

8-дәріс. Вербалды емес коммуникация.

8.1 Вербалды және вербалды емес қатынасты салыстыру

8.2. Мимика және көзқарас.

8.3. Қимылдар бейвербалды коммуникация ретінде.

8.4. Коммуникациялық процестің кеңістік пен уақытын ұйымдастыру.

8.5 Позалар мен жүріс.

8.6. Көзбен байланыс.

Коммуникацияның негізгі ерекшелігі – субъектаралық әрекеттесу процесінде бір адамның субъективті әлемі басқа адамдарға ашылады. Әлеуметтік өзара әрекеттестіктің семантикалық аспектісі коммуникация процесі болып табылады, өйткені кез келген жеке әрекет басқа адамдармен тікелей немесе жанама коммуникация жағдайында жүзеге асырылады. Басқа адамдардың оларды мағыналы қабылдауына бағытталған әрекеттер әдетте «коммуникативтік әрекеттер» деп аталады. Олар коммуникация процесін және оны құрайтын жеке коммуникативті актілерді ажыратады. Т.М.Дридзе коммуникативті-танымдық процестің құрылымын жеке сөздер белгі-квази-объект қызметін атқаратын мәтіндерді (хабарламаларды) тудыратын және түсіндіру әрекеттерінің құрылымдары арқылы қалыптасады деп есептейді [4, 133 б.]. Осыған ұқсас көзқарасты неміс зерттеушісі Дж.Хабермас айтады, ол «коммуникативтік әрекет» түсінігі сөздік әрекетке қабілетті кем дегенде екі субъектінің өзара әрекеттесуіне негізделеді деп есептейді. Яғни, Дж.Хабермас әлеуметтік әрекеттің негізгі сипатын жай ғана өзара әрекеттесу емес, сөздік, таңбалық, символдық әрекеттестік деп санайды [5, 200 б.].

Кез келген ақпаратты беру сигналдық жүйелер арқылы мүмкін болады. Вербалды коммуникация (тіл таңба жүйесі ретінде қолданылады) және вербалды емес таңбалық жүйелерді қолданатын вербалды емес коммуникациялар бар.

Коммуникация – коммуникацияның ең кең тараған тәсілі. Психолінгвистикада сыртқы және ішкі коммуникация бөлінеді [6, 133 б.].

Сонымен қатар сыртқы ауызша және жазбаша болып бөлінеді. Ауызша сөйлеуде монолог және диалог болып бөлінеді.

Диалог коммуникация процесінде серіктестер арасындағы өзара әрекеттесудің маңызды тәсілі болып табылады, өйткені бұл диалог олардың ұстанымдарының теңдігін белгілі бір дәрежеде анықтайды.

1-суреттен көрініп тұрғандай, вербалды емес коммуникация әртүрлі жүйелерді, соның ішінде визуалды коммуникацияны қамтиды.

Сурет 1. Коммуникацияның классификациясы



«Невербалды» термині әдетте «вербалды емес тіл» деп түсініледі. Ол кең ауқымды құбылыстарды біріктіреді, оның ішінде адам денесінің қозғалысы мен сөйлеудің дыбыстық модальділігі ғана емес, сонымен қатар қоршаған ортаның әртүрлі элементтері, киім және т.б. Вербалды емес коммуникацияны ақпарат құралы, жүйе деп түсіну керек. хабарламаны жеткізу үшін қолданылатын бейвербалды белгілер, белгілер, кодтар.

Вербальды емес мінез-құлықтың негізгі қасиеті - қозғалыс, тұлғаның өзгеруінен кейін вербальды емес білдіру құралдарының жиынтығының тұрақты өзгеруі. Вербалды емес мінез-құлықтың өзегін ым-ишара, көзқарас, поза және т.б. құрайды.

