Жестикуляция при общении

Определение

Жестикуляция - совокупность телодвижений (**жестов**), которыми человек сопровождает для усиления выразительности свою речь. Обычные **жесты** – движение рук и головы. **Жестом** иногда выражают мысль без слов. Для конфликтного взаимодействия характерна интенсивная жестикуляция, связанная с тем, что возрастает эмоциональность взаимодействия и уменьшается рациональная составляющая воздействия друг на друга.

По совокупности жестов, используемых собеседником, можно с легкостью определить его эмоции и даже черты характера, в том числе неуверенность, раздражительность, скуку. Ученые уверяют, что едва ли не 90% спонтанных движений во время разговора мы делаем руками.

Сопровождающие речь движения могут быть самыми разными:

- объяснительными, передающими мысль, которую человек не смог сформулировать словами;
- указательными, показывающими направление или определенную вещь, предмет;
- подчеркивающими, утверждающими определенные слова, эмоции;

После проведения ряда экспериментов ученые выяснили, что человек больше воспринимает именно визуальную информацию. Согласно научным данным, 85 % разговора воспринимается именно через визуальный нерв. Если слова отличаются от демонстрируемых движений, собеседник будет получать информацию именно от жестов.

Как помогают жесты при общении

В момент разговора человек непроизвольно выражает свои эмоции, дополняет слова образной картинкой с помощью движений руками. В момент осознания мысли, когда слова еще не подобрались, именно жестикуляция приходит к нам на помощь.

При общении с иностранцами, мы, как правило, не зная языка, говорим громче и активно показывает образы руками, надеясь на понимание. Самое удивительное, что коммуникации удаются. Люди, говорящие на разных диалектах, понимают друг друга с помощью обыкновенных жестов.

Однако нужно быть осторожным при таком общении. В одной стране привычное движение рукой может иметь совсем иное, иногда даже оскорбительное значение. Например, в Болгарии кивок головой будет говорить об отказе, а поворот из стороны в сторону – о согласии. Движение пальцев, обозначающее у нас и в Америке знак «Ок», во Франции будет воспринято, как принижение достоинства человека, неуважение.

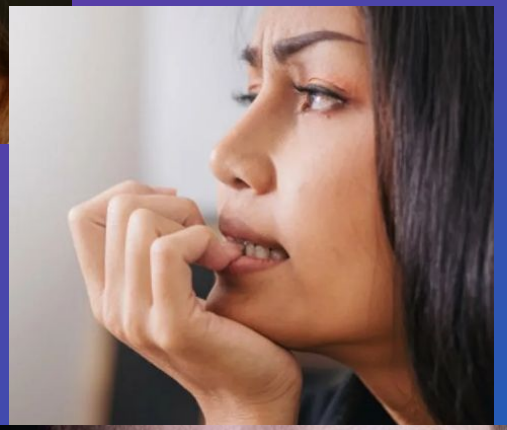
РАСШИФРОВКА НЕКОТОРЫХ ЖЕСТИКУЛЯЦИЙ

В момент активной жестикуляции при разговоре, психология говорит о неспособности человека воспринимать информацию от оппонента из-за сильного возбуждения.

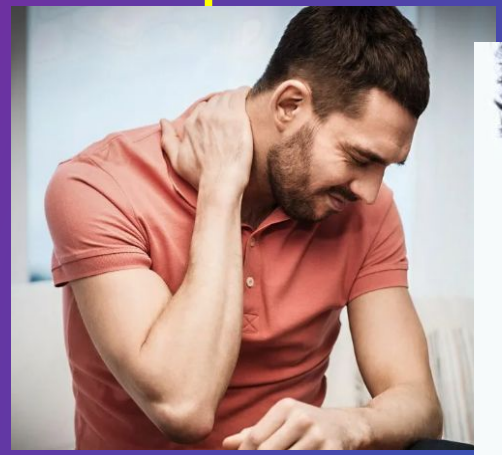
Сцепленные пальцы спереди говорят о разочаровании в человеке, желании отстраниться.

Крепко переплетенные пальцы рук за спиной говорят об уверенности в собственных силах и верно принятом решении.

Для лжецов характерны 7 типичных жестов:

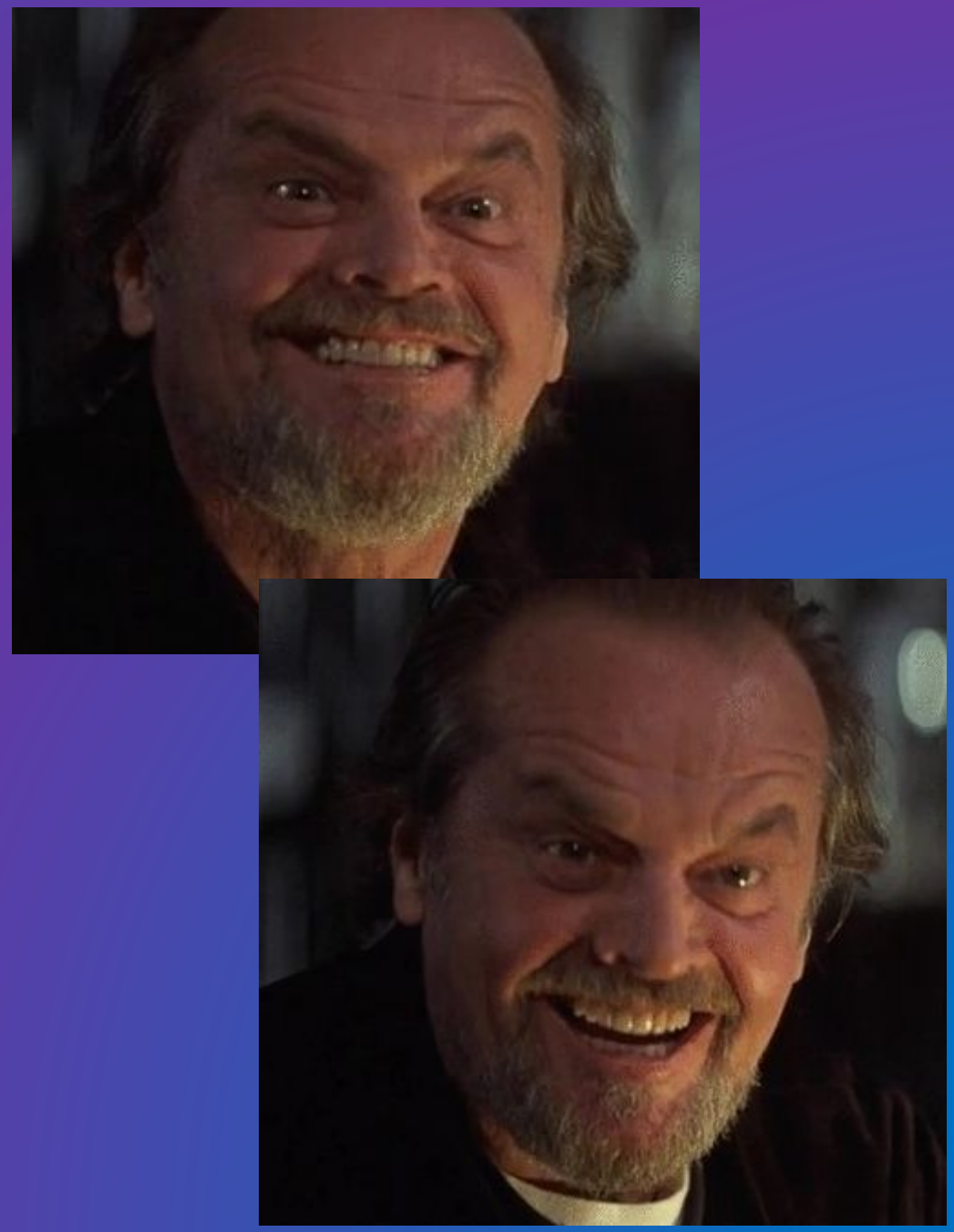


- Почесывание носа при рассказе.
- Желание ослабить воротник, как при нехватке воздуха.
- Почесывание глаза.
- Касание мочки уха.
- Беспокойные руки около рта.
- Потирание шеи.
- Прикрытие рта рукой при разговоре.



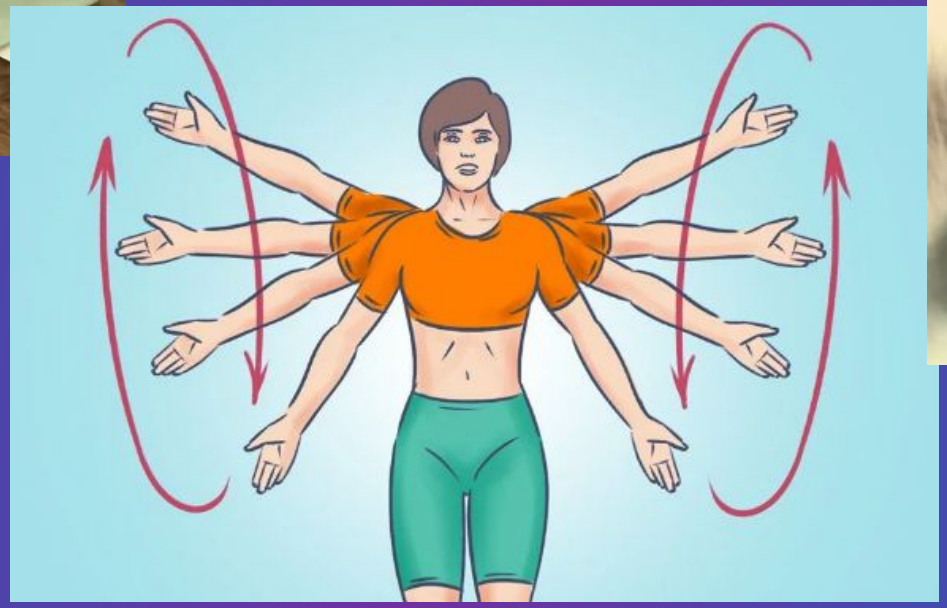
Поглаживание подбородка и потирание переносицы говорят о глубоком мыслительном процессе.

Наклоненная голова с небольшой вежливой улыбкой, периодически кивающая, показывает собеседнику о заинтересованности и желании продолжать разговор.



Почесывание туловища расскажет о большой самоуверенности.

Непрерывные навязчивые движения руками, ногами в виде подергиваний, постукиваний, показывают скуку и раздражение собеседника, желание скорее прекратить разговор.



При флирте девушки могут касаться своих волос, убирать их от лица.

Агрессия проявляется в виде сжатых в кулаки ладоней.

В заключение

В мире известно большое количество «сигналов», оповещающих об истинных намерениях человека, его эмоциях. Если углубиться в изучение психологии, понять основные, возможные жестикуляции при разговоре, можно научиться владеть ситуацией.

Во всем мире менеджеры высшего звена, крупные бизнесмены обязаны знать основы языка тела, чтобы уметь вести себя на важных переговорах и принимать верные решения. Бывает, что слов недостаточно, тогда тело станет лучшим союзником для понимания сложившейся ситуации.

СПАСИБО ЗА ПРОСМОТР