

Проект «Двигайся и привлекай. Говори и влияй»

Как сделать так, чтобы у педагогов сформировался педагогический имидж?

В нашем современном обществе успешным человеком является тот, который умеет влиять и убеждать при помощи своего красивого голоса и языка мимики и тела (кинетика). И неважно, к какой сфере деятельности человек принадлежит. Главное - чтобы у него активно были адаптированы функции кинетики и риторики. Ведь по сути, это инструменты встроены в каждого, только степень их использования разная. И соответственно, эффективность коммуникации в умении презентовать себя или свою услугу тоже различна! Одни умеют грамотно продавать свои знания и услуги, и вообще быть проявленными в этом мире. Другие – даже не пытаются или не делают из-за того, что у них мышечные зажимы, слабый, дрожащий или тихий голос, нечёткая дикция, неуверенность и неверие в собственные силы и возможности, неловкость и нескоординированность в движениях, неправильное позиционирование своего Я в пространстве и недопонимание своей значимости и ценности! И все эти несовершенства можно уместить в один вопрос: *«Кто я в этом мире?»*

Что под этим вопросом подразумевается?

- аутентификация (*кто я в семье, с родителями, с детьми, с коллегами, с социумом*),
- амбиции человека (*масштабирование личности в окружающем пространстве*),
- жизненная позиция (*активная или пассивная*),
- предназначение и служение (*чем я могу быть полезен людям, признание моих талантов*),
- позиционирование (*сюда входит и самооценка*),
- голосовой имидж,
- кинетический имидж,
- имбридинг (*стиль одежды*).

В голове возникают вопросы:

1. Если ты не знаешь ответ на простой вопрос: *кто ты в этом мире?*
2. Как человек, работающий в сфере образования, может правильно сформировать свой педагогический имидж и добиваться успеха в сотрудничестве с коллегами, грамотно взаимодействовать с родителями и с другими людьми?

Я всю жизнь наблюдала и продолжаю наблюдать за людьми, и мне всегда было интересно:

- Почему одних слушаю с восхищением, а других – нет, раздражают.
- Почему на одних хочется смотреть и любоваться, а на других – нет?
- Почему одни умеют убеждать и влиять, другие добиваются подчинения только криком или через моральное давление?
- Почему одни убедительны и уверены в общении? К ним хочется прислушиваться и довериться.
- Почему одни завоёвывают и удерживают авторитет? Другие занимают позицию борца, тратят колоссальный объём энергии и постоянно добиваются всего с силой сопротивления вместо лёгкости и наслаждения от самого процесса?
- Почему одним нужно пройти длинный путь, чтобы добиться желаемого. А другим достаточно и короткого срока для решения поставленных задач.
- Как соотношение вербальной и невербальной коммуникации влияет на качество коммуникации?
- Как при помощи одного слова «Здравствуйте!» можно сформировать первое впечатление о человеке?
- Как при помощи основ кинетики, элементов ораторского искусства стать человеком влияющим, ценным, значимым, статусным и авторитетным, к которому хочется прислушиваться, внимать информации и применять её на практике?

У меня есть предложение!!!! На все эти вопросы у меня уже есть ответы! И уже сегодня применив данную информацию, вы не сможете вести себя как-то по-другому.

А для этого вам я предлагаю свою систему по формированию коммуникации с педагогами, родителями или вообще с разной аудиторией.

Мой опыт сотрудничества с разными людьми натолкнул меня на мысль, что во время общения мы обращаем своё внимание не столько на то, что человек говорит и как, сколько на то, как он себя позиционирует, и как это проявляется через тело, голос и движения. Часто бывает так, что педагог говорит одно, а тело проявляет совершенно иную реакцию. И складывается впечатление о человеке, что он врёт, не уверен в себе, сомневается, где-то в чём-то подавляет себя, может уйти в конфликт или вообще прервать или завершить диалог.

Ключ взаимодействия между двумя взрослыми заключается в **позиционировании**, в том какое сейчас проявляется его *Я-состояние*, которыми располагает каждый

человек и которые по очереди, а иногда и вместе выходят на внешнюю коммуникацию.

Какие же это я-состояния?

Я-состояния: *Родитель (доминирующая позиция), Взрослый (позиция равноправного партнёрства) и Ребёнок (подчинённая позиция).*

Опираясь на полученные знания и свой богатейший многолетний опыт по взаимодействию с родителями и коллегами, я условно выделила 4 типа педагогов по их позиционированию.

Взаимодействие педагогов с родителями. Типы педагогов

1. «Заискивающие»

Это такой тип, когда педагог снижает свою ценность в глазах родителей. Встаёт на детскую выпрашивающую позицию и ищет одобрения и похвалы. Лишь бы в глазах родителей быть ценным, нужным. Такой педагог никогда не пойдёт против родительского мнения и будет постоянно пребывать в страхе «ошибиться».

Мотивация педагога – это оценочное суждение.

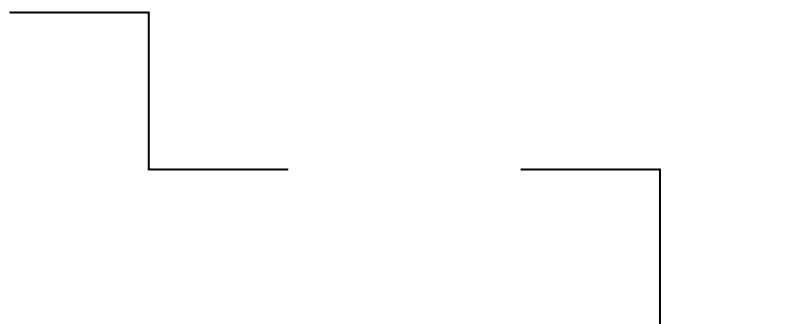
«+» - **положительная:** стимулирует и укрепляет веру в себя, в свою нужность.

«-» - **отрицательная:** способствует самобичеванию и обесцениванию себя.

Коммуникация строится в позиции
«Я снизу»

(пассивность в проявлении себя и угодничество)

Родитель



Педагог

2. «Воспитывающие»

Это такой тип, когда педагог ставит себя выше других и их ценностей. В таком случае занимает родительскую позицию: поучает, контролирует, обесценивает,

указывает и т.д. Навязывает свою точку зрения и морально подавляет любую родительскую проявленность в педагогическом процессе.

