

ЯЗЫК ЖЕСТОВ

И как читать мысли по жестам???

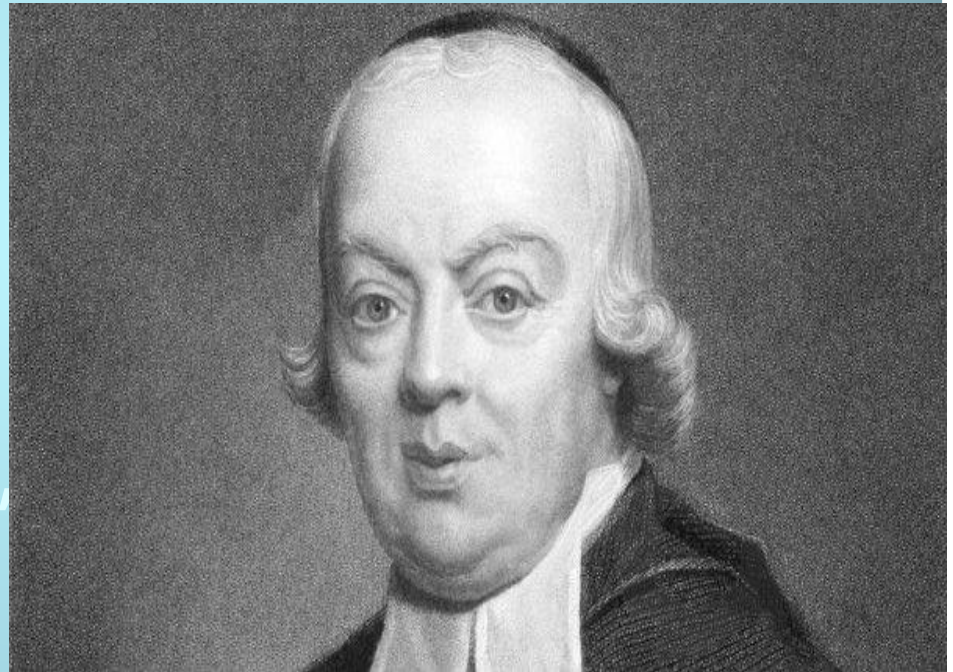
Работу выполнила:
Кенерова Анастасия
Ученица 6а класса
Гимназии №1

ЯЗЫК ЖЕСТОВ -













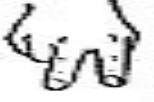
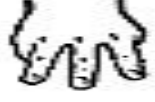



















- это язык состоящий из комбинаций жестов, каждый из которых производится руками в сочетании с мимикой, формой или движением рта и губ, а также в сочетании с положением корпуса тела.

КТО ЖЕ СОЗДАЛ ЯЗЫК ЖЕСТОВ?

- А создал этот язык в XVII веке француз Шарль де Лепи. Это была система условных жестов рук и пальцев, позволявшая передавать мысль. Тогда же был придуман и пальцевой алфавит, который очень походил на современный.



ЯЗЫК ЖЕСТОВ В КАРТИНКАХ:

						
А	Б	В	Г	Д	Е	Ё
						
Ж	З	И	Й	К	Л	М
						
Н	О	П	Р	С	Т	У
						
Ф	Х	Ц	Ч	Ш	Щ	Ъ
						
Ы	Ь	Ё	Ю	Я		

ЦИФРЫ



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10

КАК ЧИТАТЬ МЫСЛИ ПО ЖЕСТАМ???

Или язык телодвижений

КТО СОЗДАЛ ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ?

- **А СОЗДАЛ ЭТОТ ЯЗЫК АЛЛАН ПИЗ ПИСАТЕЛЬ, ИЗВЕСТЕН КАК «МИСТЕР ЯЗЫК ТЕЛА», БЛАГОДАРЯ СВОЕЙ ОДНОИМЕННОЙ КНИГЕ, КОТОРАЯ БЫЛА ПРОДАНА ПО ВСЕМУ МИРУ МНОГОМИЛЛИОННЫМ ТИРАЖОМ.**



