

муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
города Ростова-на-Дону «Школа № 6 имени Героя Советского Союза
Самохина Н. Е.»

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

На тему:

«Что говорят жесты о личности человека»

Выполнила ученица 11 «А» класса:

Яковенко Софья Денисовна

Научный руководитель:

Дуденченко Лада Алексеевна

Допуск к защите: _____

г. Ростов-на-Дону – 2022 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

	С
ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	
1.1. Что такое язык жестов.....	5
1.2. История появления языка жестов.....	5
1.3. Виды языков тела	6
1.4. Виды жестов	6
1.5. Как определить ложь.....	11
ГЛАВА 2. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	
2.1. Исследование.....	13
2.2. Обработка и интерпретация результатов	13
2.3. Продукт исследования	13
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	14
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	15
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	16

ВВЕДЕНИЕ

Человек всю жизнь находится в социуме. С детства нас окружают люди. Двор, детский сад, школа, институт, работа-обязательные места пребывания каждого человека, в которых он взаимодействует с другими людьми. До 75% информации о собеседниках люди получают не из их слов, а на основе жестов и телодвижений, поэтому умение их правильно читать является одним из условий успеха.

Жесты нельзя рассматривать отдельно, так как у одного и того же жеста, существует несколько значений; один усиливает сказанное, другой в данный момент может вообще ничего не значить, третий – быть обманным. Поэтому их необходимо читать в системе, где каждый дополняет, уточняет, корректирует другие.

Жесты могут соответствовать или не соответствовать словам человека, которые сопровождают. Если соответствие имеется, они усиливают вербальную информацию, а если отсутствуют, ориентироваться следует в первую очередь на них, поскольку их информативность примерно в пять раз выше, чем слов. Положение тела, мимика и жесты – это инструменты, которые помогают управлять вниманием собеседника, незаметно для него внедрять отношение к себе, другим людям и идеям.

В нашем мире язык жестов и мимики важен так же, как вербальное общение, поэтому их трактовке придают такое огромное значение. Мне очень интересен язык жестов и его влияние на личность человека, поэтому свой проект я решила посвятить именно этой теме.

Актуальность проекта заключается в том, что данная тема имеет широкое распространение в социуме.

Объект: язык жестов и его влияние на личность человека.

Предмет: смысл и значение жестов.

Гипотеза: можно ли с помощью жестов определить, лжёт ли человек?

Цель исследования: изучить язык жестов и понять, можно ли с его помощью определить, лжет ли человек.

Методы исследования: Сбор информации, ее анализ и синтез, опрос среди подростков и молодежи, выполнение практической работы.

Продукт проекта: результаты опроса среди подростков и молодежи.

Практическая работа: создание карточки о жестах, которые показывают, что человек лжет.

Практическая значимость: возможность использовать изученную информацию на следующих этапах обучения.

Проблема исследования: желание определить влияние жестов на личность человека и его поведение в социуме.

В ходе исследования решались следующие задачи:

- дать определение языку жестов;
- выявить типы жестов;
- понять историю создания жестов;
- определить, можно ли с помощью жестов выявить ложь;
- создать карточку о жестах;
- сопоставить жесты и их влияние на личность человека.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

1.1. Что такое язык жестов.

Язык тела (язык жестов)-знаковые элементы поз и движений различных частей тела, при помощи которых, осознанно или неосознанно передаются мысли, чувства и эмоции. К языку тела, в том числе, относят мимику, жесты, различные позы, походку и др.

1.2. История появления языка жестов.

Общение свойственно всем высшим живым существам, но на уровне человека оно приобретает самые разные формы, становясь осознанной речью. Через общение от одного человека к другому могут передаваться данные об их эмоциональных состояниях (радость, гнев, печаль, страдание и т. п.), ориентированные на то, чтобы определенным способом настроить другого человека на контакты.

