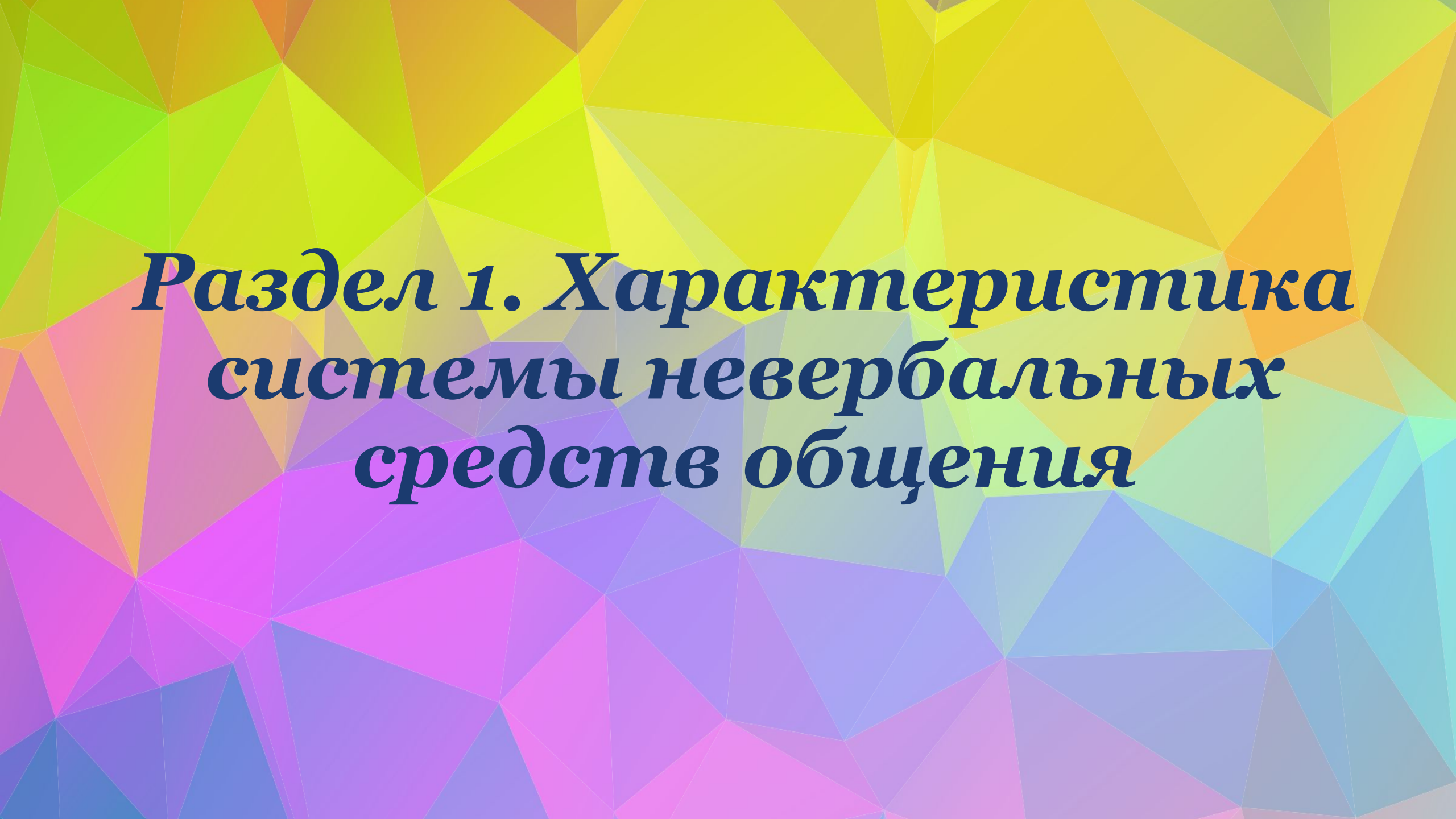


Министерство культуры Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Тюменский государственный институт культуры»
Факультет социально-культурных технологий
Кафедра социально-культурной деятельности, культурологии и социологии


Невербальное общение: общая характеристика и классификация

Выполнили:
И. В. Кляйн, А. В. Филякова,
студентки 4 курса,
очной формы обучения,
направление подготовки 51.03.03
«Социально-культурная деятельность».