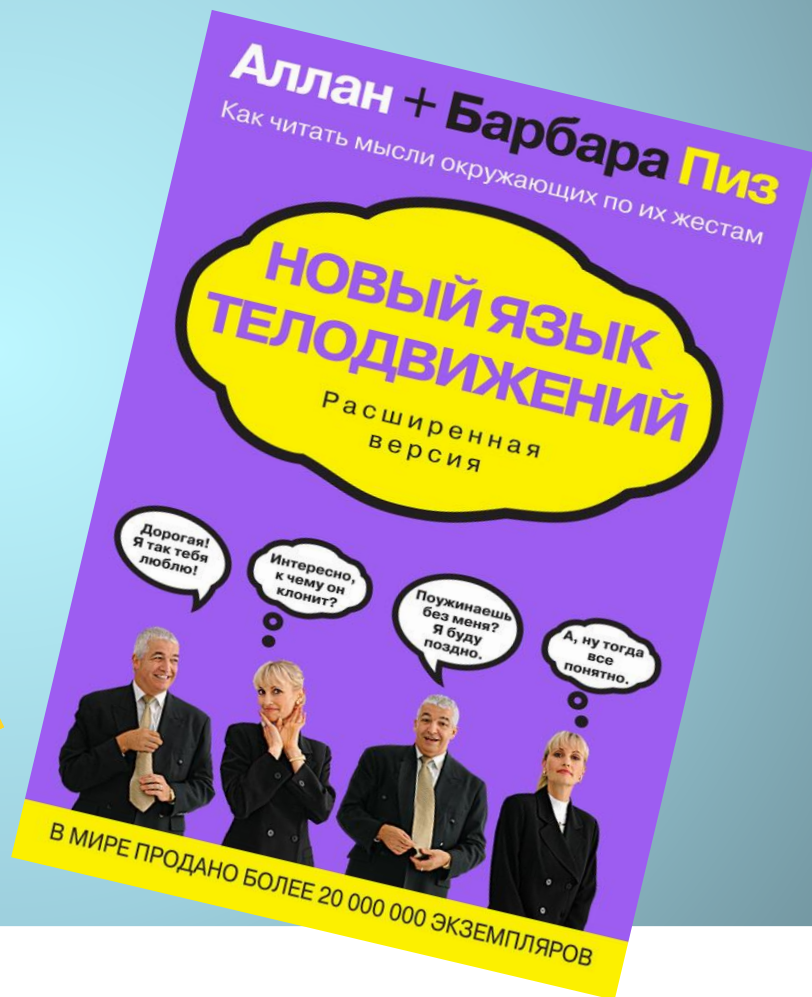
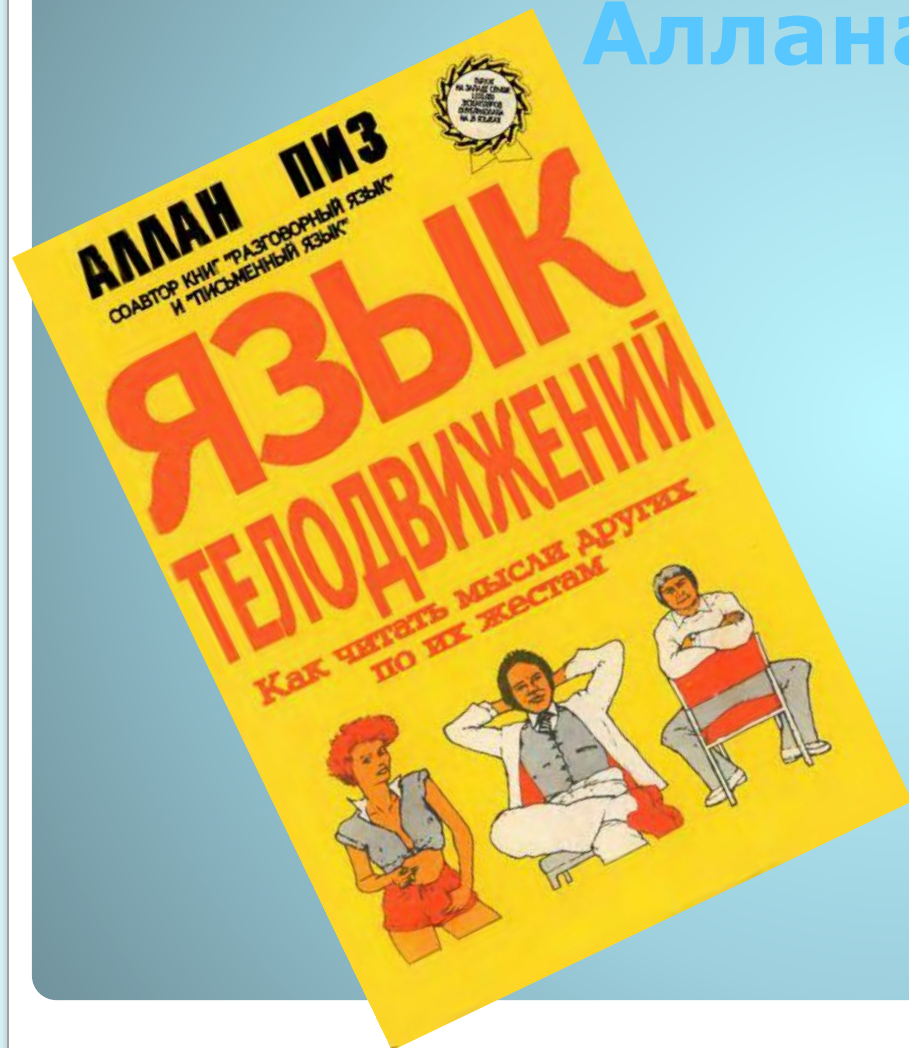
Аллан Пиз



ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ-ЧТО ЭТО?

- **ЭТО ЯЗЫК СОСТОЯЩИЙ ИЗ КОМБИНАЦИЙ ЖЕСТОВ, КАЖДЫЙ ИЗ КОТОРЫХ ПРОИЗВОДИТСЯ РУКАМИ В СОЧЕТАНИИ С МИМИКОЙ, ФОРМОЙ ИЛИ ДВИЖЕНИЕМ РТА И ГУБ, А ТАКЖЕ В СОЧЕТАНИИ С ПОЛОЖЕНИЕМ КОРПУСА ТЕЛА.**
- **В ОБЩЕМ, МЫ МОЖЕМ СКАЗАТЬ , ЧТО ЭТО ТОЖЕ САМОЕ ЧТО И ЯЗЫК ЖЕСТОВ ДЛЯ ГЛУХОНЕМЫХ.**

Несколько примеров из книги Аллана Пиза



«Новый язык телодвижений»

- Ранее, Вы увидели картинку книги Аллан+Барбара Пиз «Новый язык телодвижений» . Я думаю , что Вам будет интересно узнать что-же это такое?
- Так вот это пособие по психологии невербальной коммуникации Аллана Пиза, написанное в соавторстве с его женой Барбарой. Это расширенная версия его бестселлера «Язык телодвижений», опубликованного в 1981 году.

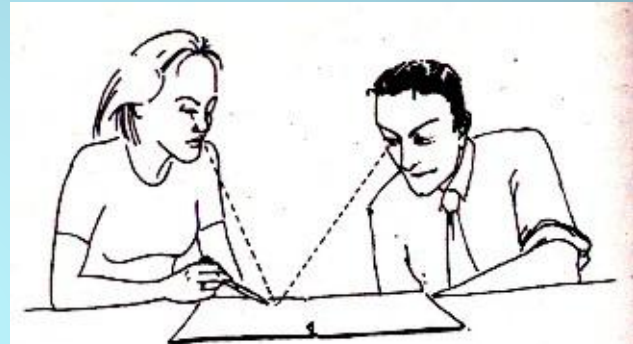
- Люди часто говорят совсем не то, о чём думают или что чувствуют на самом деле.
 - Язык тела несёт в себе много информации.

Сигналы глаз

- При позитивном настрое зрачки у человека расширяются, а при негативном - сужаются.
- Исследования, проведенные над профессиональными картежниками, показали, что, если их противник наденет темные очки, профессионалам удастся выиграть меньшее количество игр.
- Ювелиры Китая наблюдали за глазами покупателей в процессе обсуждения цены. Аристотель Онассис всегда надевал темные очки во время заключения сделок, чтобы не выдать своих истинных намерений.

Контроль над взглядом собеседника

Чтобы установить полный контроль над взглядом собеседника, используйте ручку или указку, чтобы указывать на что-то (рис. 1).



Если же вам больше не нужно, чтобы человек смотрел в том же направлении, поднимите ручку на уровень глаз собеседника (рис. 2).