Коммуникациятың нақты тілі ретінде бейвербалды тілдің ең толық белгілерін американдық психолог Р.Харрисон сипаттайды. Ол бейвербалды тілді табиғи, бастапқы, вербальды тілден айырмашылығы сызықтық уақыттық реттілік емес, кеңістік-уақыттық тұтастық деп сипаттайды. Сөздік тіл – дауысты-дыбыстық құбылыс. Вербальды емес тіл әр түрлі қозғалыстардан тұрады,

вербалды емес ақпараттың маңызды бөлігін серіктестер үшін мағынасын жоғалтпай кез келген тілдің кодына аудару мүмкін емес.

Такешика - тактильді-кинестетикалық рефлексия жүйесінің бақылауындағы вербалды емес мінез-құлық аймағы; (деректер терідегі, бұлшықеттердегі, сіңірлердегі, буындардағы рецепторлардан алынады), сонымен қатар көру және есту жүйелерінен, бағалауды қамтамасыз етеді; физикалық байланыстың барлық нюанстары.

Иіс сезу жүйесі адамның иіс сезіміне негізделген және жасанды және табиғи иістерді көрсетеді.

Адам сөйлеу сигналдарын қабылдауға қарағанда әлдеқайда дәлірек беру қабілетін бағалайды. Оның себебі, адам өз эмоциясын білдіру арқылы басқа адамдардың эмоциялық көріністерін «дешифрлау» қабілетін көрсетуден гөрі тезірек және әсерлі кері байланыс алады. Осыған байланысты «белгі» және айтылудың жеке ерекшеліктерін білдіреді - сөйлеу кідірісі, күрсіну, жылау, кекештену, т.б.

Дауыс деңгейі вербалды емес ақпаратты кодтаудың маңызды акустикалық құралы болып табылады. Осылайша, мұң – дауыстың төмендігімен, ал ашу – дыбыстың жоғарылауымен сипатталады. Егер тонның жоғарылауы белгілі бір серіктес үшін рұқсат етілген деңгейден асып кетсе, бұл жеке қадір-қасиетке шабуыл ретінде қабылданады.

Сөйлеу жылдамдығы. Адамның сөйлеу жылдамдығының орташа статистикалық сипаттамалары артикуляциялық процестің белсенділігінің әлсіреуіне байланысты жасына байланысты айтарлықтай өзгереді. Сөйлеудің жылдам қарқыны өзіне сенімділікті, ал сабырлы, баяу сөйлеу байсалдылықты, сақтықты және тиянақтылықты көрсетеді.

Сөйлеу ағымы. Шатастырылған, үзік-үзік сөйлеу толқу мен психикалық стрессті көрсетеді. Шатастырылған сөйлеу серіктесті алдау әрекеті ретінде жиі қателесетінін есте ұстаған жөн.

Кідірту мүмкіндігі кейде әңгіме жүргізудің таптырмас құралы болып табылады. Бірнеше секундтық үнсіздік сөздерден гөрі шешен болуы мүмкін,

олар сіздің ойыңызды жинақтауға көмектеседі, өзіңізді білдіруге, назар аударуға немесе ауыстыруға мүмкіндік береді;

Күлкі коммуникациятағы шиеленістің әмбебап құралы ретінде қарастырылады. Ашық, табиғи күлкі қуаныш пен ләззат көрсетеді.

Күрсіну мен жөтел де «сөйлейтін» дыбыстар. Олардың коммуникациятағы рөлі белгілі бір күйлерді (үмітсіздік, шыдамдылық, қанағаттанбау және т.б.) білдіруге және оларда ұқсас сезімдерді тудыру арқылы басқаларға «жұқтыруға» келеді.

Интонация – мазмұнға шоғырлануды қажет етпейтін тілдің барлық құбылыстары, дыбыстық құралдары.

Эмоциялық ақпаратты қабылдау дауыстағы эмоцияның көріну дәрежесіне және оның түріне байланысты. Зерттеулер қуаныш сезімдерімен салыстырғанда ашу және қорқыныш сияқты эмоцияларды қабылдаудың сенімділігін көрсетті.