Тюмень, 2019



***Раздел 1. Характеристика
системы невербальных
средств общения***



Невербальное общение - это коммуникативное взаимодействие между индивидами без использования слов, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме.

Инструментом такого «общения» становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека.

Распространённое рабочее название, которое употребляется среди людей - невербалика или «язык тела».

Невербальные средства общения:

- неререфлексивное слушание;
- ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ;
- ПОЗЫ;
- ЖЕСТЫ;
- взаимное расположение в пространстве;
- паузы;
- ведение записей (во время деловой беседы) и др.

Мимика – движения
мышц лица, и это главный
показатель чувств.

Характеристика мимики:

1. Динамичность.
2. Целостность.

Радость

Страх

Удивление

Злость

Печаль

Отвращение



Мимические коды эмоциональных состояний

Части и элементы лица	Эмоциональное состояние					
	Гнев	Презрение	Страдание	Страх	Удивление	Радость
Положение рта	Рот открыт	Рот закрыт		Рот открыт		Рот обычно закрыт
Губы	Уголки губ опущены			Уголки губ приподняты		
Форма глаза	Глаза раскрыты или прищурены	Глаза прищурены		Глаза широко раскрыты		Глаза прищурены или раскрыты
Яркость глаз	Глаза блестят		Глаза тусклые	Блеск глаз не выражен		Глаза блестят
Положение бровей	Брови сдвинуты к переносице			Брови подняты вверх		
Уголки бровей	Внешние уголки бровей подняты вверх			Внутренние уголки бровей подняты вверх		
Лоб	Вертикальные складки на лбу и переносице			Горизонтальные складки на лбу		
Подвижность лица и его частей	Лицо динамичное		Лицо застывшее			Лицо динамичное

Взгляд является исключительно важным элементом общения.

