

ЭТО ВАЖНО ЗНАТЬ!

В современном мире язык жестов и мимики важен не меньше, чем вербальное общение.

Психологи считают, что при помощи речи люди передают только 7 % информации, а при помощи языка тела – 59 %. Из этого выходит, что КАК человек говорит гораздо важнее того, ЧТО он говорит.

Ключевые коммуникативные жесты, как и мимика человека, в различных странах не слишком разнятся. Тот, кто счастлив и доволен – улыбается, кто в печали – хмурится, у человека в приступе ярости и злости тоже своя отличительная мимика.



Невербальные знаки отлично отображают, какое место занимает данный человек в социуме, степень его воспитания и род деятельности.

Учитывая вышеизложенное, крайне важно знать и применять язык жестов, чтобы всегда можно было преподнести себя в выгодном свете. Многие люди не знают, куда деть руки при разговоре. Первое, что следует сделать, – это научиться держать руки спокойно (не постукивать пальцами, не теревить в руках предметы, не чесать переносицу или затылок и тому подобное). При любом общении крайне желательно свести жестикуляцию к минимуму. Допустимо использование лишь самых простых и универсальных движений, которые сопровождают фразы, используемые при знакомстве или при светском общении.

*Мимика и жесты
Говорят о многом:
Занимают место
Радость и тревога.
По глазам рукою
Проведет усталость,
А хромой ногою
Подавляет старость.
Мелкие морщинки
Породят улыбку.
Тоненькой слезинкой
Заиграет скрипка.
Складка над бровями
Отражает хмурость.
Тонкими плечами
Поражает хрупкость.
Тяжкая понурость-
Внутренняя вялость.
Легкая прищурость-
Юмор, флирт и шалость.
Как в открытой книге
Все прочтешь по лицам...
Только не увидишь,
Что им ночью снится.*

Оксана Злобина



Государственное учреждение образования
"Витебский областной социально-
педагогический центр"

Основной отдел защиты прав и законных

Невербальное общение



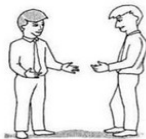
Невербальное общение – это внешние проявления эмоций в процессе общения

Жесты
(движения руками, ногами, головой)

Мимика
(движения мышц лица)

Пантомимика
(моторика тела: поза осанка, походка)

Невербальное общение, также, проявляется в **прикосновениях** (рукопожатия, поцелуи, дотрагивания, поглаживания); **во внешнем виде, дистанции при разговоре, украшениях** и др.



Язык телодвижений (А. Пиз, Б. Пиз)



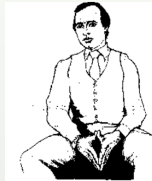
Простое скрещивание рук - универсальный жест, обозначающий оборонительное или негативное состояние собеседника.

Кулаки говорят о враждебности.



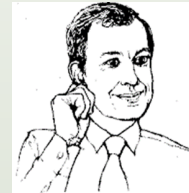
Акцентирование больших пальцев - человек демонстрирует чувство превосходности, власти, агрессивности.

Жестом шпилеобразного положения рук часто пользуются уверенные в себе люди.



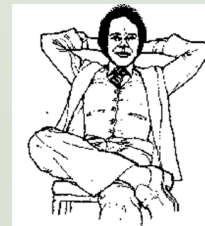
Открытая ладонь указывает на искренность, честность, преданность и доверчивость.

Почесывание уха - человек наслаждался вдоволь и хочет, возможно, высказаться.



Оттягивание воротничка указывает на то, что человек врет или боится, что его обман раскроется.

Закладывание рук за голову - уверенный в себе человек с чувством превосходства над другими.



Пальцы во рту - внутренняя потребность в одобрении и поддержке.

Подпирание ладонью щеки и подбородка - скука и отсутствие интереса.



Указательный палец направлен вертикально к виску, и большой палец поддерживает подбородок, - слушатель негативно или критически относится к лектору, собеседнику или к предмету его сообщения.

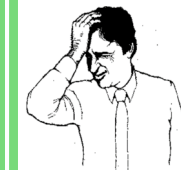
Поглаживание подбородка - человек пытается принять решение.



Если человек во время произнесения речи потирает затылок, отводит глаза и смотрит в пол - он говорит ложь.



Шлепок по лбу означает, что человек не напуган тем, что проявил перед вами забывчивость.



Этот способ закидывания ноги на ногу свидетельствует о том, что здесь присутствует дух соперничества и противоречия.



Человек с быстрой реакцией, которого очень трудно переубедить в споре, часто сидит закинув ногу на ногу, обхватив ногу руками.

