

Невербальные средства общения

Выполнил Запирин П.А
Группа А-14

Невербальные средства общения

Кинесика

Зрительно воспринимаемые движения другого человека

- Поза
- Мимика
- Жесты
- Походка
- Визуальный контакт (взгляд)

Просодика

Ритмико-интонационная сторона речи

- Интонация
- Громкость
- Тембр
- Ритм
- Высота
- Дикция

Такесика

Динамические прикосновения

- Рукопожатия
- Поцелуй
- Похлопывание

Проксемика

Пространственная структура общения

- Дистанция
- Ориентация и угол общения

Экстралингвистика

- Пауза
- Плач
- Вдох
- Смех
- Кашель

Рукопожатие

Лидеры всегда стремятся находиться по левую руку от фотографа, поскольку уже давно известно, что человек, находящийся слева на фотографии, выглядит более могущественным и контролирует ситуацию. Достаточно взглянуть на изображение и положение рук и корпуса тела, чтобы понять это. Иногда бывает очень забавно наблюдать, как политики маневрируют, чтобы занять более благоприятную позицию.



Больше чем просто рукопожатие

Существует множество вариаций эмоционального усиления рукопожатия:

1. Сначала обычное рукопожатие.
2. Затем рукопожатие и свободная рука, дотрагивающаяся до руки другого человека.
3. Рукопожатие и свободная рука на плече.
4. И, наконец, наиболее эмоциональный жест - рукопожатие и свободная рука, накрывающая это самое рукопожатие.

Как видите, каждый следующий жест придаёт рукопожатию всё более эмоциональный окрас.



Открытые ладони. Признак открытости и честности

Жест "открытые ладони" показывает окружающим, что Вам нечего скрывать, и создаёт атмосферу честности. Если одна или обе ладони раскрыты, то это является хорошим признаком того, что Ваш собеседник говорит правду.

В настоящее время этот трюк легко проделывают те, кто хочет Вас обмануть. Так что, если Вы покупаете автомобиль или заключаете сделку века, обратите внимание на другие знаки, которые могут указать на внутреннее волнение. Человек, показывающий "открытые ладони", должен быть расслаблен, а сам жест мягким, плавным и естественным.



Жесты ОТКРЫТОСТИ



Жест "раскрытые руки" демонстрирует желание идти навстречу и установить контакт.

Руки описывают траекторию от своего "сердца" к "сердцу" собеседнику. Этот жест подчеркивает взаимосвязь интересов,

Соглашение между собеседниками в расстегнутых пиджаках достигается чаще, чем между теми, кто оставался застегнутым.



Указывание пальцем обычно является негативным жестом и должно рассматриваться как проявление грубости. В данном же случае Обама заменяет типичный жест-указатель на более эффектный и эмоциональный, лишённый негатива. Когда человек показывает большой палец, это также является знаком крайнего доверия.

Порой, когда мы слушаем кого-то, и нам не нравится то, что мы слышим, подсознательно срабатывает реакция в виде прикосновения к уху.

Если во время разговора Ваш собеседник дотронулся до уха, это может быть как знаком того, что ему не нравится услышанное, так и признаком лжи с его стороны.



Жесты и позы защиты

Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонительное или негативное состояние собеседника



Иногда кисти рук впиваются в плечи или бицепсы так крепко, что пальцы становятся белыми. Это обозначает сдерживание негативной реакции собеседника на вашу позицию.

Скрещенные на груди руки с вертикально выставленными большими пальцами рук, этот жест передает двойной сигнал: первый - о негативном отношении (скрещенные руки), второй - чувство превосходства, выраженное большими пальцами рук.

Некоторые позы

стойка широко расставив ноги означает потребность в самоутверждении, потребность в высокой самооценке, а часто сверхкомпенсацию чувства неполноценности;

широкая, удобная, грузная посадка на всю поверхность сидения выражает желание человека наслаждаться покоем и уютом, т.е. «устроиться поудобнее»;

посадка на краю стула с выпрямленной спиной и полной обращенностью к партнеру говорит о высокой степени заинтересованности в собеседнике, концентрации внимания;

ноги, скрещенные или прижатые друг к другу, свидетельствуют о педантичной корректности или беспомощности человека;

руки под столом во время деловых переговоров — знак неготовности к разговору либо выражение чувства неуверенности, нервозности.



Выражение лица



Обычно эмоции ассоциируются с мимикой следующим образом:

удивление - поднятые брови, широко открытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот;

страх - приподнятые и сведенные над переносицей брови, широко открытые глаза, уголки губ опущены и несколько отведены назад, губы растянуты в стороны, рот может быть открыт;

гнев - брови опущены вниз, морщины на лбу изогнуты, глаза прищурены, губы сомкнуты, зубы сжаты;

отвращение - брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой;

печаль - брови сведены, глаза потухшие; часто уголки губ слегка опущены;

счастье - глаза спокойные, уголки губ приподняты и обычно отведены назад.

