

*Гайнетдинова О.Р., магистр
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа*

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

***Аннотация:** В данной статье рассматриваются одна из основных составляющих невербального общения – кинесика и её компоненты. Важную роль в процессе общения играют мимика, жесты, манеры партнеров, которые необходимо учитывать для лучшего восприятия друг друга.*

***Ключевые слова:** невербальные средства общения, кинесика, мимика, визуальный контакт, жесты, позы, походка.*

Невербальное общение – это «язык жестов», включающий такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

Поэтому для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает более семисот тысяч мимических и жестовых движений рук и тела, что многократно превышает количество слов в нашем родном языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [1].

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения.

Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения [2; 3].

И хотя мнения специалистов в оценке точных цифр расходятся, можно с уверенностью сказать, что более половины межличностного общения приходится на общение невербальное. Поэтому слушать собеседника означает также понимать язык жестов.

Следует отметить, что невербальное поведение личности полифункционально. Невербальное поведение:

- ✓ создает образ партнера по общению;
- ✓ выражает качество и изменение взаимоотношений партнеров по общению, формирует эти отношения;
- ✓ является индикатором актуальных психических состояний личности;
- ✓ выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
- ✓ поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
- ✓ выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений [4; 9].

Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, то есть понять язык невербального общения. Этот язык позволяет человеку полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу. В данной статье мы рассмотрим одну из важнейших составляющих невербалики – **кинесику**.

Кинесика – общая моторика различных частей тела, отображающая эмоциональные реакции человека. К кинесике относятся выразительные движения, проявляющиеся в жестах и мимике, в пантомимике (моторика всего тела, включающие в себя позу, походку, осанку и др.), а также визуальном контакте.

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.

Для создания привлекательного внешнего облика наиболее предпочтительна походка уверенного человека, такое же впечатление создает и правильная осанка – легкая, пружинистая и всегда прямая. Голова при этом должна быть слегка приподнята, а плечи расправлены.

Поза – это положение тела. Человеческое тело способно принять около 1000 устойчивых различных положений. Поза показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц. Лица с более высоким статусом принимают более непринужденную позу. В противном случае могут возникать конфликтные ситуации

Жесты – это разнообразные движения руками и головой. Язык жестов – самый древний способ достижения взаимопонимания. В различные исторические эпохи и у разных народов были свои общепринятые способы жестикуляции. В настоящее время даже предпринимаются попытки создать словари жестов. Конкретный смысл отдельных жестов различен в разных культурах. Однако, во всех культурах есть сходные жесты, среди которых можно выделить:

- Коммуникативные (жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, запреты, утвердительные, отрицательные, вопросительные и т.д.)
- Модальные, т.е. выражающие оценку и отношение (жесты одобрения, удовлетворения, доверия и недоверия и т.п.)
- Описательные жесты, которые имеют смысл только в контексте речевого высказывания.

Мимика – движения мышц лица, и это главный показатель чувств. Исследования показали, что при неподвижном или невидимом лице собеседника теряется до 10-15% информации. В литературе отмечается более

20 000 описаний выражения лица. Главной характеристикой мимики является ее целостность и динамичность. Это означает, что в мимическом выражении лица шести основных эмоциональных состояний (гнев, радость, страх, печаль, удивление, отвращение) все движения мышц лица скоординированы. И хотя каждая мина является конфигурацией всего лица, основную информативную нагрузку несут брови и губы.

Визуальный контакт является исключительно важным элементом общения. Смотреть на говорящего означает не только заинтересованность, но и помогает нам сосредоточить внимание на том, что нам говорят. Общающиеся люди обычно смотрят в глаза друг другу не более 10 секунд. Если на нас смотрят мало, мы имеем основания полагать, что к нам или к тому, что мы говорим, относятся плохо, а если слишком много, это может восприниматься как вызов или же хорошее к нам отношение. Кроме того, замечено, что когда человек лжет или пытается скрыть информацию, его глаза встречаются с глазами партнера менее 1/3 времени разговора.

По своей специфике взгляд может быть:

- Деловой – когда взгляд фиксируется в районе лба собеседника, это предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства.
- Социальный – взгляд концентрируется в треугольнике между глазами и ртом, это способствует созданию атмосферы непринужденного светского общения.
- Интимный – взгляд направлен не в глаза собеседника, а ниже лица – до уровня груди. Такой взгляд говорит о большой заинтересованности друг другом в общении [5; 6].

Таким образом, можно заключить, что особенностью невербального языка является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения.

Понимание языка мимики и жестов позволяет более точно определить позицию собеседника [7; 8].

Список использованной литературы:

1. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 – 113.
2. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
3. Игебаева Ф.А, Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
4. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.
5. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения: Учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2012. – 463с.
6. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
7. Игебаева Ф.А. Деловое общение: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2010. – 112 с.
8. Игебаева Ф.А., Сафина Р.Р. Влияние перцептивной стороны делового общения на её эффективность. В сборнике: Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений. Материалы VI международной научно-практической конференции. 2014. С.81 – 82.
9. Игебаева Ф.А. О некоторых закономерностях воспроизводства населения в сборнике: актуальные вопросы развития социально-экономических систем в

современном обществе материалы международной научно-практической конференции: в 2-х частях. 2013. с. 123-124.