

### Тема 3. Динамические позиции

*Динамическими я называю такие позиции, которые не могут квалифицироваться как закрытые или открытые, так как они отражают психическое состояние иного спектра отношений, хотя внешне могут представлять имитацию закрытых или открытых жестов.*

(Э. Цветков)

#### Жесты рук и кистей рук

##### Потирание ладоней

С помощью **потирания ладоней** люди невербально передают свои = положительные ожидания.

Скорость, с которой выполняется этот жест, сигнализирует о том человеке, который предполагает получить положительные результаты в данной ситуации.

##### Потирание большого пальца об указательный

Потирание большого пальца об указательный или о кончики других пальцев обычно применяется для обозначения денег и ожидания поступления денег в качестве оплаты.

##### Шпилеобразное положение рук



**«Шпилеобразное» положение рук.** Этим жестом часто пользуются уверенные в себе люди, лица, занимающие руководящие должности.

Используя этот жест, они передают = информацию о своей самоуверенности.

Он очень часто используется в условиях субординации и может быть изолированным **жестом**, обозначающим = уверенную или «всезнающую» позицию.

Этот жест имеет два варианта: (1) руки шпилем вверх и (2) руки шпилем вниз.



Первое положение обычно принимается тогда, когда говорящий выражает свое мнение или излагает свои идеи.

Второе положение используется тогда, когда человек не говорит, а слушает.

Когда при положении рук [**шпилем вверх**] + у говорящего [**голова откинута назад**], у него = появляется налет самодовольства и высокомерия.

Хотя в целом шпилеобразный жест расценивается как положительный сигнал, он может быть использован как при положительных, так и при отрицательных обстоятельствах, и поэтому может быть неправильно истолкован.

Допустим, что к концу переговоров клиент делает шпилеобразный жест:

- 1) [шпилеобразный жест] + [серия положительных жестов] = согласие с предложениями
- 2) [шпилеобразный жест] + [ряд негативных жестов] = твердое решение отказать

В обоих случаях «шпиль-жест» означает уверенность в себе, но один имеет положительное значение, а другой ведет к отрицательным последствиям.

## Значение жестов, связанных с прикосновением рук к различным частям лица

### Обман, Ложь, Сомнение

Распознавание невербальных жестов, сигнализирующих об обмане, является одним из наиболее важных для общения умений.

Это жесты, связанные с прикосновением рук к лицу.

Когда мы наблюдаем или слышим, как другие говорят неправду, или лжем сами, мы делаем попытку закрыть наш рот, глаза или уши руками.

Когда человек проделывает жест **«рука-к-лицу»**, то это далеко не всегда означает, что он лжет. Однако это может быть первым признаком обмана, и дальнейшее наблюдение за поведением человека и его жестами может подтвердить ваши подозрения.

### Защита рта рукой

Если маленький ребенок обманывает, он будет рукой прикрывать рот в попытке остановить лживые слова, выходящие из его рта.

Если  $\Rightarrow$  этот жест используете человеком в момент речи, это свидетельствует о том, что = он говорит неправду.

Однако, если  $\Rightarrow$  он прикрывает рот рукой в тот момент, когда вы говорите, а он слушает, это означает, что = он чувствует, как вы лжете!

Эти жесты могут также обозначать =  $\sqrt{\text{сомнение}}$ ,  $\sqrt{\text{неуверенность}}$ ,  $\sqrt{\text{вранье}}$  или преувеличение реального факта.

Иногда это могут быть только несколько пальцев у рта или даже кулак, но значение жеста остается тем же.

Некоторые люди пытаются притворно покашливать, чтобы замаскировать этот жест.

### Прикосновение к носу

В сущности, это является утонченным, замаскированным вариантом предыдущего жеста.

Он может выражаться в нескольких легких прикосновениях к ямочке под носом, или быть выражен одним быстрым, почти незаметным прикосновением.

Некоторые женщины очень осторожно проделывают этот жест, чтобы не смазать помаду и не повредить макияж.

Одно из объяснений природы этого жеста заключается в том, что  $\Rightarrow$  когда плохие мысли проникают в сознание, подсознание велит руке прикрыть рот, но в самый последний момент, из желания замаскировать этот жест, рука отдергивается ото рта, и получается легкое прикосновение к носу.

Другим объяснением может быть то, что во время лжи появляются щекотливые позывы на нервных окончаниях носа, и очень хочется почесать нос, чтобы избавиться от них.

Как и прикосновение ко рту, прикосновение к носу может использоваться как ...

