

Жесты

Выполнили: студентки 2-го курса ФТД
группы Т-083

Панкратова Юлия, Восколович Юлия

- **Большая часть информации передаётся** при общении не через слова, как это может показаться на первый взгляд, а **через жесты и мимику.**
- Общаясь с другими людьми, с помощью слов мы передаём и получаем всего **лишь 7 процентов информации**, оставшиеся **93 процента** приходятся на невербалику: звучание, тональность и тембр голоса, взгляд, мимику и жесты.

Жесты

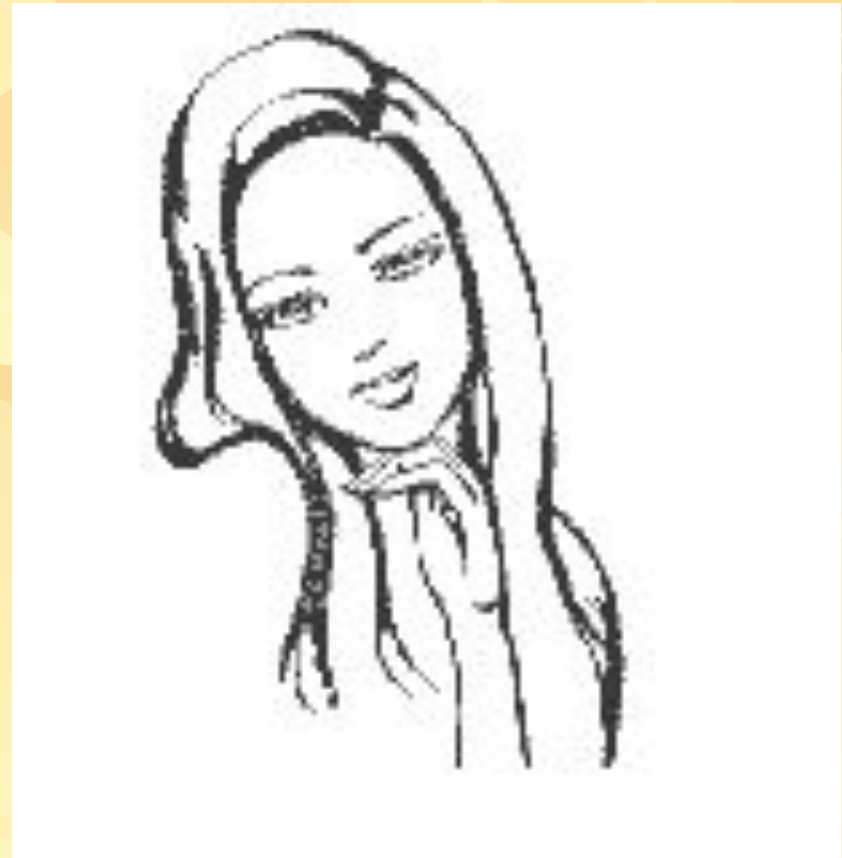
- Жесты гораздо сильнее обусловлены культурно, чем мимика.
- С одной стороны, в разных культурах существует ряд жестов, выражающих сходные чувства и эмоции.



- Например, если человек показывает Вам открытые ладони, это свидетельствует о его **искренности и откровенности**.



