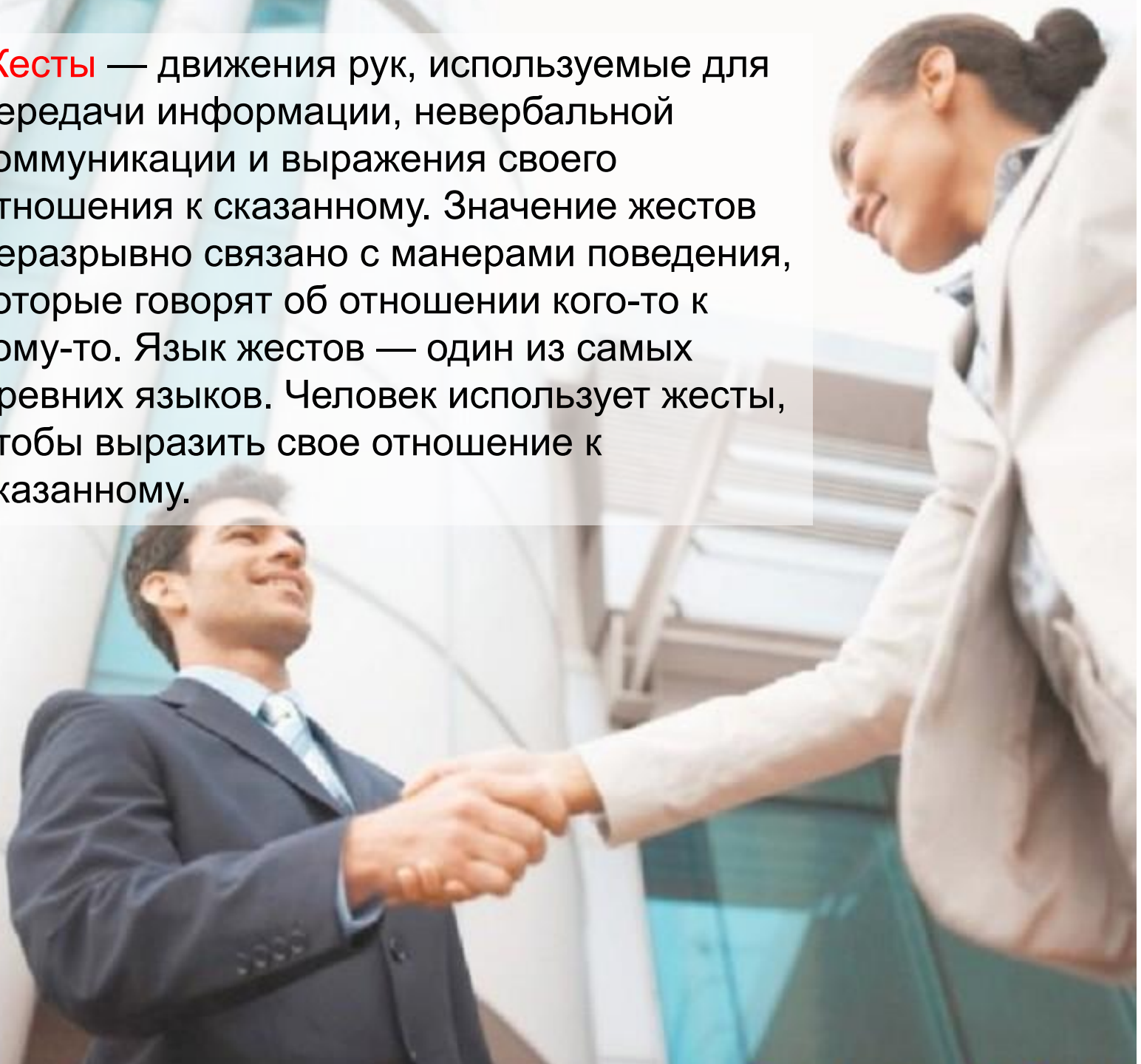


Жест



Жесты — движения рук, используемые для передачи информации, невербальной коммуникации и выражения своего отношения к сказанному. Значение жестов неразрывно связано с манерами поведения, которые говорят об отношении кого-то к кому-то. Язык жестов — один из самых древних языков. Человек использует жесты, чтобы выразить свое отношение к сказанному.



