

Развитие законодательства и государственной политики в области защиты прав детей с ограниченными возможностями, существует на международном, федеральном и региональном уровне. В последние два десятилетия, созданы предпосылки для коренного переосмысления традиционных подходов к решению проблем детей с ограниченными возможностями. Идеология ограниченных возможностей как объекта медицинского лечения, благотворительности и патерналистской социальной политики, оформившаяся в первой половине XX века, постепенно уступает место социальной модели ограниченных возможностей, сформированной в соответствии с международными принципами защиты прав человека[2].

Международные стандарты в области социальной защиты людей с ограниченными возможностями представляют собой важный опорный пункт для формирования системы обеспечения прав детей с ограниченными возможностями на национальном уровне. В свою очередь, национальное законодательство является важнейшим фактором социального развития и социальных преобразований.

Таким образом, решение этих задач позволит наполнить новым содержанием деятельность создаваемых в настоящее время государственных служб медико-социальной экспертизы и реабилитации инвалидов.

Использованные источники:

1. Айшервуд, М.М. Полноценная жизнь инвалида [Текст] / М. М. Айшервуд; перевод с англ. – М.: Педагогика, 2011. – 250 с.
2. Бочко, М.Э. Занятость инвалидов в регионе: проблемы, пути решения [Текст] / М. Э. Бочко // Вестник Челябинского Университета. – 2007. - №1. С. 117-122.
3. Всемирная декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей (Нью-Йорк, 30 сентября 1990 г.) [Текст] / “Дипломатический вестник”, 1992 г., N 6, с.10.
4. Всеобщая декларация прав человека (принята на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН резолюцией 217 А (III) от 10 декабря 1948 г.) [Текст] / "Библиотечка Российской газеты", выпуск N 22-23, 2009 г.
5. Давлетбаева, З.К., Нуртдинова З.Н. Технологии социальной реабилитации: методические рекомендации [Текст] / З. К. Давлетбаева, З. Н. Нуртдинова; Под ред. М.М. Исхакова. - Уфа. - 2012. - 230 с.

Афтахова Р.Х.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ОСНОВЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматриваются основы невербального общения. Общение не исчерпывается устными или письменными сообщениями. Важную роль в процессе общения также играют эмоции, жесты, манеры партнеров, которые необходимо учитывать для лучшего восприятия друг друга.

Ключевые слова: визуальные, акустические, тактильные, кинесические, проксемические, акустические, паралингвистические и экстралингвистические средства общения.

Для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные (несловесные) способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает более семисот тысяч *мимических и жестовых движений рук и тела*, что многократно превышает количество слов в нашем родном языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [1, с. 96].

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения [2, с.72].

Невербальное общение представляет собой общение посредством неречевых знаковых систем. Невербальная коммуникация обычно представляется следующими системами: визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная.

Визуальная система общения включает в себя:

- жесты;
- мимику, позы;
- кожные реакции (покраснение, побледнение, потоотделение);
- пространственно-временную организацию общения;
- контакт глазами (визуальный контакт);
- вспомогательные средства общения, в т.ч.: подчеркивание или сокрытие особенностей телосложения (признаки пола, возраста, расы), использование средств преобразования природного телосложения (одежда, прическа, косметика, очки, борода, мелкие предметы в руках) и пр.

Эта общая моторика различных частей тела отражает эмоциональные реакции человека, благодаря чему общение приобретает новые нюансы.

Акустическая система общения подразделяется на следующие аспекты:

- паралингвистическая система (система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком);
- экстралингвистическая система (включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений человека: плача, кашля, смеха, вздохов и т.д.).

Тактильная система общения – прикосновения, пожатие рук, объятия, поцелуи.

Ольфакторная система общения – приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека.

Выделяют следующие основные функции невербального общения:

- ♦ выражение межличностных отношений;
- ♦ выражение чувств и эмоций;
- ♦ управление процессами вербального общения (разговором);
- ♦ обмен ритуалами;
- ♦ регуляция самопредъявлений.

Особенностью невербального языка является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения [3, с.158].

Успех любого делового контакта в значительной мере зависит от умения устанавливать доверительный контакт с собеседником, а такой контакт зависит не столько от того, что вы говорите, сколько от того, как вы себя держите. Именно поэтому особое внимание следует обращать на манеру, позы и мимику собеседника, а также на то, как он жестикулирует.

Понимание языка мимики и жестов позволяет более точно определить позицию собеседника. Читая жесты, вы осуществляете обратную связь, которая играет определяющую роль в целостном процессе делового взаимодействия, а совокупность жестов является важной составной частью такой связи.

Знание языка жестов и телодвижений позволяет правильно понять собеседника и предвидеть, какое впечатление произвело на него услышанное еще до того, как он выскажется по данному поводу.

Все это позволяет сделать вывод, что если вы желаете достигнуть определенных результатов во взаимоотношениях с партнерами, собеседниками или просто коллегами, то вам необходимо овладеть хотя бы азами невербального, т.е. бессловесного общения.

Можно выделить ряд факторов, которые влияют на невербальный язык и отдельные его элементы:

- национальная принадлежность (так, одни и те же жесты могут означать разное у разных народов);
- состояние здоровья (у человека в болезненном состоянии меняются взгляд, звучание голоса, жесты обычно более вялые, хотя есть заболевания, сопровождающиеся повышенной возбудимостью, эмоциональностью);
- профессия человека (слабое рукопожатие не всегда проявление слабости: может быть, профессия требует беречь пальцы);
- уровень культуры, который влияет на состав жестов, представление об этикете, правильном воспитании;
- статус человека (чем выше стоит он на иерархической лестнице, тем более скуп на жесты, больше оперируя словами; жесты становятся более

утонченными);

- принадлежность к группе (групповые традиции, нормы, правила могут существенно модифицировать пантомимику члена группы);
- актерские способности (многие умеют играть не только словами, но и невербальными знаками);
- возраст (в раннем возрасте одно и то же состояние может выражаться разными жестами; кроме того, возрастной фактор часто играет ту же роль, что и статус, с возрастом может снижаться скорость движений);
- сочетание невербальных знаков (обычно состояние передается не одним, а несколькими элементами пантомимики; при нарушении гармонии между этими элементами складывается впечатление неискренности. То же относится к согласованию слов и жестов.);
- возможность проявить и воспринять невербальные средства общения (физическая преграда между партнерами затрудняет их полноценное восприятие, как например, при разговоре по телефону) [4, с.167-168].

На невербальные средства общения накладывает сильный отпечаток каждая конкретная культура, поэтому для всего человечества общих норм нет. Невербальный язык другой страны приходится учить так же, как и словесный.

Невербальные знаки могут соответствовать или не соответствовать словам человека, которые они сопровождают. Если соответствие имеется, они усиливают вербальную информацию, а если отсутствуют, ориентироваться нужно на невербальные знаки, поскольку их информативность примерно в пять раз выше, чем слов.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 – 113.
2. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. /Актуальные вопросы профессиональной коммуникации в государственном и муниципальном управлении. Сборник научных статей научно-практической конференции. – Уфа: БАГСУ, 2010. – С.72 – 76.
3. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.
4. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения: Учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2012. – 463с.