Сөйлеу мен дауыстың эстетикалық ақпаратының сөздік анықтамалары бағалаушылық сипатта болады: ұнату - ұнатпау, ұнамды - ұнамсыз, жұмсақ - дөрекі т.б. Эстетикалық ақпараттың ең маңызды белгісі – бейнелеу және метафора, дыбыстық анықтамаларды (дауысты – күңгірт, жоғары – аласа) ғана емес, көрнекі (жарқын – күңгірт, ашық – күңгірт), тері – тактильді (жұмсақ – қатты, жылы - суық) және тіпті дәмі (тәтті, шырынды).

Медициналық ақпарат сөйлеушінің денсаулық жағдайын көрсетеді. Олар вокалдық аппараттың дұрыс жұмыс істемеуін де, мүшелердің жалпы ауыру жағдайын да көрсетеді.

Кеңістіктік ақпарат – сөйлеушінің тыңдаушыға қатысты кеңістіктегі орны туралы ақпарат. Қызықты психологиялық құбылыс партиялық эффект деп аталады. Ол тыңдаушының жанында сөйлеушілер көп болған жағдайларда байқалады; бұл жағдайда тыңдаушы бір уақытта басқа адамдардың сөзін басып (елемей) отырып, өз назарын қызығушылық танытатын әңгімелесушіге таңдай алады.

Әлеуметтік-психологиялық ақпарат сөйлеушінің ұлттық және иерархиялық-статустық бейвербалды акустикалық сипаттамаларын көрсетеді. Ұлттылық сөйлеудің екпіні мен интонациясынан көрінеді.

Психологиялық ақпарат тұлғалық сипаттамалардың кең ауқымын қамтиды. Дауыс арқылы сөйлеушінің ерік-жігері, темпераменті, көпшілдігі, зерделілігі, немқұрайлылығы, т.б. сияқты психологиялық ерекшеліктерін диагностикалау әрекеттері бірнеше рет жасалған.

8.2. Мимика және көзқарас.

Бет әлпеттері - бұл тұруды, сезімдерді және эмоцияларды көрсететін бет бұлшықеттерінің үйлесімді қозғалысы. Бет әлпеті адамның бетінде байқалатын барлық өзгерістерді, соның ішінде қызару немесе бозару сияқты процестерді қамтиды. Эксперименттік зерттеулер мимиканы келесі негіздер бойынша талдауға болатындығын көрсетеді:

- эмоциядан туындаған еріксіз қимылдар (қастарды біріктіру, көзді қысу және т.б.);
- ерікті қимылдар – көзді қысу, бұртиу және т.б.);
- физиологиялық параметрлер (тонус, күш, динамика, амплитуда, асимметрия),
- әлеуметтік сипаттамалар (мимика).

Күрделі бет әлпеттері тұрақты, белгілі бір эмоционалдық күйді білдіру үшін қажет, бірақ сонымен бірге олар әртүрлі күйлердің мимика құрылымына енгізілуі мүмкін. Осыған байланысты психикалық күйлердің негізгі көрсеткіші мимика белгілерінің кешені болып табылады.

Бет сигналдарының үш түрі бар:

тұрақты - терінің түсі, пішіні, бет құрылымы;

салыстырмалы түрде тұрақты - терінің сыртқы түрі, әжімдердің орналасуы, бет бұлшықетінің тонусы тұрақсыз - бет бұлшықеттерінің қозғалысындағы қысқа мерзімді өзгерістер.

Мимика арқылы білдірілетін эмоциялар: таңданыс, қорқыныш, жиіркеніш, қуаныш, қайғы, ашу.

