

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

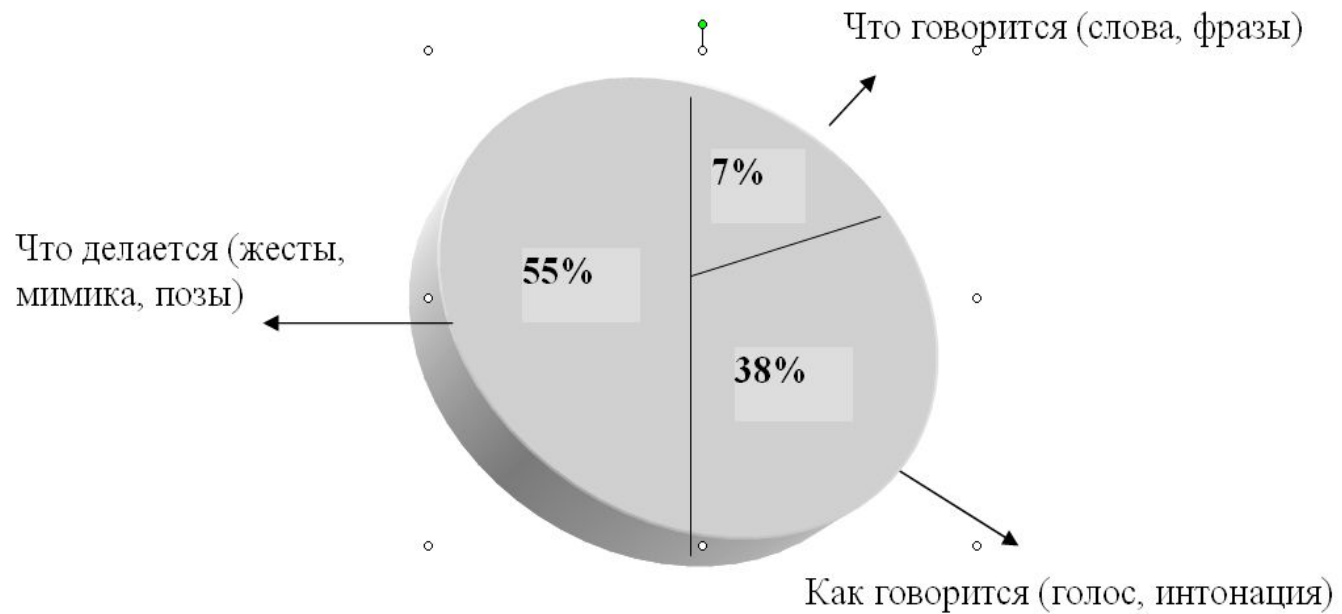
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Калмыцкий Государственный Университет»



Невербальное общение

Шевкиева Н.Б.. к.психол.н.

