

Мимика и жесты людей

Введение

Тема презентации
заключается в
описании языка
телодвижений
человека, как средства
невербального
общения, и его
значимости.



Содержание

- ★ Общее представление о языке телодвижений.
- ★ Жесты ладони.
- ★ Жесты кистей и рук.
- ★ Жесты рука-лицо.
- ★ Руки в качестве барьеров.
- ★ Жесты головой.
- ★ Жесты ухаживания.

Общее представление о языке

телодвижений

К концу XX столетия появился новый тип ученого-социолога -специалиста в области невербалики. Как орнитолог наслаждается наблюдением за поведением птиц, так и невербалик наслаждается наблюдением за невербальными знаками и сигналами при общении людей. Он наблюдает за ними на официальных приемах, на пляже, по телевидению, на работе - повсюду, где люди взаимодействуют между собой. Он изучает поведение людей, стремясь больше узнать о поступках своих товарищей для того, чтобы тем самым больше узнать о себе и о том, как улучшить свои взаимоотношения с другими людьми.



Общее представление о языке телодвижений

- Кажется почти невероятным, что более чем за миллион лет эволюции человека невербальные аспекты коммуникации начали серьезно изучаться только с начала шестидесятих годов, а общественности стало известно об их существовании только после того, как Юлий Фаст опубликовал свою книгу в 1970 году. Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, сделанные учеными - бихевиористами до 1970 года, но даже сегодня большинство людей все еще не знают о существовании языка телодвижений, несмотря на его важность в их жизни.



Жесты ладони

★ Честность и Открытость

В повседневной жизни люди используют два положения ладони. Первое, это когда ладонь протягивается лодочкой и означает жест нищего, просящего милостыню. Второе положение - ладонь развернута вниз, и это сдерживающий или успокаивающий жест.

Самый лучший способ узнать, откровенен и честен ли с тобой в данный момент собеседник - это понаблюдать за положением его ладоней.

Когда человек начинает с вами откровенничать, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично. Как и другие жесты языка телодвижений, это полностью бессознательный жест, он подсказывает вам, что собеседник говорит в данный момент правду. Когда ребенок обманывает или что-то скрывает, он прячет ладони за спиной.



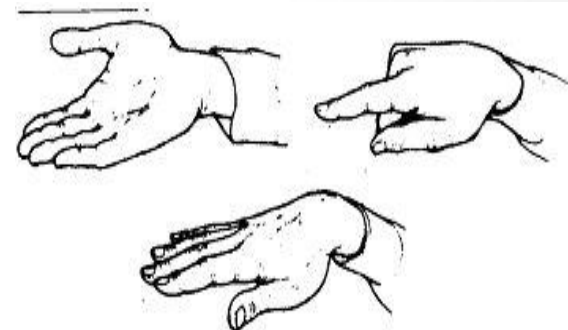
★ *Сила Ладони*

Одним из наименее заметных и в то же время наиболее значительных невербальных сигналов, является сигнал, передаваемый ладонью человека. Если правильно использовать силу ладони, то она может придать человеку больше авторитета и возможности командовать другими.

Существует три основных командных жеста ладони: положение ладони вверх, положение ладони вниз и положение указывающего перста.

Различие между этими тремя положениями видны из следующей примера: допустим, вам нужно попросить кого-либо поднять коробку и переставить ее на другое место в комнате. Допустим также, что использовать при этом мы будем одни и те же слова, говорить одним тоном голоса и с одним выражением лица. Меняться будет только положение ладони.

Положение открытой ладони вверх есть доверительный, не угрожающий жест, напоминающий просящий жест нищего на улице человек, которого мы попросили передвинуть коробку, не почувствует никакого давления, и в условиях субординации он воспримет это как просьбу с вашей стороны.



Когда ладонь повернута вниз, в вашем жесте немедленно появится оттенок начальственности. У человека, которому вы адресовали свою просьбу, появится ощущение, что он получил приказ передвинуть коробку, и может даже возникнуть чувство враждебности к вам, зависимости от ваших с ним взаимоотношений.

Обмен рукопожатием является реликтом первобытнообщинной эры. Когда встречались первобытные люди, они протягивали друг другу руки раскрытыми ладонями вперед для того, чтобы показать свою безоружность. Этот жест со временем претерпел изменения и появились его модификации, такие как помахивание рукой в воздухе.



