**Подборка для педагогов и родителей**

**«Психология может быть интересной!»**

Сегодня в рубрике «Психология может быть интересной!» познакомлю Вас с психологией жестов. Язык тела никогда не лжёт и способен рассказать очень многое. Умея читать жесты собеседника, вы сможете с точностью определить, как человек к вам относится. Жесты человека в большинстве случаев непроизвольны, а их значение считывается нами бессознательно. Поэтому, зная язык тела, вы сможете как «читать» собеседника, так и преднамеренно использовать описанные жесты в беседе, чтобы произвести необходимое впечатление.

1. Заинтересованность.

Большинство людей пытается следовать негласному правилу общения и выказывать признаки заинтересованности в любой беседе, спрашивая собеседника о различных деталях. Поэтому очень важно уметь считывать реальное настроение собеседника и его отношение к разговору по невербальным признакам.

Заинтересованность слушателя обнаруживается в отсутствии жестикуляции. Искренне восхищённый вашими речами собеседник будет полностью сосредоточен на вас, пытаясь не создавать лишнего шума. Такой человек в большинстве случаев будет пристально смотреть на вас, замерев всем телом. Его брови могут быть немного приподняты, а глаза — расширены.

Человек, испытывающий огромный интерес к происходящему, всем своим существом стремится приблизиться к источнику информации. Поэтому можно заметить наклон корпуса в сторону говорящего.

2. Отсутствие интереса.

Незаинтересованный человек, наоборот, будет посматривать в разные стороны, совершать многочисленные движения, посматривать на телефон. Чем меньше движений совершает собеседник в разговоре с вами, тем более он вами заинтересован.

Человек демонстрирует своё неприятие ситуации также направлением взгляда. Если он посматривает на дверь, ему скучно или ваша компания для него не особо приятна. О желании уйти также свидетельствует направленность тела и ног к выходу.

Важно уметь отличать отсутствие интереса к вам от задумчивости собеседника. Он может быть погружён в свои проблемы и не выказывать признаков заинтересованности. Задумчивость человека можно определить по его рукам и взгляду.

Если конечности собеседника постоянно обитают где-то в районе головы, он почёсывает затылок, потирает виски, опирается лбом на руку, а взгляд его не сфокусирован, можете не сомневаться, что в его голове идёт активный мыслительный процесс и в данный момент для него актуальнее свои мысли, чем общение. Поэтому не стоит делать выводы о грубости собеседника, если вы получите резкий ответ на своё обращение. Человека в таком состоянии лучше оставить наедине с собой.

3. Уважение.

Для мужчины есть самый простой и надёжный способ узнать, как относится к нему собеседник, — это рукопожатие. Уважающий вас человек первым протянет руку для приветствия. Если же он делает это без особого желания или с задержкой, он относится к вам скорее несколько надменно. Продолжительность рукопожатия, а также угол между руками также имеет значение: уважающие друг друга люди не пытаются быстро освободить руку, а также держат руки прямо.

Взгляд уважающего вас человека открытый, улыбка искренняя. Он часто посматривает в вашу сторону, а если ищет одобрения с вашей стороны, будет отводить глаза, когда ваши взгляды будут пересекаться.

4. Симпатия в сексуальном плане.

Искренняя улыбка — лучший показатель симпатии. Однако её нужно научиться считывать. Она должна быть широкой, уголки рта должны быть подняты, а верхние веки — немного опущены. Это настоящая откровенная улыбка, которая как ничто другое свидетельствует о вашей симпатичности человеку. Отзеркаливание позы собеседника также является универсальным признаком симпатии.

Уверенные в себе мужчины выражают свою симпатию к девушке задерживающимся на ней взглядом. Менее уверенные, наоборот, будут иногда поглядывать на объект воздыханий, быстро меняя направление взгляда. Также мужчина может цеплять ремень в области живота большим пальцем, направлять ступни в сторону женщины и постоянно поправлять одежду в её присутствии.

Признаки женской симпатии хорошо известны: дамы начинают бессознательно прикасаться к волосам и поправлять одежду. О влечении также говорит приоткрытый рот, увеличенные зрачки, демонстрация сексуальных участков тела.

5. Пренебрежение.

Ярким признаком пренебрежительного отношения является взгляд свысока: едва открытые глаза в момент приветствия, формальная, искусственная улыбка, общая вялость мимики.

Если руки человека скрещены на груди, а большие пальцы подняты вверх, он чувствует своё превосходство. О том же свидетельствуют и другие признаки: руки, сведённые за головой или сложенные в «домик».

6. Недоверие.

Человек, сильно сомневающийся в истинности ваших слов, скорее всего будет пытаться избегать прямого контакта глаз. Не составивший определённого мнения в отношении ваших слов собеседник будет повторять некие монотонные движения вроде почёсывания головы, поднесения рук к лицу, пожатия плечами. В такой ситуации он действительно сомневается и у вас ещё есть шанс склонить его к своей точке зрения.

Если человек дотрагивается до рта, то он, скорее всего, уже не доверяет вам. Он сомневается в вашей искренности, и переубедить его будет довольно непросто.

7. Ощущение опасности.

Человек считает, что от вас исходит опасность. Необязательно физическая: ваши слова могут радикально расходиться с его позицией, и он готовится к обороне на словесном уровне. О таком состоянии свидетельствуют известные закрытые позы: скрещённые руки или ноги. Однако этот же признак характеризует неуверенных людей или людей, оказавшихся в незнакомой для них обстановке.

В такой ситуации лучше всего сменить тон и тему беседы. Переключитесь на что-нибудь другое, нейтральное или приятное для собеседника. Когда его напряжение спадёт, аккуратно возвращайтесь к незаконченному разговору. Если его позиция становится открытой, его ноги и руки больше не перекрещиваются, можете быть уверены, что его отношение к вам стало более дружественным.

8. Скрытое согласие.

Очень часто люди внутренне соглашаются с тем, что вы говорите, но в разговоре продолжают отстаивать свою точку зрения. Это может происходить по разным причинам: возможно, они пытаются выторговать более выгодные условия при обсуждении договора, хотя согласны и на меньшее. Умение считывать это внутреннее согласие очень важно.

Отсутствие у собеседника жестов несогласия и недоверия, о которых написано выше, говорит именно об этом. Человек будет спорить с вами, но на уровне жестов он не выдаёт несогласия, ведя себя раскованно и свободно. Это явный признак готовности принять ваши условия. Если же в момент отрицания ваших слов он делает утвердительные кивки головой, будто говоря «Да-да, я всё понимаю, но…», — настаивайте на своём, он действительно всё понимает и уже принял ваши условия.