

# Невербальные средства общения



Выполнила: студентка  
группы СТ-161  
Родикова Диана

# Введение



Невербальное общение – это слуховые, зрительные, обонятельные, тактильные и другие образы и ощущения, получаемые от другого человека и несущие в себе определенную информацию. Большинство невербальных средств и форм общения человека являются врожденными и позволяют ему взаимодействовать, добиваясь взаимопонимания не только с людьми, но и с животными.



# Основные виды невербального общения

---

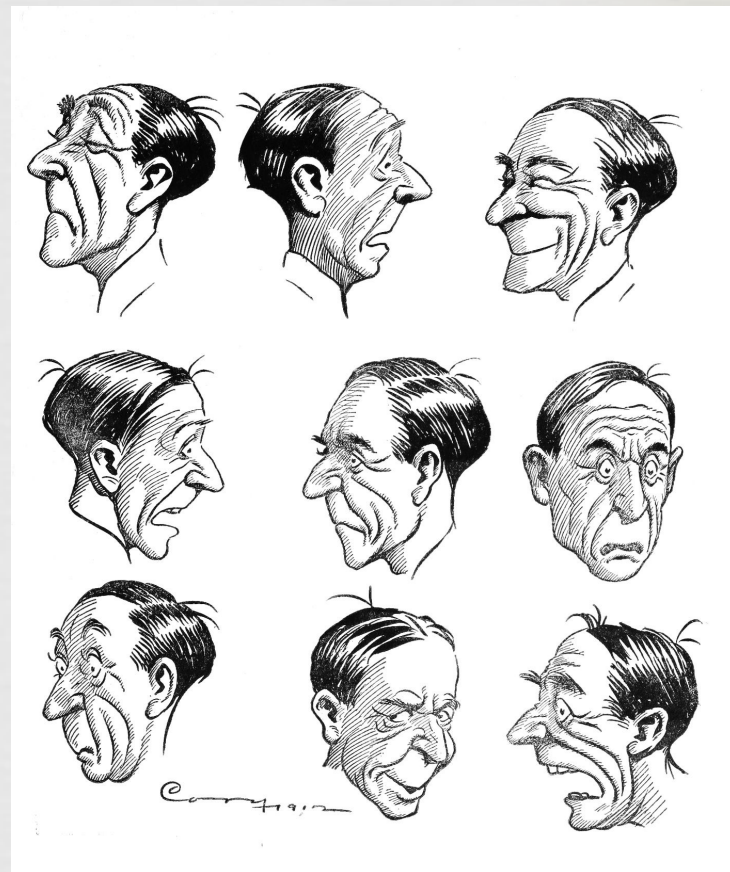
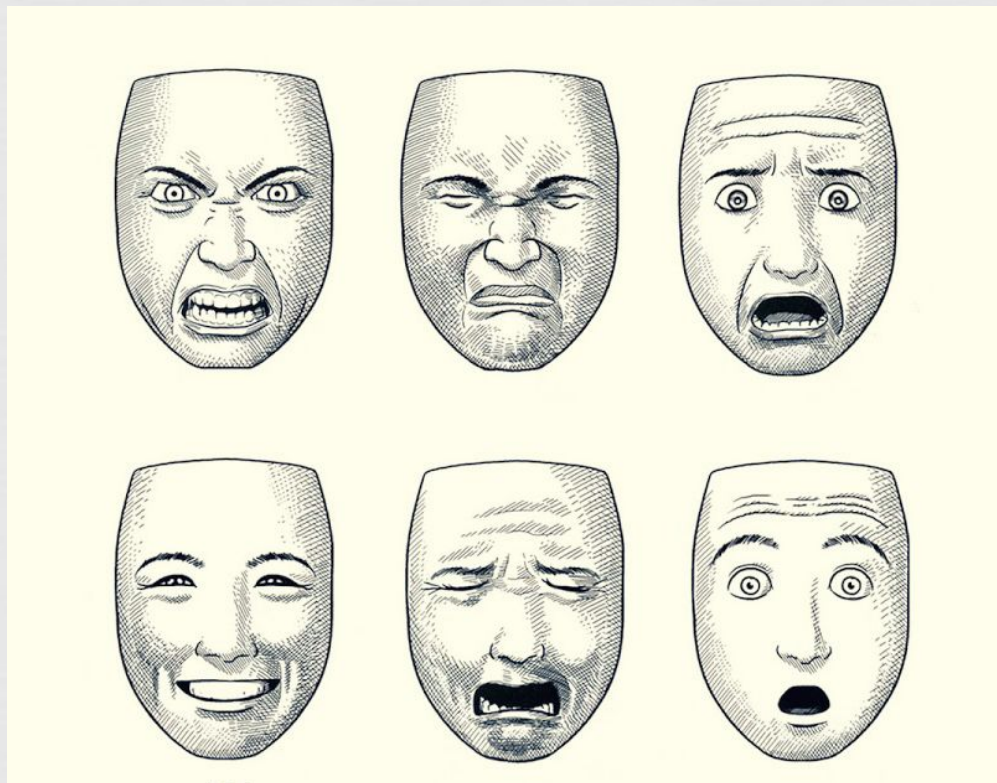
- Оптико-кинетические (жесты, мимика, пантомимика)
- Паралингвистические (вокализация),  
экстралингвистические (паузы, покашливание, плач, темп речи)
- Организующие пространство и время коммуникативного процесса (размещение партнеров, возможность опоздания)
- Визуальные (контакт глаз)

