

**Поза и походка  
как невербальные средства  
общения**

## **Поза**

**Поза - это положение тела.**

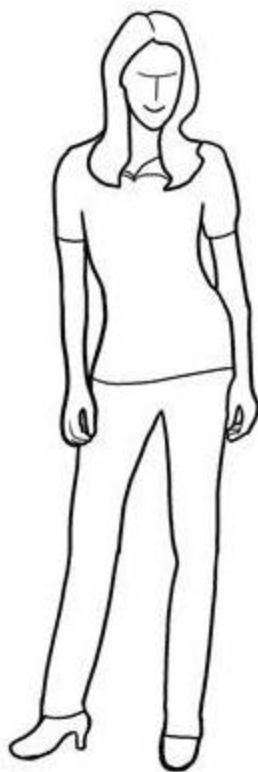


**Человеческое тело способно принять около 1000 устойчивых различных положений.**

**По позе можно распознать состояние человека — жизненную силу или усталость, уверенность или неуверенность и др.**

# Поза человека

Включает в себя положение корпуса, плеч, рук, ног.



**Виды**  
1. По отношению к собеседнику.

**ПОЗ:**  
2. В зависимости от отношений и взаимоотношений.

3. В зависимости от положения тела.

4. В зависимости от этапа общения.

5. В зависимости от психофизиологического состояния

6. В зависимости от соответствия поз партнеров в общении.

7. В зависимости от соответствия позы другим элементам экспрессии

# **Закрытая**

## **поза**

- скрестил руки на груди;
- повернулся в пол-оборота, если только это не вызвано необходимостью ответить на вопрос подошедшего третьего собеседника;
- отвернул голову;
- перестал смотреть в глаза собеседнику;
- скрестил ноги;
- начал отклоняться назад, как бы пытаюсь отдалиться от участника общения.



# Защитная поза в положении стоя

---



Именно так стоят люди в том случае, если среди них находится незнакомец.

Присоединяясь к группе незнакомых вам людей, стоящих в открытой, дружественной манере, попробуйте принять такую позу. Один за другим, остальные члены группы тоже примут эту позу, и будут находиться в ней до тех пор, пока вы не отойдете от них. Затем отойдите в сторону и посмотрите, как, один за другим, члены группы снова примут свою первоначальную открытую позу.

# Открытые позы





**Это поза доверия, согласия,  
доброжелательности, психологического комфорта**

- поворачивается лицом к собеседнику;**
- демонстрирует открытые ладони, которые свидетельствуют об отсутствии желания скрыть информацию и готовность ее выслушивать;**
- не скрещивает руки и ноги, показывая, что у него нет необходимости защищаться от партнера по общению; смотрит в глаза;**
- улыбается или, как минимум, не насупливает брови и не морщит лоб;**
- наклоняется вперед, сокращая дистанцию между собой и собеседником.**



# Позы власти:

Проявление власти можно оценить по таким показателям, как:

- вальяжное сидение в кресле, откинувшись;
- поза «руки в боки», за счет которой человек увеличивает пространство вокруг себя, делая себя визуально больше, чем он есть на самом деле;
- нависание над собеседником, намеренное приближение к нему — стремление нарушить личное пространство и оказать психологическое давление



# Позы подчинения:

Демонстрация подчинения выражается в том, что:

- собеседник «ужимает» свое личное пространство, группируясь, вжимаясь в стул или кресло;
- скрещивает руки, как бы обнимая сам себя, защищая тем самым себя от внешней агрессии; не смотрит в глаза руководителю;
- опускает голову и смотрит на руководителя снизу вверх

