

ОСОБЛИВОСТІ МОВИ РУХІВ ТІЛА ЛЮДИНИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проаналізовано мову рухів тіла, як механізм взаємодії між людьми. Розглянуто ефективність невербальної комунікації.

Ключові слова: спілкування, невербальні засоби, сигнали, мистецтво спілкування.

Abstract

The language of motions of body is analysed, as a mechanism of co-operation between people. Efficiency of un verbal communication is considered.

Key words: communication, nonverbal means, signals, art of communication.

Сучасна людина входить у велику кількість контактів, зокрема короткотермінових. На початковому етапі спілкування особливу роль відіграють невербальні (несловесні) засоби. Перше враження - це надзвичайно важливий момент, який може стати психологічним містком до розвитку стосунків, або, навпаки, бар'єром у подальшому спілкуванні. Це взаємна оцінка одягу, пози, виразу очей, жестів, міміки, голосу, інтонацій. Уміння читати невербальні прояви - важлива умова взаєморозуміння між людьми [1].

Мистецтво спілкування можна порівняти до мистецтва танцю, малюнку, скульптури. Людина, яка ним володіє, цікава для співрозмовника свіжістю висловлювань, новизною інформації, оригінальною формою подачі її, спроможністю провадити розмову на сприятливому емоційному тлі.

У діловому спілкуванні переважає вербальний зв'язок між партнерами, проте не слід применшувати значення невербального. Відомий німецький філософ І.Кант зазначав, що «Рука - це видима частина мозку». Крім словесного мовлення, ми володіємо ще й мовою тіла. З 70-х рр. ХХ ст. науковці (серед найвідоміших Мейєрабіан, Бердсвел) велику увагу приділяють боділенгвіджу (від англ. Bodilanguage - мова тіла, жестів) [1; 2; 3].

Не секрет, що люди іноді, часто на підсвідомому рівні, маніпулюють мімікою й жестикуляцією, аби справити вигрешне для них враження на співрозмовника. «Ключі» до розгадки справжнього стану людини часто можуть мимоволі промайнути у її міміці чи жестах ще до того, як вона встигне одягти відповідну, заготовлену заздалегідь, маску. Хоча б на якусь мить, але істина визирне з очей, торкнеться посмішки чи заметушиться в руках [3].

Найважливіші сигнали, за якими можна розпізнати старанно приховувані наміри співрозмовника, як вважають дослідники, слід шукати в позі, очах та рухах рук. Хоча й стверджують, що міміку губ трохи легше контролювати, аніж рухи лоба та очей, - фальшива усмішка, що з'явилась на мить раніше чи трохи пізніше, ніж її очікують, або раптово, коли її не очікують зовсім, - може викликати підозру та сумніви у щирості співрозмовника. Причому недовіра зростає, коли усмішка залишається на обличчі надто довго (тривалість природної усмішки приблизно 4 секунди) [3].

Чи не найактивнішу участь у розмові беруть очі. Приблизно три чверті часу в повсякденній бесіді ми дивимось в очі співрозмовнику, відводячи погляд на 1-7 секунд. Тривалий погляд в очі візаві, який у цей час щось розповідає, - зазвичай сприймається як сигнал того, що його словами цікавляться, створює враження підтримки та викликає несвідоме почуття приязні. Той, хто менше дивиться в очі партнеру, - домінує в розмові й, до речі, утврдує свій авторитет. Перехопити естафету бесіди в людини, яка не дивиться партнеру в очі, досить складно [3].

За допомогою рук у звичайній розмові люди пояснюють значення сказаного, проте деякі неконтрольовані рухи руками можуть багато розповісти про стан співрозмовників. Зім'ятий в руці аркуш паперу чи нервово теребіння речей у руках видає хвилювання. Менше послуговуються руками ті, хто каже неправду: міцно стиснені чи засунуті глибоко в кишені руки немовби відмовляються брати участь в обмані. Часте торкання рукою обличчя також може розцінюватись як можлива ознака

брехні. Класичний приклад – рука, що перебуває над ротом чи під ним. Інші рухи, якими намагаються замаскувати неправду – потирання носа, погладжування підборіддя, смикання вуха, несподіване широке розведення руками.

Інтерпретуючи жестикуляцію, увагу, зазвичай, звертають на відкритість чи закритість жестів і пози. Навряд чи втягнута голова й підняті плечі створюють враження щирої та відвертої людини, тоді як відкриті долоні, навпаки, сприятимуть створенню довіри.

Підсумовуючи вищезазначене, можна констатувати, що знання про мову рухів тіла допомагають людям визначити справжні стосунки між людьми. І допомагаю невербальними засобами комунікації маніпулювати співрозмовником. Адже невербальні прояви можна контролювати, демонструвати «відкриті» пози, дивитись в очі співрозмовника. Проте «грати» можна обмежену кількість часу, це дуже енергетично затратно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Денисюк С. Г. Комунікологія : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2015. 102 с.
2. Денисюк А. В., Бобрук А. М., Похило І. Д. Вербальний вимір іміджу політика: «Спочатку було слово»... Гілея: науковий вісник / Гол.ред. В. М. Вашкевич. Київ: Видавництво «Гілея», 2017. Вип. 123. С. 283-287.
3. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. 2017. Київ: КМ-БУКС. 416 с.

Лагодич Назар Романович – студент групи ІГМ-176, факультет машинобудування та транспорту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: 1gm.17b.lagodich@gmail.com

Науковий керівник: **Денисюк Світлана Георгіївна** - доктор політичних наук, професор, професор кафедри суспільно-політичних наук, проректор з науково-педагогічної роботи і соціальних комунікацій ВНТУ, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: denisyuk@vntu.edu.ua

Lagodich Nazar R. - student of group ІГМ-176, Faculty of Mechanical Engineering and Transport, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: 1gm.17b.lagodich@gmail.com.

Supervisor: **Svitlana Denysiuk** – Doctor of Political Science, Professor, Professor of the Department of Social and Political Science, Vice-Rector of Scientific and Pedagogical Work and Social Communication, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsia, e-mail: denisyuk@vntu.edu.ua