Муниципальное общеобразовательное учреждение

средняя общеобразовательная школа №7

города Алексеевки Белгородской области

Классный час на тему:

***“*** ***Невербальное общение.***

***Язык жестов ”***

**Учитель:**

**Левченко Марина Александровна**

**Класс: 7 Б**

**2010**

***Цель урока:***

* Формирование знаний и умений пользоваться жестами, мимикой и пантомимикой, навыков способствующих адаптации в социальной среде – в общении.

***Задачи:***

* познакомить детей с языком жестов, движений;
* развивать у детей подвижность, выразительность в движениях и жестах;
* научить понимать эмоциональное состояние людей ;
* прививать умение сдерживаться, научить контролировать себя (самоконтроль), и слушать.

***Оборудование:*** план-конспект, презентация

**Ход мероприятия**

***Орг. момент***. Учащиеся входят, я, у двери жестом приглашаю их войти в класс. Поздоровались. Жестом показываю сесть.

Постановка проблемы.

- Скажите пожалуйста, как Вы поняли, что надо сесть.

- Вы показали рукой.

- Верно.

- А как можно показать движением тела или рукой, что болит голова.

- Верно.

- А как называется эти движения рукой?

- Жесты.

- Да, это жесты

Люди в повседневной жизни довольно часто жестикулирует, и иногда достаточно увидеть его несколько жестов, чтобы сделать выводы о воспитанности и культуре человека,

А теперь вспомним какими жестами в жизни пользуетесь Вы, и подумаем, почему человек делает различные жесты?

- Чтобы лучше поняли,

- А нельзя ли обойтись без них?

- Нельзя, они идут (непроизвольно) независимо от человека.

Действительно жесты дополняют нашу речь и являются очень хорошим средством общения.

***Объяснение нового материала. Организация работы.***

Каждому из нас приходиться заниматься изучением языков, мы изучаем родной язык, иностранный, многие изучают языки программирования, другие изучают международный язык эсперанто. Но существует еще один международный, общедоступный и понятный язык - это язык жестов, мимики и телодвижений человека - «боди лэнгвидж».

Понимать так называемый body language (язык тела) совершенно необходимо тому, кто по роду своей деятельности должен убеждать в чем-либо своих собеседников, склонять их к совершению определенных поступков, таких как заключение торговых сделок или вложение денег в какие-либо предприятия. Добиться этого вам будет гораздо легче, если удастся внушить к себе симпатию и доверие.

Человеку очень важно правильно владеть своим телом и передавать с помощью мимики и жестов именно ту информацию, которая требуется в той или иной ситуации. Особое значение имеет это для политика и дипломата, бизнесмена и актера, преподавателя вуза и ведущего телевизионной передачи, судьи и адвоката, для любого человека, стремящегося добиться успеха в жизни.

Жесты, мимика, интонации - важнейшая часть общения. Порой с помощью этих невербальных средств общения можно сказать гораздо больше, чем с помощью слов. Наверное, каждый может вспомнить, как он сам прибегал к красноречивым взглядам и жестам или "читал" ответ на лице собеседника. Такая информация пользуется большим доверием. Если между двумя источниками информации (вербальным и невербальным) возникает противоречие: говорит человек одно, а на лице у него написано совсем другое, то, очевидно, большего доверия заслуживает невербальная информация. Австралийский специалист А. Пиз утверждает, что с помощью слов передается 7 % информации, звуковых средств -- 38%, мимики, жестов, позы -- 55%. Иными словами, не столь значимо, что говорится, а как это делается.

* ***Мимика***

Главным показателем чувств говорящего является мимика - выражение лица. В "Частной риторике" профессора русской и латинской словесности Н. Кошанского (С.- Петербург, 1840) есть такие слова: *"Нигде столько не отражаются чувства души, как в чертах лица и взорах, благороднейшей части нашего тела. Никакая наука не дает огня очам и живого румянца ланитам, если холодная душа дремлет, в ораторе... Телодвижения оратора всегда бывают в тайном согласии с чувством души, со стремлением воли, с выражением голоса"*.

Для каждого, участвующего в беседе, с одной стороны, важно уметь "расшифровывать", "понимать" мимику собеседника. С другой стороны, необходимо знать, в какой степени он сам владеет мимикой, насколько она выразительна.

