

ხელების ჟესტები

1. „შპილი“

ხელების ამ ჟესტს „შპილის“ სახელი დაერქვა იმის გამო, რომ წააგავს შენობის თავზე მაღალი, პირამიდის ან კონუსის ფორმის სვეტს (გერმანულად Spill).

აღნიშნული ჟესტი, ერთ-ერთმა პირველმა, ამერიკელმა ანტროპოლოგმა და არავერბალური კომუნიკაციის სპეციალისტმა, რეი ბირდვისტელმა (Ray L. Birdwhistell) აღწერა (Miriam D. Blum - The Silent Speech of Politicians: Body Language in Government. Brenner Information Group, 1988).



რეი ბერდვისტელს ეკუთვნის პირველი სამეცნიერო წიგნი სხეულის ენის შესახებ, რომელიც 1952 წელს გამოიცა (Ray L. Birdwhistell - Introduction to Kinesics: An annotation system for analysis of body motion and gesture. Louisville, KY: Univ. of Louisville Press, 1952).

"შპილი"

ეს ჟესტი თავდაჯერებულობისა და ავტორიტეტის გამომხატველია. მას ხშირად იყენებენ მაღალი თანამდებობის პირები და უმაღლესი რანგის მენეჯერები. ახასიათებს საკუთარ თავში დარწმუნებულ ადამიანებს, რომლებმაც კარგად იციან საკუთარი ფასი. ხშირად ამ ჟესტს აღიქვამენ, როგორც ქედმაღლობისა და თვითკმაყოფილების ნიშანს.



ალბერტ აინშტაინი და რობერტ ოპენჰაიმერი

არის შემთხვევები, როდესაც ადამიანი, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც უსმენს ავტორიტეტულ, გავლენიან პიროვნებას ან იმყოფება ე.წ. რეფერენტულ ჯგუფში, აკეთებს „შპილს“. ასეთ შემთხვევაში ადამიანი ცდილობს ამ ჟესტით მიანიშნოს, რომ მისთვის ძალიან საინტერესო, მნიშვნელოვანი და აქტუალურია მიწოდებული ინფორმაცია და გაფაციცებით, ყურადღებით ისმენს, როგორც კარგი მოწაფე.

აღსანიშნავია, რომ „შპილი“ ავტონომიურ სიგნალს (ჟესტს) წარმოადგენს და მისი არავერბალური მნიშვნელობის წვდომისთვის საჭირო არა არის კლასტერში მონაწილეობდეს სხეულის ენის დამატებითი ელემენტები. სხვანაირად, რომ ვთქვათ ის არ უკავშირდება სხვა ჟესტებს და მათგან იზოლირებულად გამოისახება. „შპილი“ იშვიათ გამონაკლისს წარმოადგენს იმ თვალსაზრისით, რომ ჟესტების უმეტესობა, როგორც წესი, მჭიდროდაა დაკავშირებული სხვა ჟესტებთან.

ალან პიზს, თავის ცნობილ წიგნში „The Definitive Book of Body Language“ (რუსული თარგმანი: Аллан Пиз, Барбара Пиз - Новый язык телодвижений. Изд. Эксмо, 2011) ამ ჟესტის „წაკითხვისა“ და გამოყენების საინტერესო მაგალითი მოჰყავს (აღწერილი სიტუაცია მოდელირებულია). წარმოიდგინეთ, რომ ჭადრაკის თამაშის დროს, თქვენ ხელი მიაქვთ ფიგურასთან და სვლის გაკეთებას აპირებთ, მაგრამ მოულოდნელად ხედავთ, რომ მოწინააღმდეგე სვრძლის საზურგეზე გადაწვა და თითებით „შპილი“ გააკეთა. ეს იმას ნიშნავს, რომ მოწინააღმდეგე ელოდა ამ სვლას და სრულიად დარწმუნებულია ის მისთვის საშიშროებას არ წარმოადგენს. ასეთ შემთხვევაში თქვენ სრული საფუძველი გაქვთ განზრახვა შეცვალოთ და სხვა სვლა გააკეთოთ.

