

Тема 29 Язык мимики и жестов. Техники активного слушания.

Как известно, в человеческом обществе люди не могут жить без общения друг с другом. С развитием цивилизации формы общения также развиваются, совершенствуются, изменяются. Но есть среди них те, которые существовали и существуют на всех этапах жизни человечества, от самых древних в момент его зарождения - и до нынешнего времени. К такой форме общения относится язык мимики и жестов.

Оказывается, что психология мимики и жестов настолько широка и разнообразна, что может нам рассказать о человеке гораздо больше, чем кажется на первый взгляд. Языком жестов и мимикой, открытой или закрытой позой или, например, красивой улыбкой иногда передаётся гораздо больше информации, чем непосредственно речью. Кроме того, существуют мельчайшие детали языка мимики и психологии жестов, которые просто невозможно сравнивать с речевым общением. Всё это говорит о том, что изучая психологию человека, имеет смысл обратить особое внимание на этот способ общения и передачи эмоций, который во многом отражает психологический портрет личности.

Язык жестов

Язык жестов и мимика человека, то есть то, благодаря чему мы можем понимать друг друга без слов, называется невербальным (бессловесным, неречевым) общением. В психологии к такому типу коммуникации относится выражение лица, движение рук, положение тела, походка и т.д. Анализ всех этих составляющих языка жестов и их значений как раз и даст нам описание характера человека, его настроения, его основных черт. При этом какие-то элементы отражают сиюминутные характеристики, как например жесты и мимика лжи, а какие-то соответствуют определённому типу темперамента или более общим свойствам личности (например, небрежная походка с раскачиванием плеч говорит о самовлюблённой и эгоистичной натуре).

Особую роль в психологии жестов играет мимика лица и глаз, а также движение головы.

Положение головы

Поднятая голова говорит об уверенности в себе, готовности к коммуникации и открытости к окружающему миру.

Подчёркнуто высоко поднятая голова свидетельствует о высокомерии и самолюбовании.

Запрокинутая голова - это вызов окружающим, готовность к активным действиям.

Склонённая набок голова - готовность идти на компромисс, отказ от лидерства, согласие на роль подчинённого.

Свисающая вниз голова - это слабость, безволие.

Мимика лица и глаз

Полностью открытые глаза соответствуют живости характера, хорошей восприимчивости человека.

Прикрытые глаза - это либо сильное утомление, либо признак инертности, равнодушия, пассивности.

Прищуренный взгляд означает либо пристальное внимание, либо хитрость, коварные планы, злой умысел.

Прямой взгляд, обращённый к собеседнику, показывает интерес, доверие, открытость, готовность к сотрудничеству.

Взгляд сбоку уголками глаз демонстрирует скептическое настроение, недоверие, выражает сомнения.

Взгляд снизу при склонённой голове свидетельствует о некоторой агрессии, которая может быть приведена в действие.

Взгляд снизу при согнутой спине означает покорность, услужливость.

Взгляд сверху вниз в психологии жестов - это всегда чувство превосходства и высокомерия, демонстрация презрительного отношения к партнёру.

Если в мимике собеседника Вы улавливаете уклоняющийся взгляд, то, скорее всего, это неуверенность в себе, робость или чувство вины.

Опущенные вниз уголки рта на языке мимики означают негативное отношение к жизни, пессимизм.

Приподнятые уголки рта - это символ позитива, живого и весёлого характера.

Язык жестов: руки

В психологии жестов рукам отводится очень большое значение. А связано это с тем, что жестикулируя руками, человек передаёт множество тех чувств и эмоций, которые не может передать словами.

Ладонь, открытая кверху, - символ объяснения, убеждения.

Руки, свисающие вдоль тела, - пассивность, безволие.

Руки, заложенные за спину, - неготовность к действиям, робость, застенчивость, сомнения.

Руки, спрятанные в карманах, - попытка скрыть, неуверенность в себе.

Рука, сжатая в кулак, - концентрация внимания, самоутверждение.

Потирание рук в психологии означает прилив положительных эмоций и удовлетворенность.

Движение рук, закрывающее глаза или лицо, - это стремление что-то скрыть, уйти от разговора.