Мотивация педагога – это моральное давление к побуждению действий.

Коммуникация строится в позиции
«Я сверху»

(контроль и давление)



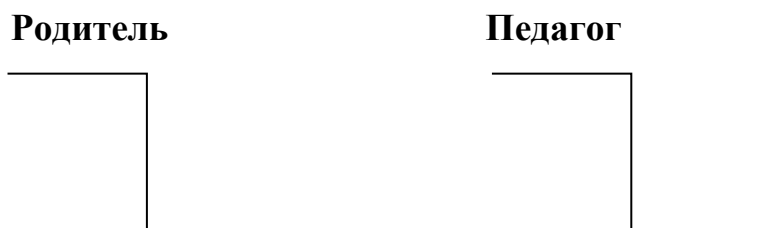
3. «Партнёры»

Это такой тип, когда и педагог, и родители встают на позицию: ВЗРОСЛЫЙ. Берут ответственность за своё решение и за его исполнение. Занимают активную позицию и их действия скоординированы и направлены на то, как будет лучше для ребёнка.

Мотивация педагога – это доверие и авторитет.

Коммуникация строится в позиции
«Я в балансе»

(уверенность, ценность, значимость и свобода)



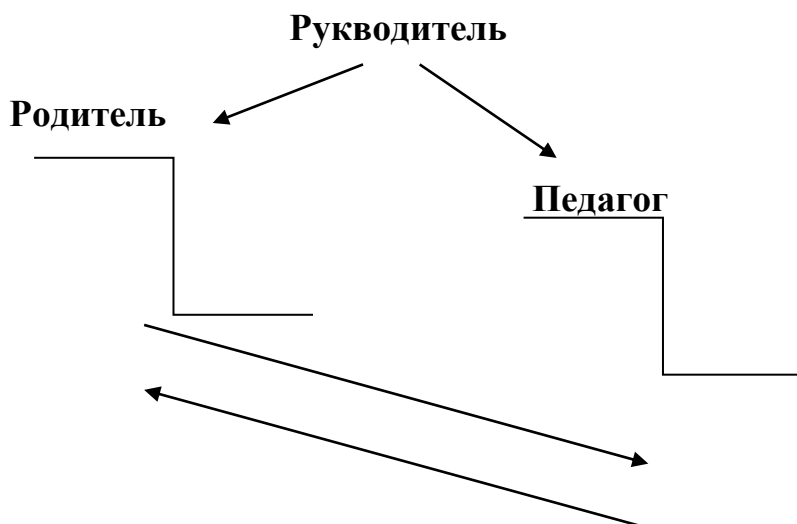
4. «Жертва обстоятельств»

Это такой тип, когда происходит моральное давление со стороны руководства и родителей на педагога. Руководитель – «теневого манипулятор», который рассматривает жалобу или запрос только с одной стороны - со стороны родителя. В неразрешённых вопросах снимает с себя ответственность и перекладывает её на подчинённого, то есть на педагога. Родитель занимает позицию «тиран». Всё своё недовольство и претензии высказывает и педагогу, и администрации. В данном случае «Тиран» - родитель, «Жертва» - педагог, «Спасатель» - руководитель/администрация.

Мотивация педагога – это вынужденное подчинение и угодничество.

Коммуникация строится в позиции
«Я виновен!»

(чувство вины, самобичевание, выгорание)



Как можно повысить значимость педагога?

Что такое значимость педагога?

Как педагогу оставаться на позиции взрослого?

В этом разобраться помогут специально введённые термины:

ПЗП – повышение значимости педагога.

ВЗП – высокая значимость педагога.

НЗП – низкая значимость педагога.

ВПВ – встать на позицию взрослого.

АДП – активная деятельность педагога.

ПДП – пассивная деятельность педагога.

ДПП – доминирующая позиция педагога

ППП – подчинённая позиция педагога

Таблица № 1, 2. Активная и пассивная деятельность педагога в образовательном процессе.

АДП	ПДП
управляет педагогическим процессом	не управляет прямо педагогическим процессом, не влияет на родителей
ВЗП	НЗП
Педагог – АВТОРИТЕТ, НАСТАВНИК	Педагог – обслуживающий персонал. Нет АВТОРИТЕТА.

ПЕДАГОГ	доминирующая позиция	
	активная позиция ВЗ	
УЧЕНИК	подчинённая позиция НЗ	
	проявленная/ <u>АКТИВНАЯ</u>	непроявленная/ <u>ПАССИВНАЯ</u>
	ДПЗ действия повышающие значимость	ДНЗ действия низкой значимости

Какие ошибки совершают педагоги в коммуникации с другими людьми?

НЕПРАВИЛЬНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

А)

ПОЗИЦИЯ СНИЗУ – «Ребёнок»

Выпрашивающая/ подстраивающая

Б)

ПОЗИЦИЯ СВЕРХУ – «Родитель»

Доминирующая/ подавляющая

Таблица № 3. Педагог в роли наставника или учителя во время коммуникации.

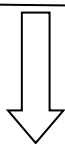
ПЕДАГОГ	заменяем на	ПАРТНЁР	формируется на подсознании позитивный образ
		НАСТАВНИК	СВОЙ
		ПОМОЩНИК	т.е. из своей «стаи» - РОДНОЙ Стратегия поведения – доверие*
ПЕДАГОГ	заменяем на	УЧИТЕЛЬ	формируется на подсознании негативный образ
			ЧУЖОЙ
			т.е. не из своей «стаи» - ПОДАВЛЯЮЩИЙ, ДОМИНИРУЮЩИЙ Стратегия поведения - избегание

**При условии, что педагог находится в Я-состоянии ВЗРОСЛОГО!*

Эта схема позиционирования должна быть в голове у каждого педагога, который хочет грамотно и качественно выстроить коммуникацию.

СВЕРХУ

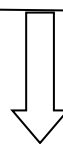
говорят громко и напористо
КРИЧАТ
АГРЕССИРУЮТ



КОНФЛИКТ

СНИЗУ

говорят тихо и неразборчиво
МЯМЛЯТ
ПРОГИБАЮТСЯ



МОНОЛОГ

Что говорят о нас наши голоса?

