

НАПРЯМ 2. ПСИХОЛОГІЯ СВІДОМОСТІ: ПРАВОВІ, ЕТНІЧНІ, ПРОФЕСІЙНІ, РЕЛІГІЙНІ, РЕГУЛЯТОРНІ ТА ІНШІ АСПЕКТИ

DOI <https://doi.org/10.36059/978-966-397-353-1-5>

Дробот О. В.,

*доктор психологічних наук, доцент,
завідувач кафедри психології, соціальної роботи та педагогіки
Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського*

НЕВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ ЯК СПОСІБ КОМУНІКАЦІЇ ТА ПРОЯВУ ПІДСВІДОМОГО

Анотація. Представлено основні прояви, ознаки невербального спілкування у професійній діяльності менеджера як способу комунікації у світі його підсвідомих намірів, ставлень в процесі професійної взаємодії. Визначаються такі підсвідомі сигнали які зв'язані з управлінською свідомістю як професійною.

Ключові слова: невербальне спілкування, спосіб комунікації, менеджери, управлінська свідомість.

Drobot O. Non-verbal communication as a way of communication and manifestation of the subconscious

Summary. The main manifestations, signs of non-verbal communication in the professional activity of the manager as a way of communication in the world of his subconscious intentions, attitudes in the process of professional interaction are presented. The following subconscious signals are identified, which are connected with managerial consciousness as their professional one.

Key words: non-verbal communication, method of communication, managers, managerial consciousness.

Один із способів комунікації й результативної організації, наприклад, ділових перемовин – невербальне (несловесне) спілкування. Це різна тілесна зміна – положення тіла (жести, міміка, пантоміміка), інші способи зовнішнього невербального передавання емоційних станів особи (приміром, почервоніння, збліднення, зміна ритму дихання тощо), що є засобами обміну відомостями, несловесною інформацією

між особами. Можна сказати, це сфера невербальної поведінки людини. Водночас мовиться про види її поведінкової діяльності, що не має зв'язку з мовою, проте такі, які здійснюють комунікативну функцію (приміром, розташування особи в просторі, спосіб тримати певні речі та ін.). У психології менеджменту визначається, що під час взаємодії менеджерів з іншими вагома частина комунікацій відбувається через невербальні способи, що відображає наміри особистості управління, його скриту мотивацію. Налагодження менеджером ділового контакту нерідко перебуває в залежності не стільки від того, про що він розкаже, скільки від того, як він розкаже – уміє переконати, заставити щось зробити, як він може триматися і «у нього на обличчі ні чого не написано». Через це істотну роль відіграють надіслані підсвідомі сигнали – вирази обличчя, рух рук, пози тіла, положення у просторі та інші, і тому, їх потрібно правильно розпізнавати, «зчитувати», усвідомлювати, розуміти для ефективної професійної взаємодії.

В сучасних реаліях міміка, жести, постава і тембр голосу людини – це потужні інструменти комунікації. В психології зазначені складові мають назву невербальні сигнали, чи мова тіла. Переважна частина усвідомлює, яку роль відіграє, приміром, похмурий погляд чи схрещені руки, проте мало хто розуміє, що поведінка й тіло людини – це історія її життя, особливості характеру, індивідуальні переваги, відношення до роботи та інше. Хоч гарантія успіху як в особистих, так і в професійних стосунках зводиться до здатності особи мати здатність гарно говорити, найбільш голосно промовляють не слова, що застосовуються, а невербальні сигнали, або «мова тіла». Мовою тіла є застосування фізичної поведінки, висловлювань та манер з метою невербальної комунікації, що нерідко відбувається не свідомо, а інстинктивно.

Незважаючи на те, розуміє особа це або ні, коли співдіє з іншими, вона весь час подає й одержує безсловесні сигнали. Всі невербальні манери поведінки, жести, котрі робляться особою, її постава, тембр голосу, зорові контакти, все зазначене надсилає потужні повідомлення. Вони здатні розслабити оточення, сформувані довіру й привернути інших до себе чи завдати образи, заплутати та ослабити те, що стараються передати. Згадані повідомлення продовжуються, якщо особа теж припиняє розмовляти. Навіть якщо вона мовчить, все одно комунікує невербальним чином з неусвідомлюваним змістом для співрозмовника, де він просто відчуває, що на справді відбувається..

