

Невербальные характеристики поведения выступающего.



- Невербальное поведение и внешний вид выступающего — это предмет особого внимания со стороны слушателей. Причем не важно, осознанно они обращают на это внимание или нет. В обоих случаях доверяют они больше невербальным проявлениям, чем тому, что произносит выступающий.

Начало речи должно производить впечатление уверенности. Старайтесь поддерживать зрительный контакт со слушателями, говорить четко, ясно, громко, без торопливости и монотонности, по возможности выразительно и просто. Полезно менять тем и громкость речи. Выдерживайте паузу в следующих случаях:

- если ваши слова вызвали шум и бурную реакцию в аудитории;
- если вопрос, брошенный вами в аудиторию, вызвал напряженное внимание к нему;
- если вам задали вопрос с места, на который отвечают сами слушатели;
- если вам нужно привлечь внимание слушателей.

Именно по невербальному поведению, внешнему виду и манере себя держать формируется первое впечатление, влияющее на весь дальнейший ход общения с аудиторией.

Например, замечено, что:

- очки обычно воспринимаются как признак начитанности, аккуратности, ума,
- неумелая и избыточная косметика — как признак дурного вкуса, не одухотворённости, интеллектуальной недалекости, а также желания выступающего обратить на себя лично особое внимание
- зажатая поза («стоит, вытянувшись по струнке») усыпляет внимание,
- активная ходьба из угла в угол – внимание отвлекает,
- руки в карманах выступающего у многих слушателей вызывает недовольств
- руки, прижатые к какой-то части тела, привлекают внимание именно к ней,
- переминание с ноги на ногу, почесывания и другие, часто повторяемые движения (отбрасывание челки со лба, касание кончика носа, мочки уха, верчение в руках случайных предметов) — сначала вызывают раздражение, а потом начинают смешить.

- Применительно к организации публичного выступления нам важно сделать акцент на следующем. Ссылаясь на согласие между большинством исследователей, А. Пиз отмечает, что если информация передается с помощью слов (а именно это и происходит в публичном выступлении), то жесты показывают различное отношение выступающего к этой информации, иногда даже заменяя собой и сами слова. Приведем в качестве одновременно и иллюстрации, и «рабочего» материала, и предмета житейских наблюдений те жесты из числа описываемых А. Пизом, которые, на наш взгляд, наиболее ярко характеризуют человека, занятого публичным выступлением:

- жест «разрешите мне быть абсолютно честным с вами» — руки разведены в стороны, ладони открыты,
- ладонь вверх — подчинение, вниз — доминирование; указательный жест — агрессия,
- жест «не правда ли, это здорово» — потирание ладоней одна о другую,
- скорость потирания ладоней показывает, в чью пользу склоняются текущие переговоры
- крепко сжатые руки до побеления пальцев — враждебное отношение или то, что у человека не сбылись мечты,
- сжатые руки находятся на разной высоте (перед лицом, на столе, в опущенном положении при позе стоя) — от этого зависит степень негативного отношения данного человека к окружающим
- жест «пирамида» (соединены кончики пальцев обеих рук): поднятая — человек уверен, все знает (частый жест начальников, менеджеров, юристов), опущенная — намек на возможность отрицательного результата разговора,

- сжатие кистей рук и запястий за спиной — обладание властью (этот жест любят полицейские, директора школ, военные, члены королевской семьи)
- прикрытие рта, прикосновение к носу — скрываемая ложь
- потирание глаз — неискренность,
- потирание уха — человек достаточно наслушался, хочет что-то сказать,
- потирание шеи — сомнения и неуверенность,
- поглаживание подбородка — человек принимает какое-то решение,
- скрещенные на груди руки — несогласие,
- обхват рукой постороннего предмета — чувство безопасности,
- перекрещенные ноги — человек находится среди незнакомых людей,
- перекрещенные руки и ноги — поза обороны,
- дужки очков во рту — желание потянуть время.

- Человек — система сложная. Взаимодействуя с другими людьми, он проявляет одновременно множество своих свойств, выражает невербально множество своих отношений. Поэтому механистический подход к прочтению невербальных знаков выступающего иногда может привести к ошибке. Невербальные знаки — это одновременно и «ключ» к другому человеку, и «замок», закрывающий его от излишнего внимания окружающих. А для самого выступающего — это отличное средство сделать свою речь понятной, приятной и полезной для окружающих либо, наоборот, создать о себе и своем сообщении самое неблагоприятное и несправедливо ошибочное впечатление у слушающих.