**Содержание**

Введение…………………………………………………………………………3

1. Общее представление о языке телодвижений………………………….4
2. Основные коммуникационные жесты, их значение и происхождение6
3. Особенности языка жестов разных стран……………………………...19

Заключение……………………………………………………………………...23

Список использованных источников………………………………………….25

**Введение**

Если речь - это язык нашего сознания (что хотим, то и говорим), то мимика, жесты и движения тела - это язык подсознания. Подсознание не умеет врать, наоборот - оно, как ребенок, всегда говорит правду. Когда мы передаем информацию словами, наше подсознание общается совсем на другом языке. И, зная этот язык, можно увидеть многие особенности, черты характера и настроение собеседника.

Практически каждый из нас занимался изучением иностранных языков. Однако существует еще один международный язык, общедоступный и понятный, о котором до недавнего времени мало что знали - это язык жестов, мимики и телодвижения человека.

Актуальность темы исследования заключается в следующем: психологами установлено, что в процессе общения людей от 60 до 80% сообщения доносится за счет невербальных средств выражения, и только 20-40% информации передается с помощью вербальных. Поэтому наша цель—разобраться в значении основных жестов и рассмотреть их особенности в различных странах.

Особенностью языка телодвижения является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному способу общения. Язык телодвижения можно подделывать, но на очень короткое время, поскольку вскоре организм непроизвольно передаст сигналы, противоречащие его сознательным действиям.

Хотелось бы отметить, что подделывать и подражать языку тела в течение долгого периода времени трудно, но полезно научиться использовать положительные, открытые жесты для успешного общения с другими людьми, и избавиться от жестов, несущих отрицательную, негативную окраску.

Работа основана на трудах авторов: Пиз А., Ниренбергд., Калеро Дж., Лабунская ВА., Бороздина Г.В., Кузин Ф.А., Петрова Ю.А. и др.

**1. Общее представление о языке телодвижений**

К концу XX столетия появился новый тип ученого-социолога специалиста в области невербалики. Как орнитолог наслаждается наблюдением за поведением птиц, так и невербалик наслаждается наблюдением за невербальными знаками и сигналами при общении людей.

Он наблюдает за ними на официальных приемах, на пляже, по телевидению, на работе - повсюду, где люди взаимодействуют между собой. Он изучает поведение людей, стремясь больше узнать о поступках своих товарищей для того, чтобы тем самым больше узнать о себе и о том, как улучшить свои взаимоотношения с другими людьми. Кажется почти невероятным, что более чем за миллион лет эволюции человека невербальные аспекты коммуникации начали серьезно изучаться только с начала шестидесятых годов, а общественности стало известно об их существовании только после того, как Юлий Фаст опубликовал свою книгу в 1970 году. Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, проделанные учеными - бихевиористами до 1970 года, но даже сегодня большинство людей все еще не знают о существовании языка телодвижений, несмотря на его важность в их жизни.

Чарли Чаплин и другие актеры немого кино были родоначальниками невербальной коммуникации, для них это было единственным средством общения на экране. Каждый актер классифицировался как хороший или плохой, судя по тому, как он мог использовать жесты и другие телодвижения для коммуникации. Когда стали популярными звуковые фильмы и уже меньше внимания уделялось невербальным аспектам актерского мастерства, многие актеры немого кино ушли со сцены, а на экране стали преобладать актеры с ярко выраженными вербальными способностями.

Что касается технической стороны исследования проблемы бодилэнгвиджа; то, пожалуй, наиболее влиятельной работой начала XX века была работа Чарльза Дарвина "Выражение эмоций у людей и у животных", опубликованная в 1872 году, Она стимулировала современные исследования в области "языка тела", а многие идеи Дарвина и его наблюдения признаны сегодня исследователями всего мира. С того времени учеными были обнаружены и зарегистрированы более 1000 невербальных знаков и сигналов.

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 проделал аналогичные исследования относительно доли невербальных средств в общении людей. Он установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10-11 минут в день, и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Как и Мейерабиан, он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения.

Большинство исследователей разделяют мнение, что словесный (вербальный) канал используется для передачи информации, в то время как невербальный канал применяется для "обсуждения" межличностных отношений, а в некоторых случаях используется вместо словесных сообщений. Например, женщина может послать мужчине убийственный взгляд, и она совершенно четко передаст ему свое отношение, даже не раскрыв при этом 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 человек в. момент произнесения той или иной фразы. И наоборот, Бердвиссл научился определять каким голосом говорит человек, наблюдая за его жестами в момент речи.