Несомненно, наш речевой инструмент - одно из самых мощных средств передачи информации о себе окружающим. **Интонация, тон, скорость и мелодия нашего голоса** могут рассказать о нас гораздо больше, чем мы предполагаем. Определить эмоциональное состояние человека, его уверенность или даже искренность по голосу - это задача, с которой мы сталкиваемся каждый день.

Голос — это одно из самых мощных средств влияния на окружающих. Наш голос способен вызывать эмоции, вдохновлять и убеждать. Он позволяет нам выразить свои мысли и идеи, подчеркнуть свое мнение и установить эмоциональную связь с оппонентом или аудиторией.

Какие же методы можно использовать, чтобы научиться эффективно использовать свой голос?

Во-первых, стоит обратить внимание на **дикцию и произношение** слов. Четкая и разборчивая речь позволяет улучшить понимание и увеличить внимание аудитории.

Во-вторых, необходимо **работать над интонацией**. Способность изменять тон и силу голоса помогает подчеркнуть важные моменты и создать нужную атмосферу.

Ключевыми компонентами голоса являются его *высота, тембр, сила, ритм и интонация*. Каждый из этих элементов может быть использован для достижения определенных целей.

Высота голоса может использоваться для привлечения внимания или вызова интереса. Более высокий голос обычно ассоциируется с молодостью и энергичностью, тогда как более низкий голос может создавать ощущение авторитетности и надежности.

Тембр голоса также является важным фактором влияния. У каждого человека есть свой уникальный тембр голоса, который может вызывать определенные ассоциации и эмоции у слушателей. Использование различных тембров голоса может помочь создать нужную атмосферу или выразить определенные мысли и чувства.

Сила голоса может использоваться для установления авторитета или привлечения внимания. Сильный и смелый голос может внушать уверенность и решительность, тогда как более тихий и спокойный голос может создавать ощущение интимности и сопричастности.

Ритм и интонация голоса также играют важную роль в воздействии на слушателей. Использование разных ритмов и интонаций позволяет создавать эмоциональные акценты, подчеркивать важные моменты и создавать напряжение. Умение правильно

использовать ритм и интонацию дает возможность более эффективно передавать свои мысли и убеждения.

- Каким образом наш голос передает все эти тонкости нашей внутренней жизни?
- Почему некоторые голоса кажутся привлекательными и убедительными, а другие вызывают раздражение или даже неприязнь?
- Что определяет восприятие голоса и как его можно использовать для создания запоминающихся впечатлений?

А) Речь тихая и монотонная, часто неразборчивая, может выдавать неуверенную в себе личность, стеснительную, безвольную. Таких людей часто игнорируют, им сложно донести свои мысли до окружающих. Это «Заискивающий» или «Жертва обстоятельств» тип педагога.

Б) Очень громкий, резкий голос принадлежит людям, привыкшим отдавать распоряжения. Лидеры по природе или в силу профессиональной деятельности, они, скорее всего, не терпят возражений, привыкли к тому, что им подчиняются, авторитарны и решительны. Отрывистая и неритмичная манера говорить часто присуща человеку с взрывным темпераментом. Такая подача голоса воспринимается как невербальный показатель эмоциональной неустойчивости, вспыльчивости, истероидности, демонстративности. Это педагоги по типу «Воспитывающие».

В) Поспешная речь с придыханием – это проявление волнения, суетливости. Возможно, ваш собеседник склонен принимать неправильные, поспешные решения, Из-за своей невнимательности и импульсивности можно допустить ошибку, которую потом нужно будет «расхлебывать». Это тип педагога «Жертва обстоятельств».

Г) Человек шепелявит, словно у него «каша во рту» или человек с тихим, заискивающим голосом, часто использующий уменьшительно-ласкательные суффиксы, воспринимаются как неуверенные в себе, подчиняемые, ведомые. Ими легко управлять, над ним будут доминировать. Это «Заискивающий» тип педагога.

Д) Юношеский голос говорит об инфантильности, отсутствие ответственности.

Е) Напряженный, излишне эмоционально насыщенный голос создаст впечатление, что собеседник пребывает в постоянном внутреннем стрессе, в постоянной тревоге, страхе и опасениях, и ожидает негативного развития событий в жизни или на работе. Это педагоги по типу «Воспитывающие».

Ж) Вкрадчивый, излишне любезный и даже «ласковый» голос вы услышите у манипулятора, который привык использовать людей.

3) **Речь певучая и плавная** характерна для спокойных, уверенных в себе, неконфликтных людей. Это педагоги по типу «Партнёры».

Педагогу очень важно регулировать свой темп речи, чтобы не вызвать у слушателей дискомфорта. Таким образом, **слишком быстрая речь плохо запоминается – приходится прислушиваться, медленная и монотонная – вызывает скуку**, какой бы интересной ни была информация, которую до нас пытаются донести. Наличие пауз позволяет выделить ключевые моменты, как в монологе, так и в беседе, а также привлечь внимание слушателей, педагогов и родителей.

С помощью **интонации** возможно полностью изменить смысл сказанного. Меняя её, одну и ту же фразу получится произнести с одобрением, сарказмом и даже с угрозой.

Например:

- **Как я рада вас видеть!**

- **Как я рада вас видеть!**

- **Как я рада вас видеть!**

Стопроцентное владение своим голосом — это только часть успеха. Эмоциональная составляющая играет такую же важную роль. Способность передать чувства и эмоции через голос может помочь привлечь внимание и создать эмоциональную связь с аудиторией. Не забывайте о том, что **голос — это ваш отпечаток, ваш инструмент, который вы можете использовать для достижения ваших целей и вдохновения других.**

Если человек умеет убеждать не только словами, но и всем своим видом, верит в себя сам и вызывает доверие окружающих – за ним последуют, его будут слушать и слышать. **И это является ключевым аспектом при взаимодействии педагога с родителями и коллегами.**

Таблица № 4. Как педагог влияет через голос?

ПЕДАГОГ

родитель	
М - партнёр	
друг	
использует	<u>грудной</u>
<u>бархатный</u>	<u>объёмный</u>
<u>голос</u> (когда хочет донести важную информацию до	

педагог	
Ж - родитель	
подруга	
использует	
при ВЗ – умеренный темп	
и спокойную подачу	
голоса,	т.е. педагог

М., и когда на него нужно произвести впечатление и повлиять на ход его мыслей или решений)

+ использует некоторые приёмы для влияния из кинетики

владеет навыком влияния через голос

при НЗ - высокий (тараторящий, прерывистый, вокализирующий голос)

тихий (заискивающий, выпрашивающий).

