

В. Л. ЖЭЛНОВА

Навуковы кіраўнік Н. Ул. ФЁДАРАВА  
БЕЛАРУСКА-РАСІЙСКИ УНІВЕРСИТЭТ

Псіхалагі адзначылі, што паспяховасць зносін вызначаецца на 55 % позай, жэстамі і мімікай суразмоўцаў, на 38 % – тонам і іншымі характарыстыкамі голаса, на 7 % – інфарматыўнасцю мімікі і жэстаў. Невярбальныя паводзіны – гэта адны з асноўных відаў паводін чалавека. Больш праўдзівасці мы можам заўважыць менавіта ў невярбальных паводзінах. І каб правільна разумець чалавека, трэба правільна інтэрпрэтаваць яго жэсты і міміку.

Існуюць тры асноўных становішчы *галавы*. Першае – прамая галава. Гэта становішча галавы характэрна для чалавека, які нейтральна адносіцца да таго, што ён чуе. Галава звычайна нерухомая, і час ад часу робяцца маленькія ківочки галавой. Пры гэтым становішчы галавы часта выкарыстоўваюцца ацэнкавыя жэсты.

Другое – галава нахіляецца ў бок, гэта кажа пра тое, што чалавек зацікаўлены. Чарльз Дарвін адзін з першых заўважыў, што людзі, як і жывёлы, нахіляюць галаву ў бок, калі яны чымсьці цікавяцца.

Трэцяе – галава нахілена ўніз, гэта кажа пра тое, што стаўленне чалавека да зносін адмоўнае. Нізкі нахіл галавы звычайна суправаджаецца жэстамі крытычнай адзнакі. І датуль, пакуль вы не прымусіце чалавека падняць галаву ці нахіліць яе набок, у вас будуць праблемы зносін з гэтым чалавекам.

Ступень удзелу *вачэй* у гутарцы надзвычай вялікая. Іх выраз амаль не паддаецца свядомаму кантролю. У звычайнай паўсядзённай гутарцы прыкладна тры чвэрці ўсяго часу вы глядзіце ў вочы суразмоўцу, і толькі часам кідаеце погляд у бок на прамежак часу ад 1 да 7 секунд. Калі вы гатовы памяншаць ролямі ў дыялогу, вы сустракаецеся вачыма з суразмоўцам. Калі вы не жадаеце перадаваць эстафету гутаркі свайму суразмоўцу, то не глядзіце яму ў вочы, і тады яму будзе цяжка вас перапыніць.

Па тым, як людзі глядзяць адзін аднаму ў вочы, звычайна можна вызначыць, у якіх яны адносінах. Калі суразмоўцы недалюбліваюць адзін аднаго, яны менш часу глядзяць адзін аднаму ў вочы ў самай звычайнай гутарцы. Закаханыя, наадварот, глядзяць у вочы амаль увесь час.

Жэст *пацірання векаў* выкліканы тым, што ў мазгу чалавека з'яўляецца жаданне схвацца ад падману, падазроны ці хлусні, з якімі ён сутыкаецца, альбо жаданне пазбегнуць погляду ў вочы чалавеку, якому ён кажа няпраўду.

**Погляд скоса** выкарыстоўваецца для перадачы цікавасці ці варожасці. Калі ён суправаджаецца злёгка паднятымі бровамі ці ўсмешкай, ён азначае зацікаўленасць і часта выкарыстоўваецца для таго, каб прывабіць. Калі ён суправаджаецца апушчанымі ўніз бровамі, нахмураным ілбом ці апушчанымі куткамі рота, ён азначае падазронае, варожае ці крытычнае стаўленне.

Твар чалавека не заўсёды адлюстроўвае яго праўдзівыя пачуцці. Узнікае пытанне: ці можна па выразу твару адрозніць праўдзівыя пачуцці ад няшчырых? Адно з важных правілаў – гэта кантраляваць **міміку вуснаў**. Напрыклад, фальшывая ўсмешка можа з'явіцца ледзь раней ці крыху пазней, чым вы маглі б яе чакаць. Усмешка, якая узнікла занадта раптам, выклікае падазрон. Ваш недавер павінен узмацніцца, калі ўсмешка трымаецца на твары занадта доўга. Натуральная ўсмешка доўжыцца прыкладна 4 секунды.

Прасачыць паходжанне некаторых жэстаў можна на прыкладзе нашага першабытнаабшчыннага мінулага. Напрыклад, **аскальванне зубоў** захавалася ад акту нападу на суперніка і дагэтуль выкарыстоўваецца сучасным чалавекам, калі ён злосна ўсміхаецца ці выяўляе сваю варожасць нейкім іншым чынам. Усмешка першапачаткова была знакам пагрозы, але сёння, у сукупнасці з прыязнымі жэстамі, яна пазначае задавальненне ці зычлівасць.

Такія дакрананні, як **паціранне носа**, **пагладжванне падбародка**, **пацягванне за мочку вуха**, заўсёды выдаюць хлусню. Такімі спосабамі людзі спрабуюць замаскіраваць хлусню, якая выклікае ў іх унутраны канфлікт.

