



РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНОГО КОМПОНЕНТА В ПРОЦЕССЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВЫПОЛНИЛ:

СТУДЕНТ 2 КУРСА

МН-3-20-02

ПОПОВ ГРИГОРИЙ РУСЛАНОВИЧ

- Невербальная коммуникация в деловом общении вобрала в себя все основы невербальной передачи информации. Это объединяет в одну систему оптико-кинематическую составляющую, куда входит пантомимика, мимика и жесты, а также экстралингвистическую составляющую, где присутствуют такие параметры, как тональность голоса, его тембр, диапазон, темп, интонации и качество. Благодаря грамотному применению этих приёмов можно существенно увеличить семантическую значимость передава



РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- Роль такой коммуникации в современном деловом общении состоит в том, что она **помогает увеличить эффективность ведения переговоров**. У человека появляется набор инструментов, которые могут оказать влияние на партнёра, точнее, на его подсознание, чтобы он принял нужную точку зрения в переговорах.
- Главное, что все это происходит не явно, а как бы невзначай. Специалисты "орудуют" жестами и прочими невербальными сигналами естественным образом, что только подтверждает правдивость их намерений для собеседника

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- Особенности использования невербальных сигналов состоят в том, что человеку нужно использовать их не сильно явно. Многие деловые люди уже изучали основы и более углублённые курсы, которые посвящены невербальному жестам, так что если **применять всё излишне показательно, то это легко будет замечено** и все действия будут иметь обратный эффект, так как **человек поймёт, что им хотят манипулировать**.
- В процессе делового общения все производят массу невербальных жестов, но когда это делается специально, то, особенно у новичков, это получается очень заметно. Таким образом, перед использованием нужно изучить не только теорию применения, но и практику.

СУЩЕСТВУЮТ РАЗЛИЧНЫЕ МЕТОДЫ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ПРИ УСТАНОВКЕ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ. СЮДА МОЖЕТ ВХОДИТЬ:

- Кинесика
- Тактильный метод
- Сенсорика
- Проксемика
- Хронемика
- Метод паравербальной коммуникации



КИНЕСИКА

- совокупность поз, жестов и движений, которые дополняют речь и делают её более выразительной.

Этот метод помогает поддерживать внимание слушателя и акцентировать те моменты, которые являются самыми важными для рассказчика. Здесь важно соблюдать однозначность толкования, так как в ином случае могут возникнуть нежелательные последствия



ТАКТИЛЬНЫЙ МЕТОД

- Если собеседник находится очень близко, то нередко применяется метод прикосновений.
- Все тактильные виды невербального общения можно разделить на профессиональные, любовные, дружеские и ритуальные.
- Естественно, что в деловой сфере используются профессиональные прикосновения. Они призваны вызвать больше доверия у человека, но при этом нужно учитывать культурные факторы, которые в каждой стране могут сильно отличаться.



СЕНСОРИКА

- В данном методе идёт воздействие на зону чувственного восприятия собеседника. Это могут быть запах, вкусы, восприятие цветовых сочетаний, ощущение температуры и так далее. Именно по этой причине подготовка внешней обстановки оказывается очень важной.



ПРОКСЕМИКА

- В основе этого метода лежит пространственное отношение.
- Здесь значение оказывают такие вещи, как расстояние между собеседниками. Можно выделить такие типы проксемики, как публичная, социальная, личностная и интимная.

Зоны на личното пространство

● Интимна зона: от 0 до 50см	● Социална зона: от 1.2м до 2.1м
● Лична зона: от 50см до 1.2м	● Публична зона: над 3.6м



ХРОНЕМИКА

- На первом месте становится время, когда выгодно затягивать время встречи, или же ускорять его.



МЕТОД ПАРАВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

- включает в себя особенности тембра голоса, интонации и ритм речи, которые могут со временем меняться.