Требуемый подтверждения или одобрения голос).

Педагог не исключение, а наоборот, яркий представитель того, **как и что говорить грамотно и впечатляюще**, так чтобы расположить оппонента к себе и стать для него **авторитетом и наставником** для передачи и обмена опытом.

Паралингвистическая подсистема

Кинетические средства общения включают в себя также такие составляющие, как **вокальные качества голоса, его диапазон, тональность, тембр**. Все это имеет большое значение в процессе взаимодействия. *Часто бывает так, что важно не то, что именно говорит человек, а именно сама интонация и тон.* **Люди обращают внимание прежде всего на эти параметры, а уже потом на произносимые слова.** Именно так мы и решаем, приятен ли нам человек, хочется с ним дальше общаться или нет. Вот почему эти составляющие необходимо принимать во внимание.

Особенности произношения

Все люди говорят по-разному. Хотя мы пользуемся одними и теми же фразами, однако произносим слова индивидуально. Кинетические средства общения – это то, что влияет на понимание собеседника. **Тихая речь производит впечатление отсутствия инициативы, заторможенности, вялости.** К такому индивиду **приходится прислушиваться**, чтобы понять, о чем он говорит, **напрягать свой слуховой аппарат**. Как правило, у окружающих подобная речь не вызывает особого восторга. **Человеку становится довольно трудно что-то доказать или убедить в чем-либо окружающих.** **Чрезвычайно громкая речь тоже вызывает определенный дискомфорт у слушателей.** *Собеседник может волноваться, так как его начнет раздражать отрывистое звучание голоса.*

Обычно люди, которые стремятся говорить слишком громко, имеют намерение навязывать окружающим свою волю. Они не хотят прислуживаться к советам извне, не стремятся подстраиваться под требования социума. Часто такие люди имеют выраженные лидерские качества. Они предпочитают демонстрировать свои наклонности ярко, быстро и безапелляционно. Лучше всего воспринимается на слух речь средней громкости: она не раздражает слух, не создает никакого негативного впечатления, не требует эмоционального напряжения.

Тональность и тембр голоса

У каждого из нас имеется своя манера произношения. Так человек получает возможность выражать свою индивидуальность. Высокий голос вызывает большее одобрение, чем низкий. Это обусловлено тем, что подсознательно люди стремятся к одобрению и всестороннему принятию. Каждый надеется оказаться услышанным в толпе, а не остаться наедине с самим собой, будучи охваченным безликой массой. Женские голоса воспринимаются слухом как более мягкие и ласковые, а мужские – твердыми и властными. (Руководитель или человек с высоким статусом не прибегают к высоте голоса, иначе они демонстрируют свою неуверенность. ТОЛЬКО СПОКОЙНЫЙ УВЕРЕННЫЙ, НО ВЫРАЗИТЕЛЬНЫЙ ГРУДНОЙ ГОЛОС!)

Экстралингвистическая подсистема

Темп речи

Люди, которые говорят слишком быстро, невольно привлекают к себе внимание. Они заставляют окружающих к ним прислушиваться и воспринимать произносимую речь серьезно. Как правило, они умеют уважать собственный труд, стараются открыто и доверительно преподнести информацию. Медленная речь, напротив, расслабляет, создает ощущение дремоты и монотонности. Если человек чрезмерно растягивает слова, то это настолько утомляет, что восприятие его голоса значительно усложняется. Хорошо воспринимается на слух средний темп речи, когда индивид произносит слова с одинаковой скоростью, максимально четко и внятно.

Наличие пауз

Когда приходится слушать длинную речь, очень важно, чтобы она не звучала монотонно. Однообразие невероятно утомляет слушателей, вызывает у них приступы зевоты. По этой причине, готовя длинный доклад, необходимо заранее включать туда небольшие паузы. Эти моменты помогут сконцентрировать внимание слушателей,

помочь им в восприятии готового материала. Наличие пауз особенно необходимо тогда, когда тема сложная и требует дополнительной подготовки для восприятия информации. **Лучше поделить свою речь на несколько блоков, тогда она будет лучше восприниматься и у слушателей не будет путаницы в головах.** **(И всегда следить за интонацией, темпом речи и логическими паузами!!!!)**

Наличие смеха

К кинетическим средствам общения относятся также юмор и различные шутки. **Эти элементы значительно облегчают восприятие сложного однообразного монолога.** Когда речь оппонента сопровождается смехом, то его становится проще слушать. **Юмор способствует формированию доверия и лучшему усвоению преподносимого материала.** Чем больше человек старается улыбаться и шутить, тем легче с ним становится общаться.

Что такое педагогический имидж и что в него входит?

Педагогический имидж – это инструмент, помогающий выстраивать отношения с людьми. Имидж педагога – сложившийся стереотип образа в представлении учащихся, коллег, социального окружения.

Что входит в имидж педагога?

Основные составляющие педагогического имиджа.

- внешний облик – **визуальная привлекательность;**
- использование вербальных и невербальных средств общения – **голосовой и кинетический имидж;**
- внутреннее соответствие образа профессии – внутреннее «Я» - **значимость, позиционирование, статус;**
- личностные качества - **самопрезентация;**
- профессиональные умения – **грамотное построение коммуникации и влияние.**

Из чего складывается имидж?

- **внешний имидж педагога** – одежда, причёска, аксессуары, которые являются показателем статуса и вкуса;
- **мимический имидж педагога** – мимика и выражение лица;
- **кинетический имидж педагога** – движения, жесты и осанка;
- **вербальный имидж педагога** – голос, интонации, речевые обороты и стиль общения.

Какую роль играет педагогический имидж?

