

Роль внеязыковых навыков передачи мысли

Студентка 20А группы
Костина Евгения

Средства передачи мысли:

1. Мимика
2. Поза
3. Жесты
4. Походка

Мимика

Мимика – это выражение лица, при котором человек выдаёт свои внутренние ощущения, переживания, чувства, настроение, эмоции и другие душевные качества.



Мимика лица, например, может рассказать о людях немало любопытных подробностей, даже если сами они при этом молчат. Что лучше всего расскажет о человеке? Разумеется, лицо. Именно оно способно выдать человека с потрохами, когда тот испытывает какие-то эмоции, реагирует на что-то, врёт или говорит правду и т. д. Язык мимики богат и разнообразен. Бывает сложно запомнить абсолютно всё, но элементарные черты искренней радости, например, или разочарования сохранить в памяти можно. А также научиться скрывать собственные чувства.

Поза

Поза – положение тела. Человек сидит, стоит или лежит так, как нравится/удобно/комфортно именно ему.



- ▶ Если человек сидит расслабленно, вытянув ноги вперёд, в вашу сторону, это значит, что настроен он благожелательно. То же значение имеет приближение к собеседнику вместе со стулом: предрасположенность к вам лично и разговору в целом.
- ▶ Иногда человек расстёгивает пуговицы, а то и вовсе снимает одежду, например пиджак. Это доказывает его доверие и открытый настрой по отношению к вам
- ▶ Если ваш собеседник рисует что-нибудь незатейливое на листе бумаги, часто смотрит в одну точку, теребит ручку, покачивает ногой, постукивает пальцами, не выражает особых эмоций и т. д., значит, ему с вами не очень-то интересно, поскольку это признаки скуки. Смените тему разговора или постарайтесь внести живость в диалог.
- ▶ Скрещённые ноги или руки (на груди, например) означают закрытость, замкнутость, нежелание общаться и открываться. Возможно, человек просто некомфортно себя чувствует, и скоро это состояние пройдёт, а возможно, ему неприятно находиться в вашем обществе.

Жесты

Жесты – это телодвижения, чаще всего рукой/руками, сопровождающие или заменяющие слова индивида, их совершающего.



Согласно исследованиям, только десятую долю информации человек передает словами. Остальная часть приходится на жесты, мимику и интонацию. Для первого интуитивного «сканирования» человека необходимо примерно 10 секунд. Люди далеко не всегда говорят то, что думают, но тело не умеет врать. Скрытые чувства находят выход через жесты. Психология невербального общения очень широка и многогранна. Научившись понимать жесты человека и их значения, узнать правду будет намного проще. Классификация жестов Когда повышается эмоциональный фон человека, он перестает следить за своим телом. Но при попытке разгадать мысли окружающих необходимо учитывать и ситуативные факторы, чтобы суждение было верным. Например, если человек скрещивает руки на груди в сильные морозы, это может означать только то, что ему холодно, а не скрытость и замкнутость.

Походка

Психологи отмечают взаимосвязь походки, ширины шага при ходьбе с определенными чертами характера и психическим состоянием человека, особенно это относится к женщинам. Итак, как узнать характер по походке:

Каждому человеку свойственна определенная поза, в какой он предпочитает стоять.



- ▶ **Быстрые шаги.** Человек, который быстро переступает с ноги на ногу и имеет мелкие шаги, обладает целеустремленным и сильным характером. Такие люди достигают в бизнесе больших высот, они успешно выстраивают свою карьеру. Они очень осторожны, поэтому часто смотрят по сторонам. При необходимости могут быстро собираться и принимать важные решения.
- ▶ **Медленные и размеренные шаги.** Согласно исследованиям, так ходят люди, которые очень сильно погружены в свои дела, проблемы и мысли. Они способны двигаться быстрее, но их внутренний мир интересует их гораздо больше постоянной спешки. Размеренная походка часто встречается у романтиков, а также у людей, которые занимаются творческой работой, например, у художников, композиторов, поэтов.
- ▶ **Размеренные шаги, руки находятся в карманах.** Такая походка свойственна людям зажатым, замкнутым в себе. Они очень самокритичны. Руки постоянно держат в карманах, при этом идут ни медленно, ни быстро, а размеренно. Часто у таких людей замечаются лидерские качества, а также желание во всем добиваться успеха. Специалисты также считают, что неожиданная экстремальная ситуация может заставить личность идти зажавшись и засунув руки в карманы.
- ▶ **Вызывающая и яркая походка.** Обычно своей походкой привлекают внимание женщины. У них изысканный шаг, они любят покрутить бедрами, любят акцентировать внимание на своей манере шагать. Обычно особы с такой походкой отличаются уверенностью в себе и сознательно привлекают еще большее внимание к своей личности. Такой стиль ходьбы отмечается у большинства знаменитых людей.

- ▶ Неопрятный и громкий шаг. Обладатели такой манеры шагать тоже осознанно привлекают к себе внимание, но не из-за того, что обладают чрезмерной уверенностью в себе, а из-за того, что не знают норм этикета. Такие личности очень эмоциональны и считают, что свои эмоции могут выражать как угодно и где угодно. Специалисты говорят, что такая манера шагать характерна для ловеласов и бездельников.
- ▶ Легкая походка. Личности, которые не шагают, а как бы пританцовывают, имеют легкомысленный и очень романтичный характер. Такие люди очень бурно и громко выражают свои искренние эмоции и совсем не стесняются этого. Мужчины с такой походкой характеризуются халатностью в отношениях
- ▶ Походка, сопровождающаяся сильными взмахиваниями руками. Обладатели такого стиля ходьбы очень дружелюбные и искренние. Они с готовностью выслушают друга, поддержат его, помогут советом. Такие персоны обладают веселым и легким характером. У них превосходное чувство юмора. Если походка такого человека характеризуется легкостью и свободой, то он очень добрый и честный, ему можно доверяться.

1. <http://www.wonderful-girl.ru/obschaya-psichologiya/pohodka-i-charakter.html>
2. <http://fb.ru/article/137489/mimika-litsa-mimika-i-jestyi-v-obschenii-yazyik-mimiki>
3. <http://fb.ru/article/162959/jestyi-cheloveka-i-ih-znacheniya-kak-ponyat-cheloveka-po-jestam>
4. http://www.astromeridian.ru/magic/4790_pohodka.html

Спасибо за внимание