

# ЯЗЫК ЖЕСТОВ



## Уважаемые читатели!

Выставка «Язык жестов» предназначена для тех, кто хочет научиться читать язык жестов, мимики, поз и пр., для тех, кто стремится узнать о своем собеседнике больше, чем тот о себе рассказывает, для тех, кто хочет расшифровать истинные мотивы поведения человека, определять секундное настроение собеседника.

В настоящее время жесты, их знание и интерпретация необходимы в сфере политики, бизнеса и предпринимательства. Умение заинтересовать человека, произвести впечатление, провести презентацию продукции во многом будет зависеть от умения интерпретировать язык телодвижений. Понимание того, что кроется за определенной жестикуляцией, может пригодиться и в личных, интимных отношениях.

И также для того чтобы сделать ваше тело союзником, а не предателем, вы должны хорошо изучить азбуку жестов, представлять, что означает каждый невербальный сигнал.

Мы предлагаем вам книги, которые помогут вам в этом.



Человек передает информацию не только с помощью слов (вербально), но и при помощи жестов, мимики, позы, взгляда, внешнего вида, дистанции при разговоре, украшений – то есть при помощи невербальных сигналов.

В современном мире язык жестов и мимики важен не меньше, чем вербальное общение, поэтому такое огромное значение придают их трактовке.

Специалисты-психологи считают, что при помощи речи люди передают только семь процентов информации, а при помощи языка тела – 59 %. Из этого выходит, что КАК человек говорит гораздо важнее того, ЧТО он говорит.

Очень часто невербальная информация остается «за кадром» нашего восприятия, потому что мы не умеем ее прочитывать и интерпретировать.



## История появления языка жестов

Общение свойственно всем высшим живым существам, но на уровне человека оно приобретает самые совершенные формы, становясь осознанным и опосредованным речью. Через общение от одного живого существа к другому могут передаваться данные об их эмоциональных состояниях (удовлетворенность, радость, гнев, печаль, страдание и т.п.), ориентированные на то, чтобы определенным способом настроить другое живое существо на контакты. Такая же информация передается от человека к человеку и служит средством межличностной настройки. Например, информация может передаваться с помощью прямых телесных контактов: касанием тела, руками и т.п. Информация может людьми передаваться и восприниматься на расстоянии, через органы чувств.

Наиболее влиятельной работой начала 20 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.

К концу 20 столетия появился новый тип ученого-социолога специалиста в области невербалики. Юлий Фаст опубликовал свою книгу в 1970 году. Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, сделанные учеными – бихевиористами до 1970 года, но даже сегодня большинство людей все еще не знают о существовании телодвижений, несмотря на его важность в жизни каждого человека.

Чарли Чаплин и другие актеры немого кино были родоначальниками невербальной коммуникации, для них это было средством общения на экране.

Впервые серьезным исследованием этого языка занялся в конце 70-х годов Аллан Пиз, который является признанным знатоком психологии человеческого общения.



## Общее представление об языке жестов

Во всем мире основные коммуникационные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда они печальны – они хмурятся, когда сердятся – у них сердитый взгляд. Качание головой почти во всем мире обозначает «да» или утверждение. Это врожденный жест, так как он также используется глухими и слепыми людьми. Покачивание головой для обозначения отрицания или несогласия является также универсальным жестом. Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытнообщинного прошлого. Оскаливание зубов сохранилось от акта нападения на противника и до сих пор используется современным человеком, когда он злобно усмехается или проявляет свою враждебность каким-то другим способом. Улыбка первоначально была символом угрозы, но сегодня, в совокупности с дружелюбными жестами, она обозначает удовольствие или доброжелательность.

Жест «пожимания плечами» является жестом, который обозначает, что человек не знает или не понимает, о чем речь. Это комплексный жест, состоящий из трех компонентов: развернутые ладони, поднятые плечи, поднятые брови.

Жест – движение рук человека, выражающее его внутреннее состояние или указывающее на какой-либо объект во внешнем мире.

Все жесты нужно рассматривать в совокупности. Например, почесывание затылка может означать тысячу вещей – перхоть, выделение пота, неуверенность, забывчивость или произнесение неправды – в зависимости от того, какие другие жесты сопровождают это почесывание, поэтому для правильной интерпретации нужно учитывать весь комплекс сопровождающих жестов.

Как любой язык, язык тела состоит из слов, предложений и знаков пунктуации.

Каждый жест подобен одному слову, а слово может иметь несколько значений. Жесты поступают в форме «предложений» и точно говорят о действительном состоянии, настроении и отношении человека.

