

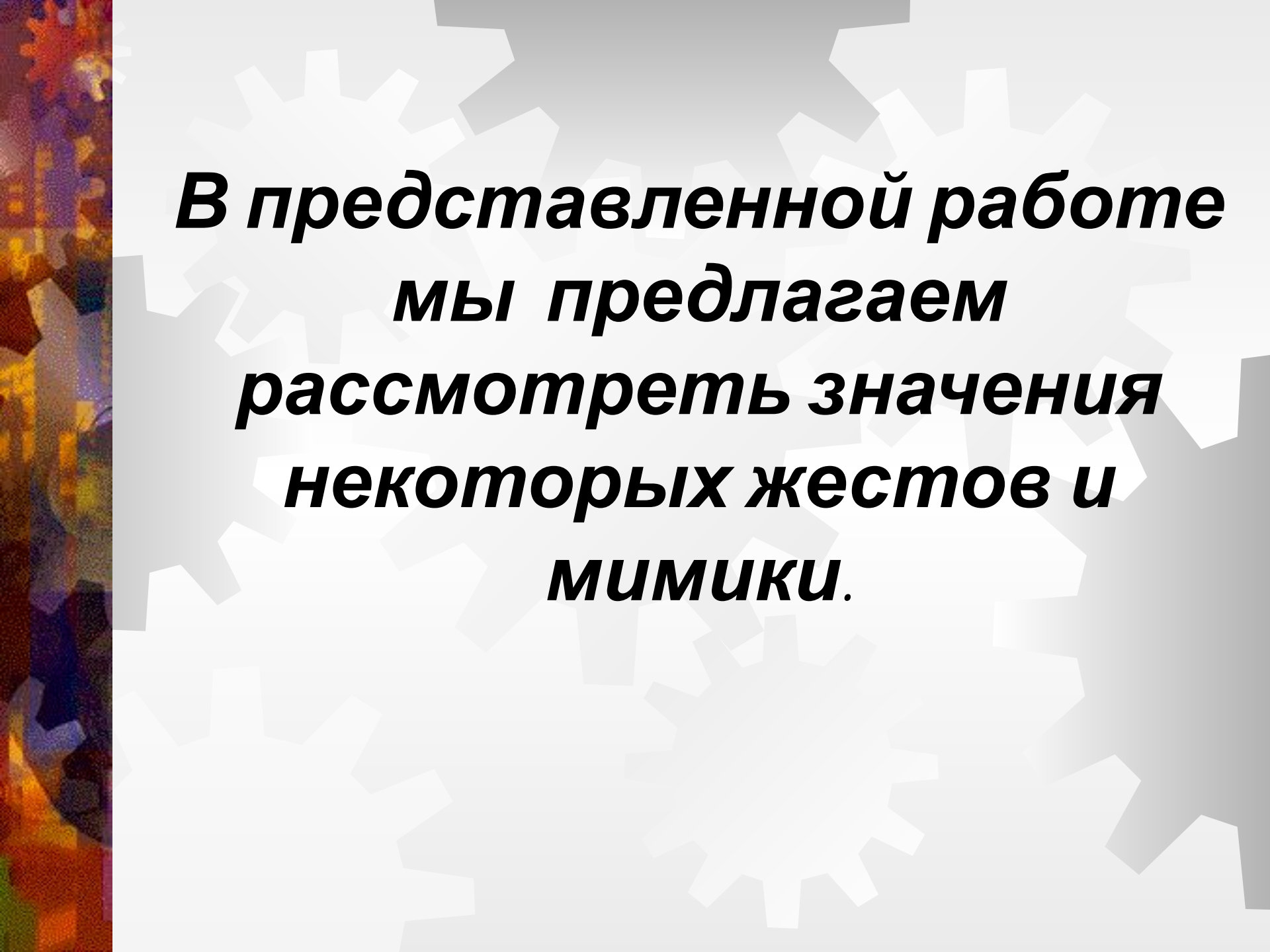
Из серии «Психология  
успеха»  
**Язык**

