План:

Введение 2

Общее представление о языке телодвижений 4

Интуиция и предчувствие 4

Основные коммуникационные жесты и их происхождение 4

 «О’Кей» или «кружок» из пальцев 5

Поднятый вверх большой палец 6

V – образный знак пальцами 7

Изучая «невербалику» 8

Конгруэнтность – совпадение слов и жестов 8

Различные факторы, оказывающие влияние на интерпретацию жестов 8

Влияние положения на богатство жестикуляции 9

Возможно ли подделать язык телодвижений 10

Как соврать, не раскрыв себя 11

Заключение 12

Как научиться понимать язык телодвижений 12

# Введение

Каждому из нас приходилось заниматься изучением языков. Мы изучали родной язык, иностранные, многие изучают языки программирования, кто-то изучает международный язык эсперанто. Но существует еще один международный, общедоступный и понятный язык, о котором до недавнего времени мало что знали – это язык жестов, мимики и телодвижений человека – «боди лэнгвидж».

Впервые серьезным исследованием этого языка занялся в конце 70-х годов Аллан Пиз, являющимся признанным знатоком психологии человеческого общения и автором методики обучения основам коммуникации. Аллан Пиз не только в совершенстве владеет искусством общения с людьми, но и обладает уникальным даром обучать этому полезному с практической точки зрения искусству, которое является секретом Вашего успеха в деловой деятельности и личной жизни.

Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80% коммуникации осуществляется за счет невербальных средств выражения, и только 20-40% информации передается с помощью вербальных.

Эти данные заставляют нас задуматься над значением «невербалики» для психологии общения и взаимопонимания людей, обратить особое внимание на значение жестов и мимики человека, а также порождают желание овладеть искусством толкования этого особого языка – языка телодвижений, на котором все мы разговариваем, даже не подозревая этого.

Изучение этого особого способа общения поможет научиться нам «читать между строк» и считывать всю скрытую информацию непосредственно с Вашего собеседника, позволит ответить на следующие вопросы:

* в каких случаях следует прибегать к рукопожатию, а в каких воздержаться;
* как человек выдает свое внутреннее состояние манерой курить;
* как читать мысли людей и проникать в их внутреннее состояние и др.

Особым спросом, однако, «язык телодвижений» пользуется в сфере бизнеса и предпринимательства. Умение заинтересовать партнера своей продукцией, квалифицированно провести презентацию товара и добиться оформления заказа во многом во многом будет зависеть от Вашего умения интерпретировать язык телодвижений, а использование различных вспомогательных средств поможет Вам добиться успеха в переговорах с партнерами.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38%, и за счет невербальных средств на **55**%. Профессор Бердвиссл провел аналогичные исследования относительно доли невербальных средств в общении людей. Он установил, что в среднем человек говорит словами в течение 10-11 минут в день, и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 сек. Как и Мейерабиан, он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает не более 35%, а более 65% информации передается с помощью «невербалики».

Большинство исследователей разделяют мнение, что вербальный канал используется для передачи информации, в то время как невербальный применяется для «обсуждения» межличностных отношений, а в некоторых случаях он используется вместо словесных сообщений. Например, женщина может послать мужчине убийственный взгляд, и при этом она совершенно четко передаст ему свое отношение, даже не раскрыв рта.

Независимо от культурного уровня человека, слова и сопровождающие их движения совпадают с такой степенью предсказуемости, что Бердвиссл даже утверждает, что хорошо подготовленный человек может по голосу определить, какое движение делает его собеседник в момент произнесения той или иной фразы. И наоборот, Бердвиссл научился определять, каким голосом говорит человек, наблюдая за его жестами в момент разговора.

# Общее представление о языке телодвижений

## Интуиция и предчувствие

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью читать невербальные сигналы одного человека и сравнивать эти сигналы с вербальными сигналами. Другими словами, когда мы говорим, что у нас предчувствие, или что «шестое чувство» подсказывает нам, что кто-то сказал неправду, мы в действительности имеем в виду, что заметили разногласия между языком тела и сказанными этим человеком словами. Лекторы называют это чувством аудитории. Например, если слушающие сидят глубоко в креслах с опущенными подбородками и скрещенными на груди руками, у восприимчивого человека появится предчувствие, что его сообщение не имеет успеха. Он поймет, что нужно что-то изменить, чтобы заинтересовать аудиторию. А невосприимчивый человек, соответственно, не обратит на это внимания и усугубит свою ошибку.

Женщины обычно более чувствительны, чем мужчины и этим объясняется существование такого понятия, как женская интуиция. Женщины обладают врожденной способностью замечать и расшифровывать невербальные знаки, фиксировать самые мельчайшие подробности. Поэтому мало кто из мужей может обмануть своих жен, и, соответственно, большинство женщин могут узнать тайну мужчины по его глазам, о чем он даже не подозревает.

