

ЛОЖЬ В НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Киндрук К.А.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Володько О.М.

Белорусский национальный технический университет

Невербальная коммуникация в менеджменте стоит после вербальной коммуникации, но роль ее от этого не становится меньше. Невербальное общение - это коммуникационное взаимодействие, происходящий в межличностном общении. Невербальные коммуникации в менеджменте включают в себя не только слова, но и мимику, жесты, интонацию, модуляцию голоса, плавность, темп речи, тембр голоса и др. Таким образом, невербальная коммуникация в менеджменте использует всю совокупность символов, кроме слов. Однако, часто невербальная коммуникация в менеджменте осуществляется одновременно с вербальной, что способствует усилению или изменению смысла слов.

Ложь в невербальной коммуникации может проявляться в виде вышепечисленных элементов и других неявных признаков. Чаще всего она вызвана различными причинами, такими как страх, низкая самооценка, желание произвести впечатление и т.д.

Выявить такое поведение можно при помощи наблюдения за неявными признаками, такими как напряжение в теле, беспокойство, нервозность, неестественные жесты. Ложь в данном общении может приводить к недопониманию, конфликтам и нарушению доверия между людьми.

Для уменьшения вероятности лжи в невербальной коммуникации необходимо учитывать контекст и обстоятельства, развивать навыки эмоционального интеллекта, обращать внимание на неявные признаки и совершенствовать коммуникативные навыки. При определении лжи в невербальной коммуникации стоит учитывать также и культурные различия, так как некоторые неявные признаки могут иметь различную интерпретацию в разных культурах. Невербальная коммуникация имеет большое значение как для межличностной, так и для профессиональной деятельности. Развитие навыков невербальной коммуникации помогает улучшить качество общения, повысить эффективность маркетинговых стратегий, а также повысить уверенность в профессиональных выступлениях.