

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ КАК КОМПОНЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО И УСПЕШНОГО ОРАТОРСКОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматривается важность невербальных средств коммуникации в деловой среде на примере публичных выступлений мировых политиков. Выделены ключевые составляющие успешной невербальной коммуникации: жесты, позы, внешний вид, запахи. В статье приводятся практические рекомендации для начинающих ораторов по использованию невербальных средств в виде поз, жестов, в том числе по выбору аромата и цветовой гаммы одежды. В исследовании подчеркивается, что правильное использование невербальных средств может повысить эффективность публичных выступлений.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, жесты, внешний вид, эффективность выступлений.

В настоящее время в деловой среде успех публичных выступлений зависит не только от содержания речи, но и от невербальной коммуникации. Жесты, мимика, позы, зрительный контакт и интонация усиливают убедительность оратора, создают доверие аудитории и помогают управлять вниманием слушателей.

Целью исследования стало изучение роли невербальных средств в деловой среде на примере публичных выступлений министра иностранных дел России С.В. Лаврова.

Гипотеза: Когда оратор может умело использовать невербальные средства коммуникации в деловом общении, его выступление становится более убедительным и успешным, так как у слушателей улучшается восприятие информации и повышается уровень доверия.

Невербальная коммуникация – это средство передачи информации без использования слов посредством жестов, мимики, поз, интонации и других визуальных и звуковых сигналов [0].

Основные элементы невербального общения:

- Кинесика (жесты): движения рук, головы, тела (*например, указательные жесты, открытые ладони как знак доверия*) [5].
- Мимика: выражение лица (улыбка, нахмуренные брови), которое передает эмоции и отношение.
- Проксемика: положение тела (открытая/закрытая поза), отражающее уверенность или скованность.
- Окулесика (взгляд): зрительный контакт, который регулирует взаимодействие и показывает заинтересованность [3].

Функции невербальных коммуникаций:

Подтверждение или усиление сказанного

Невербальное общение дополняет и усиливает вербальное, помогает скорректировать понимание сообщения. Например, резкие, выразительные движения рук могут передать аудитории уверенность в сказанных словах.

Передача эмоций и отношения говорящего

Они могут передавать информацию об уровне комфорта, уверенности, интересе, агрессии и других эмоциональных состояниях человека. Например, радость и недоверие обычно передаются высоким голосом, а печаль, горе и усталость – мягким и приглушенным.

Создание доверия и установление контакта с аудиторией

Доверительный контакт зависит от того, как люди держат себя в разговоре. Правильное произнесение слов, верная манера поведения способствует проявлению интереса со стороны собеседника и созданию доверительной ситуации.

1. Внешний вид как элемент невербальной коммуникации.

Он формирует первое впечатление и определяет восприятие оратора. Его ключевыми требованиями являются: соответствие ситуации, практичность, учёт аудитории и формальности мероприятия [4]. К примеру, синие и серые цвета воспринимаются как надежные и заслуживающие доверия. Красный привлекает внимание и подчёркивает энергию [1].

2. Поза и жесты как средства невербальных коммуникаций:

- Рекомендации: Плавные шаги, открытая стойка, умеренная жестикуляция, использование жестов для акцентирования внимания.

- Избегать: Закрытая поза, сутулость, постоянное движение руками и ногами.

Например, Дональд Трамп эффективно использует широкие жесты для передачи своих намерений [6].

3. Запах как инструмент невербальной коммуникации.

Приятный аромат формирует положительное первое впечатление, повышает привлекательность и статус [2]. Важно выбирать подходящие парфюмерные композиции: древесные ноты демонстрируют уверенность, цитрусовые поднимают настроение, цветочные раскрывают мягкость. Действующий Президент Франции Эммануэль Макрон питает страсть к Dior Sauvage. Он наносит аромат настолько обильно, что его запах ощущается сотрудниками Елисейского дворца еще до того, как он войдёт в комнату.

Анализ невербальных коммуникаций главы МИД РФ Сергея Лаврова

В рамках нашего исследования мы изучили стиль публичных выступлений Сергея Лаврова, одного из самых узнаваемых дипломатов современности, чьи речи отличаются уверенностью, убедительностью и харизмой.

Разберём его стиль по пунктам:

1. Жесты, мимика и позы

Доминирующие жесты:

- «Шпиль» (пальцы сложены домиком) – подчеркивает интеллектуальное превосходство, использует, когда говорит о принципиальных позициях РФ.