У звычайнай гутарцы людзі карыстаюцца **рукамі**, каб падкрэсліць ці растлумачыць значэнне сваіх слоў. Але калі вы гаворыце няпраўду, хутчэй за ўсё, вы будзеце карыстацца рукамі менш, гэта можа выглядаць так, нібы рукі адмаўляюцца браць удзел у вашым змане. У такім выпадку некаторыя людзі моцна сціскаюць рукі, некаторыя засоўваюць іх глыбока ў кішэнь, некаторыя літаральна садзяцца на свае рукі.

Аднак трымаць рукі ў поўнай нерухомасці амаль немагчыма. Таму, кажучы няпраўду і жадаючы пазбегнуць пры гэтым звычайнай жэстыкуляцыі, вы можаце неўзаметку для сябе пачаць часцей, чым звычайна, дакранацца да свайго твару. Лічыцца, што класічная прыкмета хлусні - рука, якая мільгае перад ротам ці побач з ім.

**Закладанне рук за спіну** лічыцца жэстам упэўненага ў сабе чалавека з пачуццём перавагі над іншымі. Ён дазваляе чалавеку з несвядомай бясстрашнасцю адкрываць такія свае ўразлівыя вобласці цела, як сэрца і горла.

Калі чалавек, які слухае, **крыжэе рукі на грудзі**, у яго не толькі складаецца адмоўнае стаўленне да гаворачага, ён звяртае менш увагі на тое, што ён чуе. Калі пры гутарцы вы бачыце, што ваш суразмоўца

крыжуе рукі на грудзі, варта зрабіць выснову, што вы казалі штосьці, з чым ён не згодзен. Нягледзячы на тое, што на словах ён будзе выяўляць згоду з вамі. У гэты момант вы павінны паспрабаваць высвятліць прычыну яго жэсту і заахваціць чалавека заняць больш размяшчальную паставу. Памятаеце датуль, пакуль чалавек будзе трымаць рукі скрыжаванымі на грудзі, ён будзе захоўваць адмоўнае становішча. Напружаны ўнутраны стан прымушае чалавека прыняць гэты жэст, а захаванне жэсту падтрымлівае ўнутраная напруга. Просты, але эфектыўны спосаб прымусіць чалавека растуліць рукі – даць яму ў рукі ручку, кнігу, любы прадмет, беручы які ён выцягне рукі наперад. Тым самым ён прыме больш адкрытае становішча, і яго стаўленне зменіцца.

**Далонь**, разгорнутая ўніз - гэта стрымальны ці заспакаяльны жэст.

А самы лепшы спосаб пазнаць, адкрыты ці сумленны з вамі ў дадзены момант суразмоўца - гэта панаглядаць за становішчам яго далоняў. Калі чалавек пачынае з вамі гаварыць адкрыта, ён звычайна расчыняе перад суразмоўцам далоні цалкам ці часткова.

**Ніжняя частка цела** яшчэ цяжэй паддаецца кантролю. Адна нага акуратна ляжыць на іншай, звычайна правая на левай – гэта становішча ног, якое можа выкарыстоўвацца для выраза ўсхваляванага стану, стрыманай ці ахоўнай пазіцыі. Гэта, аднак, – адзін з дапаможных жэстаў, які суправаджаецца іншымі жэстамі, і не павінен інтэрпрэтавацца ў адрыве ад кантэксту. Напрыклад, людзі часта сядзяць, **закінуўшы нага на нагу**, падчас лекцыі ці падчас доўгага сядзення на нязручных крэслах. Часта людзі выкарыстоўваюць гэты жэст у халоднае надвор'е. Калі закінутая нага на нагу суправаджаецца яшчэ і скрыжаваннем рук на грудзі, гэта азначае, што чалавек "адключыўся" ад гутаркі.

Закідванне нагі на нагу сведчыць пра тое, што тут прысутнічае дух суперніцтва і супярэчнасці. Чалавек з хуткай рэакцыяй, якога вельмі цяжка пераканаць у спрэчцы, часта сядзіць, закінуўшы нага на нагу і абхапіўшы нагу рукамі. Гэта прыкмета цвёрдага, упартага чалавека, да якога патрэбен адмысловы падыход для дасягнення агульнай мовы.

Калі ваш суразмоўца **заціскае свае ладзжкі**, гэта раўназначна яго "закусванню вуснаў". З дапамогай гэтага жэсту стрымліваецца негатыўнае стаўленне, непрыемныя эмоцыі, страх ці ўсхваляванасць.

Калі з'явіцца жэст **фіксаванне ступні адной нагі на галёнкі іншай**, вы можаце быць упэўнены, што чалавек унутрана сціснуўся і сышоў ў сябе, як чарапах па пад панцыр.

Трэба адзначыць, што невярбальныя паводзіны залежаць ад полу, узросту, сацыяльнага становішча, агульнай культуры чалавека і іншых умоў.

Такім чынам, невярбальныя паводзіны з'яўляюцца неад'емным кампанентам нашага паўсядзённага маўлення, і таму для паспяховых зносін проста неабходна ведаць тлумачэнне асноўных з іх.