши із блаженної дрімоти, кішці лінь повернутися і як слід роздивитися причину, але природна цікавість не дає їй повністю ігнорувати цей зовнішній подразник, це може бути будь-який цікавий або неприємний звук.

Кіт припав до землі, пригнув голову й відводить погляд. Вираження покірності, можливо, зацькованості.



Іноді кішки роблять це абсолютно без очевидної причини. Буваво, кілька кішок живуть разом, і хазяїн нікого не забуває й не обділяє, але ось, наприклад, одна з кішок, гарна й пещена, щоразу ось так уся зіщулюється, коли простягають до неї руки, начебто її з дитинства шваброю по нирках били.

Інтелігентна необразлива тварина, жодного разу навіть голос на неї не підвищили, найбільшим потрясінням у її житті було фотографування, і... проте.

Кішка стоїть боком, шерсть на спині сторчма, хвіст вигнутий гачком і шерсть на ньому теж стовбурується: вона ніби намагається «стати більшою», налякати потенційного супротивника, або принаймні нехай задумастися, перш ніж нападати на таку громадину. Дуже смішно виглядає, коли мій ротвейлер знайомиться з підрослими кошенятами: пес із ними дуже делікатний, але він величезний, і кошеня інстинктивно боїться, тому її намагається здаватися більшим.

А н ф а с. Злий, але дуже хоробрий кіт. Повернеться обличчям до ворога, вискалившись і вигнувши спину. Бережіться! Він може атакувати.

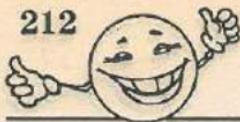
Кіт лягає перед вами й перевертася на спину. Це найвищий ступінь смиреності й довіри. Живіт у кішок — найуразливіше місце й тільки людям, яким вони повністю довіряють, можуть запропонувати почухати собі животик. Пишайтеся, вам дуже пощастило.

Кіт весь підібрався, хвіст витягнутий у струнку, кінчик ледь здригається, морда витягнута вперед, вуха насторожені й пильний немиготливий погляд.

Минає кілька секунд: і кіт починає ніби ледь соватися, розгойдуватися й раптом стрімко кидається вперед. Він полює, а здобич може бути різноманітною: і мишка, і муха, і капці.

Кішка (самка) припала передніми лапами до землі, відставила зад і тупцює задніми лапами, а хвіст вигнула й відвела вбік, при цьому вона ще й видає характерні звуки, таке собі помуркування. У вашої красуні, безперечно, тічка.

Кіт (самець) повертається задом до вертикальної поверхні, задерши хвіст, і ледь ним ніби трясе: у такий спосіб він «мітить» (ви це відразу відчусте за дуже



неприємним запахом), щоправда, зрідка такі речі виробляють також кішки.

Так роблять статевозрілі тварини, коли хочуть «позначити» предмети з незнайомим або неприємним запахом, адже чужі запахи можуть сигналізувати про небезпеку, тому будьте акуратні, коли вносите в будинок нові меблі, краще відразу запасіться балончиком із відлякувальною рідиною. Потім, коли меблі постоять у квартирі й просочаться знайомими запахами, усе нормалізується.

Звукове спілкування. Муркотання, прихильність до вас.

Шипіння. Оборона, дотримуйтесь дистанції.

Нявкання. Спроба привернути до себе увагу. Деякі з моїх кішок «доповідають», коли сходять у туалет, деякі вимагають їжу або воду, коли вона закінчується, та й просто привітно базікають іноді.

Абсолютно характерні крики видає кіт, що зачув тічну кішку, а вже тічна кішка репетує так, що ні з чим не сплуваєш.

Цікаві в плані жестів мавпи. Відома вже читачеві мавпа на прізвисько Уошо освоїла до п'яти років три з половиною сотні жестів-слів.

Більше того, вона сама почала утворювати нові поняття: качаючись на човні зі своїм «батьком» і побачивши лебедя, що пливе поруч, Уошо жестами показала «птах» і «вода», як сказала би людина «водоплавний птах».

