



Тема презентации:  
Роль невербальной коммуникации в  
деятельности юриста

МАТЕРИАЛ К ЛЕКЦИЯМ

# Определение невербальной коммуникации

- ▶ **Невербальная коммуникация** – это общение, обмен информацией без помощи слов. Это жесты, мимика, различные сигнальные и знаковые системы. Все эти способы общения по аналогии иногда также называют языками – первичными и вторичными, или естественными и искусственным.



В ТРУДЕ ЮРИСТА ОБЩЕНИЮ ПРИНАДЛЕЖИТ ВИДНАЯ РОЛЬ. ОБЩЕНИЕ ПРОТЕКАЕТ В РАМКАХ САМЫХ РАЗНООБРАЗНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ КАК ОБЩЕНИЕ С ГРАЖДАНИНОМ, ОБРАТИВШИМСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ, ПРИ ЮРИДИЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ, ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ БЕСЕДЕ, АДМИНИСТРАТИВНОМ РАЗБОРЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ, В ХОДЕ ЛИЧНОГО СЫСКА, ОПРОСА, ДОПРОСА, ОЧНОЙ СТАВКИ, ДРУГИХ СЛЕДСТВЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ. В ПОДАВЛЯЮЩЕМ ЧИСЛЕ СЛУЧАЕВ ЭТО НЕ ПРОСТОЙ РАЗГОВОР ЮРИСТА С ДРУГИМ ЧЕЛОВЕКОМ, А АКТ ПОВЕДЕНИЯ И ДЕЙСТВИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЙ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ ТЕМ РЕЗУЛЬТАТОМ, КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН БЫТЬ ДОСТИГНУТ (ДАЧА ПОКАЗАНИЙ, УСТАНОВЛЕНИЕ ИСТИНЫ, ИЗМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ГРАЖДАНИНОМ И ДР.), ПРОТЕКАНИЕМ В РЕЖИМЕ ПРАВА И ПРАВООТНОШЕНИЙ, КОНТАКТОМ, КАК ПРАВИЛО, С НЕПРОСТЫМИ ЛЮДЬМИ, ОБСТАНОВКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ, ЗАЧАСТУЮ, КОНФЛИКТНОСТИ И ПРОТИВОБОРСТВА.



Владея общей психотехникой общения, можно адаптировать ее к каждому конкретному случаю. Некоторым общение представляется весьма упрощенно — как обмен словами и стоящей за ними информацией. В действительности общение протекает как контакт:

- **СИТУАЦИОННО-ДЕЛОВОЙ**, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЙ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ЗАДАЧИ. ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ОБСТАНОВКА ОКАЗЫВАЮТ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЕГО ПРОТЕКАНИЕ И РЕЗУЛЬТАТ;
- **ЮРИДИЧЕСКИЙ**, В ХОДЕ КОТОРОГО ВОЗНИКАЮТ ПРАВООТНОШЕНИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПОРЯДОК РЕАЛИЗАЦИИ СВОИХ ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ. СО СТОРОНЫ ЮРИСТА ОНО ПРОТЕКАЕТ СТРОГО В РЕЖИМЕ СОБЛЮДЕНИЯ УСТАНОВЛЕННЫХ НОРМ, ЧТО ПОНИМАЕТ И ЕГО ПАРТНЕР ПО ОБЩЕНИЮ И ЭТО ТОЖЕ СКАЗЫВАЕТСЯ НА ИХ ПСИХОЛОГИИ И ОБЩЕНИИ;
- **СТАТУСНО-РОЛЕВОЙ**. ЭТО НЕ ОБЩЕНИЕ ДВУХ ДРУЗЕЙ, РАЗГОВАРИВАЮЩИХ НА РАВНЫХ, КОГДА МОЖНО ГОВОРИТЬ ВСЕ. И ЮРИСТ, И ГРАЖДАНИН ОТДАЮТ СЕБЕ ОТЧЕТ В РАЗЛИЧИЯХ ПОЗИЦИЙ В СИТУАЦИИ, КОТОРАЯ ПОБУДИЛА ИХ К ОБЩЕНИЮ;
- **ПОЗНАВАТЕЛЬННО-ОЦЕНОЧНЫЙ**. ВСТУПИВШИЕ В КОНТАКТ ЛЮДИ ВНИМАТЕЛЬНО ПРИСМАТРИВАЮТСЯ ДРУГ ДРУГУ И В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЕГО РЕЗУЛЬТАТОВ РЕШАЮТ, ЧТО И КАК ГОВОРИТЬ, А ЧТО НЕ ГОВОРИТЬ;
- **МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ**, ВЗАИМООТНОШЕНИЙ, ВО МНОГОМ ИНДИВИДУАЛИЗИРОВАННЫЙ. РАЗГОВАРИВАЮТ НЕ ЗВУКОВЫЕ УСТРОЙСТВА, А ЛИЧНОСТИ, ОПРЕДЕЛЕННЫМ ОБРАЗОМ ОТНОСЯЩИЕСЯ ДРУГ К ДРУГУ, ПОДВЕРЖЕННЫЕ СИМПАТИЯМ И АНТИПАТИЯМ, ВЗАИМОПОНИМАНИЮ И ВРАЖДЕ, ПЫТАЮЩИЕСЯ ПОВЛИЯТЬ ДРУГ НА ДРУГА И ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ ДЛЯ ЭТОГО ВСЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ;
- **ИНФОРМАЦИОННЫЙ**.

В деятельности юриста встречается огромное количество коммуникативных ситуаций, в которых значимым фактором выступает использование возможностей мимики

В широком смысле под мимикой понимаются выразительные движения мышц лица. В ней отражаются психическое состояние человека, отношение к окружающему, собственным высказываниям и действиям.

В профессиональной психотехнике мимика используется для усиления речевого высказывания, воздействия на собеседника, установления психологического контакта, формирования впечатления о себе и своей позиции в разговоре, маскировки собственного психического состояния и отношения к происходящему и даже для улучшения самочувствия. В ходе контактов с гражданами при решении важных для них задач у них непроизвольно усиливается наблюдение за мимикой представителя власти. Они пытаются нередко понять не только текст, но и подтекст, за словами угадать скрытый, действительный смысл их, уловить его отношение к информации, событию, к ним самим, как бы «читают лицо». Умение контролировать свою мимику, владеть ею для решения стоящей задачи — важное профессиональное умение работника органов правоохраны.