Эта женская интуиция особенно хорошо развита у женщин, занимающихся воспитанием маленьких детей.

Первые несколько лет мать полагается только на невербальные каналы общения с ребенком, и считается, что, благодаря своей интуиции, женщины больше подходят для ведения переговоров, чем мужчины.

## Основные коммуникационные жесты и их происхождение

### Во всем мире основные коммуникационные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда печальны – хмурятся, когда сердятся – у них сердитый взгляд. Кивание головой почти во всем мире обозначает «да» или утверждение. Похоже, что это врожденный жест, так как он также используется слепыми и глухими людьми. Покачивание головой для обозначения отрицания или несогласия является также универсальным, и может быть одним из жестов, изобретенных в детстве. Когда ребенок насосался молока, он, отказываясь от материнской груди, делает движение головой из стороны в сторону. Когда маленький ребенок наелся, он крутит головой из стороны в сторону, чтобы увильнуть от ложки, которой родители кормят его. Тем самым он очень быстро приучается использовать покачивание головой для выражения своего несогласия и отрицательного отношения.

Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытнообщинного прошлого. Оскаливание зубов сохранилось от акта нападения на противника и до сих пор используется современным человеком, когда он злобно усмехается или проявляет свою враждебность каким-то другим способом. Улыбка первоначально была символом угрозы, но сегодня, в совокупности с дружелюбными жестами, она обозначает удовольствие или доброжелательность.

Жест «пожимание плечами» является хорошим примером универсального жеста, который обозначает, что человек не знает или не понимает, о чем речь. Это комплексный жест, состоящий из трех компонентов: развернутые ладони, поднятые плечи и поднятые брови.

Как вербальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа культур, так и *«невербалика» одной нации отличается от невербального языка другой нации.* В то время, как какой-то жест может быть общепризнанным и иметь четкую интерпретацию у одной нации, у другой нации он может не иметь ни какого, или иметь противоположное значение. Например, рассмотрим разницу в интерпретации разными нациями таких трех типичных жестов, как кольцо из пальцев руки, поднятый вверх большой палец и V – образный жест пальцами.

## «О’Кей» или «кружок» из пальцев

Этот жест был популяризирован в Америке в начале XIX в., главным образом, прессой, которая в то время начала компанию по сокращению слов и ходовых фраз до их начальных букв. Существуют разные мнения относительно того, что обозначает аббревиатура «ОК». некоторые считают, что она обозначает «all correct» - все правильно, но потом, в результате орфографической ошибки, превратились в “011 – Korrect”. Другие говорят, что это антоним к слову “нокаут”, которое по-английски обозначается буквами K.O. имеется еще одна теория, согласно которой эта аббревиатура – производная от имени “old Kinderhoor”, места рождения американского президента, использовавшего эти инициалы (O.K.) в качестве лозунга на предвыборной компании. Какая теория из этих верна, мы никогда не узнаем, но похоже, что кружок сам по себе обозначает букву «О» в слове O’key. Значение «ОК» хорошо известно во всех англоязычных странах, а также в Европе и Азии, но в некоторых странах этот жест имеет другое значение и происхождение. Например, во Франции он означает «ноль» или «ничего», в Японии он значит «деньги», а в некоторых странах Средиземноморского бассейна этот жест используется для обозначения гомосексуальности мужчины.

Поэтому, путешествуя по разным странам, следует помнить о пословице «Со своим уставом в чужой монастырь не ходят». Это поможет избежать возможных неловких ситуаций.

## Поднятый вверх большой палец

 В Америке, Англии, Австралии и новой Зеландии поднятый вверх большой палец имеет три значения. Обычно он используется при голосовании на дороге, в попытках поймать попутную машину. Второе значение – «все в порядке», а когда большой палец резко выбрасывается вверх, это становится оскорбительным знаком, означающим нецензурное ругательство или, проще говоря, «сядь на это». В некоторых странах, например в Греции, этот жест означает «заткнись», поэтому можно представить себе положение американца, пытающегося поймать подобным жестом машину в греческом городе! Когда итальянцы начинают считать от одного до пяти, этот жест обозначает «1», а указательный палец обозначает «2». Когда считают американцы и англичане, указательный палец означает «1», а средний – «2»; в таком случае большой палец представляет цифру «5».

Жест с поднятием большого пальца в сочетании с другими жестами используется как символ власти и превосходства, а также в ситуациях, когда кто-нибудь Вас хочет «раздавить пальцем».

## V – образный знак пальцами

Этот знак очень популярен в Великобритании и Австралии и имеет оскорбительную интерпретацию. Во время Второй Мировой Войны Уинстон Черчилль популяризировал этот знак для обозначения победы, но для этого рука повернута тыльной стороной к говорящему. Если же при этом жесте рука повернута ладонью к говорящему, то жест приобретает оскорбительное значение – «заткнись». В большинстве стран Европы, однако, V жест в любом случае обозначает «победа», поэтому, если англичанин хочет этим жестом сказать европейцу, чтобы он заткнулся, тот будет недоумевать, какую победу имел ввиду англичанин. Во многих странах этот знак также означает цифру «2».

