

# Жесты и мимика

*Жест – есть не движение тела, а движение души.*

Ф. И. Шаляпин

*Лицо говорит вместе с языком.*

А. Ф. Кони



# Зачётная работа по риторике.

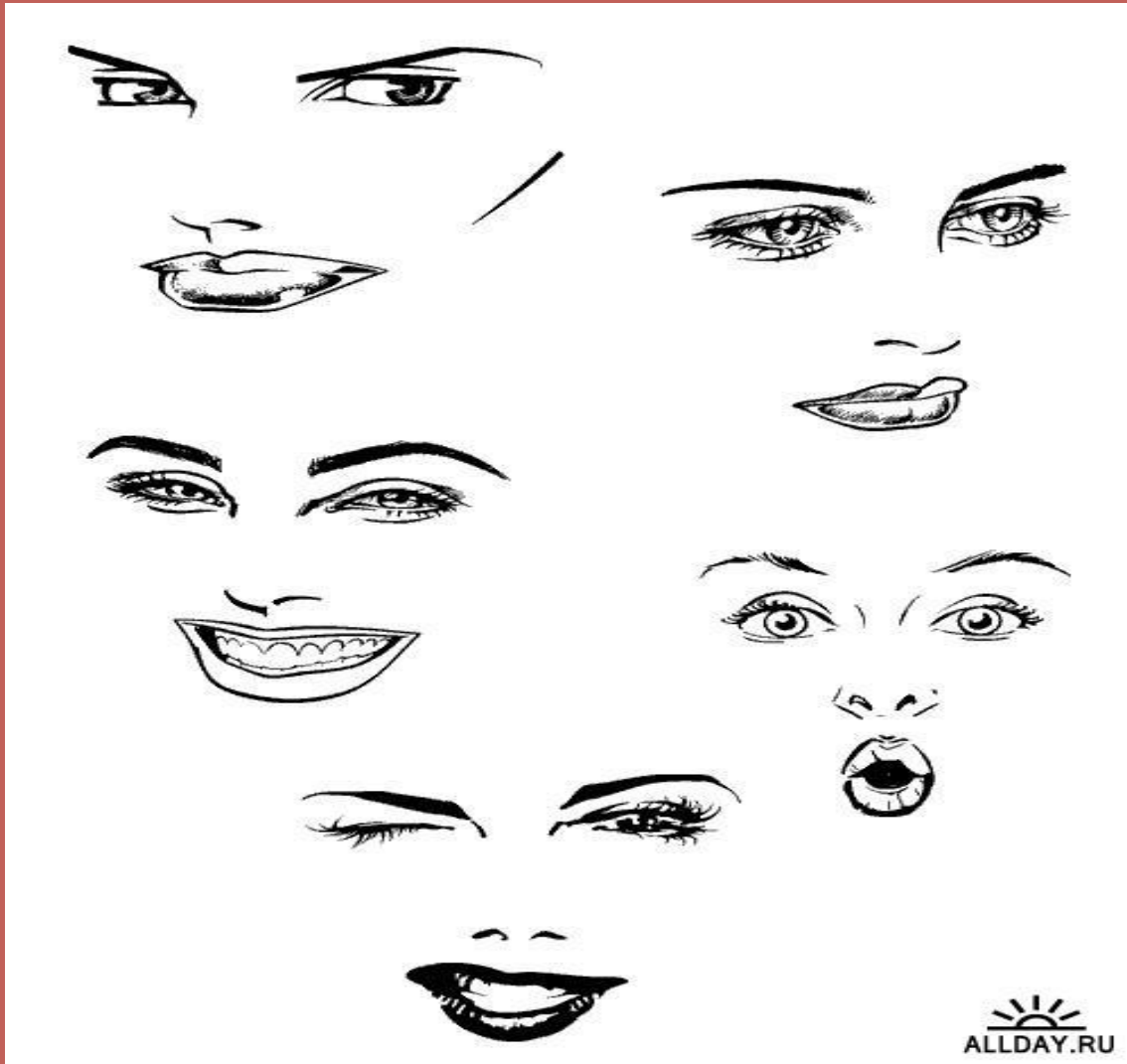
- Учитель: Горбачёва Марина Юрьевна
- Автор: Стенникова Екатерина, класс «7Б» МБОУ СОШ №154