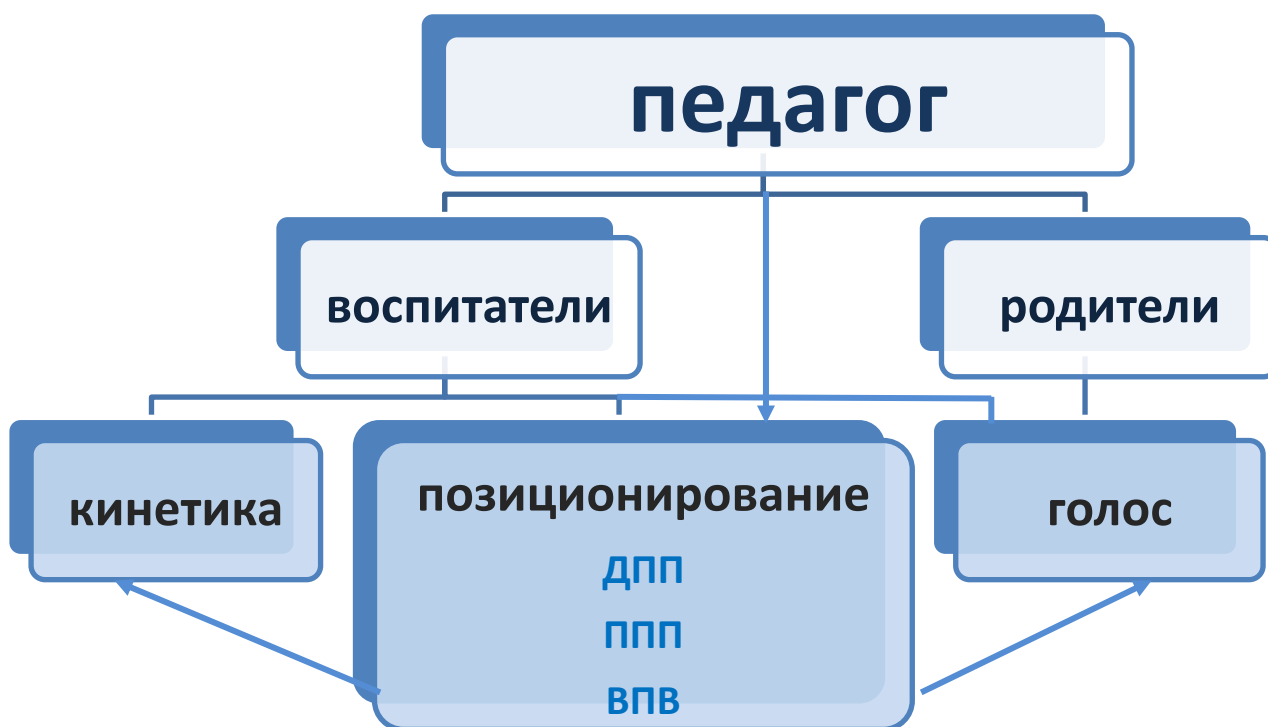
Педагогический имидж играет основополагающую роль, так как на нём строятся все взаимоотношения, поведение по отношению к нам и восприятие нас как личности.

Что является главным при формировании имиджа в любой среде, в том числе и деловой?

При создании любого имиджа очень важна гармония между тем, что я о себе думаю и говорю, и как это проявляю через язык тела и вербальные средства общения.

Человек (педагог) взаимодействует с окружающими людьми через речь, но ведь только речью общение не ограничивается. Все тело является инструментом и его движения и сочетания жестов называется невербальной коммуникацией.

Таблица № 5. Как позиционирование педагога в коммуникации проявляется через кинетику и голос?



ДПП (родительская) – понижает значимость педагога при сотрудничестве с коллегами и родителями.

ППП (детская) – тоже понижает значимость педагога при сотрудничестве с коллегами и родителями.

ВПВ (взрослая) – повышает значимость педагога при сотрудничестве с коллегами и родителями.

Как же это позиционирование из Я-состояний проявляется на практике через кинетику (язык тела) и голос?

Практическое применение кинетики в общении может быть полезно во многих сферах жизни. **Знание** основных принципов кинетики **позволяет** улучшить коммуникацию и достичь большего взаимопонимания с людьми.

Какова роль невербальной информации в коммуникации

Тут важно понимать, что еще ни одного слова не произнесено, а **впечатление** создано: по тому, как человек зашел, протянул руку, как встал, как сел, в целом держит себя, мы уже делаем какие-то предварительные выводы.

То, как мы стоим, двигаемся, подходим к собеседнику или показываем на какой-то предмет – все это влияет на восприятие нас второй стороной. Развитый кинетический интеллект позволяет быстрее считывать всю информацию о партнере и точнее ее анализировать, делать правильные выводы.

Вы когда-нибудь обращали внимание на то, что слова не всегда говорят всю правду? Ведь наше тело и мимика могут сообщить гораздо больше, чем мы говорим вслух. Вот почему невербальная коммуникация играет такую важную роль в нашей жизни.

Так что не забывайте обратить внимание на свою невербальную коммуникацию — это язык, который говорит гораздо громче, чем слова. Используйте его мудро и сознательно, чтобы достичь большего в своих отношениях и достигнуть успеха в своей сфере деятельности.

Виды невербальной коммуникации

Невербальные средства взаимодействия — это система знаков, которые заменяют, дополняют, усиливают речь. Это **жестикация, мимика, тональность голоса, соблюдение личного пространства**. Коммуникационные инструменты дают дополнительную информацию, намеки, подсказки и позволяют понять собеседника, причины и мотивы его поступков.

Зачем нужны невербальные средства:

- регуляция диалога;
- усиление устного сообщения;
- обратная связь;
- выражение эмоционального состояния;

- определение отношений между собеседниками.

Практическое применение кинетики в общении

Использование кинетики в общении также может помочь вам выражать свои мысли и эмоции без слов. Например, с помощью определенных жестов вы можете подчеркнуть важность или срочность вашего сообщения, или показать свою поддержку или согласие.

Правильная кинетика может помочь нам установить контакт с людьми, создать доверие и понимание. Например, когда мы слушаем человека, мы можем кивать головой и делать проверочные жесты, чтобы показать, что мы его слышим и понимаем. Мы также можем использовать жесты, чтобы улучшить свою речь. Например, когда мы говорим о чем-то важном, мы можем делать уверенные движения и использовать живые жесты. Это поможет нам выразить свои мысли и убедить наших партнеров в правильности наших аргументов.

Кинетика может помочь нам улавливать сигналы, отправленные нашими партнерами. Мы можем обратить внимание на их жесты и интонации, чтобы понять их настроение и отношение к обсуждаемой теме. Это даёт нам возможность адаптировать свою стратегию переговоров и достичь лучших результатов.