# Жесты и мимика



Мимика – «зеркало души» - движение мышц лица. В передаче информации ей отводится особая роль, т. к. на протяжении долгого времени человек не может сделать так, чтобы его лицо не выражало его внутреннюю жизнь. В выражении лица проявляются не только соматические, но и психологические особенности человека. Например, когда говорят, что у кого-то «умный взгляд», «добрые глаза», «тупое выражение лица», то в мимике подразумевают выражение психологических особенностей человека. Легче всего определяются эмоции удивления, радости, гнева, презрения, а эмоции страха и удивления –

# Жесты и мимика

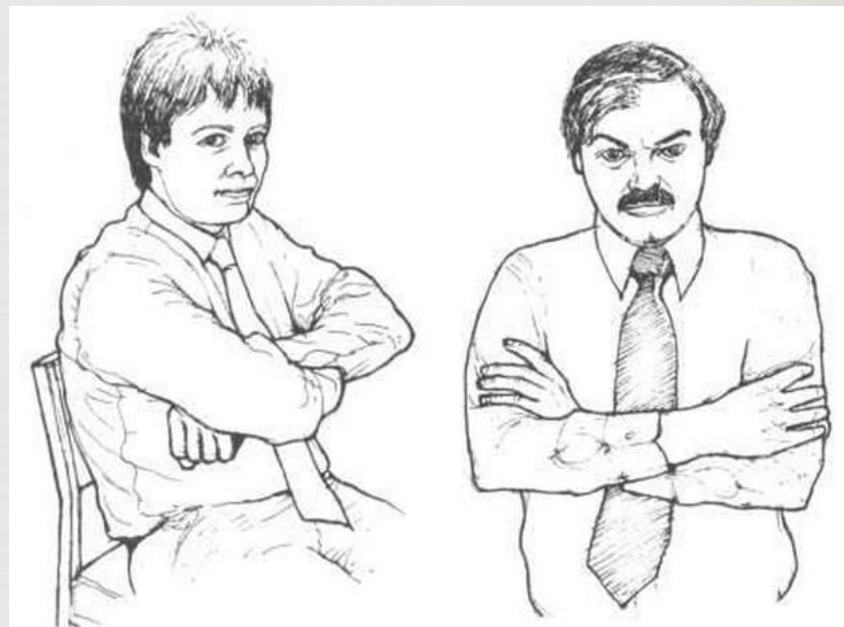


Главная характеристика мимики – это ее целостность и динамичность.