Негізгі эмоциялар мәдениетаралық құбылыстар болып саналады, бірақ өрнекті анықтауда әлеуметтік-мәдени факторлар әлі де маңызды рөл атқарады. Әрбір мәдениеттің эмоциялардың өзіндік «көрсетілу ережелері» бар, ол кейбір эмоционалды көріністерді басу немесе бүркемелеуді және басқаларын жиі көрсетуді талап етуі мүмкін. Осылайша, Батыс өркениетінің өкілдері күлімсірей алады. үзіліс, қиындықтарды бастан кешіреді, ал жапондықтар күлуге, тіпті қайғы-қасіретті бастан кешіруге міндетті. Мәдени айырмашылықтар күлетін және жылайтын жағдайларды анықтайды. Эмоцияларды білдіру ережелері әртүрлі мәдениеттерде әртүрлі болатыны сияқты, эмоционалды тәжірибеге деген әлеуметтік көзқарастар да әртүрлі.

Көптеген тәжірибелер тұлғаның жоғарғы бөлігін төменгі бөлікке қарағанда көбірек басқаратынын көрсетті. Ашу, қуаныш және азапты беттің төменгі бөлігі жақсы таниды, бірақ таңдануды анықтау қиын. Беттің ортаңғы бөлігі таңдануды, қайғы-қасіретті, қуаныш пен қорқынышты сәтті анықтайды.

Бет конфигурациясын эмоциялардың көрінісі ретінде түсіндірген кезде, адамның бет-әлпетінің асимметриялық екенін ескеру керек, соның салдарынан беттің сол және оң жақтары эмоцияларды бірдей көрсетпеуі мүмкін. Бұл сол және оң жақтардың мидың әртүрлі жарты шарларының бақылауында болуымен түсіндіріледі.

Бет әлпетінің тұтастығы мен динамизмі адамның экспрессивті мінез-құлқының негізгі элементтері болып табылады, сондықтан бет құрылымының кез келген құрамдас бөлігінің өзгеруі оның бүкіл психологиялық мағынасының өзгеруіне әкеледі.

Вербальды емес мінез-құлықты зерттеушілердің көпшілігі әйелдер басқалардың сезімін қабылдауда және өз сезімдерін жеткізуде ерлерге қарағанда дәлірек деп санайды. Мысалы, әйелдер ауырсынуды, алаңдаушылықты және қайғы-қасірет көріністерін тануда сәтті болады; Олар ерлерге қарағанда жиіркенішті және ренішті қабылдайды.

Психология ғылымының классигі В.Джеймс эмоцияның белгілі бір әрекеттердің салдары ретіндегі себеп емес екенін дәлелдеді: алдымен біз

қашамыз, содан кейін біз қорқамыз, алдымен жылаймыз, содан кейін қайғырамыз және т.б. Өзіңізде эмоцияны ояту үшін сіз сол эмоцияға сәйкес келетін мимиканы қабылдауыңыз керек. Егер сіз шоғырлансаңыз, эмоция бірте-бірте пайда болады. Бұл позиция тәжірибе жүзінде расталмағанымен, аутогендік жаттығулар белгілі бір дәрежеде оның жарамдылығы туралы айтады.

Осылайша, мимика мен мимика адамның жай-күйі туралы ақпаратты береді, басқаға қатынасын көрсетеді, кері байланыс береді және сөйлеу әрекетіне түсініктеме береді. Адамның бет-әлпеті ақпараттың ең қуатты таратқышы болып табылады, өйткені бет бұлшықеттері адамның күйіне сәйкес тез жиырылып, босаңсып, құрылымы өзгермелі өрнектер жасайды, олар бір уақытта тұрақты белгілердің болуымен ерекшеленеді. Бет әлпетінің көп мағыналылығы және сонымен бірге бірімәнділігі оның тұлғалық өрнек элементі ретіндегі негізгі параметрлері болып табылады және оның коммуникация процесіндегі функцияларын анықтайды.

8.3. Қимылдар бейвербалды коммуникация ретінде.