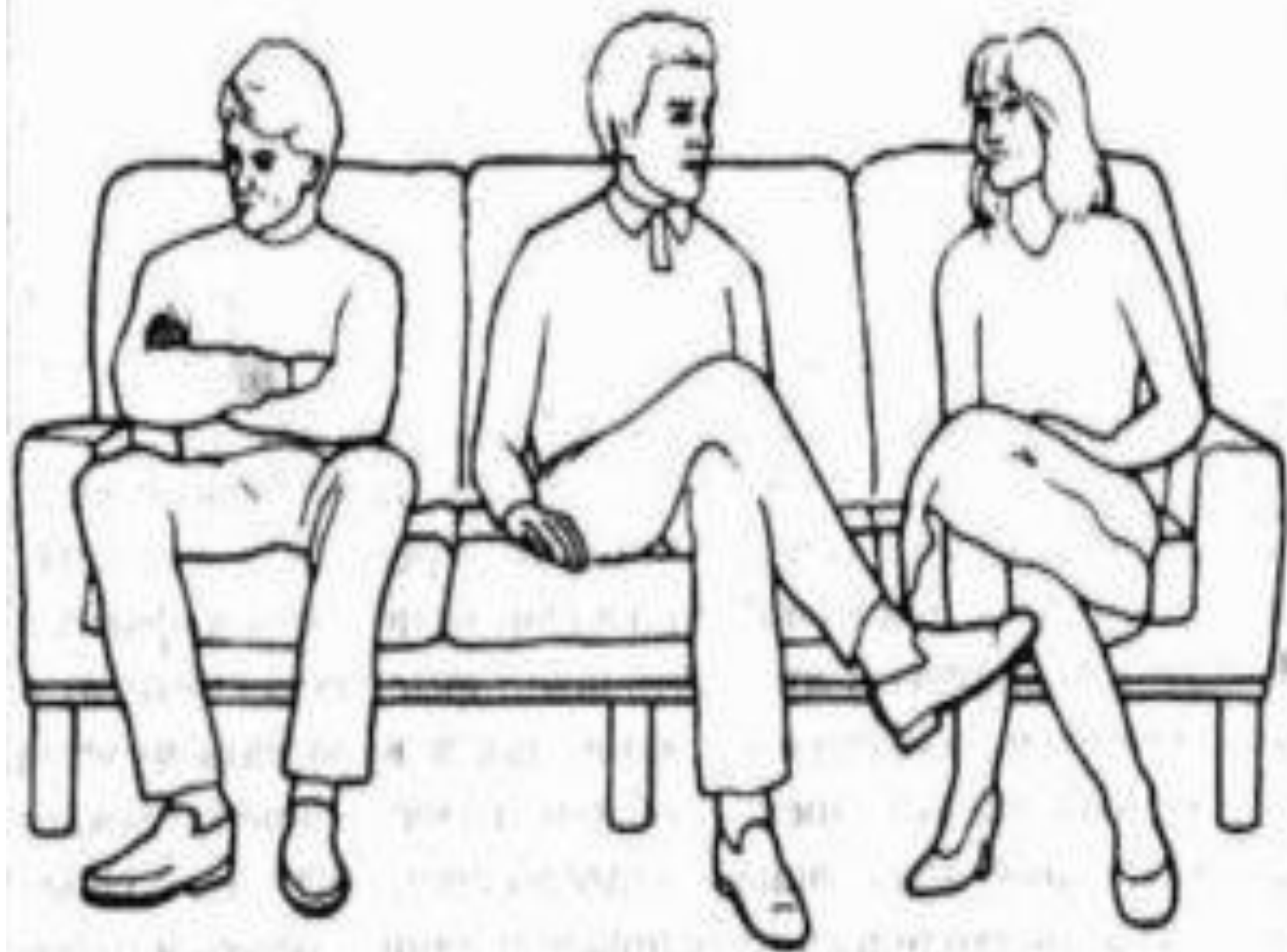


# Позы включенности:

При включении в обсуждение, собеседники:

- поворачиваются друг к другу лицом,
- наклоняются вперед, не нарушая при этом личностного пространства друг друга,
- демонстрируют жесты принятия — открытые ладони,
- улыбаются,
- смотрят в лицо.

Если же они не настроены общаться, то в этом случае отворачиваются от человека, стараются не смотреть в его сторону.





# Позы согласия или противостояния:

Если собеседники согласны с мнением или точкой зрения друг друга, то они:

- демонстрируют движение навстречу, наклоняясь вперед.,
- в ходе обсуждения они часто повторяют жесты друг друга, как бы отзеркаливая их,
- при этом сами жесты показывают открытость, настроенность на диалог.

