



Невербальные жесты.

- ⊙ Большинство информации о собеседниках люди получают не из их слов, а на основе жестов и телодвижений. Поэтому умение их правильно читать является одним из условий успеха менеджера.
- ⊙ Жесты нельзя рассматривать изолированно, поскольку у одного и того же жеста существует несколько значений; другой в данный момент может вообще ничего не значить; третий — быть обманным. Поэтому их необходимо читать в системе, где каждый дополняет, уточняет, корректирует другие.
- ⊙ Жесты могут *соответствовать или не соответствовать* словам человека, которые сопровождают. Если соответствие имеется, они усиливают вербальную информацию, а если отсутствуют, ориентироваться следует в первую очередь на них, поскольку их информативность примерно в пять раз выше, чем слов.
- ⊙ Кроме соответствия между словами и телодвижениями необходимо принимать во внимание *ситуацию* (например, позы замерзшего, уставшего или критически настроенного к собеседнику человека практически одинаковы); состояние здоровья; профессиональные привычки (пианист, оберегая пальцы, будет избегать крепкого рукопожатия); особенности одежды, которая может сковывать свободу движений и позы.
- ⊙ Существует *обратная связь между возрастом, социальным положением человека и его жестикულიацией*. При сохранении прежнего смысла с возрастом и ростом статуса больше используются слова, снижается скорость движений, хотя одновременно они становятся более утонченными.

Жестикуляция рукой.



Первое, с чем сталкиваются люди при знакомстве, — рука партнера, протягиваемая для пожатия.

Выделяют **четыре вида руки:**

- ✓ *квадратная*; считается, что ее обладатель консервативен во взглядах, практичен, настойчив и методичен в действиях, энергичен, коммуникабелен;
- ✓ *удлиненная* рука встречается редко; ее обладатели характеризуются гармоничностью духовной и физической жизни, развитым чувством долга, склонностью к умственному труду;
- ✓ *овальная* рука, лишенная угловатостей и сужающаяся к кончикам пальцев, принадлежит обычно импульсивным, непостоянным, впечатлительным людям, ленивым, поверхностным, но стремящимся к новым знаниям, всегда готовым помочь;
- ✓ *узкая* рука свойственна, как считается, холодным, эгоцентричным людям, с узким кругозором, но целеустремленным.

РУКОПОЖАТИЕ.

- Рукопожатия, как одно из средств невербального общения, различаются по способу их совершения, силе и длительности.
- Таким образом, собеседник ясно дает понять, что он намерен взять инициативу в предстоящем разговоре на себя. Изучение пятидесяти четырех рукопожатий крупных руководителей показало, что сорок два из них первыми протягивали руку для рукопожатия и пожимали руку собеседника именно в такой властной манере. (Рис. 1.)
- Если вы протягиваете руку для рукопожатия ладонью вверх, то тем самым предоставляете партнеру возможность доминирования. Это довольно эффективный прием, если вы хотите уступить контроль над ситуацией или создать у собеседника ощущение, что хозяином положения является именно он. (Рис. 2.)
- Однако, хотя подобное рукопожатие и демонстрирует покорность, существуют смягчающие обстоятельства, которые следует принимать во внимание. Например, человек, страдающий артритом, просто вынужден ограничиваться легким пожатием руки. Его руку легко перевести в подчиненное положение. Те, для кого состояние рук играет определяющую роль в их профессии, также очень оберегают свои пальцы и не стремятся к крепким рукопожатиям. (Рис. 3.)



Рис. 1.



Рис. 2.

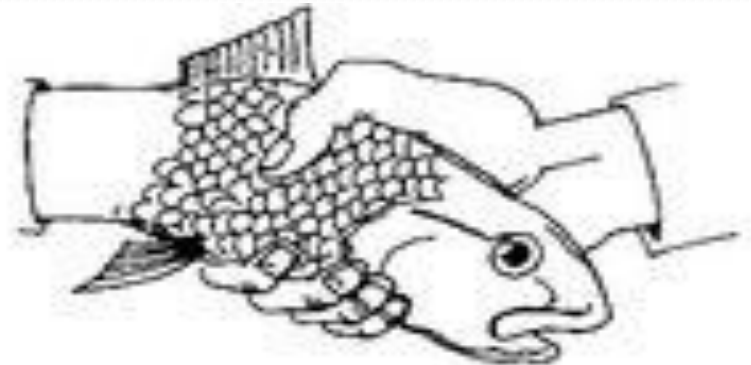


Рис.3.

Прочие виды рукопожатий.

□ **«Перчатка»** — используется, в основном, политическими деятелями. Инициатор подобного рукопожатия старается подчеркнуть свою честность, однако не стоит использовать этот жест в повседневности, так как он может произвести прямо противоположный

□ **«Мертвая рыба»**. Некоторые рукопожатия могут быть настолько безэмоциональными и «безжизненными», что создают впечатление прикосновения к мертвой рыбе. Естественно, прикосновения к рыбьему трупу не вызывают никаких положительных эмоций, так что люди с таким видом рукопожатия воспринимаются, как бесхарактерные и неприятные.



- **Рукопожатие с хрустом костей.** Свойственно агрессивным и жестким людям.
- **Пожатие прямой рукой.** Как и прошлый вариант, является признаком агрессивности человека. Главное назначение такого рукопожатия – попытка сохранить дистанцию и не допускать человека в свою интимную зону.
- **Пожатие кончиков пальцев.** Вместо руки, по ошибке, в рукопожатии заключаются только пальцы. Даже если инициатор подобного рукопожатия дружелюбно настроен по отношению к вам, это символизирует его неуверенность в себе и желание держаться на расстоянии.
- **Рукопожатие с притягиванием руки к себе.** Может означать одно из двух. Либо человек крайне неуверен в себе и чувствует себя комфортно только внутри своей собственной личной зоны, либо он принадлежит к нации, которой характерна более узкая интимная зона.

