

Александр Голлай

КОММУНИКАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС (НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ)

**Невербальная
коммуникация**



**Вербальная
коммуникация**

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Невербальная коммуникация -

передача информации посредством невербальных средств общения (жестов, мимики, телодвижений, цвета, пространственной среды и т.д.)

КЛАССИФИКАЦИЯ



Примеры

Движения экспрессивно-выразительные

- **Открытые жесты и позы тела**

(Руки собеседника повернуты ладонями вверх и широко раскинуты в стороны. Посадка головы прямая, плечи расправлены. Взгляд прямой. Мимика лица естественная, без напряжения и скованности.)



- **Закрытые жесты и позы**

(Руки, скрещенные на груди, перекрещенные ноги в положениях стоя и сидя – классический жест закрытости, недоступности. Эмоциональный статус человека не позволяет чувствовать себя свободно и непринужденно.)



Виды жестов:

- *Указательные* жесты направлены в сторону предметов или людей с целью обратить на них внимание.
- *Подчеркивающие* (усиливающие) жесты служат для подкрепления высказываний. Решающее значение придается при этом положению кисти руки
- *Демонстративные* жесты поясняют положение дел.
- *Касательные* жесты помогают установить социальный контакт или получить знак внимания со стороны партнера.

Жесты размышления и оценки

- Сосредоточенность
(Выражается в пощипывании переносицы с закрытыми глазами, может потирать подбородок.)
- Критичность
(Человек держит руку у подбородка, с вытягиванием указательного пальца вдоль щеки, а другой рукой поддерживает локоть, левая бровь опущена)
- Позитивность
(Небольшой наклон головы вперед и легкое касание рукой щеки. Корпус тела наклонен вперед.)



Жесты сомнения и неуверенности

- Недоверие
(прикрытие рта ладонью).
- Неуверенность
(Такой невербальный жест как почесывание или потирание сзади уха или шеи может свидетельствовать о том, что человек не вполне понимает, что от него хотят или что в беседе вы имеете в виду.)



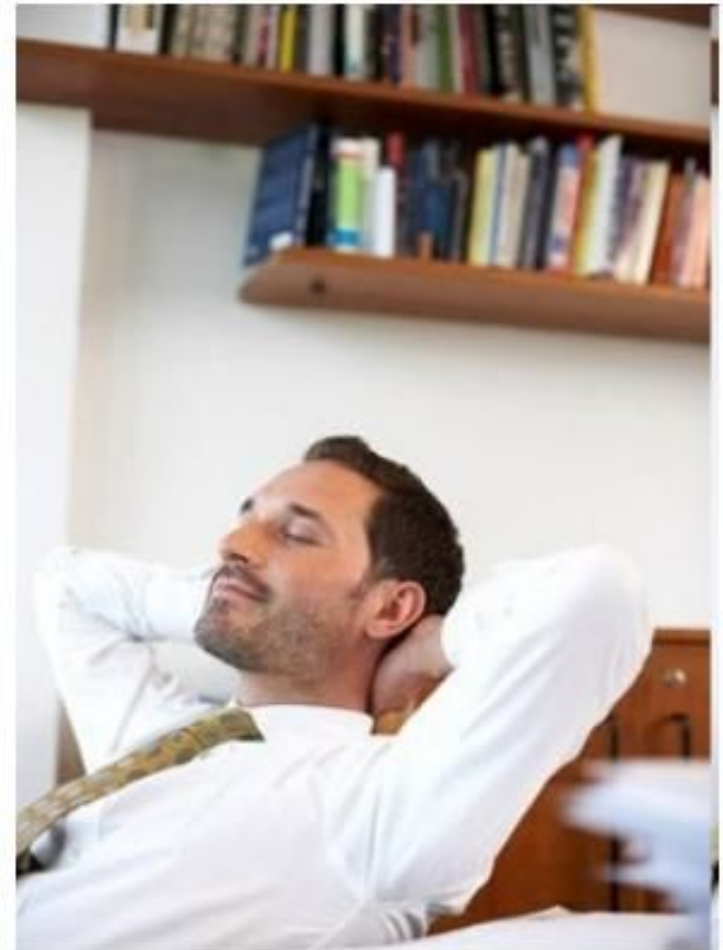
Жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать

- **Скука**
(Собеседник подпирает свою голову рукой.)
- **Неодобрение**
(Стряхивание с себя несуществующих ворсинок, расправление складок одежды, одергивание юбки.)
- **Готовность уйти**
(Опускание век (потеря интереса), почесывание уха (отгорожение от потока речи), потягивание мочки уха (не хочет высказываться), поворачивание всем корпусом тела к двери или направление ноги в эту сторону. Жест в виде снятия очков также дает сигнал для окончания беседы.)
- **Раздражение**
(Потирание шеи, лишние движения руками, пощипывании сумочки у дамы, машинальном черчении на бумаге.)



