

УДК: 811.00.00

Павлов Илья Михайлович

студент 1 курса ФСПО Академии маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ (Краснодар)

Научный руководитель Кравченко Лариса Николаевна, преподаватель Академии маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ (Краснодар)

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

В данной статье пойдет речь о невербальной коммуникации. Что это такое? Как она происходит? Из-за чего она происходит? И самый главный вопрос: что может дать знание невербального поведения человека?

Невербальная коммуникация, которую так же часто называют невербальным поведением или языком тела - это способ передачи информации с помощью не речевых средств. В них входят:

- выражение лица
- жесты
- позы
- прикосновения – голос (тембр, ритм, интонация)
- манера одеваться
- зрительный контакт

Так как мы общаемся на немом языке подсознательно можно понять, что он является более надежным индикатором настоящих чувств человека, чем произнесенные слова.

Обращаясь к истории, исследование, проведенное в 1971 году в Калифорнийском университете Лос-Анджелеса специалистом в области социальной психологии профессором Альбертом Мегрябяном, который изучая соотношения вербального и невербального средств в процессе личного

общения, разработал коммуникационную модель, выдержавшую проверку временем. В ходе работы Меграбян обнаружил, что любое общение состоит из трех коммуникационных элементов: языка тела, голосовых характеристик, слов. В результате он пришел к формуле 55-38-7, которая означает, что:

- 55% смысла Сообщения передается визуальным путем, с помощью языка тела.
- 38% смысла сообщения передается с помощью невербальных элементов речи.
- 7% смысла сообщения передается с помощью слов.

93 % всей информации, что мы хотим передать человеку, передается через жесты и речевые характеристики.

Кроме того, средства невербальной коммуникации могут раскрывать истинные мысли, чувства и намерения людей. Самые выразительные элементы невербального поведения называют эмблемами (они позволяют безошибочно определить истинное душевное состояние человека). Так как люди не всегда сознают, что используют средства невербальной коммуникации, язык тела часто оказывается более правдивым, чем произносимые слова, которые сознательно подбираются для получения нужных для говорящего результатов.

Одно из самых больших достоинств невербального поведения заключается в его универсальности. Язык тела с одинаковым успехом можно применять везде, где люди взаимодействуют друг с другом. Невербальные сигналы стереотипны и достоверны. Как только вы узнаете, что означает тот или иной сигнал, это знание можно будет использовать в любых условиях и любой обстановке. К тому же без невербальных сигналов вести эффективное взаимодействие с людьми гораздо труднее. Вы когда-нибудь задумывались о том, почему в век компьютеров, текстовых сообщениях, электронной почты, телефонов и телеконференции люди по-прежнему продолжают собираться на деловые встречи? А все потому что им необходимо лично посылать и принимать невербальные сообщения.

Возможность видеть невербальные сигналы собственными глазами нельзя заменить ничем. Почему? Потому что невербальные сигналы обладают громадной силой и несут в себе чрезвычайно важную информацию.

Часть 1

Данный начальный посыл работает ключом к осознанию всех средств невербальной коммуникации. Всевозможные ваши воздействия, от незатейливого почесывания в затылке до фантазирования симфонии (за исключением кое-каких произвольных мышечных рефлексов), направляются или же контролируются мозгом. Таким образом, мы можем применить эти элементы поведения, для того, чтобы взять в толк, какую информацию мозг вожделеет передать находящемуся вокруг миру

В нашем исследовании средств невербальной коммуникации, лимбический мозг считается тес пространством, где случается самое увлекательное. Почему? Потому что этот участок мозга реагирует на окружающий мир мгновенно и рефлекторно, то есть в реальном времени и без размышлений.

По воззрению специалиста по психологии Дэвида Маиерса, как раз данным разъясняется подлинность реакции сего мозга на поступающую снаружи информацию.