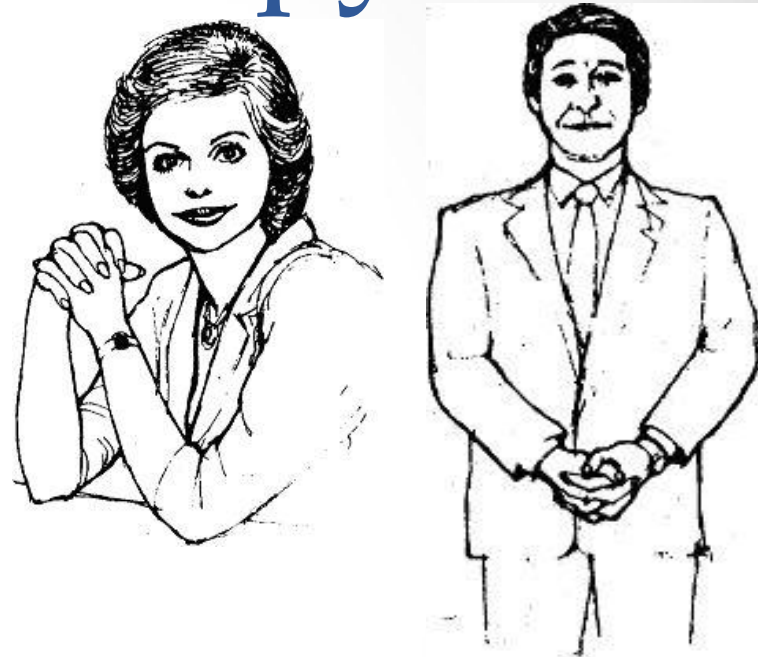
Жесты кистей рук

★ *Потирание ладоней*

С помощью потирания ладоней люди невербально передают свои положительные ожидания. Человек, бросающий кубик, потирает его между ладонями как сигнал того, что он ожидает победу. Распорядитель церемонии или конференсье потирает ладони перед тем как произнести: "Мы с нетерпением ожидаем выступления нашего следующего участника", а возбужденный агент по продаже врывается в офис своего босса и, потирая ладони, взволнованно говорит: «Мы только что получили большой заказ, босс!»

★ *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.



ЖЕСТЫ РУК И КИСТЕЙ РУК 71



Рис.38. Среднее положение сцепленных рук

Жесты кистей рук

★ *Сцепленные Пальцы Рук*

С первого взгляда это может показаться доверительным жестом, поскольку когда люди прибегают к нему, они улыбаются и чувствуют себя счастливыми. Однако, в одном конкретном случае я наблюдал, как агент по продаже описывал только что провалившуюся сделку. По мере того, как он рассказывал, пальцы его сцепленных рук начинали белеть и было похоже, будто они приварились друг к другу. Так через этот жест выразилось разочарование и враждебность.

Исследования, проведенные Ниренбергом и Калеро по изучению жеста сцепленных пальцев рук, позволили им заключить, что этот жест обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение. Этот жест имеет три варианта: скрещенные пальцы рук подняты на уровне лица, руки лежат на столе, на коленях при сидячем положении или внизу перед собой в стоячем положении.

Существует зависимость между положением рук и силой негативного чувства, испытываемого человеком, то есть, с человеком труднее будет договориться в случае, если его руки подняты так, как показано на рис.1, чем на рис.2. Для расслабления этого негативного жеста нужно предпринять ряд мер, позволяющих человеку вытянуть руки вперед и обнажить ладони, иначе будет присутствовать враждебная нотка в процессе переговоров.

Жесты рука-лицо

★ Прикосновение к носу

Одно из объяснений природы этого жеста заключается в том, что 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. Меня часто спрашивают: "А что, если у человека просто часто чешется нос?" Если чешется нос, то человек намеренно поскрежет его или почесает, часто отличается от легких прикосновений руки к носу при ситуации обмана. Как и прикосновение ко рту, прикосновение к носу может использоваться как говорящим для маскировки его собственного обмана, так и слушающим, сомневающимся в искренности слов говорящего.



Жесты рука-лицо

★ Пальцы во Рту

Моррис дает такое объяснение этому жесту: 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. Если жесты, связанные с прикрытием рта рукой, обозначают обман, пальцы во рту говорят о внутренней потребности в одобрении и поддержке. Поэтому, когда появляется этот жест, необходимо поддержать человека или заверить его гарантиями.



Рис. 63. Сочетание двух жестов - призыв и принятие решения.

Рис. 64. Сочетание трех жестов - оценки, принятия решения и выражения скуки.

Руки в качестве барьеров

★ **Скрещенные на Груды Руки - Самый Распространенный Жест**

Руки в замок на груди выражают попытку спрятаться от неблагоприятной ситуации. Типичное, стандартное скрещивание рук является универсальным жестом, почти повсюду обозначающим оборонное или негативное состояние человека, проделывающего этот жест.