# **ТЕЛОДВИЖЕНИЙ**

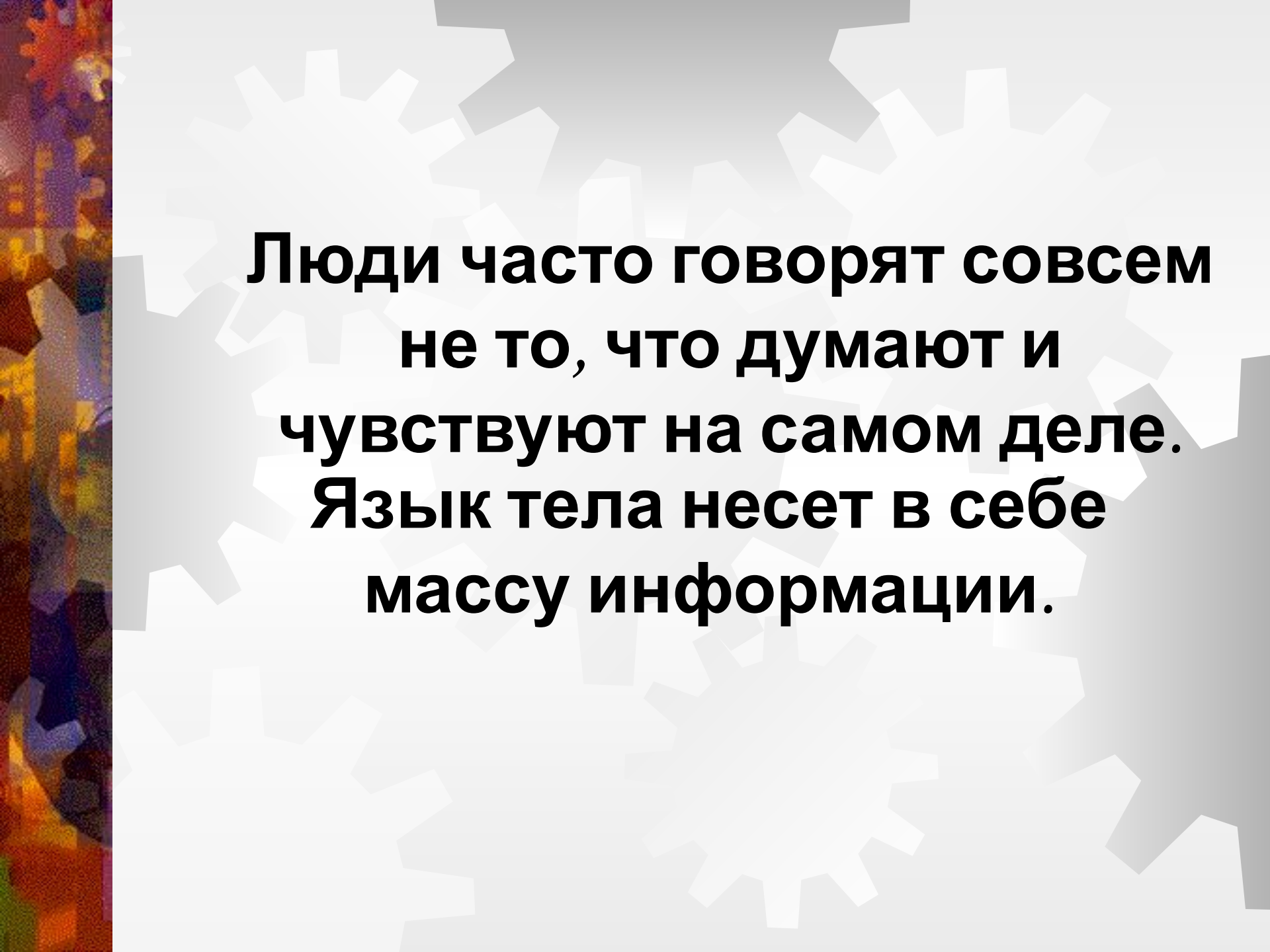


*Как читать  
мысли окружающих  
по их жестам.*

Автор: Баимова Раушания Калитаевна  
учитель информатики  
МОБУ СОШ №6 им. М.А. Киняшова г. Благовещенска  
Республики Башкортостан



***В представленной работе  
мы предлагаем  
рассмотреть значения  
некоторых жестов и  
мимики.***

The background features a light gray field with several interlocking gears of varying sizes and shades of gray. On the left side, there is a vertical strip with a colorful, abstract, and textured appearance, resembling a mosaic or a close-up of a natural surface with warm tones of orange, red, and purple.