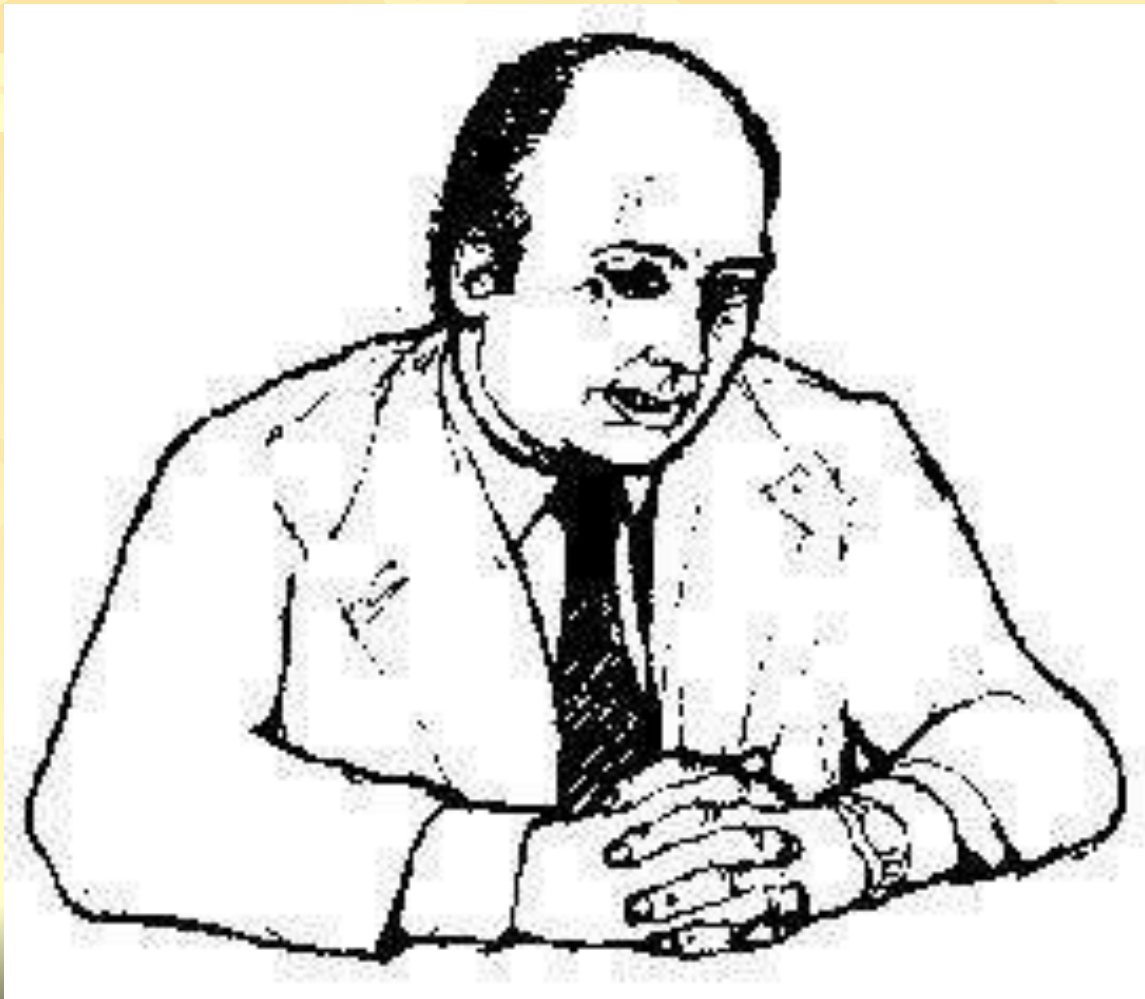
- **Наклон головы в сторону**
свидетельствует
о **пробуждении**
интереса.



- Поглаживание подбородка – признак того, что в этот самый момент Ваш **собеседник принимает решение.**



- Сцепленные пальцы рук – свидетельство **разочарования**, желания скрыть отрицательное отношение.



- Обхватывание бокала двумя руками – знак замаскированной нервозности.
- Потираание лба, уха, подбородка, щёк – озабоченность, смущение, неуверенность.

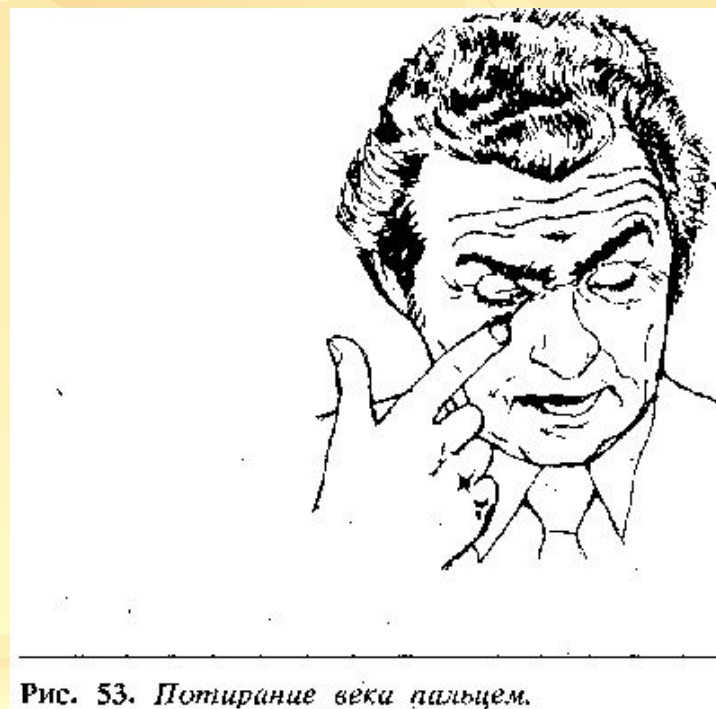


Рис. 53. Потирание веки пальцем.

- С другой стороны, многие жесты представителей различных народов в корне отличаются.

Например, **поднятый вверх большой палец**, являющийся в нашей и многих других культурах признаком одобрения и похвалы, означающий, что всё просто замечательно, всё супер, **в Австралии выражает оскорбление**, а **в Бангладеш – желание поразвлечься с женщиной**.

- **«Фига»**, которая во многих странах, включая нашу, выражает грубость и неуважение, **в Бразилии означает пожелание удачи, в Португалии является охранным знаком, а в некоторых областях Франции считается сексуальным оскорблением.**



- В Болгарии, Бразилии и некоторых районах Турции, **кивок в знак согласия** в действительности **означает отрицание**, а **покачивание головой из стороны в сторону**, наоборот, **согласие**.



Вывод:

- **Жесты наших собеседников говорят нам о них намного больше, чем слова.**
Научившись замечать и правильно интерпретировать жесты других людей, контролировать собственные жесты, мы можем сделать процесс общения с нашими соотечественниками и иностранцами гораздо более приятным и результативным.