

Невербальная коммуникация

Невербальность, невербальная коммуникация

- Под невербальной коммуникацией мы понимаем
- систему невербальных символов, знаков, кодов, использующихся для передачи сообщения.
- **Невербальность** (узкий смысл) – это указание на внешнее сопровождение психических явлений.
- **Невербальность** (широкий смысл) – это средство информации, которое означает социально-обусловленную систему взаимодействия.
- В структуре этой системы преобладают произвольные, неосознанные комплексы движений, выражающие личностную характеристику людей, находящихся в состоянии коммуникации.

Структура невербального поведения

- Структуру невербального человеческого поведения составляют следующие действия:
 - - движение,
 - - жесты,
 - - экспрессия,
 - - взгляд,
 - - позы,
 - - интонационно-ритмические характеристики голоса,
 - - прикосновения.
- Они связаны с изменяющимися состояниями психики человека, его отношениями с партнерами, с ситуацией взаимодействия.

Определение: невербальное коммуникативное поведение

- Невербальное в теории коммуникации понимается как несловесный язык (языковое поведение).
- Несловесное человеческое поведение охватывает большой круг явлений:
 - - движения человеческого тела;
 - - звуковую модальность речи;
 - - разнообразные элементы окружающей среды;
 - - одежду, элементы оформления внешности и др.

- Теории невербальной коммуникации

Теоретики в области невербальной коммуникации

1. Биркенбил В.;
2. Бороздина Г.В.;
3. Винокур Т. Г.;
4. Горелов И. Н.;
5. Кнапп М.Л.;
6. Конецкая В.П.;
7. Лабунская В. А.;
8. Леонтьев А. А.;
9. Морозов В. П.;
10. Холл. Э.

1. Биркенбил В., Язык интонации, мимики, жестов. - С.-П.: «Питер», 1997. - 176 с.
2. Бороздина Г.В., Психология делового общения. Глава 7. Имидж делового человека. - М.: «Деловая книга», 1998. - 247 с.
3. Винокур Т. Г., Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. - М.: «Наука», 1993. - 159 с.
4. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М.: «Наука», 1980. - 238 с.
5. Кнапп М.Л., Невербальные коммуникации. - М.: «Наука», 1978. - 308 с.
6. Конецкая В.П., Социология коммуникации. - М.: МУБУ, 1997. - 164 с.
7. Лабунская В. А., Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). - Ростов-на-Дону: «Феникс», 1988. - 246 с.
8. Лабунская В.А., Экспрессия человека: общение и межличностное познание. - Ростов-на-Дону: «Феникс», 1999. - 214 с.
9. Леонтьев А. А., Психология общения. - М.: «Смысл», 1997. - 239 с.
10. Морозов В. П., Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. - М.: ИП РАН, Центр «Искусство и наука», 1998. - 189 с.
11. Холл. Э. Как понять иностранца без слов. - М.: «Наука», 1995. - 197 с.

Две группы теорий невербальной коммуникации

- **Психологические теории**

невербальной коммуникации:

- Ю.Фаст
- И.Эйбл-Эбесфельд
- П. Экман

- **Социологические теории**

невербальной коммуникации:

- социологи-традиционалисты (О.Конт, Э. Дюркгейм)
- социологи-виталисты: Г. Зиммель

Социологический витализм

- Социологов интересуют жизненные силы людей, а именно:
 - - личностные характеристики,
 - - психо-соматические характеристики,
 - - способность воспроизводить и совершенствовать свою жизнь в условиях определенного социального пространства и времени, используя для этого общественные механизмы или создавая новые.

Социология традиционалисты

- Социологи-традиционалисты понимают **социальные потенции** человека, включая **вербальную (устную и письменную) коммуникацию** в качестве некой **автономной системы**, а не как **одну из структур системы его жизненных сил**.
- Это обстоятельство наглядно проявляется в классических социологических учениях о:
 - **личности человека,**
 - **его социализации**
 - **социальном статусе,**
 - **социальных институтах,**
 - **социальных группах.**

