**ПОЗЫ, МИМИКА, ЖЕСТЫ**

**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 2](#_Toc193899426)

[1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ 5](#_Toc193899427)

[1.1. Невербальное общение. 5](#_Toc193899428)

[1.2. Значение невербальной коммуникации. 8](#_Toc193899429)

[2. КОММУНИКАТИВНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ – МИМИКА, ПОЗЫ, ЖЕСТЫ 13](#_Toc193899430)

[2.1. Мимика человека. 13](#_Toc193899431)

[2.2. Поза и ее детали. 19](#_Toc193899432)

[2.3. Жесты и телодвижения. 22](#_Toc193899433)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 28](#_Toc193899434)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 29](#_Toc193899435)

# ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность проблемы исследования:** Возрастание интереса представителей самых разных направлений психологии, поведенческих и социальных наук к изучению проблемы коммуникации в целом, не­вербальной коммуникации в частности обусловлено не­сколькими причинами. Первая из них состоит в том, что сфера общения занимает все больше места в жизни общест­ва. Эта ситуация и определяет вторую часть – прагматичес­кую причину роста интереса к проблеме коммуникации, приводящую к появлению практических руководств по эффективному использованию знания, навыков и приемов невербального общения в межличностных отношениях.

Что первично: разговорный язык или язык жестов (тела)? Ученые до сих пор спорят по этому поводу. Речь – специфически человеческая форма общения, но реконструировать предпосылки и основные этапы ее возникновения и развития помогло изучение коммуникативных систем приматов. Все гипотезы происхождения речи, выдвинутые на протяжении сотен лет, можно разделить на две большие категории. К первой относятся гипотезы, говорящие о происхождении речи от звукоподражания, имитации звуков, производимых при орудийной деятельности, жестикуляции ртом, при которой движения языка, губ и челюстей имитируют движения рук, плеч и других частей тела, детского лепета. Вторая категория – гипотеза жестов, согласно которой начальным средством сознательной коммуникации были жесты, а устная речь возникла позднее.

Существует и гипотеза Уошбёрна (1968), которая объединяет обе категории. Согласно ей основу в развитии речи составила вокализация, но жест был обязательным вспомогательным элементом в этом процессе. Одним из важных переходных жестов был указательный жест, связанный со звуковыми сигналами[[1]](#footnote-1).

Невербальные компоненты общения являются частью ориентировочной основы общения длякоммуникатора(говорящего). Иными словами, характер общения с самого начала частично задается пространственными и некоторыми иными визуальными “ключами”, причем в этом звене совершенно несущественно, какое место невербальные компоненты будут занимать в самом процесс общения.

Однако невербальные компоненты общения могут рассматриваться и с точки зрения реципиента как часть ориентировочной основы для его коммуникативной деятельности. Под этим углом зрения невербальные “ключи” могут быть общими для коммуникатора и реципиента, а могут быть значимыми лишь для последнего; это часть таких “ключей”, которая с точки зрения коммуникатора входит в исполнительную фазу его коммуникативной деятельности. Здесь возникает основная для современных исследований невербального общения проблема соотношения невербального поведенияи невербального общениякак такового, т.е. неинтенциональных и интернациональных компонентов коммуникативной деятельности коммуникатора. Изучив позы, жесты, мимику, можно лучше понять окружающих людей, узнать об их истинном отношении к вам, их скрытых склонностях и подлинных намерениях.

**Цель исследования:** изучить особенности мимики, позы и жестов как ведущих компонентов невербального общения.

**Объектом исследования выступают:** мимика, позы и жесты.

**Предмет исследования:** способности эффективного общения посредством невербальной коммуникации, а также умения улавливать и анализировать невербальные сигналы других людей.

**Задачи исследования:**

1. изучить особенности невербального общения;
2. рассмотреть значение невербальных коммуникаций;
3. проанализировать формы невербального общения – мимику, позы и жесты.

**Методы исследования:**

* обработка и анализ научных источников;
* анализ научной литературы, учебников и пособий по психологии, психодиагностики, невербальным коммуникациям и др.;

**Структура работы** разработана в соответствии с поставленной целью и основными задачами, состоит из введения, двух глав, пяти параграфов, заключения и библиографического списка.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

## 1.1. Невербальное общение.

Невербальное общение – неречевая форма общения, включающая в себя жесты, мимику, позы, визуальный контакт, тембр голоса, прикосновения и передающая образное и эмоциональное содержание[[2]](#footnote-2).

Язык невербальных компонентов общения: первичные языки невербальной системы: система жестов, которая отличается от языка глухонемых, пантомима, мимика и т.д.; вторичные языки невербальной системы: азбука Морзе, музыка, языки программирования.