Конгруэнтность – совпадение слов и жестов, т.е. сигналы конгруэнтны, когда соответствуют словесным высказываниям данного человека. Невербальные сигналы несут в 5 раз больше информации, чем вербальные, и в случае, если сигналы неконгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

## Общераспространенные мимика и жесты

Ключевые коммуникативные жесты, как и мимика человека, в различных странах не слишком разнятся. Тот, кто счастлив и доволен – улыбается, кто в печали – хмурится, у человека в приступе ярости и злости тоже своя отличительная мимика. Очень наглядный пример общезначимого, принятого повсеместно жеста – это пожатие плечами. Он понятен для всех народов и означает непонимание.

Невербальные знаки отлично отображают, какое место занимает данный человек в социуме, степень его воспитания и род деятельности. Учитывая вышеизложенное, крайне важно знать и применять язык жестов, чтобы всегда можно было преподнести себя в выгодном свете.

Многие люди не знают, куда деть руки при разговоре. Первое, что следует сделать, – это научиться держать руки спокойно (не постукивать пальцами, не теревить в руках предметы, не чесать переносицу или затылок и тому подобное). При любом общении крайне желательно свести жестикуляцию к минимуму. Допустимо использование лишь самых простых и универсальных движений, которые сопровождают фразы, используемые при знакомстве или при светском общении.



# Жесты кистей рук

## \* *Потирание ладоней*

С помощью потирания ладоней люди невербально передают свои положительные ожидания. Человек, бросающий кубик, потирает его между ладонями как сигнал того, что он ожидает победу. Распорядитель церемонии или конференсье потирает ладони перед тем как произнести: "Мы с нетерпением ожидаем выступления нашего следующего участника", а возмущенный агент по продаже врывается в офис своего босса и, потирая ладони, взволнованно говорит: «Мы только что получили большой заказ, босс!»

## \* *Потирание большого пальца об указательный*

Потирание большого пальца об указательный или о кончики других пальцев обычно применяется для обозначения денег и ожидания поступления денег в качестве оплаты.

## \* *Сцепленные Пальцы Рук*

С первого взгляда это может показаться доверительным жестом, поскольку когда люди прибегают к нему, они улыбаются и чувствуют себя счастливыми. Однако, в одном конкретном случае я наблюдал, как агент по продаже описывал только что провалившуюся сделку. По мере того, как он рассказывал, пальцы его сцепленных рук начинали белеть и было похоже, будто они приварились друг к другу. Так через этот жест выразилось разочарование и враждебность.

Исследования, проведенные Ниренбергом и Калеро по изучению жеста сцепленных пальцев рук, позволили им заключить, что этот жест обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение. Этот жест имеет три варианта: скрещенные пальцы рук подняты на уровне лица, руки лежат на столе, на коленях при сидячем положении или внизу перед собой в стоячем положении.

Существует зависимость между положением рук и силой негативного чувства, испытываемого человеком, то есть, с человеком труднее будет договориться в случае, если его руки подняты так, как показано на рис.1, чем на рис.2. Для расслабления этого негативного жеста нужно предпринять ряд мер, позволяющих человеку вытянуть руки вперед и обнажить ладони, иначе будет присутствовать враждебная нотка в процессе переговоров.



ЖЕСТЫ РУК И КИСТЕЙ РУК 71



Рис.38. Среднее положение сцепленных рук

## ПОЗЫ И ЖЕСТЫ: СИДЯ



### РУКИ ПОДНЯТЫ

- Замкнутость, уход в оборону



### РУКИ/НОГИ СКРЕЩЕНЫ

- Закрыт, неубежден



### НАКЛОН ВПЕРЕД

- Готов!



### НАКЛОН НАЗАД

- Уверенность в собственном превосходстве



### СМАХИВАНИЕ СОРИНКИ

- Неодобрение

Если вы решили изучить язык тела, научиться «читать» человека, анализируя жестикуляцию и мимику своих собеседников, вам следует помнить о том, что один и тот же жест можно истолковать по-разному.



На толкование влияет общий фон и суть беседы. Также не следует забывать, что одни и те же жесты у жителей разных стран имеют свою различную интерпретацию.





В Пакистане -  
( женщины  
мужские ) -  
ты ирритожество!



В Турции, Италии -  
восхищение,  
похвала  
человеку.  
Правда в Италии  
"пучёк" ещё  
целуют )



В Европе - "кузаш",  
иди н/х  
В Японии, Таиланде -  
предложение секс  
услуг.



В России -  
"иши"  
В Японии -  
фаллический  
символ



В Иране -  
фаллический  
символ



В Израиле - "rega",  
подожди  
секундочку.  
В Узбекистане -  
пошел в ж/у,  
затпись .