Многим людям трудно признать, что человек является все же биологическим существом. Homo sapiens является одним из видов большой, не покрытой шерстью обезьяны, которая научилась ходить на двух ногах и имеет хорошо развитый мозг. Подобно другим животным, мы подчиняемся биологическим законам, которые контролируют наши действия, реакции, " язык тела" и жесты. Удивительно, что человек-животное редко осознает то, что его поза, жесты и движения могут противоречить тому, что сообщает его голос.

**2. Основные коммуникационные жесты, их значение и происхождение**

Как известно, изучение собеседника (партнера по общению) по его жестам, мимике и позам относится к области кинесики. Рассмотрим некоторые из этих кинесических составляющих.

Во всем мире основные коммуникационные жесты не разнятся. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда печальны — хмурятся, когда сердятся — у них сердитый взгляд. Жест “пожимание плечами” является хорошим примером универсального жеста, который означает, что человек не знает или не понимает, о чем идет речь.

Жесты прихорашивания – поправление волос, женская демонстрация запястья, мужское поправление галстука и т.д. практически однозначно считаются признаками интимного расположения к собеседнику (собеседнице) и даже сексуального призыва. Однако у демонстративных личностей такие жесты обозначают прежде всего попытку привлечь внимание к своей особе или просто постоянную заботу о своей внешности. Независимо от того, есть ли кто вокруг, демонстративные женщины постоянно встряхивают волосами, облизывают губы и т.п. – и в их исполнении это значит не “ты мне нравишься”, а “посмотри, как я хороша!” Именно поэтому, как уж говорилось выше, такие дамы становятся жертвами насилия – особенно если их собеседником окажется Непосредственный мужчина, к тому же начитавшийся книжек о значении подобных жестов…

А о галстуке мужском вообще отдельный разговор. Демонстративные мужчины, поправляя его узел, чаще всего просто хотят привлечь именно к галстуку внимание своей собеседницы: чтобы она оценила рисунок, фактуру, цвет ит.п. А она так же ошибочно предположит, что мужчина таким образом подает ей сексуальные сигналы… Приземленный мужчина, в свою очередь, будет озабочен лишь тем, чтобы его галстук находится строго по центру – причем поправлять этот галстук он будет в основном на пороге кабинета начальника. (Какой уж тут секс!) А Сомневающийся мужчина, поправляя галстук, может выдать собеседнику лишь соматизацию своего внутреннего напряжения: ему просто буквально стало душно от тех слов, что пришлось услышать!

Жест “переплетенные пальцы”, особенно полураскрытыми ладонями к себе. Общепринятое толкование всей группы “переплетенных” жестов – скрытая вражда, внутренне отрицательное отношение к собеседнику, разочарование и тому подобное. Однако такое прочтение верно, пожалуй, только для Демонстративного типа. Но с другой стороны - такой жест весьма характерен для Сомневающихся людей, особенно выступающих на публике. Представьте, как оценят такого лектора слушатели, начитавшиеся Пиза? А на самом деле Сомневающийся всего лишь держит перед собой своего рода “виртуальную шпаргалку” – недаром этот жест еще иногда называют “раскрытой книгой”. Ему перед аудиторией, особенно значимой для него, важно иметь хотя бы такую псевдо-страховку. И жест этот в его исполнении значит, что он говорит довольно важные вещи и хочет, чтобы его правильно поняли. И еще одно возможное его толкование такого жеста во время выступления – подчеркнуть, что в его речи присутствует определенная логическая связь. Именно ее символом и являются в данном случае скрещенные пальцы!

Для Эстетствующего подобный жест и вовсе ничего не значит: ведь его руки постоянно болтаются сами по себе. Поэтому во время важной беседы он может просто сцепить пальцы, чтобы руки ему не мешали. А для Непосредственного сцепленные пальцы – чаще всего переадресация агрессии (и значит это, что ему ваши слова или действия не просто активно не нравятся, а он готов тут же на месте вас удавить).

Жест “скрещенные на груди руки” (так называемая поза Наполеона) принято трактовать как барьер, попытку отгородиться от окружающих. Это тоже не совсем верно. Скажем, нередко именно таким жестом Демонстративная или Непосредственная дама приподнимает и словно выставляет вперед свою грудь. Но Демонстративная это делает затем, чтобы привлечь к этой зоне тела внимание собеседника (то есть фактически в ее исполнении это именно жест сексуального призыва, а никакой не барьер), а Непосредственная таким образом может обозначать и агрессию, и готовность к “нападению”!