Генетично різниця між шимпанзе й людиною складає всього 1 %. Але й інші види мавп здатні освоїти мову знаків.

Семирічна горила-самка Коко вивчила 645 знаків, більше половини з яких використовувала настільки впевнено, що могла вказати, що й де в неї болить, виразити свої бажання, аж до сексуальних. Вона жестами запрошуvalа самця Майкла, показуючи йому: «Приходь, Майкл, швидше, Коко добре в обіймах».

Дуже талановитою була шимпанзе Сара, яка швидко вивчила мову спеціально розроблених жестів-символів і цілком зрозуміло «розмовляла» цими жестами зі своїми вчителями,



складаючи в потрібній послідовності складні фрази, навіть використовуючи звороти мови типу «якщо — то».

Словник котячих жестів

Швидко облизує ніс і губи — тварина збентежена (ми почухали б потилицю).

Простягає лапку до вашого обличчя — просить уваги й пещення («ти мене ще хоча б трошечки любиш?»).

Вуха поставлені вертикально — цікавість.

Вуха притиснуті до голови — підготовка до нападу.

Вуха притиснуті до голови, хвіст робить кола — роздратування.

Б'є хвостом — злиться або полює.

Хвіст трубою — вітання, задоволення.

Застиглий унизу хвіст — відраза, розчарування.

Ворушить кінчиком хвоста — інтерес.

У піднятого вертикально хвоста розслаблений кінчик — радісне збудження.

Прищулює очі — спокій або сонливість.

Мружиться — миролюбство й спокій.

Вуха назад, очі мружаться — нетерпіння, прохання («ну скоріше ж, дуже хочеться»).

Вуха назад, очі великі — застереження («не потерплю»).

Вуха пласко в боки — ховається, заграє («цир, мене не видно»).

Широко розкриті зіниці — страх.

Упявся у вас, а коли звертаєте на нього увагу, утікає з криком «Мурррр» — виклик на гру в доганялки.

Великі очі й зіниці — вдивляється в темряву, боїться, злиться або грає.

З'явилася третя повіка — кішка хвора або хоче спати.

Вуса опущені вниз — заклопотаність, сум або хвороба.

Ховає голову в який-небудь куточок — до гри — «цир, я склався».



Зосереджено оглядається навколо ѹ потім ретельно вилизує свою шерсть — повний або вдаваний спокій.

Швидко облизує передню лапу — хвилюється, вагається.

Погладжує людину лапкою — тісна прихильність, ніжність.

Голосно дряпає пазурами — прагнення звернути на себе увагу.

Вигинає спину — лякання супротивника, дуже сильне роздратування й готовність до оборони.

Тікає від вас, втягнувши голову в плечі, на довгих ногах — знає, що нашкодив.

Кіт качається по підлозі — демонструє свою привабливість.

Лежить на спині із замисленим виглядом — провітрюється, відпочиває.

Пританьковує, відриваючи передні лапи від землі, ставить назад — привітання когось улюбленого й довгоочікуваного.

Повертається задом до хазяїна й піднімає хвіст — знак довіри й поваги.

Топче лапами — дуже любить, хоче зробити вам пріємність.

Потирання головою об людину — любов, відданість, щирісердість, спрага пещення, а також ознака тічки.

Словник звуків

Звукова сигналізація існує в переважної більшості тварин. Курка, наприклад, видає тринадцять різних звуків, а не тільки хрестоматійне «ко-ко». А ось півень — на два звуки більше! Жаба — шість звуків, граки — до ста двадцяти, лисиця — більше тридцяти, кінь — близько сотні...

Зоопсихологи, які працювали в Кенії з мавпами-павіанами, встановили, що в їхній «мові» є навіть різні позначення для озброеної й беззбройної людини. Втім, і у ворон «людина з рушницею» також позначається спеціальним сигналом.



Нижче подаються найбільш поширені звуки, які видають свійські тварини.

Муркотання — спокій.

Незадоволене муркотання — хворобливе відчуття.

Гурчання — невдоволення.

