**Введение:**

Общеизвестно как трудно выучить иностранный язык, сколько сил и времени на это нужно потратить. Но на земле существует один язык, который доступен и понятен всем, - это я зык телодвижений, который мы постоянно используем в нашей жизни.

Данная тема как никогда актуальна в наше время. Даже такие, казалось бы, незначительные вещи как, то во что мы одеты и как ведёт себя наше тело, когда мы разговариваем, может рассказать нашим собеседникам о нашем характере.

Что такое язык тела и как им пользоваться, чтобы допиться успеха в ведении бизнеса, при устройстве на работу, в межличностных отношениях – эти вопросы давно уже волнуют общество.

Способность уловить и правильно понять мимику, жесты коллег, друзей, родственников может стать определяющим моментом в дальнейшем развитии отношений.

Язык тела – наука и искусство, развивающееся не одно столетие. Умения, навыки, приёмы человеческого общения нарабатывались веками. Но необходимо помнить, что одних только знаний недостаточно, необходимо уметь их применять.

**Жесты, мимика и телодвижения**

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.

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.

К сожалению, в рамках этой контрольной работы я не смогу рассмотреть все жесты и дать им соответствующее пояснение. Я обращу внимание на, те жесты и телодвижения, которые часто встречаются в повседневной жизни.

Существуют различные классификации жестов с точки зрения их функции, ситуативной обусловленности, соотнесенности с речью, эмоциональной тональности и других принципов.

Выделяются следующие тональности общения:

· возвышенная;

· нейтральная;

· нейтрально-обиходная;

· фамильярная;

· вульгарная.

*Возвышенная* тональность характеризуется торжественностью над эффективностью; к ней относят жесты, которые описываются в пособиях по ораторскому искусству и ритуальные жесты наподобие возложения руки на Библию или на Конституцию во время принесения присяги.

*Нейтральной* тональностью характеризуются жесты регулировщиков уличного движения или строителей, которые полностью лишены эмоциональности и несут ясное и недвусмысленное сообщение

Жесты с *нейтрально-обиходной* тональностью применяются обычно для установления контакта: это, например, жест остановки машины или жест готовности отвечать у школьника.

Большинство жестов, используемых в непринужденной обстановке, имеют *фамильярную* тональность, как, например, похлопывание собеседника по плечу или по спине.

Несанкционированные обществом жесты относят к *вульгарной* тональности; они воспринимаются как грубость и не допускаются в приличном обществе, однако вполне приемлемы в непринужденной мужской беседе.

*Значение жестов*

*Жесты открытости.*

Среди них можно выделить следующие: Раскрытые руки ладонями вверх - жест, с вязанный с искренностью и открытостью, пожимание плечами, сопровождающееся жестом открытых рук обозначает открытость натуры, расстегивание пиджака люди открытые и дружески расположенные к вам часто расстегивает пиджак во время разговора и даже снимают его в вашем присутствии. Например, когда дети гордятся своими достижениями, они открыто показывают руки, а когда чувствуют свою вину или насторожены, прячут руки либо в карманы, либо за спину. Специалисты заметили также, что во время успешно идущих переговоров их участники расстегивают пиджаки, распрямляют ноги, передвигаются на край стула к столу, который отделяет их от собеседника.

*Жесты защиты оборонительные.*

Ими реагируют на возможные угрозы, конфликтные ситуации. Когда мы видим, что собеседник скрестил на груди руки, следует пересмотреть то, что мы делаем или говорим, ибо он начинает уходить от обсуждения. Руки, сжатые в кулаки также означают защитную реакцию говорящего.