В связи с этим рекомендуется изучить и свое лицо, знать, что происходит с бровями, губами, лбом. Если вы привыкли хмурить брови, морщить лоб, то постарайтесь отучиться собирать складки на лбу, расправляйте почаще нахмуренные брови. Чтобы ваша мимика была выразительной, систематически произносите перед зеркалом несколько разнообразных по эмоциональности (печальных, веселых, смешных, трагических, презрительных, доброжелательных) фраз. Следите, как изменяется мимика и передает ли она соответствующую эмоцию.

* ***Поза***

Поза при беседе значит очень многое: заинтересованность в беседе, субординацию, стремление к совместной деятельности и т. п. В позе отражается субординация участников беседы. Причем, именно психологическая субординация - стремление доминировать или напротив подчиняться, а это может не совпадать со статусом. Иногда собеседники занимают равное положение, но один из них стремится показать свое превосходство. Например, один присел на краешек стула, положив руки на колени, другой развалился, небрежно положив ногу на ногу. Взаимоотношения этих людей очевидны, даже если не слышно, о чем идет речь: первый - подчинен второму (при этом неважно формальное соотношение занимаемых ими должностей).

Поэтому надо учиться понимать этот язык.

На какие же невербальные элементы следует обращать внимание во время общения?

1. Мимика

2. Жесты

3. Интонация

4.Телодвижений.

5. Выбора определенной дистанции между партнерами.

Жест (от лат. gestus — движение тела) — некоторое действие или движение человеческого тела или его части, имеющее определённое значение или смысл, то есть являющееся знаком или символом.

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.

***Жесты зависят от***

* *Значение контекста*
* *Влияние профессии и т.п. факторов.*
* *Социальный статус и власть.*

Но общее правило заключается в том, что чем выше социально-экономическое положение человека, тем менее развита у него жестикуляция, и беднее телодвижения.

Быстрота некоторых телодвижений и их очевидность для глаза зависит от возраста человека. Например, если пятилетний ребенок скажет неправду своим родителям, то сразу после этого он прикроет одной или обеими руками рот. Этот жест «прикрывания рта рукой» подскажет родителям, что ребенок солгал, но на протяжении всей своей жизни ребенок использует этот жест, когда он лжет, меняется только скорость совершения жеста.

Когда подросток будет говорить неправду, он тоже поднесет руку ко рту, как и пятилетний малыш, но вместо того, чтобы демонстративно зажать рот ладонями, подросток будет слегка потирать губы пальцами.

Тот же самый жест, только слегка видоизмененный, мы наблюдаем и у взрослых людей. Когда взрослый человек лжет, его мозг бессознательно отдает команду руке прикрыть рот в попытке блокировать лживые слова. В этом взрослый нечем не отличается от ребенка или подростка. Но в последний момент рука взрослого дрогнет и коснется скорее носа, чем рта. Этот жест - есть не что иное, как усовершенствованный взрослый вариант того же жеста прикрывания рта рукой, который присутствовал в детстве.

Я привела этот пример, чтобы показать вам, что по мере взросления человека его жесты изменяются, становятся более завуалированными, неочевидными. Поэтому правильно истолковать жесты пятидесятилетнего мужчины гораздо труднее, чем понять шестнадцатилетнего подростка.

В связи с вышесказанным возникает вопрос, а можно ли подделать язык телодвижений?

Мой ответ на этот вопрос - отрицательный, потому что вас выдаст несовпадение между жестами, микросигналами организма и сказанными словами. Например, раскрытые ладони ассоциируют с честностью, но, когда обманщик раскрывает вам свои объятья и широко улыбается, одновременно говоря ложь, микросигналы его организма выдают его потайные мысли. Это могут быть суженые зрачки, поднятая бровь или искривленные уголки рта, пальцы могут непроизвольно согнуться. И все эти сигналы будут противоречить раскрытым объятьям и широкой улыбке. В результате собеседник насторожится и не будет полагаться на то, что он слышит.

