




ALLDAY.RU



ЖЕСТЫ В НАШЕМ ОБЩЕНИИ.

□
До 65% 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 менеджера.



Жесты нельзя рассматривать изолированно, поскольку у одного и того же жеста существует несколько значений; 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.



Поскольку подсознание людей работает

автоматически, независимо от них, жесты могут «выдать с головой», поэтому, чтобы скрыть свои мысли, целесообразно:

- специально отрабатывать комплекс жестов, придающих правдоподобие сказанному;
- стараться полностью исключить жестикуляцию при контактах;
- соблюдать дистанцию по отношению к собеседнику, чтобы не были видны микрожесты (румянец, изменение зрачков) и поза в целом;
- шире использовать положительные жесты, привлекающие других, и по возможности избавляться от отрицательных.



□ Первое, с чем сталкиваются люди при знакомстве, — рука партнера, протягиваемая для пожатия. Выделяют **четыре вида руки:**

квадратная; 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 свойственна, как считается, холодным, эгоцентричным людям, с узким кругозором, но целеустремленным.



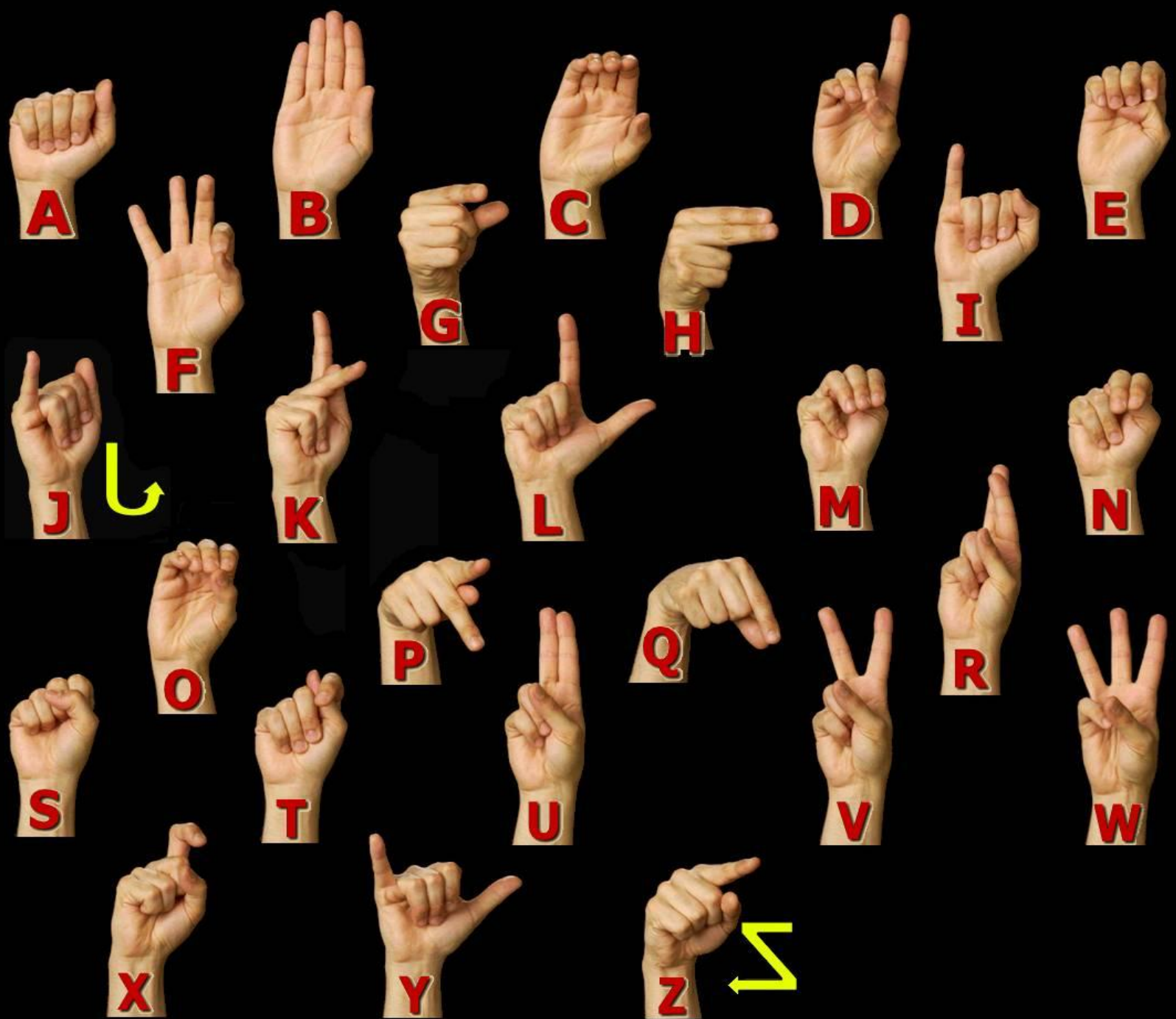
О партнере немало могут сказать кончики пальцев: владельцы острых — идеалисты; конических — импульсивны, внушаемы, интуитивны; квадратных — аккуратны, постоянны, педантичны; лопаткообразных — энергичны, изобретательны, инициативны, поверхностны.

Как правило, полностью или частично открытые ладони свидетельствуют о честности и открытости человека. 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.



- Поднесение руки ко рту во время слушания свидетельствует о недоверии 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.





A

B

C

D

E

F

G

H

I

J

K

L

M

N

O

P

Q

R

S

T

U

V

W

X

Y

Z

- Подпираание щеки ладонью считается жестом скуки. Если рука сжата в кулак, а указательный палец упирается в висок — это оценочная поза, демонстрирующая вежливую 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.



Figura 6. Președintele Barack Obama ține un discurs la reuniunea campionilor sportivi din echipa "Columbus Crew", în 2008

□ Поглаживание подбородка 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.



Использование этого изображения законно только после его покупки
www.pressfoto.ru · #92066



- Над презентацией работала Варгасова Мария ученица 7а класса.

Спасибо за внимание!

