



Реферат по Основам психологии.
По произведению Алана Пиза «Язык
телодвижений. Как читать мысли по
жестам.»

Выполнила: Студентка 1 курса
Рябчикова Валерия 21-ТПМ-3

Введение.

Книга Аллана Пиза "Язык телодвижений" уже в течение двух десятилетий остается мировым бестселлером. Ее суммарный тираж уже составил 12 миллионов экземпляров, и она переведена на 26 языков. Чувства и мысли человека легко можно разгадать по его позе, мимике и жестам, и это значительно облегчает задачу выбора правильной линии поведения при дружеском и деловом общении и принятии важных решений.

Когда я прочла самый популярный и авторитетный в мире учебник "чтения мыслей окружающих по их жестам" затрагивает абсолютно все аспекты личной жизни и профессиональной деятельности любого человека.

"Читать любого человека как книгу", выбирать правильную линию поведения, чувствовать себя уверенно и непринужденно в любой обстановке, принимать самые верные решения - все это теперь реально и доступно каждому. Эта книга также поможет осознать и собственные невербальные сигналы, научит использовать их для эффективного общения. Не позволив собой манипулировать.



Движения.

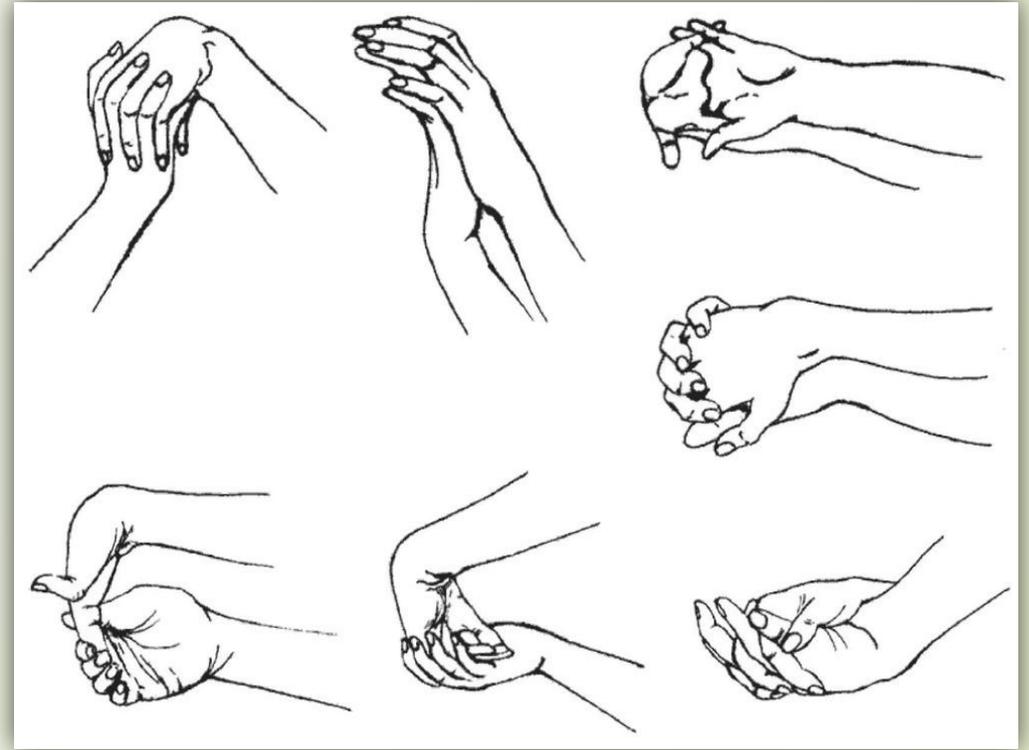
Чем свободнее, кажется игра движений, чем мягче и «круглее» отдельные движения переходят одно в другое, тем теснее взаимосвязь с ритмом. Напряженность и расслабленность сменяют друг друга. Ритм – это природное движение жизни и вегетативное собственное движение.

Чем меньше те или иные движения связаны какой-либо определенной целью, тем они ритмичнее. Таким образом, ритм и расслабленность являются элементами, которые взаимосвязаны друг с другом и влияют друг на друга. Ритмичность служит для душевного расслабления, для возникновения ощущения того, что вам хорошо, и способствует фантазии. И в тех случаях, когда мы наблюдаем за ритмично протекающими процессами, например за отливом и приливом моря, у нас возникают чувства, связанные с ритмом.

