

# Что нужно знать о языке тела для осуществления успешных международных переговоров

Л.Р. Язданова, И.Г. Баканова

Самарский государственный университет путей сообщения, Самара, Россия

**Обоснование.** В настоящее время, несмотря на всеобщую цифровизацию и преобладание электронных методов общения над классическими, язык тела остается важнейшим способом передачи информации при личном общении. Хотя в обычной жизни люди мало осознают, насколько много информации передается невербальными средствами коммуникации, в деловом мире придается значение буквально всему происходящему, например позам, мимике, жестам, даже походке.

**Цель** — изучить язык тела и особенности его интерпретации при осуществлении международных переговоров.

**Методы.** Что же такое вербальные и невербальные средства общения и чем они отличаются?

Под вербальными средствами общения подразумевается речь. Речь — важнейшая форма общения людей посредством языковых конструкций (слов), создаваемых на основе определенных правил (синтаксиса).

Невербальное общение, также называемое невербаликой или языком тела, — это способ коммуникации между людьми без использования речи в какой-либо форме. Инструментом такого общения является тело человека, имеющее множество средств и способов передачи и обмена информацией. Специалисты сходятся во мнении, что корректная интерпретация невербальных сигналов является наиболее важным условием успешного взаимодействия. Средствами невербального общения являются мимика, жестикуляция, визуальный контакт и проксемика.

Большинство исследователей разделяют мнение, что вербальный канал используется для передачи информации, в то время как невербальный канал применяется для «обсуждения» межличностных отношений, а в некоторых случаях используется вместо словесных сообщений.

При проведении международных переговоров сторонам нельзя забывать, что из-за разницы в культурах невербальное общение нужно интерпретировать максимально осторожно, потому что жест в одной стране может означать совсем иное в другой.

Чтобы достичь взаимопонимания при проведении переговоров, стороны должны использовать активное слушание. Активное слушание предполагает, что стороны воспринимают и анализируют не только речь человека, но и его невербальные сигналы, а затем дают обратную связь собеседнику, чтобы убедиться в правильности своих предположений.

Также для достижения успеха в переговорах необходимо предварительно изучить культуру собеседника, чтобы не попасть в неловкую ситуацию вследствие своих неосторожных действий. Лучше всего это сделать с человеком своей культуры, долгое время прожившим в стране визави, но, за неимением такового, провести исследование можно и в Интернете.

Ученые выявили связь между положением человека в обществе и его особенностями коммуникации. Так, люди с более высоким образованием и положением на карьерной лестнице пользуются более вербальными средствами коммуникации, чем невербальными, тогда как люди менее образованные или менее профессиональные чаще полагаются на мимику и жесты, чем на слова.

**Результаты.** Даже при полной подготовленности к переговорам нельзя забывать о базовых принципах интерпретации языка тела, таких как:

1. Все жесты должны восприниматься в совокупности, а не по отдельности.
2. Жесты и слова должны совпадать друг с другом.
3. Контекст очень важен для интерпретации того или иного жеста.

4. Также нужно принимать во внимание прочие обстоятельства, влияющие на язык тела, такие как температура в помещении, удобство одежды, даже профессия собеседника может иметь значение при разгадке той или иной особенности жестикуляции.

**Выводы.** Знание языка тела позволяет знать о собеседнике больше, чем он говорит словами, что вытекает в преимущество при проведении любых переговоров.

**Ключевые слова:** международные переговоры; язык тела; жесты; общение; невербалика; культура.

*Сведения об авторах:*

**Лия Ринатовна Язданова** — студентка, группа ИВТб-11, электротехнический факультет; Самарский государственный университет путей сообщения, Самара, Россия. E-mail: liyayazdanova@ya.ru

**Ирина Геннадьевна Баканова** — научный руководитель, кандидат педагогических наук, доцент кафедры Лингвистика, Самарский государственный университет путей сообщения, Самара, Россия. E-mail: backanovairina@yandex.ru