



Жесты - регуляторы

Хасиева Д.О., Калашникова А.Ю.



- Регуляторы тесно связаны с социальной группой, с этносом и культурой, к которым принадлежит жестикулирующий.

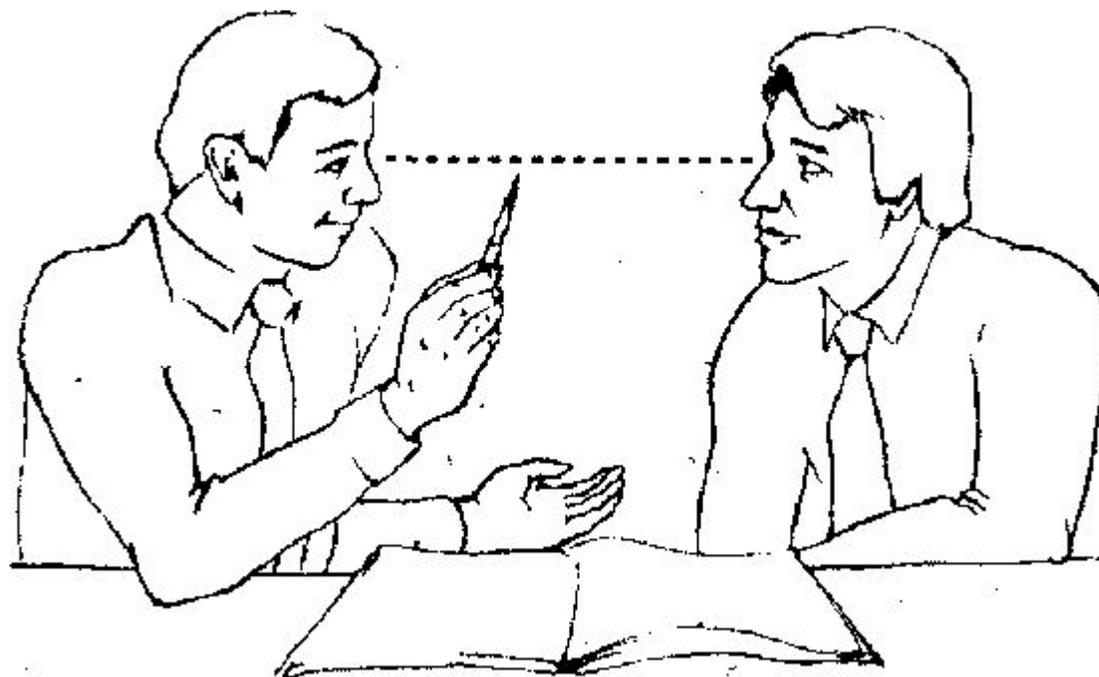


Психолог Альберт Шефлен

- впервые выделил следующие три типа регуляторов:
- (а) точки (points) — отдельные движения головы, шеи, глаз и рук, а также позы, обычно встречающиеся после словесных фраз собеседника;



- (б) позиции (positions) — жестовые конфигурации и комплексы (например, контакт глаз и движение корпусом), состоящие из ряда точек и обозначающие различные отношения, возникшие или проявившиеся в диалоге;



- (в) представления (presentations) — самые крупные жестовые конфигурации вместе с их параметрами, формирующие сложные комплексы движений, которые совершаются в интерактивном акте.
- включают в себя совокупность диниц и кинетических признаков:
 - — позиции;
 - — расстояния между собеседниками;
 - — позы;
 - — ориентации тел.





35
2
23

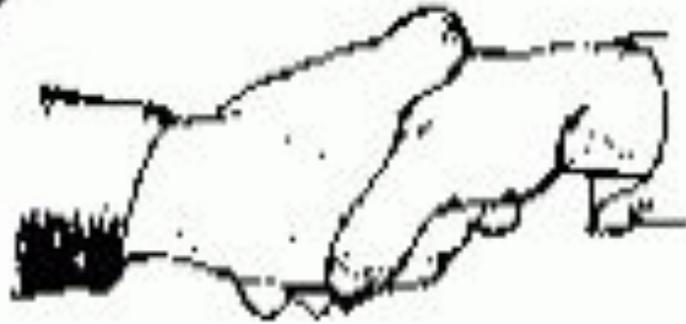


Рис. 19 *Горизонтальное*
положение

Рис. 20 *Вертикальное*
положение

Рис. 21 *Равноправное*
рукопожатие





35
2
23



Робость



Злость



Страх



Усталость



Вина



Радость



Удивление



Хвастовство



Покой



Грусть





35
2
23



Защита

Скрещенные на груди руки

Это фиксированная позиция, с которой человек не хочет сдвинуться.

Если вы хотите узнать, занял ли ваш собеседник защитную позу или просто комфортно расположился, скрестив руки, посмотрите на его кисти.

Расслаблены они или сжаты в кулаки.? Или стиснули одна другую так, что пальцы побелели?