Средства самовыражения



Человек усваивает



10% услышанного



20% увиденного



50% услышанного
и увиденного



80% сделанного

Невербальная часть сообщения



Голос



Движения



Поза



Мимика

Подстройка



❖ **Воспроизведение
элементов
поведения
другого человека**

Подстройка под невербалику



Голос



Движения



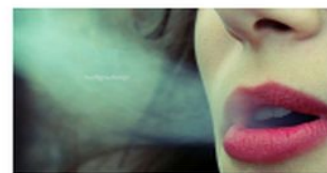
Поза



Ритм



Мимика

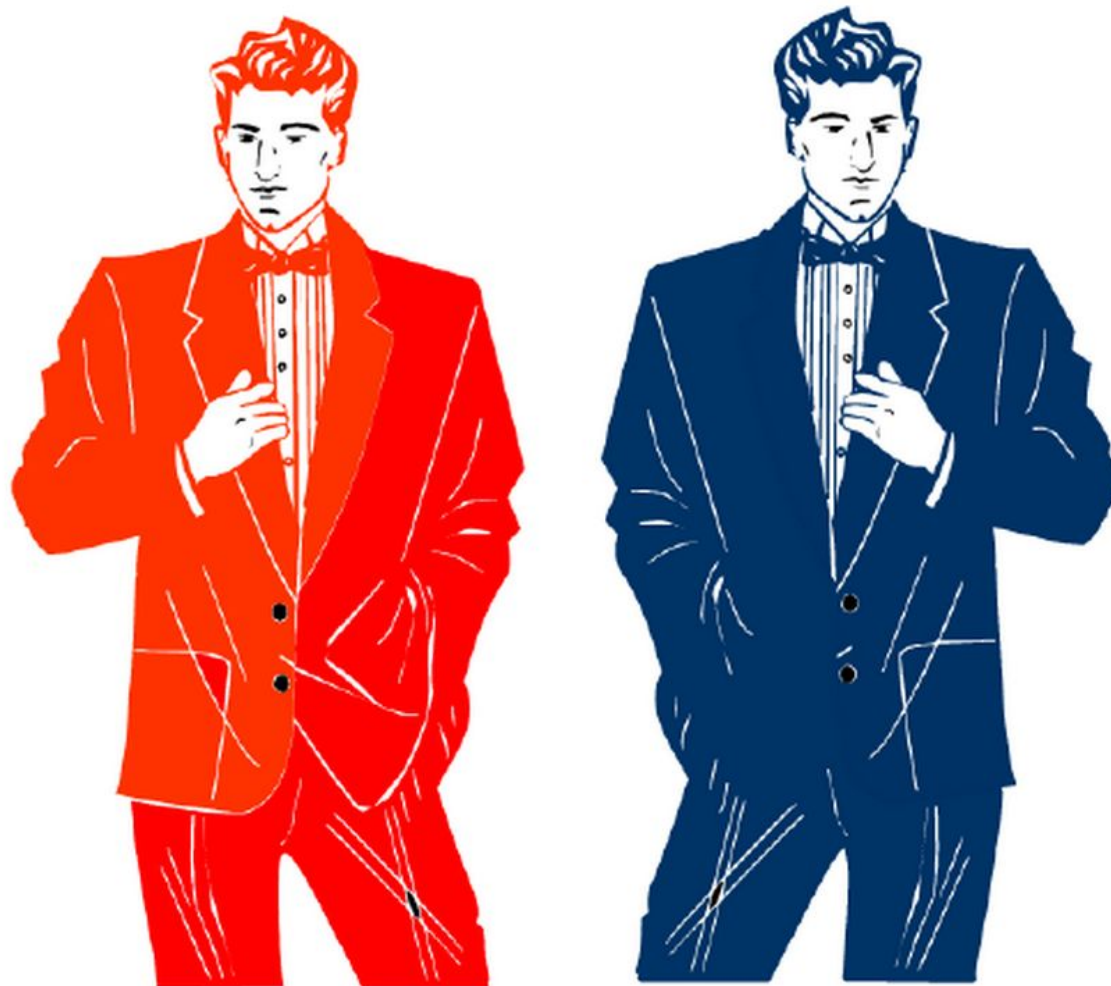


Дыхание

Прямая подстройка



Зеркальная подстройка



Существует 7 основных знаковых систем:

- *Оптико-кинестическая система знаков.*
- *Паралингвистическая система знаков.*
- *Экстралингвистическая система знаков.*
- *Проксемика.*
- *Визуальная система знаков.*
- *Тактильная система знаков.*
- *Ольфакторная система знаков.*



1. Оптико-кинетическая система знаков. Эта система включает в себя три элемента:

- **Жесты – это движения конечностей. Все жесты делятся на два типа: открытые и закрытые.**
- **Мимика – движение мышц лица. Три основных группы мышц лица, которые отвечают за мимику:**
 - 1. круговые мышцы глаз;**
 - 2. мышцы скул;**
 - 3. Круговые мышцы рта. + две дополнительные группы мышц: 1. мышцы лба; 2. мышцы шеи.**
- **Пантомимика – расположение корпуса в целом, осанка + сочетание мимики и жестов.**

2. Паралингвистическая система знаков – система вокализации голоса. Основные характеристики:

- **тембр**
- **тональность**
- **диапазон**
- **громкость**
- **интонация**



3. Экстралингвистическая система знаков – это включение в речь околоречевых приемов: покашливаний, вздохов, пауз, смеха, плача.



4. Проксемика – это расположение партнера в пространстве.

Включает в себя три элемента:

- ***зоны***
- ***позиции***
- ***позы***





***Зона** – расстояние или дистанция между партнерами. Личное пространство – это расстояние вытянутой руки до локтя.*

Существует 4 зоны:

- *Интимная зона – от 0 до 30 см – только для межличностных отношений.*
- *Личная зона – от 30 см до 1,5 м – тоже для межличностного общения, но не настолько близкого как в интимной зоне.*
- *Социальная зона – от 1,5 до 4 м – предназначена для общения с точки зрения делового и профессионального взаимодействия.*
- *Публичная зона – от 4 до 8 м и больше – для взаимодействия с большой аудиторией.*

Факторы, влияющие на изменение зон:

- *актуальное психологическое состояние: при переживании стенических (положительных) чувств зоны уменьшаются (т.е. человек может подпустить к себе ближе и не будет чувствовать дискомфорта), при переживании астенических (отрицательных) чувств зоны, наоборот, увеличиваются.*
- *возрастные особенности: чем человек старше, тем больше он увеличивает зоны.*
- *темпераментальные особенности: холерики и сангвиники зоны увеличивают, флегматики и меланхолики – уменьшают.*
- *пolorолевые особенности: проявляются на двух уровнях:*
 - 1. при внутриполовом взаимодействии (партнеры одного пола): мужчины зоны уменьшают, женщины – увеличивают.*
 - 2. при межполовом взаимодействии (партнеры разного пола): мужчины склонны увеличивать зоны, женщины – уменьшать.*
 - территориально-региональные особенности: городские жители зоны уменьшают, сельские жители – увеличивают; в зависимости от региона: жители северных широт зоны увеличивают, а южных – уменьшают.*

Позиции



Позы

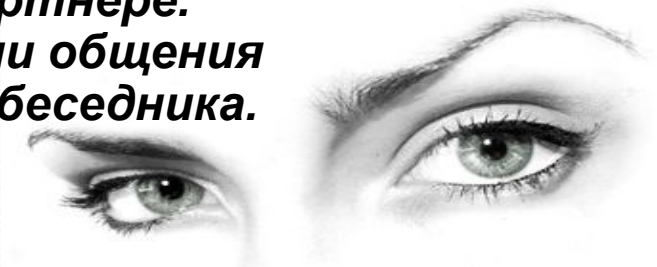
1. «пристройка сверху» *Главный субъект стоит, а ведомый сидит.*
2. «пристройка снизу» *Главный субъект сидит, а его партнер стоит*
3. «на равных» *Оба сидят или оба стоят*



5. Визуальная система знаков

Это взаимодействие с помощью глаз.

***Концентрация взгляда – степень
сосредоточенности взгляда на партнере.
Самая эффективная – 70% от времени общения
взгляд должен быть направлен на собеседника.***



6. *Тактильная система знаков – система прикосновений к партнеру*

4 элемента:

1) *непосредственные прикосновения предназначены для привлечения внимания партнера, установления более близкого контакта, снятия напряжения. Допустимы только в области плеча, т.к. там меньше всего рецепторов.*

2) *рукопожатие: мужское, женское, смешанное (инициатор - женщина)*

3) *объятия: официальные – прикосновение корпуса*

4) *поцелуи: щека к щеке, чисто символические*



7. Ольфакторная система знаков – это система запахов

2 вида запахов:

1) запахи человека

Главный субъект должен выполнять 2 нормы запахов:

- **санитарно-гигиенические нормы**
- **психологическая норма запахов**
(дозированное использование парфюма)

2) запахи окружающей среды

Там, где проходит коммуникация, нельзя есть, готовить и т.д., должна быть налажена система проветривания.