Позвони мне,  
я тебе  
перезвоню.



В Греции -  
"вытянутая ладонь",  
поризание,  
непринчивый жест.  
Везде - отрицание.



В Колзее -  
убей  
противника  
В России -  
дела хреново.



В России -  
всё отлично.



Во Франции -  
ты роконосец  
В Италии -  
оберег от  
сглаза.



В Грузии - ок  
На Украине -  
"кузаш"



В Палестине -  
"пять молитв  
Корана"против  
зависти  
защита от  
сглаза,



В Японии -  
солдвые  
деньги.  
В Португалии -  
непристойность.  
Во Франции -  
ты / ноль.  
В Сприн - пошел к чёрту.  
В Тунисе -  
я тебя убью !



В некоторых  
странах  
Африки -  
подойди  
поближе .



В Англии -  
ну я тебе покажу!  
В Америке - мы  
команда, нас  
водой не  
разольешь .



В Италии -  
"лодочка",  
ну рассказывай !  
В Мексике -  
заплатишь  
ответу.

## Мимика. Чтение «с лица»

Даже если у человека получится солгать при помощи слов, то полностью проконтролировать язык тела не способен ни один из нас. Мимика – это зеркало чувств и отчасти помыслов человека. По выражению лица человека можно понять все, что творится у него на душе. Понимание выражения лица поможет вам достигнуть взаимопонимания при общении друг с другом.

О том, что человек позитивно настроен, красноречиво говорят такие факторы как спокойное выражение глаз, еле заметная улыбка одними уголками губ, а насупленные брови, отрешенность во взгляде и уголки рта опущенные вниз — явный признак того, что человек опечален и пребывает в плохом расположении духа. Признаком заинтересованности являются немного приподнятые вверх брови и шире обычного открытые глаза, а если при этом у собеседника будет чуть приоткрытый рот — верный признак удивления. Если собеседник демонстрирует плотно сжатые губы, нахмуренные бровные дуги и расширенные ноздри, по всей видимости, он пришел в ярость или негодование. Если при разговоре лицо собеседника принимает вытянутую форму и при этом приподнятые брови, это говорит о явном неуважении и даже презрении.





**Вверх-вправо -**  
вспоминает картинку  
реальных событий  
или образов, то есть  
то, что видел сам.

**Вверх-влево -**  
фантазирует,  
придумывает  
картинку, возможно,  
ложную.

**Вниз-вправо -**  
говорит то, в чем он  
уверен.

**Вниз-влево -**  
вспоминает реальные  
тактильные  
ощущения, запах и  
вкус.



**Прямо -** внимательно  
слушает,  
воспринимает  
информацию.

**Прямо-вправо -**  
звуковое  
воспоминание,  
передает то,  
что реально слышал.

**Прямо-влево -**  
придумывает слова,  
подыскивает, как бы  
это могло получше  
звучать. Не слышал  
сам.

как распознать ложь



## Защитные жесты

При явной антипатии и остром недоверии к собеседнику, чувстве дискомфорта или опасности, любой из нас на уровне подсознания будет стремиться оградить себя, «закрыться» от негативного фактора.

Обязательно обратите внимание, если ваш визави отодвигается или выставляет «преграду», призванную разделить вас в виде своей сумки или стопки бумаг, сидит «бога на ногу» или же скрестивши на груди руки.

Видимо, приятного и конструктивного диалога между вами не получится – ваш собеседник испытывает чувство дискомфорта и неосознанно настроен отбивать атаку.

Также сжатые кулаки, являются еще одним из невербальных знаков с ярко выраженным отрицательным подтекстом.



# Жесты и позы защиты



- Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонительное или негативное состояние собеседника
- Иногда кисти рук впиваются в плечи или бицепсы так крепко, что пальцы становятся белыми. Это обозначает сдерживание негативной реакции собеседника на вашу позицию.
- Скрещенные на груди руки с вертикально выставленными большими пальцами рук, этот жест передает двойной сигнал: первый - о негативном отношении (скрещенные руки), второй - чувство превосходства, выраженное большими пальцами рук.

## Жесты расположения и открытости

В противовес защитным существуют жесты, которые показывают открытость собеседника, его определенное доверие к увиденному или услышанному.

Понять, что человек открыт и расположен к вам можно по свободной, немного расслабленной позе. Если собеседник расстегивает верхние пуговицы одежды, слегка подается вперед к собеседнику, демонстрирует открытые ладони при жестикуляции, выпрямляет ноги или соединяет пальцы рук в «купол» – все это свидетельствует о чистосердечии собеседника.