*Жесты оценки.*

Они выражают задумчивость и мечтательность. Например, жест "рука у щеки" - люди, опирающиеся щекой на руку, обычно погружены в глубокое раздумье. Жест критической оценки - подбородок опирается на ладонь. указательный палец вытягивается вдоль щеки, остальные пальцы - ниже рта позиция "подождем-посмотрим". Человек сидит на краешке стула, локти на бедрах, руки свободно свисают позиция "это замечательно!". Наклоненная голова - жест внимательного слушания. Так, если у большинства слушателей в аудитории головы не наклонены - значит, группа в целом не заинтересована тем материалом, который излагает учитель. Почесывание подбородка /жест "хорошо, давайте подумаем" используется, когда человек занят принятием решения. Жесты о очками протирает очки, берет в рот дужку очков к т. п. - это пауза для размышления. обдумывания своего положения перед тем как оказать более решительное сопротивление, требуя пояснений или ставя вопрос.

*Расхаживание* - жест, обозначающий попытку разрешить сложную проблему или принять трудное решение. Пощипывание переносицы - жест, обычно сочетающийся с закрытыми глазами, и говорящий о глубокой сосредоточенности напряженной мысли.

*Жесты скуки.*

Они выражаются в постукивании ногой о пол или щелканий колпачком авторучки. Голова в ладони. Машинальное рисование на бумаге. Пустой взгляд /"Я смотрю на вас, но не слушаю"/.

*Жесты ухаживания, "прихорашивания".*

У женщин они выглядят как приглаживание волос, поправление прически, одежды, рассматривание себя в зеркале и повороты перед ним; покачивание бедрами, медленное скрещивание и разведение ног на глазах у мужчины, поглаживание себя по икрам, коленям, бедрам; балансирование туфли на кончиках пальцев /"в вашем присутствии я чувствую себя уютно"/, у мужчин - поправление галстука, запонок, пиджака, выпрямление всего тела, движение подбородком вверх-вниз к др.

*Жесты подозрения и скрытности.*

Рука прикрывает рот - собеседник старательно скрывает свою позицию по обсуждаемому вопросу. Взгляд в сторону - показатель скрытности. Ноги или все тело обращены к выходу - верный признак того, что человек хочет закончить разговор или встречу. Потрагивание или потирание носа указательным пальцем - знак сомнения /другие разновидности этого жеста - потирание указательным пальцем за ухом или перед ухом, потирание глаз/

*Жесты доминантности-подчиненности*.

Превосходство может быть выражено в приветственном рукопожатия. Когда человек крепко пожимает вам руку и поворачивает ее так, что ладонь лежит поверх вашей, он пытается выразить нечто вроде физического превосходства. И, наоборот, когда он протягивает руку ладонью вверх, значит он готов принять подчиненную роль. Когда рука собеседника при разговоре небрежно засунута в карман пиджака, а большой палец при этом снаружи - это выражает уверенность человеке в своем превосходстве.

*Жесты готовности.*

Руки на бедрах - первый признак готовности /его часто можно наблюдать у спортсменов, ожидающих своей очереди выступать/. Вариация этой позы в положении сидя - человек сидит на краешке стула, локоть одной руки и ладонь другой опираются о колени /так сидят непосредственно перед заключением соглашения или. наоборот, перед тем, как встать и уйти/.

*Жесты перестраховки.*

Различные движения пальцев отражают различные ощущения: неуверенность, внутренний конфликт, опасения. Ребенок в этом случае сосет палец, подросток грызет ногти, а взрослый часто заменяет палец авторучкой или карандашом и грызет их. Другие жесты этой группы - переплетенные пальцы рук, когда большие пальцы потирают друг друга; пощипывание кожи; трогание спинки стула перед тем как сесть, при собрании других людей.

*Для женщин типичный жест придания внутренней уверенности - медленное и изящное поднятие руки к шее.*

*Жесты фрустрации.*

Их характеризует короткое прерывистое дыхание, нередко сопровождающееся неясными звуками вроде стона, мычания и т. п. тот, кто не замечает момента, когда его оппонент начинает часто дышать, и продолжает доказывать свое, может столкнуться с неприятностями/; тесно оплетенные, напряженные руки - жест недоверия и подозрения /тот, кто пытается, сцепив руки, уверить окружающих в своей искренности, обычно не имеет успеха/, руки тесно сжимают одна другую - значит человек попал в "переделку" например, должен отвечать на вопрос, содержащий серьезное обвинение против него/; поглаживание шеи ладонью /во многих случаях, когда человек защищается/ - женщины, обычно в этих ситуациях поправляют прическу.