Дану проблематику досліджували чимало науковців, зокрема Ф.Бацевич [1], А. Вінницька [5], К. Гірняк[2], П. Горностай [3], Корнієнко і О. Мельник [6], В. Грищенко, Л. Комарницька, Р. Кравець, Г. Приходько, Л. Харченко, та інші.

Під час ділових переговорів для налагодження та збереження контакту вагоме значення має якраз керування своєю поведінкою, що зводиться до здатності суб'єкта узгоджувати власні жести, міміку й інші рухи тіла із намірами. Наміри тісно пов'язані з управлінською свідомістю людей, професія яких тісно зв'язана з управлінською діяльністю [4]. Тобто, це такі ненавмисні її проявлення. Можна сказати, що суб'єкт повинен вміти здійснювати регулювання своїх рухів, аби вони не ставали на заваді, а навпаки – підтримували основну думку, допомагали їй більш конкретно виражати. Також суб'єкт має контролювати власний психологічний стан (керувати негативними емоціями: не сердитися, не підвищувати голос, не прискіпуватися до сказаного, не ображатися, а намагатися стати стриманим, терплячим, уважним, привітним). Зазначена дія націлена на оптимізацію комунікації (застосовуються невербальні способи комунікації з метою актуалізації тези та формується відповідне психологічне підґрунтя для взаємодії суб'єкта й аудиторії).

Щоб професійна діяльність була вдалою, менеджер повинен навчитися розуміти невербальні сигнали. Володіючи вмінням це робити, в менеджера буде змога дізнатися про партнера, клієнта, співробітника чи про якусь іншу особу, з котрою зустрічається перший раз, інформацію ще до того, як вона стане розмовляти.

Отже, в результаті огляду даної проблематики можна зазначити такі психологічні аспекти невербального спілкування у спілкуванні управлінців: запит на необхідність розпізнавати невербальні сигнали які дозволяють діловій особі виявляти перепони, що постають на рівні особистих відносин в період їх виникнення, перехопити та нейтралізувати негативно забарвлені сигнали, трансформувати бесіду певним чином враховуючи ці сигнали, змінити такт здійснення розмови; необхідність пересвідчитися в правильності власного трактування сигналів і, крім того, одержати підтвердження чи заперечення словесної інформації; важливість жестикуляції сучасного управлінця як одного з головних кінетичних засобів невербального спілкування.

Можемо зазначити, що *перспективою подальших досліджень* є вивчення психосемантичного підґрунтя таких підсвідомих сигналів які проявляються при невербальному спілкуванні в управлінській діяльності менеджерів і зв'язані з управлінською свідомістю як їх професійною. Виявлення значення підсвідомих сигналів у професійної комунікації управлінців різних культур, релігій. Таким чином, можна зробити висновок, що тема розвитку сфери невербального спілкування особистості керівника може бути розкрита через вивчення змісту його управлінської свідомості.

Список використаних джерел:

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник. Київ : Академія. 2004. 342 с.
2. Гірняк К. М. Невербальні засоби ділового спілкування в управлінні персоналом. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького*. 2018. № 86. С. 48–52.
3. Горностай П. П. Групова динаміка у рольовій парадигмі. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*. 2008. Вип. 19(22). С. 37–45.
4. Дробот О. В. Професійна свідомість керівника : навчальний посібник. К. : Талком, 2016. 339 с.
5. Вінницька А. О. Невербальне спілкування: погляд людини. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-hum/all-hum-2016/paper/download/925/509&hl=uk&gl=ua>
6. Мельник О. В., Корнієнко А. В., Грищенко В. Ф. Особливості використання невербальних засобів комунікації в менеджменті. URL: <https://me.fem.sumdu.edu.ua/docs/d065.pdf>

DOI <https://doi.org/10.36059/978-966-397-353-1-6>

Литвиненко О. О.,
доктор психологічних наук,
завідувач кафедри практичної психології
Київського університету імені Бориса Грінченка

Крапива М. С.,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Київського університету імені Бориса Грінченка

МОЖЛИВОСТІ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ДОЛАЮЧОЇ ПОВЕДІНКИ ЦИВІЛЬНОГО НАСЕЛЕННЯ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Анотація. Дана публікація включає опис можливостей дослідження долаючої поведінки цивільного населення під час війни, особливості планування та організації констатувального та формувального етапів науково-дослідної роботи в рамках дисертаційного дослідження, логіки формування вибірки та опис психодіагностичних методик.

Ключові слова: долаюча поведінка, цивільне населення, стрес, війна.