

# Невербальные средства общения

# Невербальное общение – это неречевая форма общения, включающая такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

- Австралийский специалист А. Пиз утверждает, что с помощью слов передается 7 % информации, звуковых средств -- 38%, мимики, жестов, позы -- 55%. Иными словами, не столь значимо, что говорится, а как это делается.
- Чарли Чаплин и другие актеры немого кино были родоначальниками невербальной коммуникации, для них это было единственным средством общения на экране.
- Чувства, не поддающиеся словесному выражению, передаются на языке невербального общения. Невербальный язык скажет о том, что люди думают о нас в действительности. Невербальное общение ценно тем, что оно спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова и контролируют мимику, часто возможна утечка скрываемых чувств через жесты, интонацию и окраску голоса. Т.е., невербальные каналы общения редко поставляют недостоверную информацию, так как они поддаются контролю в меньшей степени, чем словесное общение.



# Невербальное поведение:

- Создает образ партнера по общению;
- Выражает качество и изменение взаимоотношений партнеров по общению, формирует эти отношения;
- Является индикатором актуальных психических состояний личности;
- Выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
- Поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
- Выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений.

# 1.1. Походка

- Походка – это стиль передвижения человека. Ее составляющими являются: ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении, масса тела. По походке человека можно судить о самочувствии человека, его характере, возрасте.
- Для создания привлекательного внешнего облика наиболее предпочтительна походка уверенного человека, такое же впечатление создает и правильная осанка – легкая, пружинистая и всегда прямая. Голова при этом должна быть слегка приподнята, а плечи расправлены.



## 1.2. Поза

- Поза – это положение тела. Поза показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц. Лица с более высоким статусом принимают более непринужденную позу.
- Главное смысловое содержание позы состоит в размещении индивидом своего тела по отношению к собеседнику. Это размещение свидетельствует либо о закрытости, либо о расположении к общению.
- Поза, при которой человек перекрещивает руки и ноги, называется закрытой. Перекрещенные на груди руки являются модифицированным вариантом преграды, которую человек выставляет между собой и своим собеседником.
- *Открытой* считается поза, в которой руки и ноги не перекрещены, корпус тела направлен в сторону собеседника, а ладони и стопы развернуты к партнеру по общению.
- *Лучший способ добиться взаимопонимания с собеседником – это скопировать его позу и жесты.*