Невербальный язык – вид общения когда не используются слова: мимика, жесты, интонации – важнейшая часть общения. Временами с помощью этих средств можно сказать гораздо больше, чем с помощью слов. Специалист по «языку телодвижений» А. Пиз утверждает, что с помощью слов передается 7% информации, звуковых средств (включая тон голоса, интонацию и т. п.) – 38%, мимики, жестов, позы (невербальное общение) – 55%[[3]](#footnote-3). Иными словами можно сказать, что важно не что говориться, а как это говорится.

Оно играет большую роль в обмене эмоциями как между людьми, так и между животными, в том числе между человеком и его дрессированными питомцами. Наблюдения показывают, что в процессах общения 60 % – 95 % информации передается именно с помощью системы невербалики[[4]](#footnote-4).

Её составляют: тон голоса, тембр, высота, скорость, интонация и другие различные характеристики невербалики, песня, ваш внешний вид, ваша одежда, ваша поза, выражение вашего лица, ваша улыбка или ее отсутствие, ваш взгляд, ваши движения, танцы, ваша походка, глубина и скорость вашего дыхания, ваши жесты во время беседы, кивки и мотания головой, направление рук и ног, аплодисменты, прикосновения во время беседы, рукопожатия и объятия, поведение. А так же действия: уверенность во время беседы, отсутствие агрессивности или ее присутствие. Мимика – подражание поведению вашего собеседника. Сохранение личного пространства собеседника.

С одной стороны, во время общения, бесед, переговоров необходимо уметь контролировать собственные движения, собственное поведение и мимику, с другой стороны –  уметь считывать информацию невербальных средств общения ваших партнеров по беседе, поэтому язык невербального общения необходимо изучать всем, кто заинтересован в позитивном и результативном проведении переговоров, бесед. Однако «считывание информации» жестов, поз и других средств невербального общения не всегда бывает однозначной, в каждой конкретной ситуации требуется конкретный подход к этому процессу. Невербальные средства общения изучают следующие науки[[5]](#footnote-5):

а) кинесика (жесты, мимика, походка, поза, визуальный контакт);

б) просодика иэкстралингвистка (интонация, громкость, тембр, паузы, вздох, смех, плач, т.е. интонационные характеристики голоса);

в) токесика (тактильные взаимодействия);

г) проксемика (ориентации, дистанция, т.е. пространственная организация общения).

Большинство исследователей разделяют мнение, что словесный канал используется для передачи информации, в то время как невербальный канал применяется для “обсуждения” межличностных отношений, а в некоторых случаях используется вместо словесных сообщений. Невербальное общение ценно тем, что оно проявляется, как правило, бессознательно и самопроизвольно и обусловлено импульсами нашего подсознания; т.е., отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем вербальному каналу общения. В процессе общения необходимо учитывать общую атмосферу беседы, ее содержание, общий настрой и атмосферу.  Компоненты невербального общения также очень значимы в самые первые секунды знакомства.  В момент знакомства не было еще произнесено ни одного слова, а первая оценка собеседника уже получена при помощи «считывания информации» компонентов невербального общения, таких как, ваша походка, ваш общий вид, мимика лица, и в последствии эту оценку невербального общения изменить будет весьма проблематично.

Исследователи считают, что важны первые четыре минуты встречи, во время которых складывается общий портрет собеседника, и именно в этот короткий промежуток времени вы должны произвести на своего собеседника положительное впечатление, и основой в этом будет как раз невербалика[[6]](#footnote-6).

Первое – это необходимо показывать заинтересованность в предстоящей вам беседе, вашу готовность к сотрудничеству, вашу открытость новым идеям и предложениям. При общении следует обращать внимание на позу, взгляд, жесты – так как это есть самые явные приемы невербального общения. Ваше поведение должно быть естественным, не напряженным, не должно заставлять вашего собеседника напрягаться и ждать подвоха.

При общении с собеседником не следует принимать позу, показывающую вашу закрытость к общению и агрессивность: это насупленные брови, широко расставленные на столе локти, сжатые в кулаки или сцепленные вместе пальцы, перекрещенные ноги и руки. Не надевайте очки с затемненными стеклами, особенно при первом знакомстве, если в этом нет острой необходимости – яркое солнце, сильный ветер, так как, не видя глаз партнера по общению, ваш собеседник может чувствовать себя неловко, так как значительная доля информации оказывается для него закрытой, и человек начинает непроизвольно напрягаться. В результате всего этого может быть нарушена атмосфера прямого общения.

## 1.2. Значение невербальной коммуникации.

Жесты, позы, мимика, интонация – невербальные компоненты общения, они значат порой гораздо больше, чем сказанное речью (т. е. вербально). Человеку очень важно правильно владеть своим телом и передавать с помощью мимики и жестов именно ту информацию, которая требуется в той или иной ситуации[[7]](#footnote-7).