Какую информацию транслируют наши жесты и позы?

Например, они могут выдать **неуверенность, волнение**. Если человек сжал плечи, теребит пуговицу на пиджаке, крутит шариковую ручку или кольцо на пальце, кусает губы, то он явно чувствует себя некомфортно. То, как мы обычно ведем себя в стрессовых ситуациях, можно понять по взаимодействию с окружающим пространством, предметами. Бывает, что человек словно **стремится занять как можно меньше места**, не может даже чуть-чуть подвинуть стул, чтобы было удобнее сидеть. Это свидетельствует **о низкой адаптации к стрессу**. А если вы зайдете в кабинет, попросите заменить стул, потому что он вам не нравится, разложите свои вещи по всей ширине стола, то это будет говорить окружающим **о чрезмерной уверенности, вашем высоком статусе** (хотя, конечно, здесь не стоит перебарщивать). То есть, **если вы хотите выглядеть более авторитетно, то занимайте в пространстве как можно больше места** (например, в сидячем положении углы в коленях должны быть не острыми, а почти прямыми). Конечно, много баллов к вашему «рангу» добавляют **прямая осанка, расправленные плечи, уверенные движения, РАССЛАБЛЕННОЕ ТЕЛО!** Чем более высокий статус вы демонстрируете своей кинетикой, тем больше возможностей открывается перед вами во всех сферах жизни.

Сразу возникает вопрос: **«А не сойдешь ли ты с ума и не потеряешь ли удовольствие от жизни, если будешь постоянно контролировать позы, жесты, движения?»**. Смысл тут в том, чтобы довести «кинетику уверенности» до автоматизма. Постепенно в мозге будут выстраиваться новые нейронные связи, и правильные движения войдут в привычку: почти без вашего сознательного

участия тело станет само формировать позитивный кинетический имидж. «Примерно 100 повторений формируют привычку, около 1000 – навык, а после 5000 раз будете красиво и невозмутимо стоять, даже если в нескольких сантиметрах от вас упадет кирпич».

КИНЕТИКА И МЕЖПОЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Специалисты по кинетическому имиджу выделяют **три** наиболее ярко выраженные **группы жестов**, отличающихся от нейтральных.

Первая – это **адаптеры**, воспроизводимые в стрессовых ситуациях (они упомянуты выше).

Вторая - **конфликтогены**. Они свидетельствуют о неприятии, отчуждении, агрессии, нежелании наладить диалог. Это, прежде всего, острые, режущие, вертикальные движения руками, выдвинутый вперед лоб. От людей с такой кинетикой хочется держаться подальше, либо, наоборот, возникает желание открыто выяснить отношения, посоперничать, перевести конфликт в горячую фазу.

Третья группа – **скрытые сексуальные сигналы**, свойственные, в первую очередь, женщинам.

Какие кинетические паттерны мужчин отталкивают женщин?

Во-первых, **женоподобные жесты, походка**. Хороший маркер – то, как мужчина держит микрофон: если у него слабая кисть с изгибом в запястье – это по-женски. На подсознательном уровне слабому полу нужен сильный самец, способный стать опорой, защитить семью. Также женщин **отталкивают агрессоры, активно демонстрирующие жесты-конфликтогены**: они вызывают чувство опасности.

КИНЕТИКА В ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

А как при помощи языка тела выглядеть убедительно, уверенно и расслабленно, чтобы у окружающих сложилось впечатление, что этому человеку можно доверять и прислушиваться.

Внешний вид

Когда мы смотрим в глаза собеседнику, то обязательно представляем себе, что он чувствует в данную минуту. Задавая вопрос или ожидая ответа, можно наблюдать за психологическими реакциями, которые неизбежно проявляются в своем истинном свете. **Внешний вид может рассказать о многом**. Кинетические средства в деловом общении изучаются специально для того, чтобы определить настоящие чувства

своего оппонента. Если человек пренебрегает своим внешним видом, то у него, как правило, низкая самооценка. Он бессознательно будет демонстрировать свое отношение к собственной личности через замкнутость, попытку одеваться как можно незаметнее. Внешний вид такого индивида часто отличается определенной неряшливостью. Бессознательно он стремится продемонстрировать людям, что не доверяет им, всячески отгораживается от них. Каждому народу и культуре свойственны свои определенные особенности. Например, испанцы и португальцы имеют привычку сильно жестикулировать и размахивать руками во время беседы. Оптико-кинетические средства общения англичан отличаются сдержанностью.

В во время переговоров с коллегами, родителями и другими людьми, пожалуй, самое главное – показать собеседнику, что ты **«свой»**, а не **«чужой»**. Если вы хотите эффективно взаимодействовать с большинством людей (а не только с теми, кто нравится), нужно проявлять и развивать кинетическую гибкость – использовать в разных ситуациях разные жесты и позы. Если это жесткая, властная личность, то и вы должны показать свою уверенность, силу, статус: сидите в кресле как хозяин жизни, говорите по фактам. А если высокую должность занимает мягкий, не совсем уверенный человек, то перед ним лучше не демонстрировать свою силу, чтобы он не воспринял это как сигнал давления, конкуренции. Надо показать себя максимально естественным, человеческим (хотя в каких-то ситуациях выгоднее будет, наоборот, продавать свое).

Чтобы **сонастроиться** с человеком, нужно демонстрировать открытые позы, смотреть в глаза, исключить жесты-конфликтогены. Очень важно держаться примерно такой же темп речи, как у собеседника. Вспомните, как вы приходили в какую-то организацию, бодро задавали сотруднику вопрос, а тот очень вяло и медленно отвечал. Наверняка у вас сразу возникало желание прекратить общение: рептильная часть мозга считывала, что это «чужой», а не «свой».

"Включайте" свою статусность с первого шага в здание, где назначена важная встреча, **транслируйте уверенность всем окружающим** (в фойе, коридорах и т.д.).

НЕ СЛУЖИТЕ ВЕЩАМ!

Универсальные кинетические правила, подходящие для всех и почти во всех ситуациях - **улыбка, поддержание осанки, открытые кисти рук: все это располагает, сближает**. То, от чего однозначно рекомендуется **отказаться** – **суета, жесты-адаптеры, жесты-конфликтогены**.