“Жест волейболиста” – поднятые перед грудью или лицом обе руки, развернутые ладонями к собеседнику, относится вроде бы к группе “жестов доброй воли” – в частности, по общепринятому толкованию раскрытые ладони, направленные к собеседнику, означают всяческое миролюбие. Понятно, что это сложилось исторически – люди таким образом демонстрировали, что в руках нет оружия… Но вот нередко для Приземленного типа (особенно если к нему пришел докучливый проситель) этот жест обозначает именно отгораживание, барьер, а иногда и откровенную просьбу “пойти подальше” – мол, аудиенция закончена… Или: “Ну хорошо, хорошо, я согласен с вами, только оставьте меня в покое…” Остается только посочувствовать доверчивому просителю, который и вправду сочтет этот жест за признак миролюбия и согласия…

Обирание несуществующих ворсинок с одежды во время беседы. Пиз толкует как признак скрытого несогласия с услышанным, неприятие этой информации – во всяком случае, как эмоционально значимую реакцию на слова собеседника. Однако, скажем, в исполнении Демонстративного типа это действие может обозначать лишь откровенную скуку и полное безразличие к тому, что говорится. А Приземленный тип, как правило, в принципе озабочен тем, чтобы его одежда всегда была безукоризненно аккуратной. И даже во время самой увлекательной беседы он может углядеть на себе несуществующие пылинки и начать их снимать, забыв обо всем. А потом обидится, если его спросят, с чем он не согласен.

Копирование жестов собеседника принято расценивать как желание найти общий язык, признак стремления пойти навстречу, достигнуть согласия. В принципе это верно. Именно поэтому Демонстративные личности бессознательно “отзеркаливают” реакции собеседника (причем не только жесты, но и эмоции, и точку зрения, и тому подобное) - чтобы быть окружающим особенно приятными. Да и Приземленный, желая угодить начальству, копирует его жесты – как и привычки, и увлечения; правда, делает это, в отличие от Демонстративного, осознанно, и даже тратит на это некоторый труд. Однако следует учесть, что человеку, жесты и позы которого при переговорах вы повторяете, это копирование может быть не так уж приятно. Скажем, если ваш собеседник – Сомневающийся, то он может расценить это… как издевательство или насмешку с вашей стороны. Мол, что это вы дразнитесь?! А Непосредственный в принципе негативно относится к проявлению собственных качеств у других людей – в том числе и собственных жестов.

Жеста “поправление одежды на собеседнике” у Пиза нет – возможно, потому, что в американской культуре это считается неприличным. Однако у нас это сплошь и рядом: скажем, разновидность такого жеста – взять собеседника за пуговицу. Трансакция этого проста – желание взять на “короткий поводок” или вообще показать: “Я твой отец (мать), значит, я имею над тобой власть” (не говоря уже о том, что поправляя на собеседнике одежду, вы так или иначе подходите к нему слишком близко, вторгаясь в зону его интимного пространства, и он чувствует себя перед вами беззащитным). Чаще всего это делают Приземленные личности, которые по сути своей стремятся к власти. Так, Приземленный начальник запросто может взять подчиненного и за пуговицу, и за лацкан пиджака, - причем не панибратски, а именно властно. А Приземленная жена при всем народе может поправить мужу галстук или, извините, проверит, застегнута ли до конца у него молния на брюках – это тоже бессознательное заявление “Я твоя мама, я тобой руковожу, слушайся меня”.

А вот Демонстративный тип таких вещей делать, как правило, не будет – ему просто может быть приятно, что у собеседника внешность не в порядке (и значит, сам он выглядит лучше). Деятельный же не пропустит ни одной “накладки” в одежде даже незнакомого человека – причем способен в набитом транспорте громко сказать “Женщина, у вас дыра на колготках!” А вот Сомневающийся, увидев непорядок в одежде собеседника, станет эту же вещь…поправлять на себе. Так что если ваш визави вдруг начал проверять узел галстука (или ваша собеседница стала срочно вытирать несуществующие потеки туши под глазами), обратите внимание: все ли у вас в порядке?

Большинство культур накладывают множество ограничений на прикосновения. Если собрать список прикосновений, то мы увидим, что в разных культурных слоях они осуществляются по-разному.

Например, удар является актом агрессии, но шутливое похлопывание по спине, даже весьма чувствительное, старых приятелей воспринимается как знак дружеского расположения. В разных культурах значительно различается и допустимое количество прикосновений. Так, в Англии собеседники очень редко прикасаются друг к другу. В Кембридже между студентами принято обмениваться рукопожатиями дважды в год — в начале а в конце учебного года. В странах Латинской Америки, напротив, частота прикосновений очень велика.

Рукопожатие. Непременным атрибутом любой встречи и прощания является рукопожатие. Оно может быть очень информативным, особенно его интенсивность и продолжительность. Слишком короткое, вялое рукопожатие очень сухих рук может свидетельствовать о безразличии. Наоборот, продолжительное рукопожатие и слишком влажные руки свидетельствуют о сильном волнении. Немного удлиненное рукопожатие наряду с улыбкой и теплым взглядом демонстрирует дружелюбие. Однако задерживать руку партнера в своей руке не стоит: у него может возникнуть чувство раздражения (он как будто попал в капкан).