# Кинесические средства.

## Поза

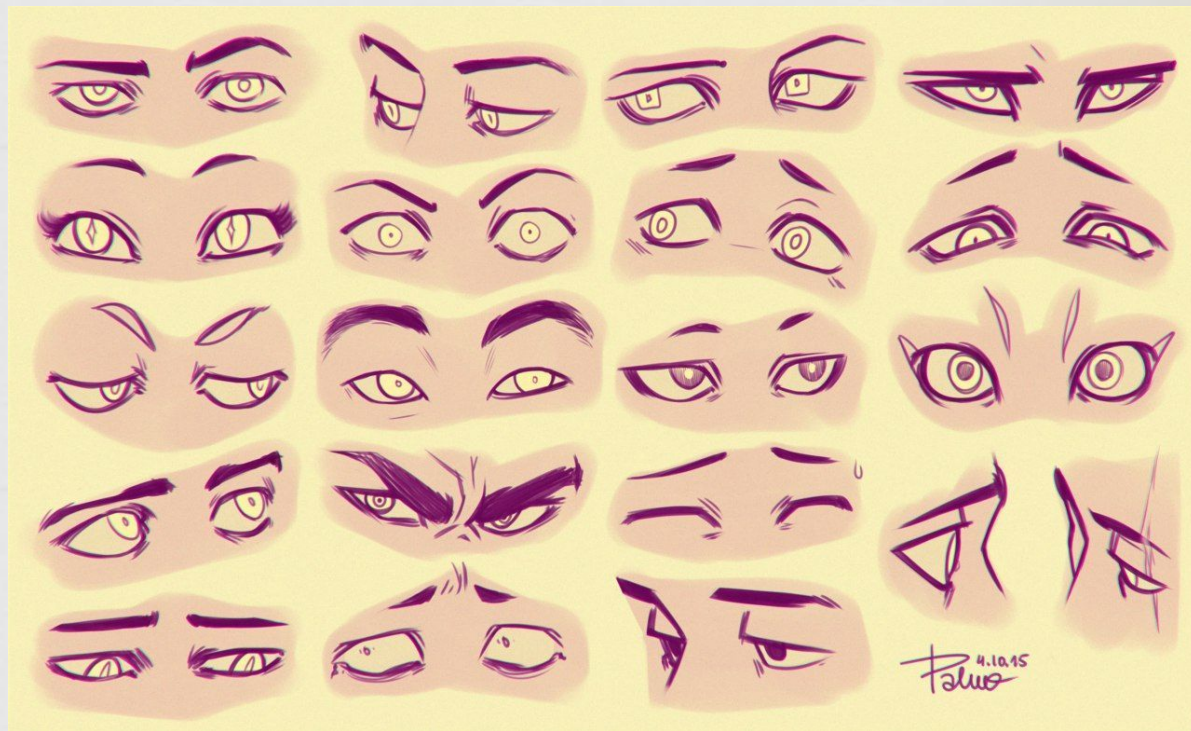
Поза является элементарной единицей пространственного поведения человека. Это положение тела человека, типичное для данной культуры. Человек может принять около тысячи различных положений. Поза показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других лиц.



# Кинесические средства.

## Взгляд

Взгляд, или визуальный контакт тесно связан с мимикой и составляет важную часть общения. Взгляд связан с формированием высказывания и трудностью этого процесса. Визуальный контакт при этом свидетельствует о расположении к общению.



# Такесические средства



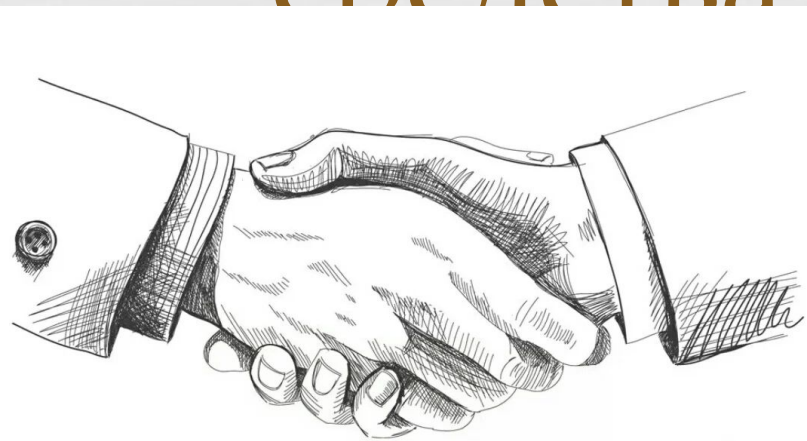
Такесические средства – прикосновения в форме похлопывания, рукопожатия, поцелуя. Их использование человеком в общении определяется многими факторами.





# Такесические

# средства



# Просодические и экстралингвистические средства



Просодика – общее название ритмико-интонационных сторон речи, таких, как высота, тембр голоса, громкость голосового тона, сила ударения.