იმ შემთხვევაში, თუ თქვენი მოწინააღმდეგე ანალოგიურ სიტუაციაში

„შპილის“ მაგივრად თითებს ერთმანეთში გადააჭდობს (გადააბამს) ან ხელებს რაიმენაირად გადააჯვარედინებს ეს უკვე იმას ნიშნავს, რომ მას მოსალოდნელი სვლა არ მოსწონს.

მიმართულების მიხედვით „შპილი“ ორნაირი შეიძლება იყოს:

1. მაღალი „შპილი“ - ხელები „შპილით“ (წვერით) ზემოთ;
2. დაბალი „შპილი“ - ხელები „შპილით“ (წვერით) ქვემოთ. ე.წ. ამოყირავებული შპილი, რომლის დროსაც ცერა თითები ზემოთ ექცევა (ანგელა მერკელის საფირმო „შპილი“).



მაღალ „შპილს“ უფრო ხშირად იყენებენ მაშინ როდესაც საუბრობენ, ხოლო დაბალ „შპილს“ მაშინ, როდესაც უსმენენ, თუმცა აღნიშნული კანონზომიერებას არ წარმოადგენს და უფრო ტენდენციის სახეს ატარებს.

„შპილი“ შეიძლება გამოისახოს ძალიან დაბლა - მუხლების დონეზე, ძალიან მაღლა - სახის დონეზე ან საშუალო სიმაღლეზე - მკერდის ან მზის წნულის დონეზე (განსაკუთრებით მაშინ როდესაც აღმიანი მაგიდასთან ზის).



პოლიტიკოსების მიერ გამოსახული "შპილი"

ხელების ჟესტი "შპილი"



ანგელა მერკელის "შპილი"



"შპილის" ნაირსახეობები

"კალათბურთის შპილი"

სხეულის ენის ექსპერტის, კრის ულრიხის (Chris Ulrich, Senior Instructor, Body Language Institute) მიხედვით ეს ჟესტი ჩვეულებრივი „შპილის“ მოდიფიცირებული ვარიანტია, რომელიც უფრო მეტ თავდაჯერებულობასა და ძალაუფლებაზე მიანიშნებს. „კალათბურთის შპილის“ ყველაზე ძლიერი ვარიანტია იმ თვალსაზრისით, რომ მას ყველაზე მეტად შეუძლია უბიძგოს მსენელს (აუდიტორიას) დაეთანხმოს ჟესტის ავტორის მოსაზრებას და

დაიჯეროს

მისი.

აღნიშნული ჟესტი არავერბალურად გადმოსცემს ძალაუფლების, გავლენის, სანდოობის სიგნალებს და მსმენელში აღძრავს იმედს, რომ კომუნიკატორის რწმენა მტკიცე და ურყევეია. ამდენად აღნიშნული ჟესტის გამოყენება მიზანშეწონილია საჯარო გამოსვლების, დებატებისა და მოლაპარაკებების დროს (2012 წლის საპრეზიდენტო მარათონის დროს ამ ჟესტს აქტიურად იყენებდა როგორც ბარაკ ობამა, ისე მით რომნი. იხ. სურათი).



"შპილი - პისტოლეტი"

ჩვეულებრივი „შპილის“ ეს ნაირსახეობა პირდაპირი მნიშვნელობით ჰგავს ჩახმახზე შეყენებულ პისტოლეტს. ორივე საჩვენებელი თითი ისე გამოიყურება თითქოს გასროლისთვისაა გამზადებული. ჟესტი ხაზგასმით აგრესიულია, სვამს ძახილის ნიშანს და აქცენტს აკეთებს იმაზე, რომ კომუნიკატორი ცდილობს თავს მოახვიოს ან დამალვით მიანიშნოს რაღაც მსმენელს.

ამ ჟესტი გამოყენება შეიძლება მხოლოდ მაშინ, როცა მიზანს ვინმეს იდეის ან მოსაზრების დისკრედიტაცია წარმოადგენს. სხვა შემთხვევაში მისი გამოყენება არარეკომენდირებულია. განსაკუთრებით საზიანოა მისი ხმარება ბიზნეს-გარემოში. აგრეთვე გუნდური გარემოს ჩამოყალიბების ან ამგვარ გარემოში ოპერირების დროს, რადგან ასეთი ჟესტი არავერბარულად შესაძლებელია აღქმულ იქნეს, როგორც „წადი შენი...“



2. თითების გადაჭდობა

თითების გადაჭდობა ძალზედ გავრცელებულია ჟესტია, რომელსაც ხშირად შეხვედებით სატელევიზიო ინტერვიუების, საჯარო გამოსვლების და დებატების დროს. სხვადასხვა დონის ფორუმებზე, ოფიციალურ შეხვედრებსა მოლაპარაკებებზე და ა.შ. განსაკუთრებით ხშირად ამ ჟესტს იყენებენ

თითების გადაჭდობა



პოლიტიკოსები, საზოგადო მოღვაწეები და ე.წ. „ცნობადი სახეები“.

