

«Язык жестов: как понять
мысли и чувства другого
человека, наблюдая за ним»

Невербальные средства общения

Педагог – психолог
Попонина С.Х.

«Невербальное»

Невербальное общение. Что это такое?

- Несловесное общение называют Невербальным общением т.е. восприятием информации не через саму речь человека, а через мимику, жесты, улыбку и т.д.



Невербальное общение, широко известное как «язык тела»

- ▣ Научиться понимать язык невербального общения важно по нескольким причинам.
- ▣ 1. словами можно передать только фактические знания, но, чтобы выразить чувства, одних слов часто бывает недостаточно.
- ▣ 2. знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой.
- ▣ 3. Наконец, нужно иметь в виду, что невербальное общение, как правило спонтанно и проявляется бессознательно.

Кинесика

- ▣ Кинесика изучает внешние проявления человека, включающие в себя:
- ▣ мимику (движение мышц лица),
- ▣ жестику – (движение отдельных частей тела)
- ▣ пантомимику (движение тела — осанка, походка, позы),

Мимика

- ▣ Под мимикой мы понимаем движения мускулатуры лица.
- ▣ Мимика тесно связана с эмоциями и позволяет человеку догадаться о переживаемых собеседником чувствах радости, печали, напряжения или покоя.
- ▣ Мимика помогает человеку передавать настроение, отношение к тому, о чем он говорит; радость, гнев, печаль — самые распространенные эмоциональные состояния лица.

- ▣ Мимика бывает разная:
- ▣ Сильноподвижная мимика.
- ▣ Малоподвижная мимика.
- ▣ Монотонность и редкая смена форм.
- ▣ Также мимические движения подразделяются на:
 - ▣ 1) мимику агрессивно–наступательную – гнев, злость, жестокость и др.;
 - ▣ 2) активно–оборонительную – отвращение, презрение, ненависть и др.;
 - ▣ 3) пассивно–оборонительную – покорность, униженность
 - ▣ 4) мимику удовольствия–неудовольствия;
 - ▣ 5) маскировочные выражения – мимика сокрытия истины, двусмысленности, нечестности т.п.

Мимика

Нейтральное



Враждебное



Радостное



Гневное



Недовольное



Простодушное



Усталое



Чуть злое



Притворно
радостное



Расстроенное



Скептическое



Печальное





Жесты

- ▣ В беседе мы часто сопровождаем слова действиями, в которых главную роль играют руки, причем даже простое рукопожатие несет информацию о собеседнике.
- ▣ Например, рука для рукопожатия, поданная ладонью вниз, как правило, означает превосходство партнера, рука, поданная ладонью вверх, — согласие на подчинение, а рука поданная вертикально, — партнерское рукопожатие.

