

Мальцева Анастасия Сергеевна,
обучающаяся, ХТ-20-2, Ангарский государственный технический университет,
e-mail: kiviivi2002@mail.ru.

Ситосанова Ольга Владимировна,
к.филол.н., доцент, Ангарский государственный технический университет,
e-mail: violets-f@mail.ru

ЯЗЫК ЖЕСТОВ КАК СРЕДСТВО КОММУНИКАЦИИ ЧЕЛОВЕКА В ОБЩЕСТВЕ

Maltseva A.S., Sitosanova O.V.

GESTURE LANGUAGE AS A MEANS OF HUMAN COMMUNICATION IN SOCIETY

Аннотация. Человек – биосоциальное существо, а это значит, что люди – часть социума. Со времен эволюции человек научился разговаривать и общаться, появилось огромное количество различных языков. Однако существует язык, объединяющий всех жителей нашей планеты – это язык жестов и мимики, то есть невербальное общение.

Ключевые слова: невербальный язык тела, жесты, мимика.

Abstract. A human being is a biosocial being which means that people are part of society. Since the time of evolution a human being has learned to speak and communicate, a huge number of different languages have appeared. However, there is a language that unites all the inhabitants of our planet – it is the language of gestures and facial expressions that is non-verbal communication.

Keywords: non-verbal body language, gestures, facial expressions.

Для того чтобы лучше понимать своего собеседника, необходимо улавливать его невербальные сигналы. Так как около 70 % информации о человеке мы получаем, наблюдая за его жестами и мимикой, то есть первое впечатление на нас производит его поведение, а затем начинаем формировать о нём мнение. Исследователями было обнаружено более 1000 жестов. А. Мейерабин выявил, что словами передается только 7 % информации, звуковыми средствами (включая тон голоса, интонацию звука) – 38 %, а невербальными средствами – 55 % [1].

Невербальное общение – общение без слов, в котором используются различные знаки и сигналы (громкость речи, тембр голоса, жесты, мимика, позы).

Существуют основные виды невербального общения такие как: визуальные, акустические, тактильные и ольфакторные.

1. Визуальные: кинетика (движение рук, головы, ног, туловища, походка), поза (осанка, посадка головы), проксемика (организация пространства и времени), выражение лица и глаз, визуальные контакты, кожные реакции (потение, покраснение, побледнение), внешние признаки (пол, возраст, особенности внешности (физиогномика), одежда, прическа и т.д.).

2. Акустические: паралингвистические (качества голоса, его диапазон, тональность), экстралингвистические (паузы, смех, кашель, вздохи)

3. Тактильные: прикосновение, пожатие руки, объятия, поцелуи.

4. Ольфакторные: приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественный и искусственный запахи человека [2].

Если обратить внимание на походку окружающих, то можно заметить, что существует множество стилей, отличных по темпу, месторасположению головы, постановке плеч и т.д. На походку могут воздействовать безотлагательные обстоятельства, которые влияют на изменение ритма и осанки. Так, например, если ваш собеседник при походке отклоняется назад, то про данного человека можно сказать, что он двигается в жизни не как все. Если бы возможно было ходить задом, данная личность была бы совершенно счастлива. Она всегда будет экспонировать напоказ свой пессимизм. Но, если же собеседник при ходьбе клонится вперед – предубежденный и вовлеченный волшебными ритуалами, взрывной, упорный и утомительный, неспособный почитать постороннюю территорию, такой человек исповедует всяческое пренебрежение к самым простым правилам вежливости. Он всегда спешит с этим закончить и упускает все возможности благодаря своему нетерпению.

Относительно мимики лица ученые обнаружили, что различить эмоции человека исключительно по выражению его лица практически невозможно. Контактная с людьми, мы инстинктивно смотрим за их мимикой и чертами лица, на основании чего делаем заключения – от части, инстинктивно – о настроении и характере нашего собеседника. Так мы распознаем ключевые эмоции, такие как грусть, ярость, радость, а также можем распознавать повседневные оттенки смеха. Черты лица выдают некоторые качества характера, например, эгоизм или верность [3].

Психологическое состояние человека можно определить по внешнему виду его зрачков, сужаются они или расширяются.