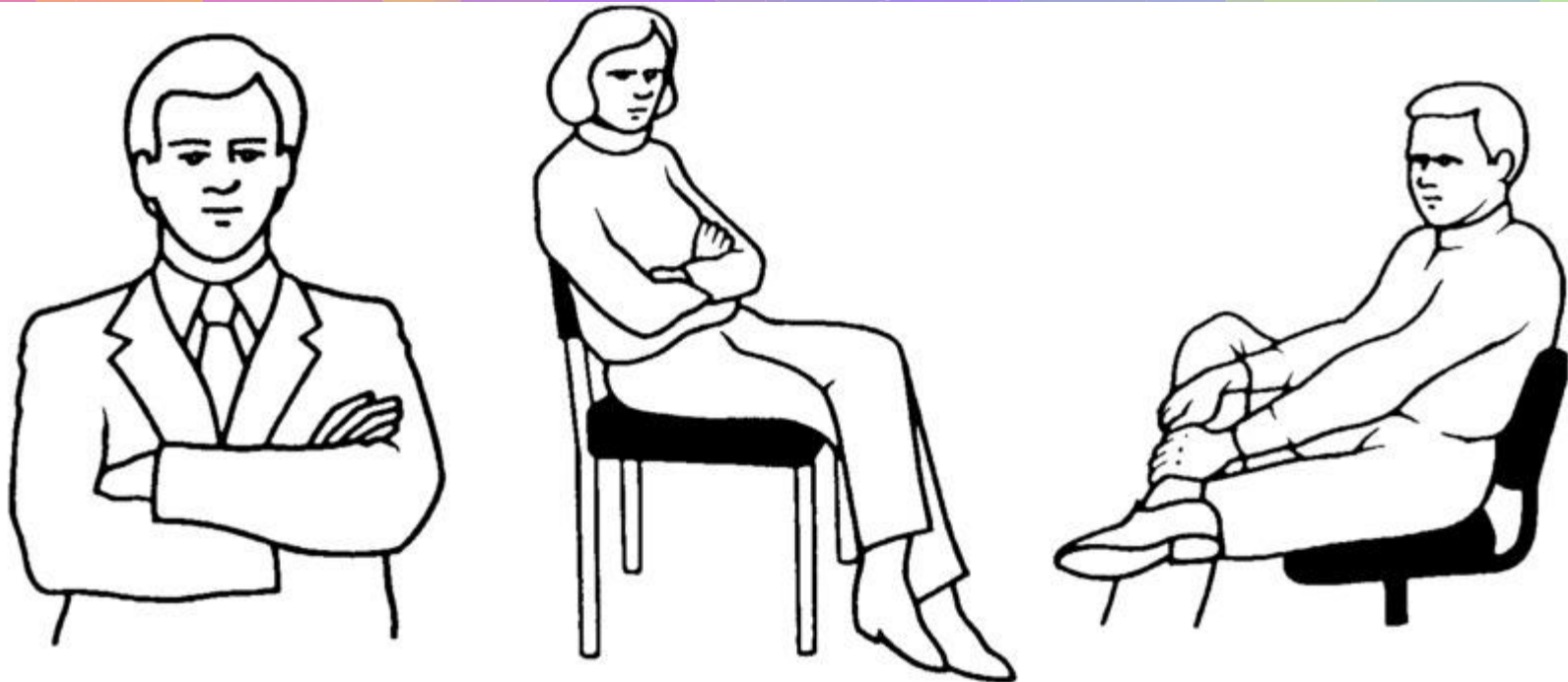
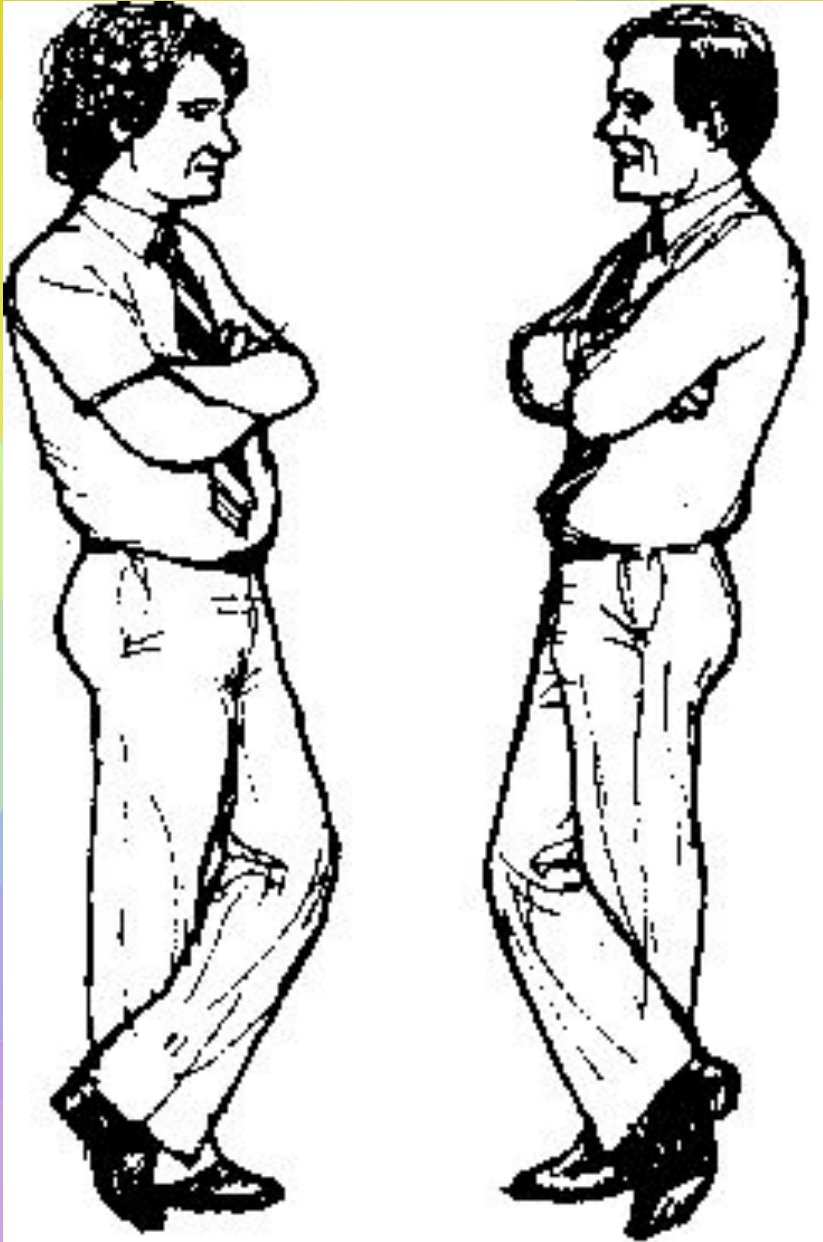
Взгляд может быть:

