Я думаю, многим стало бы интересно «читать» людей как книгу, научится понимать их без лишних слов. Конечно, задача далеко не простая, они могут приукрашать истину или выдавать желаемое за действительное. Как же научиться читать между строк? В данном вопросе поможет внимательность — большая часть информации поступает через жесты, мимику, звучание голоса. Проявляя наблюдательность, всегда можно понять, в чём суть вопроса, где человек искренне говорит, а где большая вероятность обмана.

Понимать людей без слов можно научиться, я помогу раскрыть тайные знаки жестов, поведения людей в различных ситуациях, ориентироваться в общении с новыми знакомыми, расскажу, на что следует обращать внимание с ними. Я расскажу немного о том, как понять человека по жестам и мимике.

**Психология жестов и мимики**

Понять человека без слов позволяет мимика человека, жесты, позы. Рассмотрим основные аспекты, требующие особого внимания:

**Наклоны туловища**

Если человек наклоняет туловище и голову в сторону собеседника — это говорит о явном интересе, желании общаться, найти общие темы, стремлении к взаимопониманию. При откидывании на спинку стула, взглядам по сторонам - наблюдается отсутствие заинтересованности, невнимательность;

**Личное пространство и зоны общения**

**У каждого человека есть 3 зоны:**

* личная — (примерно от 46 см до метра)
* социальная — (от 1,2 до 3,6 метров)
* публичная — (свыше 3,6 метров)

Желание постороннего человека находиться очень близко обычно вызывает негативную реакцию. Только друзья, близкие люди могут подходить к нам близко, стоит учитывать и не нарушать эти зоны при знакомстве с новыми людьми. Хлопать по плечу, прикасаться к малознакомому человеку не стоит, это вызовет негатив на уровне подсознания.

**Положение туловища стоя**

**Раскачивание туловища** — человек чувствует обеспокоенность или спешит.

**Ёрзанье, переступание с ноги на ногу** — говорит о неуверенности: человек нервничает, беспокоится, возможно, желает поскорее уйти или прекратить разговор.

**Ноги стоят прямо и направлены в сторону собеседника** — человек готов к общению, заинтересован в беседе.

**Ноги скрещены** — оборонительная позиция: человек неуверенно себя чувствует, находится впервые в новой обстановке, среди незнакомых людей или не совсем согласен с мнением окружающих.

Научиться понимать людей можно, если внимательно следить за собеседником во время разговора.

**Положение рук**

Это часто помогает научиться понимать людей, определить настроение и состояние человека:

* **Руки на бёдрах** — для мужчины сигнал: готов к действию, разговору, активным действиям, может быть и враждебность, в спорах используется такое положение. Для женщин — подчёркивают красоту костюма или решительность настроения, зависит от ситуации.
* **Большие пальцы рук заложены за пояс или в карманы** — человек хочет привлечь внимание противоположного пола. В разговоре между мужчинами — оценка, соперничество, переходит в конфликт, агрессию при напряжённом положении ног и туловища.
* **Руки открыты** — позиция, располагающая к общению и доверию.
* **Руки скрещены на груди** — оборонительная позиция, негативное отношение к ситуации. При сжатых к тому же кулаках — враждебность. При обхвате предплечий — нервозность, ожидание чего-то волнительного. Руки скрещены, а большой палец вверх — поза превосходства, самоуверенности.
* **Руки перед собой, ладони поверх ладони** — помогают человеку обрести уверенность во время выступления, например. Говорит о необходимости поддержки, нехватке уверенности.
* **Поднимание плеч** — "не могу точно сказать", "не уверен", однако бывает и при желании сказать неправду возникает резкое передёргивание плечами.
* **Размахивание руками** — человек не может сдерживать эмоции, чрезмерно возбуждён: сердится, расстроен или возмущён.
* **Руки за спиной** — открытость, уверенность в себе, даже временами превосходство (начальники, руководители, представители власти часто используют такое положение рук).
* **Руку за головой** — человек любит доминировать, чувствовать своё превосходство.
* **Желание скрыть пальцы рук** — обычно используют карманы или другие способы, символизирует укрытие информации, отсутствие честности, доверия в разговоре.
* **Заломы рук** — человек очень нервничает, возможно, испытывает стресс, напряжение или депрессивное состояние.
* **Стучание пальцами** — спешка, нервозность, нужно быстрое решение вопроса, или помощь в успокоении.
* **Руку в положении "домика"**— уверенные в себе люди предпочитают соединять пальцы, выстраивая пирамиду, наблюдается у дипломатов, министров.
* **Потирание рук**— нетерпение, предвосхищение события, получения информации, большая заинтересованность.