Потирание рук, хождение туда-сюда, раскачивание верхней части туловища – все это ритмичные движения, к которым мы сознательно или бессознательно прибегаем для того, чтобы успокоиться. Улучшается даже производительность труда, если работу можно организовать в определенном ритме. Чем быстрее ритм, тем быстрее нарастает возбуждение.

Такт. В живой природе такт в чистом виде не наблюдается. Такт возник лишь благодаря изменяющему рассудку и регулирующей воли. Поэтому в человеческом поведении такт проявляется только в тех случаях, когда происходит подражание механическим процессам, например при выполнении гимнастических упражнений и в особенности при строевом шаге на параде. Такт четко ограничивает каждое отдельно взятое упражнение.

Размеренный ритм. Если мы во время расслабленной (ритмичной) прогулки вдруг ставим перед собой ту или иную цель, то наша походка меняется. Мы «приобретаем» такт и начинаем демонстрировать определенное поведение (манеру держаться). Такт позволяет как бы осознать ритм. Это очевидно в музыке, например, при игре на фортепьяно, и в танце.



Нарушение ритма в такт. Если мы лишены душевного спокойствия и нерешительны, то тогда наше поведение и не ритмично, и не подразделено на такты. Наступает психический сбой. Речь становится растянутой, неопределенной и заикающейся, движения лихорадочно неконтролируемы. Мы становимся жертвой переоцененной идеи, с которой мы никак не можем справиться.

Конгруэнтность- совпадение слов и жестов.

Сигналы, посылаемые телом человека, считаются конгруэнтными, если его «невербалика» соответствует его словесным высказываниям. В противном случае его жесты и слова неконгруэнтны.

Исследования доказывают, что невербальные сигналы несут в 5 раз больше информации, чем вербальные, и в случае, если сигналы неконгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

Часто можно наблюдать, как какой-нибудь политик стоит на трибуне, крепко скрестив руки на груди (защитная поза) с опущенным подбородком (критическая или враждебная поза), и говорит аудитории о том, как восприимчиво и дружелюбно он относится к высказываемым идеям. Он может попытаться убедить аудиторию в своем теплом, гуманном отношении, делая быстрые, резкие удары по трибуне. Зигмунд Фрейд однажды заметил, что когда одна пациентка убеждала его в том, что она счастлива в браке, она бессознательно снимала с пальца и одевала обратно обручальное кольцо. Фрейд понял значение этого непровольного жеста и не удивился, стали обозначаться семейные проблемы этой пациентки. Ключом к правильной интерпретации жестов является учтивание всей совокупности жестов и конгруэнтность вербальных и невербальных сигналов.

Различные факторы, оказывающие влияние на интерпретацию жестов

Если у человека слабое рукопожатие, то можно сделать вывод о слабости его характера. Но если у человека артрит суставов руки, то он будет использовать слабое рукопожатие, чтобы предохранить руку от боли. Именно поэтому художники, музыканты, хирурги и люди других деликатных профессий, где требуются чуткие пальцы, обычно предпочитают не обмениваться рукопожатиями, но если они вынуждены это делать, то пользуются щадящим рукопожатием.



Иногда люди, носящие тесную или плохо сидящую одежду, скованы в своих движениях, и это оказывает влияние на выразительность их языка тела. Это достаточно редкие случаи, но их важно иметь в виду, чтобы понять, какое психологическое влияние имеют такие вещи на невербальные сигналы.

Интуиция и предчувствие.

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью читать невербальные сигналы одного человека и сравнивать эти сигналы с вербальными сигналами. Другими словами, когда мы говорим, что у нас предчувствие, или что “шестое чувство” подсказывает нам, что кто-то сказал неправду, мы в действительности имеем в виду, что заметили разногласия между языком тела и сказанными этим человеком словами. Лекторы называют это чувством аудитории. Например, если слушающие люди сидят глубоко в креслах с опущенными подбородками и скрещенными на груди руками, у восприимчивого человека появится предчувствие, что его сообщение не имеет успеха. Он поймет, что нужно что-то изменить, чтобы заинтересовать аудиторию. А невосприимчивый человек, соответственно, не обратит на это внимания и усугубит свою ошибку.