Следовательно, юристу необходимо всегда держать в поле внимания свою мимику: продумывать, какая она должна быть, какая она есть, соответствует ли она ситуации, когда ее следует изменить и почему и пр. Многие работники не задумываются над тем, какое у них выражение лица, не знают, не отдают себе отчета в этом.

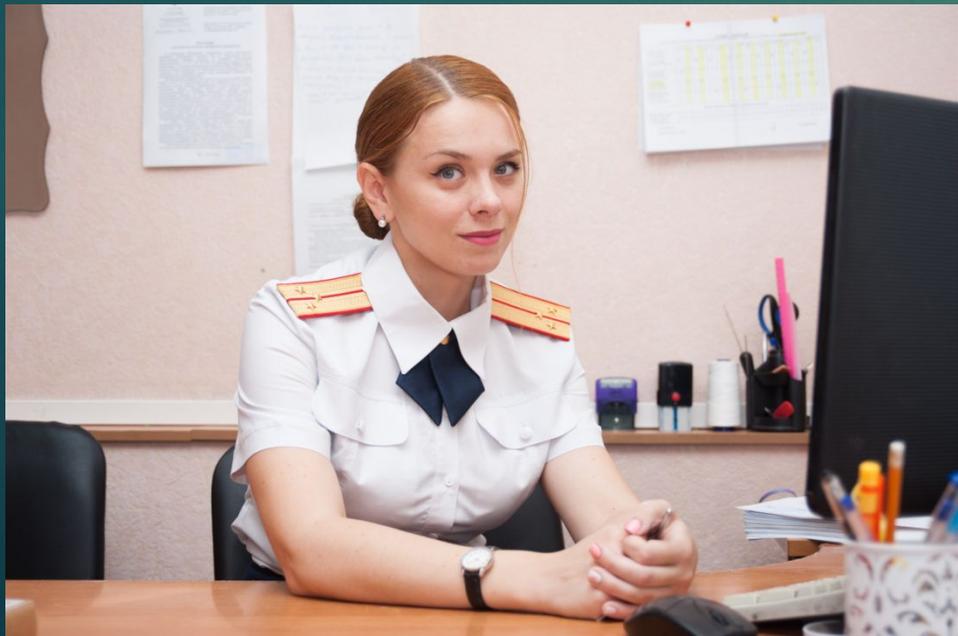


Юристу целесообразно намеренно управлять своей мимикой, придавать с ее помощью то выражение лицу, которое будет способствовать желательному восприятию мыслей и поступков собеседником, другими людьми. Чаще всего в действиях работников органов правоохраны оно должно демонстрировать спокойствие, самообладание, уверенность, доброжелательность.



НЕОБХОДИМО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВСЕ МИМИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ДЛЯ **НУЖНОЙ** ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ СВОЕГО ЛИЦА. ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО ВЫРАЖЕНИЕ ГЛАЗ, НАПРАВЛЕНИЕ ВЗГЛЯДА, ОСОБЫЙ РИСУНОК НОСОГУБНЫХ СКЛАДОК, СКЛАДОК ЛБА, ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГОЛОВЫ (ОБЫЧНОЕ, ПРЯМОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, ВЫСОКОМЕРНО ПОДНЯТЫЙ ПОДБОРОДОК, НАКЛОН ВПЕРЕД С ВЗГЛЯДОМ ИСПОДЛОБЬЯ И ДР.), ДВИЖЕНИЯ МЫШЦ ЛИЦА (В ТОМ ЧИСЛЕ МЫШЦ ВЕК ГЛАЗ И ОКРУЖАЮЩИХ, КОТОРЫЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ И ОПРЕДЕЛЯЮТ ИХ ВЫРАЖЕНИЕ). МИМИКА МНОГООБРАЗНА И ДИНАМИЧНА И МОЖЕТ ОТРАЖАТЬ ОТНОШЕНИЕ ГОВОРЯЩЕГО К ПРОИЗНОСИМЫМ СЛОВАМ (ИХ ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ ГОВОРЯЩЕГО, ВЕРА В ТО, ЧТО ОН ГОВОРИТ, КАК ПОНИМАЕТ ТО, ЧТО ГОВОРИТ, КАК ПОНИМАЕТ СЛУШАЮЩЕГО И ДР.), ПСИХИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ ГОВОРЯЩЕГО (РАДОСТЬ, УДОВЛЕТВОРЕНИЕ, ВНИМАТЕЛЬНОСТЬ, СКУКУ, ДОСАДУ, УСТАЛОСТЬ, УДИВЛЕНИЕ, ВОЛНЕНИЕ, НАПРЯЖЕНИЕ, ГНЕВ, РАСТЕРЯННОСТЬ И ПР.), ОТНОШЕНИЕ К СОБЕСЕДНИКУ (БЕЗРАЗЛИЧИЕ, УВАЖЕНИЕ, СОЧУВСТВИЕ, ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ, ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ, РАЗОЧАРОВАНИЕ И ДР.), ОТНОШЕНИЕ К САМОМУ СЕБЕ И СВОИМ ДЕЙСТВИЯМ (ВОЛЕВУЮ СОБРАННОСТЬ, РЕШИМОСТЬ, НЕПРЕКЛОННОСТЬ, НЕУВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ, НЕДОВОЛЬСТВО СОБОЙ, САМОДОВОЛЬСТВО, ЧВАНЛИВОСТЬ, ПОДГОТОВКУ К КАКОМУ-ТО ДЕЙСТВИЮ И ПР.), НЕКОТОРЫЕ КАЧЕСТВА (ИНТЕЛЛИГЕНТНОСТЬ, УМ, МАЛООБРАЗОВАННОСТЬ, ГЛУПОСТЬ, САМООБЛАДАНИЕ, ВОЛЮ И ДР.).