**Люди часто говорят совсем  
не то, что думают и  
чувствуют на самом деле.  
Язык тела несет в себе  
массу информации.**



# **Оглавление**

**Общее представление**

**Территории и зоны.**

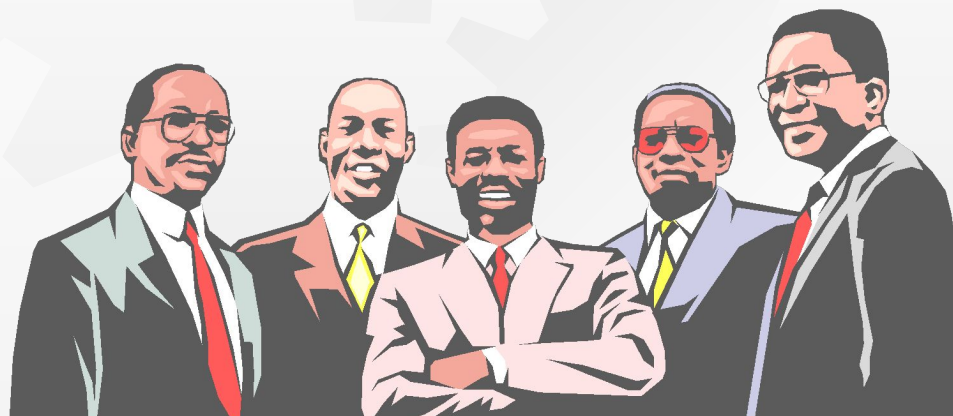
**Жесты рук**

**Сигналы глаз**

**Заключение**

# Общее представление

- Человеческое общение на 7 % является **вербальным** (слова и фразы), на 38 % **вокальным** (интонация, тон голоса, др. звуки), на 55 % - **невербальным**.
- **Вербальные** способы используются для передачи **фактической информации**, а **невербально** передаются **эмоции и чувства** собеседников.
- Язык тела состоит из слов, предложений и знаков препинания. Каждый жест - это слово, а слово может иметь множество различных значений. Только поставив слово в предложение и окружив его другими словами можно понять точно его значение
- Жесты собираются в «предложения», поняв их смысл вы безошибочно сможете понять истинные чувства собеседника и его отношение к вам



# ***Территории и зоны***

Территория – это зона или пространство, которое человек расценивает как **собственное**. У каждого человека есть собственная территория. Это зона, существующая вокруг его имущества, – дом и сад, салон автомобиля, спальня, даже воздушное пространство вокруг его тела.

Зоны

Зоны у горожан и  
сельских жителей

# Зоны

1. **Интимная зона** (от 15 до 45 см).

Из всех зон эта - самая главная. Только самым близким позволено в нее вторгаться.

2. **Личная зона** (от 46 см до 1,22 м).

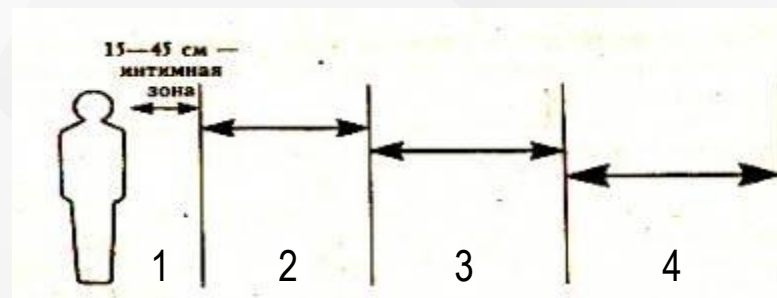
На таком расстоянии от окружающих мы стоим на вечеринках, официальных приемах или на работе.