Потому что лимбический мозг несет ключевую обязанность за наше выживание, ему приходится работать без перерывов и выходных. Он всякий раз «включен». Не считая такого, лимбический мозг считается нашим чувственным центром. Он отправляет сигналы в иные отделы мозга, которые управляют определенными веществами поведения, связанными с выражением эмоции или же с борьбой за выживание. Эти составляющие поведения возможно увидеть и расшифровать, например как их физиологическими проявлениями делаются перемещения ног, торса, рук и лица. В мощь такого собственно что эти реакции, в различие от текстов, не контролируются думами, они не имеют все шансы быть фальшивыми. Вот отчего в собственной книжке «Эмоциональный интеллект» Дэниел Гоулман по праву именует лимбический мозг «честным мозгом».

Часть 2

Мимика – это выражение лица человека, она считается ключевым составляющей отражением эмоции и эмоций. Положительные впечатления, к примеру, приверженность или же изумление, различить гораздо проще, чем отрицательные, к коим возможно отнести антипатия или же злость. Впечатления по-всякому отражаются на правой и левой стороне лица, так как

левое и правое полушария мозга делают различные функции: правое совершает управление психологической сферой, а левое отвечает за умственные функции.

Впечатления выражаются в мимике этим образом:

Злость – обширно раскрытые очи, опущенные уголки губ, «прищуренный» взор, стиснутые зубы;

Изумление – приоткрытый рот, обширно раскрытые очи и поднятые брови, опущенные самые кончики губ;

Испуг – сведенные брови, растянутые губки с опущенными и отведенными книзу уголками;

Блаженство – спокойный взор, приподнятые, отведенные обратно уголки губ;

Грусть – «угасший» взор, опущенные уголки губ, сведенные брови.

Часть 3.

Чувства и установки людей можно определить по манере сидеть или стоять, по набору жестов и отдельным движениям. Людям легче и приятней общаться с теми, кто обладает экспрессивной моторикой, оживленным расслабленным выражением лица.

Яркие жесты отображают позитивные эмоции и располагают к искренности и доверию. При этом чрезмерная жестикация, часто повторяющиеся жесты могут говорить о внутреннем напряжении и неуверенности в себе. Невербальное общение становится доступным, а уровень взаимопонимания увеличивается, если вы понимаете позы и жесты вашего собеседника.

Сосредоточенность – закрытые глаза, пощипывание переносицы, потирание подбородка;

Критичность – одна рука возле подбородка с вытянутым указательным пальцем вдоль щеки, вторая рука поддерживает локоть;

Позитивность – корпус тела, голова немного наклонены вперед, рука немного касается щеки;

Недоверие – ладонь прикрывает рот, выражая несогласие;

Скука – голова подперта рукой, корпус расслаблен и немного согнут;

Превосходство – положение сидя, ноги одна на другой, руки за головой, веки немного прикрыты;

Неодобрение – беспокойные движение, стряхивание «ворсинок», расправление одежды, одергивание брюк либо юбки;

Неуверенность – почесывание либо потирание ушей, обхватывание одной рукой локтя другой руки;

Открытость – руки раскинуты в стороны ладонями вверх, плечи расправлены, голова «смотрит» прямо, корпус расслаблен;

Таким образом, из всего выше сказанного мы можем сделать вывод, что невербальные средства коммуникации не менее важны в процессе общения, чем вербальные и несут огромный объем информации. Т.к. психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80 коммуникации осуществляется за счет невербальных средств выражения, и только 20-40 информации передается с помощью вербальных.

При невербальном поведении человек передает больший процент информации конкретно о себе, о своем эмоциональном состоянии, об отношении к предмету разговора, о готовности или неготовности сотрудничать и т.д.

Умение читать и применять самому знаки невербальной системы общения помогут преуспеть не только в деловой сфере, но и в повседневной жизни.

Литература

1. «Я вижу, о чем вы думаете» Джо Наваро. 2009г.
2. «Эмоциональный интеллект» Даниэль Гоулмэн. 1996г.
3. «Язык тела для лидеров» Гоман Кэррол Кинси. 2012г.
4. "Экспериментально-психологические исследования" Морозов В.П. 2011г.

5. «Язык тела» Борг Джеймс. 2013г.
6. «Язык жестов. Как читать мысли без слов. 49 простых правил»
Оксана Сергеева. 2008г.