

## РОЛЬ НЕВЕРБАЛІКИ В ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ

**Полюк Б. В.**, здобувач вищої освіти 3 курсу спеціальності 204 «Технологія виробництва та переробки продукції тваринництва»

Керівник: к.психол.н., доцент **Васильєва О. М.**

Подільський державний аграрно-технічний університет



В процесі спілкування і взаєморозуміння людей не останнє місце відводиться «невербальному спілкуванню» – мові жестів і рухів тіла. Невербальне спілкування – спілкування без допомоги слів часто виникає несвідомо. Воно може або доповнювати і посилювати словесне спілкування, або йому суперечити і послаблювати.

Спілкуючись з іншими людьми, ми складаємо враження про них не тільки по тому, що вони говорять, а й як – по міміці, інтонації, рухам тіла. Навчившись розуміти цю «мову», можна визначити реальний стан людини, адже люди так часто надягають «маски» – ввічливо слухають нудну розповідь, демонструючи інтерес, ховають образи або пригнічують інші негативні емоції та стани, щоб не виявити власну слабкість.

Коли ми говоримо, що людина чуттєва і має інтуїцію, то маємо на увазі, що він (або вона) має здатність читати невербальні сигнали іншої людини порівнювати ці сигнали з вербальними сигналами. Іншими словами, коли ми говоримо, що у нас є передчуття, або що "шосте чуття" підказує нам, що хтось сказав неправду, ми насправді маємо на увазі, що помітили суперечність між мовою тіла і сказаними цією людиною словами.

Жінки зазвичай чутливіші, ніж чоловіки і цим пояснюється існування такого поняття, як жіноча інтуїція. Жінки мають вроджену здатність помічати і розшифровувати невербальні сигнали, фіксувати найдрібніші подробиці. Тому мало хто з чоловіків може обдурити своїх дружин, і, відповідно, більшість жінок можуть дізнатися таємницю чоловіка по його очах, про що він навіть не підозрює. Ця жіноча інтуїція розвинена у жінок, що займаються вихованням маленьких дітей. Перші кілька років мати покладається тільки на невербальні канали комунікації зі своєю дитиною, і вважається, що, завдяки своїй інтуїції, жінки більше підходять для ведення переговорів, ніж чоловіки.

Ще Шекспір казав: «Слідкуйте за своєю мовою: від неї залежить ваше майбутнє». Мабуть, не буде помилкою додати ще, і «стежте за своїми жєстами, невербалікою» – від них теж дуже багато залежить. Наприклад, краще якомога менше жєстикулювати обома руками під час бесіди небажано притискати лікті занадто щільно до тулуба – це залишає враження скутості, невпевненості.

Безумовно, бути ефективним в спілкуванні – завдання дуже непросте і досить трудомістке. Оволодіння мистецтвом спілкування, знання основ «невербаліки», вміле «прочитання» візуальної інформації за жєстами, мімікою, поглядом співрозмовника, дозволить майбутньому фахівцю, взаємодіяти з діловими партнерами, створюючи сприятливий соціально-психологічний клімат ділового співробітництва, довіри, взаєморозуміння і поваги. Кар'єра будь-якого фахівця багатогранна. У будь-якій професії можна залишитися на найнижчій сходинці ієрархічної градації, а можна досягти висоти, стати високоосвіченим і кваліфікованим професіоналом. Комунікативна компетентність може допомогти реалізувати свої задуми і наміри, стати фахівцем, що викликає повагу у ділових партнерів. Китайська мудрість говорить: хочеш зробити людину щасливою на один день – дай йому рибу; хочеш зробити людину щасливою на все життя – навчи його ловити рибу. Тому у сучасному динамічному світі високо цінується вміння встановлювати контакти з людьми підтримувати з ними ділові відносини. Знання основ психології та етики ділового спілкування необхідне сучасній людині в її повсякденному житті і трудовій діяльності. Особливо важливо, щоб психологічний комплекс знань про ділове спілкування був представлений в системі знань кожного випускника вищої школи.