В психологии и педагогике выделяют обычно, во-первых, коммуникативные средства невербального общения, то есть такие, которые воспринимаются и понимаются одним из партнеров в соответствии с замыслом другого, и, во-вторых, информативные средства невербального общения, понимая под ними такие, которые «читаются» вторым партнером помимо желания первого. Внимательно наблюдая за поведением человека, вы можете многое узнать о его истинных намерениях. Психологи установили, что в процессе межличностного общения от 60 до 80% информации о собеседнике мы черпаем за счет так называемых невербальных средств общения – жестов, мимики, взглядов, жестикуляции, телодвижений, интонации, выбора определенной дистанции между партнерами. Человек контролирует свои жесты и позы значительно меньше, чем свои слова; именно поэтому они могут рассказать о нем больше, чем прямые высказывания.

Невербальное общение – общение посредством неречевых знаковых систем. Невербальная коммуникация обычно представляется следующими системами: визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная[[8]](#footnote-8).

Визуальная система общения включает в себя:

* жесты, жестикуляцию;
* мимику, позы;
* кожные реакции (покраснение, побледнение, потоотделение);
* пространственно-временную организацию общения;
* контакт глазами (визуальный контакт);
* вспомогательные средства общения, в т. ч.: подчеркивание или сокрытие особенностей телосложения (признаки пола, возраста, расы), использование средств преобразования природного телосложения (одежда, прическа, косметика, очки, борода, мелкие предметы в руках) и пр.

Эта общая моторика различных частей тела отражает эмоциональные реакции человека, благодаря чему общение приобретает нюансы.

Акустическая система подразделяется на следующие аспекты:

* паралингвистическая система (система вокализации, т. е. темп голоса, его диапазон, тональность);
* экстралингвистическая система (включение в речь пауз, а также других средств, как-то: покашливание, смех, плач, темп речи).

Тактильная система – прикосновения, пожатие рук, объятия, поцелуи.

Ольфакторная система – приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека.

Выделяют следующие основные функции невербального общения[[9]](#footnote-9):

* выражение межличностных отношений;
* выражение чувств и эмоций;
* управление процессами вербального общения (разговором);
* обмен ритуалами;
* регуляция самопредъявлений.

Особенностью невербального общения является то, что его появление обусловлено импульсами человеческого подсознания, и человек, не владеющий методикой контроля своих невербальных средств выражения, не может подделать эти импульсы, что позволяет доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения. Считается, что подделывать или копировать жесты и другие невербальные знаки практически невозможно, поскольку в течение длительного времени нельзя контролировать всю их совокупность и одновременно еще и произносимые слова. Знание невербального языка позволяет не только лучше понимать собеседника, но и (что более важно) предвидеть, какую реакцию вызвало услышанное еще до того, как собеседник выскажется, почувствовать необходимость изменений для достижения желаемого результата. Невербальное общение позволяет показать, что вы понимаете посылаемые другими сигналы и ответы на них; проверять собственные предположения о сигналах, подавляемых другими; подавать сигналы обратной связи. Можно выделить ряд факторов, которые влияют на невербальный язык и отдельные его элементы[[10]](#footnote-10):

* национальная принадлежность (так, одни и те же жесты могут означать разное у разных народов);
* состояние здоровья (у человека в болезненном состоянии меняются взгляд, звучание голоса, жесты обычно более вялые, хотя есть заболевания, сопровождающиеся повышенной возбудимостью, эмоциональностью);
* профессия человека (слабое рукопожатие не всегда проявление слабости: может быть, профессия требует беречь пальцы);
* уровень культуры, который влияет на состав жестов, преставление об этикете, правильном воспитании;
* статус человека (чем выше стоит он на иерархической лестнице, тем более скуп на жесты, больше оперируя словами; жесты становятся более утонченными);
* принадлежность к группе (групповые традиции, нормы, правила могут существенно модифицировать пантомимику члена группы);
* актерские способности (многие умеют играть не только словами, но и невербальными знаками);
* возраст (в раннем возрасте одно и то же состояние может выражаться разными жестами; кроме того, возрастной фактор часто играет ту же роль, что и статус. С возрастом может снижаться скорость движений);
* сочетание невербальных знаков (обычно состояние передается не одним, а несколькими элементами пантомимики. При нарушении гармонии между этими элементами складывается впечатление неискренности; то же относится к согласованию слов и жестов);
* возможность проявить и воспринять невербальные средства общения (физическая преграда между партнерами затрудняет их полноценное восприятие, как например, при разговоре по телефону).

Итак, можно сделать вывод, что хотя вербальные символы (слова) – основное на­ше средство для кодирования идей, предназначенных к передаче, мы используем и невербальные символы для трансляции сообщений. В невербальной коммуникации используются любые символы, кроме слов. Зачастую невербальная передача проис­ходит одновременно с вербальной и может усиливать или изменять смысл слов. Обмен взглядами, выражение лица, например, улыбки и выражения неодобрения, поднятые в недоумении брови, живой или остановившийся взгляд, взгляд с выраже­нием одобрения или неодобрения – все это примеры невербальной коммуникации.

# 2. КОММУНИКАТИВНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ – МИМИКА, ПОЗЫ, ЖЕСТЫ

## 2.1. Мимика человека.

Чаще всего основным объектом исследования выступает лицо человека. Изучение основных мимических состояний, таких как радость, гнев, страх, отвращение, удивление, страдание, выработало единицу анализа лицевого выражения – мимический признак. Совокупность таких признаков образует структуру различных лицевых экспрессий. Рассмотрим наиболее типичные эмоциональные состояния[[11]](#footnote-11).

Первые и нередко главные впечатления о человеке можно составить из наблюдения гримас его лица. Наслаждение – возникает при смаковании вкусовых впечатлений. Наиболее ярко выраженной мимика бывает у тех людей, у которых развиты кинестетические способности восприятия. Гримаса испытующая (губы вытянуты вперед, могут быть приоткрыты или неплотно закрыты) возникает при оценивании, экспертизе. Протест (уголки рта чуть приподняты, рот может быть слегка приоткрыт) часто сопровождается широко открытыми глазами.

Удивление – рот открыт максимально. Если эта гримаса сопровождается широко открытыми глазами, бровями, поднятыми вверх, горизонтальными складками на лбу, она выражает высшую степень удивления – ошеломление.  
Озабоченность (губы вытянуты в "трубочку") часто сопровождается оценивающим взглядом, уставленным в пустоту. Открытый рот ("отвисшая" челюсть) означает не только удивление, но и неспособность в данный момент принять решение, неспособность к волевым усилиям. Эта гримаса может выражать и расслабление, пассивность. Подчеркнуто закрытый рот (напряженный) свидетельствует о твердости характера, часто об отсутствии желания продолжить разговор, об отрицании возможности компромисса. Сжатый рот (часто побелевшие губы втянуты, полоска рта узкая) означает отказ, отрицание, упорство и даже жестокость, упрямство и досаду. "Вытянутое" лицо возникает при расслаблении свисающих уголков губ. Такое расслабление говорит о разочаровании, грусти, тоске, нехватке оптимизма. Степень расслабленности, дополняемая тусклыми глазами, приоткрытым ртом, вертикальными складками на лбу говорит о глубине подобного эмоционального состояния, вплоть до страдания. Опущенные уголки губ при напряженном рте (замкнута щель между губами) характеризуют активно-негативную позицию, злость, пренебрежение, отвращение, досаду, насмешку, издевку.

Под действием испытываемых человеком чувств рождаются скоординированные сокращения и расслабления различных лицевых структур, которые определяют выражение лица, прекрасно отражающее переживаемые эмоции. Поскольку состоянием лицевых мышц несложно научиться управлять, отображение эмоций на лице нередко пробуют маскировать, а то и имитировать.

Об искренности человеческих эмоций 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: например, усиленная мимика рта или закусывание губ, к примеру, свидетельствуют о беспокойстве, а скривленный в одну сторону рот – о скепсисе или насмешке.

Улыбка на лице, как правило, выказывает дружелюбие или потребность в одобрении. Улыбка для мужчины – это хорошая возможность показать, что он во всякой ситуации владеет собой. Улыбка женщины значительно правдивее и чаще соответствует ее фактическому настроению. 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[[12]](#footnote-12): 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 поднята 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 раз несколько опущены.

Знать выражения лица при различных эмоциях полезно не только для того, чтобы понимать других, но и для тщательнейшей отработки (обычно перед зеркалом) своих рабочих имитаций.

Откровенно говорят о внутренних переживаниях человека его глаза. 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; сужение зрачков – накатывание раздражения, злобы, ненависти, исходных отрицательных эмоций, неприятие чего-либо; 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. Человек, который смотрит вам в глаза заметно меньше одной трети всего периода общения, либо нечестен, 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.

Модификации контактов глаз имеют следующую расшифровку[[13]](#footnote-13): отсутствующий взгляд – сосредоточенное размышление; переведение взгляда на окружающие предметы и в потолок – падение интереса к беседе, излишне длинный монолог партнера; настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки сужены) – признак враждебности и явного желания доминировать; настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки расширены) – знак сексуальной заинтересованности; отвод и опускание взгляда – стыд, обман; взгляд сбоку – недоверие; взгляд то отводится, то возвращается назад – отсутствие согласия, недоверие.

Следует обращать внимание и на то, какое общее впечатление производит мимика того или иного человека. Очень подвижная мимика свидетельствует об оживленности и быстрой сменяемости восприятия впечатлений и внутренних переживаний, о легкой возбудимости от внешних раздражителей. Такая возбудимость может достигать маниакальных размеров. Малоподвижная мимика отражает постоянство душевных процессов. Она свидетельствует о редко изменяющемся устойчивом настроении, характеризует человека как спокойного, постоянного, рассудительного, надежного, уравновешенного.