Социология-виталисты

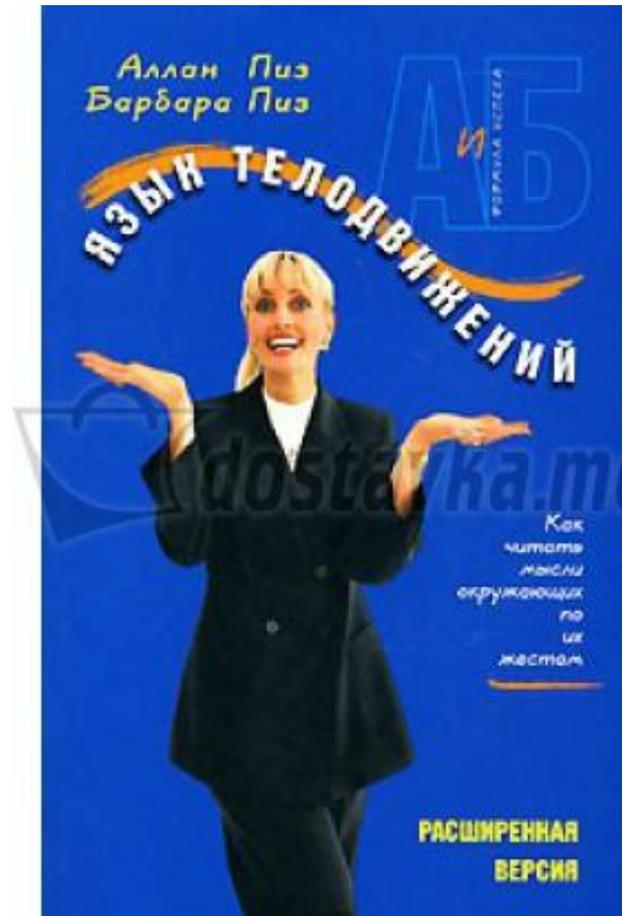
- **Виталистски ориентированный социолог** не может игнорировать факта единосистемности жизненных сил человека, зависимости количества и качества социальных потенций людей от состояния и тенденций изменения его физических, психических и духовных возможностей.
- Он не отождествляет понятия «человек» и «личность» понимает, что **личностные характеристики производны не только от общества, но и от особенностей телесной, душевной и духовной структур человека.**
- Духовные структуры человека проявляются в его коммуникативных способностях не только на уровне вербально, но и на уровне **невербальной коммуникации.**
- Осмысление механизмов и последствий взаимовлияний разных структур жизненных сил человека – новая для наук об обществе и человеке проблема.