ეს შესტი ერთი შეხედვით დადებით ემოციებზე უნდა მიაწინებდეს, რადგან ადამიანები მას არცთუ იშვიათად ღიმილის დროს აკეთებენ. მიუხედავად ამისა თითების გადაჭდობა, ცალსახად, უარყოფითი ემოციების აღმნიშვნელ შესტს წარმოადგენს.

ჯერ კიდევ 1971 წელს, ჯერარდ ნირენბერგის (Gerard Nierenberg) და ჰენრი კალეროს (Henry Calero) ექსპერიმენტებმა აჩვენა, რომ თითების გადაჭდობის შესტის დროს ადამიანი ცდილობს დაფაროს უარყოფითი ემოციები. ამას გარდა, აღმოჩნდა, რომ ეს შესტი ნეგატიურ ზეგავლენას ახდენს მოლაპარაკების პროცესზე. „ვიდეოჩანაწერებზე დაკვირვებამ გვაჩვენა, რომ ადამიანები, რომლებიც ცდილობენ დაარწმუნონ სხვები, ვერ აღწევენ წარმატებას თუ თითები გადაჭდობილი აქვთ“ (Gerard I. Nierenberg and Henry H. Calero - How to Read a Person Like a Book. Hawthorn Books, Inc., New York, 1971. წიგნის ციფრული ვერსია: 2001 Barnes & Noble Digital, ISBN 1-4014-0192-9. გვ.50).

მოლაპარაკებების დროს ამ შესტის გამოჩენა ნიშნავს, რომ შესტის ავტორი შემფოთებულია, დედას და ნეგატიური განცდა აქვს სიტუაციის ან იმის მიმართ რაც ხდება. ასეთ პოზას ადამიანები როგორც წესი მაშინ ღებულობენ, როცა ხვდებიან, რომ ვერ ახერხებენ თანამოსაუბრის (მოწინააღმდეგის) დარწმუნებას ან გრძნობენ, რომ მოლაპარაკება წაგებულია.

FBI-ის ყოფილი აგენტი და არავერბალური კომუნიკაციის სპეციალისტი ჯო ნავარო (Joe Navarro) თითების გადაჭდობას ხელის მტევნების იმ შესტთა რიგს მიაკუთვნებს, რომლებიც ადამიანის საკუთარ თავში დაურწმუნებლობაზე და სტრესზე მიაწინებენ. „გადაჭდობილი თითები არის უნივერსალური ხერხი ვაჩვენოთ, რომ ჩვენ შემფოთებულები ვართ და განვიცდით

სტრესს" (Joe Navarro, Marvin Karlins - What Every Body Is Saying. HarperCollins Pub., 2008. გვ.149).



არსებობს ამ ჟესტის გამოსახვის

1. მაღალი - სახის დონეზე;
2. საშუალო - მაგიდის ან მკერდის დონეზე;
3. დაბალი - საზარდულის დონეზე (ფეხზე დგომის ან მაგიდის გარეშე ჯდომის დროს).

მაღალი



საშუალო



დაბალი

აღსანიშნავია, რომ არსებობს კორელაცია ნეგატიური განცდის ინტენსიობასა და შესტის გამოსახვის სიმაღლეს შორის. როგორც აღმოჩნდა, რაც უფრო მაღლაა გამოსახული ეს შესტი, მით უფრო ძლიერია ნეგატიური ემოცია. შესაბამისად რაც უფრო მაღლა აქვს თანამოსაუბრეს თითები გადაჭდობილი მით უფრო რთულია მისი დარწმუნება (Allan & Barbara Pease - The Definitive Book of Body Language. Pease International Pty, Limited, 2004)