Женщины обычно более чувствительны, чем мужчины и этим объясняется существование такого понятия, как женская интуиция. Женщины обладают врожденной способностью замечать и расшифровывать невербальные знаки, фиксировать самые мельчайшие подробности.



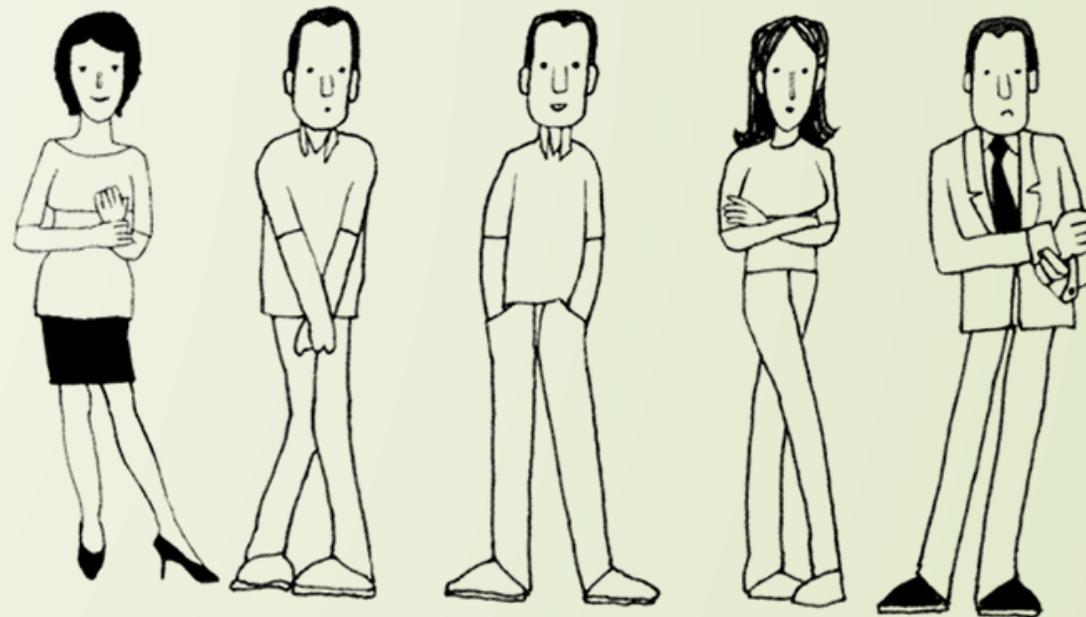
Поэтому мало кто из мужей может обмануть своих жен, и, соответственно, большинство женщин могут узнать тайну мужчины по его глазам, о чем он даже не подозревает.

Эта женская интуиция особенно хорошо развита у женщин, занимающихся воспитанием маленьких детей.

Первые несколько лет мать полагается только на невербальные каналы общения с ребенком, и считается, что, благодаря своей интуиции, женщины больше подходят для ведения переговоров, чем мужчины.

Язык тела-«Боди лэнгвидж».

Во всем мире основные коммуникационные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда печальны – хмурятся, когда сердятся – у них сердитый взгляд. Кивание головой почти во всем мире обозначает “да” или утверждение. Похоже, что это врожденный жест, так как он также используется слепыми и глухими людьми. Покачивание головой для обозначения отрицания или несогласия является также универсальным, и может быть одним из жестов, изобретенных в детстве. Когда ребенок насосался молока, он, отказываясь от материнской груди, делает движение головой из стороны в сторону. Когда маленький ребенок наелся, он крутит головой из стороны в сторону, чтобы увильнуть от ложки, которой родители кормят его. Тем самым он очень быстро приучается использовать покачивание головой для выражения своего несогласия и отрицательного отношения. Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытнообщинного прошлого. Оскал зубов сохранился 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 “пожимание плечами” является хорошим примером универсального жеста, который обозначает, что человек не знает или не понимает, о чем речь. Это комплексный жест, состоящий из трех компонентов: развернутые ладони, поднятые плечи и поднятые брови.



