

## НЕВЕРБАЛИКА ОБМАНА В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Сподобаева Е.И., Исаенко М.А.

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

Белорусский национальный технический университет

Сведения о важности невербального общения впервые встречаются в трудах древних греков и римлян. Любое человеческое слово и позиция воспринимаются не только через поступки и слова, но и через внешние визуальные впечатления.

Невербальное общение – это воспринимаемый внешний вид, язык эмоций, жестов, мимики и манеры общения. Современные специалисты в области невербалики используют свои навыки для улучшения результатов в бизнесе и обычной жизни.

Менеджеру необходимо знать, как работает данная наука, чтобы понимать истинные эмоции и чувства партнера, ведь это поможет успешно вести деловые переговоры и распознавать ложь собеседника. Существует следующая классификация групп жестов и поз человека: открытые, закрытые, свидетельствующие о напряженности, отражающие самоконтроль, указывающие на скуку и выражающие расположение. Сами же жесты также делятся на определенные группы: жесты-иллюстраторы, жесты-регуляторы, жесты-адапторы и жесты-символы. Еще следует учитывать, что в различных странах культурные особенности, менталитет и жестикуляция различаются. К наиболее распространенным признакам обмана в деловом общении относят следующее:

- смену положения головы и ног (с ноги на ногу);
- неестественно прямое (напряженное) положение тела;
- повтор слов и фраз;
- прикрытие рта или шаг назад;
- избыточное количество информации, не относящейся к делу;
- быстрое моргание или холодный взгляд в одну точку;

Таким образом, обман — очень коварная составляющая деловых переговоров. Нужно обладать достаточной проницательностью и знаниями в области невербального общения, чтобы замечать скрытые послылы собеседника, ведь это может сыграть значительную роль при принятии решений партнером положительного решения.