

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Ярмош Виолетта Витальевна, Республика Беларусь
Белорусский государственный аграрно-технический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
Научный руководитель – ст.преподаватель Смолянок А.А.*

Аннотация. В работе – рассматриваются невербальные средства коммуникации в профессиональной деятельности.

Ключевые слова: коммуникация, невербальные средства, общение, невербальный язык.

Мы часто не обращаем внимания на наши телодвижения, между тем они не только несут в себе информацию, которую воспринимает наш разум, но и способны влиять на другого человека. Именно поэтому язык мимики и жестов получил широкое распространение в мире бизнеса и политики. Он помогает заинтересовывать партнеров своими предложениями, успешно проводить презентацию товара, добиваться заказов или контрактов, увлекать публику речью.

Умение общаться с другим человеком, понимание его психологии, интересов, намерений и отношения главенствует в любом виде общения. И в этом существенную помощь даёт понимание собеседника по невербальным сигналам.

Совокупность внешних признаков - от выражения лица и направления взгляда до принятой позы - помогает догадаться о чувствах и намерениях других людей. Изучение собеседника (партнера по общению) по его жестам, мимике и позам относится к области кинесики.

Во всем мире основные коммуникационные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда они печальны - они хмурятся, когда сердятся - у них сердитый взгляд.

Во-первых, в них проявляются состояние организма и непосредственные эмоциональные реакции. Это позволяет судить о темпераменте человека (сильные или слабые у него реакции, быстрые или замедленные, инертные или подвижные).

Во-вторых, движения тела выражают многие черты характера человека, степень его уверенности в себе, зажатость или раскованность, осторожность или порывистость.

В-третьих, в жестах проявляются культурные нормы, усвоенные человеком.

В-четвертых, жестам приписываются чисто условные символические значения.

Таким образом, они способны передать точную информацию. Как вербальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа культуры,

так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации.

Следует отметить, что наиболее распространенным жестом является прикосновение.

Тактильный контакт оказывается самым первым и самым важным в жизни человека.

Рукопожатие. Непременным атрибутом любой встречи и прощания является рукопожатие. Оно может быть очень информативным, особенно его интенсивность и продолжительность. Слишком короткое, вялое рукопожатие очень сухих рук может свидетельствовать о безразличии. Наоборот, продолжительное рукопожатие и слишком влажные руки свидетельствуют о сильном волнении. Немного удлиненное рукопожатие наряду с улыбкой и теплым взглядом демонстрирует дружелюбие. Однако задерживать руку партнера в своей руке не стоит: у него может возникнуть чувство раздражения (он как будто попал в капкан)

Мимика – выразительные движения лица человека, приводящие к сокращению лицевых мышц, происходят в соответствии с теми или иными психическими состояниями человека, образуя то, что называют мимикой или экспрессией лица. Мимика имеет очень большое значение в практике делового взаимодействия. Именно лицо собеседника всегда притягивает наш взгляд. Выражение лица обеспечивает постоянную обратную связь: по нему мы можем судить, понял нас человек или нет, хочет ли он что-то сказать в ответ. Мимика свидетельствует об эмоциональных реакциях человека. В специальной литературе встречается более 20000 описаний выражения лица.

Пантомимика – это походка, позы, осанка, общая моторика всего тела. Походка – это стиль передвижения человека. Ее составляющими являются: ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении, масса тела. По походке человека можно судить о самочувствии человека, его характере, возрасте. В исследованиях психологов люди узнавали по походке такие эмоции, как гнев, страдание, гордость, счастье.

Можно утверждать, что люди, которые ходят быстро, размахивая руками, уверены в себе, имеют ясную цель и готовы ее реализовать. Те, кто всегда держит руки в карманах - скорее всего очень критичны и скрытны, как правило, им нравится подавлять других людей. Человек, держащий руки на бедрах, стремится достичь своих целей кратчайшим путем за минимальное время.,

Пространство и время в деловом общении также выступают в качестве особой знаковой системы и несут смысловую нагрузку. Размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему. Это связано со следующим: недавно было обнаружено, что у человека есть свои "охранные" зоны и территории, характерные для разных типов общения. Если мы их изучим и поймем смысл, то мы не только обогатим свое представление о своем собственном поведении

и поведении других людей, но и сможем прогнозировать реакцию другого человека в процессе непосредственного общения.

Взгляд, его направление, частота контакта глаз — еще один компонент невербального общения. Направление взгляда показывает направленность внимания собеседника и вместе с тем дает обратную связь, которая показывает то, как относится собеседник к тем или иным сообщениям. Взгляд используется также для установления взаимоотношений.

Информация, поступающая по невербальным каналам, может, как подкреплять, так и противоречить сообщению, передаваемому при помощи слов. Невербальный язык менее контролируем сознанием, чем вербальный, а потому и более достоверен. Как бы отлично вы ни знали кого-то, никто из нас не может читать мысли другого, так что все, что улучшило бы общение, представляется ценным.

Однако невербальный аспект общения остается недостаточно исследованным и по сей день.

Изучая мимику и жесты, а также другие составляющие невербального общения, нужно помнить, что их интерпретация не всегда бывает однозначной. Поэтому для лучшего понимания человека необходимо учитывать общую атмосферу беседы и ее содержание.

Литература:

1. Яковлев И. П. Ключи к общению. Основы теории коммуникаций. — СПб.: «Авалон», «Азбука-классика», 2006. — С. 8.
2. Назарчук А. В. Теория коммуникации в современной философии. — М.: Прогресс-Традиция, 2009. — С. 113—114
3. Гавра Д. П. Основы теории коммуникации. 1-е изд. — СПб.: Питер, 2011. — С. 10-161. 10-16