ВЫРАЖЕНИЕ ГЛАЗ ОТРАЖАЕТ ВАЖНЕЙШЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В РАЗГОВОРЕ. ГЛАЗА СПРАВЕДЛИВО НАЗЫВАЮТ ЗЕРКАЛОМ ДУШИ. РАБОТНИКУ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ НАДО РАЗГОВАРИВАТЬ СО СВОИМ ВИЗАВИ, КАК ГОВОРЯТ, ГЛАЗ В ГЛАЗ, ИМЕТЬ КОНТАКТ ГЛАЗАМИ И ДАЖЕ В УМЕСТНЫХ СЛУЧАЯХ ПРОСИТЬ ЕГО ТОЖЕ СМОТРЕТЬ В ГЛАЗА И НЕ ОТВОДИТЬ ИХ. В БОЛЬШИНСТВЕ ПРОФЕССИЙ НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ РАЗДВОЕНИЯ МЕЖДУ СОДЕРЖАНИЕМ РЕЧИ И ВЫРАЖЕНИЕМ ГЛАЗ, МИМИКОЙ, ИБО ОДНИ И ТЕ ЖЕ СЛОВА ПРИ РАЗНОМ ВЫРАЖЕНИИ ЛИЦА И ГЛАЗ МОГУТ ПРИОБРЕСТИ ПРОТИВОПОЛОЖНЫЙ СМЫСЛ. МОЖНО ГОВОРИТЬ С СЕРЬЕЗНЫМ ЛИЦОМ И СМЕЯТЬСЯ ТОЛЬКО ГЛАЗАМИ. В ПРОФЕССИИ ЮРИСТА БЫВАЮТ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, КОГДА ГЛАЗА И ВСЯ МИМИКА ПРИЗВАНЫ МАСКИРОВАТЬ ЕГО ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ СОСТОЯНИЯ И ОТНОШЕНИЯ. ЭТО ТРЕБУЕТ АРТИСТИЗМА И УМЕНИЯ УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ.



Огромное значение в деятельности юриста имеет способность владения психотехникой использования жестов и умение их «читать». Можно поделить все жесты, используемые в деятельности работников правоохраны, на группы:

- ИЛЛЮСТРАТОРЫ, ПОДКРЕПЛЯЮЩИЕ РЕЧЕВОЕ СООБЩЕНИЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ: УКАЗАТЕЛИ (ПАЛЕЦ, ДВИЖЕНИЕ РУКИ), ПИКТОГРАФЫ - КАРТИННОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ ФОРМЫ И РАЗМЕРОВ ПРЕДМЕТА, ИДЕОГРАФЫ — ДВИЖЕНИЯ РУК, МОДЕЛИРУЮЩИЕ ДИНАМИКУ КАКОГО-ТО СОБЫТИЯ (НАПРИМЕР, ДВИЖЕНИЯ РУКИ С НОЖОМ ПРИ УДАРЕ ПО ТЕЛУ), ОТМАШКИ — ДВИЖЕНИЯ, КАК БЫ ОТБИВАЮЩИЕ ТЕМП РЕЧИ;

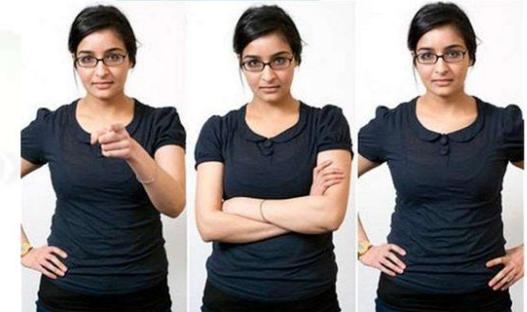


- жесты-омонимы — заменители слов «подойдите», «садитесь», «привет», «уходите», «уберите», «до свидания», «ура!», «подождите», «плохо», «не верю», «ужас!» и др.;



- регуляторы — кивок головой, направление взгляда, целенаправленное движение руками, демонстрирующее намерения говорящего: предложение собеседнику помолчать, подождать, прервать свою речь, что-то дать или передать и др.

### Жесты-регуляторы



- жесты-команды. Эта разновидность жестов предусмотрена, например, для работы инспекторов дорожно-патрульной службы, при строевых построениях («В шеренгу становись!», «В колонну становись!») и др.);

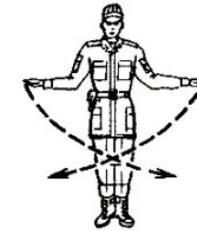
- аффекторы - движения, отражающие отношение к действиям и словам собеседника и возникшие эмоции: согласие, несогласие, протест, сопереживание, осуждение, предупреждение (движение указательным пальцем), внимание и др.;