3. "საჩვენებელი თითი"

საჩვენებელი თითის ჩვენება (საჩვენებელი თითით მითითება) ერთ-ერთი ყველაზე აგრესული შესტია. მსოფლიოს უმეტეს ქვეყნებში იგი ნეგატიურად აღიქმება და ადამიანების უმრავლესობას აღიზიანებს მათკენ გაშვებული საჩვენებელი თითი. ეს შესტი ადამიანისკენ მიმართული პატარა დაშნის ასოციაციას იწვევს იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ხელი წინ და უკან არ მოძრაობს. ხშირად საჩვენებელი თითის ჩვენებას თან ახლავს ხელის ზევით-ქვევით ქნევა, რითაც ერთგვარი მინიშნება კეთდება იმაზე, თითქოს ვიღაცას ჯოხს ურტყამენ. ალან პიზი საჩვენებელი თითის ჩვენებას

ხელკეტს ადარებს, რომლითაც ადამიანის დამორჩილებას ცდილობენ (Allan Pease - Body Language: How to Read Others' Thoughts by Their Gestures, SheldonPress, 1984).

მიუხედავად ამგვარი ნეგატიური კონოტაციისა გავლენიანი ადამიანები, ცნობილი სახეები, პოლიტიკოსები, უმაღლესი რანგის მენეჯერები არაცნობიერად, ხშირად მიმართავენ ამ შესტს. როგორც ჩანს ამ კატეგორიის ადამიანებში არსებობს ისტორიულად ჩამოყალიბებული, ერთგვარი არაცნობიერი სტერეოტიპი, რომლის მიხედვითაც ეს შესტი ძალაუფლების სიმბოლოს წარმოადგენს. რეალურად ეს შესტი უფრო იმ იარაღს ჰგავს,



რომელიც მფლობელს უფრო ვნებს, ვიდრე მოწინააღმდეგეს აყენებს ზიანს.

საჩვენებელი თითის ჩვენებას ინტენსიურად იყენებდნენ პირველი მსოფლიო ომის დროინდელ პოლიტიკურ პლაკატებში.

1914 წელს დიდ ბრიტანეთში გაკეთდა პროპაგანდისტული პლაკატები, რომელზეც გამოსახული იყო იმჟამინდელი სამხედრო მინისტრი ჰერბერტ კიტჩენერი (**Field Marshal Horatio Herbert Kitchener**). პლაკატიდან ფელდმარშალი, საჩვენებელი თითით და სერიოზული (დრამატული) გამოხედვით, მოუწოდებდა ბრიტანელებს სამხედრო სამსახურისკენ.

მოგვიანებით 1917 წელს ამერიკელმა მხატვარმა ჯეიმს მონტგომერი ფლეგმა (**James Montgomery Flagg**) ინგლისური პლაკატის "რემიქი" გააკეთა. პლაკატის ამერიკულ ვარიანტში "ბიძია სემი" (**Uncle Sam**), რომლის როლშიც თავად მხატვარი გამოვიდა, საჩვენებელი თითით და მრისხანე სახით მიმართავს ამერიკელებს: "მე შენ მინდიხარ შეერთებული შტატების არმიისათვის". ფლეგის მიერ შექმნილი "ბიძია სემის" იმიჯი იმდენად ეფექტური გამოდგა, რომ მას მეორე მსოფლიო ომის პერიოდშიც აქტიურად იყენებდნენ.





James Dimon
(Chairman of the Board and CEO of JPMorgan Chase)



Al Gore
(Vice President of the United States 1993-2001)



Pervez Musharraf
(President of Pakistan 2001-2008)



Stephen Green
(Chairman of HSBC, UK)



Secretary of State John Kerry

Minister Samy



Tony Blair



Recep Tayyip Erdogan



David Cameron



Vladimir Putin



Anis Moazza (Secretary-General, League of Arab States)



Shimon Peres



Angela Merkel



Klaus Schwab
(Founder and President of the World Economic Forum)



Christine Lagarde
(Managing Director of the IMF)



Khalid Abdullah-Jarrah,
(Honorary Chairman, Vision 2030, United Arab Emirates)



Wen Jiabao (China Premier 2003-2013)



Taro Aso
(Prime Minister of Japan)