Если заметите данные сигналы, можете быть уверены, что собеседнику легко и приятно вести с вами диалог, и вы можете получить желанный результат от встречи и разговора с ним.



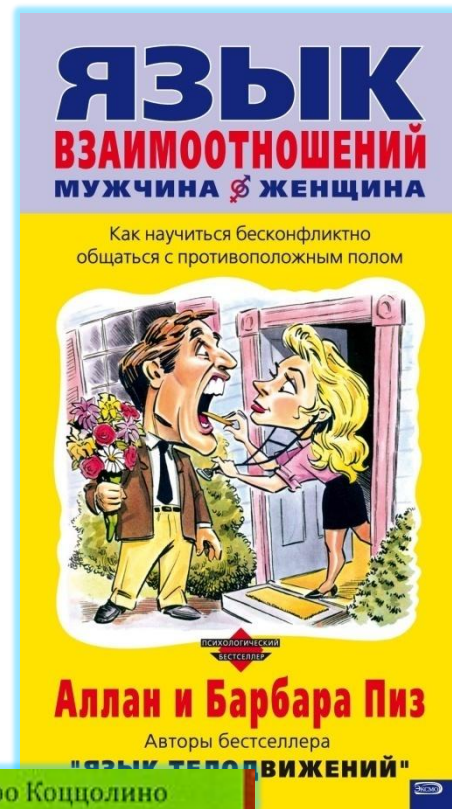
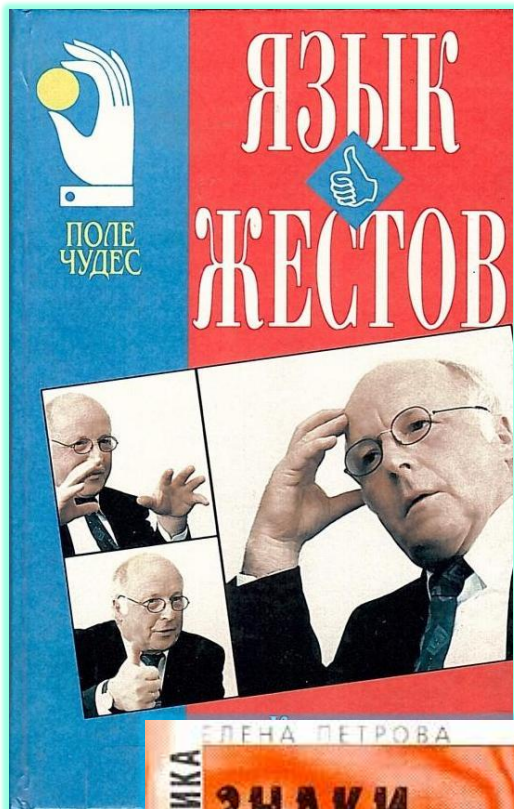
## Жесты, демонстрирующие уважение

