

ТИПИ КОМУНІКАТИВНИХ ЖЕСТИВ ПІД ЧАС ДІЛОВИХ КОНТАКТІВ

Хлопова А.С., гр. ХТ-19

Науковий керівник – канд. філол. наук, проф. С.М. Руденко
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Одним зі складників невербальної комунікації є жести – рухи тіла (переважно рук), які супроводжують мову або замінюють її. Це привітання та прощання (вставання, уклін, рукостискання, поцілунок, реверанс); погрози, привертання уваги, запрошення, заборони; стверджувальні, заперечні, подячні жести; брутальні, дратівні, застільні тощо. Вони можуть сигналізувати про відкритість, готовність спілкуватися, упевненість/непевненість у собі, сумніви, підозрілість, скритність тощо. Психологами встановлено, що, скажімо, у роботі менеджера до 80% комунікації складає використання невербальних засобів. Чільне місце тут посідають жести, які передають внутрішній стан комунікаторів, несуть інформацію про їхні думки, переживання, темперамент, ставлення одне до одного. У дослідженнях соціального психолога М. Аргайла вивчалися частота й сила жестикуляції в різних ділових культурах і було встановлено, що протягом однієї години фіни використовують жести 1 раз, італійці – 80, французи – 120, мексиканці – 180 разів. Д. Левіс – автор досліджень про невербальні компоненти спілкування – виділяє 4 типи жестів залежно від призначення: жести-символи (наприклад, зімкнені кільцем великий і вказівний пальці в США означають «о'кей», у Франції – «нуль», у Японії – «гроші»); жести-ілюстратори (мовлення доповнюється рухом руки в певному напрямку та діапазоні); жести-регулятори (традиційне потискання руки тощо); жести-адаптори, які передають почуття та емоції (жести з окулярами, ручкою, волоссям, краваткою тощо).

Жести можуть бути відкритими й закритими. Наприклад, для того, щоб визначити, чи відвертим і чесним є співрозмовник, варто подивитися, у якому положенні знаходяться його долоні. Наприклад, той, хто протягує для привітання руку й тримає її відкритою догори, демонструє цим свою доброзичливість та довіру. Якщо долоня при вітанні повернута донизу, у людини, якій подають руку, виникає відчуття залежності, можливо, навіть і ворожого ставлення.

Отже, можна зробити висновок, що комунікативні жести оживляють мову людини, допомагають детальніше розкрити думку, зекономити час, підкреслити певні слова чи фрази. Вони можуть сприяти досягненню успіху, якщо вміти доречно ними користуватися.