# Мимика, взгляд и жесты.

- **Язык жестов** богат на способы выражения людьми самых разнообразных эмоций и значений, например, оскорбления, враждебности, дружелюбия или одобрения по отношению к другим. Большинство людей используют при разговоре жесты и язык тела в дополнение к словам. Многие жесты используются людьми подсознательно.
- **Контакт глаз** – один из первых этапов коммуникации. Взгляд, порой, говорит о человеке больше, чем его слова. По взгляду человека бывает понятно – сдался он или будет продолжать бороться до конца. Взгляд человека, так же как и его осанка, походка, голос и другие элементы образа человека, отражают его (человека) уверенность в себе, его настроение, его намерения и его желания.
- **Лицо человека**  
*вылеплено его совестью и жизнью.*  
(В.Гюго) Многие **мимические движения** мы осуществляем сознательно, стремясь выразить или подчеркнуть то или иное настроение: улыбаемся в знак доброго отношения, хмурим брови, чтобы продемонстрировать недовольство и т. п. Однако во всех подобных случаях лицевые мышцы осуществляют те же самые движения, которые и без сознательного контроля выступают естественной реакцией на события.





ALLDAY.RU



Хотели бы вы научиться угадывать истинные намерения другого человека?



ALLDAY.RU

# ПЕРВОЕ Чери Хьюбер ВПЕЧАТЛЕНИЕ

## Язык мимики и жестов

Умеете ли вы «читать» лица людей?

Какое впечатление производите вы сами при знакомстве?



# Жесты бывают:

- 1). Выразительные – этот вид жестов наиболее употребителен. Человек размахивает руками, чтобы подчеркнуть эмоциональность того, о чем он говорит. По этим жестам можно понять, какие слова говорящий считает самыми главными. Примером наиболее выразительно жеста может служить удар кулака по столу.
- 2). Описательные – этот вид жестов изображает движение или основные контуры предмета.
- 3). Указующие – этот вид жестов состоит в указании рукой, пальцем (реже), кивком головы, поворотом тела местоположения или направления.
- Очень важно уметь пользоваться жестами, поскольку мимика и жесты играют большую роль в оценке окружающими уровня воспитанности того или иного человека.



# Правильно воспользуйся жестами!

- В условиях делового общения или беседы людей, которые не являются близкими друзьями или родственниками, следует следить за своей жестикуляцией. Слишком активное использование жестов создает неприятное впечатление. Владение мимикой, умение передавать эмоции (радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть ...) не только является профессиональным требованием для менеджеров, политиков, педагогов, всех, работающих с людьми, но и для любого человека, который вступает в разговор.



- Жесты должны быть произвольны. Жесты ни в коем случае не должны быть заучены, лишь ваши собственные жесты будут выглядеть естественно и непринужденно.
- Жестикуляция не должна быть непрерывной.
- Вносите разнообразие в жестикуляцию, не повторяйте одного и того же жеста, чтобы он не стал монотонным.
- Жесты должны соответствовать своему назначению. Ваши жесты не должны быть беспорядочными. Дайте им определенное направление: если вы что-то утверждаете, сделайте легкий кивок головой; при обращении к кому-либо спокойно поверните голову, если обращаются к вам, также не надо вздрагивать и пугаться, реагируйте спокойно и сдержанно. Если вы кому-то отказываете, то и здесь не используйте лишние жесты, спокойно покачайте головой в одну и другую сторону. Этого будет достаточно, чтобы убедить оппонента в вашей непоколебимости.
- Не прерывайте жестов слишком быстро, каждый жест должен быть завершённым.
- Делайте только такие жесты, которые выглядят естественно.
- Не помогайте себе жестами, если что-то забыли, лучше загляните в доклад, который всегда должен быть под рукой.
- Жесты должны быть умеренные, сдержанные, при общении женщинами мужчины стараются избегать активной жестикуляции.
- Никогда и никому не следует отвечать через плечо: прежде чем что-то сказать, нужно повернуться к человеку и посмотреть ему в лицо. При разговоре с женщинами принято слегка наклонять к ним голову.