3. **Социальная зона** (от 1,22 до 3,6 м).

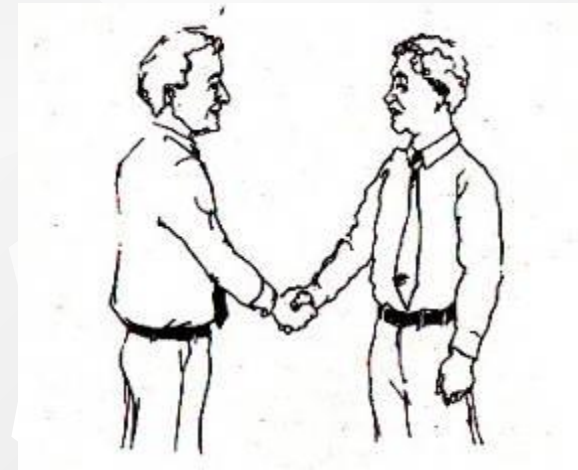
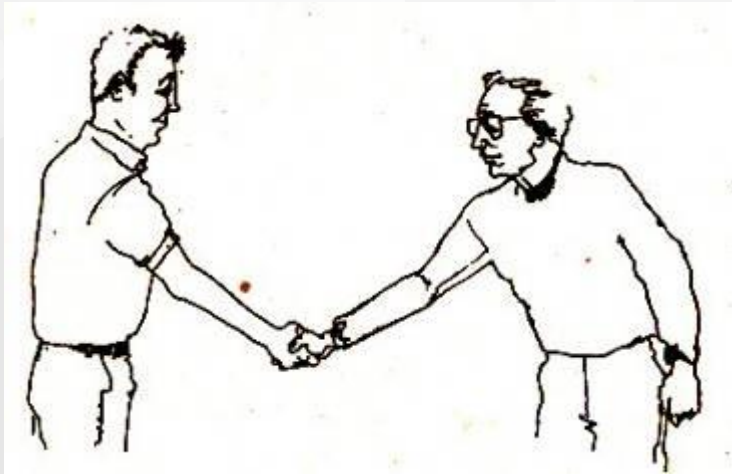
Если мы встречаемся с посторонними (сантехник, почтальон, продавец), то предпочитаем, чтобы они держались именно на таком расстоянии от нас.

4. **Публичная зона** (свыше 3,6 м).

Когда мы обращаемся к большой группе людей, то предпочитаем расстояние для нас наиболее предпочтительнее.



# Пространственные зоны у горожан и сельских жителей



Тем, кто вырос в малонаселенной сельской местности, требуется больше пространства, чем жителям переполненных столичных городов. Наблюдение за тем, как человек протягивает руку для рукопожатия, сразу же делает ясным, живет ли он в большом городе или приехал из деревни.



# Сигналы глаз

- ✦ При позитивном настрое зрачки у человека расширяются, а при негативном - сужаются.
- ✦ Исследования, проведенные над профессиональными картежниками, показали, что, если их противник наденет темные очки, профессионалам удастся выиграть меньшее количество игр.
- ✦ Ювелиры Китая наблюдали за глазами покупателей в процессе обсуждения цены. Аристотель Онассис всегда надевал темные очки во время заключения сделок, чтобы не выдать своих истинных намерений.
- ✦ Старинная мудрость гласит:  
«Смотри человеку в глаза, когда говоришь с ним».



# Деловой взгляд

Когда вы ведете деловые переговоры, представьте себе, что на лице собеседника начерчен своеобразный треугольник.

Сосредоточив свой взгляд внутри этой зоны, вы произведете впечатление человека серьезного.

