

# Невербальна комунікація

Студентка 211 групи  
Кадигроб Олександра

# Визначення:

Невербальні засоби спілкування – це система немовних знаків, що слугують засобами для обміну інформацією між людьми.

**Мовлення** - не єдиний спосіб спілкування. Люди обмінюються інформацією й за допомоги інших засобів – жестів, міміки, погляду, пози, рухів тіла, які часто поєднуються в різних комбінаціях. Усе це невербальні (несловесні) засоби.

# Невербальні засоби спілкування



# Міміка

**Міміка** – показник почуттів, емоцій , настроїв людини – оцінюється співрозмовником на рівні підсвідомості.

Наприклад, стиснуті губи співрозмовника можуть бути розцінені як спроба словесної атаки, насуплені брови – як вираз незадоволення. Міміка належить до ідіоетнічних ознак. Якщо, наприклад, французам притаманна рухлива міміка, то фіни обличчям реагують значно стриманіше, а серед японців і донині поширене обличчя-маска, що не дає проникнути в душу й дізнатися, що в ній діється.



# ПОГЛЯД

З мімікою дуже тісно пов'язані **погляд** чи візуальний контакт, що складає виняткового важливу частину спілкування.

Американськими психологами Р.Екс лай ном і Л.Вінтерсом було доведено, що погляд пов'язаний з процесом формування висловлювання і трудністю цього процесу. Коли людина тільки формує думку, вона найчастіше дивиться в сторону, коли думка повністю готова – на співрозмовника.

Візуальний контакт свідчить про розположення до спілкування. Можна сказати, що якщо на нас дивляться мало, ми маємо підстави вважати, що до нас чи до того, що ми говоримо і робимо відносяться погано.

За допомогою очей передаються самі точні сигнали про стан людини, оскільки розширення і звуження зіниць не піддаються свідомому контролю. При сталому освітленні зіниці можуть розширюватися чи звужуватися в залежності від настрою. Якщо людина збуджена чи зацікавлена чимось або знаходиться в піднятому настрої, її зіниці розширюються в чотири рази від нормального стану. Навпаки, сердитий похмурий настрій змушує зіниці звужитись.



Вверх-вправо - згадує картинку із реального життя, тобто те, що сам бачив.



Вверх-вліво - фантазує, придумує картинку, можливо, неправдиву



Прямо-вправо - звукові спогади, передає те, що реально чув.



Прямо-вліво - придумує слова, Підшукує, як би це краще звучало. Сам цього не чув.



Вниз-вправо - говорить те, в чому невпевнений



Вниз-вліво - згадує реальні відчуття, запахи або смак.



Прямо - уважно слухає. Сприймає інформацію.



# УСМІШКА

Важливим невербальним знаком етикетного спілкування є **усмішка**. На думку чеського соціолога Іржі Томана, дружня усмішка усуває настороженість, долає перешкоди в спілкуванні з людьми. Фахівці говорять про так звані "етикетні усмішки", які віддзеркалюють культурно-специфічні нормативи виявлення емоцій і відносин у процесі спілкування. Наприклад, японці усміхаються часто, навіть в таких ситуаціях, у яких посмішка здалася б європейцю недоречною. Вияв особливості японської культури – небажання нав'язати партнеру власні негативні емоції, турботи. Або відома американська посмішка, яка може неоднозначно сприйматися європейцями. В американському суспільстві вже не одне десятиліття поширене гасло "Усміхайся"





# Жести

**Жести** - різноманітні рухи руками і головою, зміст яких зрозумілий для спілкуючись сторін.

Про інформацію, яку несе жестикуляція відомо дуже багато. Перш за все важлива кількість жестикуляції, конкретний зміст відповідних жестів відмінний в різних культурах.

Проте всі культури мають спільні жести, серед яких можна виділити:

- комунікативні (жести привітання, прощання, привернення уваги, заборони, вдовolenня, заперечення, запитання і т.д.);
- моральні, тобто виражаючі оцінки і відношення (жести одобрення і невдоволення, довіри і недовіри, розгубленості і т.п.);
- описові жести, маючи суть тільки в контексті речового висловлення.

В процесі спілкування не треба забувати про конгруентність, співпадання жестів і висловлювань. Відмінність між жестами і суттю висловлювань є сигналом брехні.



# ГОЛОС

Характеристики голосу складають образ людини, сприяючи розпізнанню його станів, виявленню психічної індивідуальності.

Характеристики голосу відносять до просодичних і екстралінгвістичних явищ. Просодика – це спільна назва таких ритміко-інтонаційних сторін бесіди, як висота, гучність голосового тону, тембр голосу, сила наголосу. Екстралінгвістична система – це включення в розмову пауз, а також різного роду психофізіологічних людських проявів: плачу, кашлю, сміху, зітхання. Просодичними і екстралінгвістичними засобами регулюється і потік бесіди, економляться мовні засоби спілкування, вони доповнюють, замінюють словесні висловлювання, виявляють емоційні стани.

Енепузізм, радість і недовіра звичайно передаються високим голосом, гнів і страх – також досить високим голосом, але в більш широкому діапазоні тональності, сили і висоти звуків. Горе, сум, втому передають м'яким і приглушеним голосом.

Швидкість розмови також відображають почуття: швидка бесіда – переживання і стривоженість; повільна бесіда свідчить про пригнічений настрій, горе, зарозумілість чи стомленість.



[blog-zdorovya.ru](http://blog-zdorovya.ru)



# Навички невербального спілкування

Невербальні реакції допомагають реалізувати чимало важливих цілей у спілкуванні.

1. Допомагають виразити почуття. Виконаний А. Mehrabian і S.R. Ferris (1967) статистичний аналіз ефективності каналів вербального і невербального спілкування показав, що розподіл по ефективності таке: вербальне вираження – 7%, голос – 38% і вираження особи – 55%.

2. Доповнюють, змінюють, ілюструють і збагачують вербальні висловлення.

3. Регулюють участь у спілкуванні. Невербальними сигналами ми виражаємо як своє бажання продовжувати бесіду, так і прагнення закінчити або уникнути її.

4. Формують визначені почуття в партнера при спілкуванні.

5. Є важливою формою реагування в міжособистісних відносинах.

6. Виражають увагу в спілкуванні. Невербальні елементи особливо важливі для правильного слухання співрозмовника. Своєю невербальною поведінкою ми можемо демонструвати як зацікавленість і увагу, так і бай дужість.

A man with a mustache, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie, is shown from the chest up. He is wearing dark sunglasses and holding a lit torch in his right hand. The torch's flame is bright and illuminates his face. The background is dark and out of focus, suggesting an outdoor night setting.

Презентація завершена

Дякую за увагу!