С помощью различного разворота ладони можно придать этому жесту различные значения. Когда ваша рука захватывает руку другого человека так, что ладонь оказывается повернутой вниз, — это властное рукопожатие. Такое рукопожатие свидетельствует о том, что вы хотите главенствовать в процессе общения с вашим партнером.

Когда вы протягиваете руку, развернув ее ладонью вверх, — это покорное рукопожатие. Оно бывает необходимо в ситуациях, когда нужно отдать инициативу другому человеку или позволить ему чувствовать себя хозяином положения.

Рукопожатие, при котором руки партнера остаются в одинаковом положении, означает, что оба партнера испытывают друг другу чувство уважения и взаимопонимания.

Пожатие прямой, не согнутой рукой, как и властное рукопожатие, является признаком неуважения. Его главное назначение состоит в ток, чтобы сохранить дистанцию и напомнить о неравенстве.

Пожатие кончиков пальцев напоминает пожатие прямой, не согнутой рукой, вместо руки в ладонь заключаются только пальцы.

Цель инициатора этого рукопожатия за заключается в том, чтобы держать партнеров по общению на удобном для себя расстоянии.

Жест, называемый “перчаткой”, означает, что его инициатор честен и ему можно доверять. Такой жест применяется только по отношению к хорошо знакомым людям. Пожатие обеими руками выражает искренность или глубину чувств по отношению к партнеру. Для передачи избыточных чувств используется левая рука, которая кладется на правую руку партнера.

Степень глубины чувств зависит от того, на какое место кладут руку. Если ее кладут на локоть партнера, то это выражает больше чувства, чем при захватывании запястья. Если руку кладут на плечо, то это означает больше чувства, чем когда она находится на предплечье.

Жесты и позы. В практике делового взаимодействия выделяются несколько основных жестов, отражающих внутреннее состояние человека. А. Алонсо, кубинская балерина, пишет о том, как расшифровываются эти знаки в поведении женщины: «Сила женщины не в красоте лица. Женская красота раскрывается именно посредством пластики. Женщина, у которой грациозная походка, отмеренные жесты, которая и на улице, и дома держится прямо и собранно, всегда производит хорошее впечатление. И наоборот, когда она движется неуклюже, сгорбившись, и ее движения небрежны — ленивы или слишком нервны, — мы при виде этой дисгармонии человеческого тела невольно думаем, что перед нами человек не очень привлекательный, небрежный и при ведении домашнего хозяйства, и на работе или чересчур нервный, способный на необдуманные действия».

Действительно, движения рук и тела передают много сведений о человеке.

Во-первых, в них проявляются состояние организма и непосредственные эмоциональные реакции. Это позволяет судить о темпераменте человека (сильные или слабые у него реакции, быстрые или замедленные, инертные или подвижные).

Во-вторых, позы и движения тела выражают многие черты характера человека, степень его уверенности в себе, зажатость или раскованность, осторожность или порывистость.

В позе и движениях проявляется а социальный статус человека. Такие выражения, как “идти с высоко поднятой головой “, “расправить плечи” или, напротив, “стоять на полусогнутых ногах”, но и выражают определенное психологическое состояние человека.

В-третьих, в позе и жестах проявляются культурные нормы, усвоенные человеком.

Например, воспитанный мужчина никогда не будет разговаривать сидя рядом со стоящей женщиной, независимо от того, как он оценивает ее личные достоинства.

В-четвертых, жестам и позе приписываются чисто условные символические значения. Таким образом, они способны передать точную информацию.

Жесты открытости свидетельствуют об искренности и желании говорить откровенно. К этой группе знаков относятся жесты “раскрытые руки” и “расстегивание пиджака”.

Жест “раскрытые руки” состоит в том, что собеседник протягивает вперед в вашу сторону свои руки ладонями вверх.

Этот жест особенно часто наблюдается у детей. Когда дети гордятся своими достижениями, они открыто показывают свои руки. Когда же дети чувствуют свою вину, они прячут руки либо за спину, либо в карманы.

Этот жест демонстрируёт желание пойти навстречу и установить контакт.

Жест “расстегивание пиджака” также является знаком открытости. Люди открытые и дружески к вам расположенные часто расстегивают и даже снимают пиджак в вашем присутствии. Опыт показывает, что соглашение между собеседниками в расстегнутых пиджаках достигается чаще, чем между теми, кто оставался в застегнутых пиджаках. Тот, кто меняет свое решение в благоприятную сторону, обычно разжимает руки и автоматически расстегивает пиджак.