Виды



1. Ритмические жесты

Ритмические жесты связаны с ритмикой речи. Ритмические жесты подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз, то есть то, что обычно передает интонация. Наблюдая за выступающими по телевидению, обратите внимание, как часто говорящий в такт речи размахивает рукой.

2. Эмоциональные жесты



Волнение, радость, восторг, ненависть, печаль, огорчение, растерянность, смятение — все это проявляется не только в подборе слов, в интонации, но и в жестах. Жесты, передающие различные оттенки чувств, называются эмоциональными. Некоторые из них закреплены в устойчивых сочетаниях, поскольку такие жесты стали общезначимыми. Например: бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, повернуться спиной, пожать плечами, развести руками, указать на дверь.

3. Указательные жесты



Скажите, можно ли выполнить приказы: «Откройте то окно», «Эту книгу не бери, возьми вот эту», если они произносятся без жестов? Ответ будет один: «Нельзя!». В таких случаях требуется указательный жест. С помощью этого жеста говорящий выделяет какой-то предмет из ряда однородных, показывает место, подчеркивает порядок движения. Указать можно взглядом, кивком головы, рукой, поворотом тела и другое.

4. Изобразительные жесты



Однако, пользуясь изобразительными жестами, нужно соблюдать чувство меры: нельзя язык слов подменять жестами.

Изобразительные жесты применяются в случаях:

- если не хватает слов, чтобы полностью передать представление;
- если одних слов недостаточно по каким причинам (повышенная эмоциональность говорящего, невлаждение собой, несобранность, нервозность, неуверенность в том, что адресат все понимает);
- если необходимо усилить впечатление и повлиять на слушателя дополнительно и наглядно.

5. Символические жесты



Безусловно, вы бывали в театре, на концерте, смотрели выступления актеров на телевидении. Вспомните, как они жестикулируют, заканчивая выступление, прощаясь с аудиторией. Наиболее употребляемый жест — поклон как символ благодарности за теплый прием, за аплодисменты. Или, стоя на авансцене, актер широко разводит руки в стороны, словно обнимает сидящих в зале.

Каждый жест, который человек использует при невербальном общении, имеет свою интерпретацию.

6. Открытые жесты



В этой группе жестов можно выделить следующие:

— Раскрытие рук ладонями вверх — жест искренности и открытости. Он может сопровождаться приложением ладоней к груди или поднятие плеч. Например, когда дети гордятся своими достижениями, они открыто показывают руки, и наоборот, когда чувствуют свою вину, прячут их в карманы или за спину;

— Пиджак, который расстегивают, — так делают люди открытые и дружелюбные к вам. Например, отмечено, что когда деловые переговоры успешны, наблюдается такая жестовая группа: сидящие участники расстегивают пиджаки, распрямляют ноги, передвигаются на край стула, ближе к столу, который отделяет их от собеседника.