Зрачкам необходимо регулировать количество света, которое попадает на сетчатку, поэтому при слабом освещении зрачки расширяются, а при сильном сужаются. Тогда функцию зрачков можно сравнить с функцией объектива фотоаппарата, оборудованного контролируемой диафрагмой. Но есть и отличия. Если личность смотрит на что-то приятное, зрачки глаз слегка расширяются, в ином случае – сужаются. Поскольку ни один человек на нашей планете не может контролировать размер своих зрачков, поэтому мы называем их «зеркалом души» или индикатором эмоций и чувств человека. Если человек смотрит на объект, к которому равнодушен, то можно заметить, что его зрачки немного расширились. Особенно хорошо данный язык тела заметен у влюбленных, когда они смотрят друг на друга. Из-за расширенных зрачков образ второй половинки становится, будто в ореоле света. Вследствие этого мелкие недостатки становятся незаметными, и внешность партнёра кажется великолепной.

В психологии есть очень хитрые и при этом очевидные приёмы, которые дают возможность войти в доверие к совершенно любому человеку. Для этого

необходимо запомнить простое и важное правило: «Больше всего на свете абсолютно любой человек любит самого себя», следовательно, ему нравятся такие же, как он, то есть подобные ему. Отсюда можно сделать вывод, что, если вы хотите войти в доверие к собеседнику вам необходимо стать похожим на него, однако еще больше он будет вам доверять, если вы будете вместе с ним похожими друг на друга и при этом непохожими на всех, то есть особенными. Общими чертами могут быть жесты, внешний вид, мимика, музыкальный вкус, вид спорта, мировоззрение и т.д. Чем больше у вас будет схожих черт, тем легче вы войдете в доверие.

Технология построения подсознательного доверия содержит следующие основные компоненты:

- подстройка к позе. Изначально следует скопировать позу собеседника, положение его рук, тела, головы, ног, но делать это нужно аккуратно, незаметно, чтобы это выглядело естественно, для этого необходимо менять позы с отставанием. Так же лучше подстраиваться постепенно, сначала сделать такое же положение рук, затем головы, потом уже подстраиваться ко всему остальному;

- подстройка по жестам. Важной составляющей в установлении раппорта являются жесты, мы каждый день бессознательно используем «свои» жесты, некоторые мы перенимаем у близких для нас людей, попробуйте обратить внимание, что при разговоре с разными людьми, вы используете различные жесты. Если это так, то у вас высокий социальный интеллект [5].

Использование точного копирования жестов поможет войти в глубокое доверие к собеседнику. Например, если объект сильно жестикулирует руками при разговоре, отзеркальте его движение, когда будете делиться своей историей;

- подстройка к дыханию. Это самый сложный приём из всех, вам необходимо уловить ритм и глубину дыхания человека и подстроиться под него;

- подстройка под речь. Необходимо понять манеру общения персоны, его скорость и тембр речи, а также сленг и слова паразиты;

- психологическая подстройка. Если эмоциональное состояние будет совпадать с эмоциональным состоянием собеседника, то очевидно, что связь между вами будет намного крепче.

Существуют следующие невербальные признаки лжи и обмана:

- улыбка. Чтобы отличить искреннюю улыбку от фальшивой, присмотритесь не только к самой улыбке, но и к глазам, они тоже должны «улыбаться»;

- движение бровей. Когда человек по-настоящему рад вас видеть, его брови будут приподняты;

- движения губ. Когда человек нервничает, его губы сжаты и напряжены, а когда он не согласен с кем-либо, то он поджимает губы;

- произвольное движение рук. Когда человек прикрывает рукой рот, он пытается вас обмануть, легким выражением этого жеста может быть почесывание подбородка;

- наклон головы. Если человек напряжен, то его голова будет прямо зафиксирована, но, когда человек расслаблен, его голова будет направлена ближе к собеседнику;

- сжатые кулаки означают, что человек раздражён и пытается скрыть свой гнев;

- почесывание шеи. Когда человек сомневается, то он начинает чесать шею указательным пальцем;

- поглаживание подбородка — это оценочный жест. Собеседник анализирует ваши высказывания и думает соглашаться или нет;

- беспокойные ноги. Ноги — самая честная из всех частей тела. Их довольно сложно контролировать. [4].

Таким образом, для того чтобы быть успешным человеком и налаживать связи с окружающими, необходимо научиться читать невербальный язык тела, а также уметь подавать «нужные» сигналы.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Мейерабин, А.** Невербальные сопутствующие воспринимаемой и предполагаемой убедительности. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol.7 No.4, April 13, 2016. С. 37-58.

2. **Казаков, В. Г.** Психология / В.Г. Казаков, Л.П. Кандратьева. – М.: Высшая школа, 1989. – 381 с.

3. **Биркенбил, В.** Язык интонации, мимики, жестов. – С-П.: «Питер», 1997. – 176 с.

4. **Экман, П.** Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. Серия: Сам себе психолог Издательство: Питер, 2010 г. 304 стр.

5. **Любимов, А. Ю.** Мастерство коммуникации. М.: КСП+, 1999.