[www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com) · 41152621



# Нужно ли контролировать жесты?

- Одни жесты являются произвольными, их можно не только контролировать, но и сознательно использовать.
- Это жесты, предлагающие выбрать место, указывающие направление, выражающие искреннюю благодарность (прикладывание рук к груди), легкий кивок головы (утверждение), нерезкий поворот головы при обращении к кому-то или в ответ на обращение.
- Однако существуют жесты, которые следует контролировать, поскольку они могут выдать незнание хороших манер воспитанного человека. Поэтому помните, что недопустимо:
  - указывать на что-либо пальцем;
  - стучать пальцами по столу или стулу;
  - чесать голову;
  - массировать руками щеки или пальцем переносицу,
  - нервно перебирать что-нибудь руками;
  - щелкать большими пальцами;
  - демонстративно рассматривать свои ногти;
  - держа в руке чашку или бокал, отставлять в сторону мизинец;
  - стряхивать с одежды собеседника или со своей одежды пылинки (чтобы снять нитку или волос с одежды собеседника, спрашивают у него разрешение);
  - вздыхать и зевать (зевок можно заглушить, если выпустить воздух через нос, при этом рот должен быть закрыт);
  - смеяться с широко открытым ртом, раскатистый смех также неуместен, как и всякий другой шум, беспокоящий окружающих;
  - прикрывать рот рукой во время разговора;
  - не прикрывать рот платком во время кашля (при этом нужно извиниться);
  - хлопать собеседника по плечу, тереть пуговицу его пиджака;
  - толкать собеседника локтем.



# Значение жестов.

- Средства невербального общения могут стать особыми знаками, по которым можно распознать, о чем думает человек, согласен ли он с вами, как он относится к вам и вашим словам. А для этого следует повнимательнее приглядеться к собеседнику и рассмотреть малейшие изменения в его поведении. Эти жесты возникают на уровне подсознания, однако если постоянно себя контролировать, то ваш собеседник не сможет узнать вашего мнения по какому-либо вопросу, если вы сами этого не пожелаете. Какими бы ни были ваши мотивы: узнать, что думают о вас или скрыть свои чувства и эмоции – мы расскажем о том, что означает тот или иной жест или поза.
- **нежелание контактировать по какой-либо причине:** один собеседник смотрит в глаза, второй переводит взгляд в сторону или вниз;
- **раздражение, досада, недовольство; решительность:** руки согнуты в локтях, кулаки сжаты: ударяют кулаком о кулак или кулаком о ладонь другой руки, или кулаком по колену;
- **решительность:** отбросить голову назад, встряхнуть головой;
- **недовольство, неодобрительное отношение:** брови сдвинуты к переносице так, что образуют вертикальные складки на лбу;
- **сомнение, недоверие:** покачивание головой; почесывание шеи; прикосновение к носу или его легкое потирание; почесывание указательным пальцем правой руки места под мочкой уха, потирание указательным пальцем носа;
- **подтверждение или проверка взаимопонимания, установление контакта:** быстро посмотреть друг на друга и тут же отвести глаза в сторону;
- **открытость, искренность:** «раскрытые руки» (партнер протягивает руки в вашу сторону, ладонями вверх, расстегивание пиджака)
- **искренность, действительная или мнимая:** согнутая в локте правая рука прикладывается ладонью к груди или к левой ее стороне, голова наклонена вниз;
- **подозрительность и скрытность:** собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками; отведение глаз; несогласованность жестов и мимики («искусственная улыбка»).
- **разочарование и желание собеседника скрыть свое отрицательное отношение:** скрещенные пальцы рук подняты на уровне лица, лежат на столе, лежат на коленях



- хитрость: прищурить глаза;
- уверенность, чувство превосходства над другими: закладывание рук за голову или за спину с захватом запястья.
- защита от опасности: скрещенные руки.
- размышление и оценка: «рука у щеки», «пощипывание» переносицы, почесывание подбородка и прищуривание глаз.
- нежелание слушать - прикосновение к уху, опускание век, передвижение, поворот всем корпусом в сторону двери; почесывание и потирание уха;
- несогласие: собирание несуществующих ворсинок с костюма; указательный палец направлен вертикально к виску, а большой палец поддерживает подбородок
- плохое настроение, гнев: оттягивание воротничка;
- ложь: прикрытие рта, глаз, ушей руками (это могут быть только несколько пальцев или кулак), касание носа, потирание век, опускание глаз, складывание ладоней; жесты и мимика лжеца различаются; оттягивание воротничка;
- обида: приподнятие плеч и опускание головы; если собеседник принял именно такую позу, то тему разговора следует поменять;
- скука: подпираание ладонью щеки;
- враждебность: скрещивание рук и сжатие ладоней в кулак;