Такая же информация передается от человека к человеку и служит средством межличностной настройки. Например, информация может передаваться с помощью прямых телесных контактов: касанием тела, руками и т. п. Информация может людьми передаваться и восприниматься на расстоянии, через органы чувств.

Наиболее важной работой начала 20 века была работа Чарльза Дарвина «Выражение эмоций у людей и у животных», опубликованная в 1872 году. Она стимулировала современные исследования в области «языка тела», а многие идеи Дарвина и его наблюдения признаны сегодня исследователями всего мира. С того времени учеными были обнаружены и зарегистрированы более 1000 невербальных знаков и сигналов.

К концу 20 столетия появился новый тип ученого-социолога специалиста в области невербалики. Юлий Фаст опубликовал свою книгу в 1970 году. Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, сделанные учеными – бихевиористами до 1970 года, но даже сегодня большинство людей все еще не знают о существовании телодвижений, несмотря на его важность в жизни каждого человека.

Чарли Чаплин и другие актеры немого кино были родоначальниками невербальной коммуникации, для них это было средством общения на экране. Впервые серьезным исследованием этого языка занялся в конце 70-х годов Аллан Пиз, который является признанным знатоком психологии человеческого общения.

1.3. Виды языков тела.

1. Язык тела, одновременно существующий и взаимодействующий с языком слов в коммуникативном акте (предмет изучения невербальной семиотики и многих других наук);
2. Жестовые языки, мало соотносящиеся с речью – языки, созданные людьми с нарушениями слуха;
3. Язык пантомимы;
4. Ритуальные языки жестов;
5. Профессиональные жестовые языки и диалекты;
6. Жестовые изобразительные подсистемы языков театра и кино, танцев.

1.4. Виды жестов.

Жестикуляция рукой. Первое, с чем сталкиваются люди при знакомстве, – рука собеседника, которую те протягивают для пожатия. Выделяется несколько видов рук:

-квадратная рука; считается, что ее обладатель консервативен во взглядах, практичен, настойчив и методичен в действиях, энергичен, коммуникабелен;

-удлиненная рука встречается редко; ее обладатели характеризуются гармоничностью духовной и физической жизни, развитым чувством долга, склонностью к умственному труду;

-овальная рука, лишенная угловатостей и сужающаяся к кончикам пальцев, принадлежит обычно импульсивным, непостоянным, впечатлительным людям, ленивым, поверхностным, но стремящимся к новым знаниям, всегда готовым помочь;

-узкая рука, свойственная, холодным, эгоистичным людям, с узким кругозором, но целеустремленным.

Пальцы на руках могут быть длинные или короткие. Считается, что люди с длинными пальцами рассудительны, методичны, осторожны, склонны к анализу, умственному труду, но не способны к обобщениям; люди с короткими пальцами, наоборот, импульсивны, обладают живым умом, умеют охватить целое.

Гибкость пальцев свидетельствует о реализме, здравом смысле,

открытости новому, хорошей приспособляемости.

О партнере немало могут сказать кончики пальцев: владельцы острых – идеалисты; конических – импульсивны, внушаемы, интуитивны; квадратных – аккуратны, постоянны, педантичны; лопаткообразных – энергичны, изобретательны, инициативны, поверхностны.

Чаще всего, полностью или частично открытые ладони свидетельствуют о честных и открытых людях. Большинство людей не может обманывать, держа ладони открытыми, а если это происходит, появляются микрожесты, свидетельствующие об обратном, поэтому, если говорят неправду, ладони прячут за спину или в карман.

С помощью жестов можно проявлять свою власть и командовать; так, открытая вверх ладонь может восприниматься подчиненными как просьба; ладонь, повернутая вниз – как приказ; «указующий перст» – как запрещение.

При рукопожатии властность демонстрируется путем обхватывания руки партнера и накрытия ее своей сверху; протягивание руки ладонью вверх или притягивание руки партнера близко к себе означает отказ от инициативы и роли хозяина положения; при равноправном рукопожатии ладони находятся перпендикулярно полу. Агрессивным, доминантным людям свойственно крепкое рукопожатие.