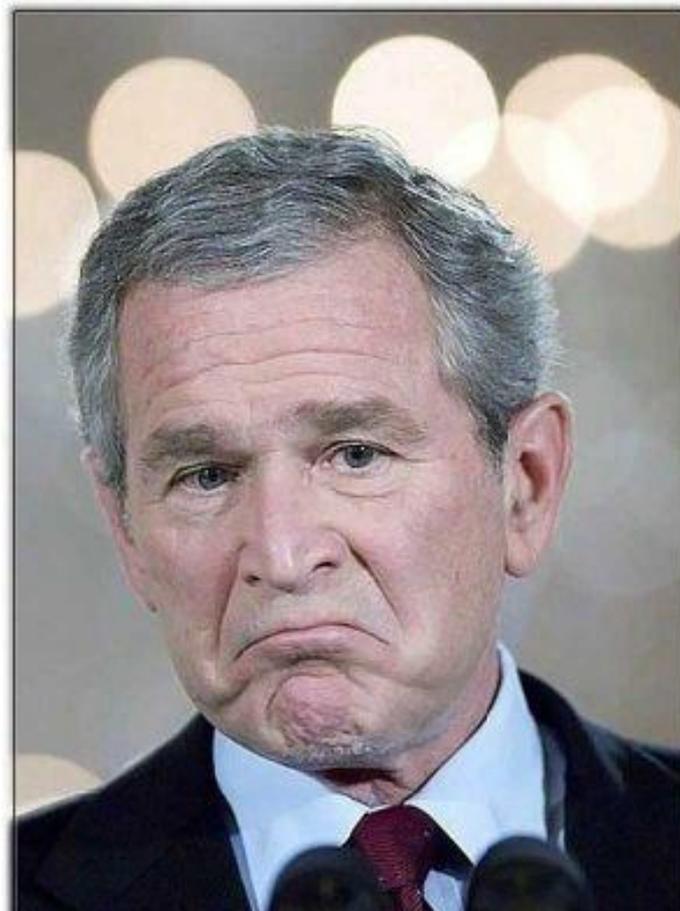
## 1.3. Жесты

- Жесты – это разнообразные движения руками и головой. Язык жестов – самый древний способ достижения взаимопонимания.
- Прежде всего, важно количество жестикуляции. У разных народов выработались различные культурные нормы силы и частотности жестикуляции. Вообще же интенсивность жестикуляции растет вместе с возрастанием эмоциональной возбужденности человека.
- Конкретный смысл отдельных жестов различен в разных культурах. Однако, во всех культурах есть сходные жесты, среди которых можно выделить:
- Коммуникативные (жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, и т.д.)
- Модальные, т.е. выражающие оценку и отношение (жесты одобрения, доверия и недоверия и т.п.)
- Описательные жесты, которые имеют смысл только в контексте речевого высказывания.



## 1.4. Мимика

- Мимика – движения мышц лица, и это главный показатель чувств. Исследования показали, что при неподвижном или невидимом лице собеседника теряется до 10-15% информации. Главной характеристикой мимики является ее целостность и динамичность. Это означает, что в мимическом выражении лица шести основных эмоциональных состояний (гнев, радость, страх, печаль, удивление, отвращение) все движения мышц лица скоординированы. И хотя каждая мина является конфигурацией всего лица, основную информативную нагрузку несут брови и губы.



# 1.5. Визуальный контакт

- Визуальный контакт является исключительно важным элементом общения. Смотреть на говорящего означает не только заинтересованность, но и помогает нам сосредоточить внимание на том, что нам говорят.
- С помощью глаз передаются самые точные сигналы о состоянии человека, потому что они занимают центральное положение в человеческом организме, а зрачки ведут себя полностью независимо - расширение и сужение зрачков не поддается сознательному контролю.
- Лицо является главным источником информации о психологическом состоянии человека. Однако в некоторых ситуациях оно может быть менее информативно. Это связано с тем, что мимические выражения лица сознательно контролируются во много раз лучше, чем движения тела.



## ***2. Голосовые характеристики***

- Просодика – это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голоса, его тембр.
- Экстралингвистика – это включение в речь пауз и различных психофизиологических явлений человека: плача, кашля, смеха, вздоха и т.д.
- Просодическими и экстралингвистическими средствами регулируется поток речи, экономятся языковые средства общения, они дополняют, замещают и предвосхищают речевые высказывания, выражают эмоциональные состояния.

### **3. Такесика**

- Такесика изучает прикосновения в ситуации общения. К такесическим средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя. Доказано, что динамические прикосновения являются биологически необходимой формой стимуляции.



## 4. Проксемика

- *Дистанция :*
- Интимное расстояние – от 0 до 45 см – на таком расстоянии общаются самые близкие люди; в этой зоне имеется еще одна подзона радиусом 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта, это сверх интимная зона.
- Персональное – от 45 до 120 см – общение со знакомыми людьми;
- Социальное – от 120 до 400 см – предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении;
- Публичное – от 400 до 750 см – на этом расстоянии не считается грубым обменяться несколькими словами или воздержаться от общения, на таком расстоянии происходят выступления перед аудиторией.



# ***Заключение***

- Невербальное общение выступает одним из средств репрезентации личностью своего "Я", межличностного воздействия и регуляции отношений, создает образ партнера по общению, выступает в роли уточнения, опережения вербального сообщения. Для него характерно отсутствие членораздельной звуковой речи – это главное, что подчеркивается в большинстве исследований по проблеме этого общения.