*Жесты доверчивости.*

Пальцы соединены наподобие купола храма /жест "купол"/, что означает доверительность и некоторое сам довольство, эгоистичность или гордость /очень распространенный жест в отношениях начальник-подчиненный/.

*Жесты авторитарности.*

Руки соединены за спиной, подбородок поднят /так часто стоят армейские командиры, милиционеры, а также высшие руководители/. Вообще, если вы хотите дать понять свое превосходство, надо всего лишь физически подняться над оппонентом - сесть выше него, если вы разговариваете сидя, а, может быть, встать перед ним.

*Жесты нервозности.*

Покашливание, прочищение горла /тот, кто часто делает это, ощущает неуверенность, беспокойство/, локти ставятся на стол, образуя пирамиду, вершина которой - кисти рук, расположенные прямо перед ртом /такие люди играют с партнерами в "кошки-мышки", пока те не дают им возможности "раскрыть карты", указанием на что служит убирание рук от рта на стол/, позванивание монетами в кармане, указывающее на озабоченность по поводу наличия или нехватки денег; подергивание себя за ухо - признак того, что собеседник хочет прервать разговор, но сдерживает себя.

*Жесты самоконтроля.*

Руки, заведенные за спину и сильно сжаты. Другая поза - сидя в кресле, человек скрестил лодыжки и вцепился руками в подлокотники /типична для ожидания приема у зубного врача/. Жесты этой группы сигнализируют о желании справиться с сильными чувствами и эмоциями.

*Язык тела, выражаемый в походке.*

Важнейшие – скорость, величина шагов, степень напряжения, связанные с ходьбой движения тела, постановка носков.

Быстрая или медленная походка зависит от темперамента и силы побуждений беспокойно-нервные – оживленные и активные – спокойные и расслабленные – вяло-ленивые (например при расслабленной, обвисшей осанке и т.д.)

Широкие шаги (чаще у мужчин, чем у женщин): часто экстраверсия, целеустремленность, рвение, предприимчивость, деловитость. Скорее всего направлен на далее цели.

Короткие, маленькие шаги (чаще у женщин, чем у мужчин): скорее интроверсия, осторожность, расчет, приспособляемость, быстрое мышление и реакции, сдержанность.

Подчеркнуто широкая и медленная походка – желание выставиться напоказ, действия с пафосом. Сильные и тяжелые движения всегда должны демонстрировать окружающим силу и значение личности. Вопрос: действительно ли?

Выражено расслабленная походка – отсутствие интереса, безразличие, отвращение к принуждению и ответственности, или у многих молодых людей – незрелость, недостаток самодисциплины, или снобизм.

Заметно мелкие и при этом быстрые шаги, нарушенные ритмически: взволнованность, боязливость различных оттенков. (Бессознательная цель: уклониться, уступить дорогу любой опасности).

Ритмически сильная походка, немного раскачивающаяся вперед-назад (с усиленными движениями бедер), притязающая на некоторое пространство: наивно-инстинктивные и самоуверенные натуры.

Шаркающая «провисающая» походка отказ от волевых усилий и стремлений, вялость, медлительность, леность.

Тяжеловесная «гордая» походка, в которой есть что-то театральное, не совсем уместное, когда при медленной ходьбе шаги относительно малы (противоречие), когда верхняя часть тела держится подчеркнуто и слишком прямо, возможно при нарушенном ритме: переоценка себя, высокомерие, самовлюбленность.

Твердая, угловатая, ходульная, деревянная походка (неестественное напряжение в ногах, тело не может естественно раскачиваться): зажатость, недостаток контактов, робость – отсюда в виде компенсации излишняя твердость, перенапряженность.

Неестественно порывистая походка, подчеркнуто большие и быстрые шаги, заметное размахивание руками вперед-назад: имеющаяся и демонстрирующаяся активность – часто лишь бессодержательная занятость и старания по поводу каких-то собственных желаний.

