Видео «Жесты»

Через мимику можно понять скрытое, несказанное на прямую отношение человека с себе, как пример, на первом свидании по мимике можно понять нравишься ли ты своему партнеру. Жесты могут противоречить сказанному, например при покупке автомобиля человек может говорить, что еще не решил покупать или нет, но жесты покажут, что у него есть деньги. В сумме мимика и жесты могут выдать ложь, или доказать правду, это часто используется на допросах. Если слова легко подделать, то жесты и мимику сложнее, поэтому больше верить нужно невербальной коммуникации.

Язык жестов может помогать в общении, это как будто мы «режем электромагнитное поле». Также общение при помощи жестов может убрать ошибки при общении, все слова и выражения будут «сказаны» одинаково каждым человеком. Также использование жестов может усилить эффект от обычного общения. Умение использования жестов, а также мимика сильно влияет на общение между людьми и может как усилить, так и изменить смысл сказанного.

Существует «линия контакта» область, при которой легче всего поддерживать контакт, находится от линии живота до лба, если пересечь линию контакта, это будет означать сигнал «до свидания». Эксперимент с детьми показал, что использование ладошек при установлении контакта с детьми помогает расположить их к себе. Также для установления доверия рекомендуются использовать плавные и открытые жесты, избегать резких, агрессивных жестов, например тереть руки, сжимать кулаки или ставить их на талию.

Однако невербальная коммуникация также может приводить к недоразумениям. Например, президента Бразилии неправильно понимали представители другой страны из-за различий в трактовке жестов. Именно поэтому, например в Колумбии создали словарь жестов, который исключает недоразумения среди туристов и местными жителями. Поэтому даже такой универсальный язык-язык жестов надо учить, так как в разных странах некоторые жесты могут иметь разное значения.

Жесты и другие виды невербальной коммуникации используются не только при обычном общении, но и в политике. Например, в арабских странах, если у тебя видна подошва обуви, то это сильное оскорбление. Также важную роль играет внешний вид. Во время теледебатов в США в 1960 Кеннеди выглядел более опрятно и уверенно, в то время как его апонент наоборот, постоянно волновался и не был энергичным, по итогам дебатов с большим отрывом победил Кеннеди. Также важно всегда быть повернутым к своему апоненту, чтобы показать свою уверенность и также избегать вертикальные жесты так как они воспринимаются негативно, в то время как горизонтальные положительно.

Выделяют также несколько видов поз и жестов которые практически всегда означают одно и тоже. Поза «двойного креста» скрещены и руки и ноги, значит человек скован, неуверен и не хочет продолжать разговор. Жест «палец у рта» для удержания информации, показать, что ты не можешь сказать что-либо. Жест «указывающего перста» попытка управлять\доказать что-либо, демонстрация уверенности в своих словах. Кулаки на уровне головы – какая-либо положительная\воодушевляющая информация после плохих\неудачных событий.

Во время собеседований также часто смотрят на невербальную сторону собеседника. Жесты, мимика, позы кандидата могут сильно влиять на его восприятие собеседником. Например, легкая улыбка, поза «замок» свидетельствует о волнении, но возможно, что оно временно и с течением времени пройдет. Различные другие жесты, кивки, жестикуляция руками, фиксированный взгляд, поправление волос и другие могут изменять свой смысл в зависимости от каждой профессии.

Понять ложь или самообман можно, когда замечаем, что собеседник как-то закрывает или прикрывает рот\нос\уши. В таком случае можно понять, что человек сам не хочет говорить то, что говорит. Также, когда собеседник как-то отводит взгляд или проводит пальцем под глазом, это также может свидетельствовать о лжи. Для того чтобы уточнить правду говорит человек или ложь, можно переспросить его или попросить повторить сказанное.

Крупные компании также могут нанимать нейроспециалистов которые не будут участвовать в переговорах напрямую, но будут анализировать апонента и задавать общих ход переговоров. Например, движение головой может означать согласие или несогласие собеседника, даже если он напрямую об этом не говорит. Также если собеседник протирает очки или берет душку очков в рот, это просьба подождать, обдумать решение. Также, например постукивание по столу может свидетельствовать о нервозности, о том, что что-то идет не так как задумывалась изначально, а откидывание на спинку стула, наоборот, о том, что собеседник доволен исходом переговоров и он спокоен.

В танцах и спектаклях невербальное общение используется постоянно, там не должно быть случайных взмахов руками или поворотов головы, каждое движение имеет смысл и в общей картине это можно увидеть. Через невербальное общение можно выразить свой характер, отношение к человеку или диалогу, что очень важно в спектаклях, где главную роль играют эмоции.

Жесты и жестикуляция меняется от социального статуса. Например, жесты королей и аристократов более уверенные, сами они ходят с поднятой головой, расправленными плечами и твердой походкой. Их движения неспешные, хозяйские. В то время как у обычного человека, по сравнению с ними, движения и жесты ровно противоположенные. Также взгляд, контроль над телом может многое сказать о том, что чувствует человек. Если взгляд направлен прямо перед собой, он смотрит прямо на собеседника и не бегает, это значит, что человек уверен в себе, уверен в своих действиях. Если человек в процессе разговора начинает меньше контролировать свое тело, это означает что он менее уверен в своих действиях, он начинает нервничать и ему становится труднее контролировать свое тело.