«Қимылдар» термині қолдың немесе қолдың қозғалысы ретінде түсініледі, бірақ көбінесе дененің барлық қимылдарына, соның ішінде мимикаға, пантомималарға (серіктес белгілі бір затты шығарады, есікті ашады, темекі тұтатады және т.б.) қатысты қолданылады.). Бұл жағдайда «ым-ишара» термині қолдардың нақты қимылдарын белгілеу үшін қолданылады.

Қимылдар адамның ішкі жағдайының сыртқы көрінісі ретінде қарастырылады, сонымен бірге олар адамның психологиялық жай-күйі туралы ғана емес, сонымен бірге тәжірибенің қарқындылығы туралы ақпарат береді. Коммуникация процесінде ым-ишара сөйлеумен бірге жүреді немесе оны алмастырады және адамның адамға, оқиғаға немесе затқа қатынасы туралы айтады.

Кең ауқымды классификация бойынша ым-ишара табиғи (стихиялы) және жасанды (саңыраулар мен мылқаулардың ым-ишарасы, кондукторлардың, биржа брокерлерінің кәсіби ым-ишарасы және т.б.) болып бөлінеді.

Әйгілі вербалды мінез-құлық зерттеушісі А.Штангльдің классификациясына сәйкес мыналар бөлінеді: қол қимылдары, қол қимылдары, «қол ойындары», саусақ қимылдары, қол алысу.

Қимылдардың өзгермелілігі мен жан-жақтылығы олар қызмет ететін мәдениеттердегі айырмашылықтармен байланысты. Осылайша, мысырлық немесе сириялық фразаны айтқаннан кейін серіктестің алақанынан түскен соққы әңгімелесушінің әзіл, өткір фраза ұнағанын айтады, ал еуропалық сол қолдың қозғалысын белгі ретінде қабылдайды. құрметтемеушілік.

Такешика – жанасу қимылдарын зерттеумен айналысатын бейвербалды мінез-құлық психологиясының ерекше саласы. Такешики екі негізгі элементке негізделген - физикалық байланыс және дененің кеңістікте орналасуы.

Такешикидің әртүрлі құрамдас бөліктерінің ішінде ең жиі қарастырылатыны - әртүрлі мәдениеттерде қабылданған ең көп таралған жанасулардың бірі. Іскерлік коммуникацията әртүрлі мәдениет өкілдерінің қол алысуға көзқарастарының айырмашылығын ескеру қажет. Сәлемдесу белгісі ретінде қол алысу британдықтар мен американдықтарға қарағанда орыстар арасында көбірек қабылданады. Батыс еуропалық және америкалық кәсіпкерлер қол алысуды ұнатпайды.

Шығыс және Оңтүстік Азияның бірқатар елдерінде тыйымдар бар; Әңгімелесу кезінде серіктестер бір-біріне тиіседі. Мысалы, жапондықтар адам өзін-өзі бақылауды толығымен жоғалтқанда немесе өзінің достық және агрессивті ниеттерін білдіру үшін әңгімелесушіге қолын тигізуі мүмкін деп санайды. Бұл ретте арабтар мен латынамерикалықтар бір-біріне жиі жанасып жатады диалог процесінде.

Бір мәдениеттің өкілдері де жеке ерекшеліктерге байланысты ым-ишара қарқындылығының әртүрлі деңгейін көрсетеді. Адамда шамадан тыс ым-ишара байқалады, мысалы, коммуникация серіктесінің кері байланысының әлсіреуі немесе болмауы; адамның уайымы мен белгісіздігінің көрінісі де болуы мүмкін.

Осылайша, ым-ишара тәжірибенің қарқындылығын, коммуникациятың сапасы мен бағытын және мәдени топқа қатыстылығын көрсетеді.

8.4. Коммуникациялық процестің кеңістік пен уақытын ұйымдастыру.

Проксемика – коммуникацияты кеңістіктік және уақыттық ұйымдастыру нормаларымен айналысатын жеке тұлғаның мінез-құлқын зерттейтін сала. Бұл ұғымды 1960 жылдардың басында американдық антрополог Э.Холл енгізген.