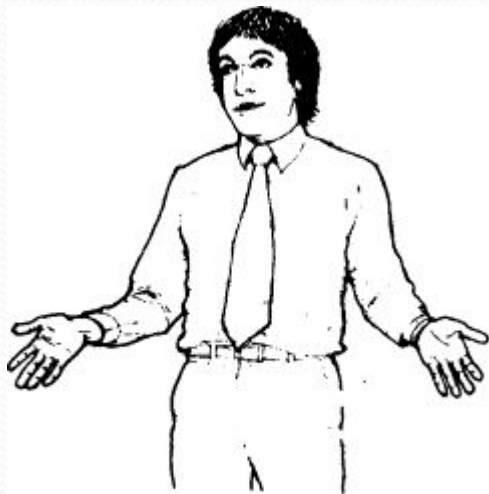


Ладони и передаваемая с их помощью информация

Ладони. Честность и Открытость.

Испокон веков открытая ладонь ассоциировалась с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Клятвы обычно даются с ладонью на сердце; в суде, когда даются показания, поднимается рука с открытой ладонью, Библию держат в левой руке, а правая рука поднята вверх так, чтобы ее видели члены суда.

В повседневной жизни люди используют два положения ладони. Первое, это когда ладонь протягивается лодочкой и означает жест нищего, просящего милостыню. Второе положение - ладонь развернута вниз, и это сдерживающий или успокаивающий жест