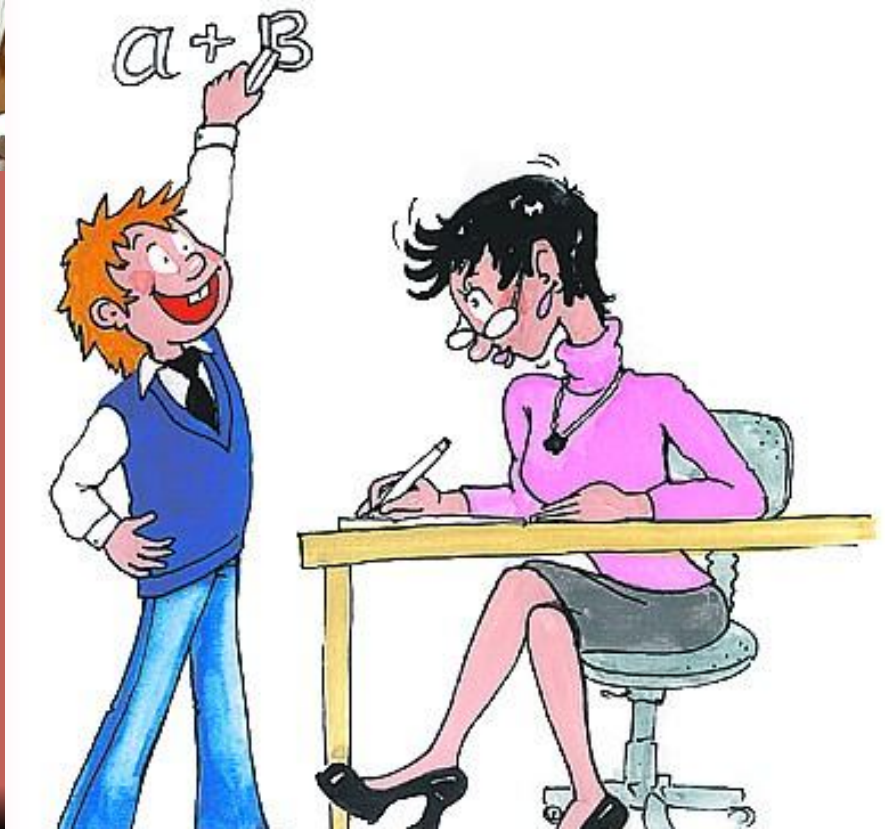
Даже по тому, как курит ваш собеседник, можно определить его настроение, достаточно лишь обратить внимание на то, как партнер выпускает дым. Если дым идет кверху – значит, собеседник настроен положительно и разговор ему нравится. Если дым направлен вниз, то человек, наоборот, настроен негативно, причем чем быстрее он выпускает дым, тем больше разговор ему неприятен.



# Мимика.

- Очень важно не только уметь передавать свои чувства при помощи мимики, но и в нужный момент справиться со своими чувствами и не выдать своих чувств дрожанием подбородка или победной улыбкой. Особенно часто выдают нас глаза. Всем известно, что глаза – зеркало души, стоит в них заглянуть и можно увидеть даже то, что тщательно скрывается. Как же быть, ведь нельзя во время разговора отводить глаза в сторону? Поэтому во время делового разговора важно контролировать выражение глаз, встречаться с собеседником взглядом, направляя его (взгляд) на воображаемый треугольник на лбу партнера и не отпускать ниже его глаз.
- Считается, что наиболее экспрессивными являются рот, губы.
- В физиологических исследованиях подмечено, что, когда человек доволен, радостно возбужден, его зрачки расширяются в 4 раза по сравнению с нормальным состоянием, и наоборот. По этому признаку можно точно узнать реакцию на услышанное.





Спасибо за  
внимание!