Противостояние всегда выражается в закрытости поз и определенной их агрессивности: одна нога выставляется вперед, руки сжимаются в кулаки, одно плечо выдвигается вперед



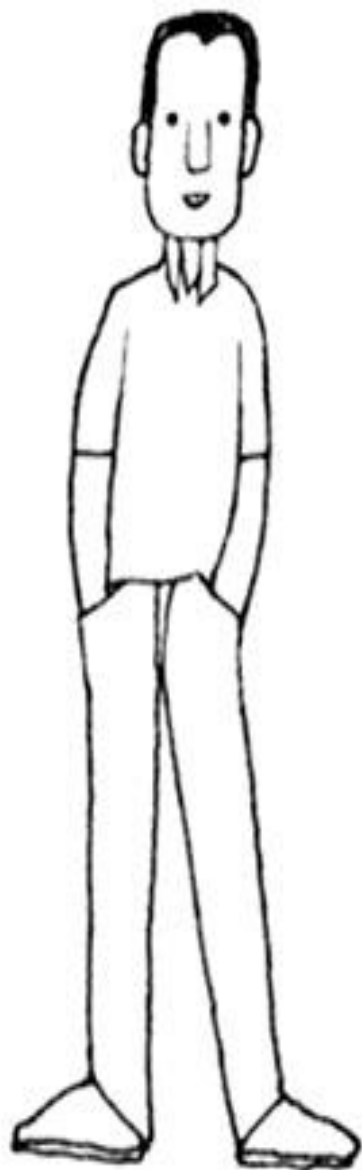
**Если человек заинтересован в общении,  
он будет ориентироваться на собеседника  
и наклоняться в его сторону,  
а если не очень заинтересован,  
будет ориентирован в сторону и откидываться назад.**

**Человек, желающий заявить о себе,  
будет держаться прямо, в напряженном состоянии,  
с развернутыми плечами;**

**человек же, которому не нужно подчеркивать свой статус  
и положение, будет расслаблен,  
спокоен, находиться в свободной непринужденной позе.**

# Позы стоя





# ВЛИЯНИЕ НА ОКРУЖАЮЩИХ С ПОМОЩЬЮ РАЗЛИЧНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ КОРПУСА ТЕЛА.

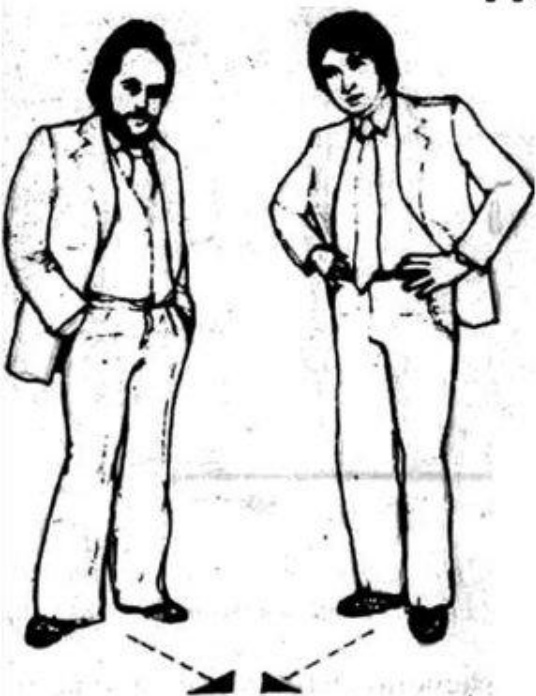


Рис.67. Открытая треугольная позиция



Рис. 68. Открытая треугольная позиция, указывает на ситуацию принятия в компанию третьего человека.