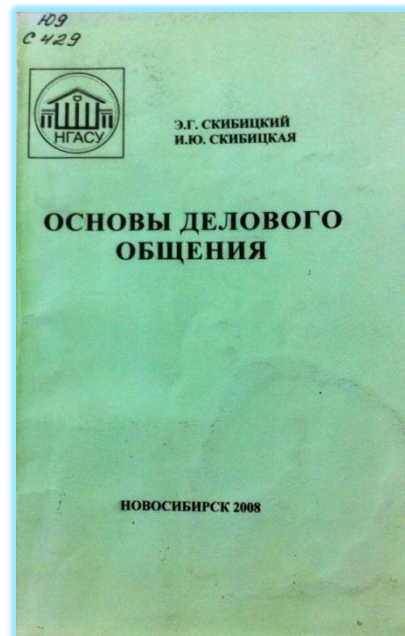
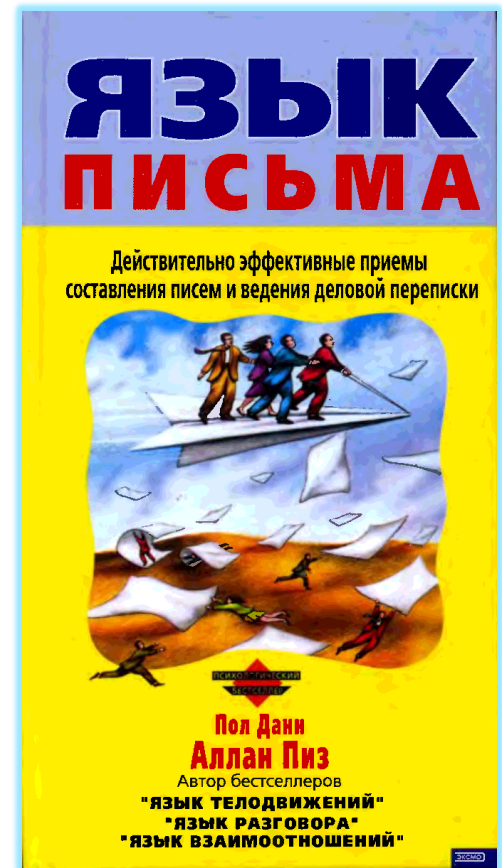
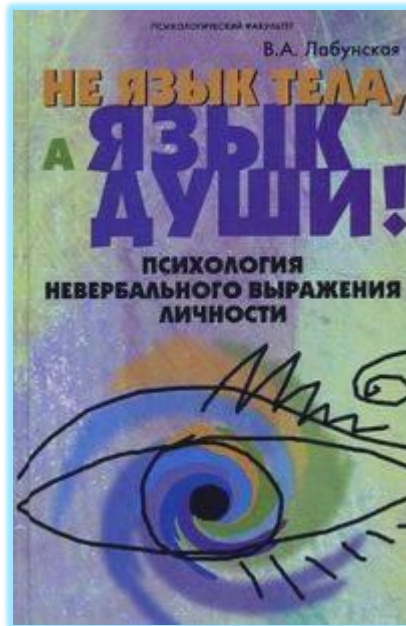
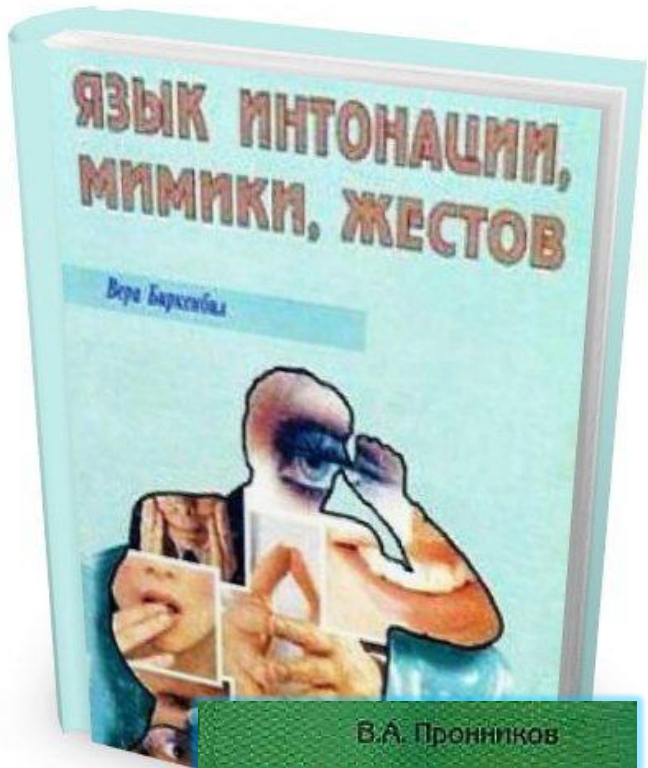
«Уважительных» жестов, показывающих почтительное к вам отношение собеседника, на самом деле не так уж много.

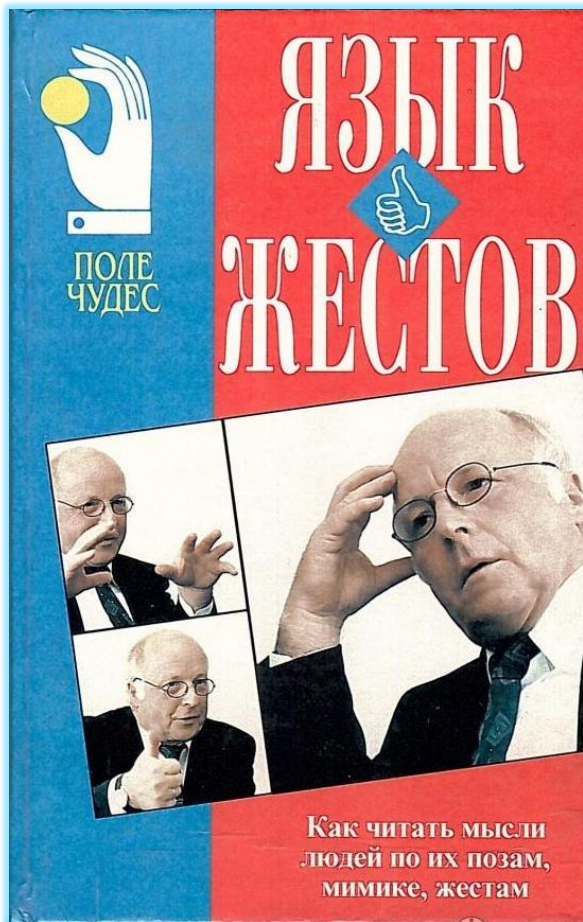
Самым характерным из этих жестов является рукопожатие. Уважительное рукопожатие предусматривает одновременность подачи рук друг другу собеседниками. Рука при этом вытянута, само рукопожатие обычно длительное. Если мужчина подает руку женщине при выходе из транспорта – это тоже жест уважения.