Если ваш взгляд не будет опускаться ниже уровня глаз собеседника, вы сможете держать ход беседы под контролем



# Неформальный взгляд

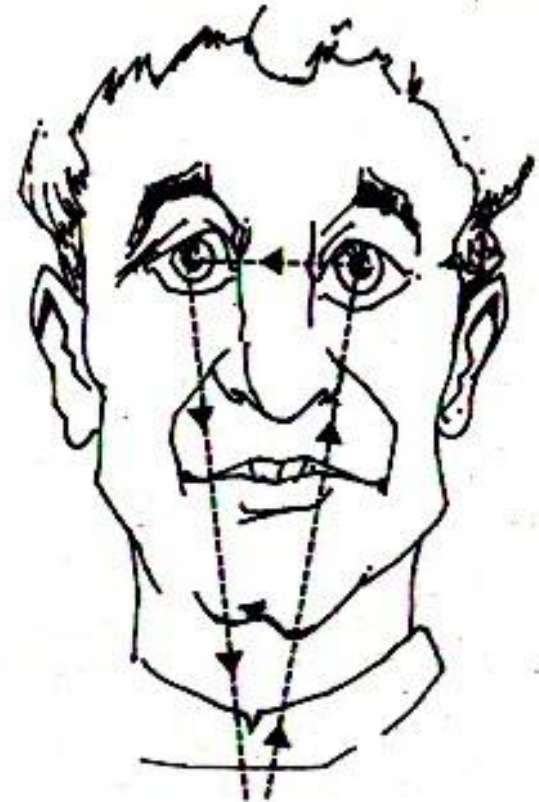
- ✦ Когда взгляд собеседника опускается ниже уровня глаз партнера, возникает дружеская атмосфера.
- ✦ Эксперименты показали, что во время неформального общения на лице собеседника так же можно выделить треугольную зону.
- ✦ В этом случае она располагается между глазами и ртом собеседника



# ИНТИМНЫЙ ВЗГЛЯД

В этом случае взгляд может скользить по лицу собеседника, опускаться на подбородок и другие части тела.

Мужчины и женщины используют такой взгляд, чтобы показать свою заинтересованность друг в друге. Если человек заинтересован в вас, то он вернет вам такой же взгляд



# Опущенные веки

Если человек, с которым вы разговариваете, опускает веки, то он пытается исключить вас из поля своего зрения, потому что ему стало с вами скучно и неинтересно или он почувствовал свое превосходство.

Если человек ощущает свое превосходство, то подобный жест сочетается с откинутой назад головой и долгим взглядом.

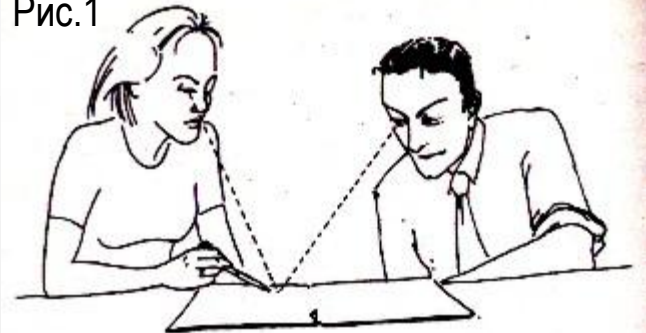
Если вы заметили такой блок, то выбранный вами подход вызывает у собеседника негативную реакцию и вам нужно сменить тактику, если вы хотите, чтобы беседа была результативной



# Контроль над взглядом собеседника

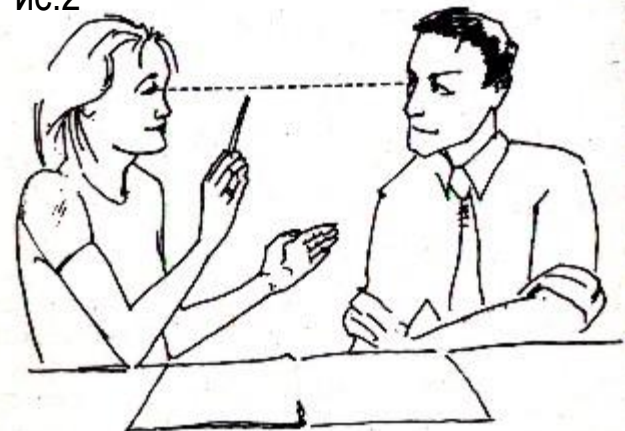
Чтобы установить полный контроль над взглядом собеседника, используйте ручку или указку, чтобы указывать на что-то (рис.1).