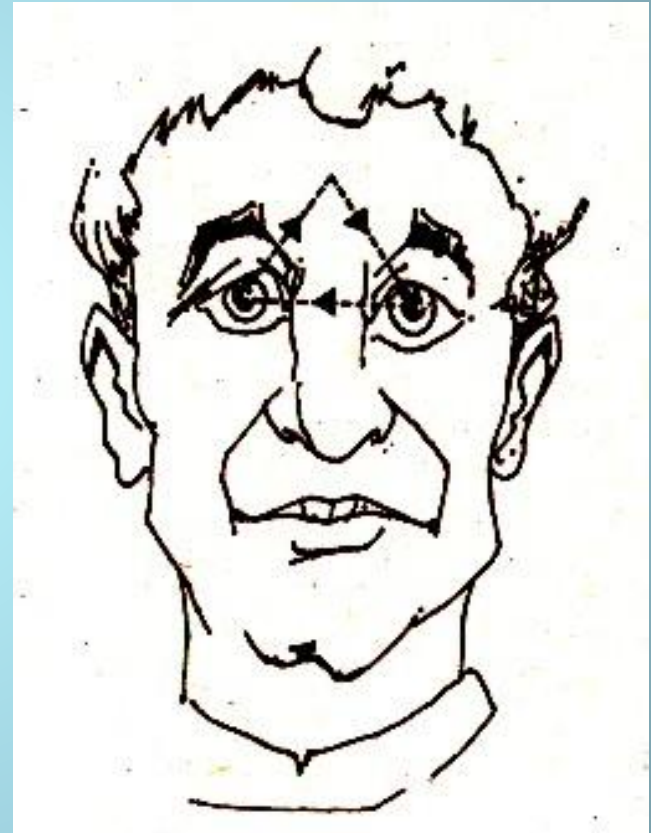


Деловой взгляд

Когда вы ведете деловые переговоры, представьте себе, что на лице собеседника начерчен своеобразный треугольник.

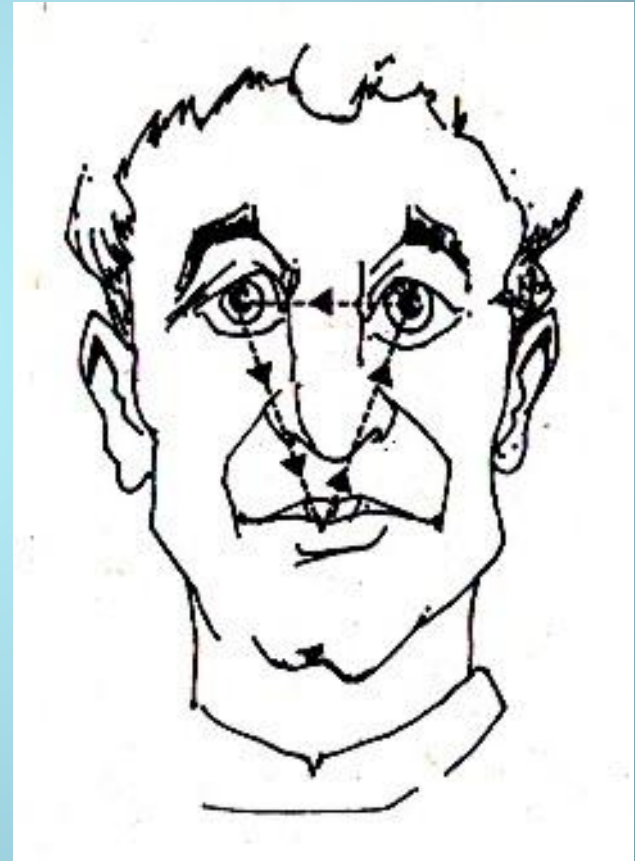
Сосредоточив свой взгляд внутри этой зоны, вы произведете впечатление человека серьезного.

Если ваш взгляд не будет опускаться ниже уровня глаз собеседника, вы сможете держать ход беседы под контролем



Неформальный взгляд

- Когда взгляд собеседника опускается ниже уровня глаз партнера, возникает дружеская атмосфера.
- Эксперименты показали, что во время неформального общения на лице собеседника так же можно выделить треугольную зону.
- В этом случае она располагается между глазами и ртом собеседника



- Язык телодвижений научит вас читать мысли окружающих людей по их жестам, и вы сможете:
- Понимать, когда люди говорят вам неправду
- Завоевывать расположение собеседника
- Успешно проводить переговоры
- Верно выбирать делового партнера

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ:

- <http://otvet.mail.ru/question/21922331>
- https://ru.wikipedia.org/wiki/Жестовые_языки
- <http://yandex.ru/images/search?text=язык%20жестов%20в%20картинках&redirect=1425631488.1>
- https://ru.wikipedia.org/wiki/Пиз,_Алан
- <http://uslide.ru/obschestvoznaniya/31769-yazik-telodvizheniy.html>