$\sqrt{\text{говорящим для маскировки его собственного обмана, так и}}$

$\sqrt{\text{слушающим, сомневающимся в искренности слов говорящего.}}$

### Потирание века

Этот жест вызван тем, что в мозгу появляется желание скрыться от обмана, подозрения или лжи, с которыми он сталкивается, или желание избежать взгляда в глаза человеку, которому он говорит неправду.

Мужчины обычно потирают веко очень энергичным образом, а если ложь очень серьезная, то отворачивают взгляд в сторону, обычно в пол.

Женщины очень деликатно проделывают это движение, проводя пальцем под глазом. Отводя глаза в сторону, они смотрят на потолок.

### **Почесывание и потирание уха**

Этот **жест** вызван желанием слушающего отгородиться от слов, положив руку около или сверху уха.

Другими вариантами прикосновения к уху является потирание ушной раковины, сверление в ухе (кончиком пальца), потягивание мочки уха или **сгибание уха в попытке прикрыть им слуховое отверстие**.

Этот последний жест говорит о том, что = человек наслушался вдоволь и хочет, возможно, высказаться.

### **Почесывание шеи**

В этом случае человек почесывает указательным пальцем правой руки место под мочкой уха или же боковую часть шеи.

Этот **жест** говорит о = сомнении и неуверенности человека.

### **Оттягивание Воротничка**

Ложь вызывает зудящее ощущение в нежных мышечных тканях лица и шеи, и требуется почесывание, чтобы успокоить эти ощущения.

(1) Похоже, это является приемлемым объяснением того, почему некоторые люди **оттягивают воротничок, когда они лгут** и подозревают, что их обман раскрыт.

Также похоже, что у обманщика выступают капельки пота на шее, когда он чувствует, что вы заподозрили обман.

(2) Этот **жест** используется также, когда человек разгневан или расстроен, при этом он оттягивает воротничок от шеи, чтобы охладить ее свежим воздухом.

### **Пальцы во рту**

Человек кладет пальцы в рот в состоянии сильного угнетения.

Это бессознательная попытка человека вернуться к тому безопасному, безоблачному времени в грудном возрасте, когда ребенок сосал грудь своей матери.

Маленький ребенок сосет палец, а что касается взрослого, то кроме пальца он засовывает себе в рот такие предметы, как сигареты, трубки, ручки и подобное.

**Пальцы во рту** говорят о = внутренней потребности в одобрении и поддержке.

### **Толкование жестов и ошибки толкования**

Если такой жест промелькнул у человека, то это значит, что = у него на уме что-то неприятное.

Вопрос лишь в том, что же это такое?

Это может быть сомнение, обман, неуверенность, некоторое преувеличение действительного факта, мрачное предчувствие или откровенная ложь.

Искусство правильной интерпретации заключается в том, чтобы определить какая из перечисленных негативных эмоций присутствует.

### Подпираание ладонью щеки и подбородка

Когда слушатель начинает **подставлять руку для того, чтобы опереть на нее голову**, это верный признак того, что = ему стало скучно, и он подпирает голову рукой для того, чтобы не заснуть.

Степень наскучивания соотносится с выраженностью использования руки как опоры. Предельная скука и отсутствие интереса видны, когда голова полностью лежит на руке.

**Постукивание пальцами по столу и постоянный топот ног по полу** = они свидетельствуют о нетерпении.

Важно в этой связи отметить, что скорость постукивания пальцами или топтание ногами зависит от степени нетерпения человека.

Чем быстрее жесты, тем  $\rightarrow$  нетерпеливее становится слушающий.

### Оценочные Отношения



Поза

заинтересованного и  
оценивающего  
человека

Человек принимает оценочную позу, = если он **подпирает щеку сжатыми в кулак пальцами, а указательный палец упирается в висок**.

Если человек теряет интерес, но из вежливости хочет выглядеть заинтересованным, его поза слегка изменится так, что голова будет опираться на основание ладони.

Настоящий интерес проявляется, когда = рука, находясь под щекой, не служит опорой для головы.



Негативно-

критическая оценка

Когда **указательный палец направлен вертикально к виску, и большой палец поддерживает подбородок**, это указывает на то, что слушатель = негативно или критически относится к лектору или к предмету его сообщения.

Часто указательный палец может потирать или натягивать веко по мере того, как негативные мысли сгущаются.

Чем дольше сохраняет человек эти жесты, тем дольше сохранится его критическое отношение.

Жест критической оценки часто путают с сигналом заинтересованности, но при критическом отношении обязательно будет присутствовать = подпираание подбородка большим пальцем руки.

### Поглаживание подбородка

Жест «поглаживания подбородка» означает, что = человек пытается принять решение.