Жесты доминирования

- **Превосходство**
(Руки лежат за головой, одна нога на другой. Веки едва прикрыты или уголки глаз чуть прищурены, взгляд направлен вниз – перед вами высокомерие, пренебрежение.)
- **Равенство**
(Подобный жест употребляют практически все мужчины, женщины намного меньше. Характер рукопожатия может о многом сказать, в первую очередь раскроет намерения другого человека. Если в момент соединения двух рук одна оказывается выше тыльной стороной, ее владелец демонстрирует свое ведущее положение.)



Тактильные движения

- **Объятия**

(Такое средство невербального общения как объятия чаще встречаются у представителей сильной половины человечества, между женщинами они встречаются немного реже. В подростковом возрасте частота объятий, как между мальчиками, так и между девочками носит экспрессивный характер.)



Тактильные движения

- Рукопожатие

(Различаются по способу их совершения, силе и длительности. Крепкое, энергичное потряхивание руки собеседника говорит об искренности партнера, его желании продолжить беседу. Обхват руки своими в виде «перчатки» также говорит о дружелюбии. Рука, оказывающаяся ладонью вниз в пожатии, свидетельствует о желании доминировать над другим человеком. Если наоборот, повернута ладонью вверх – ее обладатель бессознательно признает себя подчиненным собеседнику.)



Тактильные движения

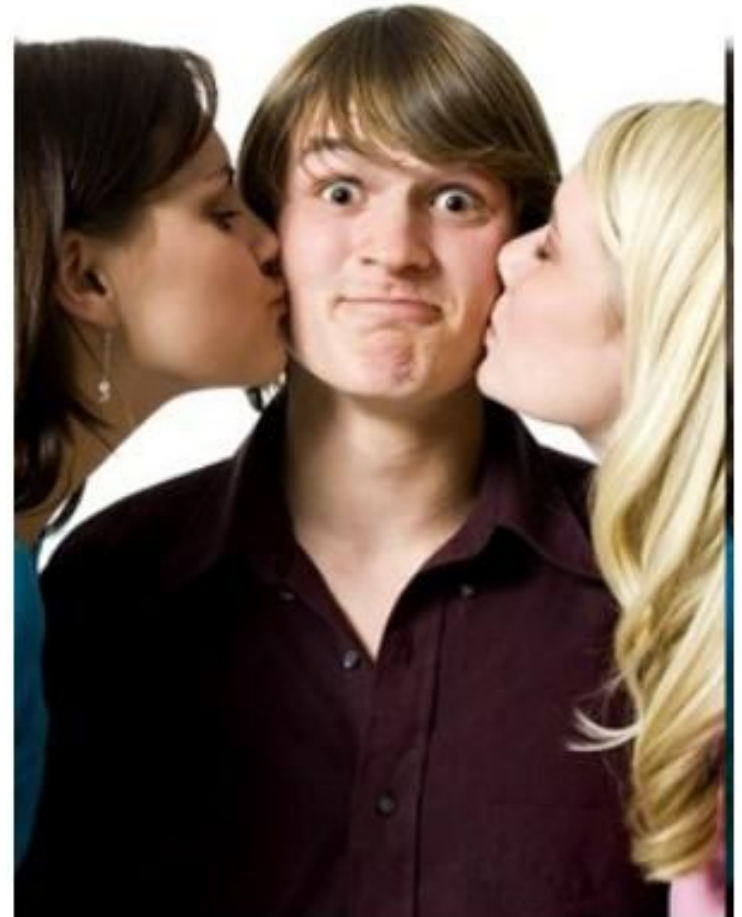
- Похлопывания по спине или по плечу
(В основном характерно для мужчин. Эти невербальные жесты часто интерпретируются как проявление дружеского расположения, участия или ободрения. Похлопывание как бы демонстрирует мужскую силу и готовность его обладателя прийти на помощь.)
- Прикосновения
(Различного характера прикосновения являются индикатором невысказанных чувств партнера. Они могут быть нежными, ласковыми, легкими, сильными, грубыми, ранящими и т.д.)



Тактильные движения

- Поцелуи

(Широко применяется во всех аспектах жизни человека. По отношению к конкретному объекту меняется характер поцелуев. Поцелуи могут быть как искренними проявлениями чувств, так и формальными, холодными, традиционными.)