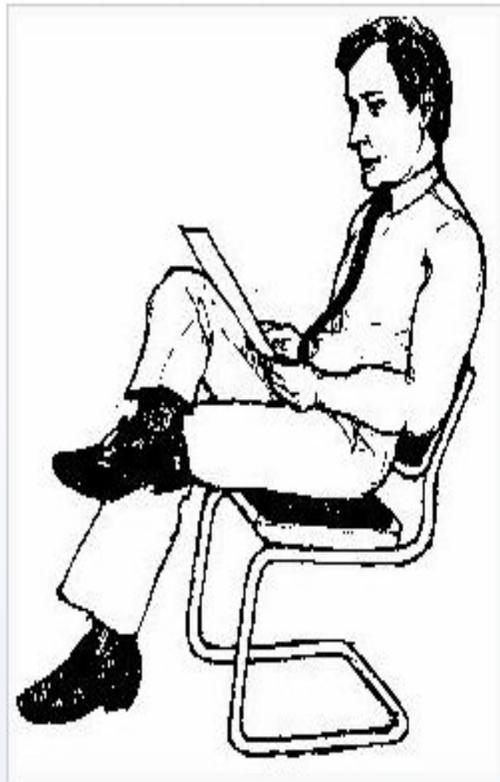




35
2
23

Посадка на стул «задом наперед», при которой его спинка является как бы щитом, говорит о том, что ваш партнер демонстрирует свою доминантность или даже агрессию.





Скрещенные ноги

Люди, скрестившие ноги, - это те, кто оказывает вам наибольшее соперничество, и поэтому они требуют усиленного внимания.





	Открытые ладони Жест открытости и правдивости, признания авторитета собеседника, доверия ему. Наилучший жест руками.
	Ладони повернуты к себе Сердечное приглашение к взаимопониманию и более тесному контакту. Слова, идущие от сердца
	Резко поворачивающиеся руки Собеседник старается быть правильно понятым, активно жестикулирует, достаточно откровенен в своих высказываниях.
	Большой и указательный пальцы касаются Сторонник педантичности, корректности, логики. Жест моралиста и наставника. Не путать с жестом "О-кей".
	Ладони вверх, пальцы полу согнуты Притягивающий лидерство, власть. Стремление доминировать и управлять ситуацией.
	Жест сцепленных рук Руки переплетены перед лицом, сигнализируют в неоправданных ожиданиях и попытке скрыть свое негативное отношение.





Жест сцепленных рук, лежащих на столе или на коленях, если человек сидит

Даже если человек улыбается и говорит радостным голосом, жест выдает разочарование и попытку скрыть раздражение.



Жест "Пирамида"

Свидетельствует о самоуверенности, как бы заменяя собой слова "Я все это знаю". Характерен для руководителей в разговоре с подчиненными, для людей, дающих другим наставления.



Агрессия

Взгляд поверх очков выдает критическое отношение к происходящему, заставляет другого собеседника защищаться и оправдываться. Хороша, если человек снимает очки, когда говорит надевает, когда слушает.



Покусывание очков

Стремление потянуть время, подумать. Успокаивающий жест. Курильщики используют с этой же целью сигареты, а ребенок сосет палец.



Мыслитель

Глубокое раздумье, погруженность в мир собственных мыслей и чувств. Сопровождает принятие окончательного решения.





Скука

Слушатель поддерживает голову рукой, чтобы не 'заснуть'. Полное отсутствие интереса демонстрируется, когда голова полностью лежит в ладонях.

Часто при этом начинает постукивать кончиками пальцев или ногой, демонстрируя нетерпение, нежелание дальше слушать.

Действительный интерес проявляется, когда рука также слегка прислонена к щеке, но не поддерживает голову. Пальцы полусогнуты.



Критическая оценка

Когда указательный палец показывает вертикально вверх по щеке, а большой палец поддерживает подбородок, это говорит о том, что слушатель негативно или критически оценивает говорящего или ситуацию в целом. Не путать с жестом заинтересованности, когда указательный палец не выставляется.



Поглаживание подбородка

Жест принятия решения. Если после предыдущих оценочных жестов (скука, интерес, критическая оценка) попросить высказать свое мнение, то появляется жест поглаживания подбородка. Лучше не прерывать и не торопить его.





Авторитарность, агрессивность

Стремление командовать, навязать свои правила поведения. Правая рука сжата в кулак и поднята, как для удара. Часто сопровождается угрозами и повышенным тоном голоса.



Готовность к контакту

Ненапряженная поза, голова прямо, спокойное выражение лица, легкая улыбка. Проявление открытости и искренности.



Слушаю и повинуюсь

Готовность к полному подчинению собеседнику, восхищение им. Тело и голова наклонены набок, рука подпирает щеку. Наклоненная набок голова и улыбка часто свидетельствует об игривом настроении, кокетстве, влюбленности.



Дым вверх

Если человек выпускает дым вверх, то он испытывает положительные чувства: уверенность в себе, превосходство над кем-то, положительная оценка ситуации.



Дым вниз

Если дым выходит вниз, то человек испытывает отрицательные эмоции, негативно оценивает ситуацию, подозревает вас в чем-то нехорошем или пытается сам скрыть какие-то мысли. Если человек выпускает дым вниз и через уголок рта, это говорит о его сильном отрицательном отношении к ситуации и скрытом характере.



35
2
23