**Внимание**



**Заводи**



**Глуши двигатель**



**Меньше ход**



**Стой**



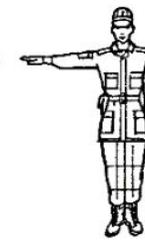
**Задний ход**



**Вперед (ко мне)**

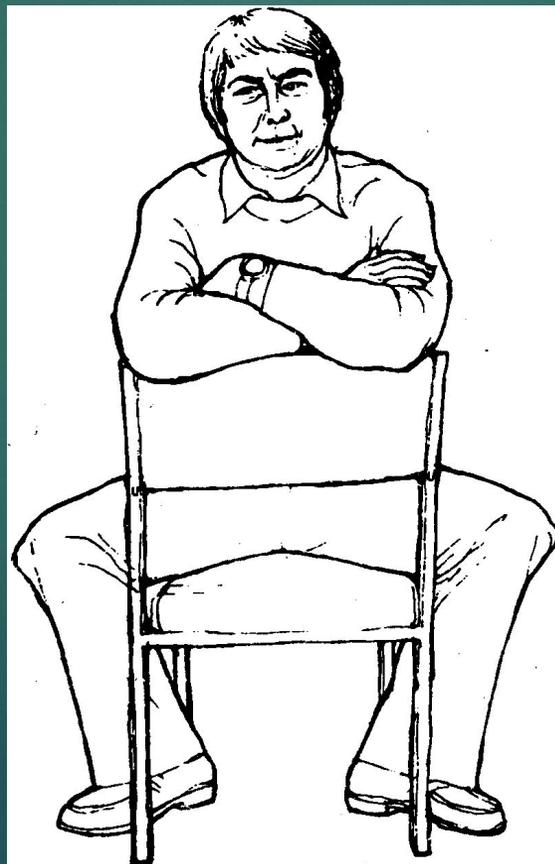
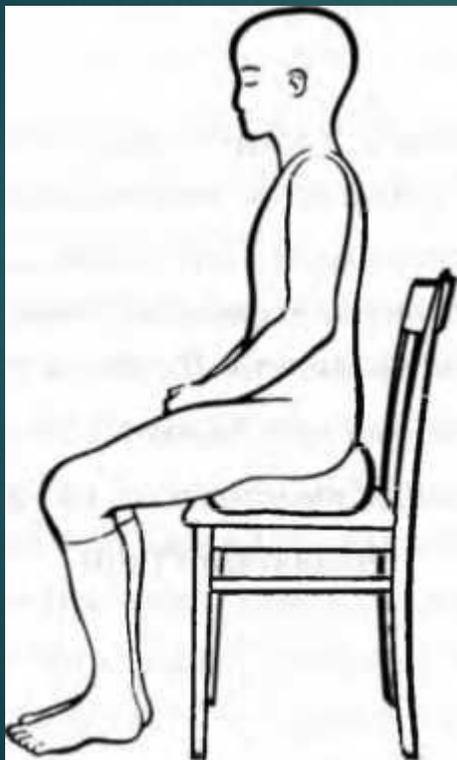


**Направо**



**Налево**

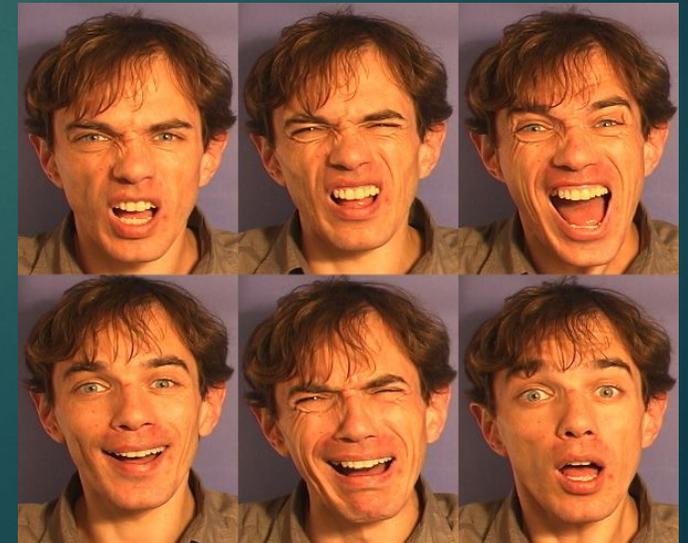
Поза говорящего оказывает психологическое влияние на собеседника и выдает отношение к нему, отношение к себе, уровень культурности и этичности, психическое состояние, намерение и др. Она сказывается и на восприятии слов, может соответствовать их реальному смыслу или противоречить ему; правильные и красивые слова могут восприниматься как лживые, как пустая формальность. Потому разумно принимать ту позу, которая точно рассчитана на психологический эффект, соответствующий целям речи. В общем случае она призвана свидетельствовать о культуре, ответственности, требовательности к себе, уважительности к собеседнику, внимательности к его словам. Признаки ее: строгая прямая посадка, наклоненный чуть вперед корпус.





Успех любого контакта юриста в значительной мере зависит от умения устанавливать доверительный контакт с собеседником, а такой контакт зависит не столько от того, что он говорит, сколько от того, как себя держит. Именно поэтому особое внимание следует обращать на манеру, позы и мимику собеседника, а также на то, как он жестикулирует. Понимание языка мимики и жестов позволяет более точно определить позицию собеседника. Читая жесты, юрист осуществляет обратную связь, которая играет определяющую роль в целостном процессе взаимодействия, а совокупность жестов является важной составной частью такой связи.

Таким образом, в деятельности юриста, понятие невербального языка заключается не только умение интерпретировать жесты и мимику партнера и контролировать свое поведение, но и психическая сущность понятия личной территории человека, ее зоны; национальные особенности поведения партнеров, их взаимное расположение во время беседы; умение дешифровать значение использования вспомогательных предметов. Считывая невербальную информацию собеседника и умело подчеркивая (или скрывая) собственную, юрист получает уникальную возможность добиться успеха в профессиональной сфере и сфере личных взаимоотношений.

