

© Гимельштейн Е. А., Годван Д. Ф., 2019

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Рациональное использование человеческого ресурса во многом улучшает деятельность организации. Данная работа рассматривает возможность применения знаний о языке телодвижений в управлении персоналом — важной составляющей части бизнеса. В исследовании представлены наиболее актуальные для работодателей и подчиненных сведения о языке тела.

Ключевые слова: язык телодвижений, кин, кинема, жесты, управление персоналом

Задолго до появления устной и письменной речи у людей был особо развит невербальный навык — способность взаимодействовать и оказывать друг на друга влияние посредством изменения интонации, мимики, жестов. С течением времени сформировалась целая система такого общения, которая получила название «язык телодвижений».

Совокупность телодвижений, применяемых людьми в процессе их взаимодействия, изучает кинесика — наука о языке тела. Датой ее основания считается 1952 год — выпуск работы Рэя Бердвистелла «Введение в кинесику: аннотированная система записи движений рук и тела». В монографии антрополог рассмотрел не

только язык телодвижений, но и его влияние на речь человека.

В нашей жизни активно применяются различные способы выражения мысли. Однако, как обнаружил в своем исследовании Рэй Бердвистелл, лишь 35 % получаемой информации составляет вербальный компонент. 65 % и выше приходится на восприятие человеком невербальных признаков. Так, слова являются средством передачи данных, когда язык телодвижений дает более широкое понятие о человеке, чувствах, которые он испытывает в момент времени. Это свидетельствует о непосредственном и иногда не осознаваемом влиянии языка тела на людей, где он

выступает в качестве внешнего отражателя эмоций [1].

Бердвистеллом было предложено проклассифицировать человеческие движения, так как понятия «жест» считал слишком обширным. В своей работе он выделил кины, мелкие, еле заметные движения, и «кинемы», крупные единицы, чаще всего проявляющиеся в процессе коммуникаций[2]. Они отличаются по времени и масштабности своего представления. Кины менее заметны человеческому вниманию, но дают наиболее правдивую информацию о людях.

На сегодняшний день существует более ста эмоций, каждой из которых соответствуют свои кины и кинемы. К.Изард выделяет следующие базовые эмоции:

- радость
- удивление
- печаль
- гнев
- отвращение
- презрение
- горе
- стыд
- волнение
- вина
- смущение

К этой классификации обращаются многие исследователи в области распознавания эмоций, такие как Аллан Пиз, Пол Экман и другие.

Таким образом, жесты — это невербальное дополнение вербальных данных, которые могут продемонстрировать настоящие внутреннее состояние, отношение к рассматриваемому вопросу. Кроме того, чаще всего жесты предшествуют слова, что дает возможность предугадать исход диалога.

Придавая особое значение языку телодвижений, человек может не только понять, что чувствует его собеседник, но и распознать ложь. Согласно

исследованиям, проводимым известными психологами, за 10 минут разговора в среднем люди говорят неправду около трех раз [3]. Несмотря на то, что данное утверждение не всегда находит свое подтверждение в обыденной жизни, это не отрицает того факта, что людям свойственно лгать.

В ряде случаев ложь может привести к неприятным последствиям, как для отдельного человека, так и для целой организации. Это явление не редкость в бизнесе. Именно поэтому данная работа рассматривает возможность применения знаний о языке жестов в управлении персоналом, деятельности по организации работы внутри компании посредством грамотного использования людей в качестве человеческого ресурса, которая во многом определяет дальнейшее развитие бизнеса. В ходе исследования были рассмотрены кины и кинемы, чаще всего проявляющиеся в деловой сфере.

Примерами кинем могут выступить движения рук, ног, корпуса тела и головы. Они наиболее заметны и часто хорошо видны в процессе коммуникаций.

Важное место в управлении персоналом занимает процесс приема на работу новых сотрудников. Существуют факторы, оказывающие непосредственное влияние на решение ответственного за прием персонала: соответствующий внешний вид, грамотные резюме и портфолио, поставленная речь, уверенная самоподача и многообещающий опыт работы. Именно здесь язык телодвижений дает дополнительную информацию о потенциальном работнике, что, несомненно, повлияет на результаты собеседования. На основе исследований известных психологов были составлены таблицы кинемов — сигналов, которые раскрывают истинные мотивы человека и чувства, которые он испытывает.

Таблица 1. Кинемы, связанные с положением рук и ладонь во время собеседования

Ладони и руки	Раскрытие ладоней в направлении человека	Открытость, честность работодателя
	Ладони в карманах	Нежелание продолжать беседу
	Скрещенные руки	Закрытость, враждебность к управляющему
	Ладонь вверх	Покорность, желание помочь руководству
	Ладонь вниз	Авторитет и власть
	Указание кулаком и указательным пальцем	Напряженность, желание продемонстрировать авторитет
	Пожатие руки	Чем выше точки соприкосновения(плечо-предплечье-локоть-запястье), тем больше доброжелателен собеседник
Самообъятие	Скованность, неуверенность, боязнь босса	

Специалисты по найму персонала отмечают выдержку работника, его поведение в критических ситуациях. Поэтому чтение кинем, представленных в таблице 1, может дать наиболее полную

информацию о будущем работнике, который сидит напротив.

