

Рекомендації щодо використання психологами знань особливостей невербальної комунікації

Аналіз знаків невербального спілкування підтверджує той факт, що вони мають надзвичайно велике значення у налаштуванні єдиного інформаційного поля та єдиного смислу в процесі комунікації. Невербальним знакам властиво як посилювати, так і послаблювати вербальну комунікацію [1]. Як вже було сказано раніше, для психологів, особливо практикуючих, є дуже важливим не лише розуміння невербальних сигналів, які посилають їм клієнти, а й уміння контролювати власні та використовувати їх для кращої взаємодії та взаєморозуміння при спілкуванні із людьми [2].

Досліджуючи теорії відомих вчених, які вивчали та вивчають невербальну комунікацію, було створено певний набір рекомендацій, яких потрібно дотримуватися психологам із співрозмовниками.

Перш за все для того, щоб правильно тлумачити невербальні сигнали, обов'язково потрібно враховувати такі чинники:

- відповідність слів та невербальних знаків. Психологам варто пам'ятати, що коли слова й жести клієнта не співпадають, то його невербальній комунікації потрібно довіряти більше ніж вербальній;

- контекст невербальних сигналів. Кожному психологу не варто забувати, що один і той самий жест людини може мати декілька тлумачень. Взяти для прикладу жест «схрещення рук на грудях», який може означати небажання обговорювати певну проблему, або ж зігрівання коли холодно, якщо, наприклад, людина в такій позі стоїть на зупинці автобуса, чи просто зручний співрозмовнику жест;

- сприйняття невербальних сигналів у сукупності. Психологам потрібно знати, що так як жести, так само як і слова, можуть мати декілька значень, висновок про стан людини потрібно робити спираючись не на один невербальний сигнал, а на їх сукупність;

- індивідуальні, психофізіологічні властивості людини. При взаємодії із людьми психологи повинні обов'язково враховувати стан їхнього здоров'я і те, як він в цей момент впливає на невербальні сигнали;

- велике значення при інтерпретації невербальних знаків має соціальний статус людини в суспільстві, а також ті ролі, які вона грає (роль може бути взята для маскування);

- також психологам потрібно бути обізнаними в національних та регіональних особливостях невербальної комунікації;

- необхідно бути обережними із власним станом і досвідом, застосовувати які слід обережно, трактуючи невербальні сигнали, що йдуть від співрозмовника.

У роботі психолога немаловажними є фактори, які впливають на його перше враження про людину:

- Внутрішня установка, із якою спеціаліст підходить до оцінки інших, має вирішальний вплив на його судження.

- Серйозний вплив на співбесіду має ступінь емоційного збудження, що супроводжує оцінку. Наприклад відчуття хронічного стресу підштовхує психолога сприймати інших без симпатії, і в кожному клієнті бачити безліч недоліків. Впевнений у собі спеціаліст, часто оцінює інших як рівноважених та доброзичливих. Невпевнений же, навпаки, сприймає інших як налаштованих вороже та невірноважених.

- Обов'язково необхідно вчасно виявляти та зменшувати рівень прояву у самих себе схильності приписувати свої якості чи свій емоційний стан іншим людям. Особливо сильно ця якість проявляється у малокритичних людей, які погано розуміють свої особистісні особливості. Здебільшого це є характеристикою авторитарних осіб і на низькому рівні проявляється у демократичних.

- Як правило, людям, які є симпатичні нам як особистості і від якої ми у захваті за певним значимим для нас показником, ми маємо властивість

приписувати позитивні якості, що може негативно вплинути на об'єктивне бачення ситуації та проблеми, із якою до нас звертаються.

- Ні в якому разі не потрібно давати собі можливості переоцінювати психологічні якості тих людей, які, на нашу думку, переважають за певним параметром, значимим для нас.

- Люди часто піддаються твердженню: «Якщо я хворий і слабкий, і хочу бути здоровим і сильним, — зустрівши фізично сильну людину, переоціню її за всіма параметрами». Цього ні в якому разі не потрібно допускати у діяльності практичного психолога, оскільки його оцінка повинна бути адекватною.

- Зазвичай ті люди, які добре до нас ставляться в наших очах постають набагато кращими за тих, хто нас недолюблює. Побачивши, на першій зустрічі певний негативний настрій клієнта, ні в якому разі не потрібно зациклюватися на цьому факті, а продовжувати об'єктивно дивитися на поведінку людини.

- Не слід забувати, що не потрібно сприймати людину і складати якусь її характеристику по зовнішнім даним. Адже відомо, що зовнішня фізична привабливість сприяє позитивнішій оцінці рис особистості, а також оцінювані результатів діяльності чи окремих вчинків.

- Не даремно у народі побутує твердження, що «короля грає свита». Вчені довели, що враження про людину складається, зокрема, і тим, у якому оточенні ми її бачимо. Тому для психолога є необхідним вивчати не лише клієнта, а і декого із його близького оточення.

Список використаних джерел:

1. Аминов И.И. Психология делового общения.- М.: Омега-Л, 2006. – 304 с.
2. Пиз А. Язык жестов: как читать мысли других людей по их жестам. – М.: Ай-Кью – 1995. – 257с.
3. Махній М. М. Невербаліка і культура / М. М. Махній. – К.: Vloх.ua, 2009. – 227с.