



*для дома, для семьи*

# **как читать человека**

**расшифровка  
мимики и жестов**



Линиза Жалпанова

**Как читать человека.  
Расшифровка мимики и жестов**

«РИПОЛ Классик»

2006

**Жалпанова Л. Ж.**

Как читать человека. Расшифровка мимики и жестов /  
Л. Ж. Жалпанова — «РИПОЛ Классик», 2006

Мимика и жесты являются не менее важной частью общения, чем разговор. С их помощью можно узнать о человеке больше, чем с помощью слов. Такая информация к тому же более достоверна, так как мимика и жесты чаще всего произвольны, а потому правдивы. Таким образом, умение правильно расшифровывать язык телодвижений может оказать помощь в общении с другими людьми.

© Жалпанова Л. Ж., 2006

© РИПОЛ Классик, 2006

# Содержание

Введение	5
1. Невербальное общение	7
Национальные особенности невербального общения	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

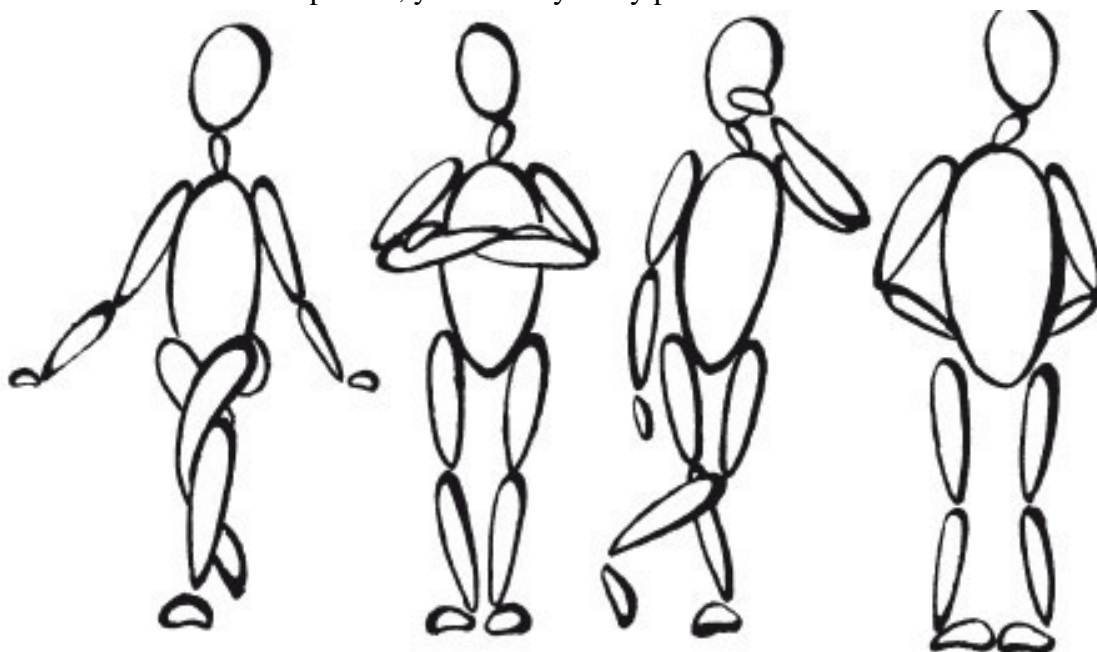
# **Линиза Жувановна Жалпанова**

## **Как читать человека.**

### **Расшифровка мимики и жестов**

#### **Введение**

В настоящее время языку мимики и жестов придается все более важное значение. Этот способ передачи информации является естественным. Мы часто не обращаем внимания на наши телодвижения, между тем они не только несут в себе информацию, которую воспринимает наш разум, но и способны влиять на другого человека. Именно поэтому язык мимики и жестов получил широкое распространение в мире бизнеса и политики. Он помогает заинтересовывать партнеров своими предложениями, эффективно проводить презентацию товара, добиваться заказов или контрактов, увлекать публику речью и т. п.



Восприятие мимики и жестов окружающих людей в основном определяет нашу реакцию на них, а также их отношение к нам. Стоит научиться понимать подаваемые телесные сигналы и умело применять это знание, используя возможность более эффективного взаимодействия с людьми.

Современные ученые полагают, что способность читать чужие мысли по мимике и жестам свойственна всем людям. Совокупность внешних признаков – от выражения лица и направления взгляда до принятой позы – помогает догадаться о чувствах и намерениях других людей.

Во время общения, помимо произнесения фраз, человек делает массу заметных или едва заметных жестов, которые также выражают его точку зрения. Его собеседник всегда воспринимает их на подсознательном уровне, однако зачастую сознание не подвергает их рациональному анализу. Между тем изучение этого немногого языка поможет читать между строк всю скрытую информацию.

Это становится возможным благодаря тому, что независимо от культурного уровня человека слова и сопровождающие их движения совпадают с такой степенью предсказуемости, что

хорошо подготовленный человек может даже по голосу определить, какое движение сделает его собеседник в момент произнесения той или иной фразы.