# Особенности невербального общения



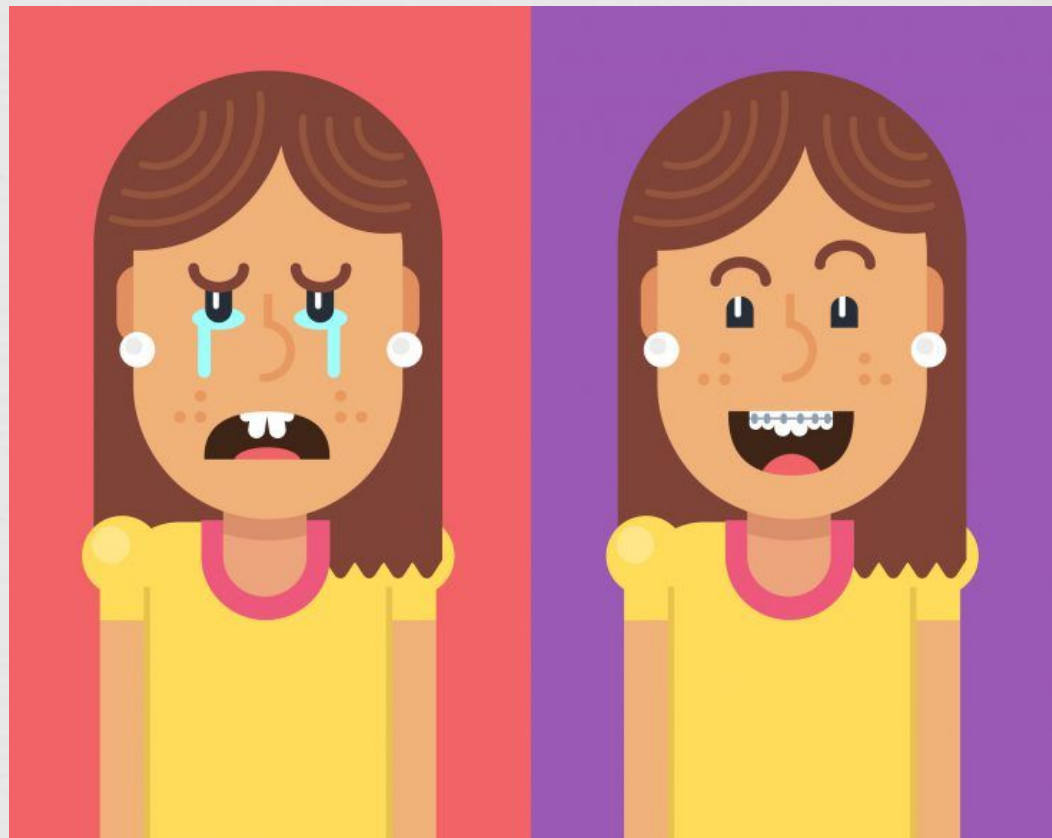
В отличие от вербальных невербальные средства общения осознаются как говорящими, так и слушающими не в полной мере. Никто не может все свои невербальные средства подвергать полному контролю. Т.е. невербальное общение может быть осознанным и неосознанным. Можно отметить еще такую особенность, как намеренность и ненамеренность. Язык может лгать, тело нет. Так, З.Фрейд придавал большое значение невербальному языку своих пациентов.

При помощи языка тела, по оценкам специалистов, в процессе общения люди передают около 60% всей информации. Поэтому невербальное общение является важным компонентом процесса взаимодействия. Т.е. информация может передаваться субъектом общения с осознаваемой целью довести эту информацию до сведения другого субъекта. Например: взгляд, выражающий внимание к собеседнику; жест, указывающий кому-то направление; угрожающая поза, свидетельствующая об определенных намерениях человека, и т.д. Или, когда отправитель не имеет намерения передать какую-то информацию или пытается ее скрыть (например, плохое настроение), а получатель, тем не менее, эту информацию воспринимает. В связи с этим, по мнению А.Л.Журавлева, полезными оказываются такие понятия, как «знак» и «сигнал»

# Просодические и экстралингвистические средства



Экстралингвистика –  
включение в речь пауз, а  
также плача, смеха,  
кашля, вздоха и т.д.



# ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Невербальные средства общения нужны для того, чтобы регулировать течение процесса общения, создавать психологический контакт между партнерами, выражать эмоции, отражать истолкование ситуации.

Знание невербального языка помогает лучше понимать то, что происходит внутри человека, каково его психическое состояние, его отношение к другому. Язык тела – универсальный язык человечества.

Таким образом, помимо вербального аспекта, всегда стоит помнить о невербальном, который отражает культуру, выступает источником дополнительной информации и облегчает человеческое общение.

Невербальные средства передачи информации, несмотря на повышенный интерес к ним науки, все еще являются недостаточно изученными. До сих пор не существует единого понятийного аппарата в данной области. На сегодня существуют такие термины, как «невербальное общение», «невербальная коммуникация», «невербальные средства общения», «невербальные средства передачи информации», «невербальная семиотика», «невербальные языки культуры», которые, по сути, описывают все то, что служит, помимо речи, источником информации.

# Источники



Журавлев А.Л. Социальная психология: Учебное пособие / А.Л. Журавлев, В.А. Соснин, М.А. Красников. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.

Кибанов А.Я. Этика деловых отношений: Учебник / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, В.Г. Коновалова / Под ред. А.Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 368 с.

Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения: Учебник для студентов вузов / В.Н. Лавриненко. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 415 с.

Морозов В.П. Невербальная коммуникация: Экспериментально-психологические исследования / В.П. Морозов. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. – 528 с.

Психология общения: Энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.А. Бодалева. – М. : Изд-во «Когито-центр», 2011. – 600 с.

Слива М.Е. К вопросу о невербальных средствах передачи информации / М.Е. Слива // Вестник КрасГау. – 2013. - № 11. – С. 311 - 314.

Чернышова Л.И. Деловое общение: Учеб. пособие для студентов вузов / Л.И. Чернышова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 415 с.