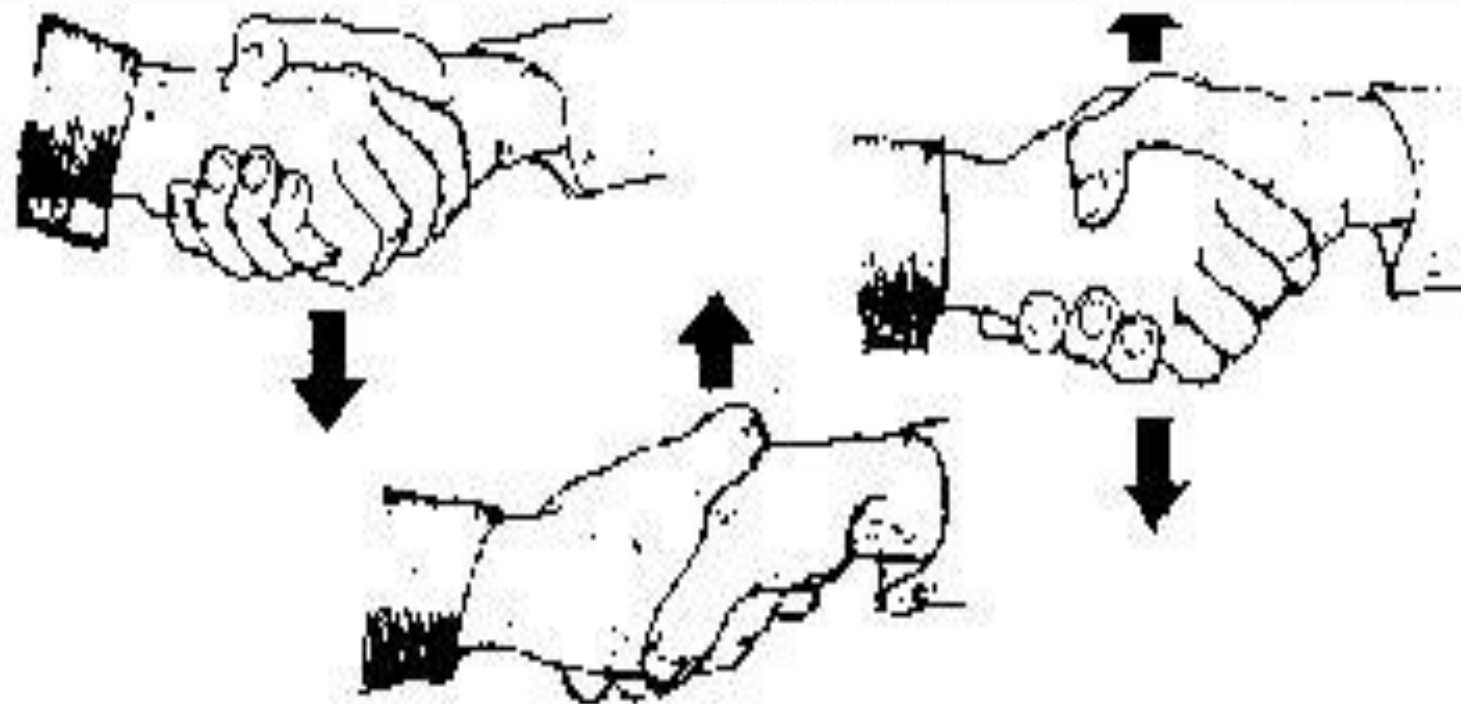


Рукопожатия

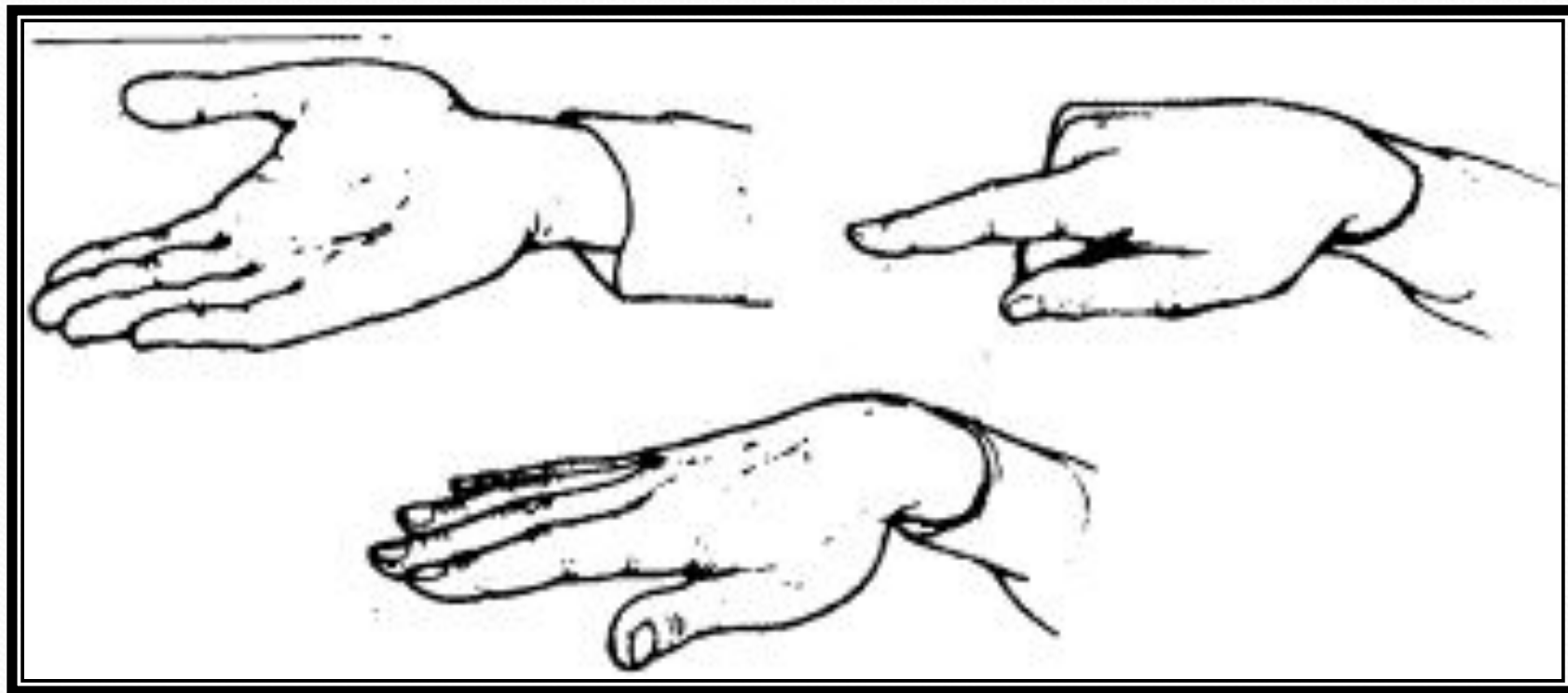
Хозяин положения.

Уступаю инициативу.