Для нейтрализации властного партнера и возвращения себе инициативы необходимо вплотную сблизиться с ним, занять положение слева, энергично встряхнуть протянутую руку и привести ее в вертикальное положение. Чтобы всегда находиться в выгодном положении, целесообразно заранее отработать этот комплекс движений с учетом того, чтобы в момент протягивания руки делать шаг левой ногой.

Среди людей, работающих в сфере взаимодействия с людьми распространен так называемый шпиль – складывание пальцев рук, означающее уверенность. При этом «шпиль вверх» сопровождает изложение собственного мнения, а «шпиль вниз» – восприятие чужой позиции. Этой категории людей свойственно также закладывание рук за спину, демонстрирующее уверенность в себе и превосходство над другими.

К жестам превосходства относится также манипулирование большими пальцами, которые остаются на поверхности при закладывании рук в карманы, за отвороты пиджака или под мышки с их скрещиванием на груди (последнее является выражением негативного отношения).

Поднесение руки ко рту во время разговора свидетельствует о недоверии к партнеру, а во время собственной речи – об ее неискренности.

Жестами, свидетельствующими о внутреннем желании отгородиться от кого-то или чего-то, является почесывание или потирание века, уха, шеи, оттягивание воротничка.

Когда человек подпирает щеки ладонью, то считается, что ему скучно. Если рука сжата в кулак, а указательный палец упирается в висок – это оценочная поза, демонстрирующая вежливость и заинтересованность. Об искренности последней говорит рука под щекой, не служащая, однако, опорой головы.

Когда указательный палец направлен вертикально к виску, а большой поддерживает подбородок, человек негативно оценивает сообщение; приближение указательного пальца к веку свидетельствует об усилении негативизма.

Если собеседник поглаживает подбородок, то это означает, что человек обдумывает решение; если при этом он грызет ручку, сосет трубку или сигарету, крутит дужки очков, он пребывает в затруднении, как поступить; скрещивание рук на груди, закидывание ноги за ногу или откидывание на спинку стула говорит о том, что он настроен, скорее, негативно.

Постукивание пальцами по столу или ногами под столом – жесты нетерпения; чем они быстрее, тем нетерпение выше; для более успешного общения человека необходимо чем-то отвлечь.

Жесты защиты и нападения. Защитные барьеры, создаваемые с помощью рук, могут быть неполными (захват висящей руки другой, согнутой в локте, или сцепление обеих рук внизу) или утонченными (прикосновение к какому-либо предмету, например сумке, часам, браслету, или удерживание его обеими руками, скажем, бокала или букета цветов). Но в любом случае рука держится поперек тела.

Барьеры создаются также с помощью ног, причем их скрещивание характеризует более негативный настрой человека, чем скрещивание рук. Ноги перекрещиваются не только сидя, но и стоя. Если при этом общая поза напряжена, и человек держит скрещенными и руки, он пытается оградить себя от незнакомой компании. Но как только люди начинают чувствовать себя уютнее, сближаются с другими, эта поза сменяется на открытую: руки размыкаются, а ноги – разворачиваются.

Оборонительная поза может быть также выражена с помощью сведенных вместе лодыжек. У мужчин к этому прибавляются руки, стиснутые в кулаки на коленях или впившиеся в подлокотники, а у женщин – руки, параллельно лежащие на напряженно сведенных вместе коленях, и наклоненные в одну сторону голени.

Помимо рук и ног символами защиты могут быть другие предметы, например спинка стула, на который люди садятся «верхом». Большинство лиц, занимающих такую позу, по натуре доминантны и стремятся «защитить тылы». Чтобы преодолеть защиту, нужно сесть или встать вплотную (сбоку или за данным человеком), по возможности так, чтобы вести разговор, смотря на человека сверху, или посадить его на стул с подлокотниками.