Когда при беседе с глазу на глаз вы видите, что ваш собеседник скрещивает руки на груди, следует сделать вывод, что вы сказали что-то, с чем ваш собеседник не согласен. Несмотря на то, что на словах он будет выражать согласие с вами. Дело в том, что невербальные средства общения не могут лгать, в то время как вербальные могут. В этот момент вы должны постараться выяснить причину его жеста и побудить человека занять более располагающую позу. Помните: до тех пор, пока человек будет держать руки скрещенными на груди, он будет сохранять отрицательное расположение. Напряженное внутреннее состояние заставляет человека принять этот жест, а сохранение жеста поддерживает внутреннее напряжение.



Руки в качестве барьеров

Простой, но эффективный способ заставить человека разомкнуть руки - это дать ему в руки ручку, книгу, бумагу, любой предмет, беря который он вытянет руки вперед. Тем самым он примет более открытое положение, и его отношение изменится. Можно также попросить человека наклониться вперед, чтобы лучше рассмотреть какую-нибудь вещь, в результате чего он тоже разомкнет руки.



тихий барьер, образуемый руками.

Рис. 70. Демонстрируется чувство превосходства.

Жесты головой

- **Основные Положения 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. Чарльз Дарвин одним из первых заметил, что люди, как и животные, наклоняют голову в бок, когда они становятся в чем-то заинтересованными.
- Когда вы увидите, что наклоняют голову набок, а тело вперед, и опираются подбородком на руку, значит вы добились своего. Женщины используют это положение головы для того, чтобы показать свой интерес к привлекательному мужчине. 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.

Жесты головой

- 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.
- Профессиональные лекторы и преподаватели обычно перед тем, как начать свое выступление, делают что-нибудь для повышения заинтересованности аудитории.



Рис. 92. Неодобрительное положение головы.

Сигналы глаз

- Глаза могут передавать самые тонкие нюансы настроения.
- **Полностью раскрытые глаза** - говорят об исключительно открытой натуре с повышенной чувственной восприимчивостью и готовностью к духовному, интеллектуальному восприятию (человек живет в мире представлений и образов), а также об общем интересе.
- **Прикрытые, “занавешенные” глаза (потупленный взгляд)**-Такие глаза свидетельствуют о равнодушии, апатии, вялости, эмоциональной ослабленности, отчаянии и надменности. Человек с большим самомнением (надутый, пренебрежительный) как бы говорит таким положением век, что для него не представляет никакого интереса смотреть на мир или на собеседника нормально раскрытыми глазами. Окружающее касается его лишь частично.



Сигналы глаз

- **Вытаращенные (раскрытые сверх нормы) - глаза** говорят о том, что человек бессознательно хочет воспринять больше, чем обычно, информации, чтобы не ускользнуло даже самое мельчайшее. Нередко наряду с вытаращенными глазами отмечается и раскрытый рот.
- **Прищуренные (суженные) глаза** - Такое положение глаз может быть вынужденной мерой защиты и вызываться воздействием болезненных раздражителей: ярким светом, едким дымом, попавшим в глаза инородным телом или веществом (например, мыльной пеной). Кроме того, прищуренные глаза служат выражением общего дискомфорта, например, физической боли, неприятных мыслей, следствия какого-то неприятного чувства.



Рис.2. "Все в порядке".

Жесты ухаживания

- Существует много “мелочей”, которым не придают значения, но которые, тем не менее, помогают сохранить в семье любовь и уважение.
- 1. Вернувшись домой, обнимите супруга (супругу) и только потом занимайтесь делами. Перед уходом на работу поцелуйте супруга (супругу).
- 2. Внимательно выслушайте свою вторую половину, не отвлекаясь при этом ни на что другое. Коснитесь ее руки, обнимите, если она чем-то расстроена.
- 3. Дарите подарки, пусть и небольшие, не только в праздники, но и в обычные дни. Чаще говорите друг другу комплименты.
- 4. Увидев, что супруга очень устала, предложите свою помощь.
- 5. Уважайте чувства другого, особенно если тот сильно расстроен, не приставайте с расспросами, не обижайтесь на его уход в себя, на неадекватные реакции.
- 6. Если вам необходимо уединение, сообщите супругу (супруге) об этом.



Жесты ухаживания

- 7. Не отводите взгляд, когда супруг (супруга) вам что-то говорит.
- 8. Во время беседы касайтесь его (ее) рукой.
- 9. Смейтесь его (ее) шуткам.
- Принимая эти знаки внимания и любви, женщина осознает себя любимой и еще больше любит мужа, старается стать еще лучше для него. Мужчину же подобные знаки делают более сильным и привлекательным.



Рис. 1. Показание кивком



Рис. 117. Женские жесты прихорашивания.