Някання — вітання, а іноді й прохання.

Переривчасте някання, схоже на повискування, — відповідь на людське звертання.

Завиання — злість.

Нетривалий крик — переляк.

Приглушене муркотання, що завершується незадоволеним гурчанням, — терпіння вичерпано.

Шипіння — готовність до оборони, попередження про це.

Стримане гурчання кішки, що годує, — застереження кошенятам про можливу небезпеку.

Те ж саме, що завершується підвищеним тоном, — застереження людині або іншим істотам, щоб не наблизялися до кошенят.

ДОДАТОК



Тест

«Чи вмієте ви розшифрувати невербалальні сигнали?»

Уявіть, що ви сидите в одного зі співробітників і з'ясовуйте його реакцію на ваші ідеї. Відповідайте на питання тесту, і ви довідаєтесь, наскільки правильно ви читаєте його жести. (Пам'ятайте, що правильних відповідей може бути кілька).

1. Ваш співрозмовник сидить, відкинувшись на спинку стільця, скрестивши руки на грудях, кулаки стиснуті. Він:

А — захищається;



В — незручно сидить на стільці;
С — потроху починає злитися на вас.

Відповідь: варіант А. Ваш слухач несвідомо встановив захисний бар'єр. Він відкидає те, що ви йому говорите.

2. Ваш співрозмовник, схоже, розслабився, він вас майже не слухає. Поки ви говорите, він чіпляється ногою за ніжку стільця. Він:

А — засинає й намагається подолати дрімоту;
В — натхнений вашою пропозицією;
С — байдужий до ваших слів.

Відповідь: варіант С. Такі рухи — явна ознака байдужості. Йому зовсім не цікаво, що ви говорите, і він намагається влаштуватися зручніше.

3. Раптово ваш співрозмовник підхоплюється, хапає інший складаний стілець і сідає на нього верхи. Він використовує стілець як:

А — щит;
В — засіб оборони;
С — з його допомогою він ніби «зважує» вашу пропозицію.

Відповідь: варіант А. Стілець слугує щитом. Можна вважати, що співрозмовник не приймає вашої пропозиції. Спробуйте інший підхід.

4. Ваш співрозмовник підпирає рукою підборіддя, охопивши долонею щоку й поставивши вказівний палець на скроню. Він:

А — утомився;
В — оцінює вашу пропозицію;
С — нудьгує.

Відповідь: варіант В. Добра ознака. Він серйозно обдумує вашу пропозицію. Він явно зацікавлений.

5. Ваш співрозмовник вас слухає, а потім повертається на стільці так, що його тіло й ноги опинилися звернені до дверей. Він хоче:

А — подивитися у вікно;



В — розім'ятися;

С — щоб бесіда скоріше закінчилася.

Відповідь: варіант С. Він хоче, щоб зустріч закінчилася якнайшвидше. Він втратив до вас інтерес.

6. Ви помітили, що очі вашого співрозмовника блукають кімнатою, зупиняючись то на картині, то на вікні. Це означає того, що:

А — йому незручно;

В — на нього справила враження обстановка контори;

С — йому вже не цікаво.

Відповідь: варіант С. Ще один знак, що співрозмовники не цікаво. Якщо людина не хоче дивитися вам в очі, це зазвичай уважається ознакою байдужості.

7. Ваш співрозмовник нахилився вперед, він практично сидить на краю стільця. Це означає, що:

А — вам настав час закруглятися;

В — співрозмовник дуже зацікавлений;

С — йому незручно сидіти.

Відповідь: варіант В. Він дуже хоче співпрацювати з вами.

8. Ваш співрозмовник розстібає піджак. Це означає, що:

А — йому жарко;

В — він нервус;

С — він прихильний до вас і відчуває до вас симпатію.

Відповідь: варіант С. Це означає, що ваш співрозмовник прихильний до вас і має дружні почуття.

9. Ваш слухач знімає окуляри й покусує дужку. Одночасно він ляскав себе по підборіддю, встає й починає ходити кімнатою. Він дивиться перед собою, але не розглядає окремі предмети. Це означає, що:

А — він приймає рішення;

В — він зважує різні можливості;

С — він хоче піти.