Когда становится ясно, что возможно соглашение или позитивное решение по поводу обсуждаемого вопроса, а также в том случае, когда создается позитивное впечатление от совместной работы, сидящие расстегивают пиджаки, распрямляют ноги и передвигаются на край стула, ближе к столу, который отделяет их от сидящих напротив них собеседников (чаще всего партнеров по переговорам).

Жесты подозрительности и скрытности свидетельствуют о недоверии к вам, сомнении в вашей правоте, о желании что-то утаить и скрыть от вас. В этих случаях собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками. Но чаще всего он старается не смотреть на вас, отводя взгляд в сторону. Другой показатель скрытности—несогласованность жестов. Если враждебный по отношению к вам или защищающийся человек улыбается, это означает, что он за искусственной улыбкой пытается намеренно скрыть свою неискренность.

Жесты и позы защиты являются знаками того, что собеседник чувствует опасность или угрозу. Наиболее распространенным жестом этой группы знаков являются руки, скрещенные на груди. Руки здесь могут занимать три характерных положения.

Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонительное или негативное состояние собеседника. В этом случае следует пересмотреть то, что вы делаете или говорите, ибо собеседник начнет уходить от обсуждения. Нужно также учесть и то, что этот жест влияет на поведение других людей. Если в группе из четырех человек или более вы скрестили руки в защитной позе, то вскоре можно ждать, что и другие члены группы последуют вашему примеру. Правда, этот жест может означать просто спокойствие и уверенность, но это бывает тогда, когда атмосфера беседы не носит конфликтного характера.

Если помимо скрещенных на груди рук собеседник еще сжимает пальцы в кулак, то это свидетельствует о его враждебности или наступательной позиции. В этом случае следует замедлить свою речь и движения, как бы предлагая собеседнику последовать вашему примеру. Если это не помогает, следует постараться сменить тему разговора.

Жест, когда кисти скрещенных рук обхватывают плечи (иногда кисти рук впиваются в плечи или бицепсы так крепко, что пальцы становятся белыми), обозначает сдерживание негативной реакции собеседника на вашу позицию по обсуждаемому вопросу. Этот при ем используется, когда собеседники полемизируют, стремясь во что бы то ни стало убедить друг друга в правильности своей позиции, причем нередко сопровождается холодным, чуть прищуренным взглядом и искусственной улыбкой: Такое выражение лица означает, что ваш собеседник на пределе, и если не принять оперативных мер, снижающих напряженность, то может произойти срыв.

Жест, когда руки скрещены на груди, но с вертикально выставленными большими пальцами рук, является достаточно популярным среди деловых людей. Он передает двойной сигнал: первый — в негативном отношении (скрещенные руки), второй — о чувстве превосходства, выраженном большими пальцами рук, Собеседник, прибегающий к этому жесту, обычно поигрывает одним или обоими пальцами, а при положении стоя характерно покачивание на каблуках. Жест с использованием большого пальца выражает также насмешку или неуважительное отношение к человеку, на которого указывают большим пальцем как бы через плечо.

Жесты размышления и оценки отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы. Задумчивое (размышляющее) выражение лица сопровождается жестом “рука у щеки”. Этот жест свидетельствует о том, что вашего собеседника что-то заинтересовало. Остается выяснить, что же побудило его сосредоточиться на проблеме.

Жест “пощипывание переносицы”, который обычно сочетается с закрытыми глазами, говорит о глубокой сосредоточенности и напряженных размышлениях. Когда собеседник находится на стадии принятия решения, он почесывает подбородок. Этот жест обычно сопровождается прищуриванием глаз — как будто собеседник рассматривает что-то вдали, пытаясь найти там ответ на свой вопрос.

Когда собеседник подносит руку к лицу, опираясь подбородком на ладонь, а указательный палец вытягивает вдоль щеки (остальные пальцы находятся ниже рта) — это является красноречивым свидетельством того, что он критически воспринимает ваши доводы.

Жесты сомнения и неуверенности чаще всего связаны с почесыванием указательным пальцем правой руки под мочкой уха или же боковой части шеи (обычно делается пять почесывающих движений).

Прикосновение к носу или его легкое потирание — также знак сомнения, Когда собеседнику бывает трудно ответить на ваш вопрос, он часто указательным пальцем начинает трогать или потирать нос. Правда иногда люди потирают нос потому, что он чешется. Однако те, кто чешет нос, обычно делают это энергично, а те, для кого это служит жестом, лишь слегка его потирают.

Жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать и стремлении закончить беседу достаточно красноречивы. Если во время беседы ваш собеседник опускает веки, то это сигнал о том, что вы для него стали неинтересны или просто надоели, или же он чувствует свое превосходство над вами. Если вы заметили подобный взгляд у своего собеседника, то учтите следующее: необходимо что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном завершении разговора.