Об оборонительной позе свидетельствует и наклоненная вниз голова. Такого человека нужно заставить ее поднять или повернуть вбок, например, сообщая что-то любопытное. Наклон головы будет свидетельствовать о пробуждении интереса и ослаблении напряженности. Если человек продолжает держать голову прямо и неподвижно или делать едва заметные кивки, он безразлично относится к происходящему.

Другими агрессивными позами в положении сидя считаются:

-прямая посадка; локти или ладони лежат на бедрах; одна нога выдвинута вперед, другая находится под стулом;

-туловище наклонено вперед; ладони на коленях или обхватывают сиденье стула; ноги в том же положении.

Наибольшая агрессивность проявляется в позах стоя с лежащими на бедрах или заложенным за пояс руками (пальцами).

Обычно при беседах подчеркивается равное положение присутствующих, но иногда бывает целесообразно подчеркнуть статус хозяина. Для этого существует ряд способов:

-повысить спинку кресла (стула) или уровень сиденья для себя и понизить их для гостя;

-использовать крутящиеся или передвигающиеся стулья и кресла, позволяющие относительно свободно перемещаться в пространстве. Человек, лишенный такой возможности, вынужден жестикулировать и этим раскрывает себя;

-отводить место гостю не в личной, а в социальной зоне хозяина, что

снижает его статус;

-увеличить «свою» территорию и уменьшить территорию гостя, соответствующим образом расположив мебель.

Другие виды жестов и их значение

Помимо позы и движений многое о человеке может сказать взгляд, размер зрачков, поведение глаз. У возбужденных людей, например зрачки, расширяются в 3–4 раза, а при плохом настроении – сужаются. Если при общении с глазу на глаз человек смотрит в глаза менее 1/3 времени, он что-то скрывает, а если более 2/3 – заинтересован или настроен враждебно (соответственно зрачки будут расширенными или суженными).

Считается, что нормальное общение требует примерно в течение 70% времени разговора встречаться глазами или смотреть на часть лица, ограниченную глазами, ртом и точкой над переносицей.

Для передачи заинтересованности или враждебности используется взгляд искоса; в первом случае он сопровождается улыбкой, во втором – нахмуренными бровями. Прикрытые веки и откинутая поза выражают отрицательную реакцию или превосходство.

Чтобы в процессе разговора контролировать взгляд собеседника, нужно сначала направить его на какой-то предмет, а затем перенести последний на уровень собственных глаз.

Ряд жестов принято относить к категории собственнических. Таковым является, например, прикосновение к тому или иному объекту, а если это объект чужой, то прикосновение будет означать вызов. Поэтому в гостях все вещи, в том числе и стулья, с самого начала используются только с позволения хозяев.

Большую роль в выражении собственного настроения и оказании влияния на других играет позиция, в которой человек находится, например угол, под которым он повернут к собеседнику. Если он прямой или больше прямого, это так называемая открытая позиция, где всегда найдется место другим, в противоположность закрытой позиции, когда двое находятся строго напротив друг друга. В процессе разговора открытая позиция всегда может трансформироваться в закрытую, где третий – лишний, и наоборот.

Позы тесно связаны с территорией – пространством, которое человек считает своим, являющимся как бы продолжением его тела. Когда участники разговора сидят друг напротив друга, они занимают оборонительную

позицию, где стол служит барьером; в результате на нем образуются две равные территории, вторжение на которые недопустимо и вызывает сопротивление. Это порождает атмосферу соперничества, нежелания уступить, а поэтому разговоры, как правило, бывают короткими, посвящаются только узким, специфическим проблемам. Ведения важных бесед в такой позиции следует избегать, меняя ее на «угловую» или позицию «делового взаимодействия». Сигнал к смене позиции может, например, дать хозяин, придвинув к себе папку с материалами, принесенную гостем.

Люди, вообще не желающие взаимодействовать, садятся друг против друга на разных концах стола в независимой позиции.