Психологические теории коммуникации

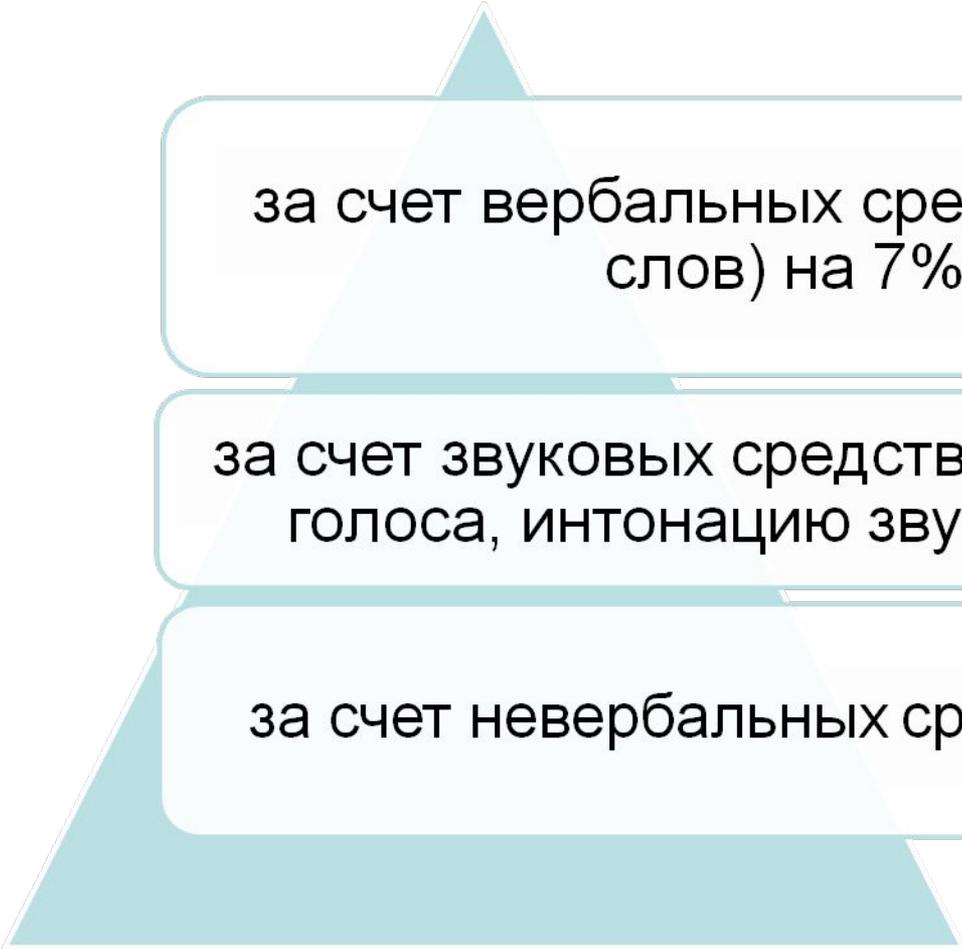
Исследователи: Юлий Фаст

- Кажется почти невероятным, что более чем за миллион лет эволюции человека невербальные аспекты коммуникации начали серьезно изучаться только с начала шестидесятых годов XXв.
- Общественности стало широко известно о существовании невербального общения существовании после того, как Юлий Фаст в 1970 году опубликовал свою книгу «**Язык тела**».
- Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, проделанные учеными-бихевиористами до 1970 года.

А. и Б. Пиз стали его последователями.



Психолог Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит:



за счет вербальных средств (только слов) на 7%;

за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38%;

за счет невербальных средств на 55%

Невербальная
коммуникация



Вербальная
коммуникация

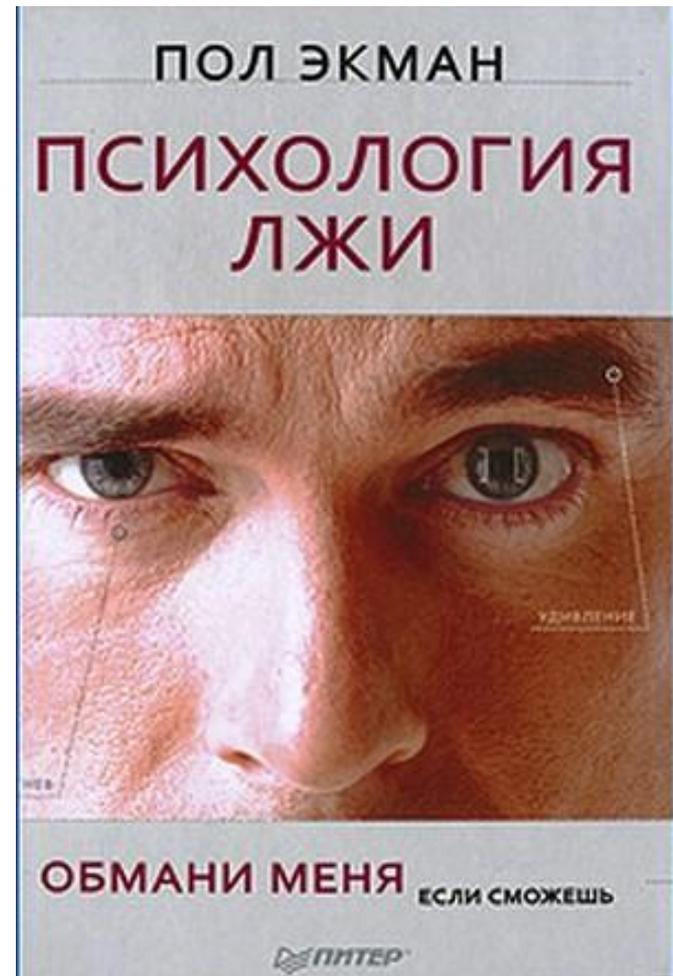
Иррениус Эйбл-Эйбесфельдт

- **Иррениус Эйбл-Эйбесфельдт** немецкий этолог. Институт этологии человека, Андекс, Германия. Автор книги: «Этологические концепции и их значение для наук о человеке».
- И. Эйбл - Эйбесфельдт установил, что способность улыбаться глухих или слепых от рождения детей проявляется без всякого обучения или копирования, что подтверждает гипотезу **Чарльза Дарвина о врожденных жестах**.



