

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ



Язык тела - мимика, позы и жесты - универсальный язык общения. Невербальное общение используют успешные политики, адвокаты, бизнесмены, актеры, следователи, игроки в покер.

Человек не в состоянии контролировать каждое свое движение и впечатление, которое он производит на окружающих.

Но некоторые движения мы в состоянии контролировать и даже пользуемся ими намеренно. Мы можем приподнять брови, потупить глаза, скрестить на груди руки или пожать плечами. Не существует единой, точно определенной интерпретации подобных жестов и мимических выражений, их значение может быть различным в разных культурах и на разных ступеньках социальной лестницы.



Психологи обнаружили, что сообщение, посланное на языке тела, воздействует на собеседника сильнее, чем вербальное. Например, если человек сквозь слезы будет убеждать друзей: "У меня все хорошо!", то они скорее поверят его слезам, чем словам.

Выразить свое отношение к человеку можно не только своим нарядом и манерами, но и тем, какую дистанцию вы соблюдаете при общении с ним. Различают четыре зоны межличностного общения.



■ Зона интимного общения

(от полуметра до непосредственного телесного контакта).

На таком расстоянии обычно общаются влюбленные, родители с детьми, очень близкие друзья.

■ Зона личного общения

(от 0,5 м до 1,5 м)

Границы этой зоны различны для разных культур. Как правило, на такой дистанции общаются хорошо знакомые друг другу люди.

■ Зона формального общения

(от 1,5 м до 3 м)

На такой дистанции обычно ведутся деловые, а также случайные и малозначимые разговоры.

■ Зона публичного общения

(более 3 м)

Если вы сидите в огромном зале и слушаете выступление оратора, то можно сказать, что вы попали в ситуацию публичного общения.

Невербальные элементы

Невербальное общение осуществляется на языке движений, интонаций, поз, мимики и жестов. Но жесты, которые присущи одному человеку, могут быть вовсе не знакомы другому, это объясняется психологическими особенностями данного человека, его культурной, социальной и национальной идентификацией.

Невербальные элементы

- Мимика;

- Жесты:

Ритмические жесты;

Эмоциональные жесты;

Указательные жесты;

Изобразительные жесты;

Символические жесты.

Движения:

движения экспрессивно-выразительные, мимика, жесты и походка человека;

тактильные движения экспрессивно – рукопожатие, похлопывание по спине, прикосновения и поцелуи;

взгляд визуально-контактный – направление взгляда, его длительность и частота визуального контакта;

пространственные движения – ориентация, дистанция.



Культурные различия невербального общения

Один и тот же жест или выразительное движение у разных народов означает разные вещи. Поэтому при общении с иностранцами лучше всего придерживаться правила: если неизвестны точные значения жестов, лучше вообще их исключить

Так, приняв от японца визитную карточку, следует сразу же прочитать ее и усвоить. Если вы положите ее в карман, вы тем самым сообщите японцу, что его считают несущественным человеком.

Если в Голландии повернуть указательным пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, то нас не поймут. Там этот жест означает, что кто-то сказал очень остроумную фразу.

Говоря о себе, европеец показывает рукой на грудь, а японец - на нос.

В США, например: «ноль», образованный большим и указательным пальцем, говорит: «все нормально», «все о'кей». В Японии этот же жест означает просто «деньги», во Франции - ноль. В Португалии и некоторых других странах он вообще воспринимается как неприличный.

Немец в знак восхищения чьей-то идеей поднимает вверх брови. У англичанина тот же жест означает крайний скептицизм.