А еще следует **избавиться** от такой привычки, которая в кинетической имиджологии называется **"служением процессу"** (то есть предметам, вещам, пространству). Сегодня самый распространенный пример такого служения - взаимоотношение людей со смартфонами. Все мы ежедневно наблюдаем на улице, в транспорте, во время тех или иных мероприятий, как люди сгибаются в три

погибели, что-то рассматривая или набирая сообщение, не могут оторвать взгляд от экрана. Такое ощущение, что это не они владельцы гаджета, а устройство владеет ими. К тому же, такая привычка приводит к **физическим нарушениям в области шеи** (а это **один из главных энергетических центров организма**). Когда мы наклоняемся к стакану с соком, а не подносим его ко рту - это тоже, по сути, обслуживание вещи, подстройка под нее. **Все это снижает наш статус.** Взаимодействовать одновременно и с предметом, и с собеседником вполне реально. Например, когда вам нужно отодвинуть стул от стола, чтобы сесть, **сосредоточьте внимание** не на стуле, а на человеке, который рядом. А действия со стулом можно контролировать и периферическим зрением.

Опора

То, в каком положении находятся ваши стопы, и какая обувь отделяет вас от поверхности, кардинально влияет на ваш силуэт и его восприятие окружающими. Если вы не ощущаете опору обеими ногами или ставите стопы слишком близко друг к другу — это на подсознательном уровне говорит вашему мозгу, а ваше тело окружающим, что обстановка беспокойна, что ресурсов недостаточно. На такого человека окружающие не смогут положиться. **Комфортным и достаточным расстоянием будет располагать стопы на ширине плеч.**

Позы

С нами больше идут на контакт, когда мы открыты — демонстрируем **внутренние поверхности тела** (ведь мы способны на демонстрацию своих уязвимых зон, когда доверяем и можем расслабиться, и когда уверены в себе). Также **всегда интереснее асимметричное положение**, за ним любопытно наблюдать, **оно притягивает внимание окружающих**. Если же вы прячете кисти рук, тем более прикрывая паховую область, есть риск скорее произвести впечатление виноватого студента, нежели чем уверенного эксперта.

Даже если словесно человек никак не демонстрирует нам свое несогласие, это можно заметить по положению тела в пространстве. Неуверенность в себе заставляет занимать неудобную позицию, тесниться и испытывать всяческие ограничения. **Поза человека при таких чувствах будет максимально закрытой, не располагающей к эффективному взаимодействию.** Он просто не сможет находиться в радости и свободно вести себя. **Чем больший внутренний дискомфорт человек испытывает, тем более неудобную для себя позу стремится занять.**

Уверенная в себе личность держится раскованно. Такой человек много улыбается, не избегает смотреть в глаза своим собеседникам. Жесты демонстрируют расслабленность, комфорт и покой. В состоянии радости и морального удовлетворения индивид, как правило, **перестает контролировать собственные движения.** Он больше обращает внимание на других людей, следит за развитием предмета беседы. Можно сказать, что оптико-кинетические средства

общения – презентация самого себя в социуме. А слова имеют уже второстепенное значение.

«Закрытая» поза

Оказывается, **очень важным компонентом взаимодействия между людьми является то обстоятельство, насколько уверенно индивид умеет держаться.** Важно, чтобы **во время беседы он не демонстрировал окружающим так называемую «закрытую» позу:** не рекомендуется скрещивать руки на груди, поворачиваться боком к собеседнику. Если человек поступает **именно так, то он невольно транслирует в окружающий мир собственный страх, недоверие и неприятие.** *«Закрытая» поза может являться предвестником конфликта, когда личность по тем или иным соображениям опасается продемонстрировать свои настоящие чувства.*

«Открытая» поза

Она говорит о доброжелательном отношении. Как правило, человек свободно владеет собственным телом, никуда не спешит и не стремится в чем-то превосходить своих собеседников. **«Открытая» поза привлекает к себе больше внимания, помогает сосредоточиться на предмете разговора, а не отвлекаться на собственное эмоциональное состояние.**

Таким образом, **кинетические средства общения помогают лучше воспринимать и усваивать информацию.** Для эффективного взаимодействия между людьми одних только слов недостаточно. Мы воспринимаем посредством общения не только саму речь, но и считываем отношение к себе, обращаем внимание на интонацию, которая сопровождает высказывания.

Объем

Более половины всего впечатления про человека мы считываем по открытости его шеи, груди, живота, кистей рук, внутренних частей бедер. *Инстинктивно занимая больше пространства, мы готовы раскрывать свои наиболее уязвимые части тела.* И, наоборот, чем меньше места вы стремитесь занять, тем меньше внимания будете достаиваться.

Не лучшая идея перекрещивать руки и ноги, сгибаться вперед или горбиться в положении сидя — ваш статус подчеркнут расправленные плечи, ровно как и чуть выставленные вперед ступни, прятать их под стул не стоит.

Скорость

Яркий стабильный ритм в движениях — признак лидеров и стратегов. Мелкая избыточная суэта выдает тех, кто озабочен выживанием и мелкими несущественными

задачами. При движении в пространстве помните о важности сохранять прямую осанку и вертикаль в теле, не «лететь на всех порах» верхней частью корпуса вперед: плечи, таз, ноги шагают в одной плоскости.

Процессы

Если вы одновременно спешно идете, несете стаканчик с кофе, разговариваете по телефону и копаетесь в сумке — у вас дефицит времени, который рождает дефицит объема, и тот в свою очередь ведет к дефициту энергии. Это прямая взаимосвязь, и, если неудобно вам, то неудобно и с вами, так как ощущение дефицита передается и окружающим. Фокус на вопросе «что сейчас для меня самое главное?» помогает не выпадать из настоящего момента и сохранять достаточный уровень энергии в течение дня. **Внимание человека с высоким статусом — дорого, поэтому за единицу времени он уделяет его только одному процессу** (максимум двум).

Жестикуляция

Общение без жестов, как речь без знаков препинания: неинтересно и невыразительно. Хуже отсутствия жестов может быть только их неправильное использование. Важно научиться наблюдать за собой, насколько гармонично жесты дополняют скорость вашей речи. Не создаете ли вы впечатление «Щерт побери!» из комедии «Бриллиантовая рука»?