7. Жесты защиты

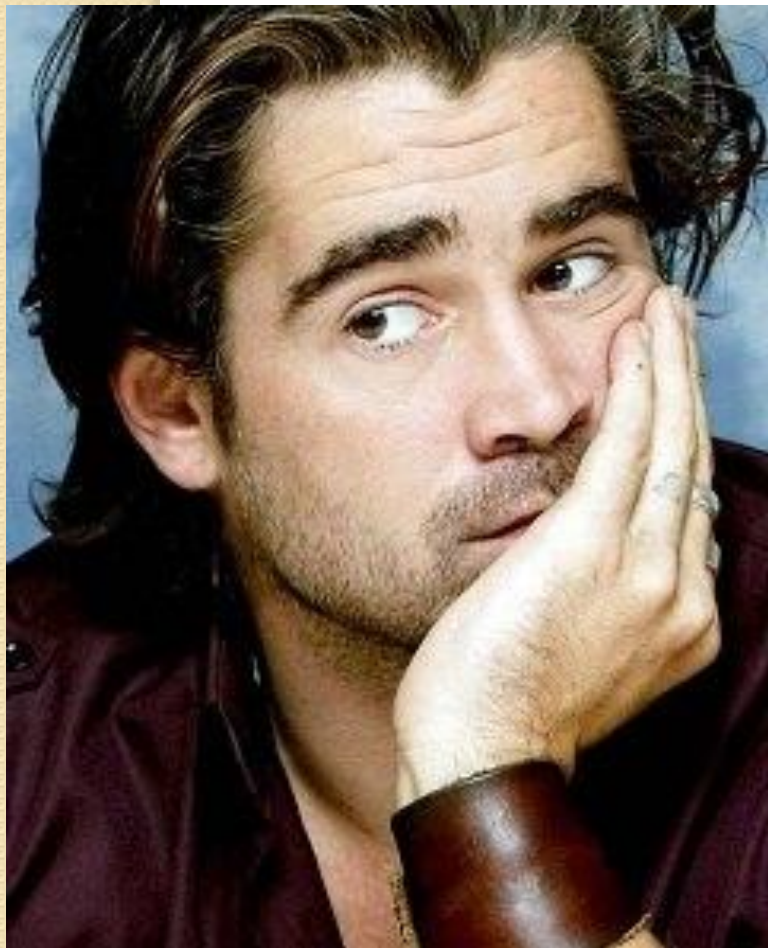


К этой группе относим жесты, которыми мы реагируем на возможные конфликтные ситуации:

— Руки, скрещенные на груди, — собеседник принял защитную позицию. Поэтому если мы видим такой жест, необходимо пересмотреть то, что делаем или говорим, ибо партнер начинает убегать от обсуждения.

8. Жесты оценки





Жест «рука на щеке» означает, что человек погружен в размышления



Жест критической оценки (рука возведена в лицо, подбородок опирается на ладонь, указательный палец вытягивается вдоль щеки, остальные — ниже рта) означает, что человек слегка скептически относится к тому, что происходит в данный момент (позиция «подождем-посмотрим»)





Наклоненная голова указывает на заинтересованность, внимание. По этому жесту можно оценивать, насколько хорошо воспринимается то, что вы говорите



- Почесывание подбородка выражает занятость процессом принятия решения;
- Манипулирование очками (протирает стекло, берет в рот дужку очков и прочее) Имеет место в случаях, когда собеседнику нужно время для размышления;



- Хождение сигнализирует о процессе принятия решения сложной проблемы. С тем, кто ходит, не стоит начинать разговор: это может нарушить ход его мыслей и помешать сделке;
- Пощипывание переносицы (обычно сочетается с закрытием глаз) говорит о глубокой сосредоточенности и напряженных размышлениях.

9. Жесты подозрения и скрытности



Жест «рука прикрывает рот» перед или во время высказывания — человек хочет скрыть свою позицию по обсуждаемому вопросу



Взгляд в сторону означает недоверие



— Ноги (или все тело), направлены к выходу, — свидетельство желания закончить встречу, беседу или происходящее. Если большинство слушателей в аудитории или на совещании принимают такую позу — это сигнал о необходимости завершить мероприятие;



— Потягивание или легкое потирание носа (обычно указательным пальцем) — знак сомнения.

Этот жест часто используют ораторы, когда они не уверены, как подойти к предмету разговора, или сомневаются в реакции слушателей.

10. Жесты подчиненности



- Когда кто-то крепко пожимает вам руку и поворачивает ее так, что ладонь лежит поверх вашей, он пытается выразить физическое превосходство;
- Если же протягивают руку для приветствия ладонью вверх, то демонстрируют готовность принять подчиненную роль;



— Когда человек стоит рядом с сидящим, нависая над ним, это заставляет чувствовать себя незащищенным и рассматривается как преимущество;

— Рука партнера при разговоре небрежно засунута в карман пиджака, а большой палец находится снаружи — это выражает его уверенность в превосходстве над вами. Если же встречаются два человека, привыкших принимать доминирующее положение, то они обычно воздерживаются от этого жеста в знак уважения друг к другу.

**Спасибо за
внимание!**