#### Варианты жестов, связанных с принятием решения

Если человек носит очки, то вслед за оценочными жестами для принятия решения он проделает следующее: он снимет очки и заложит одну дужку очков в рот, вместо поглаживания подбородка.

Курильщик поместит трубку в рот.

Если человек после того, как его попросили сообщить о своем решении, берет в рот ручку или палец; это признак того, что он не уверен в себе, и ему необходима поддержка, потому что предмет во рту позволяет ему не произносить решение, дольше подумать.

Поскольку считается плохими манерами говорить с набитым ртом, предмет во рту считается оправданием для человека, не решающегося на скоропалительное решение.

### Потирание затылка и хлопок по лбу

Потирание затылочной части шеи ладонью – «ломит шею».

Если человек проделывает этот жест = во время произнесения лжи, он **отводит глаза и смотрит в пол**.

Этот жест также является = признаком расстройства или гнева, но в этом случае **рука вначале хлопает по шее, а потом начинает потирать ее**.

Хотя **шлепок по голове** обычно обозначает = забывчивость, человек этим жестом также выражает свои чувства по отношению к вам или создавшейся ситуации, в зависимости от того, куда приходится шлепок – по лбу или по шее.

Если он шлепает себя по лбу, он сигнализирует, что = не напуган тем, что проявил перед вами свою забывчивость.

Но когда он хлопает себя по шее, он таким невербальным образом сообщает вам, что = ему ужасно неприятно то, что вы указали ему на этот промах.

### Собирание несуществующих ворсинок

Когда человек не согласен с мнением или отношением других людей, но не решается высказать свою точку зрения, он проделывает жесты, которые называются **жестами вытеснения**, т.е. они проявляются вследствие сдерживания своего мнения.

✓ Собирание, общипывание несуществующих ворсинок с одежды является одним из таких жестов.

Человек, ощипывающий ворсинки, обычно сидит, отвернувшись от других, и смотрит в пол, а в это время занимается своим маленьким несущественным делом.

Это наиболее популярный жест **неодобрения**, и когда слушатель постоянно обирает ворсинки с одежды, это является верным признаком того, что ему = не нравится все, что здесь говорится, даже если на словах он практически со всем согласен.

### Жесты головой

Утвердительный кивок головой – положительный жест, используемый во многих странах для обозначения согласия «Да» или утверждения.

Отрицательное покачивание головой со значением «Нет» также считается многими врожденным жестом, однако, ряд ученых считает, что это первый приобретенный жест человека.

### Основные положения головы



Нейтральное положение  
головы



Заинтересованное положение  
головы



Неодобрительное положение  
головы

Существуют три основных положения головы.

Первое – прямая голова. Это положение головы характерно для человека, = нейтрально относящегося к тому, что он слышит.

Голова обычно неподвижна, и время от времени делаются маленькие кивочки головой. При этом положении головы часто используются «рука-к-лицу» оценочные жесты.

Когда **голова наклоняется в сторону**, это говорит о том, что = у человека пробудился интерес.

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

Если **голова наклонена вниз**, это говорит о том, что = отношение человека отрицательное, и даже осуждающее.

Низкий наклон головы обычно сопровождается рядом жестов критической оценки до тех пор, пока вы не заставите человека поднять голову или наклонить ее набок, у вас будут проблемы общения с этим человеком.

### **Закладывание рук за голову**

Этот **жест** характерен для людей = уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими.

Если бы вы могли читать его мысли, вы бы прочитали: «Я все знаю», «Я контролирую ситуацию».

Этот **жест** характерен также для = «всезнаек».  
Он может также использоваться как территориальный знак, которым человек подчеркивает, что он «застолбил» эту территорию.

Природа этого жеста неизвестна, но, вероятно, руки используются для образования воображаемого кресла, в которое человек погружается и расслабляется.

### **Жесты агрессивности и готовности к действиям**

Поза **«руки на пояс»** – один из наиболее характерных жестов, используемых человеком для = передачи агрессивного отношения.

Мужчины часто используют этот **жест** в присутствии женщин, чтобы продемонстрировать свое = сексуально-вызывающее намерение.

Агрессивная **поза при застегнутом пиджаке** показывает = сильное расстройство,  
в то время как **расстегнутый пиджак и откинутые фалды** есть = чисто агрессивная поза,  
потому что человек открывает область сердца и горла, выказывая невербально бесстрашие.

Эта поза может быть более **усилена**, если человек = расставляет широко ноги или сжимает пальцы в кулаки.