Пол Экман

- **Пол Экман**, (книга Пола Экмана, профессора психологии Калифорнийского университета в Сан-Франциско, «Психология лжи» очень широко известна).



Уильям Фризен

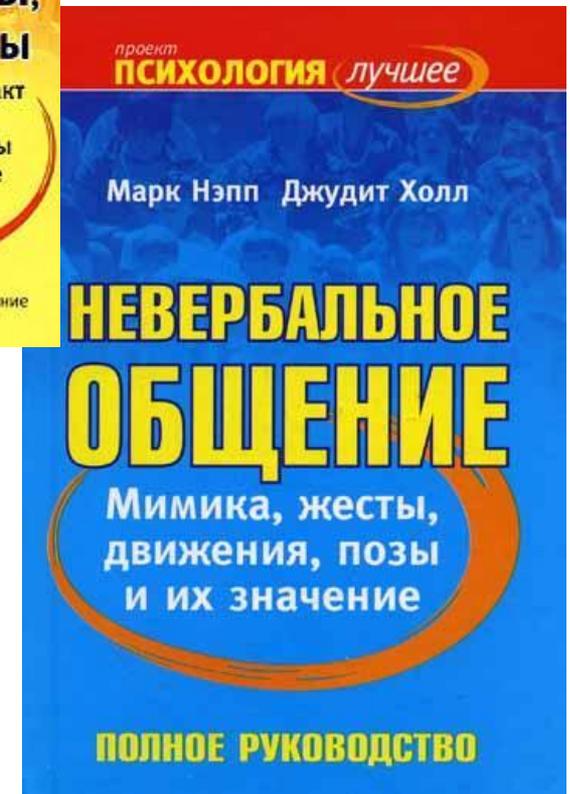
- **Уильям Фризен** (немецкий психолог, представитель школы понимающей психологии и характерологии, занимался классификацией жестов), подтвердили некоторые высказанные Ч.Дарвином предположения о врожденных жестах, когда они изучали выражения лица у людей, представителей пяти глубоко отличных друг от друга культур.



Все эти исследователи установили, что представители различных культур использовали одинаковые выражения лица при проявлении определенных эмоции, что позволило им заключить, что эти жесты должны быть врожденными.

Эдуард Т. Холл

- М.Нэпп и Дж.Холл создали руководство по практикуму невербальной коммуникации.
- По мнению антрополога Эдуарда Т. Холла, лидер ООП Ясир Арафат **носил темные очки**, чтобы люди не могли наблюдать за его реакциями по расширению его зрачков.
- Ученые недавно установили, что зрачки расширяются, когда вас что-то заинтересовывает.
- Согласно теории Э.Т.Холла, о реакции зрачков в арабском мире знают уже сотни лет.



Р.Харрисон (американский психолог) и его теория невербального языка

- Невербальное человеческое поведение - это правополушарная деятельность, которая имеет пространственно-временную последовательность.
- Большая часть невербальных сообщений вообще не может быть переведена на какой-либо язык без существенной потери смысла.
- Вербальный язык - это пространственно-временная деятельность, которая кодируется и декодируется через аудиовизуальный контакт.