Жест “почесывание уха” свидетельствует о желании собеседника отгородиться от слов, которые он слышит. Другой жест, связанный с прикосновением к уху, потягивание мочки уха, говорит о том, что собеседник наслушался вдоволь и хочет высказаться сам.

В том случае, когда собеседник явно хочет быстрее закончить беседу, он незаметно (и порой неосознанно) передвигается или поворачивается в сторону двери, при этом его ноги обращаются к выходу.

Поворот тела и положение ног указывают на то, что ему очень хочется уйти. Показателем такого желания является также жест, когда собеседник снимает очки и демонстративно откладывает их в сторону. В этой ситуации следует чем-то заинтересовать собеседника либо дать ему возможность уйти. Если вы будете продолжать разговор в том же ключе, то вряд ли добьетесь желаемого результата.

Жесты, свидетельствующие о желании преднамеренно затянуть время, обычно связаны с очками. Для того чтобы затянуть время с целью обдумать окончательное решение, собеседник делает следующие жесты: постоянно снимает и надевает очки, а также протирает линзы. Если вы наблюдаете один из этих жестов сразу же после того, как спросили человека о его решении, то лучше всего будет помолчать в ожидании. Если партнер вновь надевает очки, то это означает, что он хочет еще, раз “взглянуть на факты”.

Жест “расхаживание” служит знаком того, что не следует спешить. Многие собеседники прибегают к этому жесту, пытаясь “протянуть время”, чтобы разрешить сложную проблему или принять трудное решение. Это очень позитивный жест. Но с тем, кто расхаживает, разговаривать не следует. Это может нарушить ход его мыслей и помешать принятию им решения.

Жесты уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими. К ним относится жест “закладывание рук за спину с захватом запястья”. От этого жеста следует отличать жест “руки за спиной в замок”. Он говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки. Интересно, что чем больше сердит человек, тем выше передвигается его рука по спине. Именно от этого жеста пошло выражение “возьми себя в руки”. Это плохой жест, который используется для того, чтобы скрыть свою нервозность, и наблюдательный партнер по переговорам наверняка почувствует это.

Жестом уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими является и жест “закладывание рук за голову”. Многие собеседники раздражаются, когда кто-нибудь демонстрирует его перед ними. Существуют несколько способов взаимодействия с собеседником, который использовал этот жест.

Если вы хотите выяснить причину, по которой собеседник ведет себя с чувством превосходства, наклонитесь вперед с протянутыми ладонями и скажите: вижу, что это вам известно. Не могли бы вы уточнить некоторые детали?” Затем откиньтесь на спинку стула, ладони оставьте в воле зрения и ждите ответа.

Другой способ заключается в том, чтобы заставить такого высокомерного собеседника сменить свою позу, что, в свою очередь, изменит его отношение.

Для этого можно взять какой-нибудь предмет и, отставив его на большое от него расстояние, спросить: “Вы не видели это?’ заставив его наклониться вперед.

Хорошим способом взаимодействия является копирование жеста собеседника. Если вы хотите показать, что согласны с собеседником, то вам нужно повторить его позу. Однако в случае если собеседник в позе “руки за голову” делает вам замечание, то копировать его жест не следует, чтобы не разозлить его.

Жесты несогласия можно назвать жестами вытеснения, поскольку они проявляются вследствие сдерживания своего мнения. Собирание несуществующих ворсинок с костюма является одним из таких жестов. Собеседник, собирающий ворсинки, обычно сидит, отвернувшись от других, 11 смотрит в пол. Это наиболее популярный жест неодобрения. Когда собеседник постоянно собирает ворсинки с одежды, это является признаком того, что ему не нравится все, что здесь говорится, даже если на словах он со всеми согласен.

Жесты готовности сигнализируют о желании закончить разговор или встречу и выражаются в подаче корпуса вперед, при этом обе руки лежат на коленях или держатся за боковые края стула. Если любой из этих жестов появляется во время разговора, то следует брать инициативу в свои руки и первым предложить закончить беседу. Это позволит вам сохранить психологическое преимущество и контролировать ситуацию.

Помимо рассмотренных ранее поз и жестов существуют и другие, которые не менее красноречиво передают то или иное внутреннее состояние собеседников. Так, с помощью потирания ладони передаются позитивные ожидания. Сцепленные пальцы рук обозначают разочарование и желание собеседника скрыть свое негативное отношение к услышанному.

Жесты, говорящие об обмане. У большинства людей, когда они врут, подсознательно возникает чувство вины. И если дети могу вполне открыто покраснеть и закрыть рот рукой – то умные взрослые давно научились этого не делать. Но отголосок детства сидит настолько сильно, что если с «покраснением» может справиться любой взрослый, то от желания закрыть рот рукой избавиться довольно сложно.