***Виды жестов***

* ***механические жесты,***
* ***ритмические,***
* ***эмоциональные,***
* ***указательные,***
* ***изобразительные и символические.***
* ***Словарик жестов***

|  |  |
| --- | --- |
| bezyimyannyiy4 | Очень распространенный жест - "замок", который сразу же отражает внутреннее состояние закрытости человека различными способами: сцепляя руки, перекрещивая руки на груди, перекрещивая ноги - все это говорит о его эмоциональном напряжении в общении, он скован и закрыл себя. |
| bezyimyannyiy3 | Если отвечая на вопрос, ваш  собеседник постоянно дотрагивается рукой до носа, то он, скорее всего либо сомневается, либо говорит неправду.  Прикрытие рта рукой или легкое касание рукой носа и рта - сокрытие истинных намерений, почесывание и потирание уха - человек уже не хочет слушать, что вы ему говорите. |
| bezyimyannyiy2 | Прикосновение к шее - сомнение, несогласие с тем, что вы говорите. |
| 7028_3274-paragraf-photo-text-left-img-dir | "Как мне все это надоело!". Если человек использует такой жест, говоря неправду, он избегает вашего взгляда и смотрит вниз. Этот жест может также служить сигналом раздражения и гнева, особенно если человек сначала с размаха хлопает себя по шее, а затем начинает ее энергично растирать. |
| Рис.69. Готовность стоя и сидя | Если руки сжаты в кулаки - человек полон негативных эмоций. |
| 7024_3274-paragraf-photo-text-left-img-dir | А вот когда слушателю становится скучно и он начинает  расслабляться, то это проявляется в следующих жестах: подпирание ладонью щеки, постукивание пальцами по столу (это еще означает нетерпение), постукивание ногами по полу. |
| 7025_3274-paragraf-photo-text-left-img-dir | Когда человек подпирает щеку рукой, при этом указательный палец упирается в висок - это значит, что он оценивает то, что вы ему сказали. |
| 7027_3274-paragraf-photo-text-left-img-dir  7026_3274-paragraf-photo-text-left-img-dir | Поглаживание подбородка - человек пытается принять решение. |
| bezyimyannyiy1 | Закидывание ноги на ногу. Обычно это означает сдержанно выжидающую позицию человека, но этот жест всегда надо рассматривать в комплексе с еще каким-либо жестом, так как его часто используют предлогом сидения на неудобных стульях и когда в помещении холодно. А вот если закидывание ноги на ногу сопровождается еще и другими жестами, тогда можно смело делать выводы. |
| img3 | Вальяжная поза, когда человек сидит, развалившись на стуле или кресле означает, самоуверенность, легкое пренебрежение к собеседнику, возможно - усталость. Для изменения данной ситуации - необходимо сесть подальше от оппонента так, чтобы он до вас не доставал и постоянно ему что-то показывать, тогда он будет вынужден изменить положение. |
| Рис.67. Европейская и американская манеры скрещивания ног | Манера сидеть "верхом" на стуле - это агрессивность и оборонительная позиция. |
| Рис.67. Европейская и американская манеры скрещивания ногРис.69. Готовность стоя и сидя | Манера сидеть на самом краешке стула выдает неуверенность и страх, готовность моментально сорваться со стула.  Таких  людей надо сначала расположить к себе, и лишь затем начинать разговор. |
|  | Каждый раз, когда вы во время разговора скрещиваете руки на груди, это означает, что вы занимаете оборонительную позицию. |
| Рис.68. Защита: а) жест раздумья б) критическая оценка в) поиск ответа | Приложенная к щеке рука означает, что человек либо над чем-то размышляет, либо что-то оценивает. |
| http://img.goroskop.ru/images/publish/articles/3274/7018_3274-paragraf-photo-text-left-img-dir.jpg | Если, отвечая на вопрос, ваш  собеседник постоянно дотрагивается рукой до носа, то он, скорее всего либо сомневается, либо говорит неправду. |
| pic. 23 | Жесты доверия: "купол" - пальцы соединяются наподобие купола храма. Этот жест означает доверительность отношений, но также и некоторое самодовольство, уверенность в своей непогрешимости, эгоистичность или гордость. Этот жест немедленно сообщает, что человек абсолютно уверен в том, что он говорит. |