На характер контактов оказывает влияние не только расположение за столом, но и форма стола. Так, квадратный стол подчеркивает субординацию и порождает у всех, кроме сидящих в «угловой» позиции, дух соперничества. За овальным столом психологическое преимущество получают те, кто располагается на его торцах, особенно если сидят не спиной к двери (они, кстати, получают большую территорию, чем остальные). Поэтому переговоры чаще всего лучше вести за круглым столом; здесь все оказываются в равном положении, каждый получает одинаковое пространство, что создает атмосферу неофициальности и помогает быстрее заключить соглашение.

1.5. Как определить ложь.

Распознавание лжи по мимике лица и глазам. Микровыражения. У человека, который лжет, подсознательно проявляется эмоция бедствия. Внешне это выражается в непроизвольном поднятии бровей, вследствие чего на лбу образуются складки. Судить о неправдивости поможет асимметрия – разное проявление эмоций на правой и левой частях лица. Такая несогласованность есть приметой того, что эмоция выдуманная, а не пережитая.

Нос и рот. Как утверждают исследователи, лжец гораздо чаще дотрагивается до носа, чем человек, который говорит правду. Это возможно связано с тем, что прилив адреналина в капиллярах носа вызывает зуд. Указывать на ложь так же может желание человека прикрыть рот рукой или поджатые губы.

Движения глаз. Человек чаще моргает, когда врет. Веки остаются дольше закрытыми, чем обычно, во время лжи. У мужчин часто наблюдается желание тереть глаза во время утаивания правды. По направлению взгляда

легко определить выдумывает человек информацию или нет. Так, взгляд праворукого человека направленный вверх влево свидетельствует о воображении, а вверх вправо – о воспоминании. Хотя постулат о том, что человек отводит взгляд во время разговора в сторону или вниз, последнее время активно критикуется как инструмент для определения правды, методика довольна интересная.

Язык тела. Потоотделение. Выше говорилось, что данный признак не всегда верный, но статистика неумолимо утверждает: человек, который врет, потеет больше, чем правдивый.

Кивки головой. Как правило, мы киваем непроизвольно, чтобы подтвердить свои слова или согласиться со сказанным. В случае, когда человек лжет, возникает задержка между словами и кивком головой.

Суетливость. Общая суетливость, нервозность, невозможность усидеть на месте, неестественная поза будут хорошим подспорьем в определении правдивости слов человека.

Движения. Человек, который говорит правду, наклоняется в сторону собеседника, лжец, наоборот, отдаляется. Во время общения многие неосознанно используют зеркалирование – повторяют жесты визави. Когда человек лжет, эта подсознательная реакция угнетается. Непокойное положение рук (приглаживание волос, поправка галстука, желание сжать что-нибудь) также выдают лжеца.

Сглатывание слюны и дыхание. Учатившееся дыхание может быть свидетельством того, что человек встал на тонкий лед. Он начинает дышать быстрее, чтоб накачать мозг кислородом, который необходим для ориентации в критической ситуации. Избыточное образование слюны связано с выделением адреналина, поэтому частое ее сглатывание может выдать лгуна.

Таким образом, с помощью полученной информации можно понять историю возникновения жестов, их виды и значение. Проведя анализ, я поняла, что жесты довольно сильно влияют на личность человека, с помощью них можно визуально понять характер человека, то, как он себя преподносит и даже определить ложь, что подтверждает мою гипотезу.

ГЛАВА 2. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

2.1. Исследование.

В ходе работы над индивидуальным проектом я провела опрос на тему «Язык жестов» среди подростков (17–18 лет), в котором принимали участие ученики МБОУ «Школы №30» и МБОУ «Школы №6», в количестве 30 человек. (См. Приложение 1). Причиной выбора данной методики для исследования стало то, что она достаточна универсальна, а именно за небольшое количество времени, есть возможность получить необходимые данные, обладающие количественными характеристиками для того, чтобы перевести их в процентном соотношении и выстроить диаграмму для более наглядного примера.