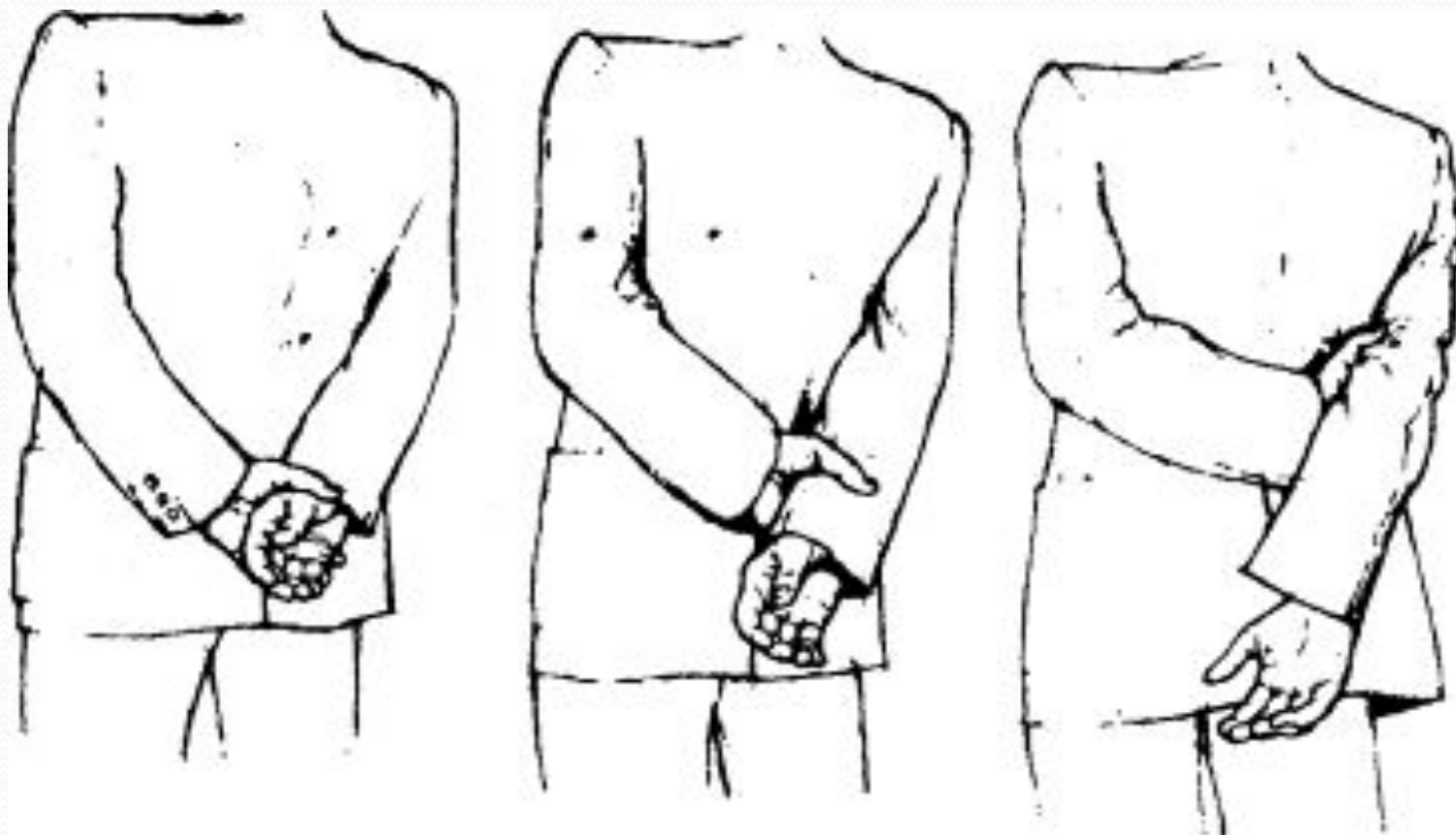
Равноправное рукопожатие



Доминирующее положение ладоней



*Жест, выражающий уверенность и превосходство.
Закладывание рук за спину с захватом запястья.
Закладывание рук за спину с захватом локтя*



Жесты головы

3 основных положения:

1.- нейтральное положение головы.

2.- заинтересованное положение головы.

3.- неодобрительное положение головы.

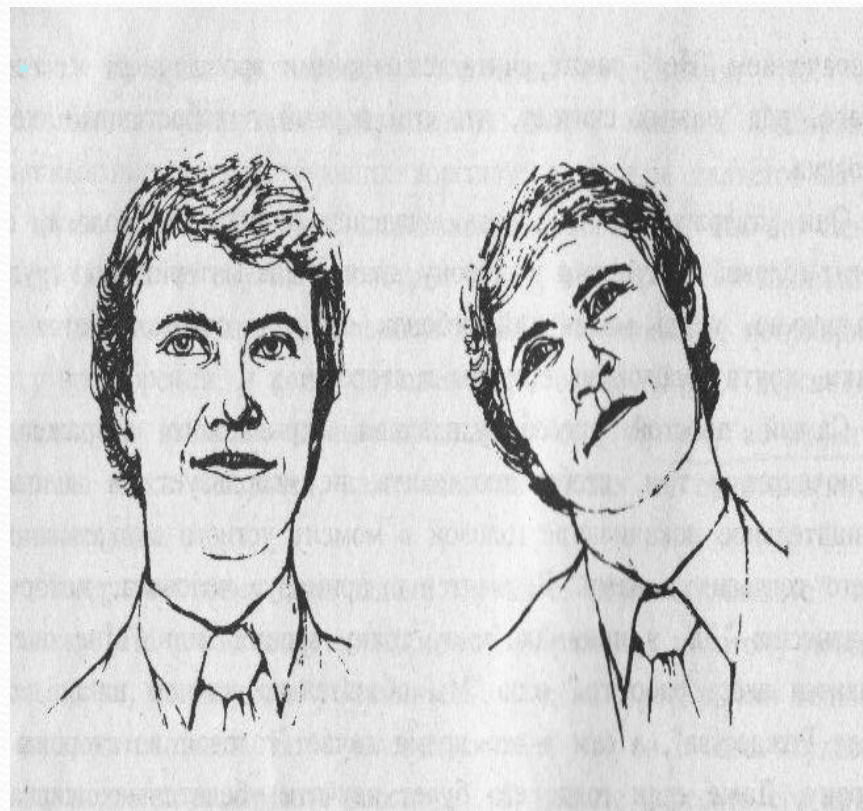
Жесты головы

1. Нейтральное положение головы

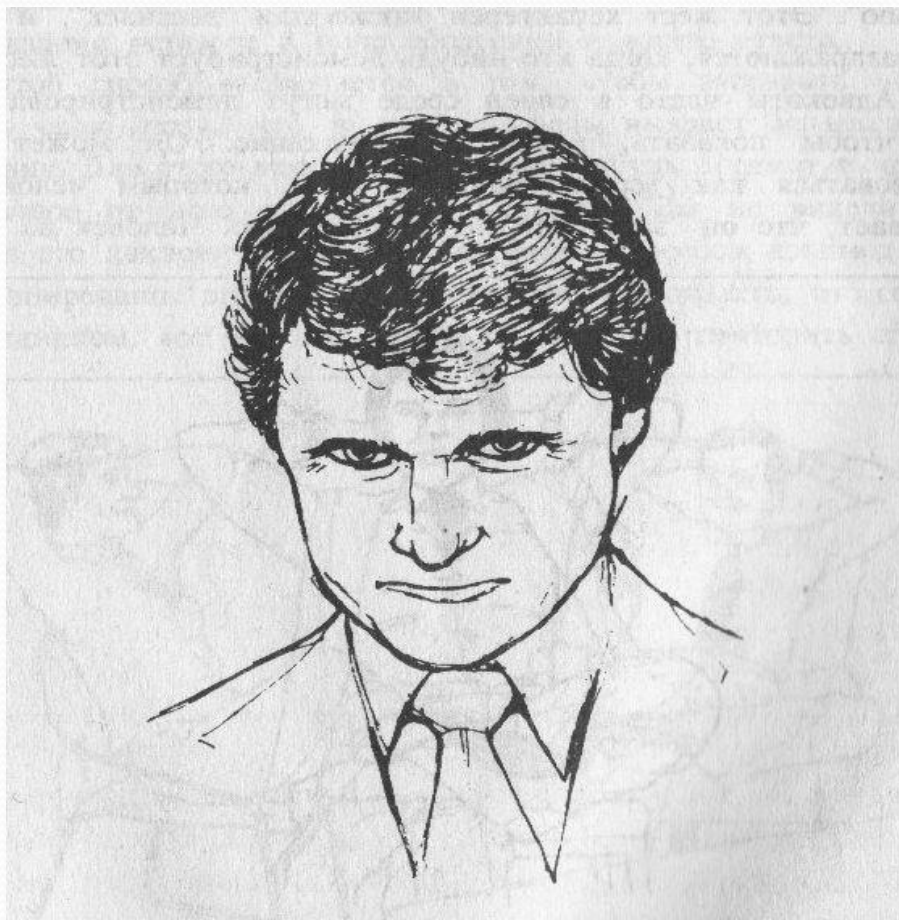
Это положение характерно для человека нейтрально относящегося к тому, что он слышит.