| pic. 25 | Руки соединены за спиной, подбородок поднят вверх - да это же хорошо знакомая авторитарная поза, поза абсолютного превосходства |
| pic. 24 | Более мягкая форма этого жеста - когда руки соединены теснее. Этот жест часто также означает доверие. |
| pic. 27 | Когда локти ставятся на стол, образуя пирамиду, вершина которой - кисти рук - расположены прямо перед ртом (рис. 27). Человек сохраняет эту позу не только пока говорит, но и пока слушает. Мы заметили, что, за очень малым исключением, такие люди играют со своими партнерами в кошки-мышки, пока те не дают им возможность раскрыть карты, указанием, на что служит убирание рук обратно на стол ладонями вверх или вниз. |
| pic. 28 | Кто нервно теребит свое ухо, чтобы избавиться от гнетущей его нервозности. |
| pic. 29 | Один из самых обычных жестов этого ряда - руки сведены за спину, и там одна сильно сжимает другую |
| pic. 30 | Другая поза - человека, справляющегося с сильными чувствами и эмоциями - скрещенные лодыжки и руки, вцепившиеся в подлокотники кресла |
| Рис.64. Жесты походки: а) угнетенный человек б) вспышки энергии в) озабоченный г) задавака | Человек, шагающий, держа руки на бедрах, похож скорее на спринтера, чем на бегуна на дальние дистанции /рис.64б/. Он хочет достичь своих целей кратчайшим путем и за наименьшее время. |
| Рис.64. Жесты походки: а) угнетенный человек б) вспышки энергии в) озабоченный г) задавака | Люди, занятые решением каких-либо проблем, часто ходят в медитативной позе: голова опущена, руки сцеплены за спиной /рис.64в/. Их походка очень медленна, они часто останавливаются, чтобы пнуть камешек или даже поднять обрывок бумаги, перевернуть его и выбросить снова. |
| Рис.64. Жесты походки: а) угнетенный человек б) вспышки энергии в) озабоченный г) задавака | Самодовольные, несколько помпезные люди могут сигнализировать о таком своем состоянии походкой./рис.64г/ Их подбородок задран, руки двигается подчеркнуто интенсивно, ноги словно деревянные. Вся походка принужденная, с расчетом произвести впечатление. Такое "вышагивание" подобает лидеру, подчиненные которого идут на шаг сзади, как утята за уткой. |
| Рис.66. Открытые руки | Среди многих жестов, выражающих ее, назовем окрытые руки. Часто они сопровождаются поднятием плеч, ладони открыты вперед: "Что вы от меня хотите?"  Другой характерный жест - расстегнутая куртка /пиджак и т.д./ Человек, доверяющий вам, расстегнет, а то и снимет ее в вашем присутствии. |
| Некоторые жесты | Вы потираете рукой шею – для собеседника это сигнал: вы в раздумье. затруднение, растерянность: «Вот те раз! Что же делать?»; |
| Рис.71. Фрустрация | Тесно сцепленные руки /рис.71а/. Этот жест подозрения и недоверия. Те, кто пытаются, сцепив руки, уверить окружающих в своей искренности, обычно не имеют большого успеха. |
| Рис.70. Призыв | Опора на стол широко расставленными руками /рис.70/ - это сильный призыв "Слушайте же меня, черт возьми, у меня есть что сказать!" |
| 7019_3274-paragraf-photo-text-left-img-dir | Потирание века - это попытка мозга блокировать визуальное восприятие обмана, сомнения или лжи, а также избежать взгляда в глаза человеку, которому вы говорите неправду. |
| 7022_3274-paragraf-photo-text-left-img-dir | Если человек сердит или подавлен, он пытается оттянуть воротник, чтобы воздух свободно циркулировал вокруг шеи. Когда вы замечаете, что человек оттягивает воротник, спросите его: "Не могли бы вы повторить?" или попросите: "Разъясните мне этот момент подробнее". Тогда потенциальный лжец может отказаться от своей игры. |
| 7023_3274-paragraf-photo-text-left-img-dir | человек берет пальцы в рот, когда находится под давлением. Это бессознательная попытка вернуться к детскому ощущению безопасности, когда ребенок сосал материнскую грудь. |