Этот жест сильно модернизировался с целью скрыть себя. Когда взрослый врет – иногда он дотрагиваются на долю секунды до кончика губ, либо именно в этот момент нужно буквально чуть-чуть почесать нос или щеку. И то и вовсе за бороду себя ущипнуть или погладить усы.

Впрочем, это спорный момент – потому что почесывание носа часто происходит из-за смущения, а поглаживание усов – при размышлении или во время положительных мыслей.

А вот резкое почесывание уха во время разговора явно свидетельствует о том, что человеку не нравится то, что он слышит. Уши как ребенок он закрыть не может (быстро повторяя «я не ничего не слышу»…), а вот прикоснуться к уху или почесать его – запросто. То же самое и с глазами – если человек ни с того ни с сего слегка дотрагивается до глаза –ему не очень нравится увиденное.

На последок хочу напомнить главное правило чтения языка жестов – все жесты нужно рассматривать в совокупности, и только тогда делать вывод.

1. **Особенности языка жестов разных стран**

Невербальный язык может многое рассказать о внутреннем состоянии даже незнакомого человека, не говоря о деловых партнерах, постоянных собеседниках и коллегах.

Так, вы дотронулись до руки собеседника, отодвинулись или при двинулись к нему, ваше выражение лица, игра интонации, повышение или понижение голоса, пауза, движение всей рукой или только кистью — все имеет свой смысл. Но как и всякий язык, невербальный у каждого народа свой действительно, один а тот же выразительный жест у разных народов может иметь совершенно различное значение. Даже ваш костюм и его цвет могут нести неоднозначную информацию в разных частях света. Тот жест, которым русский человек сокрушенно демонстрирует пропажу или неудачу, у хорвата означает признак успеха и удовольствия.

Если в Голландии вы повернете указательным пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, то вас не поймут. Там этот жест означает; что кто-то сказал очень остроумную фразу. Говоря о себе, европеец показывает на грудь, а японец на нос. В некоторых странах Африки смех — это показатель изумления и даже замешательства, а вовсе не проявление веселья.

Разные жесты имеют неодинаковые значения в различных странах.

Итальянцы и французы известны тем, что они во всем полагаются на свои руки, когда нужно решительно подтвердить слова или придать беседе более непринуждённый характер. Опасность заключается в том, что жесты рук воспринимаются по-разному — в зависимости от того, в какой стране мы в дан-ный момент находимся. Так, в США, да и. во многих других странах, “нуль”, образованный большим и указательным пальцем, “говорит” о том, что “все нормально”, “отлично” или просто “ОК”.

Этот жест был популяризирован в Америке в начале XIX в., главным образом, прессой, которая в то время начала кампанию по сокращению слов и ходовых фраз до 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.

В Японии его традиционное значение — “деньги”. В Португалии и некоторых других странах он будет воспринят как неприличный. Когда француз, немец или итальянец считает какую-либо идею глупой, он выразительно стучит себя по голове, а если немец шлепнет себя по лбу открытой ладонью, то это эквивалент восклицания: “да ты с ума сошел!” Кроме того, немцы, так же как американцы, французы и итальянцы, имеют обыкновение рисовать указательным пальцем спираль у головы, что означает: “Сумасшедшая идея...” И напротив, когда англичанин или испанец стучит себя по лбу, всем ясно, что он доволен, и не кем-нибудь, а собой. Несмотря на то что в этом жесте присутствует доля самоиронии, человек все-таки хвалит себя за сообразительность: “Вот это ум!” Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, то это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника, Но если же палец укажет в сторону, то это означает, что у того мозги набекрень. Немцы часто поднимают брови вверх в знак восхищения чьей-то идеей. Такое же поведение в Англии будет расценено как выражение скептицизма.

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.

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».

Считается, что наиболее экспрессивен язык жестов у французов. Когда француз хочет сказать, что нечто — верх изысканности и утонченности, он, соединив кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает воздушный поцелуй, а если француз потирает указательным пальцем основание носа, он предупреждает “здесь что-то нечисто”, “осторожно”, “этим людям нельзя доверять”. Этот жест очень близок итальянскому постукиванию указательным пальцем по носу, все равно, справа или слева; это означает: “берегись”, “впереди опасность”, “похоже, они замышляют”. В Голландии у того самого жеста другое значение — “я пьян” или ты — пьян”, а в Англии —“конспирация и секретность”…

Движение пальцев из стороны в сторону имеет много разных значений. В США, Италии, Франции и Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или призыв прислушаться к тому, что сказано. В Голландии и Франции такой жест просто означает отказ. Если жестом надо сопроводить выговор, то указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

В большинстве западных цивилизаций, когда встает вопрос о роли правой и левой руки, ни одной из них не отдается предпочтения (если, конечно, не учитывать традиционного рукопожатия правой рукой). Но будьте осторожны на Ближнем Востоке, как и в других исламских странах, таких, как Индонезия или Малайзия. Нельзя протянуть кому-либо еду, деньги или подарок левой рукой. Там она известна как нечистая рука и пользуется дурной славой.