Эти примеры говорят о том, к каким недоразумениям могут привести неправильные толкования жестов, не учитывающие национальные особенности говорящего. Поэтому, прежде чем делать какие-либо выводы о значении тех или иных жестов и языка телодвижений, необходимо учесть национальную принадлежность собеседника.

Изучая «невербалику»

Конгруэнтность – совпадение слов и жестов

Сигналы, посылаемые телом человека считаются конгруэнтными, если его «невербалика» соответствует его словесным высказываниям. В противном случае его жесты и слова неконгруэнтны.

Исследования доказывают, что невербальные сигналы несут в 5 раз больше информации, чем вербальные, и в случае, если сигналы неконгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

Часто можно наблюдать, как какой-нибудь политик стоит на трибуне, крепко скрестив руки на груди (защитная поза) с опущенным подбородком (критическая или враждебная поза), и говорит аудитории о том, как восприимчиво и дружелюбно он относится к высказываемым идеям. Он может попытаться убедить аудиторию в своем теплом, гуманном отношении, делая быстрые, резкие удары по трибуне. Зигмунд Фрейд однажды заметил, что когда одна пациентка убеждала его в том, что она счастлива в браке, она бессознательно снимала с пальца и одевала обратно обручальное кольцо. Фрейд понял значение этого непроизвольного жеста и не удивился, стали обозначаться семейные проблемы этой пациентки.

Ключом к правильной интерпретации жестов является учитывание всей совокупности жестов и конгруэнтность вербальных и невербальных сигналов.

## Различные факторы, оказывающие влияние на интерпретацию жестов

Если у человека слабое рукопожатие, то можно сделать вывод о слабости его характера. Но если у человека артрит суставов руки, то он будет использовать слабое рукопожатие, чтобы предохранить руку от боли. Именно поэтому художники, музыканты, хирурги и люди других деликатных профессий, где требуются чуткие пальцы, обычно предпочитают не обмениваться рукопожатиями, но если они вынуждены это делать, то пользуются щадящим рукопожатием.

Иногда люди, носящие тесную или плохо сидящую одежду, скованы в своих движениях, и это оказывает влияние на выразительность их языка тела. Это достаточно редкие случаи, но их важно иметь в виду, чтобы понять, какое психологическое влияние имеют такие вещи на невербальные сигналы.

## Влияние положения на богатство жестикуляции

Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая связь между статусом, властью и престижем человека и его словарным запасом. Другими словами, чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем лучше его способность общаться, не прибегая к жестам. Исследования в области невербалики выявили зависимость между красноречивостью человека и степенью жестикуляции, используемой человеком для передачи смысла своих сообщений. Это значит, что существует прямая зависимость между социальным положением человека, его престижем и количеством жестов и телодвижений, которыми он пользуется. Человек, находящийся на вершине социальной лестницы, или профессиональной карьеры, может пользоваться богатством своего словарного запаса в процессе коммуникации, в то время как менее образованный или менее профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в общении.

Общее правило заключается в том, что чем выше социально-экономическое положение человека, тем менее развита у него жестикуляция и беднее телодвижения.

Быстрота некоторых жестов и их очевидность для глаза зависит от возраста человека. Например, если 5-летний ребенок скажет родителям неправду, то сразу же после этого он прикроет одной или обеими руками рот. Этот жест (прикрывание рта рукой) подскажет родителям о том, что ребенок солгал. Но человек пользуется этим жестом на протяжении всей своей жизни, когда лжет, при этом обычно меняется только скорость совершения жеста. Когда подросток говорит неправду, рука прикрывает рот почти также, как и у пяти летнего ребенка, но только пальцы слегка обводят линию губ. Во взрослом возрасте этот жест становится более утонченным. Когда взрослый человек лжет, его мозг посылает ему импульс прикрыть рот, как это делает 5-летний ребенок, но в последний момент рука отклоняется ото рта и рождается другой жест – прикосновение к носу. Такой жест есть ни что иное, как усовершенствованный взрослый вариант детского прикрывания рта. Это пример того, что с возрастом жесты людей становятся менее броскими и более завуалированными, поэтому всегда труднее считать информацию 50-летнего человека, чем молодого.