Язык жестов: плечи

Высоко поднятые плечи и сутулая спина на языке жестов означают нерешительность, беспомощность, нервозность. Существуют и другие примеры, относящиеся к группе жестов неуверенности, которые человек невольно демонстрирует, если сомневается в принятии решения, совершении выбора, если его что-то беспокоит или тревожит.

Плечи, спадающие вперёд, - знак слабости и подавленности, символ комплекса неполноценности.

Свободное движение плечами - уверенность в себе, внутренняя свобода.

Отведение плеч назад - в психологии жестов и мимики это стремление действовать.

Выпяченная грудная клетка означает завышенную самооценку, жизненную активность.

Впалая грудная клетка - признак замкнутости и угнетённости.

Походка

Согласно данным психологов, характер человека и его личностные качества отражаются на осанке человека, его походке и его любимых позах. Давайте рассмотрим эти моменты более подробно.

Быстрая походка с размахивающими руками соответствует таким качествам, как целеустремлённость, уверенность, активность.

Походка с руками в карманах и "волочением ног" свидетельствует о скрытом характере и угнетённом состоянии духа.

Широкие шаги при ходьбе означают ясность целей, предприимчивость, энергичность.

Короткие шаги - признак сдержанности, осторожности, расчётливости.

Ритмичная походка с выраженным движением бёдер выдаёт самоуверенную и самовлюбленную личность.

В человеке, шаркающем ногами, психология отмечает вялость, лень и медлительность.

Угловатая "деревянная" походка - признак самодостаточного и позитивного человека.

В психологии существует ещё огромное количество элементов языка жестов и их особенностей, которые очень многое могут рассказать о человеке. Рассматривать весь набор этого списка мы здесь не будем.

Заметим лишь в заключении, что психология жестов очень разнообразна и позволяет выявить весьма тонкие и едва уловимые характеристики человеческой натуры. И, может быть, именно поэтому язык мимики и жестов, несмотря на то, что его обычно никто специально не изучает, так знаком и близок нам с раннего детства.

Техника активного слушания

Если интересуют техники активного слушания, тогда следует прочитать книгу Гиппенрейтера «Чудеса активного слушания», где он отмечает важнейшую роль данного явления. Если люди желают устанавливать эффективные контакты с близкими и окружающими людьми, тогда следует уметь не только говорить, но и слушать.

Когда человека интересует тема беседы, он обычно в нее включается. Он наклоняется или поворачивается к собеседнику, чтобы лучше его понять. Это является одним из техник активного слушания, когда человек заинтересован в том, чтобы услышать и понять информацию.

Другими факторами, влияющими на эффективное активное слушание, являются:

- ✓ Устранение тем, которые непонятны собеседнику. Сюда можно отнести акцент и дефекты речи.
- ✓ Безусловное принятие оппонента. Не оценивать то, что он говорит.
- ✓ Задавание вопросов как признак включения в разговор.

Техники активного слушания:

1. «Эхо» - повторение последних слов собеседника вопросительным тоном.
2. Перефразирование – краткая передача сути сказанного: «Я тебя правильно понял...? Если я тебя правильно понял, то...».
3. Интерпретация - предположение об истинных намерениях и целях говорящего, исходя из сказанного им.

Через активное слушание человек сопереживает и проясняет для себя информацию, уточняет и задает вопросы, переводит разговор в нужную тему. Это значительно повышает чувство собственной значимости, если человек хорошо владеет техниками общения.

Зрительный контакт многое говорит о том, что интересует человека:

- ✓ Контакт на уровне глаз говорит о том, что человека интересует собеседник и информация, которую он выдает.
- ✓ Обсатривание собеседника говорит скорее о заинтересованности личностью говорящего, нежели о той информации, которую он выдает.
- ✓ Взгляд на окружающие предметы говорит о том, что человеку не интересна ни информация, ни сам собеседник.

Активное слушание включает кивки головой, подтверждающие возгласы («Да», «Я вас понимаю» и пр.). Не рекомендуется заканчивать за человеком его фразы, даже если вы его понимаете. Позвольте ему полностью и самостоятельно выразить свою мысль. Важным элементом активного слушания является задавание вопросов. Если вы задаете вопросы, значит, слушаете. Ответы помогают вам уточнить информацию, помочь собеседнику разъяснить ее или перейти на нужную тему. Следует замечать эмоции человека. Если вы говорите о том, что замечаете, какие эмоции он переживает, значит, он проникается к вам доверием.