2. Заинтересованное положение головы

Это говорит о том, что у человека пробудился интерес.



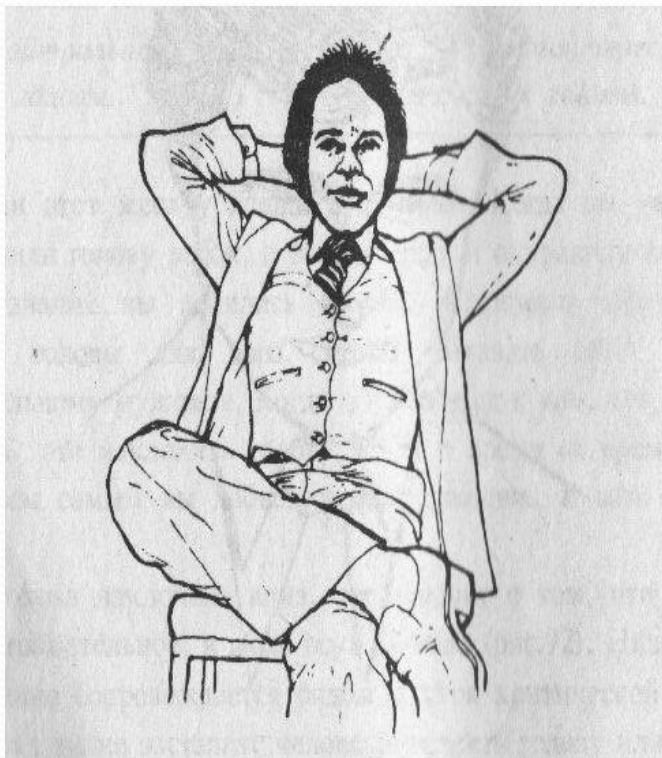
Жесты головы



3. Неодобрительное положение головы

Отношение
человека
отрицательно или
даже осуждающее.

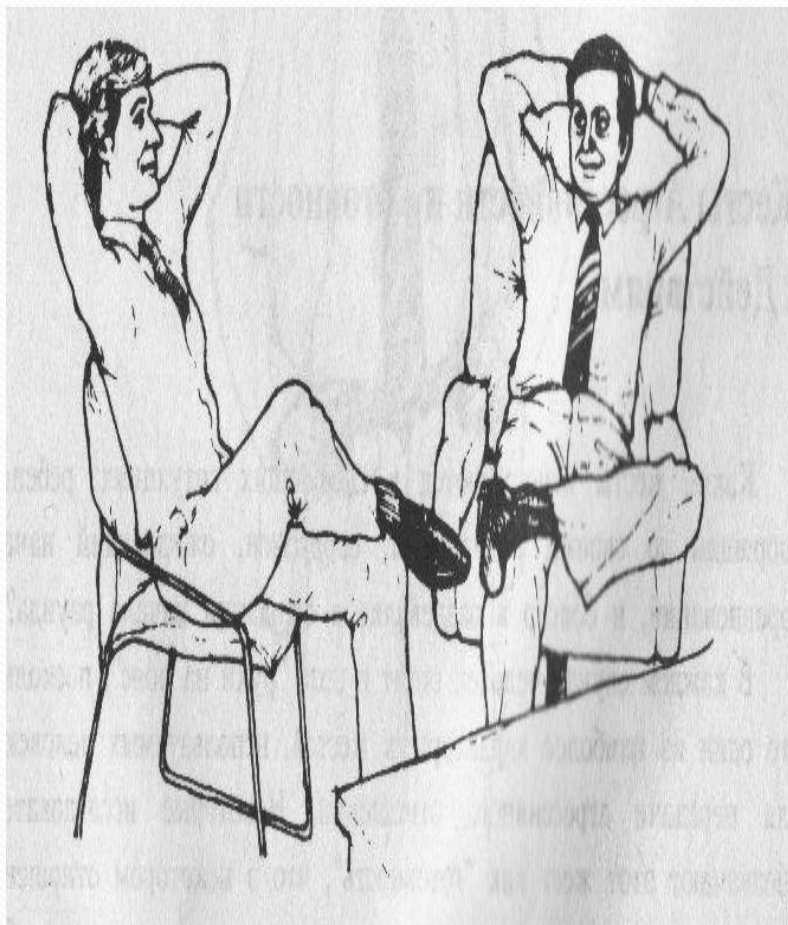
Закладывание рук за голову



**Этот жест характерен
для уверенных в
себе людей с
чувством
превосходства над
другими.**

«Может быть когда-нибудь вы станете таким же преуспевающим, как я.»