Взгляд визуально-контактный

- Деловой взгляд – когда мы смотрим на лоб и в глаза собеседника. Часто мы себя так ведем при встрече с малознакомыми людьми, руководителями и начальниками.
- Социальный взгляд – когда мы направляем глаза на зону лица человека в области рта, носа и глаз. Он характерен в ситуациях непринужденного общения с друзьями и знакомыми.
- Интимный взгляд – проходит через линию глаз собеседника и опускается на уровень ниже подбородка, шеи на другие части тела. Может быть расширением зрачков, как предвкушение удовольствия.

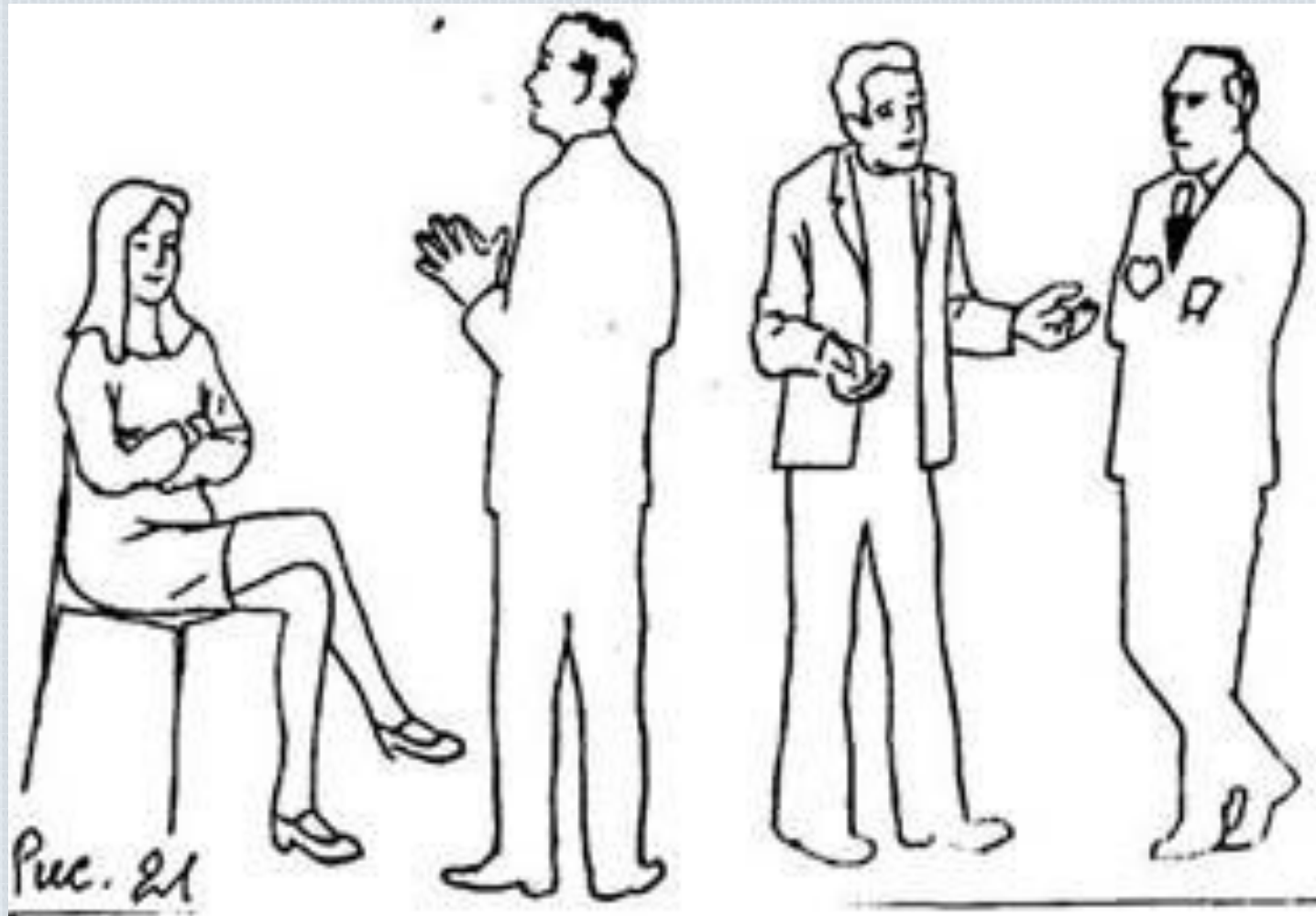


Пространственные движения

- **Позиция углового расположения** – наиболее благоприятна для общения ученика с учителем, руководителя с подчиненными, так как у обоих есть достаточный простор для обмена взглядами, жестулирования.
- **Конкурирующе-оборонительная позиция** – применяется в острок обсуждениях, спорах, дискуссиях. Собеседники сидят напротив друг друга, что позволяет хорошо обзирать выражения лица, совершаемые жесты, которые могут ежесекундно меняться в зависимости от остроты обсуждаемых вопросов.
- **Независимая позиция** – говорит о нежелании общаться. Собеседники сидят по разным углам стола, что отрицательно влияет на процесс коммуникации.
- *Позиция направленного сотрудничества* – между участниками разговора нет никаких физических барьеров, они сидят рядом. Общение носит доверительно-интимный характер.