Коммуникация процесінде серіктестер өздерінің кеңістігін бейсаналық түрде реттейді - өздері мен басқа адамдар арасындағы қашықтықты, олардың екіншісіне қатысты жағдайын (тұру, отыру және т.б.) және кеңістіктегі бағдарлауды (иілу, артқа еңкею және т.б.).

Коммуникацията маңызды рөл әртүрлі субмәдениеттерге тән коммуникация стандарттарында көрсетілген уақытша сипаттамаларға жатады. Осылайша, уақытында келу немесе кездесуге кешігу серіктесіңізге деген көзқарасты білдіреді.

Проксемикадағы ең көп зерттелгені - белгілі бір коммуникация түріне сәйкес келетін кеңістікті ұйымдастырудың жанасуына әсері. Эксперименттік түрде Э.Холл американдық мәдениетке тән коммуникация серіктесіне жақындау нормаларын тіркеді. Ол іскерлік коммуникацията келесі аймақтарды анықтады: интимдік, жеке, әлеуметтік, қоғамдық, олардың әрқайсысы арнайы коммуникация жағдайларына сәйкес келеді:

Жеке аймақ - бұл достармен күнделікті сөйлесетін кеңістік. Жеке қашықтық іскерлік коммуникациятың әртүрлі формаларына тән және серіктестер арасындағы визуалды байланысты қамтиды.

Әлеуметтік аймақ әдетте бір-бірін онша білмейтін немесе мүлде танымайтын адамдар жиналатын кеңселерде, холлдарда және басқа кеңселерде байқалады. Пікірталас, семинар немесе баспасөз мәслихатын өткізу кезінде 120–400 см қашықтық қабылданады.

Қоғамдық аймақ көптеген адамдармен - дәрісханада, митингіде сөйлесуді қамтиды. Коммуникация жасайтын адамдар арасындағы қашықтық бет

бөлшектері мен ұсақ қозғалыстар түсірілмейтіндей. Сондықтан сөйлеушінің дауысы қаттырақ болуы керек және сөздерді мұқият таңдау керек.

Әр адамның жеке кеңістігінің өзіндік өлшемдері болады. Ол неғұрлым көп болса, адам толып жатқан жағдайларда неғұрлым эмоционалды күйзеліске ұшыраса, соғұрлым бұл жағдайларда ол стандартты емес тәсілді қажет ететін тапсырмаларды орындайды. Өзін-өзі бағалауы теңдестірілген адамдар әңгімелесушіге жақындайтыны анықталды, ал мазасыз, жүйкесі ауыр адамдар, әсіресе қарама-қарсы жыныстағы әңгімелесушіден аулақ болуға тырысады.

Маңызды ақпарат адамның орындыққа қалай отыруы және орындықтың өлшемі мен пішіні арқылы беріледі. Шешімсіз адамдар, сондай-ақ қалуға ниеті жоқ адамдар жиі орындықтардың шетіне отырады.

Осылайша, коммуникация процесінде серіктестердің қолайлы жағдайын қамтамасыз ету үшін коммуникацияты кеңістіктік ұйымдастырудың әртүрлі формаларын білу және тиімді қолдану қажет. Сонымен қатар, проксемиканың барлық құралдары серіктестер арасындағы нақты өзара әрекеттесудің сәтті немесе сәтсіздігін қамтамасыз ете алмайтынын ұмытпауымыз керек. Коммуникация бағыты адам қызметінің анағұрлым жоғары мазмұндық деңгейлерімен — қатысушылардың әлеуметтік тиістілігімен, ұстанымдарымен және мақсаттарымен белгіленеді.

8.5. Позалар мен жүріс.