* ***Народы и жесты***

Как правило, чем южнее, тем оживлённее люди жестикулируют, тем богаче их мимика и язык жестов. В Европе больше всего жестов используют итальянцы: так, восхищение женской красотой они выражают не меньше, чем пятью способами. За час непринуждённого общения мексиканец делает в среднем 180 жестов, француз — 120, итальянец — 80, финн — один жест, а англичанин — ни одного.[источник не указан 122 дня]

Даже у соседних народов многие жесты имеют прямо противоположное значение. В Болгарии головой качают в знак согласия, а кивают — наоборот. Подобное поведение также присуще грекам, румынам, македонцам и индусам.

Жители Мальты в знак отрицания касаются кончиками пальцев подбородка, повернув кисть вперёд. Японцы в этом случае покачивают ладонями из стороны в сторону, а арабы откидывают голову назад.

Француз, находя какую-либо идею глупой, стучит себе по голове, а немец шлёпает ладонью по лбу. Англичанин тем же жестом показывает, что он доволен собой. Когда голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника. Но если палец направлен в сторону, то это означает, что у собеседника «не все дома».

Чтобы предупредить, что информация секретна, русские и немцы прикладывают палец к губам, англичане — к носу, а в Италии тот же жест служит предупреждением об опасности.

В англоязычных странах кольцо из большого и указательного пальцев означает «всё в порядке». Однако в Японии этот жест означает просьбу дать денег в долг, в Бразилии — сексуальное желание, а во Франции — недоверчивое отношение к словам собеседника. В Турции и Греции этот жест может быть воспринят как намёк на гомосексуализм собеседника.

Поднятый вверх большой палец, являющийся для многих народов знаком одобрения, арабы могут воспринять болезненно. Японцы не приветствуют рукопожатия и тем более к похлопывания по плечу, для них касаться собеседника во время разговора — недопустимая вольность.

В Португалии жест в виде приставленных ко лбу двух указательных пальцев равносилен оскорблению «рогатый» и означает, что собеседнику изменяет его жена. Данный жест рассматривается как сильное оскорбление, в частности он послужил причиной отставки в июле 2009 года министра экономики Португалии Мануэля Пинью. В ходе дебатов в парламенте Португалии министр показал «рожки» своему оппоненту от Коммунистической партии. Оскорбительный жест вызвал возмущение парламентариев, в результате министру пришлось подать в отставку, а премьер-министру принести публичные извинения за своего бывшего коллегу[1].

[править]

Интересные факты

В 1968 войска КНДР захватили американский разведывательный корабль «Пуэбло» и стали заставлять моряков работать на корейскую пропаганду. Те заметили, что в некоторых корейских фильмах про запад не вырезан жест поднятого вверх среднего пальца. Убедившись, что северокорейцы просто не знают его значения, моряки стали демонстрировать средние пальцы на всех фотографиях, объясняя, что этот жест означает пожелание удачи у гавайцев.

Сложенная в фигу ладонь в арабских странах означает сексуальное оскорбление, в Португалии и Бразилии является жестом защиты, а в Германии — приглашением проститутки.

Покручивание указательным пальцем у виска в Италии обозначает эксцентричную личность, в Аргентине служит приглашением к телефону, а в Перу означает «Я думаю».

Жест «ОК» во Франции, Бельгии и странах Латинской Америки является оскорблением («ноль», «ничтожество»), в Бразилии свидетельствует о раздражении и ярости, а в Греции обозначает гомосексуалиста.

Мнение о том, что древнеримские зрители в Коллизее выбирали жизнь или смерть для побеждённого, направляя большой палец вверх или вниз, ошибочно. Оно возникло после появления картины ‘Pollice Verso’ художника Жана-Леона Жерома, который неправильно перевёл латинский текст. На самом деле отогнутый в любом направлении (вверх или вниз) большой палец означал смерть для побеждённого, символизируя обнажённый меч. А чтобы даровать жизнь, зрители показывали сжатый кулак, намекая на меч, спрятанный в ножны.  
***Практическая часть***

А теперь пусть каждый из Вас подумает и вспомнит, приходилось ли Вам самим пользоваться жестами в жизни?

* Игровой тренинг, направленный на отработку навыков невербального общения.

Игры для игрового тренинга:

* «Представь своё имя в виде движений»
* «Узнай животное по повадкам»
* «Подарки». (Рассказать о подарках, которые принесли с помощью рук).
* «Общение с иностранцем»
* «Подиум» (Изобразить людей различных профессий).

***Заключение***

Заканчивая разговор о жестах, подчеркнем, что жестами следует пользоваться осторожно. Неоправданный жест, жест ради жеста не украшает речь.

Лучшим жестом считается тот, которого не замечают, который сливается органически со словом и усиливает воздействие слова на слушателей.

*Прислушайтесь к советам Д. Карнеги;*

· не повторяйте один и то же жест, чтобы он не стал монотонным;

· не делайте порывистых, резких движений локтями;

· не делайте слишком отрывистых жестов;

· если вы делаете движение указательным пальцем, чтобы подчеркнуть свою мысль, не бойтесь сохранить этот жест до конца предложения;

· делайте только такие движения, которые выглядят естественно;

· если необходимо, заставьте себя пользоваться жестами, и вскоре они станут возникать естественно.