Еще один расхожий жест – приветственный наклон головы.









Ю9  
П32

Аллан Пиз. Язык жестов. Пер. с англ. Н.Е. Котляра, Л. Островского. – Мн.: ПАРАДОКС, 1995. – 416 с. – (Сер. «Поле чудес: бизнес»).

Жесты и движения, которые мы используем в процессе общения с другими людьми - это наш "второй язык", зачастую более правдивый и действенный, чем первый. О том, как научиться понимать его и использоваться в различных жизненных ситуациях, рассказывается в этой книге.

[ВЕРНУТЬСЯ](#)



# ЯЗЫК ПИСЬМА

Действительно эффективные приемы  
составления писем и ведения деловой переписки



**Пол Дани  
Аллан Пиз**  
Автор бестселлеров  
"ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ"  
"ЯЗЫК РАЗГОВОРА"  
"ЯЗЫК ВЗАИМООТНОШЕНИЙ"

ЭКСМО

Ю9  
П32

Пиз А., Пиз Б. Язык письма. Изд. Перераб. И обновл. – М.: Эксмо, 2007. – 192 с. – (Психологический бестселлер).

Эта книга посвящена искусству передачи информации и обмена ею в письменном виде - универсальному и одному из важнейших способов коммуникации. Книга поможет в совершенстве освоить искусство деловой и личной переписки и добиться успехов во всех сферах жизни. И это касается не только писем в их традиционном виде, но любых посланий, передаваемых по электронной почте через Интернет.

[ВЕРНУТЬСЯ](#)





Ю9  
П32

Пиз А., Пиз Б. **Язык взаимоотношений  
мужчина/женщина.** – М.: Изд-во  
ЭКСМО-Пресс, 2002. – 400 с.

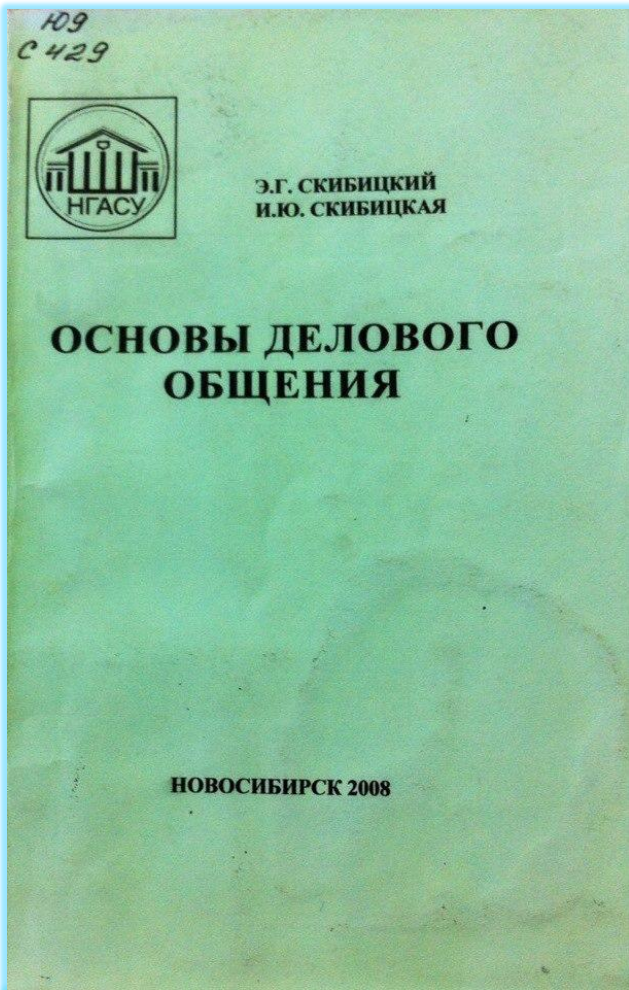
На пороге третьего тысячелетия мы все так же пребываем в неведении о взаимоотношениях полов, как и в начале времен, и поэтому продолжаем добывать крупницы знаний на полях семейных сражений.