### **Выражение готовности у сидящего человека**

#### **Стартовая поза**

Жесты готовности, сигнализирующие о желании закончить разговор или встречу, выражаются подачей корпуса вперед, при этом обе руки лежат на коленях, или обе руки держатся за боковые края стула.



Готовность закончить встречу или разговор  
руки на коленях



Цель понятна, готов действовать, наклон вперед  
руки держатся за стул

Если любой из этих жестов появляется во время разговора, было бы разумно с вашей стороны взять инициативу в свои руки и первым предложить закончить беседу.

Это позволит вам сохранить психологическое преимущество и контролировать ситуацию.

### Сигналы глаз

С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации, потому что они занимают центральное положение в человеческом организме, а зрачки ведут себя полностью независимо.

При дневном свете зрачки могут расширяться и сужаться в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека от положительного к отрицательному, и наоборот.

Когда человек возбужден, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния.

Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сокращаться, при этом получают так называемые «глаза-бусинки» или «змеиные» глаза.

#### Поведение глаз

Если человек нечестен или скрывает что-то, его глаза встречаются с вашими менее, чем 1/3 часть всего времени общения.

Если взгляд человека встречается с вашими глазами более 2/3 времени, это может означать одно из двух:

≈ первое, = он или она считают вас очень интересным или привлекательным, в этом случае зрачки глаз будут расширены;

≈ второе, = он или она настроены враждебно по отношению к вам и невербально посылают вызов; в этом случае зрачки будут сужены.

#### Деловой Взгляд

Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому.

#### Социальный Взгляд

Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения.

Во время социального общения глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице человека, в данном случае расположенный на линии глаз и области рта.

### Интимный Взгляд

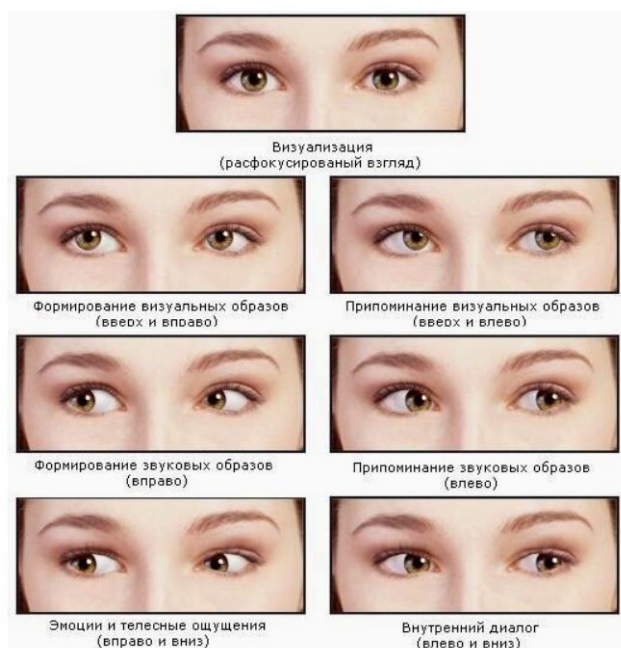
Этот взгляд проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника. При тесном общении этот треугольник опускается от глаз до груди, а при отдаленном – от глаз до промежности.

### Взгляд искоса

Взгляд искоса используется для передачи интереса или враждебности.

Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность и часто используется для завлечения.

Если он сопровождается опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, он означает подозрительное, враждебное или критическое отношение.



### Верхний левый угол (зрительная память)

Когда взгляд человека направлен в верхний левый угол, это означает, что задействован процесс воспоминаний. В этот момент человек точно пытается, что-то вспомнить, а не придумать, чтобы обмануть вас.

### Верхний правый угол (визуализация фантазии)

Если человек направил взгляд в верхний правый угол, значит, в этот момент он конструирует зрительную конструкцию своей фантазии. Чтобы сказать ложь, человек сам, прежде всего, должен в нее поверить, сделать это возможно, только в одном случае – на мгновение вообразить, то о чем собираешься говорить.

### Боковая левая сторона (звуковая память)

Если человек смотрит горизонтально влево, значит в это момент его мозг вспоминает звук прошлых слов. Человек неосознанно вспоминает, что говорил раньше или, что говорили другие люди, чтобы воспроизвести это. Такое положение глаз также может свидетельствовать об обмане.

### Боковая правая сторона (звуковая конструкция)

Если человек смотрит по горизонтали вправо, значит он пытается вспомнить какое-то конкретный звук, как звучала чья-то речь, что в свою очередь повлечет за собой воспоминания, о чем этот человек говорил. Если взгляд поочередно по горизонтали вправо и влево, это верный признак лжи.

