

КІНЕСИКА ЯК СКЛАДНИК НЕВЕРБАЛЬНОЇ ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Жамбапулжійн В.В., гр. Ф-28

Науковий керівник – канд. філол. наук, проф. **С.М. Руденко**
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Уміння декодувати невербальну поведінку людини – ключ до успішного ділового спілкування. Зрозуміти значення деяких невербальних складників під час фахової комунікації допомагає кінесика – наука, що вивчає сукупність виразних рухів (міміку, пози, жести, погляд тощо), які використовують партнери. Мета нашого дослідження полягає у виявленні рухів, які сприятливо впливають на перебіг і результативність ділового спілкування.

Одним із перших важливу роль поз і міміки відзначив психолог А. Шефлен. Під час своїх досліджень він розмежовував «закриті» та «відкриті» пози. «Закриті» характеризуються прагненням людини захистити передню частину тіла й зайняти якомога менше місця в просторі; «відкриті» сприймаються як демонстрація довіри, згоди, доброзичливості й психологічного комфорту. Під час ділового спілкування варто віддавати перевагу спокійним відкритим жестам однією рукою, якою рухаються у межах від плеча до талії. Не слід схрещувати руки на грудях, ховати їх за спину або в кишені, жестикулювати нижче лінії талії.

Важливим є також установа візуального контакту: якщо на партнера дивляться рідко, є підстави вважати, що його промову сприймають без інтересу, якщо занадто часто – це знак або виклику, або хорошого ставлення до нього співрозмовника. Не варто спілкуватися на відстані меншій, ніж 1,2 м, постійно дивитися на підлогу чи на стелю під час бесіди.

Усі люди, незалежно від національності та культури, достатньо точно тлумачать мімічні моделі як вираження відповідних емоцій. Завдяки ним співрозмовник має можливість підкреслити, посилити або навіть змінити контекст висловлювання.

Особливу роль у діловій комунікації відіграє посмішка. Це найпростіший спосіб показати своє доброзичливе ставлення під час перемовин.

Таким чином, наш огляд показав, що кінесика допомагає зрозуміти інформаційне навантаження рухів співрозмовника і грамотно побудувати власну стратегію для досягнення позитивного результату під час ділового спілкування.