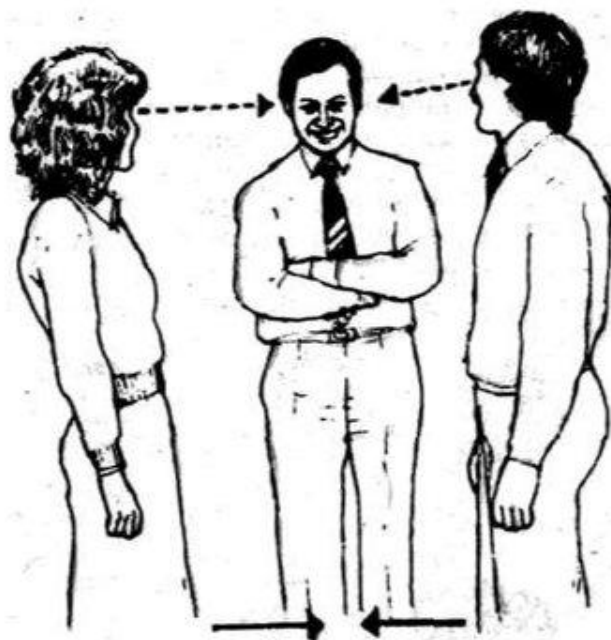


Рис. 69. Третий человек не принят двумя первыми

# Позы сидя





## Поза «Руки за голову»

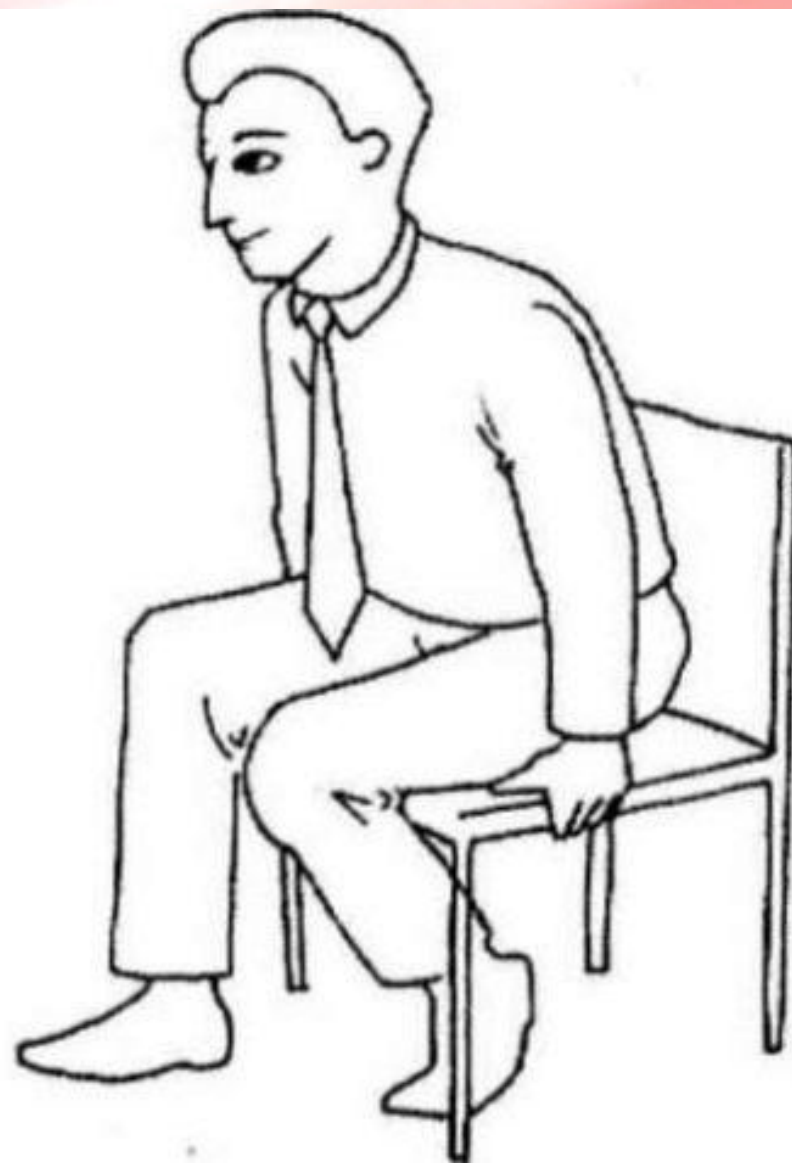
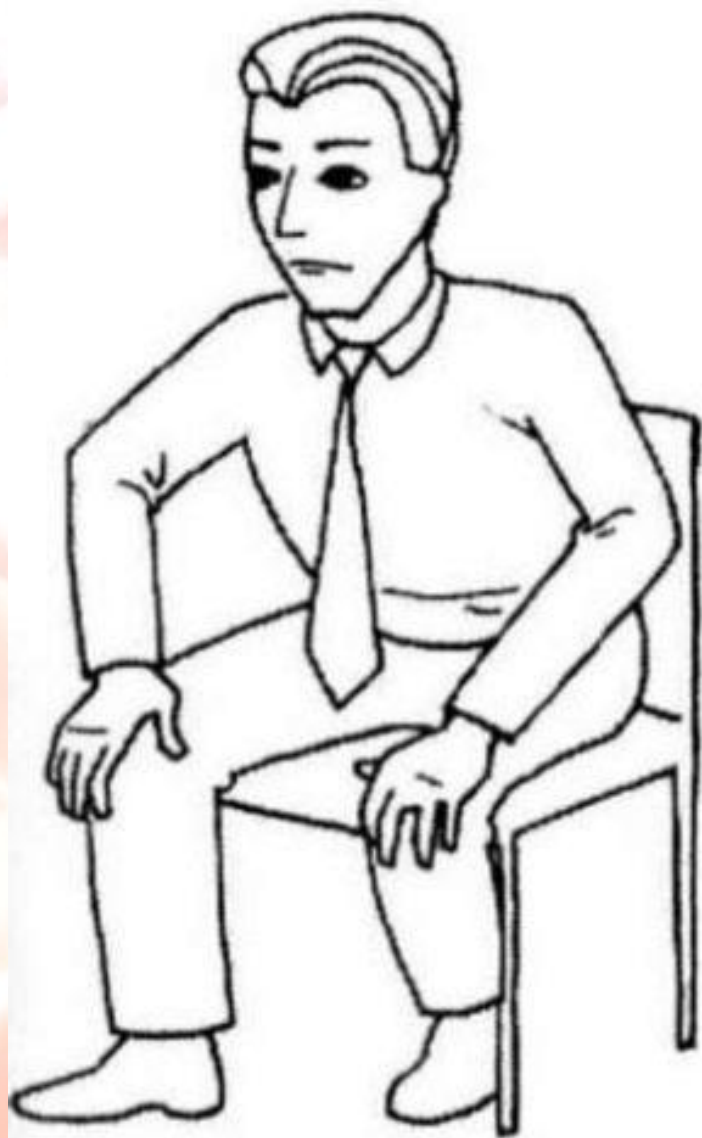
это демонстрация  
самоуверенности,  
чувства превосходства  
на другими. Часто ее  
называют позой  
всезнайки, человека,  
который вряд ли готов  
услышать мнение,  
отличное от своего