2.2. Обработка и интерпретация результатов.

На основе опроса с помощью анализирования данных и перевода их в проценты мне удалось сформировать следующую статистику:

1. Знаете ли вы, что такое язык жестов?

-90% - ответили положительно;

-10% - ответили отрицательно. (См. Приложение 2).

2. Используете ли вы знания о языке жестов при общении с людьми?

-30% - ответили положительно;

-70% - ответили отрицательно. (См. Приложение 3).

3. Можете ли вы определить с помощью жестов врет ли человек?

-3% - ответили положительно;

-97% - ответили отрицательно. (См. Приложение 4).

2.3. Продукт исследования.

Следовательно, в ходе проведённого мной опроса можно понять, что большинство подростков не интересуется этой темой и не понимает, что она

может облегчить им общение с людьми, поэтому я сделала карточку для определения жестов, с ее помощью можно легко понять основные жесты для выявления лжи и запомнить их, что в будущем поможет в общении с собеседниками.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе теоретической и практической работы я изучила язык жестов и его влияние на личность человека. Эта работа предоставила мне ценный опыт, цель выполнена: я познакомилась с этой темой, узнала ее историю, поняла, что для ознакомления с характером человека достаточно анализировать движения его рук, мимику и позы тела. Я изучила множество литературы, где нашла большое количество информации для своей работы.

Также я провела опрос, где ознакомилась со знаниями своих сверстников и проанализировала актуальность своего проекта. Но главное, что стало ясно, что с помощью жестов можно определить ложь, а это очень полезные знания, которые подтвердили мою гипотезу. Очень важно, чтобы люди с раннего возраста умели пользоваться психологией жестов и применять свои знания на практике, ведь это очень помогает при пребывании в социуме. Выбранные методы исследования позволили наиболее полно изучить материал. Создание продукта помогло применить полученные в ходе исследования знания на практике.

Исходя из вышеизложенного, можно подвести итоги:

1. Поставленная цель достигнута;
2. Задачи выполнены;
3. В ходе исследования гипотеза была подтверждена.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Айслер-Мертц, Кристиана Язык жестов / Кристиана Айслер-Мертц. - М.: ФАИР-Пресс, 2001. - 160 с.
2. Атай, Елена Чтение по лицам и жестам для начинающих / Елена Атай. - М.: "Издательство "Эксмо", 2014. - 997 с.
3. Вилсон, Гленн Язык жестов / Гленн Вилсон, Крис Маклафлин. - М.: Питер, 2001. - 224 с.
4. Гласс, Лиллиан Все лгут. Как выявить обман по мимике и жестам / Лиллиан Гласс. - М.: Альпина нон-фикшн, 2015. - 236 с.
5. Пиз, Аллан Язык жестов. / Аллан Пиз. - М.: МОДЭК, 1992. - 218 с.
6. Спейс, Дэвид Язык жестов и взглядов / Дэвид Спейс. - М.: Вектор, 2013. - 160 с.
7. Язык жестов. - М.: Парадокс, 1995. - 416 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

ОПРОСНИК

Цель: выявить уровень знаний на тему «язык жестов».

1. Знаете ли вы, что такое язык жестов?

а) Да;

б) Нет.

2. Используете ли вы знания о языке жестов при общении с людьми?

а) Да;

б) Нет.

3. Можете ли вы определить с помощью жестов врет ли человек?

а) Да;

б) Нет.

Приложение 2.



Приложение 3.



Приложение 4.



Приложение 5.

Как распознать ложь?

1. Эмоция бедствия

- у человека, который лжет, подсознательно проявляется эмоция грусти



2. Дотрагивается до носа

- собеседник часто дотрагивается до носа или рта



3. Взгляд влево

- взгляд праворукого человека направленный вверх влево свидетельствует о воображении



4. Частое моргание

- человек чаще моргает, когда врет. Веки остаются дольше закрытыми, чем обычно, во время лжи