Монотонность мимики и редкая смена ее форм при медлительности поведения и слабой напряженности говорит о психическом однообразии и о слабой импульсивности. Причиной этого могут явиться: монотонные душевные состояния, скука, печаль, равнодушие, отупение, эмоциональная бедность, меланхолия, депрессивный ступор. Когда мимические процессы состоят из множества отдельных выражений, типа «холодные глаза и смеющийся рот», то анализ возможен только при наблюдении за каждым отдельным выражением и его сочетаемостью с другими.

## 2.2. Поза и ее детали.

Значительную информацию о внутреннем настрое человека дает статическое положение его тела. При этом часто повторяемая поза сообщает об устойчивых особенностях личности. Поскольку в перепадах чувств люди обычно лучше контролируют свое лицо, чем тело, нередко вовсе не мимика, а поза способна рассказать об истинных переживаниях индивида. Позы – статические и динамические элементы, выполняемые туловищем, головой и задними конечностями.

Возможные привязки положений тела к психическому состоянию человека таковы[[14]](#footnote-14):

* руки заложены за спину, голова высоко поднята, подбородок выставлен – чувство уверенности в себе и превосходства над другими;
* корпус подан вперед, руки (подбоченясь) на бедрах – уверенность в своих силах и готовность к активным действиям, агрессивность, взвинченность при разговоре, стремление отстаивать свою позицию до конца;
* стояние, опираясь руками о стол или стул, – ощущение неполноты контакта с партнером;
* руки с расставленными локтями заведены за голову – осознание превосходства над другими;
* закладывание больших пальцев рук за пояс или в прорези карманов – знак агрессивности и демонстрируемой уверенности в себе;
* высовывание больших пальцев рук из карманов – знак превосходства;
* скрещенные конечности – скептическая защитная установка;
* не скрещенные конечности и расстегнутый пиджак – установка доверия;
* наклон головы в сторону – пробуждение интереса;
* наклон головы вниз – отрицательное отношение;
* легкий отклон головы назад – знак агрессивности;
* сидение на кончике стула – готовность вскочить в любой момент, чтобы либо уйти, либо действовать в создавшейся ситуации, либо унять скопившееся возбуждение, либо привлечь к себе внимание и подключиться к разговору;
* закидывание ноги на ногу со скрещиванием рук на груди – знак «отключения» от разговора;
* забрасывание ноги на подлокотник кресла (сидя на нем) – пренебрежение к окружающим, потеря интереса к разговору;
* скрещенные лодыжки у сидящего – сдерживание неодобрительного отношения, страх или взволнованность, попытка самоконтроля, негативное защитное состояние;
* положение (сидя или стоя) с ногами, ориентированными на выход, – явное желание прекратить разговор и уйти;
* частая перемена поз, ерзанье на стуле, суетливость – внутреннее беспокойство, напряженность;
* вставание – сигнал о том, что некое решение принято, беседа надоела, что-то удивило или шокировало;
* сцепленность пальцев рук – разочарование и желание скрыть отрицательное отношение (чем выше расположены при этом руки, тем сильнее негатив);
* кисти рук соединены кончиками пальцев, но ладони не, соприкасаются – знак превосходства и уверенности в себе и в своих словах;
* руки опираются локтями о стол, а их кисти расположены перед ртом – скрывание своих истинных намерений, игра с партнером в кошки-мышки;
* поддерживание головы ладонью – скука;
* пальцы, сжатые в кулак, расположены под щекой, но не служат для опоры головы – признак заинтересованности;
* подпирание большим пальцем подбородка – знак некоей критической оценки;
* обхватывание своего бокала двумя руками – замаскированная нервозность;
* выпускание дыма от сигареты вверх – положительный настрой, уверенность в себе;
* выпускание дыма от сигареты вниз – негативный настрой, со скрытыми или подозрительными мыслями.

 На переговорах с партнером не следует принимать позу, характеризующую закрытость в общении и агрессивность: насупленные брови, чуть наклоненная вперед голова, широко расставленные на столе локти, сжатые в кулаки или сцепленные пальцы. В результате будет нарушена атмосфера общения. Позы участников беседы отражают их субординацию. Очень важна психологическая субординация – стремление доминировать или, напротив, подчиняться, что может не совпадать со статусом. Иногда собеседники занимают равное положение, но один из них стремится показать свое превосходство.

Опишем характерное положение. Собеседников двое: один присел на краешек стула, положив руки на колени, другой – развалился, небрежно перекинув ногу на ногу. Взаимоотношения этих людей легко понимаются, даже если не слышно, о чем идет  речь: второй   полагает себя хозяином положения, первый – подчиняющимся (при этом неважно истинное соотношение занимаемых ими позиций)[[15]](#footnote-15).