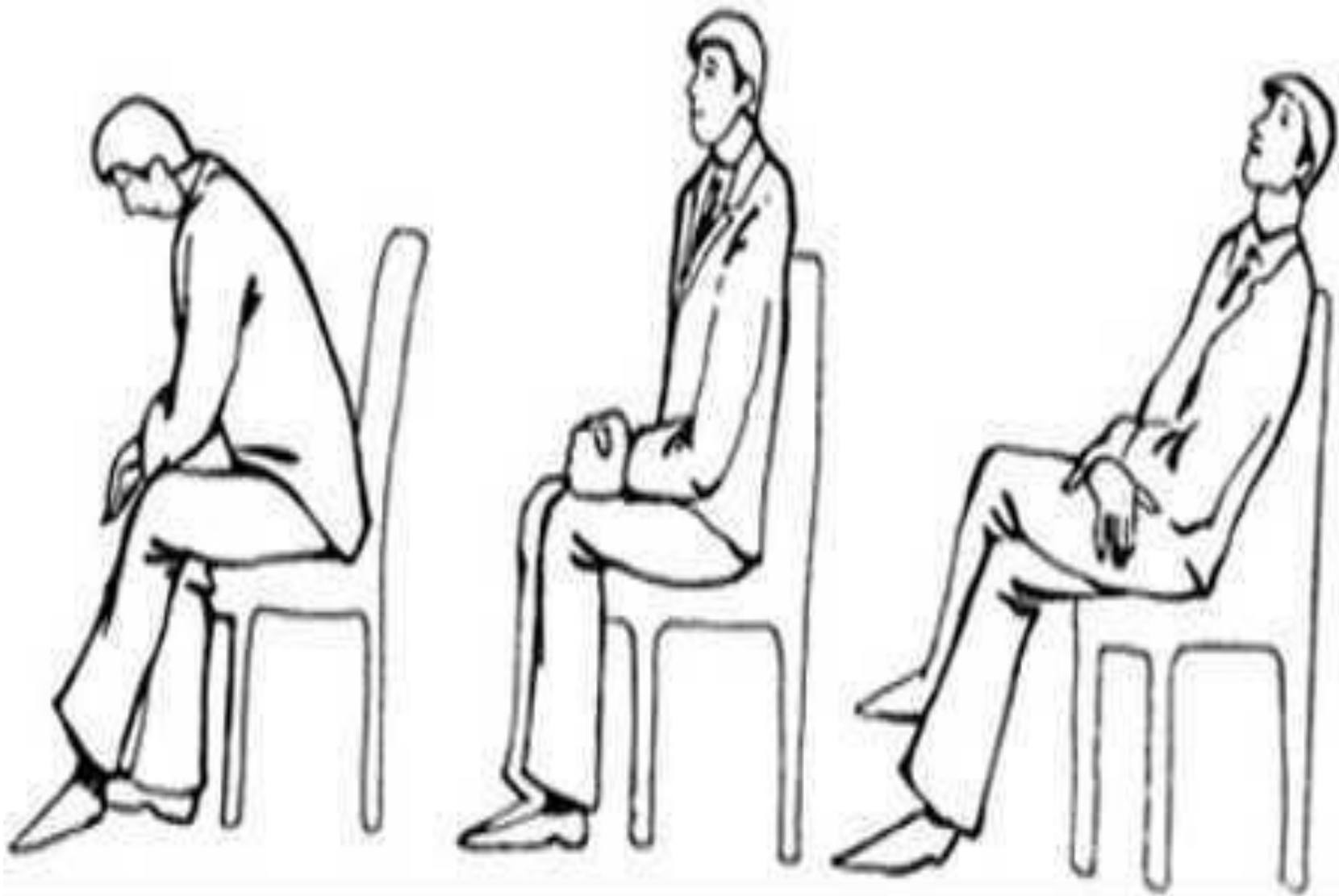


## Поза «бегства»

Если корпус человека наклонен вперед, он слегка сгорблен, голова НИЗКО опущена, а одна нога выставлена вперед







# Значение позы в общении

**Поза** - положение человеческого тела, типичное для данной культуры

Поза	Значение для общения
Попытка закрыть переднюю часть тела и занять как можно меньше места в пространстве	Закрытость в общении
Стоящий человек руки раскрывает ладонями вверх, сидящий раскидывает руки, ноги вытягивает	Открытость в общении, доверие, согласие, доброжелательность, психологический комфорт
Поза роденовского мыслителя	Раздумье
Рука под подбородком, указательный палец вытянут к виску	Поза критической оценки
Человек ориентируется на собеседника и наклоняется в его сторону	Заинтересованность в общении
Человек ориентируется в сторону и откидывается назад	Малая степень заинтересованности в общении
Человек стоит прямо, в напряженном состоянии, с развернутыми плечами, иногда упершись руками в бедра	Человек, желающий заявить о себе
Человек расслаблен, спокоен, находится в свободной непринужденной позе	Человек, которому не нужно подчеркивать свой статус и положение
Корпус выдвинут вперед, плечи развернуты, грудь выпячена	Преуспевающий человек с сильной волей, довольный жизнью
Плечи сведены, грудь втянута, корпус наклонен вперед	Подавленность, смирение, покорность (неудачники и безвольные)
Расслабленность, несобранность в движениях	Признак безразличия к окружающим
Разворот слегка в сторону от собеседника	Невнимание (беседа принимает формальный характер) или же боязнь, а также смущение



## НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПОЗЫ



Скука



Заинтересованность



Негативные мысли



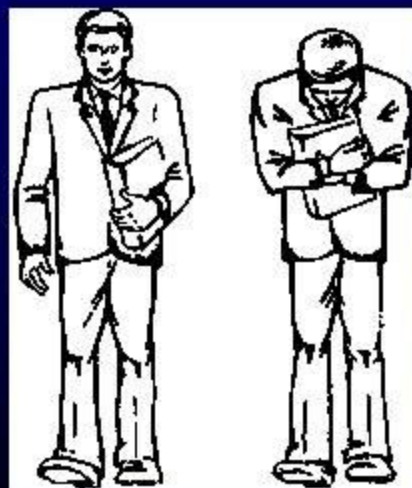
Замаскированная нервозность



Оценка и принятие решения



Оценка, принятие решения, скука



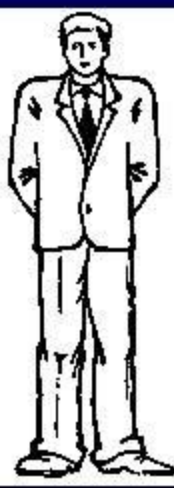
Открытая



Закрытая



Заносчивая



Открытая



Покорность



Бегства



Открытая



Заносчивая

## **Походка**

**Походка - это стиль передвижения человека.**

**Ее составляющими являются:**

**ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении, масса тела.**

**По походке человека можно судить**

**о самочувствии человека, его характере, возрасте.**





**В исследованиях психологов люди узнавали по походке такие эмоции, как гнев, страдание, гордость, счастье.**

**Выяснилось, что «тяжелая» походка характерна для людей, находящихся в гневе, «легкая» - для радостных.**

**У гордящегося человека самая большая длина шага, а если человек страдает, его походка вялая, угнетенная, такой человек редко глядит вверх или в том направлении, куда идет.**

**Люди, которые ходят быстро, размахивая руками, уверены в себе, имеют ясную цель и готовы ее реализовать.**

**Те, кто всегда держит руки в карманах - скорее всего очень критичны и скрытны, как правило, им нравится подавлять других людей.**

**Человек, держащий руки на бедрах стремится достичь своих целей кратчайшим путем за минимальное время.**

**Люди, занятые решением проблем, часто ходят в позе «мыслителя»: голова опущена, руки сцеплены за спиной, походка очень медленная.**

**Для самодовольных, несколько заносчивых людей характерна походка, прославленная Бенито Муссолини. У них высоко поднятый подбородок, руки двигаются, подчеркнута энергично, ноги - словно деревянные. Вся походка принужденная, с расчетом произвести впечатление. Это простое наблюдение помогало ФБР почти безошибочно определять лидера мафии.**

**Для создания привлекательного внешнего облика наиболее предпочтительна походка уверенного человека, такое же впечатление создает и правильная осанка - легкая, пружинистая и всегда прямая.**

**Голова при этом должна быть слегка приподнята, а плечи расправлены.**

## ХАРАКТЕРИСТИКА ПОХОДКИ УГНЕТЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

1



Угнетенный

Люди, которые ходят быстро, размахивая руками - имеют ясную цель и готовы немедленно ее реализовать.

Люди, которые обычно держат руки в карманах, даже в теплую погоду, скорее всего повышено критичны и скрытны. Так, как правило, им нравится подавлять других людей.

Те, кто находятся в угнетенном состоянии, тоже часто держат руки в карманах, волочат ноги и редко глядят вверх или в том направлении, куда они идут.

Нередко можно увидеть человека в таком состоянии, идущего вдоль края тротуара, он как бы рассматривает, что там лежит под ногами.