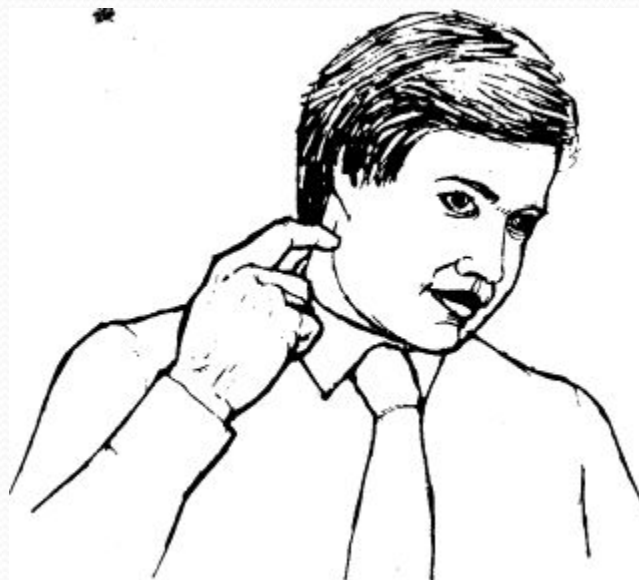
Закладывание рук за голову



Дополнительно к этому жесту заложение ноги на ногу в виде цифры 4, указывает на то, что он не только чувствует свое превосходство над другими, но и склонен продискутировать, поспорить.

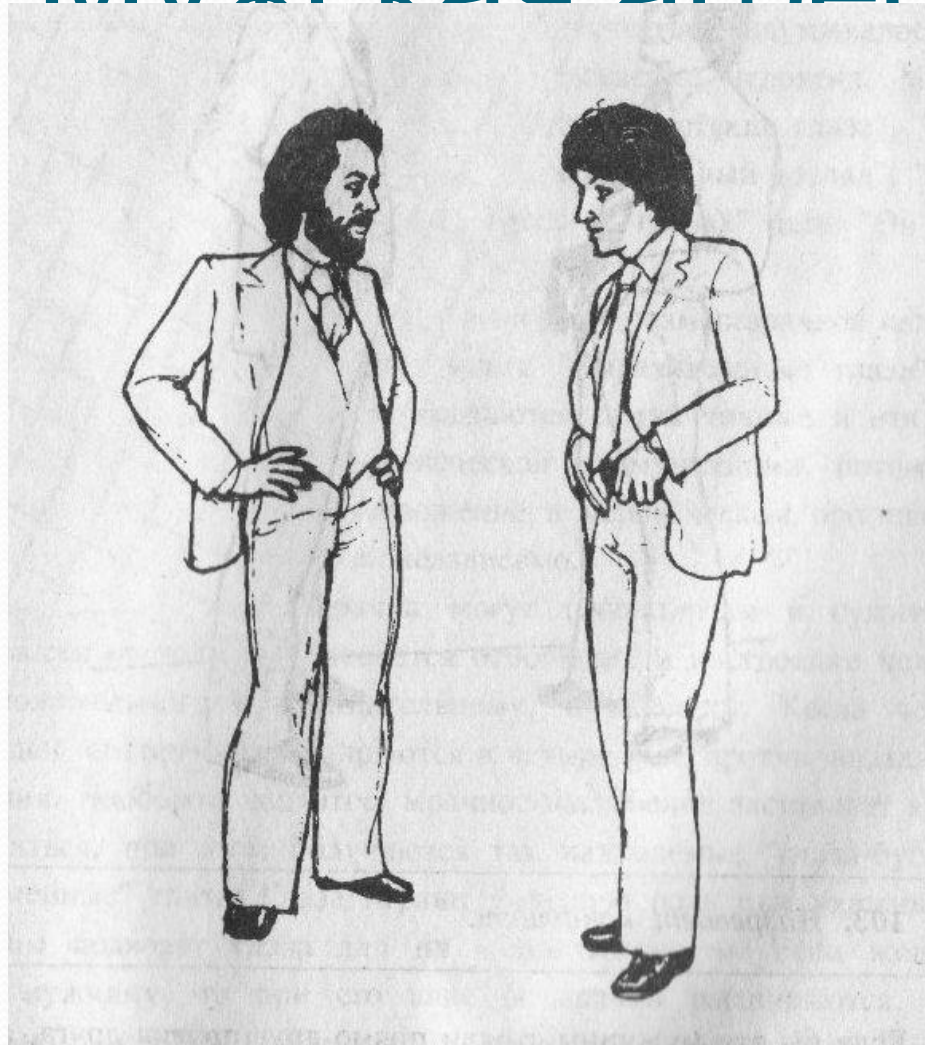
«Мы с вами абсолютно равны.»

Обман, ложь, сомнение





Мужская агрессивность



Оценивание друг друга

Означает, что мужчины подсознательно оценивают друг друга, и что нападение маловероятно.