Читаем жесты и мимику человека, наблюдая за движения рук, головы, выражением лица.

**Жесты головы**

Также помогут научиться понимать людей:

* **Наклон в сторону собеседника** — интерес к общению.
* **Резкие движения головой** — не согласие с точкой зрения.
* **Откидывание назад** — высокомерие, презрение.
* **Кивание головой** — желание нравиться, проявление согласия, поддержка собеседника.
* **Повороты головы** — сомнения в прозвучавших словах, непонимание или несогласие.
* **Низко опущенная голова** — неуверенность в себе, самооценка занижена. Человек чувствует себя неловко, некомфортно, готовность к уступкам, человек не всегда отслеживает свои интересы.
* **Почёсывание головы** — человек смущён, чувствует неуверенность, непонимание сути вопроса или размышления.

**Мимика и жесты лица**

* **Прикрывание рта рукой** — желание скрыть что-то, неправдивая информация.
* **Касание кончика носа** — видоизменённый жест того же значения: неверие словам, подозрение, желание скрыть ложь.
* **Потирание века** — нежелание видеть что-то неприятное, слышать неправду, скрытие информации.
* **Потирание уха** — человек устал слушать, возможно, не верит словам, желает сам высказать мнение.
* **Почёсывание шеи** — говорит о сомнениях и неуверенности, человеку сложно принять решение.
* **Пальцы во рту, карандаш, сигара** — получение моральной поддержки, возможно, переживания, нервная обстановка.
* **Поглаживание подбородка** — размышления, принятие решения, анализ информации.

**Рукопожатия**

Научиться понимать людей можно благодаря пожиманию рук:

* **Рука повёрнута ладонью вниз** — человек любит доминировать.
* **Пожимание двумя руками** — встречается у политиков, желание расположить к себе, приветливость, хотя злоупотреблять не стоит, не всегда воспринимается положительно.
* **Вялое рукопожатие** — неуверенность в себе, слабый характер.
* **Очень крепкое сжимание косточек** — агрессивность, жёсткость характера, невоспитанность, вызов окружающим.
* **Пожимание кончиков пальцев** — возникает, когда человек не дотянулся полностью, говорит о неуверенности в себе.
* **Пожатие плеча, локтя второй рукой** — допустимо в отношениях с близкими людьми, в других случаях — нежелательно: могут воспринять негативно, возникает вторжение на территорию личной зоны.

Рассмотрели основные моменты, о чем говорят жесты и мимика человека. Интересно то, что жестикуляция людей происходит на бессознательном уровне. Поэтому мы часто сами не замечаем, как стоим, как держим осанку, какие движения руками производим. При этом мимика и жесты человека, психология поведения — взаимосвязанные понятия, часто по характерным особенностям поведения можно понять, с каким человеком имеем дело — открытым, общительным, честным или беспокойным и склонным к обману.

Как научиться читать мимику и жесты человека, если видите в первый раз, малознакомы?