Рис.1



Если же вам больше не нужно, чтобы человек смотрел в том же направлении, поднимите ручку на уровень глаз собеседника (рис.2).

Рис.2



# Жесты рук



**Потирание ладоней** - это невербальный сигнал **позитивных желаний**. При игре в кости человек, которому предстоит бросить кубик, непроизвольно потирает их в ладонях, что говорит об ожидании выигрыша. Но когда поздно вечером к вашему столику подходит потирающий руки официант и спрашивает: «Что-нибудь еще?» - он невербально показывает вам, что рассчитывает на чаевые.

Скорость потирания рук многое говорит о том, кто получит ожидаемые позитивные результаты. Предположим, вы решили купить дом, и риэлтор начинает быстро потирать ладони и приговаривать: «У меня есть как раз то, что вам нужно!» агент невербально показывает вам, что результат будет выгоден именно вам. А если он медленно сложит ладони и начнет так же медленно потирать их, то он покажется вам хитрым и неискренним.



# Сцепленные руки



Этот жест можно наблюдать в трех основных положениях:

Пальцы, сцепленные  
возле лица

Руки, лежащие  
на столе

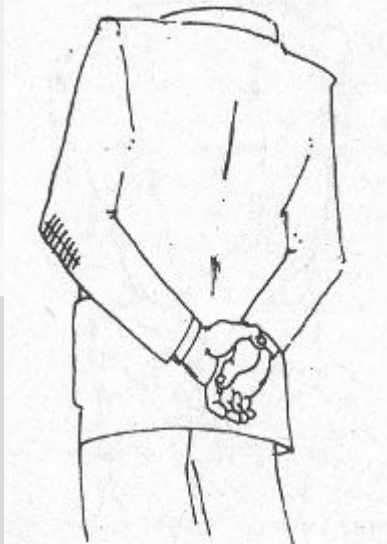
Руки, опущенные  
на колени

Человеком гораздо труднее управлять, если сцепленные пальцы находятся в вертикальном положении

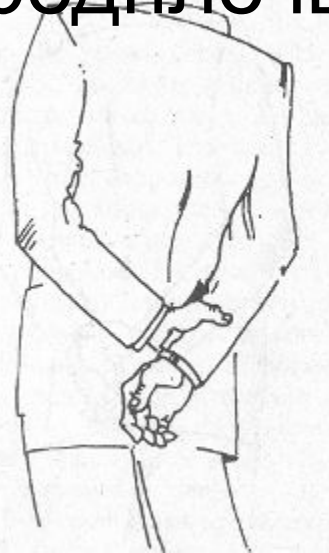
Гораздо легче договориться с мужчиной на рисунке 2, но этот жест имеет негативную окраску и нужно предпринять какие-нибудь действия, чтобы заставить собеседника расцепить пальцы, раскрыть ладони



# Захваченные кисти, запястья и предплечья



Это жест превосходства и уверенности. Человек открывает наиболее уязвимые части тела: живот, сердце, горло, там самым бессознательно демонстрируя бесстрашие



Этот жест говорит о разочаровании и попытке справиться со своими чувствами. В этом случае кисть охватывает запястье другой руки очень плотно, как бы в попытке удержать ее от нанесения удара



Это тип жестов, к которому можно отнести выражение «возьмите себя в руки». Чем выше располагается кисть захватывающей руки, тем выше степень раздражения человека

# Руки, поднесенные к лицу, что это значит?



- Одним из наиболее распространенных символов обмана стало изображение трех мудрых обезьянок, которые не видят, не слышат и не говорят.
- Руки, поднесенные к лицу – это основной жест, связанный с обманом. Когда мы видим, слышим или говорим неправду, мы часто пытаемся прикрыть рот, глаза и уши. Дети используют эти жесты бессознательно и открыто. По мере взросления человека, прикосновения к лицу становятся более изощренными, не настолько очевидными.
- Если кто-то поднес руку к лицу, это не обязательно означает, что человек лжет. Очень важно рассматривать движения рук, поднесенных к лицу, в совокупности с другими сигналами.