Умение общаться с другим человеком, понимание его психологии, интересов, намерений и отношения главенствует в любом виде общения, в том числе и в сфере личных взаимоотношений. Человек, способный поставить себя на место других людей и понять ход их мыслей, будет удачлив в жизни.

Данная книга поможет обрести это умение, научит лучше понимать людей и налаживать с ними дружеские отношения.

Однако изучая мимику и жесты, а также другие составляющие невербального общения, нужно помнить, что их интерпретация не всегда бывает однозначной. Многочисленные попытки составить словари жестов и взглядов чаще всего оказывались неудачными. Поэтому для лучшего понимания человека необходимо учитывать общую атмосферу беседы и ее содержание.

## 1. Невербальное общение

Невербальным общением называют выразительные движения (мимику и пантомимику), жесты (поклон, поворот к собеседнику или от него и др.), использование предметов (дарение женщине букета цветов, поднесение ко рту сигареты и т. п.).

В каждой стране существуют выработанные системы специальных знаков-символов. Например, знаки управления движением транспорта, форменная одежда, знаки отличия, награды и т. п. Использование выразительных и лаконичных средств невербальной коммуникации значительно расширяет возможности общения.

Любой коллектив, формальный или условный, стремится найти адекватную символику для обозначения рода своей деятельности, социального статуса, места дислокации и т. п. Часто в неформальных группах принимается собственная символика, понятная только посвященным, например татуировки, особый покрой одежды, прическа и т. д.

По мере взросления, воспитания и обучения, а позже в профессиональном развитии человек овладевает определенной системой вербальной и невербальной коммуникации, которую он использует в своем общении с окружающими людьми.

По мнению ведущих специалистов по невербальному общению, с помощью слов передается всего лишь 7 % информации, с помощью звуковых средств – 38 %, а с помощью мимики, жестов и поз – 55 %. Таким образом, не так важно, что именно говорит тот или иной человек, более важным является то, как он это делает.

Понимание языка мимики и жестов собеседника позволяет «читать» собеседника, видеть, какое впечатление произвело на него услышанное, узнать его позицию еще до того, как он выскажется по этому поводу. Через невербальное общение осуществляется обратная связь, которая определяет отношение людей друг к другу.

Понимание невербальных знаков поможет вовремя изменить поведение или сделать что-то еще, чтобы добиться нужного результата в общении с людьми.

## Национальные особенности невербального общения

Во всем мире основные коммуникационные жесты и мимика лица не очень отличаются друг от друга. Счастливые люди улыбаются, печальные хмурятся, злым также присуща особая мимика. Пожимание плечами является прекрасным примером универсального жеста, используемого повсеместно. Оно означает, что человек не знает или не понимает, о чем идет речь.

В современном мире обязательным элементом любой встречи и прощания является рукопожатие. Оно тоже несет в себе массу информации о чувствах, намерениях и отношениях человека. Эта информация передается, например, через положение рук, а также интенсивность или продолжительность рукопожатия.

Невербальный язык, как и вербальный, может меняться в зависимости от типа культуры, нации, социального слоя и т. п. Так, например, кивание головой во многих странах означает «да» или утверждение, но в Болгарии это жест отрицания или несогласия. В Индии значение «да» передается совсем другим жестом – покачиванием головы в разные стороны, что в России будет означать осуждение, неодобрение.

В основном отличия наблюдаются среди символических жестов. Такие жесты, как правило, связаны с абстракцией, поэтому их содержание может быть понятно только какой-то отдельной нации или группе людей, коллективу. К таким знакам можно отнести приветствие, прощание, призыв к молчанию, предвкушение чего-либо приятного и др. Например, приветствие может быть передано поклоном, протянутой вперед рукой, прикосновением к земле у ног другого человека, прижиманием руки к сердцу или лбу, рукопожатием, складыванием рук в замок и поднятием их над головой и т. д. У студентов или закадычных друзей могут быть свои собственные придуманные формы приветствия.

В произведении И. С. Тургенева «Новь» описываются два разных жеста прощания, характерных для России и Франции: «Нежданов наклонил голову, а Сипягин простился с ним на французский манер, несколько раз сряду быстро поднес руку к собственным губам и носу, и пошел далее, бойко размахивая тростью и посвистывая».

V-образный жест пальцами в разных странах тоже воспринимается по-разному. В большинстве стран Европы этот жест является знаком победы. В Австралии, Новой Зеландии и Великобритании подобная интерпретация характерна только для жеста, в котором ладонь с двумя разведенными пальцами (указательный и средний) повернута от себя. Но если ладонь повернуть к себе, этот жест приобретает оскорбительное значение вроде «Заткнись!» или «А иди ты подальше!». В некоторых странах этот жест также означает цифру «2».

Непонимание подобных тонкостей национальной символики может привести к недоразумениям. Например, англичанин, оставшийся недовольным обслуживанием в ресторане, выразить свое возмущение, показывает бармену-европейцу два пальца с повернутой ладонью к себе, а бармен, по-своему интерпретируя этот жест, наливает две кружки пива.



## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.