## ХАРАКТЕРИСТИКА ПОХОДКИ САМОДОВОЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА

4



«Задавака»

Самодовольные, несколько заносчивые люди могут сообщать о таких своих свойствах походкой, которую «прославил» Бенито Муссолини. У них высоко поднятый подборок, руки двигаются подчеркнуто энергично, ноги - словно деревянные.

Вся походка принужденная, с расчетом произвести впечатление. Такое «вышагивание» подобает лидеру, подчиненные которого идут на шаг сзади, - как утята за уткой.



## ХАРАКТЕРИСТИКА ПОХОДКИ ОЗАБОЧЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

3



Озабоченный

Люди, занятые решением каких-либо проблем, часто так и ходят в позе «мыслителя»: голова опущена, руки сцеплены за спиной.

У них очень медленная походка, они часто останавливаются, чтобы пнуть камешек или даже поднять обрывок бумаги, повертеть его и отбросить снова.

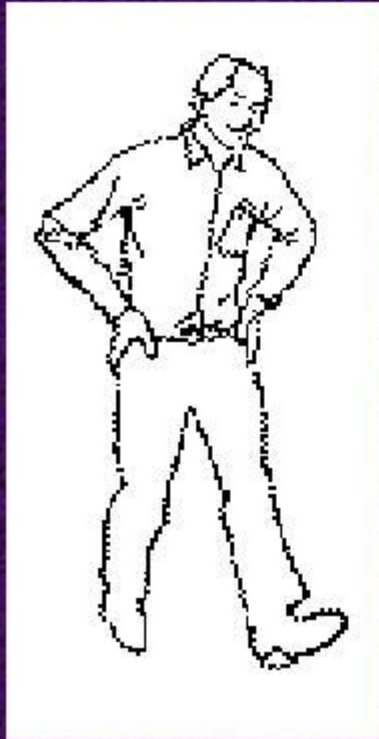
Они как бы говорят себе:

**«Давай посмотрим на это со всех сторон».**



## ХАРАКТЕРИСТИКА ПОХОДКИ «ВСПЫШКИ ЭНЕРГИИ»

2

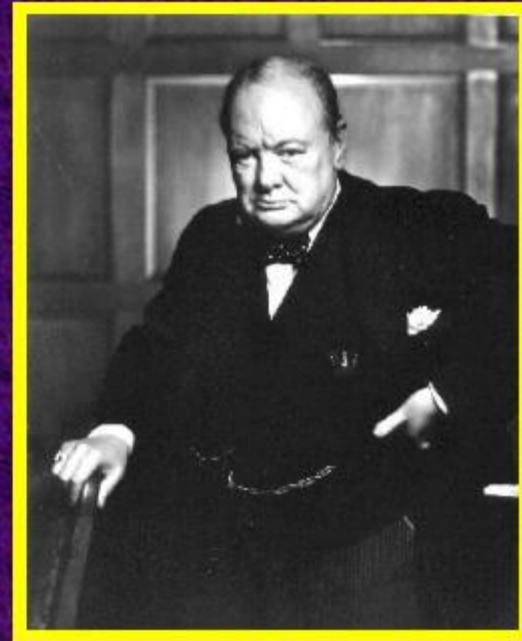


Вспышка энергии

Человек, держащий руки на бедрах, похож скорее на спринтера, чем на бегуна на дальние дистанции.

Он хочет достичь своих целей кратчайшим путем и за минимальное время. Его внезапные вспышки энергии сменяются периодами летаргии, когда он планирует следующий - явно решающий - ход.

*Типичный образец - Уинстон Черчилль.*



**Лучший способ добиться  
взаимопонимания с собеседником -  
это скопировать его позу и жесты.**

# **Зональные пространства**

# Зональные пространства

- Интимная зона (15 – 46 см) Друзья и родственники
- Личная зона (46 см – 1.2 м) Вечеринки и приемы
- Социальная зона (1.2 – 3.6 м) Посторонние люди
- Общественная зона (> 3.6 м) Группы людей

