SF EDUCATION

Презентации для профессионалов

44. Жестикуляция

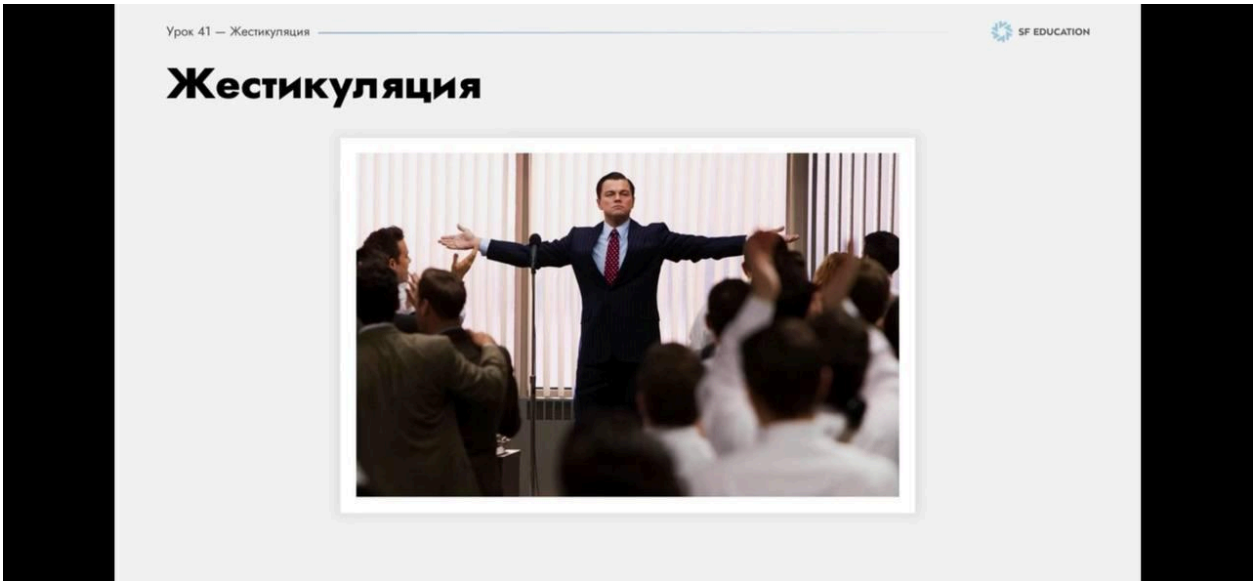
Содержание

1. Жестикуляция

Этот урок посвящен жестам. Жесты, если они грамотные, добавляют динамики выступлению и иллюстрируют нашу речь, помогая слушателям в восприятии информации.

Жестикуляция

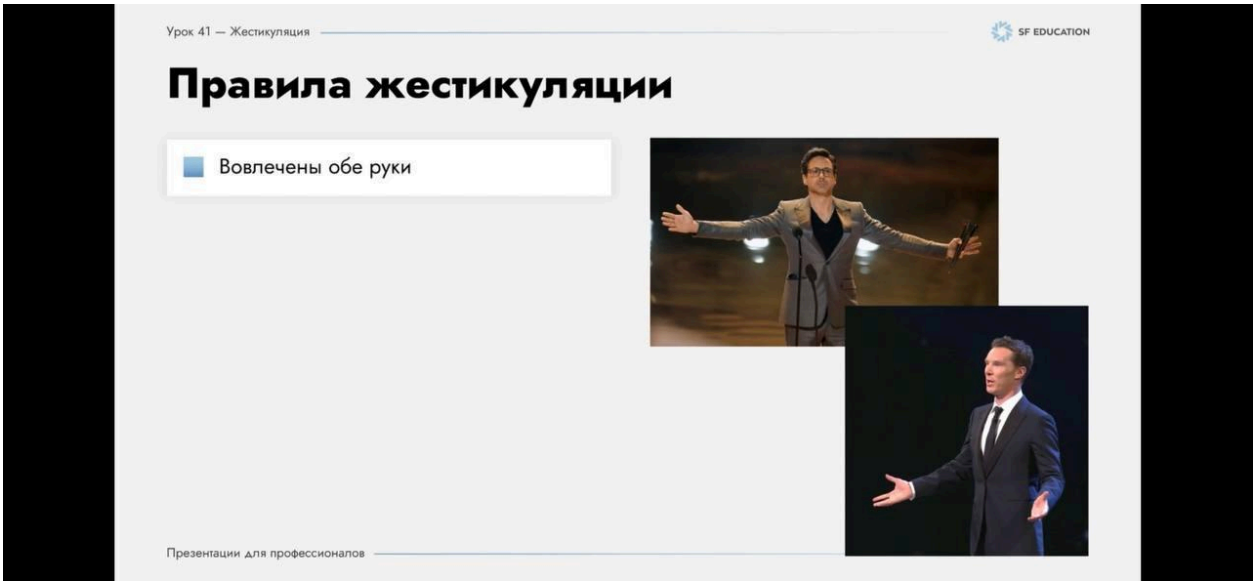
Опытный оратор только с помощью жестов и мимики может послать в аудиторию сигналы одобрения или осуждения. Может вызвать смех или напряженное, вовлеченное внимание:



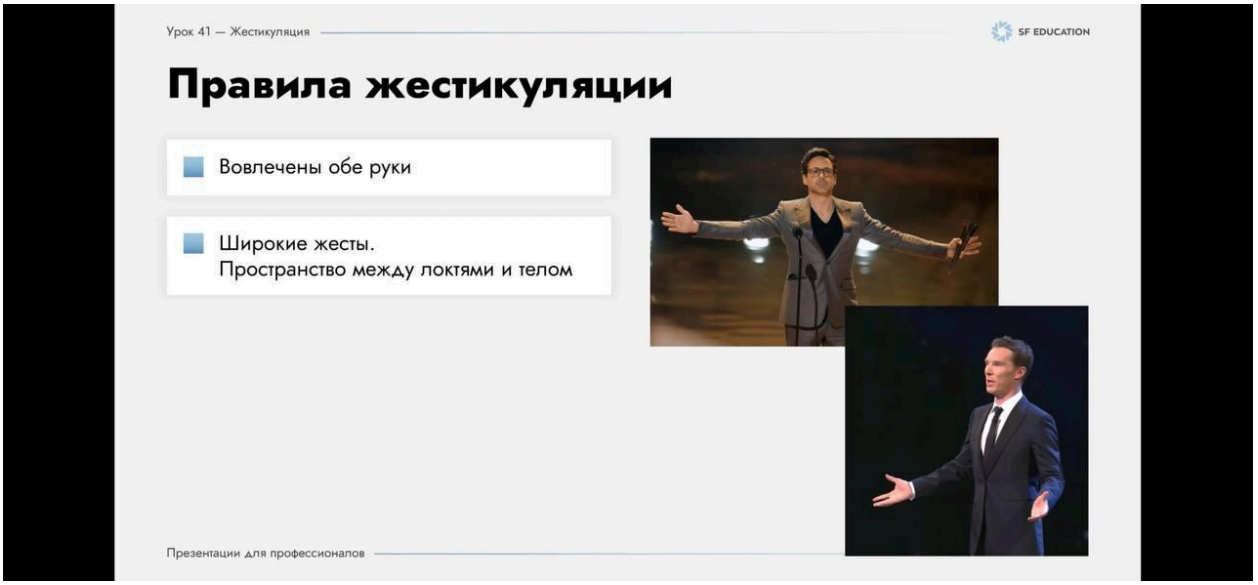
Грамотные жесты могут усилить эффект выступления в несколько раз.
Кстати, отсутствие жестов, когда руки безвольно висят вдоль тела, либо жестко зафиксированы в одной позиции – это тоже жест, который очень много может сказать об ораторе.

Поэтому очень важно использовать жесты сознательно и грамотно. И мы свами разберем правила жестикуляции.