Этот краткий перечень довольно-таки стандартных жестов показывает, как легко непреднамеренно обидеть своих деловых партнеров — представителей другой национальной культуры. Если вы осознанно сумеете предугадать реакцию ваших собеседников, наблюдая за их невербальным языком, то это поможет вам избежать многих недоразумений.

**Заключение**

Общеизвестно, что при разговоре словами передается всего лишь 30% информации, в то время как большая часть - жестами (55%) и интонацией (15%). Когда мы передаем информацию словами, наше подсознание общается совсем на другом языке. И, зная этот язык, можно увидеть многие особенности, черты характера и настроение собеседника.

В принципе люди давно поняли, что для результативного общения понимать и чувствовать собеседника нужно, и делать это можно по-разному. В частности, известно, что “тайные мысли” и настроение другого человека можно “прочитать” еще и по его позам и жестам.

На эту тему достаточно написано книг, и наиболее известная у нас на сегодняшний день – книга Аллана Пиза “Язык телодвижений”. У этой книги есть лишь два слабых места: во-первых, она написана на “импортном материале, и многие упомянутые там жесты в нашем обществе не так распространены (или имеют другой смысл). А некоторых “наших” жестов в книге не хватает. И второе, более существенное – Пиз не учитывает, что люди разных типов личности один и тот же жест могут трактовать по-разному. И прежде чем вы будете “читать”, что в глубине души думает о вас тот или иной ваш собеседник, хорошо бы определиться, на каком конкретно “языке” он говорит.

Как вербальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа культуры, так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации. Следует отметить, что наиболее распространенным жестом является прикосновение, или тактильный контакт. Прикосновение, или тактильный контакт, является для человека самым первым и самым важным в его жизни. Прикосновением мать показывает не только физическое благополучие, но и выражает ребенку свою любовь и нежность. Ребенок, лишенный этого в детстве, отстает от сверстников в интеллектуальном развитии и приобретает эмоциональные дефекты, которые почти невозможно компенсировать во взрослом состоянии. Культурные нормы значительно регламентируют тактильные контакты. Прикосновение остается знаком, прежде всего выражающим чувства к партнеру по общению. Грубые, болевые контакты сопровождают агрессию и принуждение. Мягкие, не болевые контакты сигнализируют о доверии и симпатии к партнеру.

Кивок «да» почти во всем мире считается согласием, одобрением. А, поскольку этот жест используется слепыми и глухонемыми людьми, можно смело считать этот жест врожденным. Может также являться универсальным, изобретенным в детстве, жест покачивания головой для обозначения отрицания или несогласия. Вволю насосавшись молока, ребенок делает движение головой в стороны от материнской груди. Когда родители кормят ребенка, а он уже наелся, ребенок крутит головой из стороны в сторону. Этим он быстро приучается пользоваться этим жестом для выражения несогласия или отрицания.

Происхождение некоторых жестов есть возможность отследить на примере из нашего давнего прошлого. Оскал зубов при нападении на противника сейчас используется человеком нынешним при злобной улыбке или проявлении враждебности. Изначально улыбка была символом угрозы, устрашения, но в нынешнее время вместе с жестами дружелюбия символизирует доброжелательность либо удовольствие.

Жест пожимания плечами очень универсальный и означает непонимания, незнания сути вопроса. Развернутые ладони, поднятые брови и поднятые плечи – вот компоненты, из которых состоит этот жест.

«Невербалика» одной нации отличается от невербального языка другой нации, равно как и вербальные языки отличаются друг от друга, в зависимости от типа культур.

В то время, как какой-то жест может быть общепризнанным и иметь четкую интерпретацию у одной нации, у другого народа он может обозначать или ничего или, того хуже, иметь прямо противоположное значение.

**Список использованных источников**

1. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Уч-к-2-е изд.—М.: ИНФРА-М, 2003.—295 с.
2. Кузин ФА. Делайте бизнес красиво. — М.: ИНФРА-М, 1995;
3. Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие для бизнесменов.—М., Ось-89, 1997.—240 с.
4. Лабунская ВА. Невербальное поведение. — Ростов н/д., 1986;
5. Ниренбергд., Калеродж. Читать человека— как книгу. — М., 1990;
6. Петрова Ю.А. Культура и стиль делового общения. Учебно-практ. пособие/Ю.А. Петрова—М: Гросс Медиа, РОСБУХ, 2007.—256 с.
7. Пиз А. Язык телодвижений: как читать мысли людей по их жестам. — Новгород, 1992