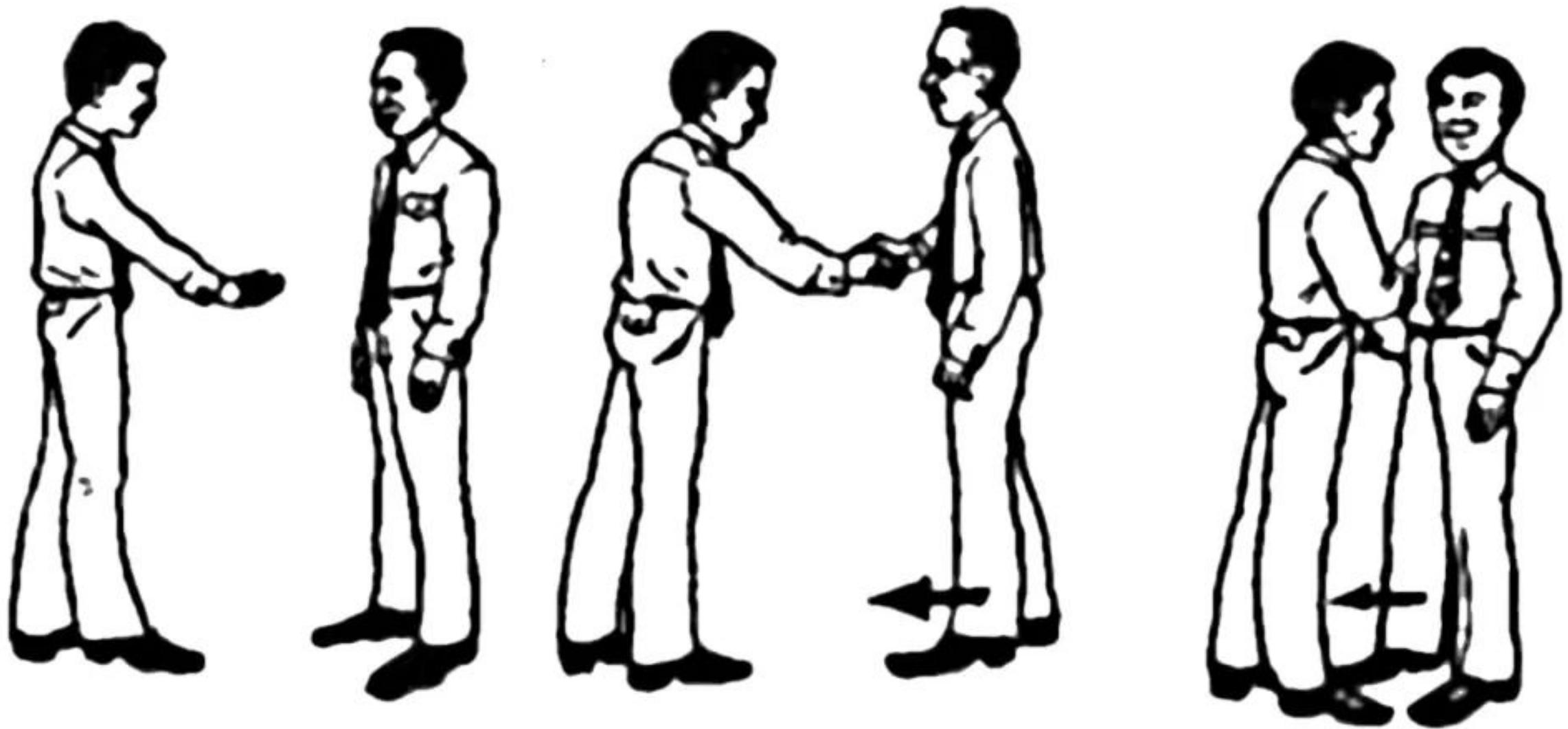


# МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮРИСТА

## 1. ОСОБЕННОСТИ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ ДИСТАНЦИИ И ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАСПОЛОЖЕНИЯ

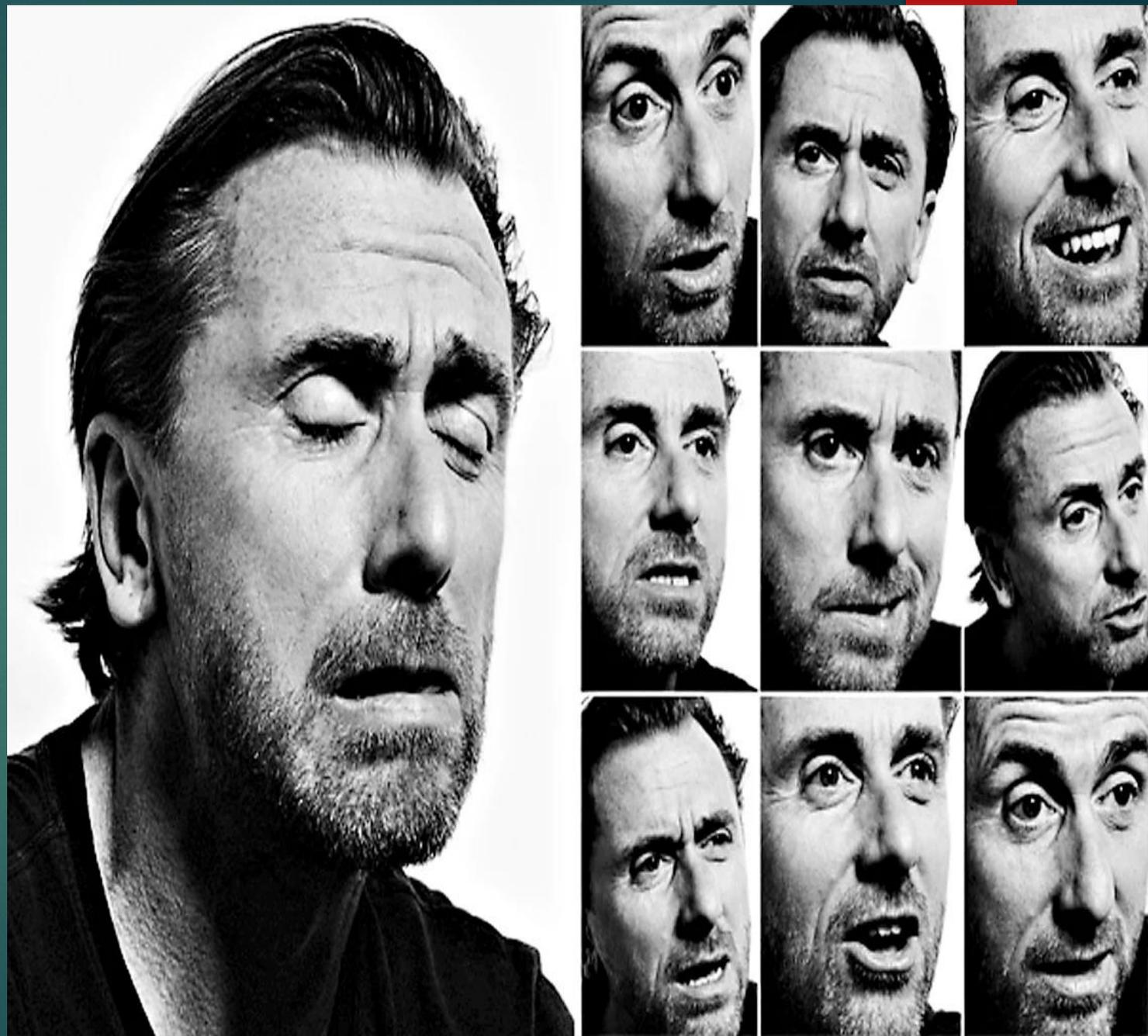
РАССТОЯНИЕ, НА КОТОРОМ РАЗГОВАРИВАЮТ СОБЕСЕДНИКИ, ОЧЕНЬ СИМВОЛИЧНО. РАЗМЕРЫ ЛИЧНОЙ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ ЧЕЛОВЕКА МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА 4 ЧЁТКИЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ЗОНЫ:

- ИНТИМНАЯ (ДО 60 СМ). ИЗ ВСЕХ ЗОН ЭТО САМАЯ ГЛАВНАЯ, ПОСКОЛЬКУ ИМЕННО ЕЁ ЧЕЛОВЕК ОХРАНЯЕТ ТАК, КАК БУДТО БЫ ЭТО ЕГО СОБСТВЕННОСТЬ. РАЗРЕШАЕТСЯ ПРОНИКНУТЬ В ЭТУ ЗОНУ ТОЛЬКО ТЕМ ЛИЦАМ, КТО НАХОДИТСЯ В ТЕСНОМ ЭМОЦИОНАЛЬНОМ КОНТАКТЕ С НИМ (ДЕТИ, РОДИТЕЛИ, СУПРУГИ, БЛИЗКИЕ ДРУЗЬЯ И Т.Д.). В ЭТОЙ ЗОНЕ ИМЕЕТСЯ ЕЩЁ ПОДЗОНА РАДИУСОМ В 15 СМ, В КОТОРУЮ МОЖНО ПРОНИКНУТЬ ТОЛЬКО ПОСРЕДСТВОМ ФИЗИЧЕСКОГО КОНТАКТА. ЭТО СВЕРХИНТИМНАЯ ЗОНА.
- ЛИЧНАЯ (60 СМ - 2 М). ЭТО РАССТОЯНИЕ, КОТОРОЕ ОБЫЧНО РАЗДЕЛЯЕТ НАС, КОГДА МЫ НАХОДИМСЯ НА ОФИЦИАЛЬНЫХ ПРИЕМАХ, ДРУЖЕСКИХ ВЕЧЕРИНКАХ И Т.Д.
- СОЦИАЛЬНАЯ (ИЛИ ДЕЛОВАЯ, 2 - 4 М). НА ТАКОМ РАССТОЯНИИ МЫ ОБЫЧНО ДЕРЖИМСЯ ОТ ПОСТОРОННИХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫХ НЕ ОЧЕНЬ ХОРОШО ЗНАЕМ.
- ОФИЦИАЛЬНАЯ (ОБЩЕСТВЕННАЯ ИЛИ ПУБЛИЧНАЯ, ОТ 4 М И БОЛЕЕ). КОГДА МЫ АДРЕСУЕМСЯ К БОЛЬШОЙ ГРУППЕ ЛЮДЕЙ, ТО УДОБНЕЕ ВСЕГО СТОЯТЬ ИМЕННО НА ЭТОМ РАССТОЯНИИ ОТ АУДИТОРИИ.



## 2. Контакт глаз

Взгляд - это одно из сильнейших "оружий". Когда человек говорит, он обычно реже смотрит на своего партнера, чем когда он его слушает. Во время собственной речи говорящий довольно часто отводит глаза для того, чтобы собраться с мыслями. Прерванный взгляд при паузе обычно означает: "Я еще не все сказал, пожалуйста, не перебивайте". Совсем иные значения приобретает взгляд в сторону, если партнер слушает собеседника, например, такие как "я не совсем с вами согласен; я имею возражения; это не очевидно; сомневаюсь; это надо обдумать". Слишком частый отвод взгляда в сторону при беседе может свидетельствовать о том, что человек нервничает, или разговор его мало интересует, и он стремится его скорее закончить.