Обратите внимание, что чем выше вы жестикулируете и чем меньше амплитуда жестов, тем менее статусно и убедительно вы выглядите.

Чем ниже и объемнее ваши жесты, тем более уверенное впечатление вы производите.

Адаптеры

Замечали за собой покусывания губ, почесывания, поправление одежды, разные движения ногами, поджимание рук к животу или груди? Через подобные жесты человек стремится взять ситуацию под контроль и успокоиться, маскируются неуверенность, неловкость, нервозность, смущение. Также манипуляции с предметами (ручка, сумка, стакан с водой, микрофон) часто используются, чтобы заполнить паузы в нашей речи, чтобы помочь нам собраться с мыслями. **Взамен лучше уделить больше внимания своей опоре и держать руки свободными и расслабленными вдоль тела.**

Зрительный контакт

Для хороших отношений с собеседником стремитесь 80% времени посвящать зрительному контакту и только 20% времени вводить взгляд куда-то в сторону.

При этом отмечайте уровень комфорта собеседника — не начинает ли он поглядывать по сторонам и ерзать на стуле, что говорит о его дискомфорте под вашим взглядом. Иногда лучше начать с пропорции 50/50, особенно если до этого поддерживать взгляд вам было не столь привычно. Постепенно комфорт и процент возрастут.

Он имеет большое значение. По тому, как именно человек смотрит, его оценивают окружающие. Кинетические средства невербального общения могут о многом рассказать, помочь сделать определенные выводы.

Живой взгляд

Он обязательно привлекает к себе внимание, всячески располагает к дружескому участию. С доброжелательным человеком появляется желание общаться, поверять ему свои тайны и секреты. Живой взгляд выражает благосклонность, согласие, интерес. С его помощью индивид может передать собственное отношение к ситуации. Замечено, что, когда у человека доброе расположение, он внешне выглядит гораздо красивее и привлекательнее. В любом случае **обращенный к людям взгляд лучше, чем хмурый и озлобленный. Чрезмерная погруженность в себя всегда отталкивает, заставляет переживать негативные чувства.** Как правило, люди умеют с легкостью распознавать искренних и доброжелательных собеседников. Прониновенный взгляд во многом способствует установлению доверия. Улыбка обезоруживает, помогает начать разговор и направить беседу в нужное русло.

Безразличный взгляд

Вызывает отторжение у окружающих или такое же равнодушие в ответ. Безразличие — это то, что убивает любые искренние отношения. Человек, не выражающий никакого участия к окружающим, как правило, не вызывает ни доверия, ни теплоты в ответ. Равнодушие в конечном итоге приводит к изоляции и одиночеству. Такой индивид эмоционально никак не откликается на нужды других, а стремится решать только собственные проблемы. Он формирует в себе своеобразный вакуум, который не позволяет ему научиться понимать окружающих людей. **Как правило, он ничего не делает для других просто так, без признания вторичной выгоды.**

Потухший взгляд

Как правило, выражает подавленность и боязнь действовать в том или ином направлении. Увидев человека с потухшим взором, мы сразу определяем его

психологический настрой. Глядя на такое несчастное лицо, создается впечатление, что у него внутри кто-то выключил лампочки, столь необходимые для полноценной жизни. Пониженное настроение, общая подавленность препятствуют счастливому мироощущению, мешают начать воплощать в жизнь свои стремления и мечты. Такие люди, как правило, ни к чему не стремятся и не желают активно действовать для достижения желаемого результата.

Со стороны может показаться, что они абсолютно равнодушны ко всему происходящему, однако это не так. Просто есть что-то, определенная объективная причина, которая мешает осознавать себя самодостаточной и успешной личностью.

Задумчивый взгляд

Эмоциональная сосредоточенность заставляет индивида на время отрешиться от происходящих событий. Задумчивый взгляд может наблюдаться у человека в минуты сильной погруженности в себя. Кажется, что он внутри решает очень сложные проблемы, которые не могут быть выражены словесным образом. Когда мы уходим в себя, это сразу заметно окружающим. Такой индивид иногда перестает отвечать на вопросы, его лицо приобретает чрезмерно сосредоточенное выражение.

Мимика

Наблюдая за выражением лица, можно легко понять, что чувствует собеседник в данную минуту. Такое осознание, как правило, приходит интуитивно. Для этого достаточно просто внимательно наблюдать за тем, кто находится рядом. При этом не надо стремиться его перебивать или начинать в чем-то переубеждать. **Мимика человека – вещь довольно конкретная. Она многое показывает сама, открывает в истинном свете. Оптико-кинетическая система невербальных средств общения – это язык, который невозможно подделать.** Если в процессе разговора какое-то обстоятельство расстраивает собеседника, то он может не показать этого словами. Однако **по выражению лица можно легко заметить произошедшую перемену:** уголки губ опустятся вниз, человек начнет принимать позицию недовольства.

Многие предпочитают скрывать свои чувства и не выражать их вслух. Однако внимательный человек всегда заметит произошедшую перемену в психологическом состоянии. Мимика – кинетическое средство общения, которое сразу бросается в глаза.

Конфликтогены

Если при трансляции своего статуса у вас нет задачи доминировать, то лучше исключить из своих жестов элементы борьбы, когда мы руками демонстрируем протыкание, разрезание, разрубание, пощечины.

Не управляя языком своего тела, вы не можете прогнозировать, как вас воспринимают окружающие, насколько вы убедительны, будут ли они вам доверять, станут ли эти люди вашими партнёрами.

Очень часто оказывается, что люди говорят совсем не то, что думают. Многие используют слова, чтобы умело прятать свои настоящие чувства. Но чтобы снять эмоциональное напряжение, в ход идет **невербальная система взаимодействия**.

Таким образом, развитый кинетический интеллект и голосовой имидж влияет на успех в педагогике, бизнесе, карьере, личностном росте, отношениях и самореализации.

Невербальное общение является важным дополнением устной речи. Если объединить вербальные коммуникации со знаками, то получится создать наиболее полное представление о человеке, понять его мотивы, эмоции, чувства. Это помогает правильно выстраивать тактику общения, однозначно воспринимать информацию.

Кинетика — это про то, как вы можете себя ощущать и проявлять, про легкость, энергетику и аутентичность — соответствие того, что мы транслируем вовне, тому, кем мы являемся. Если легко вам — легко и с вами.