- **Деловой** – когда взгляд фиксируется в районе лба собеседника, это предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства.
- **Социальный** – взгляд концентрируется в треугольнике между глазами и ртом, это способствует созданию атмосферы непринужденного светского общения.
- **Интимный** – взгляд направлен не в глаза собеседника, а ниже лица – до уровня груди. Такой взгляд говорит о большой заинтересованности друг другом в общении.
- **Взгляд искоса** используется для передачи интереса или враждебности. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность. Если же он сопровождается нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, это говорит о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

Поза — это положение тела. Человеческое тело способно принять около 1000 устойчивых различных положений.

Поза показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу присутствующих лиц.





Паузы в разговоре совершенно необходимы, не нужно их бояться. Они позволяют собеседникам обдумать услышанное и решить, кому и как лучше высказаться.

Пауза в речи позволяет подчеркнуть значимость высказанной мысли. Главное, чтобы продолжительность паузы не превышала 5-6 секунд, она становится тягостной.



***Раздел 2. Функции
невербальных средств
общения***

Невербальное поведение личности многофункционально:

- 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.

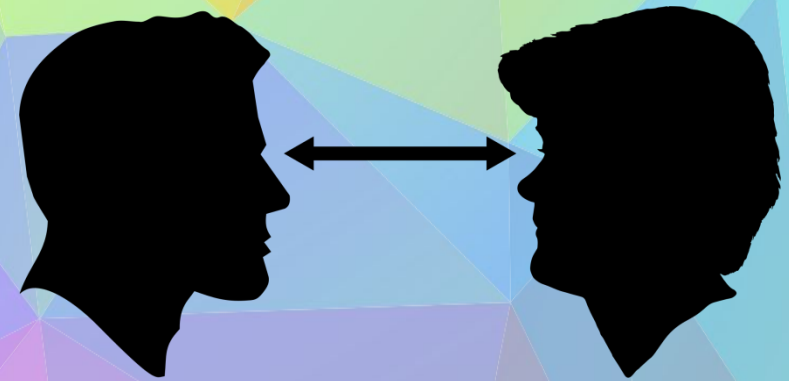




Кинесика – общая моторика различных частей тела, отображающая эмоциональные реакции человека.

К ***кинесике*** относятся:

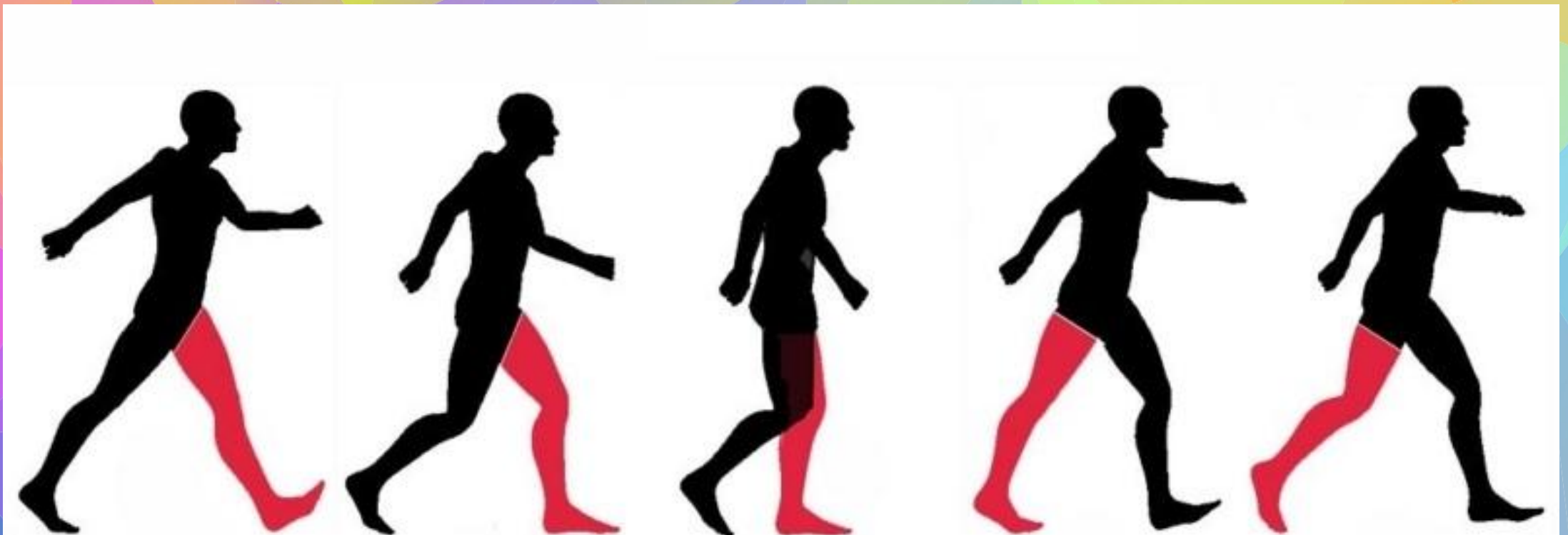
- выразительные движения (жесты, мимика);
- моторика всего тела (включающие в себя позу, взгляд, походку, осанку и др.);
- визуальный контакт.



Походка – это стиль передвижения человека.

Её составляющими являются: ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении, масса тела.

По походке человека можно судить о самочувствии человека, его характере, возрасте.



Жесты – это разнообразные движения руками и головой.
Язык жестов – самый древний способ достижения
взаимопонимания.

Виды жестов:

- Коммуникативные (жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, запреты, утвердительные, отрицательные, вопросительные и т.д.)
- Модальные, т.е. выражающие оценку и отношение (жесты одобрения, удовлетворения, доверия и недоверия и т.п.)
- Описательные жесты, которые имеют смысл только в контексте речевого высказывания.

Существуют и **микржесты**: движение глаз, покраснение щек, увеличение количества миганий, подергивания губ, постукивание пальцами рук или ног.



