Использование и «чтение» жестов в речевой практике

Материал для педагога дополнительного образования

для занятий по дополнительной общеобразовательной программе

«Преодолевая трудности общения»

Тема 3/23 (А)

Шайдурова Валентина Федоровна

Педагог дополнительного образования

ГБОУ «Школа №106»

Санкт-Петербург

2015

Методические рекомендации к проведению занятий.

1. Использовать презентацию «Развитие навыков невербального общения в речевой практике. Использование и «чтение» жестов»
2. Каждый слайд комментировать и обсуждать, используя данныйй материал, жизненный опыт педагога и обучающихся
3. По возможности проводить ролевые игры по материалу каждого слайда слай
4. Занятие завершать упражнениями, которые даны в презентации и рефлексией.

Еще в Древней Греции важнейшим элементом общения считали жестикуляцию его участников.

Действительно, она иногда говорит о человеке больше, чем его слова. Их можно подобрать, ими можно управлять, в них можно вкладывать разный смысл, а жестикуляция в основном происходит неосознанно.

Считается нормальным, когда мысль говорящего находит свое отражение в том или ином его мышечном движении.

Поэтому оно может выдать истинные намерения говорящего, даже если он прилагает старания к тому, чтобы скрыть их.

Правомерно говорить об особом «языке жестов», который имеет место при коммуникации. Во время ее большинство людей выражает свое эмоциональное и физиологическое состояние, отношение к окружающим, к происходящему вокруг них сходными или одинаковыми жестами.

Используемые в процессе коммуникации жесты в соответствии с их функциональной направленностью можно классифицировать. В начале обратим внимание на жесты-эмблемы, в которые общающимися вкладывается особое значение.

Причем оно может быть специфичным для определенной страны. Например, в некоторых из них кивание головой является отражением согласия, а в других наоборот отрицания.

Не во всех странах поднятый вверх палец свидетельствует о том, что «все отлично», а движение указательного пальца под подбородком, того, что «сыт по горло».

Обычным в процессе общения является использование его участниками иллюстративных жестов, наглядно изображающих содержание и ход ил слов, размеры предмета, о котором идет речь, направление движения и т. д.

Иллюстративными жестами общающимся не следует злоупотреблять. Их обилие говорит о том, что с языковой культурой, со средствами языковой выразительности у них есть определенные проблемы.

Не следует увлекаться и дирижирующими жестами, с помощью которых помогают себе говорить, допустим, показывают, как едят или пьют, или рубят дрова.

Группа жестов отрицания включает в себя верчение головой из стороны в сторону, отклонение тела назад, взгляд исподлобья…

Иногда уместно бывает употребление аффективных жестов. Они выражают эмоциональное состояние человека, его отношение к происходящему, в том числе одобрение, радость и гнев.

Можно выделить и жесты, являющиеся свидетельством стремления побудить партнера или партнершу к определенным лирическим или сексуальным действиям. Их еще можно назвать жестами обольщения.

Такими жестами у мужчин являются выпрямление тела, выпячивание груди, движение подбородком вверх-вниз, потирание ладоней, поправление галстука, запонок, застегивание или расстегивание пиджака, подтягивание носков.

А когда женщина старается привлечь внимание мужчины, она приглаживает или поправляет волосы, одежду, поглаживает грудь, покачивает бедрами.

Для этого она также медленно скрещивает и разводит свои ноги на глазах у объекта, поглаживает себя по икрам, коленям, бедрам, подгибает одну из ног под себя.

На характер интенсивности жестикуляции во время коммуникации у ее участников оказывают влияние и другие внутренние и внешние относительно них факторы.

Интенсивность жестикуляции в немалой степени зависит от темперамента общающихся. Она дает возможность с большей или меньшей долей вероятности определить, кто перед вами — холерик, для которого присуща бурная жестикуляция, или флегмагик, почти ее не применяющий.

Степень использования жестикуляции при коммуникации может зависеть от этнической принадлежности ее участников. Интенсивная жестикуляция присуща некоторым этническим группам, в том числе «лицам кавказской национальности», обитателям Средиземноморья и жителям острова Папуа.

Для обычных общающихся энергичная или специфическая жестикуляция характерна во время пребывания их в состоянии эмоционального стресса, возбуждения, беспокойства или смущения.