Постоянное приподнимание вверх (на напряженных носках ног): стремление вверх, ведомый идеалом, сильной потребностью, чувством интеллектуального превосходства.

*Осанка*

Хорошая непринужденная осанка – в основе лежит высокая восприимчивость и открытость окружающему, способность к немедленному использованию внутренних сил, естественное доверие к себе и чувство безопасности.

Неподвижность или напряженность тела: реакция самозащиты, когда чувствуют себя не в своей тарелке и хотят отстраниться. Большая или меньшая стесненность, избегание контактов, закрытость, обращенное на себя состояние духа. Часто чувствительность (впечатлительность при потребности в оценке себя)

Постоянная натянутость и внешняя жесткость при известной холодности проявлений: чувствительные натуры, которые пытаются скрыться за видимостью твердости и уверенности (часто вполне успешно).

Плохая, вялая осанка: снаружи и внутри «повесить нос»

Сутулая спина: смирение, покорность, иногда угодничество. Это духовное состояние, которое подтверждается выражением лица, известным каждому.

*Часто принимаемые позы конвенционального рода* (например, одна или две руки в карманах, руки заложены за спину или скрещены на груди и т.д.) – если не сопряжено с состояниями напряженности: недостаток самостоятельности, потребность в незаметном включении себя в общий порядок. Часто наблюдается, когда несколько человек собирается в группу.

*Плечевой пояс и верхняя часть тела*

Комбинация: высоко поднятые плечи со слегка сутулой спиной и более-менее втянутым подбородком (более менее склоненная голова, втянутая в плечи): чувство угрозы и следующее из него защитное поведение: беспомощность, чувство «ощетиненности», страх, нервозность, боязливость. Если сохраняется постоянно, - это утвердившаяся черта, развившаяся от продолжительного пребывания в состоянии запуганности, например, при постоянной боязни родителей или супруга (домашнего тирана).

Плечи спадающие вперед – чувство слабости и подавленности, покорности, чувство или комплекс неполноценности.

Сжимание плеч вперед-наружу – при сильном страхе, ужасе.

Свободное опускание плеч – наступившее чувство уверенности, внутренней свободы, владения ситуацией.

Отжимание плеч назад – чувство силы, собственных возможностей, активности, предприимчивости, решимости действовать, нередко переоценка себя.

Попеременное поднимание и опускание плеч – невозможность что-то точно установить, сомнения, раздумья, скепсис.

Выпяченная грудная клетка (интенсивные вдохи и выдохи, постоянный большой остаток воздуха в легких):

«+»: сознание силы, сильное ощущение своей личности, активность, предприимчивость, потребность в социальных контактах.

«-» (особенно, если подчеркнуто): чванство, «надутый» человек, «дутые» намерения, переоценка себя.

Впалая грудная клетка (более интенсивное выдыхание, чем вдыхание, в легких минимальное количество воздуха) – часто плечи спадают вперед:

«+»: внутренний покой, определенной равнодушие, замкнутость, но все это в границах позитивного, так как проистекает из слабости побуждений.

«-»: слабое самочувствие, недостаток напора и жизненной силы, пассивность, покорность, угнетенность (особенно при общем упадке сил).

Руки упираются в бедра: потребность в усилении, упрочнении. Демонстрация другим своей твердости, уверенности, стабильности и превосходства: руки совсем не используются в споре, притязания на большое пространство. Вызов, бравада. Часто компенсация скрываемого чувства слабости или смущения. Действие усиливается при широко расставленных ногах и оттянутой назад голове.

*Мимика*

Под мимикой мы понимаем изменения, которые можно наблюдать на лице человека. При этом мы учитываем не только черты лица, контакт глаз и направление взгляда, но и психосоматические процессы, например побледнение лица.

Различают:

- непроизвольную (рефлекторную) бытовую мимику;

- произвольную (сознательную) мимику как элемент актерского искусства, состоящую передавать душевное состояние персонажа выразительными движениями мышц лица. Она помогает актёру в создании сценического образа, в определении психологической характеристики, физического и душевного состояния персонажа.