### Нижний левый угол (внутренний диалог)

Если человек смотрит в нижний левый угол, значит он погружен в свои мысли, идет внутренний диалог, что может означать сомнения в том, как говорить и что говорить вам далее. Скорее всего, человеку есть, что скрывать и он оценивает какова будет расплата за правду.

### Нижний правый угол (ощущения)

Если человек направил взгляд в нижний правый угол, значит он пытается вспомнить конкретные ощущения связанные с общением с вами. Например, ребенок боится родителя, и во



время очередного вопроса от мамы или папы про оценки в школе, он бессознательно вспоминает свои ощущения от того, как на него начнут орать за очередную двойку. Если сумма негативных ощущений превысит позитивные, далее ребенок начнет искать варианты лжи, которые потенциально спасут его от негативных ощущений.

### **Прямой взгляд**

Если человек смотрит прямо, а его зрачки расширены, значит он оценивает обстановку вокруг себя, собирает информацию для дальнейших действий.

**Внимание.** Данная техника применима для правшей. Когда вам нужно понять, о чем думает левша, просто измените данные, т.е., взгляд левши вбок вправо будет означать, то что относилось к правшам смотрящим в бок влево. Тут все дело в работе разных полушарий мозга.

## **Сигареты, сигары, трубки и очки**

### **Курение**

Процесс курения есть внешнее проявление внутреннего дисбаланса или конфликта внутри человека, и имеет слишком мало общего с привязанностью к поглощению никотина.

Это один из способов, которым пользуются современные люди в условиях повышенного стресса, для ослабления напряжения своих нервов, которое накапливается в процессе социальных и деловых контактов.

### **Курильщики трубок**

Курильщики трубок проделывают с ней множество манипуляций. Почистить трубку, зажечь ее, выбить трубку, наполнить, продуть, уложить ее – это очень хороший способ снять напряжение при необходимости.

### **Любители сигарет**

Курение сигареты является способом подавления внутреннего напряжения, позволяющим потянуть время перед принятием решения, но курильщики сигарет обычно принимают решение быстрее, чем трубочники.

Один конкретный признак указывает на то, как человек относится к сложившимся обстоятельствам – положительно или отрицательно.

Это направление, в котором выпускается дым изо рта – вверх или вниз.

Положительно настроенный, уверенный в себе и самодовольный человек будет = выпускать дым вверх почти постоянно; и

наоборот, негативно настроенный человек, со скрытыми или подозрительными мыслями будет почти всегда, = направлять струю вниз.

Выдувание струи дыма вниз из уголка рта говорит о еще = более негативном и скрытом отношении.

О том, настроен ли человек положительно или негативно можно судить и по скорости выдыхания дыма.

√ Чем быстрее струя выпускается вверх, тем увереннее и высокомернее чувствует себя человек, чем быстрее струя выдыхается вниз, тем отрицательнее настроен человек.

√ Выдувание дыма через ноздри есть = признак высокомерного, уверенного в себе человека.

Струя в этом случае идет вниз только благодаря расположению ноздрей, и человек часто поднимает голову вверх, отчего выглядит еще высокомернее.

Если голова у человека наклонена вниз, когда он выдувает дым через нос, это значит, что = он сердит. Своим внешним свирепым видом в этот момент он напоминает разъяренного быка.

### **Обычные жесты, характерные для курящих**

√ Постоянное сбрасывание пепла с конца сигары или сигареты на пепельницу = свидетельствует о тяжелом внутреннем состоянии человека и, возможно вам нужно его успокоить.

Здесь тоже наблюдается интересный курительный феномен.

Большинство курильщиков докуривают сигарету до определенной длины и затем гасят ее в пепельнице.

Если курильщик зажигает сигарету и неожиданно гасит ее, не докурив до своей обычной длины, = он проявляет желание закончить разговор.

Если вы заметили такой сигнал, следует взять ситуацию в свои руки и завершить разговор так, как будто бы это была ваша идея закончить его.

### **Манипулирование очками**

Почти любое вспомогательное средство, используемое человеком, может разоблачить человека и раскрыть его мысли, если учитывать те характерные жесты, которые проделываются с этим предметом.

Это можно сказать и об очках. Один из наиболее характерных жестов – это заложение дужки оправы в рот.

**Человек кладет себе в рот какие-либо предметы** для того, чтобы = вновь испытать то чувство безопасности, которое он испытывал младенцем у материнской груди.

Это значит, что **сосание дужек очков** = является, фактически, утешительным жестом.

Курильщики для этого используют сигареты, а ребенок сосет палец.