Выражение готовности у сидящего человека

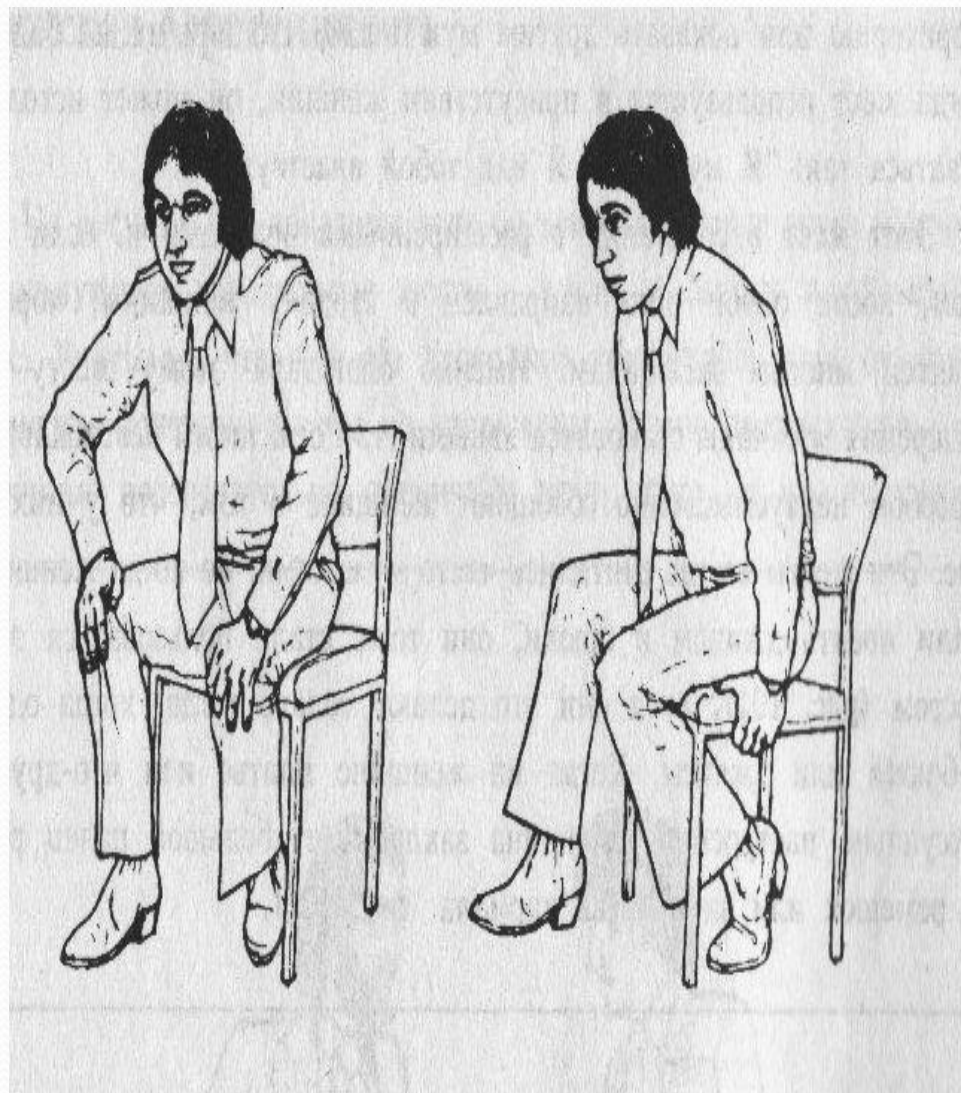


**Стартовая поза
Готовность закончить
встречу или
разговор: руки на
коленях.**

«Готов к действиям.»

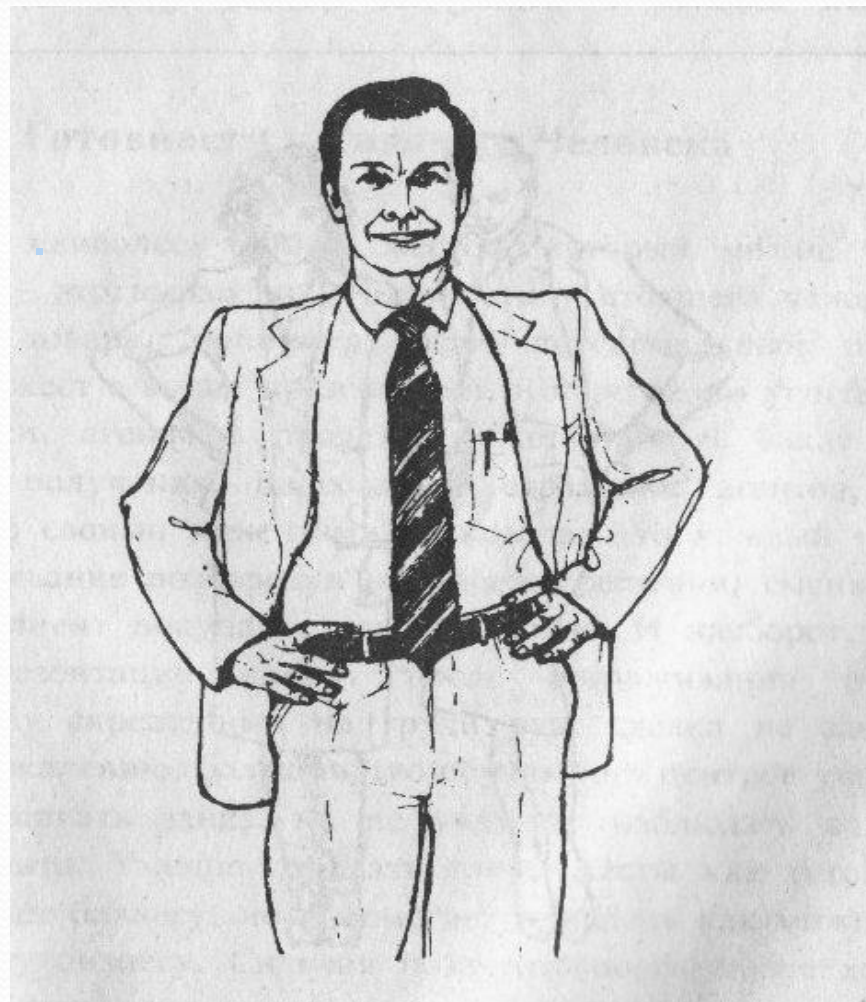
Выражение готовности у сидящего человека

**Цель понята,
готов
действовать
наклон вперед,
руки держатся
за стул.**



Жесты агрессивности и готовности к действиям

Жест, используемый человеком как для передачи агрессивного отношения, так и как готовности добиться своей цели.



«К действиям готов.»

Руки



Раздумье, принятие решения

Негативные мысли.
Оценивающий и
заинтересованный



Поглаживание подбородка
при принятии решения



«Из слов человека можно видеть, за кого он хочет прослыть, но то, кто он на самом деле есть, можно угадать лишь по его мимике, жестам, телодвижениям, которые непроизвольны»

Ф.Шиллер





**"Для успеха в жизни
умение общаться с
людьми гораздо важнее
обладания талантом"**

Джон Леббок - (1834 - 1913), английский археолог, этнограф,
писатель-моралист