- Указующий палец – жест учителя, который «объясняет» оппонентам их ошибки (часто в адрес Запада).

- Разведение рук в стороны – «Я вас предупреждал, но вы не слушали» (классический жест в стиле Лаврова).

- Постукивание пальцами по столу – признак нетерпения (например, на переговорах с Блинкеном).

Мимика:

- Саркастическая полуулыбка – появляется в ответ на провокационные вопросы («Вы действительно в это верите?»).

- Прищур глаз – демонстрация недоверия или оценки собеседника сверху вниз.

- Закатывание глаз – невербальная реакция на глупые, по его мнению, тезисы («Опять эти ваши санкции?»).

Поза:

- Сидение вполоборота, откинувшись на спинку стула – показывает, что он не воспринимает оппонента как угрозу.

- Медленная, «тяжелая» походка – создаёт эффект абсолютной уверенности и продуманности действий.

2. Одежда:

Классические костюмы – строгие тёмные оттенки (синий, чёрный), с акцентом на бордовые или тёмно-зелёные галстуки.

Минимум аксессуаров – только часы (скорее всего, дорогие, но без показной роскоши)

3. Голос и речь

Медленный, глубокий тембр – говорит размеренно, с паузами, давит авторитетом.

Саркастичные интонации – особенно в ответах западным журналистам («Это ваш экспертный анализ? Ха-ха»).

Долгие паузы используются как инструмент психологического давления.

С.В. Лавров мастерски использует язык тела как оружие мягкой силы: давит жестами, взглядом, использует иронию вместо агрессии, держит всё в жёстком контроле.

На основе проведённого исследования, были разработаны рекомендации начинающим ораторам по использованию невербальных средств в деловой среде для эффективного ораторского выступления.

1. Поза

Ораторы должны избегать скрещивание рук и ног, излишнего напряжения тела. Рекомендуется стоять прямо, слегка расставив ноги на ширине плеч, руки свободно висят вдоль туловища либо располагаются на уровне талии, плечи расслаблены. Это демонстрирует открытость и готовность к диалогу.

2. Жесты

Важно избегать чрезмерной активности движений руками («голосовые часы»), повторяющихся однотипных жестов («плавание») и неуместных сигналов, отвлекающих аудиторию.

3. Мимика

Открытая улыбка создает атмосферу доверия и доброжелательности, выраженная серьезность позволяет подчеркнуть важность темы. Однако важно сохранять баланс между живостью выражения эмоций и отсутствием нарочитого поведения.

4. Внешний вид и цветовая гамма одежды

Одежда должна соответствовать формату мероприятия и ожиданиям публики. Избегайте яркий деталей и контрастных элементов, которые могут отвлечь внимание от сути выступления. Для деловых презентаций предпочтительны спокойные оттенки синего, серого, черного цвета.

Таким образом, правильное использование невербальных средств значительно повышает эффективность выступления. Начинающий оратор сможет быстрее приспособиться к публичной деятельности, используя эти рекомендации.

Эффективное использование невербальных средств позволяет сделать публичные выступления более убедительными и запоминающимися. Соблюдение правил подбора внешности, правильной подачи поз и жестов, грамотного выбора парфюма существенно улучшает восприятие информации аудиторией и создает положительный профессиональный имидж.

Литература

1. Денисов Д.Р. Соотношение вербального и невербального компонентов информационно-коммуникативной фазы речевых актов в деловом общении // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2018. № 3-1. С. 95–98.
2. Дзялошинский И.М. Мифологемы и идеологемы российских медиа: опыт систематизации // Вопросы журналистики. 2017. № 1. С. 47–74.
3. Конобеева М.А., Петренко В.И., Пирожков Г.П. Деловой этикет: влияние запахов на восприятие человека // Аллея науки. 2018. Т. 1. №. 9. С. 354–359.
4. Собирова Н.Н. Невербальная коммуникация // Проблемы современной науки и образования. 2021. №. 5-2 (162). С. 22–25.
5. Восприятие и различение цвета / Б.П. Торебаев, Д. С. Болысбаев, К.О. Ханазарова, Ш. Е. Рсмаханбетова // Science and world. 2013. С. 77–79.
6. Филимонова И.С., Чигина Н.В. Невербальные коммуникации в межкультурном общении // Инновационная наука. 2016. №. 11-2. С. 133–135.
7. Черникова А.А., Обласова О.В. Вербальные и невербальные паттерны самопрезентации в контексте публичного выступления // Мир науки, культуры, образования. 2015. №. 4. С. 189–193.