О стремлении к доминированию свидетельствуют также и такие позы, как: обе руки на бедрах, ноги чуть расставлены; одна рука на бедре, другая опирается о косяк двери или стенку; голова чуть приподнята, руки перекрещены у талии. Напротив, при желании подчеркнуть согласие с партнером можно наблюдать своеобразное копирование его жестов. Так, если один из партнеров при дружеской беседе сидит, подперев голову рукой, другой почти автоматически делает то же, как бы сообщая тем самым «я такой же, как ты».

Незнакомые люди стараются избегать копирования поз друг друга. И, наоборот, если собеседники хотят установить дружеские, непринужденные отношения, они повторяют движения друг друга. Однако важно, чтобы оба собеседника стремились к неформальной, дружеской атмосфере. В противном случае копирование позы может вызвать крайне негативную реакцию.

## 2.3. Жесты и телодвижения.

Жест есть не движение тела, а движение души. Он сообщает о желании человека и о том, что тот в этот момент испытывает, а привычный для кого-то жест свидетельствует о черте его характера. Внешне одинаковые жесты у различных людей могут означать совершенно непохожие вещи, но существуют и тождественные моменты: 1) активная жестикуляция – частый компонент положительных эмоций, понимаемый другими как выказывание дружелюбия и заинтересованности; 2) чрезмерная жестикуляция – признак беспокойства или неуверенности.

В языке жестов, употребляемом в повседневном общении, выделяются два типа жестовых семиотических (знаковых) систем – жесты-знаки и жесты-сигналы[[16]](#footnote-16).

Жесты-знаки – преднамеренно воспроизводимые движения или позы рук и головы, рассчитанные на чье-либо восприятие и предназначенные для передачи информации. Жесты-Сигналы – они непроизвольны, неосознанны и не рассчитаны на чье-либо восприятие (хотя и имеют значение для опытного наблюдателя).

При определении мыслей и эмоций индивида следует отмечать лишь непроизвольную жестикуляцию[[17]](#footnote-17): демонстрация открытых ладоней – показатель откровенности; сжатие кулаков – внутреннее возбуждение, агрессивность (чем сильнее сжимаются пальцы, тем сильнее сама эмоция); прикрывание рта рукой (или бокалом в руке) в момент речи – удивление, неуверенность в произносимом, ложь, доверительное сообщение, профессиональная подстраховка от чтения по губам; прикосновения к носу или легкие почесывания его – неуверенность в сообщаемом (как собой, так и партнером), ложь, поиск в ходе дискуссии нового контраргумента; потирание пальцем века – ложь, но иной раз – ощущение подозрительности и лжи со стороны партнера; потирание и почесывание различных фрагментов головы (лба, щек, затылка, уха) – озабоченность, смущение, неуверенность; поглаживание подбородка – момент принятия решения; суетливость рук (теребление чего-либо, скручивание и раскручивание авторучки, дотрагивание до частей одежды) – настороженность, нервозность, смущение; пощипывание ладони – готовность к агрессии; покусывание ногтей – внутреннее беспокойство; всевозможные движения руки поперек тела (поправить часы, прикоснуться к запонке, поиграть пуговицей на манжете) – маскируемая нервозность; собирание ворсинок с одежды – жест неодобрения; оттягивание от шеи явно мешающего воротничка – человек подозревает, что другие распознали его обман, нехватка воздуха при гневе; протирание стекол очков либо помещение дужки их оправы в рот – пауза для обдумывания, просьба подождать; снятие очков и бросание их на стол – чрезмерно острый разговор, трудная и неприятная тема; наклон головы набок – пробуждение интереса; быстрый наклон или поворот головы в сторону – желание высказаться; постоянное отбрасывание якобы «мешающих» волос со лба – беспокойство; явное стремление опереться на что-либо или прислониться к чему-либо – ощущение сложности и неприятности момента, неразумение того, как выкрутиться из создавшегося положения (всякая опора повышает уверенность в себе).

Основными невербальными средствами общения являются жесты. Жесты-символы, жесты-иллюстраторы, жесты-регуляторы, жесты адапторы[[18]](#footnote-18).

Жесты-символы – очень ограничены рамками той или иной культуры или местности, и являются самыми простыми приемами невербального общения.

Жесты-иллюстраторы – используются для пояснения сказанного (например указание рукой), также являются простыми приемами невербального общения.

Жесты-регуляторы – играют важную роль в начале и конце беседы. Один из таких жестов-регуляторов - рукопожатие. Это  традиционная и древнейшая форма приветствия. Эти жесты являются более сложными приемами невербального общения.

Жесты-адапторы – сопровождают наши чувства и эмоции. Они напоминают детские  реакции и проявляются в ситуациях стресса, волнения, становятся первыми признаками переживаний – нервное перебирание одежды, постукивание ногой, ручкой и т.д.