## Возможно ли подделать язык телодвижений

Наиболее типичным вопросом является вопрос «Возможна ли подделка в собственном языке тела?». Обычно ответ на этот вопрос отрицательный, потому что нас выдаст отсутствие конгруэнтности между жестам, микросигналами организма и сказанными словами. Например, раскрытые ладони ассоциируются с честностью, но, когда обманщик раскрывает Вам свои объятия, одновременно говоря лож, микросигналы его организма выдадут его потайные мысли. Это могут быть суженные зрачки, поднятая бровь или искривленные уголки рта, и все эти сигналы будут противоречить раскрытым объятиям о широкой улыбке. В результате реципиент склонен не верить тому, что он слышит. Кажется, будто в человеческом мозгу есть предохранительный прибор, который «зашкаливает» каждый раз, как только он регистрирует неконгруэнтные невербальные сигналы. Существуют, однако, случаи, когда язык тела специально обучают для достижения благоприятного впечатления. Например, на любом конкурсе красоты каждая конкурсантка обучается таким движения тела, которые излучают теплоту и искренность. Чем с большим мастерством конкурсантка может передавать эти сигналы, тем больше очков она получит от судей. Но даже опытные специалисты могут имитировать нужные движения тела в течение короткого периода времени, поскольку вскоре организм непроизвольно передаст сигналы, противоречащие его сознательным действиям. Многие политики являются опытными специалистами в области копирования языка тела и используют это для того, чтобы добиться расположения своих избирателей и заставить их поверить своим словам.

Лицо чаще, чем какая-либо часть человеческого тела используется для скрытия ложных высказываний. Мы улыбаемся, киваем головой и подмигиваем в попытке скрыть ложь, но, к несчастью для нас, наше тело своими знаками говорит истинную правду, и наблюдается несоответствие между сигналами, считываемыми с лица и тела, и словами. Изучение выражения лица является искусством само по себе.

## Как соврать, не раскрыв себя

 Проблема с ложью заключается в том, что наше подсознание работает автоматически и независимо от нас, поэтому наш язык телодвижений выдает нас с головой. Вот почему сразу заметно, когда лгут люди, редко говорящие неправду, независимо от того, насколько убедительно они это преподносят. В тот самый момент, когда они начинают лгать, их тело начинает делать совершенно противоположные сигналы, что дает Вам ощущение, что Вам лгут. Во время обмана наше подсознание выбрасывает пучок нервной энергии, которая проявляется в жестах, противоречащих тому, что сказал человек. Некоторые люди, чьи профессии непосредственно связаны с обманом в разных формах, такие как политики, актеры, адвокаты и комментаторы, до такой степени выдрессировали свои телодвижения, что у них трудно заметить, что они говорят неправду, и люди, попадаясь на их удочку, верят им.

Они тренируют свои жесты двумя путями:

* отрабатывают те жесты, которые придают правдоподобность сказанному, но это возможно лишь в том случае, если практиковаться во лжи в течение долгого периода времени;
* они почти полностью устраняют у себя жестикуляцию, чтобы не присутствовали ни позитивные, ни негативные жесты в тот момент, когда они лгут, но это тоже очень трудно сделать.

#### Совершенно очевидно, что для того, чтобы не выдать себя в момент произнесения неправды, необходимо сделать так, чтобы не было полного обзора Вашей позы. Именно это является одной из причин, по которым во время полицейского допроса подозреваемого помещают на стул в хорошо просматриваемом и хорошо освещенном месте комнаты, так, чтобы он был виден допрашивающим и легче было бы обнаружить, когда он говорит неправду. Естественно, что Ваша ложь будет менее заметна, если Вы в этот момент будите сидеть за столом и Ваше тело будет отчасти скрыто, или если Вас вообще не будет видно. *Легче всего врать по телефону!!!*

# Заключение

## Как научиться понимать язык телодвижений

Поставьте себе задачу хотя бы 15 минут в день заниматься изучением и пониманием жестов других людей, а также анализом своих собственных жестов. Экспериментальным пространством может стать любое место, где встречаются и взаимодействуют люди. В частности, аэропорт является отличным местом наблюдения всего спектра человеческих жестов, поскольку здесь люди через жесты выражают целую гамму эмоций: и страстное желание, и гнев, и ужас, и горе, и счастье и т.д. отличной точкой наблюдения являются также официальные приемы и ужины, деловые встречи и вечера, вечеринки. Телевидение также представляет восхитительную возможность для изучения особенностей невербалики. Выключите звук во время просмотра какого-либо фильма и попытайтесь догадаться о том, что происходит на экране только по изображению. Включая звук через каждые 5 минут, Вы сможете проверить правильность Вашего понимания невербалики.

Проделывание подобных упражнений позволит Вам познать язык невербального общения, что, в свою очередь, позволит быстрее и точнее различать ложь, одобрение, согласие и несогласие, и многое другое в беседе с даже самым искушенным политиком или актером.

УСПЕХОВ!!!

ЛИТЕРАТУРА:

За основу данного реферата взята книга «**Язык телодвижений.** Как читать мысли других по их жестам» (Аллан Пиз) - г. Новгород, «Ай Кью», 1992г.