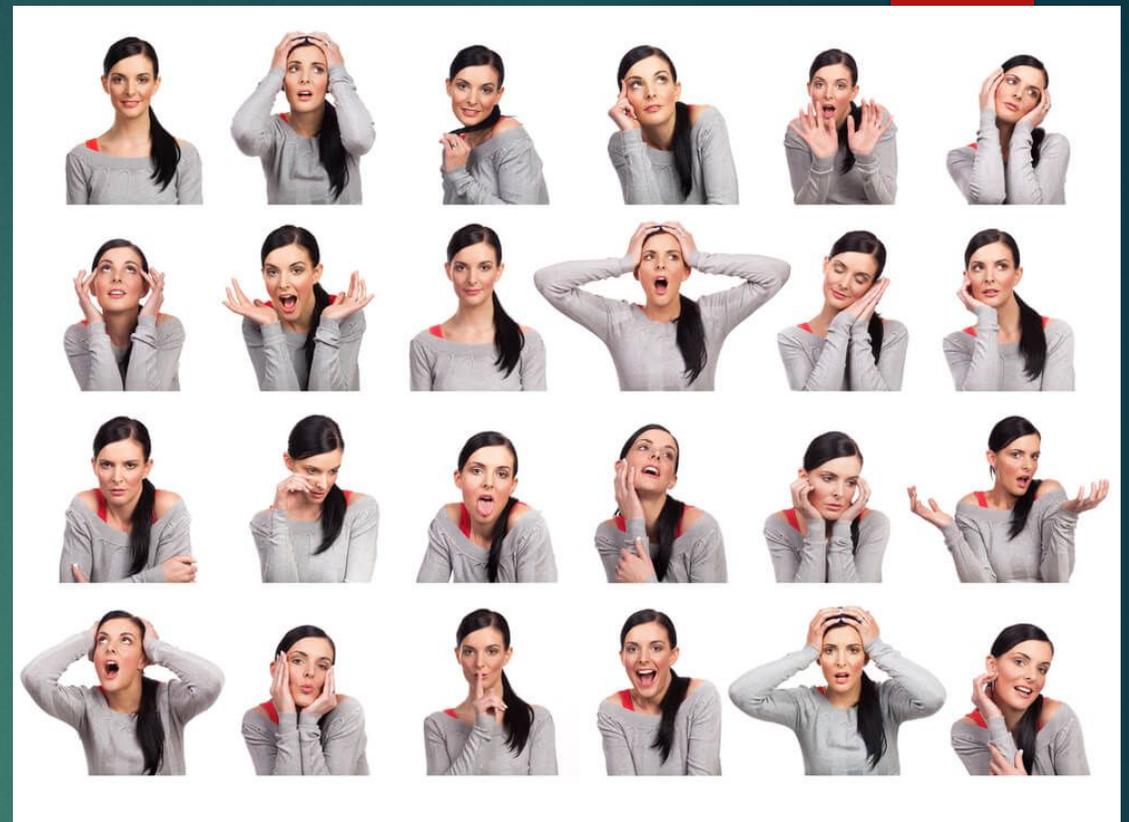


### 3. Поза и жесты

Позы участников беседы отражают их субординацию. Очень важна психологическая субординация - стремление доминировать или, напротив, подчиняться, что может не совпадать со статусом. Иногда собеседники занимают равное положение, но один из них стремится показать свое превосходство.

О стремлении к доминированию свидетельствуют такие позы, как:

- обе руки на бедрах, ноги чуть расставлены
- одна рука на бедре, другая опирается о косяк двери или стенку
- голова чуть приподнята, руки перекинuty у талии



Жест - это знак, сделанный движением рук, головы или лица, имеющий свое значение, свой смысл. Жест - это своего рода средство общения, если его содержание (смысл, значение) понятно тому, кто жест делает, и тому, к кому он обращен. Чтение жестов, таким образом, имеет четкую функциональную цель в процессах общения - это слежение за изменением позиций партнера в целостном процессе взаимодействия. Жесты - это сигналы: они постоянно сигнализируют о том, как партнер реагирует на наши слова и жесты. Жест - это внешнее проявление внутреннего эмоционально-психологического состояния человека.

Юристу следует учитывать следующие группы жестов:

Жесты, выражающие агрессивность:

- тесно сплетенные пальцы рук (если они находятся на коленях, такая поза и жест почти однозначно воспринимаются другим человеком как состояние агрессивности собеседника);
- сжатый кулак (чем сильнее сжимаются пальцы в кулаке, тем выше степень внутреннего возбуждения. Если кулак находится за спиной или партнер по общению сжимает пальцы в кулак в кармане, то тем самым проявляются его решимость и готовность действовать);
- "указующий перст" (направленный на партнера "Вот ты...", "Ты меня хорошо понял?");
- поза на стуле «верхом».



### Жесты уверенности:

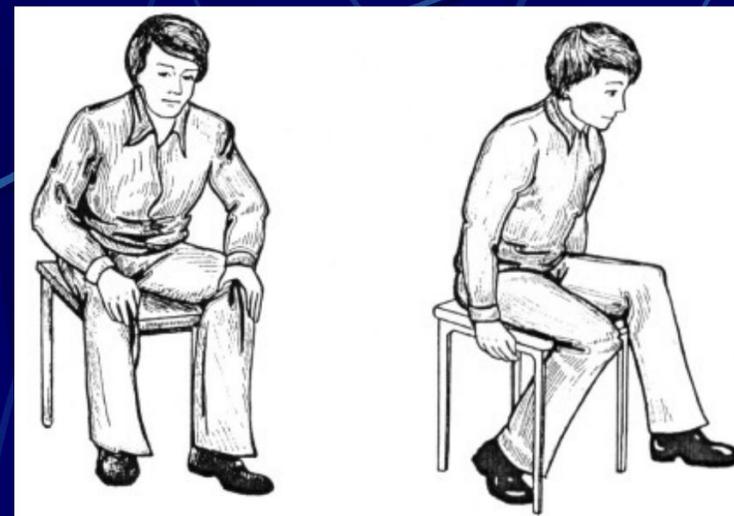
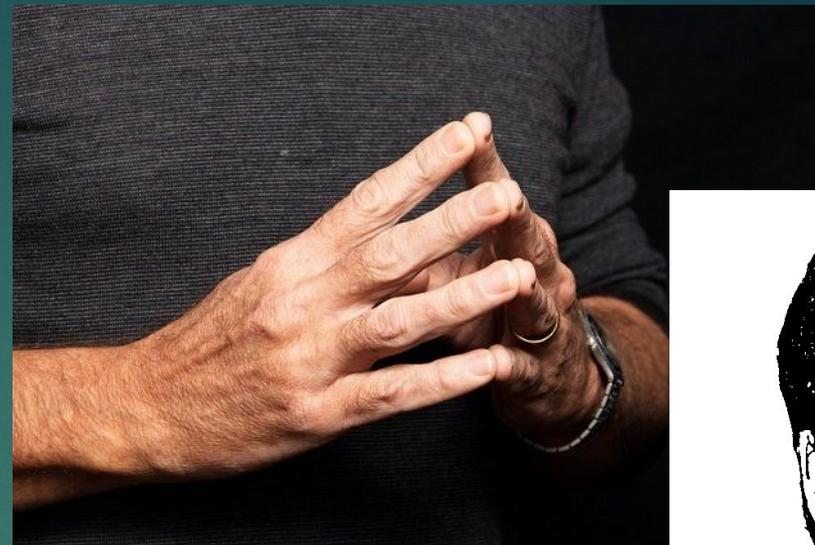
- кисти рук соединены кончиками пальцев, ладони не соприкасаются;
- кисти рук сцеплены сзади, подбородок высоко поднят.

### Жесты несогласия:

- боковой взгляд - жест недоверия (если взгляд отводится и возвращается вновь, то подобное движение воспринимается другим как жест несогласия, недоверия);
- ноги и ступни у сидящего или стоящего партнера направлены к выходу (партнер хочет прекратить разговор и уйти);
- прикосновение к носу или легкое потирание его (демонстрирует неуверенность в правильности речи. Если же между партнерами идет дискуссия, то один из них прикасается к носу обычно тогда, когда у него появляются контраргументы).

