

Тарасова Ольга Валерьевна

канд. филос. наук, доцент

Цыкарев Николай Александрович

студент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный

университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

«ОТЗЕРКАЛИВАНИЕ» КАК СРЕДСТВО ПОДСТРАИВАНИЯ ПОД ПАРТНЁРА ПО ОБЩЕНИЮ

***Аннотация:** в данной статье проанализированы понятия «отзеркаливание» и «отражение». Авторами рассмотрены также виды отражения.*

***Ключевые слова:** общение, партнер, отзеркаливание, отражение, положение тела, жесты, мимика.*

Пытаясь подстроиться под партнёра, будь то речь, мимика, поведение или жесты, мы точно зеркалим самого человека. Общаясь с вами в данном русле переговоров, собеседник время от времени меняет свою позу, телодвижения, интонацию, сам того иногда не замечает, что он смотрит на своё отражение, словно в зеркало себя. Так происходит отзеркаливание души, тела человека, его выходок.

Целью отзеркаливания может быть создание у собеседника заинтересованности вами и сутью вашего сообщения, формирование у него симпатии к вам или предмету разговора. Техника отзеркаливания позволяет мгновенно снизить критичность собеседника и вызвать его расположение к себе.

Отзеркаливание или отражение – это точное копирование действий, слов, настроения собеседника. Это процесс отражения физического поведения другого человека или передача обратной связи о его поведении.

Виды отражения

Отражение может быть осознанным и неосознанным, полным и частичным, то есть затрагивающим какой один или несколько аспектов поведения вашего партнёра. Условно его можно классифицировать по следующим уровням:

Физический (телесный) уровень: воспроизведение положения тела, отражение движений и жестов, повторение мимики, подстройка к ритму дыхания.

Звуковой (голосовой) уровень: громкость, тон и тембр голоса, скорость и ритм речи.

Вербальный (словесный) уровень: стиль речи, используемая терминология, интонация, эмоциональная окраска речи и т. д.

Способы отзеркаливания могут варьироваться и видоизменяться в процессе общения.

Неосознанное отражение чаще всего встречается в среде единомышленников и друзей, искренне любящих друг друга людей. Неосознанное отражение речи может проявиться в случае желания донести свою мысль до человека плохо говорящего на вашем языке. Друг друга зеркалят родственники, например, взрослые начинают говорить на «детском» языке в надежде, что те их скорее поймут. Дети, в свою очередь, тоже подражают старшим, желая быть принятыми в их среду.

Зеркалят не только физические проявления человека, но и интересы, эмоции, увлечения.

Существуют определённые нормы отражения:

Положение тела

Ваш собеседник агрессивно настроен, его руки и ноги скрещены. Спокойно скрестите руки, а несколько секунд расслабьтесь и раскройте руки. Так вы на невербальном уровне покажете ему. Что вас незачем опасаться и немного ослабите возникшее напряжение.

Жесты и мимика

Не обязательно вслед за собеседником размахивать руками, словно вы ветряная мельница или проводите небольшую гимнастику. Но придать некоторой живости вашим рукам будет полезно. Не гримасничайте, если мимика вашего партнёра жива и насыщена, но попробуйте почувствовать то же, что и человек напротив вас, и вы подстроитесь к его настроению на эмоциональном уровне.

Если вы хотите установить полное взаимопонимание со своим подчиненным и создать непринужденную атмосферу, единственное, что вам нужно сделать, это скопировать его позу, и вы добьетесь цели. Аналогичным образом, перспективный, подающий надежды сотрудник предприятия может копировать жесты своего начальника.

Постарайтесь, чтобы ваше отзеркаливание не выглядело как кривляние или передразнивание. Делайте это аккуратно, выдерживайте небольшие паузы, прежде чем начнете копировать какие-то жесты или мимику. Иначе ваша наигранность может обидеть собеседника и никак не поспособствует укреплению ваших отношений. Не забывайте, что не только отзеркаливание, но и психологический тип темперамента собеседника влияют на ваши обоюдные результаты. Поэтому флегматиков, сангвинников надо очень тонко отзеркаливать. А меланхоликов так, чтоб они отзеркаливание или определённую подстройку при общении не приняли как насмешки. Флегматики, напротив, не очень болтливы, зато усидчивы и хорошо наблюдают за происходящим вокруг.

Помните, чтобы добиться цели, иногда достаточно подвести удачную подстройку и мягко, но продуктивно отзеркалить партнёра. А после – просто наслаждайтесь общением с ним.

Список литературы

1. Психология успешного общения: секрет в отзеркаливании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psiho.guru/metodiki/psihologiya-uspeshnogo-obscheniya-sekret-v-otzermalivanii.html> (дата обращения: 04.05.2018).