Министерство Образования Украины

Европейский Университет Финансов Информационных Систем

Менеджмента и Бизнеса

Обособленное подразделение в г. Донецке

Филиал кафедры социально-гуманитарных дисциплин

# Реферат

по курсу "Основы общей психологии и педагогики

Подготовил:

студент II курса

дневного отделения

факультета экономики и

менеджмента ОП ЕУФИМБ

Руденский А.А.

Научный руководитель:

Есип О.Н.

Донецк 2001

Содержание:

1.Честность и открытость……………………………………………3

2.Открытые ладони и обман…………………………………………3

3.Сила ладони…………………………………………………………4

4.Рукопожатия………………………………………………………...5

5.Доминирующее и покорное рукопожатие………………………...5

6.Кто должен первым предлагать руку для рукопожатия………….7

7.Различные виды рукопожатий……………………………………..7

1. **Честность и открытость.**

Испокон веков открытая ладонь ассоциируется с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Клятвы обычно даются с ладонью на сердце; в суде, когда даются показания, поднимается рука с открытой ладонью: Библию держат в открытой руке, а правая рука поднята вверх так, чтобы её видели члены суда.

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 или успокаивающий жест.

Самый лучший способ узнать, откровенен и честен ли с тобой в данный момент собеседник, - это понаблюдать за положением его ладоней. Если собака проявляет покорность и подчинение победителю, подставляя свою шею, то человек делает это с помощью своих ладоней. Например, когда люди полностью откровенны с вами, они протягивают вам одну или обе ладони и говорят что- то типа: "Я с вами полностью откровенен". Когда человек начинает 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 ребёнок обманывает или что-то скрывает, он прячет ладони за спиной. Аналогично, если жена хочет скрыть от мужа то, что всю ночь прогуляла с подругами, она во время объяснений будет прятать руки в карманы или держать их скрещенными. Таким образом, спрятанные ладони могут подсказать мужу о том, что она скрывает правду.

Агентов по продаже обучают смотреть на руки клиентов, когда те объясняют причину отказа произвести покупку, потому что о настоящих причинах можно судить по открытости ладоней.

**2. Открытые ладони и обман**

Читатель может спросить: "Вы имеете в виду, что если я скажу неправду с открытыми ладонями, то люди поверят мне?" Ответ на этот вопрос будет и да и нет. Если вы скажете наглую ложь и ваши ладони при этом будут открыты, вы всё же можете показаться неискренним для своих собеседников, потому что у вас будут отсутствовать другие жесты, характеризующие человека, говорящего правду, но будут заметны негативные жесты, характерные для говорящих неправду; и всё это не будет сочетаться с вашими открытыми ладонями. Уже говорилось о том, что жулики и профессиональные обманщики обладают особым талантом – приводить в соответствие свои невербальные сигналы словесным лживым высказываниям. Чем лучше они используют во время лжи невербальные жесты, характерные для человека, говорящего правду, тем профессиональнее они в своей области.

Однако можно повысить свой кредит доверия, выработав привычку в процессе общения с людьми держать ладони открытыми. И наоборот, когда жест открытых людей становиться привычкой, снижается количество лжи в вашей речи. Интересно заметить, что большинство людей не могут говорить неправду, если их ладони открыты. С помощью открытых ладоней можно заставить других меньше лгать.

Ваши открытые ладони также поощряют собеседников быть с вами доверчивыми и откровенными.

**3. 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 вверх, положение ладони вниз и положение указывающего перста.

Различие между этими трёмя положениями видны из следующего примера: допустим, вам нужно попросить кого-либо поднять коробку и переставить её на другое место в комнате. Допустим также, что использовать при этом мы будем одни и те же слова, говорить их 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 попросим 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 появиться оттенок начальственности. У человека, которому вы адресовали свою просьбу, появиться ощущение, что он получил приказ передвинуть коробку, и может даже возникнуть чувство враждебности к вам, в зависимости от ваших взаимоотношений. Например, если это ваш коллега одинаково с вами положения, то он может не выполнить вашу просьбу, но если бы вы его попросили с другим жестом, когда ладонь смотрит вверх, то он бы это сделал. Если человек, которому вы адресуете свою просьбу, ваш подчинённый, то он выполнит её без возражений, потому что в таком случае вы имеете право использовать этот жест.