**Как проявляется поведение врущего человека**

1. **Часто после произнесения неправды наблюдаются такие жесты** — ослабление галстука, касание шеи, носа, прикрывание рта. Часто во время разговора прячут руки, могут ёрзать, раскачиваться, что говорит о беспокойстве. Бывает и обратное поведение — стоят неподвижно, как окаменевшие, не проявляя эмоций. Жестикулируют мало, ведь мозг занят выдумыванием и контролем над рассказыванием истории.
2. **Положение ног** — могут покачивать ногой, проявляя нервозность, нетерпение, часто ноги обращены в другую сторону от собеседника. Могут делать резкие движения плечами, дотрагиваться до собеседника, пытаясь "втереться в доверие".
3. **Мимика лица** — скрывают взгляд, смотрят в другую сторону, бегающий взгляд или наоборот не сводят взгляд, смотрят в упор. Улыбка обычно натянутая, неестественная, лишь движение губ, а в уголках глаз не видно изменений. Частое моргание также выражает нервозность или желание скрыть информацию, чувства.
4. **Речь**— обычно говорят в спокойном тоне, придавая значение словам. Могут повышать тон, когда хвастаются или находятся в возбуждённом состоянии. Обычно изменение тона речи происходит не случайно, следите за тоном и словами. Могут запинаться, "мычать", издавать другие звуки, сбиваться с мысли.

**Как проявляется поведение честного человека**

1. Спокойно поддерживает зрительный контакт, открыт к общению, делает наклон в сторону собеседника во время разговора. Держит себя спокойно и уверенно. Может кивать, поддерживать спокойно разговор. Любит жестикулировать, руки открыты, ладони повёрнуты нижней стороной, говоря "всё честно". Ноги находятся в спокойном состоянии, стоят рядом или заброшены одна за другую, но без резких движений. Поворачивается всем телом и ступнями к собеседнику.
2. **Мимика живая**, на лице видна лёгкая и живая улыбка, обязательно искренняя, это чувствуется, веселье передаётся окружающим. Улыбка передаётся в уголки глаз, которые тоже "смеются". Выражение лица всегда соответствует, испытываемым эмоциям и словам, если человеку грустно, чем-то расстроен — это сразу видно, не притворяется, что всё хорошо.
3. **Речь**— может выражать разные чувства и эмоции, что отражается в голосе. Тон голоса соответствует настроению, ситуации, чувствам. Голос меняется в зависимости от темы обсуждения, старается чётко выговаривать слова, голос глубокий, низкий, звучный, часто слышим оптимизм, жизнерадостность.

Психология поведения человека, мимика и жесты помогают научиться понимать людей, их состояние, настроение, найти к каждому особый подход, отличать искренность от желания понравиться или ввести в обман. Жесты и мимика дают много информации, однако голос — также является отражением человека, позволяет узнать больше о внутреннем мире и состоянии в конкретный момент времени.

**Тайны голоса или как вычислить человека по манере разговора**

Научиться понимать людей можно, прислушиваясь к голосу, интонациям, тембру, эмоциям, звучащим в речи.

**Основные особенности голоса, их значение:**

1. **Слишком высокий голос**— вызывает ощущение, что человек незрелый, малоопытный, неуверенный в себе, раздражительный. Часто люди с высоким голосом, сталкивались в детстве с психическими травмами, что стало причиной остановки эмоционального развития, становления голоса. Опытный психолог может помочь скорректировать звучание голоса и решить внутренние конфликты.
2. **Низкий голос** — наличие такого голоса зависит от устройства голосового аппарата, однако низкий голос звучит приятнее, чем высокий, вызывает больше симпатий. Слишком занижать голос не стоит, это будет заметно и звучать неестественно, претенциозно. Достаточно говорить спокойно, не повышать тональность. Женщины, умеющие говорить низким голосом, считаются более привлекательными и сексуальными. Мужчинам обычно от природы даётся низкий голос, этого достаточно.
3. **Тихий голос** — не всегда причина застенчивости и неуверенности, он может применяться для желания обратить на себя внимание, чтобы люди переспрашивали, не стоит злоупотреблять терпением окружающих, лучше стараться говорить на достаточном для понимания уровне громкости, чтобы избежать конфликтов.

Учёные заметили, что тихий голос часто является причиной подавленного настроения, огорчения, депрессии, ощущением бессилия. При этом такое ощущение не несёт радости в жизни и создаёт напряжение в душе, которое может выливаться в вспышки гнева, недовольства.

1. **Громкий голос** — громкоговорящие люди хотят внимания, власти, контроля над ситуацией, бывают заносчивы и властны, склонны к соперничеству. Такие люди на самом деле не являются уверенными в себе и постоянно требуют подтверждения своего превосходства. Такое поведение наблюдается у выходцев из многодетных семей, где нужно было "бороться за место под солнцем".