Сигналы рук



Огорчение и враждебность



Напряжение и несогласие



Самоуверенность



Оборонное или негативное состояние человека

Рукопожатие

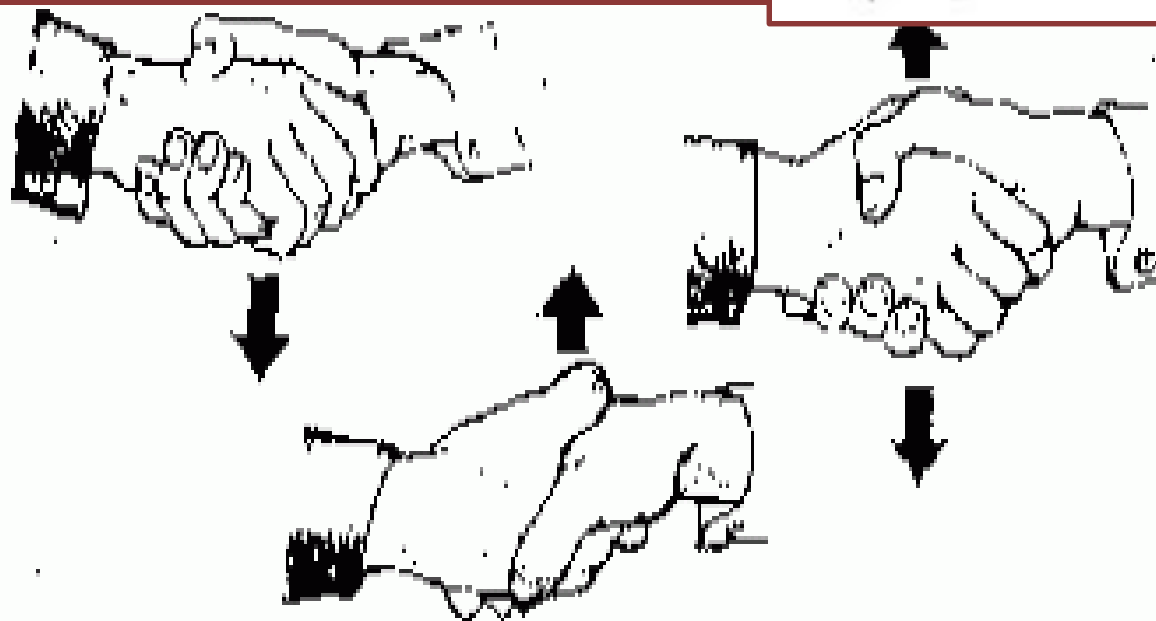
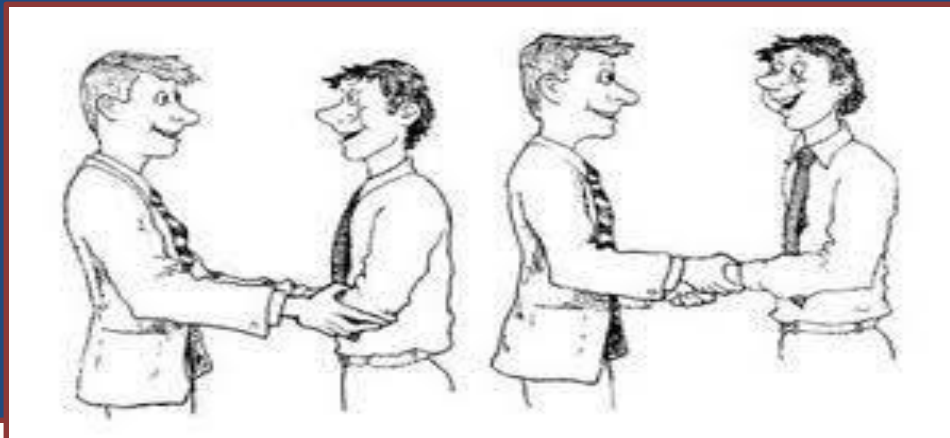


Рис. 19 Хозяин
положения

Рис. 20 Уступало
позыциону

Рис. 21 Равноправное
рукопожатие

Жестикуляция

- Жесты – это выразительные движения головой, рукой или кистью, которые совершают с целью общения и которые могут сопровождать размышление или состояние. Мы различаем указательные, подчеркивающие (усиливающие), демонстративные и касательные жесты.



Поза



- ▣ **Поза** — это положение человеческого тела; от умения правильно держаться и двигаться в значительной степени зависит ваш внешний вид. Наша манера стоять, ходить и сидеть является дополнительным источником информации.
- ▣ Поза свидетельствуют об уровне культуры общества.

О чем "говорят" позы?



Человек ОК

Мужчина жестикулирует и улыбается. Поза широкая, руки спокойны. Человек просто привык, что у него все хорошо. У него все ОК, даже тогда, когда случаются неприятности. С ним происходит много



Оптимизм

Постоянно приподнятое настроение, беспричинное веселье, эмоциональный тонус. Человек часто улыбается, активно жестикулирует. Характерная черта – это повышенная активность.