Мимика, также, как и речь, может использоваться человеком для передачи ложной информации (то есть для того, чтобы проявлять не те эмоции, которые человек реально ощущает в тот или иной момент).

Об искренности человеческой эмоции обычно говорит симметрия в

отображении чувства на лице, тогда как чем сильнее фальшь, тем более

разнятся мимикой его правая и левая половины.

Даже легко распознаваемая мимика иной раз очень кратковременна

(доли секунды...) и зачастую остается незамеченной; чтобы суметь

перехватить ее нужна порядочная практика или специальная тренировка.

При этом положительные эмоции (радость, удовольствие...) узнаются

легче, чем отрицательные (печаль, стыд, отвращение...).

Особой эмоциональной выразительностью отличаются губы человека,

читать которые совсем несложно (усиленная мимика рта или закусывание

губ, к примеру, свидетельствуют о беспокойстве, ну а скривленный в

одну сторону рот - о скепсисе или насмешке...).

Так как улыбки сплошь и рядом отображают разные мотивы, желательно не

слишком полагаться на их стандартное истолкование:

- чрезмерная улыбчивость - потребность в одобрении;

- кривая улыбка - знак контролируемой нервозности;

- улыбка при приподнятых бровях - готовность подчиниться;

- улыбка при опущенных бровях - выказывание превосходства;

- улыбка без подъема нижних век - неискренность;

- улыбка с постоянным расширением глаз без их закрывания -

угроза.

Типичные выражения лица, сообщающие об испытываемых эмоциях,

таковы:

- радость: губы искривлены и их уголки оттянуты назад, вокруг

глаз образовались мелкие морщинки;

- интерес: брови немного приподняты или опущены, тогда как веки

слегка расширены или сужены;

- счастье: внешние уголки губ приподняты и обычно отведены

назад, глаза спокойные;

- удивление: поднятые брови образуют морщины на лбу, глаза при

этом расширены, а приоткрытый рот имеет округленную форму;

- отвращение: брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена

или приподнята и сомкнута с верхней губой, глаза как бы косят; человек

словно подавился или сплевывает;

- презрение, бровь приподнята, лицо вытянуто, голова возвышена,

словно человек смотрит на кого-то сверху вниз; он как бы отстраняется

от собеседника;

- страх: брови немного подняты, но имеют прямую форму, их

внутренние углы сдвинуты и через лоб проходят горизонтальные морщины,

глаза расширены, причем нижнее веко напряжено, а верхнее слегка

приподнято, рот может быть открыт, а уголки его оттянуты назад,

натягивая и распрямляя губы над зубами (последнее как раз и говорит об

интенсивности эмоции...); когда в наличии лишь упомянутое положение

бровей, то это - контролируемый страх;

- гнев: мышцы лба сдвинуты вовнутрь и вниз, организуя

угрожающее или нахмуренное выражение глаз, ноздри расширены и крылья

носа приподняты, губы либо плотно сжаты, либо оттянуты назад, принимая

прямоугольную форму и обнажая стиснутые зубы, лицо часто краснеет;

- стыд: голова опущена, лицо отвернуто, взгляд отведен, глаза

устремлены вниз или "бегают" из стороны в сторону, веки прикрыты, а

иногда и сомкнуты; лицо довольно покрасневшее, пульс учащенный,

дыхание с перебоями;

- скорбь: брови сведены, глаза тусклы, а внешние углы губ иной

Откровенно говорят о внутренних переживаниях человека его глаза,

недаром опытные "игроки" пытаются скрывать их выражение за стеклами

темных очков.

Людей обычно выдают:

- какие-либо изменения в обычном выражении глаз - возникновение

некой эмоции, сигнал реагирования на стимул;

- непроизвольные движения глаз (заметно "бегающие глаза") -

тревога, стыд, обман, страх, неврастения;

- блестящий взгляд - горячка, возбуждение;

- остекленелый взгляд - чрезвычайная слабость;

- увеличение зрачков - ощущение интереса и получение удовольствия

от информации, общения, фотографии, партнера, пищи, музыки и прочих

внешних факторов, принятие чего-либо, но также и сильное страдание;

употребление некоторых лекарств и наркотиков (марихуаны, кокаина...);

- сужение зрачков - накатывание раздражения, злобы, ненависти и

сходных отрицательных эмоций, непринятие чего-либо; действие

определенных наркотиков (морфия, героина...);

- сумбурные движения зрачков - знак опьянения (чем больше таковых

движений, тем человек пьянее);

- усиленное моргание - возбуждение, обман.