# Рука прикрывает рот

Рука прикрывает рот, большой палец упирается в щеку, словно мозг дал бессознательный приказ не позволить лживым словам вырваться на свободу. Иногда человек может прикрыть рот несколькими пальцами или сжатым кулаком, но значение жеста от этого не меняется

В попытке замаскировать этот жест некоторые начинают притворно покашливать. Если этот жест человек использует во время речи, то он заведомо говорит неправду. Если же он прикрывает рот рукой, слушая вас, значит, он почувствовал, что неправду говорите вы. Во время публичного выступления для выступающего нет ничего более неприятного, чем заметить, что его слушатели прикрывают рот руками. Если аудитория небольшая можно остановиться и спросить: «Не хочет ли кто-нибудь прокомментировать мои слова?» это позволит аудитории высказать свое несогласие открыто, а вы сможете разъяснить свою позицию и ответить на вопросы

# Рука у правого уха



Этот жест говорит о попытке слушателя не слышать явной лжи. Этот жест является усложненным вариантом прикрывания рта. Человек может прикрыть ухо рукой, почесывать его или тереть мочку. Это более изощренная версия бесхитростного визуального восприятия обмана, означающая, что человек также избегает взгляда в глаза человеку, которому вы говорите неправду.

# Руки в качестве барьера.

## Скрещенные руки

Скрыться за барьером - привычное желание человека. В детстве мы прячемся за материальными объектами - за столами, креслами, мебелью, за материнской юбкой, - если чувствуем, что попали в затруднительную ситуацию. Становясь старше, мы меняем свое поведение. Оно делается не настолько очевидным. Шестилетний ребенок не станет прятаться за шкафом, он скорее плотно скрестит руки на груди, если возникнет пугающая ситуация. Подросток уже умеет слегка замаскировать этот жест. Он расслабляет руки и дополняет свою позу скрещенными ногами.

Став еще старше, мы овладеваем искусством сделать защитный жест еще менее заметным для окружающих. Когда человек нервничает, настроен негативно или занимает оборонительную позицию, он плотно скрещивает руки на груди. Такая поза свидетельствует о том, что человек ощущает угрозу.

# Стандартное скрещивание рук



Такая поза свойственная человеку, находящемуся среди незнакомых людей, где он не чувствует себя в безопасности. Когда во время личного разговора ваш собеседник скрещивает руки на груди, значит, вы сказали что-то такое, с чем он не может согласиться. В такой ситуации бессмысленно продолжать настаивать на своем. Существует простой метод борьбы с этой позой: подайте собеседнику что-нибудь - ручку, книгу, блокнот. Так вы сможете сделать собеседника более открытым и восприимчивым

## Скрещивание рук, усиленное сжатием кулаков

Если к скрещиванию рук собеседник добавил сжатые кулаки, это говорит о враждебной оборонительной позиции. . Чтобы снять враждебную ситуацию полезно применить жесты покорности: протяните руку, повернутую ладонью вверх