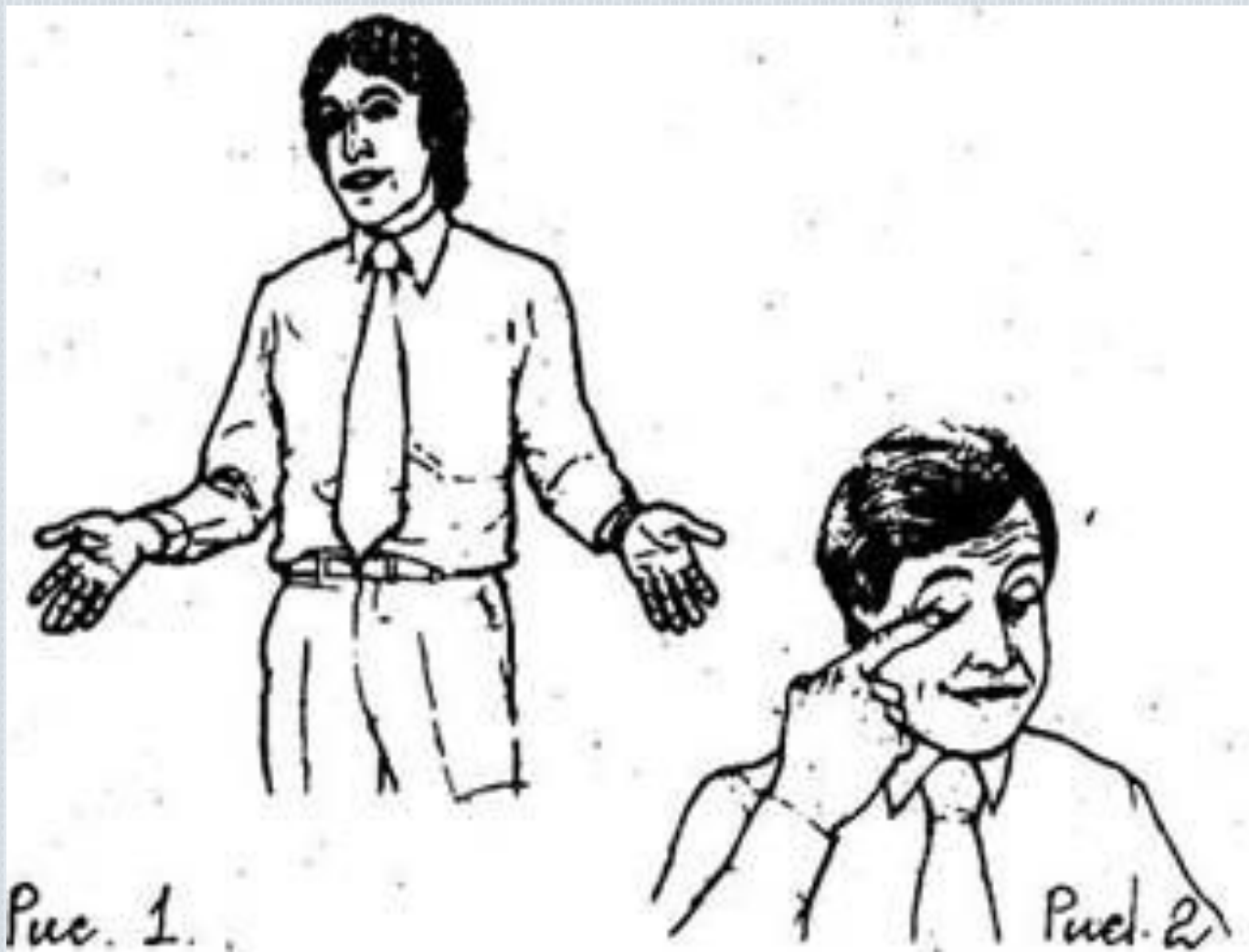
Задачи (опишите ситуацию)













Puc. 5



Puc. 6