Відповідь: варіант А і В. Співрозмовник задумався. Краще, що ви можете зробити в цей момент, це дати йому мож-



ливість подумати над вашою пропозицією і не відволікати його. Він досить зацікавлений, щоб прийняти серйозне рішення.

Тест

«Характер за позою»

Психологи вважають, що поза людини свідчить про певні риси її характеру або психологічний стан. Пропонуємо перевірити це твердження на собі (якщо вийде, можна буде продовжити експеримент на оточуючих). Отже, станьте перед дзеркалом і прийміть найхарактернішу для себе позу... А тепер виберіть свій тип.

1. Ви опираєтесь всією вагою на одну ногу, а другою тільки на каблук?

Ви безпосередні в спілкуванні з людьми, любите компанії. Одночасно ви надто категоричні й часом намагаетесь нав'язати свою волю іншим. Але така поведінка часто буває лише ширмою, за якою ховається боязкість і непевність у собі.

2. Ви стоїте, схрестивши ноги, спираючись усією вагою на одну, а другу ставлячи на носок?

Це свідчення непевності, яку ви проявляєте, коли доводиться зіштовхуватися зі складними життєвими ситуаціями. Для вас характерна обережність, що межує з підозрілістю. А це утруднює стосунки в родині й на роботі.

3. Ви ставите ноги за принципом носки разом, п'ятирізно?

Ця поза характерна для людей інфантильних або надмірно простих. Частіше вона властива юному віку, але бувають також винятки з правил.

4. Ви ставите ноги по-воєнному: п'ятирізно, носки напрізно?

Це поза ділової людини, реаліста, на яку можна покластися. Ви рішучі, у потрібний момент сміливо даєте відсіч, за словом у кишеню не полізете. Але часом ви буваєте занадто вже нетерпимими, і це ускладнює життя.

5. Ви прийняли спортивну стійку — ноги на рівні плечей (можливо, одна трохи спереду, інша — позаду)?



Така поза свідчить, що ви... утомилися, вас охопила байдужість й індиферентність.

Тест

«Як ви спите?»

Поза, у якій ви спите, відбиває вашу особистість. Її неможливо підробити й проконтролювати. Тільки сприймаючи світ інакше, ніж раніше, ви несвідомо змінюватиме також мову свого тіла.

Ось основні пози, які ми приймаємо від сні.

1. Поза обличчям униз, з руками, закинутими вище голови, і витягнутими ногами. Хто спить у такій позі, — пунктуальний (дуже намагається не спізнюватися), прагне домінувати, відчуває потребу регулювати події свого життя, не любить несподіванок, піклується про деталі.

2. Поза на спині характерна для сильної, упевненої в собі особистості. Хто спить у такій позі, прекрасно почуває себе й уві сні, і наяву, раціональний, приймає навколошній світ таким, який він є, і живе за принципом «тут і зараз», не зациклюючись на минулому й не тривожачись про майбутнє.

3. Поза зародка свідчить про боязнь ставлення до життя. Хто спить у такій позі, — інфантильний, боїться відповідальності, прагне сковатися від труднощів і негод, залежить від чужої думки.

4. Поза напівзародка. Хто спить у такій позі, добре адаптований, урівноважений і надійний, уміє пристосуватися до життєвих ситуацій без надмірного напруження.

Тест руки

Тест руки — проективна методика, спрямована на вивчення агресивного ставлення. Розроблений Б. Брайкліном, З. Пітровським, Е. Вагнером. Стимульний матеріал складається з 9 зображень п'ястей рук і однієї порожньої картки, при показі якої просять уявити п'ясть руки й описати її уявлювані дії. Зображення показуються послідовно. Обстежуваному