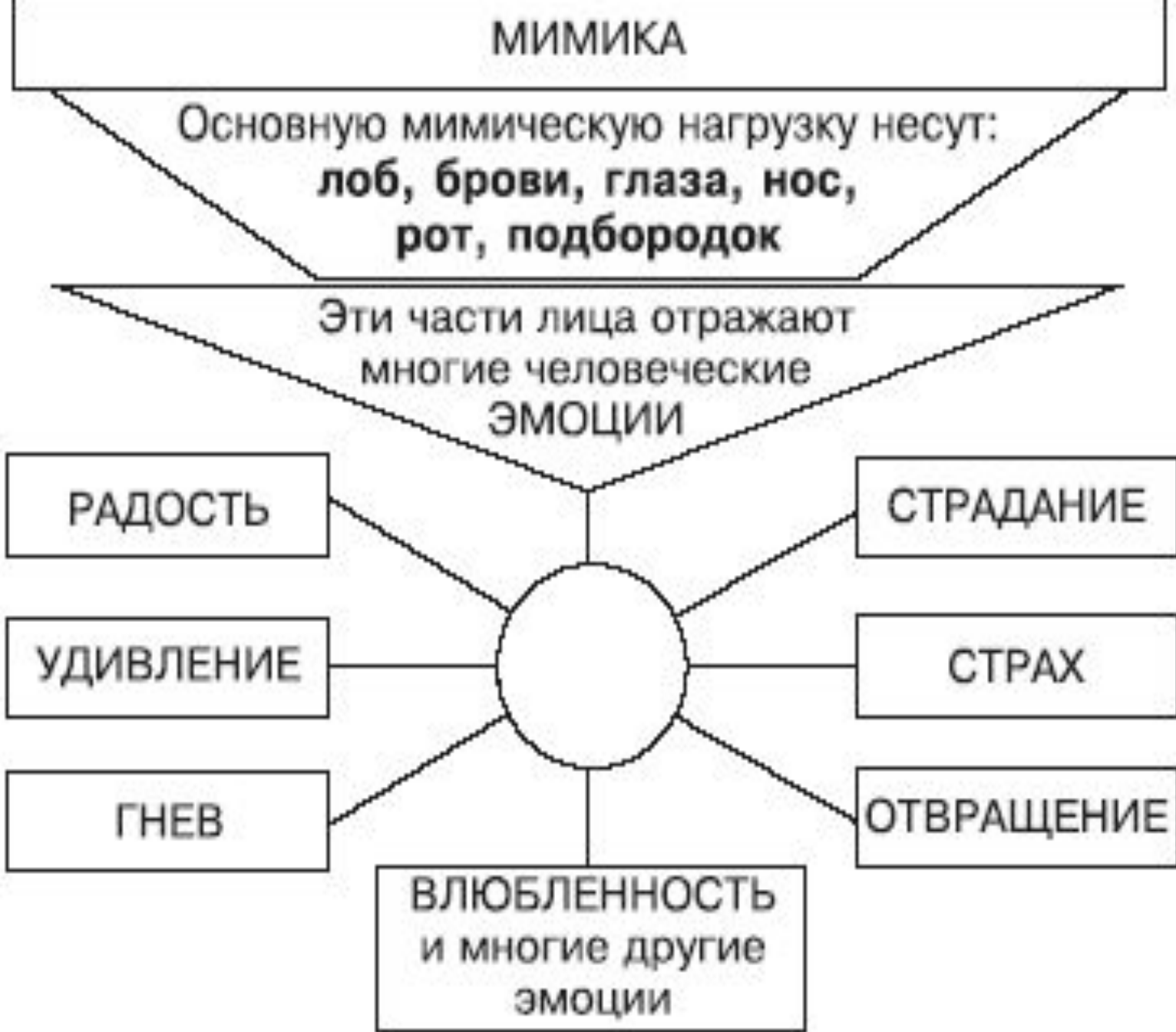


Рис. 3.5. Мимика и эмоции

Как трактовать некоторые невербальные сигналы

| Сигнал | Трактовка |
|--|---|
| Жесты | |
| <p>Руки сцеплены на груди</p> <p>Легкое постукивание по столу</p> <p>Молитвенно сложенные ладони, пальцы слегка расставлены</p> <p>Руки под столом</p> <p>Руки на столе (позиции разнообразны, но не сцеплены)</p> <p>Улыбка, легкий наклон головы, ритмичное кивание головой</p> <p>Легкий наклон головы вбок</p> | <p>Оборонительная позиция</p> <p>Нетерпение</p> <p>Чувство превосходства, собеседник считает, что он хитрее</p> <p>Не готов к разговору, или боится выдать неуверенность,</p> <p>нервозность</p> <p>Готовность вступить в социальный контакт</p> <p>Понимание, готовность к контакту</p> <p>Спокойствие, удовлетворение</p> |
| Взгляд и сопутствующие движения | |
| <p>Подъем головы и взгляд вверх или наклон головы с сосредоточенным выражением</p> <p>Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику</p> <p>Взгляд в сторону</p> <p>Взгляд в пол</p> | <p>Партнер не готов к контакту, раздумывает</p> <p>Хочу подчинить себе</p> <p>Пренебрежение</p> <p>Страх и желание убежать</p> |

Невербальные сигналы теплоты и холодности

| Невербальный сигнал | Теплота | Холодность |
|----------------------------------|--------------------------------------|--|
| 1. Тон голоса | Мягкий | Жесткий |
| 2. Выражение лица | Улыбающееся, заинтересованное | Бесстрастное, хмурое, незаинтересованное |
| 3. Поза | Склоняется к партнеру, расслабленная | Отклоняется от партнера, напряженная |
| 4. Контакт глаз | Смотрит в глаза партнера | Избегает смотреть в глаза |
| 5. Прикосновение | Мягко прикасается к партнеру | Избегает прикасаться к партнеру |
| 6. Жест | Открытый, приветливый | Закрытый, оборонительный |
| 7. Пространственное расположение | Близко к партнеру | Далеко от партнера |



fancy

Veer



1







Заключительные правила

Не делайте скоропалительных выводов по одному единственному телодвижению собеседника.

Ждите, когда о состоянии его "скажут" и другие сигналы.

Обращайте внимание прежде всего на так называемые "мелочи".

Не подгоняйте наблюдение под уже сложившееся первое впечатление.