### Жесты неуверенности, раздражения:

- откашливание (при неуверенности или опасении);
- свист (но не художественный);
- ерзание в кресле (обычно при стрессовой ситуации);
- рука у рта в момент произнесения речи (как бы удивление, неуверенность в собственных словах. Жест может означать и то, что собеседник хочет сообщить нечто доверительное).



Жесты разочарования:

- почесывание в затылке;
- ослабление воротничка ("воротничок мешает");
- удары ногой (по земле, воздуху и т.д.).

Жесты, относящиеся к оценке сказанного:

- рука у щеки (в момент раздумья);
- отставленный палец над, остальные - под подбородком (при критической оценке сказанного или негативном отношении к партнеру в данный момент);
- почесывание подбородка (в конфликтных дискуссиях в сочетании со взглядом искоса связано с обдумыванием следующего хода в диалоге);

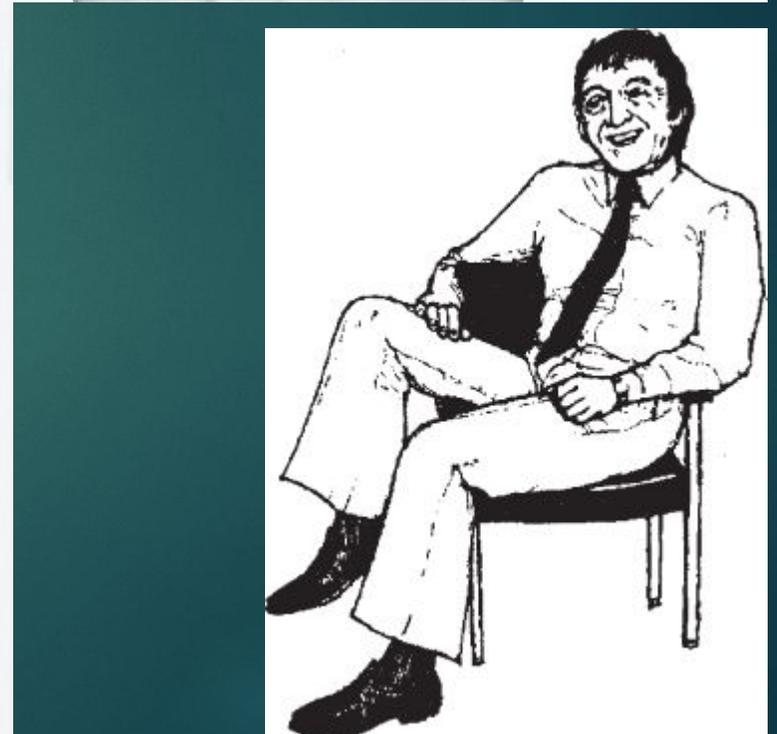
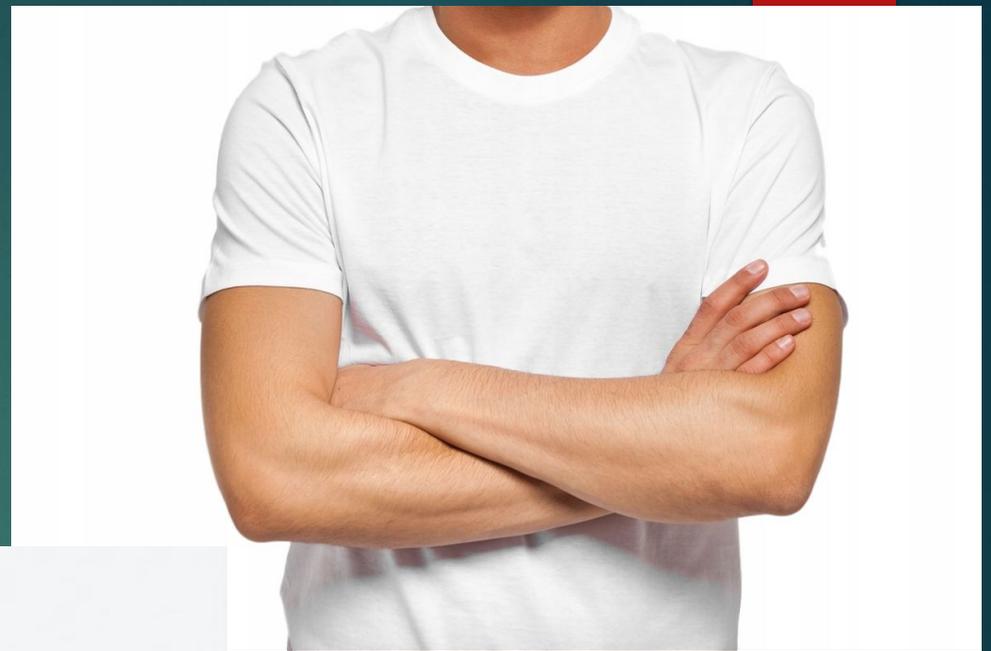
Жесты и позы, выражающие готовность к каким-либо действиям:

- корпус вперед, руки на бедрах (обычно уверенность в своих силах и готовность к активным действиям. Подобная поза также говорит о возбуждении партнера в разговоре и стремление отстаивать свое мнение "до конца");
- собеседник сидит на кончике стула (тогда, когда он готов либо вскочить с места в любой момент, либо уйти при первом удобном случае, либо снять движением излишнее возбуждение, возникающее в разговоре, либо обратить на себя внимание и вступить в разговор).



Жесты, препятствующие общению или затрудняющие его:

- скрещенные на груди руки (воспринимаются как усталость или замкнутость. Такой жест часто разрушает уже образовавшийся контакт, отталкивает собеседника. Степень напряжения скрещенных рук говорит о внутреннем напряжении);
- скрещенные ноги и руки (порождают ощущение некоммуникабельности и демонстративности его поведения);
- нога, закинута на подлокотник кресла - явное пренебрежение к окружающему партнеру.





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