Неумеренная жестикуляция нередко бывает свидетельством беспокойства, неуверенности в своих силах, желания партнера навязать свою точку зрения противоположной стороне.

Развязные жесты являются обычными для людей, отличающихся общим низким культурным уровнем, а также для тех, кто уже достаточно «промочил горло». На интенсивность жестикуляции могут оказывать влияние различные внешние обстоятельства — неудобно, мухи ведут себя агрессивно, неприятные запахи.

Особенности жестикуляции в процессе коммуникации могут быть обусловлены физиологическим состоянием ее участников, допустим, у них стреляет в ухе, сердце побаливает, в животе волнения, селезенка готова лопнуть…

Скупые жесты являются свидетельством не только определенного темперамента их «производителя», но и могут быть знаком того, что он находится в спокойном и уравновешенном состоянии, что его не взволновали адресованные ему слова и действия.

Разумно поступает тот, кто учится «читать» жестикуляцию партнера. Для того, кто хочет этим овладеть, будут весьма полезными приводимые ниже сведения.

Тесно переплетенные пальцы собеседника являются признаком того, что он испытывает подозрение или недоверие или по отношению к вам, или *к* тому, о чем вы говорите.

Аналогичный вывод можно сделать и тогда, когда он начинает пощипывать мякоть своих рук, покусывать конец своей ручки или карандаша, трогать спинку стула.

Жест, во время которого женщина поднимает руку к своей шее, дает основание для вывода или об ее спокойном отношении к партнеру, или об ее уверенности в своих силах.

А вот если она при этом трогает свои бусы, это уже свидетельствует о другом — о том, что ей неприятно или то, *что* ей говорят, или вообще личность, занимающаяся этим.

Когда человек во время говорения старается скрыть свое истинное мнение, он обычно непроизвольно прикрывает свой рот левой рукой — или до начала своего высказывания, или уже в ходе его.

Свидетельством того, что партнер вам доверяет, является расстегивание им своего пиджака, жакета, сорочки шли другой принадлежности своего «обмундирования».

Если подобным занимается женщина, это может быть и результатом ее желания обратить внимание присутствующих или отдельного присутствующего на свою какую-нибудь женскую «достопримечательность», которой, с ее точки, зрения, не уделяют должного внимания.

Когда женщина, скрестив свои ноги, покачивает верхней, общающиеся с ней могут сделать вывод о том, что они сами или их слова ей наскучили.

Сомнение, затруднительное положение, отрицание нередко выражаются жестом, во время которого касаются кончика носа, мочки уха или протирают глаза.

Когда человек во время общения поглаживает что-нибудь мягкое, приятное на ощупь, можно говорить о том, что это добрая личность.

Вставание партнера дает основание для неоднозначных выводов: или он удивлен, или шокирован, или принял окончательное решение, или дальнейшую коммуникацию считает излишней.

Раскачивание на стуле тоже происходит небеспричинно — обычно оно признак того, что собеседник удовлетворен или общением в целом, или отдельными его проявлениями.

Снятием и протиранием очков он тем самым «намекает» противоположной стороне на то, что имеет желание сделать паузу в коммуникации.

Манипулируют очками и когда хотят затянуть время, чтобы обдумать чужие слова, действия или предложения.

Засовывание рук в карманы может быть свидетельством или угнетенного состояния, или стремления доминировать над другими, или критического отношения к происходящему, или скрытности как черте характера.

Руки невольно начинают сжимать друг друга, когда их обладатель попал в какую-либо неприятную ситуацию.

Постукивание по столу или по полу — проявление беспокойства, а вот руки, приложенные к груди, — свидетельство честности и открытости.

Тот, кто касается другого участника, берет его за руку или за плечо, гем самым хочет его прервать, стремится обратить его внимание на что- либо, в том числе, возможно, и на свои слова.

По некоторым жестам собеседника у своего лица можно судить о степени его искренности, о правдивости того, о чем он говорит или делает, или вообще о характере его к вам отношения.

Об этом, в частности, могут свидетельствовать его легкие и быстрые прикосновения к носу или к ямочке над носом.