Поза - бұл адам денесінің бөліктерінің белгілі бір қалпы: бас, торсы, қолдар, аяқтар, сондай-ақ осы қалпын өзгертетін немесе әсер ететін қозғалыстар. Позаны талдау қиын, өйткені жеке элементтерді тізімдеу оны түсінуге аз болады. Бақылаушы позаның құрамдас бөліктері арасындағы коммуникациялардың үйлесімділігін немесе дисгармониясын қабылдайды және оның табиғи немесе табиғи еместігі, адамның жағдайы және басқаларға деген көзқарасы туралы қорытынды жасайды.

Әр адамның дерлік өзінің сүйікті позасы (немесе позасы) бар, сондықтан берілген поза адамның қазіргі жағдайының көрінісі ме, әлде әдетке деген

құрмет пе, оны түсіну оңай емес. Дегенмен, белгілі бір қалыпқа артықшылық беру адамның сәйкес жағдайға бейімділігін көрсетуі мүмкін.

Позалардың кейбір элементтері семантикалық интерпретацияны алады:

- аяқты алшақ қойып тұру өзін-өзі растау қажеттілігін, өзін-өзі жоғары бағалау қажеттілігін және жиі төмендеу сезімін шамадан тыс өтеуді білдіреді;
- орындықтың шетінде арқасын түзу және серіктеске толық қаратып отыру әңгімелесушіге қызығушылық пен зейіннің жоғары деңгейін көрсетеді;
- бір-біріне айқастырылған немесе басылған аяқтар адамның педантикалық дұрыстығын немесе дәрменсіздігін көрсетеді

Гц-ті тұтастай сипаттағанда дәлірек түсіндіруге болады. Сонымен, көпшілік «тәні артқа еңкейіп, басы жоғары көтерілген, қолдар кеуде деңгейінде, бірінің үстіне бірі қойылған, аяқтары сәл алшақ» күйді тәкаппар, өзіне сенімді, тәкаппар, тәкаппар, тәкаппар, өз-өзіне сенімді, өркөкіректік, тәкаппарлық, тәкаппар, тәкаппарлық, өз-өзіне сенімділік, тәкаппарлық, намысқойлық деп түсіндіреді. серіктеске деген менсінбеудің көрінісі ретінде.

Коммуникациятың маңызды құрамдас бөліктері позаның ашықтығы мен жабықтығы болып табылады: денені және басты әңгімелесушіге бұру арқылы анықталады, ашық алақан, аяқтың айқаспаған күйі, босаңсыған бұлшықеттер, бетке тікелей қарау; денені артқа «лақтырып», қолдар мен аяқтардың қиылысуы, бұлшықеттердің кернеуі.

Жүру басқа экспресс элементтерге қарағанда аз реттеледі, сондықтан оның негізінде өнімділікті бағалауға болады! тұлғаның индивидуалды ерекшеліктері.

Жүру бірқатар функцияларды орындайды: ол қозғалыс кеңістігін реттейді, адамның қазіргі күйі туралы, ерекшеліктері туралы хабарлайды! тұлға. Бірқатар жалпы сипаттамаларды ажырату әдеттегідей: жүру ырғағы, жылдамдық, қадамның ұзындығы, бетке қысым және саусақтардың орналасуы, қолдың, иықтың және позицияның қозғалысы сияқты жүрудің «ерекше» белгілері. бастың.

Жүрудің кейбір элементтерін түзету қиын, > бірақ бірқатар авторлар өздерінің психологиялық түсіндірмелерін береді:

ырғақты жүріс шабыттанған адамға тән, ол жақсы көңіл-күйді білдіруі мүмкін; орташа және қысқа бойлы сыпырғыш жүру - шешімділік пен белсенділіктің дәлелі;

қысқа және кішігірім қадамдар көбінесе өзін ұстай білетін парасатты адамға тән;

үзік-үзік, сүрінген жүріс – белгісіздік, қаттылық, ұялшақтық көрсеткіші;

сүйреп жүру нашар көңіл-күй мен қызығушылықтың жоқтығын көрсетуі мүмкін.