Громкая речь в сочетании с высоким тоном говорит также о раздражительности, существует фактор, вызывающий смену голоса. Человек может быть недоволен чем-то на себя или окружающий мир, поэтому переходит на громкую речь с оттенками недовольства.

1. **Затихание речи к концу предложения** — человек с такой манерой речи также недостаточно чувствует самоуважение, проявляется в небрежности речи, отсутствии чёткости, продуманности. Кроме того, неправильное дыхание может приводить к подобному эффекту, нужно научиться вдыхать перед предложением, чтобы воздуха хватало для произнесения речи, делать небольшие вдохи и выдохи в процессе разговора, как при пении.

Часто люди с затиханием речи имеют особенность — им сложно доводить начатое до конца, берутся за много дел сразу, оставляют на полпути, не хватает организованности.

1. **Дрожание голоса** — люди c дрожью в голосе часто расстраиваются, беспокоятся, переживают по мелочам. Часто боятся жизни, сложностей, постоянно прокручивают различные ситуации, обдумывая, что будет. Бывают неврастениками, которые сами портят собственную жизнь излишними переживаниями о будущем, забывая жить сегодня.
2. **Гнусавые нотки** — произношение в нос: эффект ноющего или жалующегося человека обычно негативно воспринимается окружающими, большинство недолюбливает таких людей. Если не использовать эту специфику для съёмки в сериалах, то лучше поработать над голосом и избавиться от неприятной специфики. Люди с подобным голосом часто становятся объектом насмешек, не воспринимаются серьёзно, для продвижения в карьере совсем не подходит.
3. **Сиплый, резкий голос** — говорит о хозяине как грубом и властном человеке, предпочитающим доминировать в жизни, стоит быть на чеку с таким человеком, не стоит слишком доверять, увлекаться хорошими словами.
4. **Голос сексуальный с придыханием** — такая манера речи обычно не вызывает доверия, она уместна лишь с близкими людьми, а соблазнять всех своим голосом не получится. Таким людям не поручают ответственную работу, хотя в секретари могут и взять. У окружающих часто возникает впечатление — такой человек не может быть компетентным в важных вопросах. Бывают не очень искренними, если заигрывают со всеми.
5. **Слишком быстрая речь** — люди, склонные тараторить без умолку, часто не являются уравновешенными по жизни и находятся в состоянии стресса, спешки, постоянно пытаются что-то успеть, догнать уходящий поезд. Таких людей сложно считать надёжными, они предпочитают контролировать разговор, перехватывать инициативу, больше говорить о своих проблемах, мало интересуются окружающими, поэтому утомляют даже близких и любимых. Быстрая речь действует раздражительно на людей.
6. **Отрывистая речь** — характерна для людей чётких, прямолинейных, они всегда стоят на своих позициях, не любят уступать, склонны руководить другими, поучать, давать наставления, как учителя в школе. Окружающим кажутся надменными, высокомерными.
7. **Слащавый голос** — часто наблюдается у двуличных людей, которые хотят произвести особое впечатление, добиться желаемого от окружающих, они растягивают слова, напоминают персонаж сказки — "лисичка-сестричка". Таким людям не стоит доверять, могут весту двойную игру.
8. **Очень медленная речь** — часто люди с медленной речью увлечены внутренним миром, проблемами, не замечают окружающих, могут находиться в подавленном состоянии. Уровень самооценки часто занижен, говорят и выполняют действия очень медленно, боясь допустить ошибки в жизни. Могут быть высокомерны, давят словами медленной и чёткой речью, пытаясь убедить в своей правоте, игнорируя реакции собеседника. Часто причина медлительности — уныние, однако бывают и другие — нарушение нейромоторики, тормозящее влияние лекарств.

Люди понимают друг друга без слов и учатся воспринимать образ, обращая внимание на мелкие детали — жесты, мимику, звучание голоса. Часто чувствуем на подсознании несоответствие информации и поведения или звучания голоса. Обладая нужными знаниями, научиться понимать людей будет гораздо проще.

Желаем всегда успешно взаимодействовать с окружающими и научиться читать мысли без слов!