7 жестов, которые заставят аудиторию вас слушать

**Согласно недавнему** [**исследованию**](https://www.scienceofpeople.com/hand-gestures/)**, спикеры самых популярных лекций TED делают в среднем 465 жестов руками во время своего выступления (в менее популярных лекциях количество жестов достигает 272). Но недостаточно просто много махать руками — можно использовать жесты, которые будут подкреплять ваши слова.**

«Я убежден(а)»



**Почему этот жест эффективен:** антрополог Дэвид Гивенс обнаружил, что он демонстрирует решительность, как у людей так и в животном мире.

**Когда лучше использовать:** когда вы знаете, о чем говорите и даете четкую установку.

«Я открыт(а)»



**Почему этот жест эффективен:** авторы [книг о языке тела](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA_%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B4%D0%B2%D0%B8%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B9) Барбара и Алан Пиз объясняют, что открытые ладони ассоциируются у людей с искренностью и честностью. Так вы показываете аудитории, что вам нечего скрывать.

**Когда лучше использовать:** когда вы хотите быть полностью откровенными со своей аудиторией. Вы выкладываете все, что у вас есть, и идете навстречу слушателям.

«Я уверен(а) в себе»



**Почему этот жест эффективен:** ладони, направленные друг к другу, демонстрируют силу и глубокие мыслительные процессы, например, решение проблем.

**Когда лучше использовать:** когда вы собираетесь показать знания по какой-либо тематике.

«У меня есть грандиозная идея»



**Почему этот жест эффективен:** эксперт по языку тела, доктор Кэрол Кинси Гоман, утверждает, что такой жест показывает некую грандиозную задумку и передает ваш энтузиазм окружающим.

**Когда лучше использовать:** когда вы хотите сообщить какую-то революционную мысль.

«Вот как обстоят дела»



**Почему этот жест эффективен:** с его помощью можно придать абстрактной идее четкую и непоколебимую форму. Вы буквально передаете физическое послание аудитории.

**Когда лучше использовать:** когда вы хотите донести конкретную мысль или выразить четкую позицию по поводу чего-либо.

«Я говорю от чистого сердца»



**Почему этот жест эффективен:** исследователи обнаружили, что подобный жест вызывает доверие и демонстрирует искренность.

**Когда лучше использовать:** когда вы искренне верите в то, что говорите, и хотите показать это окружающим.

«Счет на пальцах»



**Почему этот жест эффективен:** он помогает слушателям лучше запоминать пункты, которые вы перечисляете, и является невербальным якорем, подкрепляющим ваши слова.

**Когда лучше использовать:** когда вам нужно выделить несколько важных пунктов и вы не хотите, чтобы аудитория потеряла ход ваших мыслей.

Источник:

<https://www.entrepreneur.com/article/318971>