Все жестовые средства общения делятся на натуральные, дактилологические и конвенционные[[19]](#footnote-19). Натуральные (естественные и потенциально естественные) жесты в норме употребляются в обыденном общении совместно с речью, усваиваются в контексте повседневного общения без специального обучения. Конвенционные (условные, символические) жесты относительно независимы от языка, они повторяют структуру языка и требуют специального обучения. К конвенциональным жестовым системам относятся: тайный “язык” жестов кочевых народов, “язык” жестов американских индейцев, системы жестов глухонемых, ритуальные жесты монахов, системы профессиональных жестов (регулировщиков дорожного движения, спортивных судей, дирижеров, водолазов, строителей, военных и т. д.) и др.

Выбор жеста (из принятых в определенной национальной культуре) обусловливается не только ситуацией и общением, отношениями между партнерами по общению (случайные, официальные, интимные, дружеские и др.), но и личностью исполнителя. Жесты могут многое рассказать о человеке. Они могут указать на национальность, темперамент, эмоциональное состояние, отношение к собеседнику. Жесты показывают внутреннее состояние, характер высшей нервной деятельности человека, склонность к логическому или художественному типу и пр.

Каждой личности свойственна своя манера жестикуляции. Она оценивается по формально-динамическим особенностям (темп, амплитуда, плоскость выполнения, количество) и по содержанию (индивидуальный жестовый тезаурус, особенно показательны типичные жесты человека). Все эти особенности более или менее устойчивы, но могут изменяться при изменении эмоционального состояния человека. При сильных эмоциональных переживаниях увеличивается количество жестов, возникает ощущение жестовой чрезмерности (по сравнению с речью) и общей суетливости, жесты как бы убыстряются, увеличивается их амплитуда, возникают отклонения от типичной манеры жестикуляции.

При переходе от официального общения к неофициальному также меняются интенсивность и амплитуда жестов – они увеличиваются. При неформальном общении гораздо больше проявляется индивидуальность жестового языка, при официальном – жестовый язык приближается к национально-культурному нормативу.

По физической природе жесты делятся на головные и мануальные (ручные). Мануальные делятся также на подгруппы жестов, которые выполняются одной рукой или двумя руками, и жестов, различающихся по активно используемой части руки: кистевых, локтевых, пальцевых, плечевых, смешанных.

По характеру воздействия на собеседника жесты делятся на визуальные, визуально-акустические, визуально-тактильные и визуально-акустически-тактильные жесты. Основными являются визуальные жесты. Дело в том, что реакция по визуальному каналу часто опережает вербальную. Например, кивок головой в знак согласия значительно опережает словесный утвердительный ответ.

В каждой психологически конкретной ситуации общения отдельные невербальные компоненты могут нести свою смысловую нагрузку. Например, жест может быть основным, дополнительным или просто малозначительным нюансом общения. Выбор основного коммуникативного компонента обусловливается задачей общения. Если нужно установить дружеский контакт, выбираются одни жесты, если отчитать – другие. В одном случае важна мимика, в другом – жест. К примеру, чтобы выразить недовольство, надувают губы, чтобы утешить в горе – обнимают за плечи[[20]](#footnote-20).