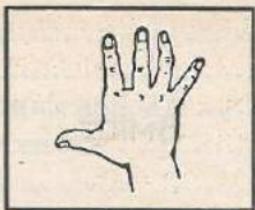
дається інструкція відповісти на запитання про те, яку, на його думку, дію виконує намальована рука (або сказати, що здатна виконувати людина з такою рукою). Допускається вказувати дляожної картки кілька варіантів дії. Відповіді розподіляються між 11 категоріями:

1. *Агресія* — рука сприймається як домінуюча, яка завдає ушкодження, активно захоплює який-небудь предмет.
2. *Вказівки* — рука веде, спрямовує, перешкоджає, панує над іншими людьми.
3. *Страх* — рука виступає у відповідях як жертва агресивних проявів іншої особи або прагне відгородити кого-небудь від фізичних впливів, а також сприймається, немов завдає ушкодження самій собі.
4. *Прихильність* — рука виражає любов, позитивні емоційні настанови до інших людей.
5. *Комуникація* — відповіді, у яких рука спілкується, контактує або прагне встановити контакти.
6. *Залежність* — рука виражає підпорядкування іншим osobam.
7. *Ексгібіціонізм* — рука різними способами виставляє себе напоказ.
8. *Покаліченість* — рука деформована, хвора, нездатна до яких-небудь дій.
9. *Активна безосбовість* — відповіді, у яких рука виявляє тенденцію до дії, завершення якої не вимагає присутності іншої людини або людей, однак рука повинна змінити своє фізичне місце розташування, докласти зусиль.
10. *Пасивна безосбовість* — також прояв тенденції до дії, завершення якої не вимагає присутності іншої людини, але при цьому рука не змінює свого фізичного положення.
11. *Опис* — відповіді, у яких рука тільки описується, тенденція до дії відсутня.

Кількісний показник відкритої агресивної поведінки розраховується за формулою (агресія + вказівки) — (страх + прихильність + комунікація + залежність). Для уточнення мотивів агресивної поведінки слід проаналізувати отриманий профіль.



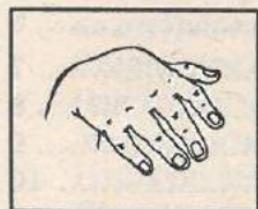
Картка 1



Картка 2



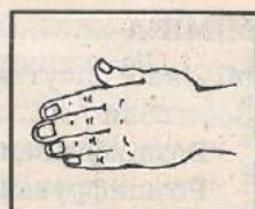
Картка 3



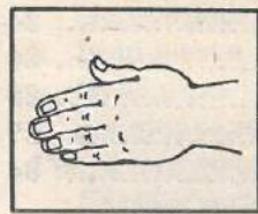
Картка 4



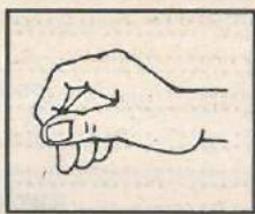
Картка 5



Картка 6



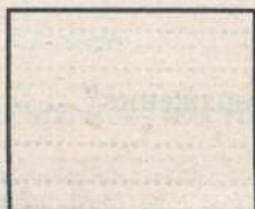
Картка 7



Картка 8



Картка 9



Картка 10 (порожня)

Зміст

ВСТУП	3
МІМІКА	5
Міміка й почуття	7
Зони обличчя	8
Розшифрування емоцій чола	9
Розшифрування емоцій рота й підборіддя	10
Розшифрування інших емоцій	12
Характеристики мовлення	20
Контролювання міміки	23
Для жінок	24
Для чоловіків	24
Гіпноз поглядом	25
Контакт очей	27
Види поглядів	34
ЖЕСТИ	47
З історії мови жестів	49
Походження жестів	61
Жести різних народів	65
Заперечення чи ствердження?	66
Вітання	67
Прощання	68
Попередження, схвалення, несхвалення	69
Дистанція	69
Образа, пояснення	70
Добре ставлення	71
Презирство, ставлення до інших і до себе	72
Рукостискання	74
Жест один, значення — різні	74
Жести, однакові для всіх	76