**4. Рукопожатия.**

Обмен рукопожатиями является реликтом первобытнообщинной эры. Когда встречались первобытные люди, они протягивали друг другу руки раскрытыми ладонями вперёд для того, чтобы показать свою безоружность. Этот жест со временем претерпел изменения, и появились его модификации, такие как помахивание рукой в воздухе, приложение ладони к груди и многие другие. Современная форма этого древнего приветственного ритуала выражается в том, что люди протягивают друг другу руки и слегка встряхивают их, что в большинстве англоязычных стран делается в моменты приветствия и прощания. Обычно при рукопожатии сцепленные руки покачивают от 3 до 7 раз.

**5. Доминирующее и покорное рукопожатие.**

Выше говорилось о том, как с помощью различного разворота ладони можно придать жесту господствующее, доминирующее значение. Рассмотрим теперь значение двух положений ладони для рукопожатия.

Предположим, что вы впервые встретились с человеком и приветствуете друг друга обычным рукопожатием. Через рукопожатие передаётся один из трёх типов возможных взаимоотношений. Первое – превосходство: "Этот человек пытается оказывать на меня давление. Лучше быть с ним осторожнее". Второе – покорность, уступчивость: "Я могу оказывать давление на этого человека. Он будет делать так, как я пожелаю". Третье – равенство: "Мне нравиться этот человек. Мы с ним будем хорошо ладить".

Эта информация передаётся неосознанно, но при определённой тренировке в целенаправленном применении того или иного рукопожатия можно оказать непосредственное влияние на исход вашей встречи с другими людьми.

В этой главе речь пойдёт о типах рукопожатий.

Во время властного рукопожатия ваша рука захватывает руку другого человека таким образом, что ваша ладонь развёрнута вниз. Совсем необязательно, чтобы ваша рука была развёрнута горизонтально, но важно, чтобы она была повёрнута вниз относительно руки другого человека. Тем самым вы сообщаете ему, что хотите главенствовать в процессе общения с этим человеком. Мы исследовали 54 преуспевающих, высокопоставленных представителей административного звена, и эти исследования выявили, что 42 из них не только первыми протягивали руку для рукопожатия, но и пользовались властным способом рукопожатия.

Собака проявляет покорность тем, что ложится на спину и подставляет своё горло нападающему, человек же для проявления покорности использует развёрнутое вверх положение ладони. Это рукопожатие отличается от властного рукопожатия тем, что вы протягиваете руку, развернув её ладонью вверх. Это бывает особенно необходимо в ситуациях, когда вы хотите отдать инициативу другому человеку или позволяете ему чувствовать себя хозяином положения.

Однако необходимо иметь в виду, что возможны обстоятельства, при которых положение ладони вверх не обязательно будет трактоваться как проявление покорности. Например, человек страдает артритом рук и потому вынужден обмениваться слабым рукопожатием, в этих условиях очень просто принудить его к покорному типу рукопожатия.

Хирурги, артисты, художники и музыканты, для которых профессионально важны чуткие руки, обычно обмениваются вялым рукопожатием, чтобы защитить свои руки.

Чтобы полностью определиться относительно намерений человека, понаблюдайте за его последующим после приветствия поведением: уступчивый человек будет характеризоваться другими жестами уступчивости, а властный человек проявит свою агрессивность.

Когда рукопожатием обмениваются два властных человека, между ними происходит символическая борьба, во время которой каждый пытается подчинить себе руку другого. В результате получается рукопожатие, при котором обе руки остаются в вертикальном положении, а оба человека испытывают друг к другу чувство уважения и взаимоотношения. Именно такому рукопожатию обучает отец своего сына, говоря: "Давай поздороваемся как мужчины".