Люди всегда предпочитают смотреть на тех, кем они явно

восхищаются, или на тех, с кем у них близкие взаимоотношения с

близкого расстояния; женщины при этом проявляют больший визуальный

интерес, чем мужчины.

В ходе общения чаще всего смотрят партнеру в глаза когда слушают,

а не когда говорят, хотя осуществляя внушение, иной раз применяют

прямой взгляд в глаза в момент произнесения диалога.

Субъект, который смотрит Вам в глаза заметно меньше одной трети

всего периода общения либо не честен, либо пытается скрыть что-то; тот

же, кто нескрываемо упорно вглядывается в глаза испытывает к Вам

повышенный интерес (зрачки расширены), выказывает откровенную

враждебность (зрачки сужены) или стремится доминировать.

**Одежда**

В системе невербального общения на уровне сознания существенную роль играет одежда человека. Она может рассказать об уровне материальной обеспеченности собеседника, его вкусе, круге общения, социальной и возрастной принадлежности, аккуратности. Важную роль играют цветовые предпочтения: красно-желтые цвета указывают на активность человека, его положительное настроение, в то время как сине-зеленые оттенки предпочитают настойчивые, серьезные, более замкнутые люди.

К примеру, кожу предпочитают люди активные, с агрессивными устремлениями. Эти качества усиливаются, если одежда изобилует молниями, заклепками и прочей металлической фурнитурой. Замша, наоборот, несколько смягчает агрессию. Для поклонников замши характерна забота о своем статусе и престиже.

Трикотаж, ангору, мохер любят те, кто стремится к созданию комфортной атмосферы вокруг себя. Они производят впечатление демократичных, доброжелательных людей, с которыми просто найти общий язык.

В тонкие, шелковистые ткани наряжаются любители гламура, желающие выглядеть на 100 % безупречно.

Хлопок, джинсовая ткань просты также, как и их ценители. Так проявляется тяга к внутреннему комфорту, легкости, раскованности.

Чем тоньше, изысканнее ткани, тем сильнее стремление человека к благам и высокому социальному статусу.

Психологи считают, что самые узкие места нашего тела (шея, запястья, лодыжки, талия) — это места, где может скапливаться внутренняя энергия.

Оголение, свободная демонстрация этих мест говорят о стремлении нравиться, быть увиденными и положительно оцененными. Наоборот, попытка спрятать тонкие участки тела под различными шарфиками, манжетами свидетельствует о недостаточной самооценке. Вообще, чем более человек раздет, тем выше его самооценка.

Прозрачные ткани, облегающая одежда — оголение, только более сдержанное, а в некоторых случаях и более эффектное.

Пристрастие к перьям, блесткам также говорит о сильном желании выделиться.

Балахоны и прочие свободные фасоны, за которыми невозможно разглядеть фигуру, носят люди неуверенные в себе. Подобный выбор показывает их стремление спрятать свое «я» за бесчисленными складками ткани. С другой стороны, пристрастие к свободной одежде, скрывающей формы, может иметь и религиозную подоплеку.

Также очень многое о человеке о его мыслях и характере может свидетельствовать то каких цветов в одежде он придерживается.

Это свойство цвета можно использовать, выбирая основные оттенки своего гардероба.. Руководствуясь этими знаниями, мы сможем верно выбрать себе одежду.

*Красный* – цвет жизненной энергии. Он подчеркнет страстность и динамичность людей смелых, интересующихся, раскованных, которым не чужда жажда приключений и ищущих новых впечатлений.