Изучение этого особого способа общения поможет научиться нам “читать между строк” и считывать всю скрытую информацию непосредственно с Вашего собеседника, позволит ответить на следующие вопросы: в каких случаях следует прибегать к рукопожатию, а в каких воздержаться; как человек выдает свое внутреннее состояние манерой курить; как читать мысли людей и проникать в их внутреннее состояние и др. Особым спросом, однако, “язык телодвижений” пользуется в сфере бизнеса и предпринимательства. Умение заинтересовать партнера своей продукцией, квалифицированно провести презентацию товара и добиться оформления заказа во многом во многом будет зависеть от Вашего умения интерпретировать язык телодвижений, а использование различных вспомогательных средств поможет Вам добиться успеха в переговорах с партнерами.

Заключение.

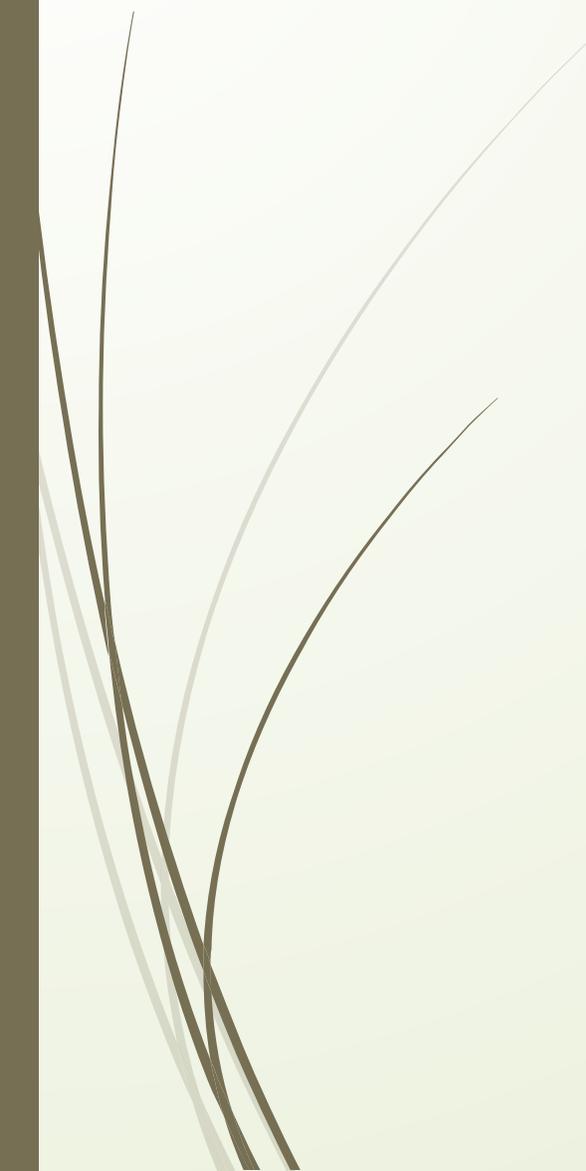
Язык мимики и жестов существовал еще задолго до появления разговорного языка. Однако научное изучение этого явления началось только в последние тридцать лет и особую популярность приобрело в 70-х годах. В последнее время особое внимание данному вопросу уделяет психология, хотя я считаю, что языку телодвижений и его значению для общения людей следует изучать в учебных заведениях, ведь жесты, мимика и движения человека – это точные индикаторы его внутреннего душевного состояния, мыслей, эмоций и желаний.

Никто не может сказать что-либо без интонации, мимики, жестов. Мы постоянно находимся в какой-то позе, которую можно каким-либо образом истолковать. Фактически, окружающая действительность является лучшим научным и испытательным полигоном. Сознательное наблюдение за своими собственными жестами и жестами других людей является лучшим способом исследования приемов коммуникации, используемых самым сложным и интересным биологическим организмом – человеком.

Итак, наряду с вербальными весьма значимы и многообразны невербальные средства общения: мимика, поза, жесты, движения, походка, манера держаться, вплоть до той дистанции, на которой находятся друг от друга общающиеся индивиды.

Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.

Исследования невербального общения продолжают до сих пор и, как уже упоминалось выше, в межличностной коммуникации 60-70% эмоционального значения передается невербальными средствами и лишь всё остальное за счет осмысленной речи. Современные исследования подтвердили наблюдения Ч. Дарвина и других проницательных людей, что невербальные реакции менее контролируемы и выдают действительные помыслы говорящего более откровенно, чем произносимые слова.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!