Во-первых, старайтесь, чтобы в жесты ваши были **вовлечены обе руки**:

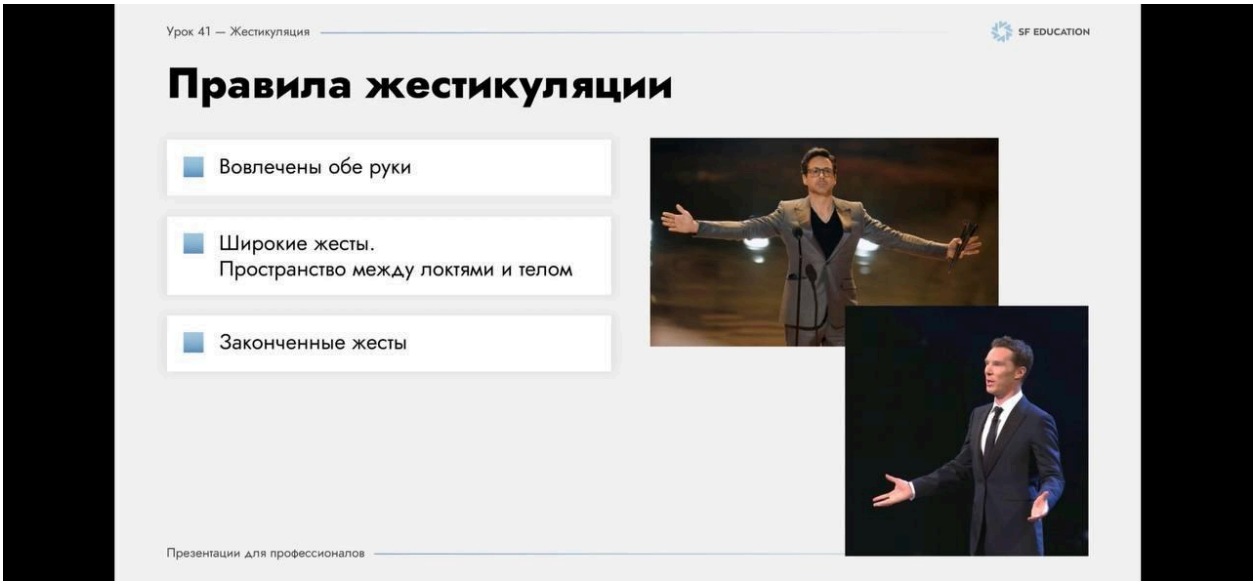


Часто бывает, что активной бывает одна рука, а вторая либо безвольно висит, либо жестко зафиксирована в какой-то позе, буквально, застывшая на месте. Видно, что человек чувствует себя неудобно, неуютно и то, что он очень напряжен. Следующее, стараемся делать **широкие жесты**.



Что значит широкие? Жесты, которые мы используем при выступлении на публике, они отличаются от тех жест, которые мы используем в повседневной жизни. Мы помним, что пространство, которое нам нужно охватить во время выступления нашими жестами оно значительно больше. У нас большая аудитория, чем, когда мы разговариваем один на один или в небольшой компании. Поэтому, если мы будем использовать такие же жесты, как в повседневной жизни, их просто никто не заметит. Они будут не выразительны. Широкие жесты – так, чтобы жест стал действительно заметен. И даже когда вы стоите, старайтесь занимать чуть большее пространство, чем обычно. Для этого важно, чтобы ваши локти не были прижаты к телу, не были зафиксированы у тела. Дайте небольшое пространство между локтями, руками и вашим телом. Это сделает и вашу фигуру, вашу позу более выразительной и даст возможность сделать широкие открытые жесты.

Следующее – **жесты должны быть законченные**:



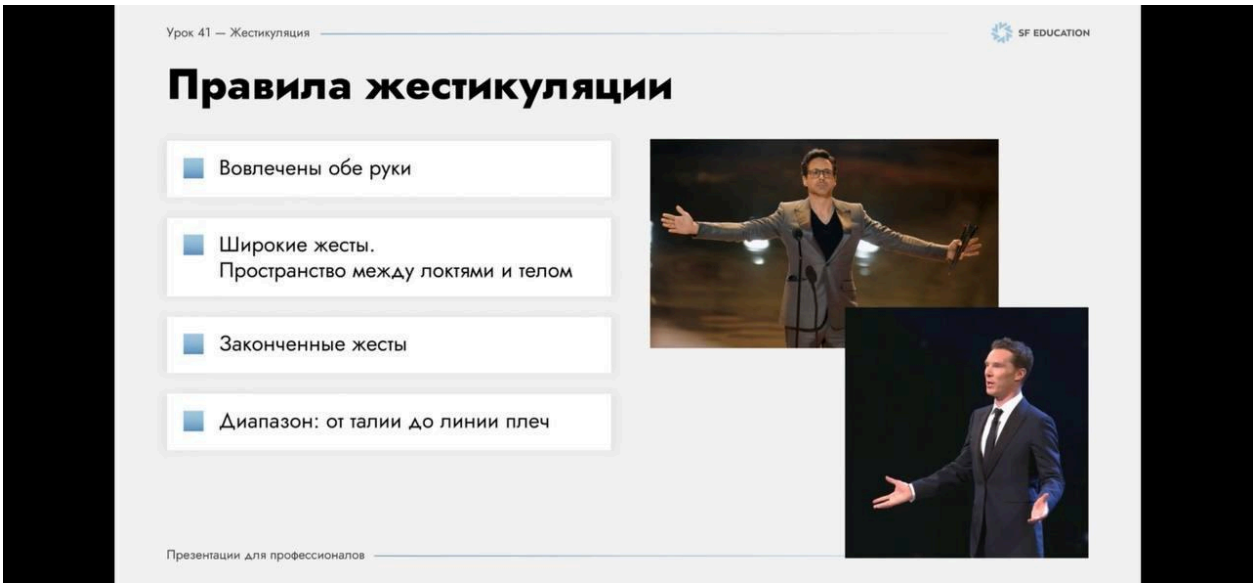
Есть два варианта, когда не соблюдается вот это правило законченности жестов. Первый, когда жест как-бы зарождается, начинается, но не заканчивается. Это соотносится с предыдущим правилом, когда мы говорили про широкие жесты. Когда жест только начинается, но не выходит за границу пространство нашего туловища, не продолжается дальше. И рука падает обратно, в бессилие, либо застывает и будто не может сдвинуться дальше. Это все показывает

неуверенность, слабость оратора. Его неуверенность в себе или неуверенность в материале. Это, конечно же, считывается публикой.

Другой аспект незаконченных жестов – это когда жесты не заканчиваются вообще. То есть они длятся, длятся и один перетекает в другой. А когда жесты не фиксируются и их так много, они постоянно продолжаются, что возникает впечатление мельтешения.

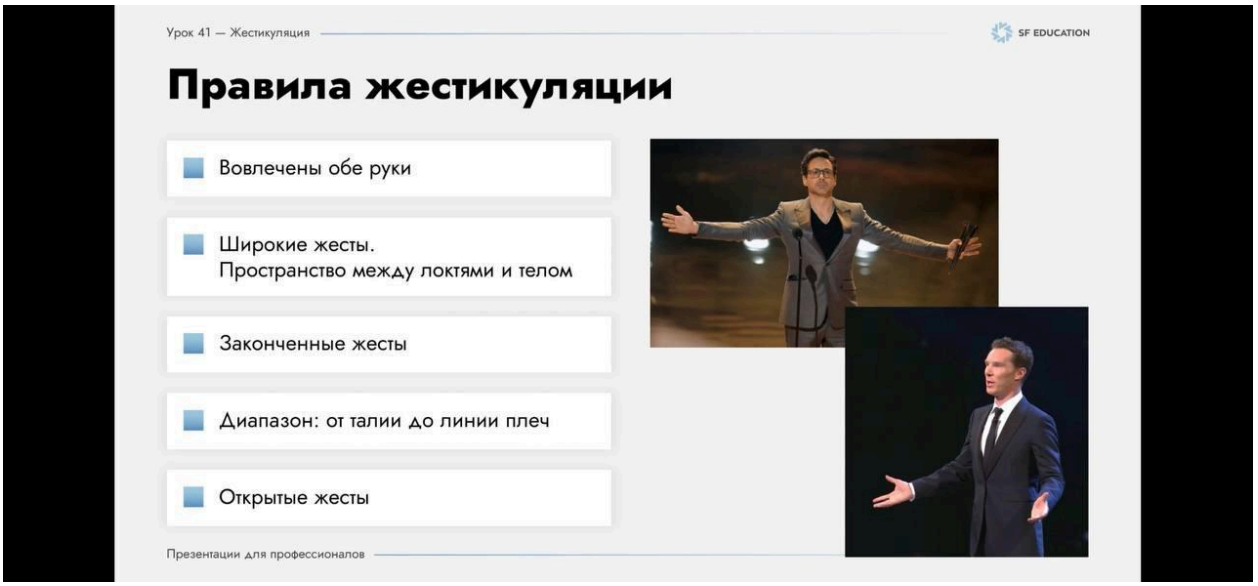
Важно, что жест имеет начало и свое развитие, широкий жест и имеет окончание, какую-то точку, где жест рука застывает на какие-то буквально доли секунды, но она фиксирована. И затем жест прекращается. Убирается и начинается следующий жест. Только в таком виде жестикуляция становится выразительной и заметной аудитории.