Лидерство

Жест говорит о явном желании руководить. Это проявляется во всем, такой человек может давать тебе маленькие указания, например «садись тут», уточнять детали при заказе еды и другие мелочи. Если эти



Владею территорией

Первое, что приходит на ум при взгляде на позу, – «всеобъемлющая». Люди в таком состоянии могут «захватить» весь диван, развалившись на нем не столько удобно, сколько широко. Либо обхватить стол, держать



Надо принять решение через силу

Внутренний конфликт, попытка найти компромисс с самим собой ярко отражаются на лице и поведении. Лицо его напряжено, кровь приливает к голове, руки все время прикасаются ко лбу и



Доволен

Чувственное удовлетворение, прилив бодрости и активности. Нога на ногу, довольная ухмылка, руки за голову. Он доволен, что принял верное решение. И неважно – сделал ли он месячный проект, или же



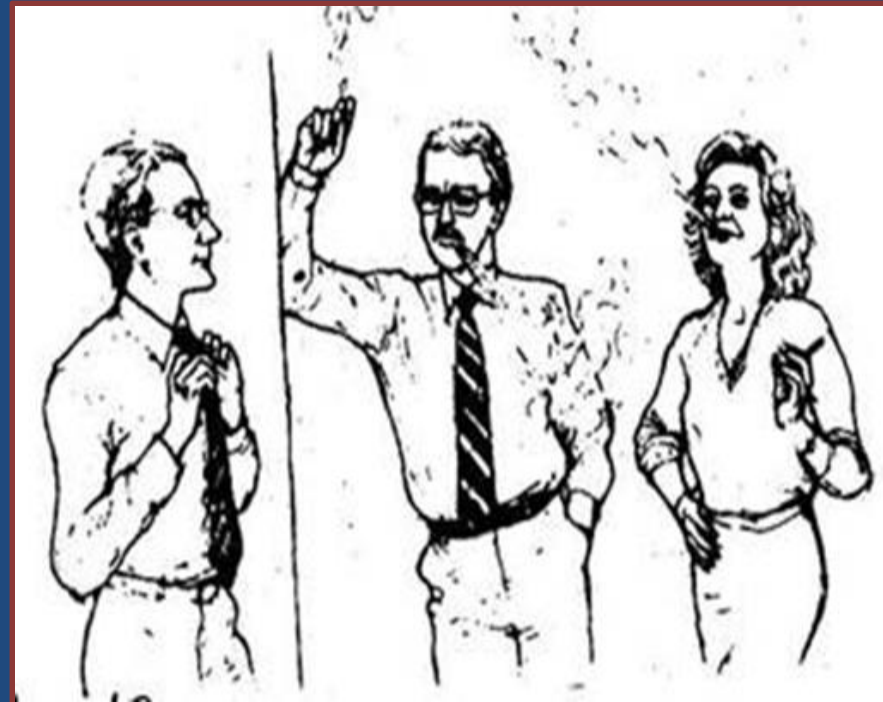
Призыв к компромиссу

Корпус наклонен к тебе, руки могут касаться тебя или указывать в твою сторону, лицо доброжелательное. Человек знает, что в такой позе он весьма убедителен. Перед тобой опытный переговорщик и