радо́ть



частье



удивление



сомнение



угрюмо́ть



страх



шок



недоверие



задумчиво́ть



озаре́ние



самодово́льство



коварство



хитро́сть



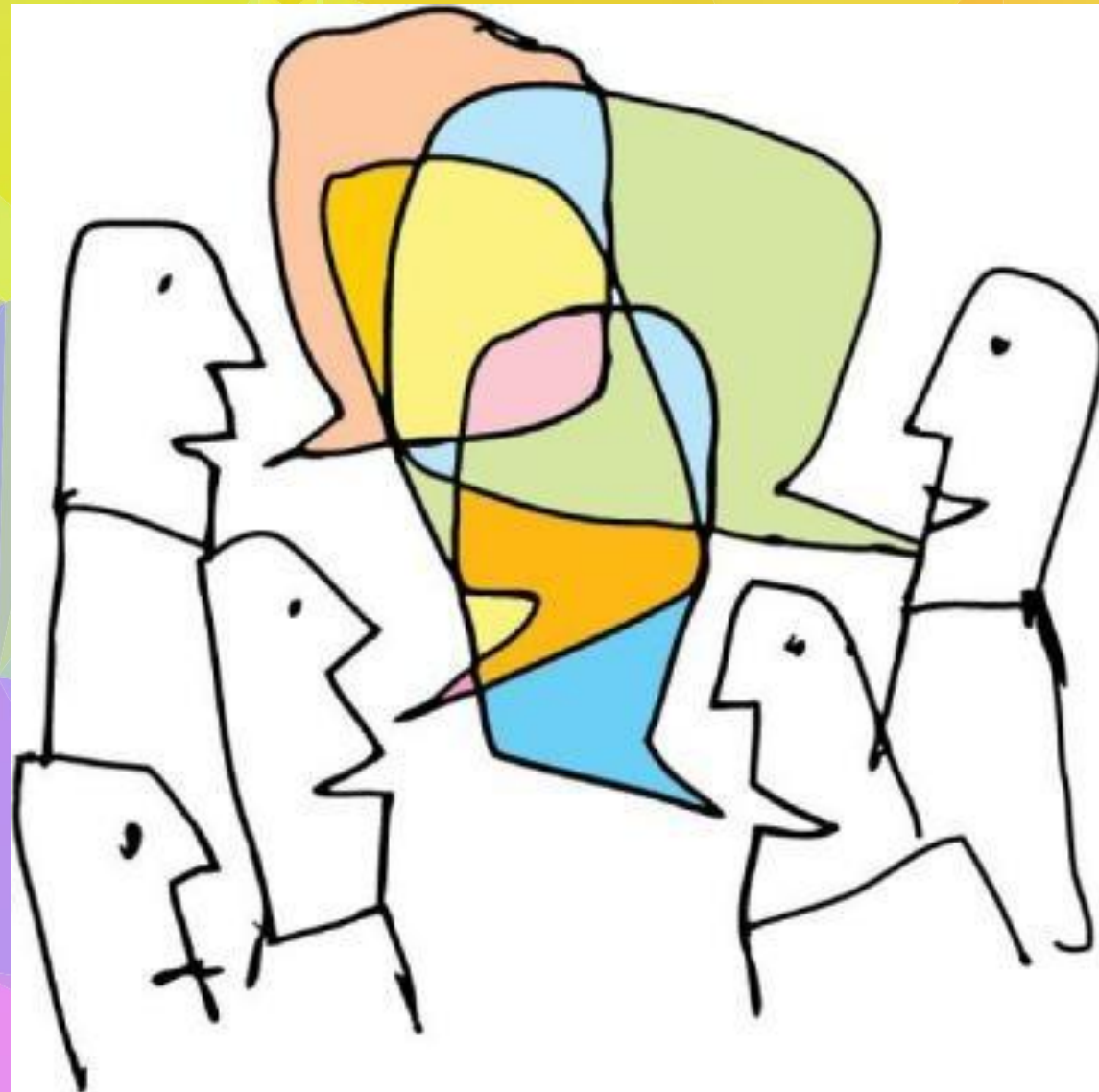
реши́мость



смущение



Просодика – это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голоса, его тембр.



Такесика изучает прикосновения в ситуации общения. К такесическим средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя





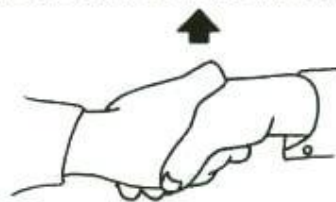
ВЛАСТНОЕ РУКОПОЖАТИЕ



РАВНОПРАВНОЕ РУКОПОЖАТИЕ



ПОКОРНОЕ РУКОПОЖАТИЕ



Рукопожатия делятся на **3 вида**: доминирующее (рука сверху, ладонь развернута вниз), покорное (рука снизу, ладонь развернута вверх), равноправное.

Проксемика – «пространственная психология».

Нормы приближения двух людей друг к другу описал Э. Холл. Данные нормы определены четырьмя расстояниями:

- ***Интимное*** – 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.

Вывод:

Невербальное общение – общение без помощи слов часто возникает бессознательно. Оно может либо дополнять и усиливать словесное общение, либо ему противоречить и ослаблять. Хотя невербальное общение и является часто бессознательным процессом, в настоящее время оно достаточно хорошо изучено и для достижения нужного эффекта с успехом может контролироваться.

Невербальное общение – наиболее древняя и базисная форма коммуникации. Наши предки общались между собой при помощи наклона тела, мимики, тембра и интонации голоса, частоты дыхания, взгляда. Мы и сейчас часто понимаем друг друга без слов.

Часть невербального языка универсальна: все младенцы одинаково плачут и смеются. Другая часть, например жесты, различается от культуры к культуре. Невербальное общение обычно возникает спонтанно. Мы обычно формулируем свои мысли в виде слов, наши же поза, мимика и жесты возникают непроизвольно, помимо нашего сознания.

Спасибо за внимание!



Семинарское занятие