8.6. Көзбен байланыс.

Әдетте, көз контактісі көзқарас алмасуды, көзқарастың серіктеске бекітілген уақытын және көзқарастың бағытын білдіреді. Көз контактінің дамуына көптеген факторлар әсер етеді: жыныс, жас, жеке ерекшеліктері, серіктестер арасындағы танысу дәрежесі, олардың арасындағы коммуникация жүйесі, коммуникация жағдайы және т.б.

Көз тию - адамдар арасындағы коммуникациятың ең нәзік көрсеткіші. Белгілі болғандай, 5-7 аптадан бастап бала анасының көзқарасына назар аударады және егер анасы оған қарамаса, көп ұзамай көзбен байланысуды белсенді түрде талап ете бастайды. Бала мен ана коммуникациясындағы көз контактінің даму ерекшеліктері, әсіресе оң байланыстың болмауы әртүрлі тәжірибелердің көзіне айналып, коммуникацията агрессивті бағытты қалыптастыруы мүмкін деуге негіз бар.

Коммуникациятың қалыпты дамуымен адамдар бір-біріне барлық коммуникация кезеңінің 30-дан 60% -ға дейін қарайды. Іскерлік әңгіме кезінде екі адам бір-біріне уақыттың 60% -дан астамына қарайтын болса, онда олар коммуникация тақырыбына қарағанда серіктестің жеке басына көбірек қызығушылық танытады.

Іскерлік коммуникацията көз контактісі сөйлеушіге ғарышта сөйлескеннен гөрі серіктеспен сөйлесіп жатқандай сезінуге көмектеседі. Сөйлеушіге қарау

қызығушылықты білдіріп қана қоймайды, сонымен қатар басқа адамның айтқанына назар аударуға көмектеседі.

Өңгімелесушінің көзінің тіке қарауының жиілігі, ұзақтығы және «жақындығы» жеке ерекшеліктерімен де анықталады. Олар, ең алдымен, әйелдер басқа адамдарға еркектерге қарағанда орта есеппен ұзағырақ қарайды, ал әйелдің серіктес әйелімен көз контактісі еркек серіктесіне қарағанда әлдеқайда ұзағырақ болады. Ерлер әйелдерге қарағанда ер серіктестердің көзіне ұзақ қарайды.

Көзбен қарым-қатынас серіктеспен коммуникацияның белгілі бір түрлерімен байланысты:

- «дистанция» — оң полюсі («қатысу» байланыс, байланыс, қызығушылық қатынастары); теріс полюс («байланыс, ажырау, автономиядан ажыратылған»);
- «позиция» — «басқару» полюсі (үстемдік, билік, басу); «бағыну» полюсі (мойынсұнушылық, «шектелген» көзбен байланысы бар белгісіздік, серіктеске ішінара және жылдам қарау);
- «валенттілік» — позитивті полюс (эмоционалдық жақындық, ізгі ниет, жанашырлық қатынастары; жылы, мейірімді көзқараспен жүреді); теріс полюс («эмоционалдық салқындық», күдік, дұшпандық, жақын, қатты, суық көзқараспен көрінеді).

Әдебиеттер тізімі:

1. Котлер, Ф., & Келлер, К. Л. (2016). *Маркетинг менеджменті*. Алматы: Энергия.
2. Шеннон, К. Э., & Уивер, У. (1963). *The Mathematical Theory of Communication*. Urbana: University of Illinois Press.
3. Лассуэлл, Х. Д. (1948). *The Structure and Function of Communication in Society*. In: Wilbur Schramm (Ed.), *The Process and Effects of Mass Communication*. Urbana: University of Illinois Press.

4. Мадигов, К. С. (2021). *Коммуникация: теория и практика*. Алматы: Қазақ университеті.
5. Додонов, В. Н. (2017). *Основы теории коммуникации*. Санкт-Петербург: Питер.