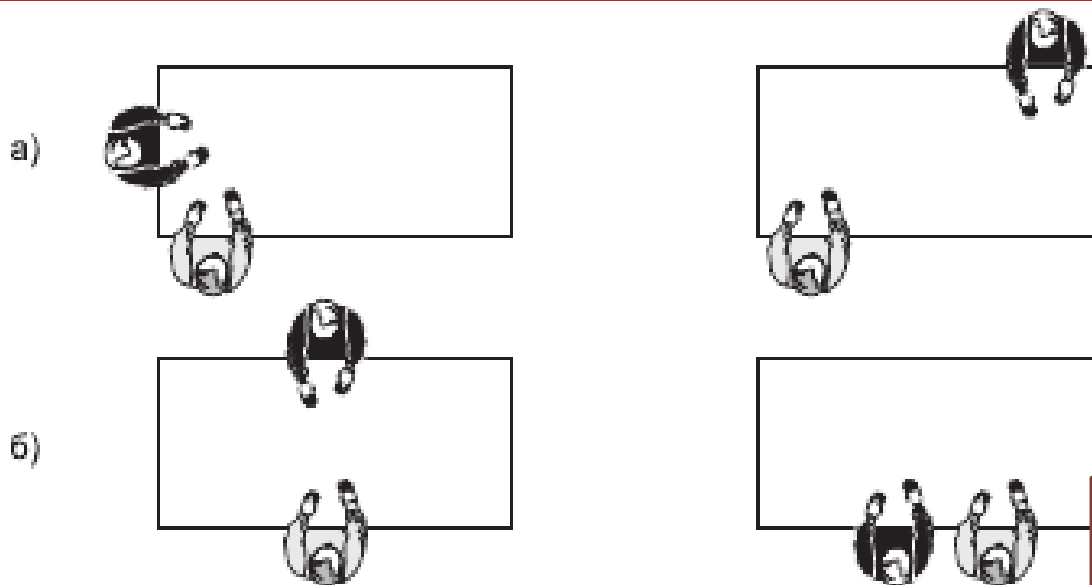
Показываю лучшее в себе

Он лезет из кожи вон, чтобы показать себя в максимально выгодном свете. Главное, чтобы желание приукрасить реальность не перевешивало доводы разума. А то возможны серьезные

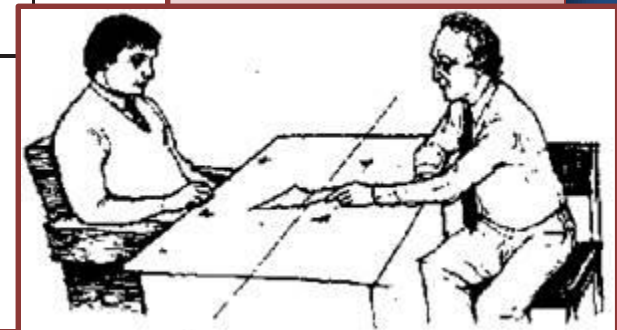
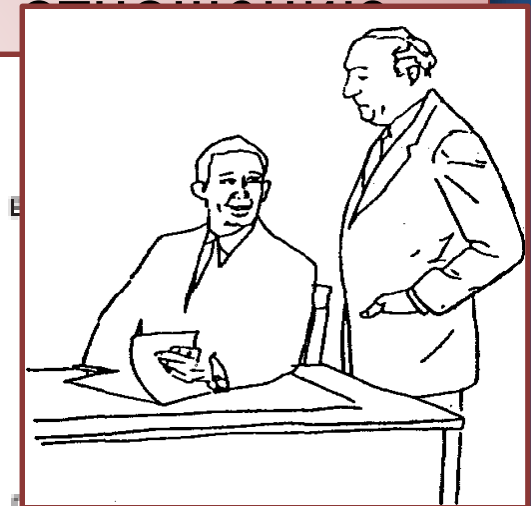


Межличностное пространство

- важным фактором в общении является межличностное пространство — как близко или далеко собеседники находятся по отношению друг к другу



- а) позиция углового расположения, характерная для людей, занятых дружеской непринужденной беседой;
- б) конкурирующие собеседники — оборонительная позиция;
- в) независимая позиция — расположение по диагонали;
- г) общение при деловом взаимодействии



Главные недостатки, делающие личность смешной, а порой и внушающей отвращение:

- ▣ слишком часто во время разговора поворачивать голову с одной стороны в другую;
- ▣ протягивать ноги;
- ▣ смотреться в зеркало в обществе, подкрашиваться;
- ▣ постоянно поправлять свое платье;
- ▣ класть руки на собеседника;
- ▣ водить во все стороны глазами, поднимать их кверху;
- ▣ подмигивать;
- ▣ пристукивать ногой;
- ▣ раскачиваться на стуле.