Зализывание ран - процесс длительный и не всегда успешный. Помощь в восполнении пробелов в этой области знаний Вам окажут Аллан и Барбара Пиз. Они научат Вас ретироваться с поля боя, а иной раз и избежать самой схватки. А те физиологические и психологические различия, которые делают нас такими разными и неповторимыми, больше никогда не будут препятствиями для бесконфликтного общения.

Практические советы, которые легко выполнить, помогут Вам не только наладить теплые и доверительные отношения в семье, но и сделают Вашу жизнь гармоничнее и счастливее.

[ВЕРНУТЬСЯ](#)





**Ю9**

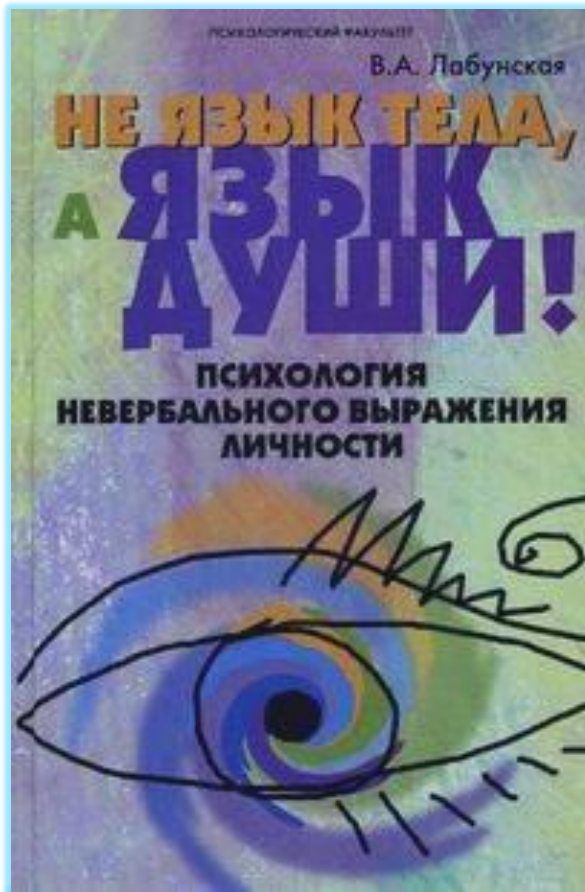
**С429**

**Скибицкий Э.Г., Скибицкая И.Ю.  
Основы делового общения:  
Учебное пособие. – Новосибирск:  
НГАСУ (Сибстрин), 2008. – 332 с.**

В учебном пособии приведен системный анализ человеческого общения : сущность, цели, функции и средства. Рассмотрены основы культуры делового общения и её развития, а также технологии по предупреждению конфликта и выходу из конфликтных ситуаций.

Пособие предназначено для обучающихся, изучающих курс основы делового общения , для преподавателей, остро нуждающихся в рекомендациях по улучшению взаимоотношений со студентами.





**Ю9  
Л127**

**Лабунская В.А. Не язык тела, а язык души! Психология невербального выражения личности. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 344 с. – (Психологический факультет).**

В книге раскрываются взаимосвязи между внутренним миром личности и его внешним выражением с помощью экспрессивных средств.

Для психологов, социальных работников, менеджеров, студентов различных гуманитарных специальностей.

**[ВЕРНУТЬСЯ](#)**





[ВЕРНУТЬСЯ](#)

Ю9

К754

**Коццолино М. Невербальная коммуникация. Теории, функции, язык и знак / Пер. с итал. – Х.: Ид-во «Гуманитарный Центр», 2009. – 248 с.**

Невербальная коммуникация - одна из наиболее интригующих тем в психологическом исследовании. Проявление эмоций, взгляд, изменение тона и ритма голоса, жесты, позы, межличностное пространство, чередование высказываний и т. д. - все это более или менее явные элементы исследований, о которых спорят и не всегда приходят к единому мнению разные ученые. Современные исследования процесса коммуникации постепенно вытесняют классические "линейные" модели с характерным для них абстрагированием коммуникации от контекста, в котором она происходит. На смену им приходят представления об интерактивности, диалогичности, прагматизме, лингвистических действиях, социолингвистических кодах, структуре intersubjectivity. Именно "экологический" подход позволил учесть всю сложность процесса коммуникативного взаимодействия и исследовать его комплексно и целостно, то есть, принимая во внимание то, что невербальные компоненты выполняют в коммуникации такую же инструментальную функцию, как и слова, и могут быть их заменителями.



Ю9  
П78

Пронников В.А., Ладанов И.Д. Язык мимики и жестов. – М.: СТЕЛС, 2001. – 212 с.