Некоторые физиологи и психологи утверждают, что у человека, говорящего неправду или проявляющего ее иным способом, при этом здесь возникает раздражение нервных окончаний. В результате этого появляется зуд, и он вынужден почесать или хотя бы прикоснуться к носу или ямочке под носом.

Но в истолковании этого жеста партнера можно и ошибиться, допустим, когда у него просто нос чешется по физиологическим причинам или с «намеком» (согласно распространенному мнению нос обычно чешется перед употреблением винно-водочной продукции).

Неискренность собеседника может отразиться и в том, что у него возможно появление зуда на шее и в веках глаз. В связи с этим человек, говорящий неправду, может почесывать шею, оттягивать облегающий ее воротник или почесывать веко.

О неискренности, о стремлении Что-либо утаить может свидетельствовать и потирание подбородка, лба и висков.

Когда партнер «набычивается», то есть опускает голову и приподнимает плечи, это явное свидетельство того, что вы его или обидели, или оскорбили своими словами или действиями.

Свое положительное отношение к собеседнику, стремление пойти навстречу его словам и действиям люди могут продемонстрировать с помощью жеста, который называется «раскрытые руки». Он начинается с уровня живота и ручей направляются в сторону собеседника, а ладони при этом не закрываются.

Обращаем внимание и на то, пощипывает ли партнер свою переносицу или нет. Если он этим занимается, то это признак того, что он напряженно размышляет нал вашими словами или действиями. Особенно, если он при этом еще закрывает свои глаза.

Мочку уха общающиеся обычно теребят, когда они взволнованы или расстроены. Когда же ее начинают тянуть, можно сделать вывод о том, что у них есть желание высказаться по поводу слов и действий противоположной стороны.

Обращаем внимание и на немного приподнятый вверх палец партнера. Это свидетельство того, что он готов возразить или перейти к следующему вопросу.

Когда партнер вдруг начинает собирать со своей одежды какие-то незаметные ворсинки, тоже не оставляем это без внимания. Это может говорить, если их там действительно нет, о том, что он не одобряет ваши слова или действия.

В своем общении с людьми мы привыкли слушать их слова, обращать внимание на интонации, фразы, выражения. Речь может сказать нам, в каком настроении человек, чего он хочет или на что обижается. Однако, есть еще и невербальная коммуникация. Жесты и позы нашего собеседника могут сказать нам даже больше, чем его слова. Нужно только научиться их распознавать.

Чаще всего сигналы, которые подает человек с помощью жестов, он выражает бессознательно. Потому они и красноречивее речи. Собираясь на первое в жизни собеседование, вы наверняка читали совет, что ни в коем случае нельзя сидеть перед потенциальным работодателем, скрещивая руки на груди в замок или переплетая ноги. Это всем известные «закрытые» жесты. Они говорят о вашей скованности и неуверенности. Человек, который открыт в общении, напротив, держит руки свободно, жестикулируя ими.

Чтобы улучшить свою невербальную коммуникацию, используйте некоторые [секреты](http://www.justlady.ru/articles-136398-sekrety-krasoty-viktorii-bekhem). Например, зеркальность жестикуляции. В разговоре старайтесь повторять [позы](http://www.justlady.ru/articles-131381-uhod-za-kombinirovannoy-kozhey-lica) собеседника. Учтите, что с этим нужно быть осторожным, чтобы это не бросалось в глаза. Иначе человек решит, что вы его передразниваете.

Невербальные коммуникации, которые свойственны каждому человеку и, по сути, являются выражением эмоций, еще называют языком [жестов](http://www.justlady.ru/articles-148664-obolshchenie-muzhchiny-yazyk-zhestov), что на самом деле не верно, так как они являются не отдельным языком, а дополнением или опровержение к тому, что мы говорим словами.

<http://studopedia.ru/5_70272_verbalnie-i-neverbalnie-sredstva-rechevoy-kommunikatsii.html>

<http://www.justlady.ru/articles-127790-neverbalnaya-kommunikaciya-zhesty-i-pozy#ixzz3h6SwF2UQ>

<http://www.syntone.ru/library/books/content/3974.html?current_book_page=23>

<http://www.reshma.nov.ru/texts/avatar_neverbal_obschenie.htm>