Зміст

Японські жести	77
Китайські жести	79
Різні погляди в різних народів	82
Як правильно читати жести	84
Сукупність жестів	87
Збіг слів і жестів	87
Значення контексту для тлумачення жестів	88
Інші фактори, що мають вплив	
на інтерпретацію жестів	88
Становище в суспільстві й багатство жестикуляції	89
Одночасне вживання мови й жестів	89
Можливість підробки мови рухів тіла	91
Публічні жести	92
Ділові жести	96
Жести й ділова взаємодія	117
Жести залицяння й любові	136
Перше побачення	142
Інші жести	145
Поведінка на співбесіді	152
Віддзеркалення	158
Ритуальні жести	160
Давні жести й вітання	168
Мова рухів тіла	171
Хода	171
Пози й постава	174
Уміння тримати своє тіло	178
Поза під час сну	185
Як довідатися більше про мову жестів?	188
Дактилологія	192
Зональні простори	195
Інтимна зона (від 15 до 46 см)	197
Особиста зона (від 46 см до 1,2 м)	198
Соціальна зона (від 1,2 до 3,6 м)	198
Суспільна зона (більше 3,6 м)	199
Мова тварин	203
Словник котячих жестів	213
Словник звуків	214
Додаток	215

Популярне видання

РИБАЛКА Світлана Вікторівна

МОВА МІМІКИ, ПОГЛЯДІВ, ЖЕСТИВ

Переклад з російської ДАНИЛЮКА Іллі Григоровича
Художник обкладинки ДАЛБУЗ Анна Миколаївна
Художник ЗАРБІ-ГАЛЬЧУК Олена Володимирівна

Редактор Ю. В. Жиронкіна
Комп'ютерна верстка І. В. Романчук

Підписано до друку з готового оригінал-макета 22.06.2006.

Формат 84×108/32. Папір газетний.

Гарнітура SchoolBookC. Друк високий.

Тираж 15 000 (1 з-д 1—3000) прим.

Зам. б-473.

Товариство з обмеженою відповідальністю
«Виробничо-комерційна фірма «БАО»

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції серії ДК № 540 від 23.07.2001 р.

83121, м. Донецьк, вул. Брюсова, 26

Адреса сайту в Інтернеті: www.bao-book.com

Адреси електронної пошти: bao@skif.net
postmaster@bao.donbass.com

Донецьк тел./факс (062) 381-89-49

Маг. «Книги для всієї сім'ї», б. Пушкіна, 23, тел. (062) 349-33-19, 349-33-18, 349-33-17

Київ тел./факс (044) 455-52-53, 455-52-54

Одеса тел. (048) 718-61-51, 718-61-52

Сімферополь тел. (0652) 29-19-71, (050) 347-05-58

Запоріжжя тел. (0612) 13-49-51

Книга — поштою

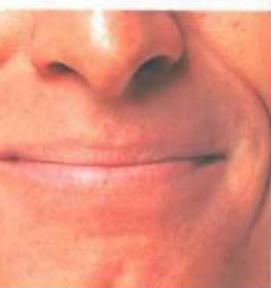
Поштова адреса: 61001, Харків-1,
а/с 84 «Книжковий Клуб», (057)783-88-88

Адреса сайту в Інтернеті: www.bookclub.ua

Адреса електронної пошти: support@fle-bookclub.com

Віддруковано з готового оригінал-макета у ВАТ «Поліграфніга»
03057, м. Київ, вул. Довженка, 3

Висновок державної санітарно-епідеміологічної експертизи
№ 05.03.02-04/13696 від 28.03.2006 р.



МОВА Міміки, Поглядів, Жестів

Найменший рух людського тіла має значення, але для більшості людей міміка та жести залишаються загадкою. Ця книжка допоможе вам стати уважнішими, адже завдяки знанню міміки та жестів від вас ніщо не приховується в поведінці тих, хто вас оточує. Скористайтеся рекомендаціями знавців психології, щоб змінити своє життя на краще.



9 789663 385204

СПІЛКУВАННЯ БЕЗ ПРОБЛЕМ щастя в особистому житті УСПІХ У БІЗНЕСІ ТА КАР'ЄРІ