*Розовый* – цвет романтичных натур. Он говорит, что его обладатель ищет тепла и нежности и подчеркивает жажду новых встреч. Зачастую женщины, предпочитающие розовый цвет, оказываются эгоистичными и эмоциональными.

*Синий* цвет подчеркивает, что его обладатель находится в гармонии с окружающим миром и другими людьми. Он подойдет людям несколько застенчивым, спокойным. Тем, кому особо необходимы дружеская поддержка и доверительные отношения. Синий цвет помогает расслабиться, снижает давление.

*Фиолетовый* – это цвет осуществленных мечтаний. Человек в фиолетовом будет производить впечатление гармоничной личности, живущей в согласии с окружающими.

З*еленый* – это цвет молодости и веры в светлое будущее. Человек, предпочитающий одежду зеленого цвета, аккуратен, всегда готов помочь в тяжелой ситуации, даже если это будет в ущерб его личности. При этом это натура упертая, критичная. Зеленый цвет повышает способность к концентрации, обладает успокаивающим эффектом.

*Коричневый* предпочитают люди, тянущиеся к спокойной жизни, уюту домашнего очага. Они хотят чувствовать себя защищенными. Коричневая одежда преобладает в гардеробах людей, борющихся с депрессией или внутренним конфликтом.

*Белый* цвет двоякий: с одной стороны, он говорит о невинности и чистоте, с другой – символизирует смерть, пустоту. Белая одежда немного вычурна и скучна, но она говорит, что ее обладатель внутренне стремится к легкости и независимости.

*Черный* подходит людям, воспринимающим окружающий мир в негативном свете. Надевая черную одежду, человек как бы пытается защититься от внешних воздействий, стать свободным и не обращать внимание на мнение других людей. Черный цвет может снижать настроение и вызывать депрессивные состояния.

*Подбирая цвет одежды, лучше заранее представить, как на вас будет выглядеть та или иная вещь. Тот цвет, который вы увидите, и будет отражать ваш истинный настрой. Сочетая несколько цветов, необходимо думать, как они гармонируют между собой. Идеальный вариант – не более трех цветов в одежде, которые бы сочетались между собой.*

**Заключение:**

Некоторым, кажется, что изучение языка телодвижений - это попытка манипулировать другими людьми, маскировка неискренности. Однако этот навык ничем не отличается от ношения определенной одежды, разговора на определенном языке и попыток выставить себя в наиболее выгодном свете. Разница заключается лишь в том, что это происходит сознательно и помогает произвести хорошее впечатление на людей.

Говорят, что лицо - это зеркало души. Отражение подлинных чувств человека. Слова же могут быть дежурными, фальшивыми. Их могут говорить в угоду собеседнику. Их могут говорить, желая обмануть.

"Обмануть лицом" - много сложнее. Чтобы обмануть лицом, им нужно уметь управлять, а для этого нужны профессиональные навыки, которыми обладают очень немногие. У остальных (а их - подавляющее большинство) всё, как говорится, "на лице написано".

Подводя итоги хочется также отметить, что очень важно не только хорошо владеть своими эмоциями, также важно правильно себя преподнести в обществе. Не зря ведь в народе бытует такая пословица «встречают по одёжке, а провожают по уму». Так, что прежде чем в очередной раз идти «на поводу» у еженедельно меняющейся моды, следует прислушаться к своему характеру и подумать о том, какими вы хотите предстать перед окружающими.

Зная и умея применять ту теорию, которую я представила в своей контрольной работе, вы будете легко и непринуждённо общаться с другими людьми. Более того вы сможете осуществить мечту миллионов людей, вы научитесь « читать мысли других людей».

**Список использованной литературы:**

1. Пиз Аллан « Язык телодвижений» - 2000 г;117 стр;
2. Кашкин В.Б « Введение в теорию коммуникации»- 2000 г; 175 стр;
3. Степанов С.С « Язык внешности» - 2001г; 412стр;
4. Хомич Е.О « Язык мимики и жестов» - 2007г; 110стр;
5. Баженова Е.В « Деловой этикет» - 2009 г;190.
6. etyket.org.ua