К неявным, но наиболее достоверным признакам относятся кины. В ходе данной работы

были выделены наиболее актуальные из них в управлении персоналом.

Таблица 2. Кины на примере человека, устраивающегося на работу

Улыбка	Приподнятые уголки рта	Истинная улыбка работника
	Сокращение мышц глаз, «гусиные лапки»	Счастливое воспоминание
	Прикрытие нижних зубов, сжатые губы	Скрытая агрессия, нежелание продолжать общение
	Опущенные уголки рта	Страх перед обстановкой, недоверие, смущение
	Приподнят один уголок рта, взгляд исподлобья	Игривость, заигрывание
Глаза и брови	Расширенные зрачки	Возбуждение
	Поднятые брови	Привлечение внимания, подчиненность
	Опущенные брови	Власть, доминирование
	Учащенное моргание и взгляд из стороны в сторону	Нетерпение, желание уйти
	Опущенный взгляд вправо	Вспоминает моменты из прошлого
	Опущенный взгляд влево	Внутренний диалог с собой

В распознавании чувств и настоящих эмоций человека с помощью языка телодвижений можно

исходить от обратного — через приписанные эмоциям кино и кинем:

Таблица 3. Кины эмоций по классификации Экмана

Счастье	«Гусиные лапки», с обеих сторон задействованы уголки рта(подняты)
Печаль	Потерянный взгляд, веки опущены, рот создает дугу вниз
Удивление	Высокие брови, расширенные зрачки, открыты глаза, рот буквой «о»
Гнев	Сведенные в галочку брови, яркий блеск в глазах, рот напряжен (сжаты губы в ниточку)
Страх	Брови в середине выше, чем по бокам, напряжены веки, особенно нижние
Отвращение	Верхняя губа приподнята, небольшой оскал, сморщенное лицо
Презрение	Игриво приподнятый с одной стороны уголок рта, иногда фальшивая улыбка [4]

Чтобы завершить анализ языка тела и его использования в управлении персоналом, были рассмотрены различные ситуации, где распознавание кино и кинем крайне актуально.

Применение знаний о языке телодвижений во многом облегчает процесс собеседования. Так, это помогает определить мотивацию будущего работника, отметить реакцию работника на поставленные условия труда, проверить достоверность информации о потенциальном сотруднике и в результате сделать окончательные выводы.

В отношениях между работодателем и подчиненным распознавание сигналов тела способствует легкому выявлению лжи и развитию эмоционального интеллекта работнике. Кроме того, принятие во внимание языка телодвижений помогает настраивать рабочую атмосферу, легче адаптироваться в новом коллективе и угадывать настроение босса или сотрудника.

Таким образом, управление персоналом — важная сфера в современном менеджменте. От деятельности сотрудников зависит успешность компании, будущее развитие бизнеса. Поэтому важно уделять особое внимание набору штата, организации их условий труда. Во многом могут помочь знания о языке телодвижений, правильное чтение которых способствует наиболее точным данным, как об отдельном сотруднике, так и о взаимоотношениях внутри компании в целом. ■

1. Аллани Пиз, Барбара Пиз. Язык телодвижений. Расширенная версия; [пер. с англ. Т. Новиковой]. — М.: Эксмо, 2015. — 446 с.: ил.

2. Кинесика — наука о жестах [Электронный ресурс] // Профайлинг с Анной Кулик Электрон. дан. — М., 2013-2018. URL: <http://anna-kulik.ru/4445> (Дата обращения: 15.04.2018)

3. Пол Экман. Психология эмоций. — М., Питер, 2018. — 175 с.

4. Пол Экман. Психология лжи. – М., Питер, 2010. – 272 с.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аллани Пиз, Барбара Пиз. Язык телодвижений. Расширенная версия; [пер. с англ. Т. Новиковой]. – М.: Эксмо, 2015. – 446 с.: ил.

Пол Экман. Психология лжи. – М., Питер, 2010. – 272 с.

Пол Экман. Психология эмоций. – М., Питер, 2018. – 175 с.

Кинесика – наука о жестах [Электронный ресурс] // Профайлинг с Анной Кулик Электрон. дан. – М., 2013-2018. URL: <http://anna-kulik.ru/4445> (Дата обращения: 15.04.2018)

Body language in personnel management

© **Gimelshtein E., Godvan D., 2019**

Rational use of human resources in many ways improves activities of the organization. The article deals with the possibility of using knowledge of body language in personnel management, quite important part of the business. The research presents the most relevant information for employers and subordinates about body language.

Keywords: body language, kin, kinema, gestures, personnel management