# Замаскированное скрещивание рук



Замаскированная  
нервозность

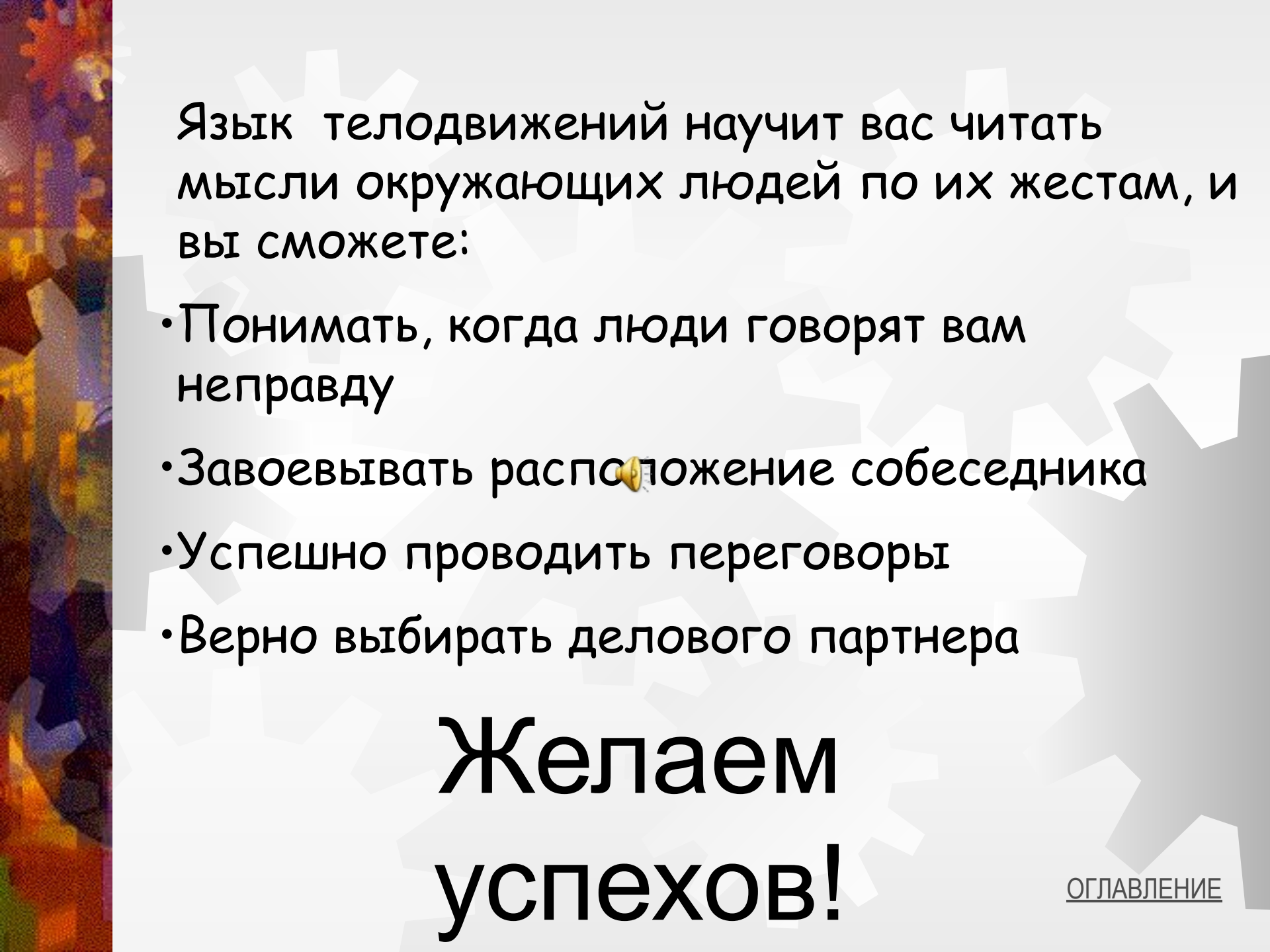


Сумочка в роли барьера



Букет в роли барьера

**Замаскированное скрещивание рук** - это изощренная форма жестов, свойственная людям, которым постоянно приходится быть на виду, которые не хотят, чтобы их нервозность или неуверенность в себе была замечена аудиторией. Эти жесты используются почти повсеместно. Многие хорошо известные люди используют эту технику, даже не осознавая истинной подоплеки своих жестов. Как и при любом другом жесте, связанном со скрещиванием рук, одна рука протянута так, чтобы коснуться другой, но вместо того, чтобы коснуться или обхватить ее, человек касается сумочки, браслета, часов, или какого-либо другого предмета, располагающегося поблизости.



Язык телодвижений научит вас читать мысли окружающих людей по их жестам, и вы сможете:

- Понимать, когда люди говорят вам неправду
- Завоевывать расположение собеседника
- Успешно проводить переговоры
- Верно выбирать делового партнера

**Желаем  
успехов!**