Следующее правило – **диапазон от талии до линии плеч**:



Опять возвращаемся к тому, что жесты должны быть широкими и законченными, они должны длится. Если человек скован, то бывает так, что жесты делаются где-то в диапазоне, когда руки опущены на уровне бедер. Руки немного подергиваются и дальше не продолжается. Это смотрится неадекватно и нервно. Бывает, когда оратор очень возбужден, но обычно это бывает, когда возбуждение происходит от неуверенности и он не совсем контролирует свои жесты. Жесты начинают доминировать над ним, он начинает жестикулировать очень высоко, перекрывая диапазон плеч и выходя на уровень головы.

Следующее очень важное правило – это то, что **жесты должны быть открытые**:



Что значит открытые жесты?

Также, как в позе оратора мы поддаемся вперед, мы направляемся к аудитории.

Алан Пиз – эксперт по языку тела.



Теперь перейдем к тому, чего следует избегать.

Какие жесты не должны появляться при нашем выступлении.

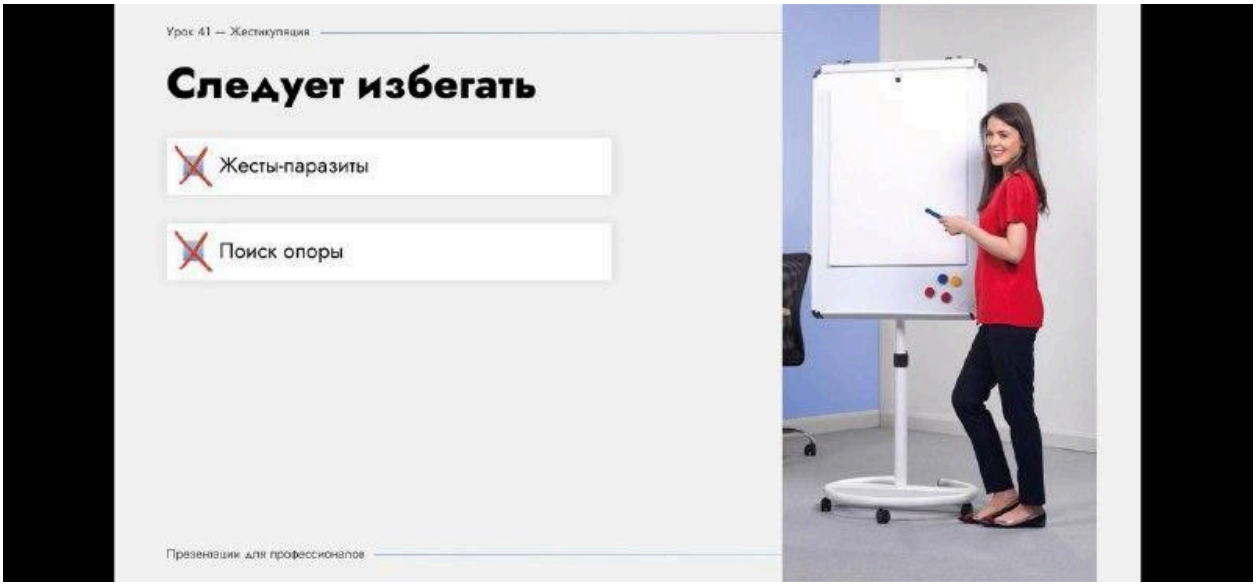
И первое, про какие жесты поговорим – это **жесты-адаптеры**:



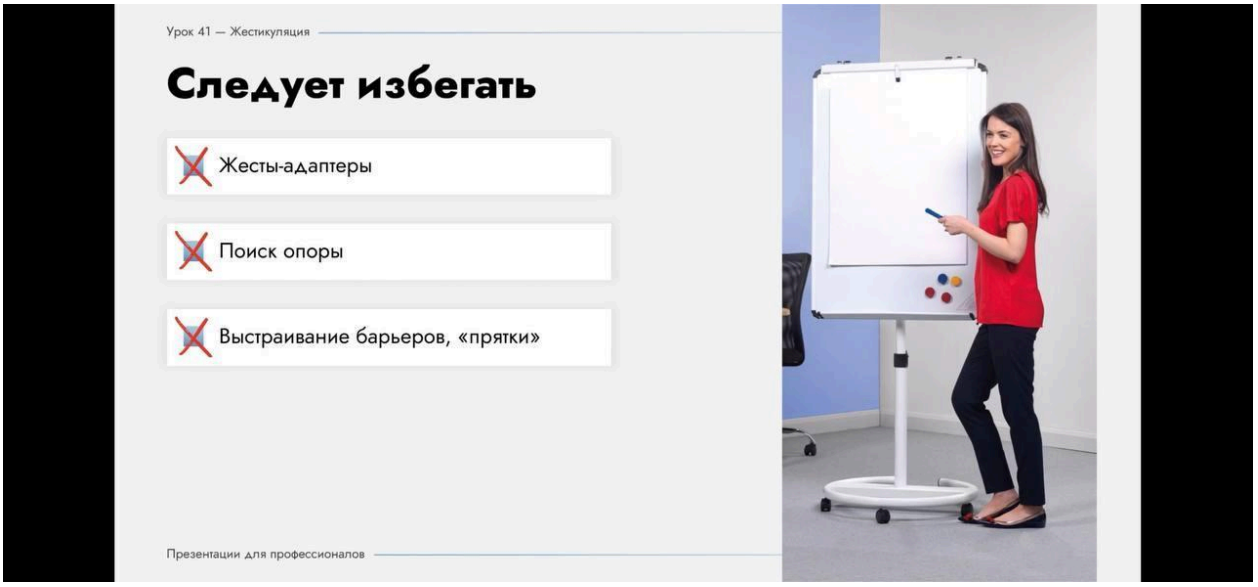
Что это значит? Когда мы нервничаем, а выступление для большинства людей - это не привычная ситуация, многие из нас не постоянно выступают на публике, это в любом случае непривычная ситуация, которая вызывает некоторую нервозность. Люди, которые чувствуют волнение делают жесты, которые как бы адаптируют к этой ситуации. Это правление одежды, у мужчин это галстук, у женщин тоже что-то в районе шеи поправить, вырез платья. Это поправление прически, это не значит, что нельзя поправить прическу или поправить воротничок, можно, но этот жест должен быть единичный, понятный и уверенный. Жесты-адаптеры обычно неосознанные, их делают, не фокусируясь на них, зачастую они повторяются, можно несколько раз поправлять волосы, галстук.

Какие еще бывают жесты адаптеры. Очень часто это повторяется в мимике, напрягают челюсти, смыкают губы. И таких вещей стоит избегать, но на это надо обращать специальные отдельные внимания, так как эти жесты используем неосознанно. И только сознательная концентрация поможет нас обезопасить от таких нежелательных проявлений.

Следующее, что стоит избегать – это **поиск опоры**:



Здесь у нас есть иллюстрация, как девушка стоит у доски, очаровательная девушка, улыбается, если мы посмотрим на ее позу, то мы четко увидим, что в данной ситуации девушка чувствует себя далеко некомфортно. Обратите внимание на то, как она стоит, устойчивая ли эта поза – абсолютно нет.
Опора только на одной ноге, поза неустойчивая.
Рука, которая является щитом и как бы закрывает ее под аудиторией. Это такой барьер, который закрывает ее и показывает, что ей некомфортно.
И про поиск опоры, обратите внимание, что она держится за флип чарт.
Неопытный оратор интуитивно хочет найти какую-то опору, это может быть стол, стул, кафедра. Следите за тем, чтобы во время выступления вы не хватались за нее, не опирались. Потому что это тоже считывается аудиторией очень ярко, как неуверенность, как желание подпереться хоть на что-то надежное в вашем выступлении.
Причем это может показывать не только вашу неуверенность, но восприниматься аудиторией как неуверенность в вашем материале. Вызывает сомнения в том контенте, который вы передаете аудитории. И поиск опоры – это очень близкая ошибка к еще одной – **выстраивание барьеров, игре в «прятки»**:



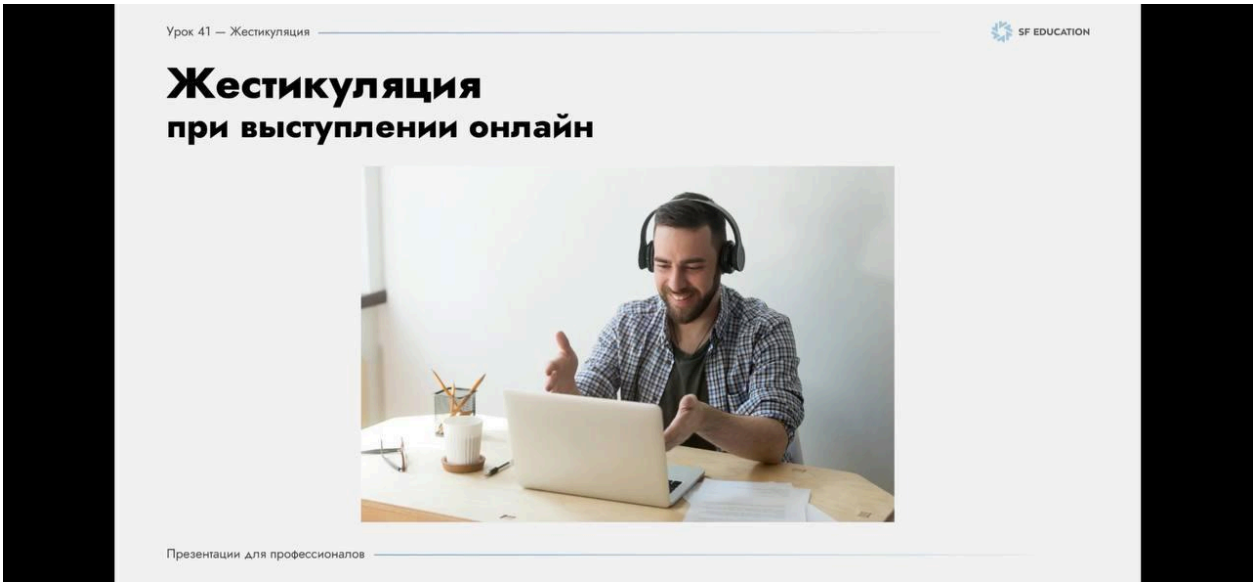
Если мы сейчас посмотрим на эту же иллюстрацию, то девушка не просто держится, она могла бы еще немножечко зайти на флип-чарт и это бывает достаточно часто.

Таких вещей стоит избегать, выстраивание барьеров. Какие еще могут быть барьеры, кроме флип-чартов?

Тот же стул, часто ораторы выдвигают стул перед собой, стараясь на него опереться, выстраивая барьер между собой и аудиторией. Старайтесь выйти к аудитории из-за стола, тем более из-за стула, кафедры. Если вы не стоите за кафедрой, где стоит микрофон и вы не можете отойти от микрофона. Старайтесь выйти к аудитории, чтобы она вас видела, чтобы не было никаких барьеров между вами и аудитории. Это повышает доверие аудитории к вам. Это устанавливает лучше контакт, повышает внимание к вам. Это очень важный элемент.

И последнее, о чем поговорим на этом уроке, это то**, как мы жестикулируем при выступлении онлайн**:

SF EDUCATION



Очень часто бывает так, когда смотришь вебинар неопытного вебинариста или когда проводятся онлайн-собеседования и собеседуемый человек выступает перед камерой. Очень часто бывает впечатление, что человек превращается в манекен, и он забывает про то, что он живой человек. Что у него есть мимика, жесты, он может совершать какие-то действия перед камерой.