Жесты должны соответствовать словесно выражаемым мыслям. Поэтому при отборе жестов нужно быть очень внимательными. Иногда в процессе общения важна скупость жестов, их сдержанность, определенное направление жестов, наличие зачаточных форм, своеобразных “полужестов”.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях роста интереса к экспрессивным проявлениям человека и интерпретации так называемого языка тела запросы практики к исследователям в области невербальной коммуникации являются как никогда высокими. В нашем внешнем поведении проявляется то многое, что у нас происходит и есть внутри. Только эти проявления нужно уметь распознать. За отдельными, едва заметными проявлениями рук, глаз, позы, можно увидеть настроение, желания, помыслы человека. Невербальная коммуникация, это оригинальный язык чувств. К средствам невербальной коммуникации относятся: жесты, мимика, пауза поза и т.д. Они образуют знаковую систему, дополняющую и усиливающую, а иногда и заменяющую средства вербальной (языковой) коммуникации. "Читая" жесты мы осуществляем обратную связь, которая играет важную роль в процессе взаимодействия. У людей язык жестов играет очень важную роль во взаимопонимании, чаще всего язык жестов является вспомогательным явлением для взаимопонимания при общении.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что невербальные средства коммуникации не менее важны в процессе общения, чем вербальные и несут огромный объем информации. Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному речевому каналу общения. Изучение различных средств невербального общения (позы, жестов, мимики, временно-пространственной организации общения) поможет понять не только окружающих людей, но и себя. Зная и умея применять эти навыки в невербальном общении, можно легко и приятно общаться с другими людьми.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вилсон Г., Макклафлин К. Язык жестов. – СПб., 2001.
2. Горелов И.Н., Енгалычев В.Ф. Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. – М.: Молодая гвардия, 1991.
3. Конецкая В.П. Социология коммуникации: Учебник. - М., 1997.
4. Лабунская В.А. Невербальное поведение. – Ростов - на - Дону, 1986.
5. Лабунская В.А. Особенности развития способности к психологической интерпретации невербального поведения//Вопросы психологии. – М.: 2000, № 3.
6. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения. – СПб., 2001.
7. Межличностное общение: Учебник. – СПб., 2001.
8. Межличностное общение: Хрестоматия. – Пб., 2001.
9. Мелибруда Е. Я - Ты - Мы: Психологические возможности улучшения общения / Пер. с польск. – М., 1986.
10. Морозов В.П. Невербальная коммуникация: экспериментально-теоретические и прикладные аспекты // Психологический журнал. – М.: 2001, № 1.
11. Нелсон О., Голант С. Язык мимики и жестов. Что это такое. – М.: АСТ. – 2007, 352 с.
12. Нэпп М., Холл Д. Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение. – М.: Прайм-Еврознак. – 2007, 512 с.
13. Пиз А. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей. – М.: Ай - Кью, 1992.
14. Пиз Аллан. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: “Ай кью”. – 2002, 237 с.
15. Почепцов Г. Теория и практика коммуникации. – М., 1998.
16. Равенский Н.Н. Как читать человека. Черты лица, жесты, позы, мимика. – М.: Рипол Классик. – 2007, 672 с.
17. Рамендик Д. М., Зонабед Ф. М., Клименко А. Н. О значении когнитивных и коммуникативных свойств в понимании вербальных и невербальных сообщений // Психологический журнал. – М.: 2002, № 6.
18. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. – М.: Интерэксперт: Инфра - М, 1996.
19. Смирнов С. Д. Богатый мир движений // Вопросы психологии. – М.: 2000, № 6.
20. Фаст Дж. Язык тела / Пер. с англ. – М., 1997.
21. Фейгенберг Е. И., Асмолов А. Г. Культурно-историческая концепция и возможность использования невербальной коммуникации в восстановительном воспитании личности // Вопросы психологии. – М.: 2001, № 6.
22. Юсупов И. М. Психология взаимопонимания. – Казань: Татарское книжное издательство. – 2003, 312 с.

1. Конецкая В.П. Социология коммуникации: Учебник. - М., 1997. [↑](#footnote-ref-1)
2. Нэпп М., Холл Д. Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение. – М.: Прайм-Еврознак. – 2007, 512 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Пиз А. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей. – М.: Ай - Кью, 1992. [↑](#footnote-ref-3)
4. Юсупов И. М. Психология взаимопонимания. – Казань: Татарское книжное издательство. – 2003, 312 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Лабунская В.А. Невербальное поведение. – Ростов - на - Дону, 1986. [↑](#footnote-ref-5)
6. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения. – СПб., 2001. [↑](#footnote-ref-6)
7. Нелсон О., Голант С. Язык мимики и жестов. Что это такое. – М.: АСТ. – 2007, 352 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Морозов В.П. Невербальная коммуникация: экспериментально-теоретические и прикладные аспекты // Психологический журнал. – М.: 2001, № 1. [↑](#footnote-ref-8)
9. Межличностное общение: Хрестоматия. – Пб., 2001. [↑](#footnote-ref-9)
10. Мелибруда Е. Я - Ты - Мы: Психологические возможности улучшения общения / Пер. с польск. – М., 1986. [↑](#footnote-ref-10)
11. Равенский Н.Н. Как читать человека. Черты лица, жесты, позы, мимика. – М.: Рипол Классик. – 2007, 672 с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. – М.: Интерэксперт: Инфра - М, 1996. [↑](#footnote-ref-12)
13. Рамендик Д. М., Зонабед Ф. М., Клименко А. Н. О значении когнитивных и коммуникативных свойств в понимании вербальных и невербальных сообщений // Психологический журнал. – М.: 2002, № 6. [↑](#footnote-ref-13)
14. Смирнов С. Д. Богатый мир движений // Вопросы психологии. – М.: 2000, № 6. [↑](#footnote-ref-14)
15. Вилсон Г., Макклафлин К. Язык жестов. – СПб., 2001. [↑](#footnote-ref-15)
16. Пиз Аллан. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: “Ай кью”. – 2002, 237 с. [↑](#footnote-ref-16)
17. Фаст Дж. Язык тела / Пер. с англ. – М., 1997. [↑](#footnote-ref-17)
18. Почепцов Г. Теория и практика коммуникации. – М., 1998. [↑](#footnote-ref-18)
19. Рамендик Д. М., Зонабед Ф. М., Клименко А. Н. О значении когнитивных и коммуникативных свойств в понимании вербальных и невербальных сообщений // Психологический журнал. – М.: 2002, № 6. [↑](#footnote-ref-19)
20. Фейгенберг Е. И., Асмолов А. Г. Культурно-историческая концепция и возможность использования невербальной коммуникации в восстановительном воспитании личности // Вопросы психологии. – М.: 2001, № 6. [↑](#footnote-ref-20)