Настоящая книга посвящена невербальной стороне человеческого общения. В книге рассматриваются вопросы функционирования мимики и жестов в различных аспектах социальной коммуникации. Изложение материала организовано таким образом, что читатель имеет возможность развить у себя необходимые навыки жестикуляции и соответствующие умения распознавать намерения людей по телодвижениям. Книга рассчитана на широкий круг читателей. Она может быть полезна для руководителей производства, педагогов и лидеров общественных организаций.

[ВЕРНУТЬСЯ](#)





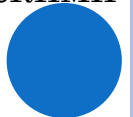
[ВЕРНУТЬСЯ](#)

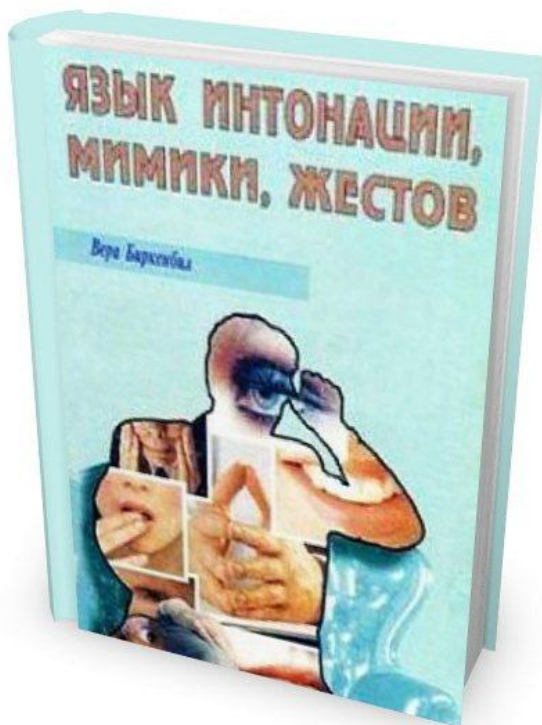
**Ю9  
П305**

**Петрова Е.А. Знаки общения. – М.:  
«Издательство ГНОМ и Д», 2001. – 256 с.,  
ил. (Визуальная психосемиотика).**

Книга посвящена вопросам приема, переработки и использования визуальной информации в общении. Описаны теоретико-методологические основы психосемиотического подхода к проблеме, проведен структурно-содержательный анализ визуальных знаковых систем внешнего облика: `жестикуляции`, `габитуса` и `костюма` как компонентов `визуального текста общения`. Экспериментально показана их роль в соотношении между собой и с вербальной информацией. Описание систем проведено на материале отечественной культуры.

Книга предназначена для психологов, а также для всех читателей, интересующихся психологическими вопросами невербального общения.





Ю9  
Б644

Биркенбил В. Язык интонаций, мимики, жестов. СПб.: Питер Пресс, 1997. – 224 с. – (Серия «Гений общения»).

Эта книга, выдержавшая в Германии уже десять изданий и переведенная на несколько европейских языков, учит таинственному языку человеческого тела. Что означают мимика и жесты, покраснение и побледнение кожи, мелодия и ритм речи? Как распознать ложь? Как определить настроение, понять мысли и желания окружающих? Прочитайте книгу мастера психологии Веры Биркенбил, и вы научитесь расшифровывать необыкновенный язык человеческого тела.

[ВЕРНУТЬСЯ](#)





Ю9

Б875

Браун Л. Имидж – путь к успеху. – СПб.: Петер Пресс, 1996. – 228 с. – (Серия «Сам себе психолог»).

Книга Л. Браун "Имидж - путь к успеху" создана в качестве уникального пособия для мужчин и женщин, стремящихся преуспеть в карьере.

Как известно, каждый из нас стремится иметь интересную высокооплачиваемую работу, с возможностью карьерного и профессионального роста. Для того, чтобы добиться этой цели, необходимо множество составляющих, одна из которых - умение расположить к себе людей, с которыми находишься в непосредственном контакте на работе. Помочь в этом во многом способен созданный Вами, личный, неповторимый имидж.

Из книги Вы научитесь как правильно создавать имидж, способный в дальнейшем работать на Вас, а не против. Автор подробно расскажет как подбирать деловую одежду, делать макияж и прическу, как вызывать доверие и симпатию собеседника, как общаться с прессой, давать интервью или пресс-конференцию и др.

**Спасибо за внимание!**

**Представленные книги вы можете  
посмотреть в гуманитарном  
читальном  
зале библиотеки (ком. 304).  
Выставка подготовлена  
сотрудниками  
гуманитарного читального зала  
Л.В. Балужиной, Н.В. Степановой,  
С.А. Почивалиной  
с использованием  
материалов интернета.**