Когда человек здоровается с вами властным рукопожатием, трудно не только склонить его к уступчивому типу рукопожатия, но и сделать это незаметным образом. Существует простой способ "разоружения" властного партнера, который даёт вам возможность не только вернуть себе инициативу, но и озадачить другого вторжением в его личную зону. Чтобы научиться этому способу обезоруживания, необходимо оттренировать следующие движения: когда вы берёте руку, сделайте шаг вперёд левой ногой. Затем переставьте правую ногу вперёд и встаньте слева перед этим человеком, продвигаясь в его личную зону. Затем, для завершения манёвра, левую ногу поставьте за правой и встряхните руку партнёра. Эта тактика позволяет вам выровнять положение рук или развернуть руку другого человека к уступчивому типу рукопожатия. Она также позволяет вам стать хозяином положения, т.е. вы нарушили его интимную зону.

Проанализируйте своё поведение во время обмена рукопожатиями и проследите, какой ногой (правой или левой) делаете вы шаг вперёд в тот момент, когда протягиваете руку. большинство людей делают это правой ногой и потому находятся в очень невыгодном положении в случае доминирующего рукопожатия, потому что у них мало места для манёвров, а это позволяет другому стать хозяином положения. Отработайте движение навстречу партнёру с левой ноги – в таком положении значительно проще нейтрализовать доминантное рукопожатие и брать верх во взаимоотношениях.

**6. Кто должен первым предлагать руку для рукопожатия**

Хотя общепризнанно, что при знакомстве необходимо обмениваться рукопожатием, существуют некоторые обстоятельства, когда не следует первому протягивать руку для рукопожатия. Учитывая, что рукопожатие является признаком гостеприимства, радушия, необходимо задать себе несколько вопросов, перед тем как стать инициатором рукопожатия: "Как меня встречают? Рады ли мне?" Торговых агентов специально обучают правилу не предлагать рукопожатие покупателю, к которому они зашли без приглашения и без предварительной договорённости, потому что это может отрицательно сказаться на деле, т.е. покупатель может быть вам вроде не рад, а вы принуждаете его делать то, что ему не хочется. Опять же люди, страдающие артритом, и люди с нежными пальцами могут встать в оборонную позу, если вы навяжете им своё рукопожатие. В этом случае лучше подождать, не предложит ли хозяин руки, а если нет, то просто кивнуть головой в знак приветствия.

**7. Различные виды рукопожатий**

Доминантное рукопожатие – наиболее агрессивный вид рукопожатия, так как оно даёт человеку мало шансов на установление отношений равнопартнёрства. Этот тип рукопожатий характерен для агрессивного, властного мужчины, который всегда является инициатором рукопожатия и жестом руки с ладонью, направленной вниз, заставляет человека подчиняться, потому что ему приходиться отвечать рукой, повёрнутой ладонью вверх.

Следующий обхватывающий жест, называется "перчаткой", обычно используется политическими деятелями. Автор этого жеста старается подчеркнуть, что он честен и ему можно доверять, но если применять этот жест при знакомстве, то можно произвести противоположный эффект. Реципиент будет относиться к вам в этом случае с подозрением и осторожностью. Этот жест "перчатка" должен применяться только по отношению к хорошо знакомым вам людям.

Крепкое рукопожатие вплоть до хруста пальцев является отличительной чертой агрессивного, жесткого человека. К сожалению способы отреагировать на такое рукопожатие ограниченны.

Пожатие несогнутой руки, как и доминантное, является признаком агрессивного человека. Его главное назначение в том, чтобы сохранить дистанцию и не допустить человека в свою интимную зону.

Пожатие кончиков пальцев напоминает пожатие прямой, несогнутой рукой, не выполненное до конца: вместо руки по ошибке в ладонь заключаются только пальцы. Даже если инициатор приветствия дружелюбно настроен по отношению к реципиенту, фактически он не уверен в себе. Как и в предыдущем случае, цель этого рукопожатия заключается в том, чтобы держать партнёра на удобном для себя расстоянии.

Рукопожатие , при котором инициатор тянет руку реципиента на себя, может означать одно из двух: или это неуверенный в себе человек, чувствующий себя в безопасности только внутри своей зоны, или же он принадлежит к нации, для которой характерна более узкая интимная зона, и в таком случае он ведёт себя нормально.

Пожатие с применением обеих рук сразу выражает искренность, доверие или глубину чувств по отношению к реципиенту.

Используемая литература:

1.Алан Пиз - Язык жестов. Минск-Поле чудес 1998 стр.(55-70)