Коммуникация с помощью жестов.

 Движения тела и жесты – составная часть нашей ежедневной коммуникации. В случае отсутствия и ограничения устной речи движения тела и жесты выступают как единственно доступное коммуникативное средство выражения сообщений и понимания окружающих. Жесты – это мануальные знаки.

 Речь – это универсальный инструмент для общения, но вместе с ней все равно необходимо использовать неречевые знаки. К ним относятся невербальные средства, благодаря которым коммуникативный процесс будет полнее и богаче.

 Люди передают информацию не только словесно (вербально), но и с помощью невербальных сигналов (жесты, мимика, поза). Зная язык жестов, можно догадаться, что на самом деле думает собеседник, правду ли говорит. Данная информация передается подсознательно. Человек практически не контролирует данный процесс. Он показывает, какие истинные эмоции одолевают оппонента, что его тревожит. Большинство информации мы получаем как раз благодаря невербалике. Научившись расшифровывать ее, можно узнать еще больше информации.

 Мимика – это выражение лица человека, она является главным элементом отображением эмоций и чувств. Позитивные эмоции, например, любовь или удивление, распознать намного легче, чем негативные, к которым можно отнести отвращение или гнев. Эмоции по-разному отражаются на правой и левой стороне лица, ведь левое и правое полушария мозга выполняют разные функции: правое совершает управление эмоциональной сферой, а левое отвечает за интеллектуальные функции.

 Жесты и позы-чувства и установки людей можно определить по манере сидеть или стоять, по набору жестов и отдельным движениям. Людям легче и приятней общаться с теми, кто обладает экспрессивной моторикой, оживленным расслабленным выражением лица.

 Яркие жесты отображают позитивные эмоции и располагают к искренности и доверию. При этом чрезмерная жестикуляция, часто повторяющиеся жесты могут говорить о внутреннем напряжении и неуверенности в себе. Невербальное общение становится доступным, а уровень взаимопонимания увеличивается, если вы понимаете позы и жесты вашего собеседника.

Человек, знающий основы невербального общения, лучше понимает собеседника, что позволяет ему отличить ложь от правды.

Мы люди, а значит для нас открыты оба вида общения (вербальное и невербальное), поэтому стоит использовать их по максимуму в своих целях. Это отличный инструмент, позволяющий добиться желаемого и получить от жизни все, что вам требуется.

Используемая литература: Хрестоматия по общей психологии. Психология мышления / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.В. Петухова. М.В. Фаликман, В.Ф. Спиридонова. М.: Изд-во МГУ, 2014. 656 с.

Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. М.: ИП РАН, Центр «Искусство и наука», 2013

Кнапп М.Л. Невербальные коммуникации. М.: Наука, 2014

Шипицына Л.М. Азбука общения. СПб.: Питер, 2014

Поваляева М.А. Невербальные средства общения. М.: Ростов-на-Дону «Феникс», 2014. 352 с.

Хрестоматия по социальной психологии / Под. ред. Т.В. Кутасова. М.: МПА, 2014

 интернет ресурсы