Социологические аспекты коммуникации

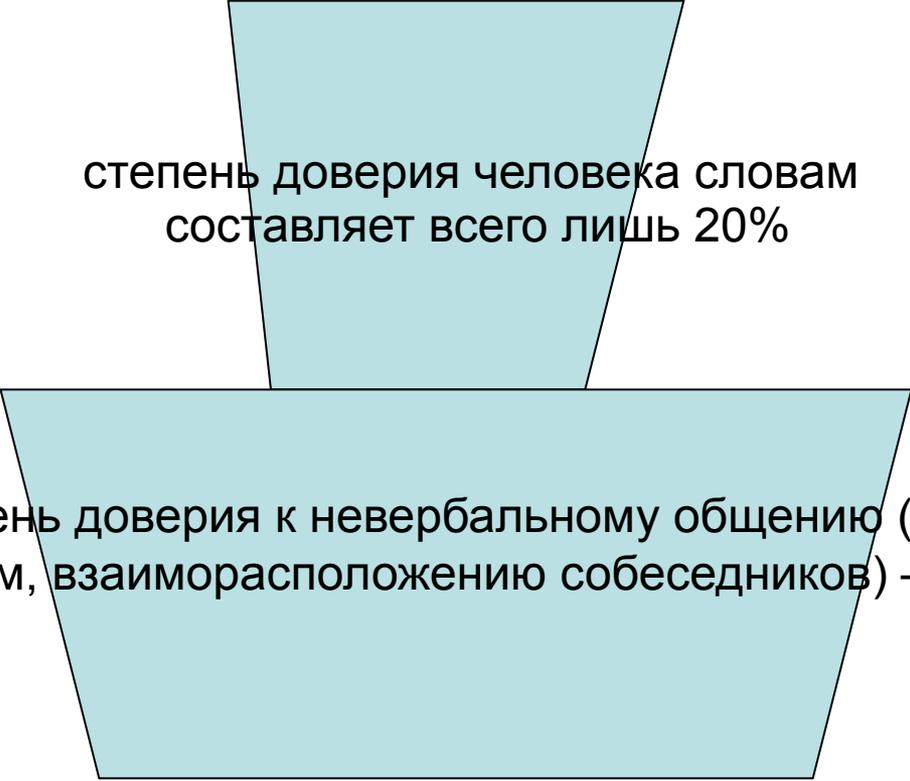
Первичные механизмы социальных взаимодействий

- Первичные социальные отношения, в свою очередь, базируются на жизненных силах людей :
 - физических,
 - психических,
 - духовных.
- Эти силы не являются исключительно социальными.
- Социологи исследуют внутриперсональные взаимодействия жизненных сил, предваряющие первичные социальные отношения.
- Без учета внутриперсональных взаимодействий жизненных сил людей невозможно описать и исследовать социальные отношения.

Homo vivens

- Социология призвана познать те качества человека, которые отражаются понятием «Homo vivens» (человек живущий).
- Другие качества человека выражаются следующими понятиями:
- «Homo sapiens» (человек разумеющий)
- «Homo ludens» (человек играющий),
- «Homo agens» (человек действующий) и т.п.

Доверие в коммуникации



степень доверия человека словам
составляет всего лишь 20%

степень доверия к невербальному общению (позе,
жестам, взаиморасположению собеседников) – 80%.

- Модель процесса невербальной коммуникации и её компоненты

Цель невербальной коммуникативной деятельности

- Через невербальные проявления (действия) **коммуникатор** демонстрирует свое истинное отношение к происходящему.
- Задача **реципиента** эти проявления увидеть и интерпретировать, т.е. понять, что за ними кроется.
- Кроме этого, осознавая и управляя своим собственным невербальным поведением, **коммуникатор** получает в пользование очень действенный инструмент присоединения к собеседнику и воздействия на него.

Экстралингвистические и паралингвистические компоненты невербальной коммуникации

- **Паралингвистические компоненты:**
 - - качество голоса,
 - - диапазон,
 - - тональность (темп речи, ритм, высоту звука).
- **Экстралингвистические компоненты:**
 - - это атипичические особенности произношения
 - - речевые паузы,
 - - смех,
 - - покашливание,
 - - вздохи,
 - - плач,
 - - покраснение лица.

Паралингвистические компоненты невербальной коммуникации:

- **Большая громкость:**
- - «разговор на повышенных тонах», указывает на побудительную силу высказывания;
- **Малая громкость:**
- - свидетельство скромности, сдержанности, нехватки жизненной силы.
- Например, наиболее эффективным практиках деловой коммуникации является тактика постоянного изменения громкости голоса.
- **Быстрая речь:**
- - свидетельство бодрости духа, избытка жизненных сил ;
- **Медленная речь:**
- - усталость, слабость, плохое самочувствие.

Паралингвистические компоненты невербальной коммуникации

- Профессиональный актер по просьбе исследователей произносил фразу: «Прости. Я сам все расскажу» в зависимости от заданного настроения, выражая различные эмоции:
- Радость - скорость произнесения: 5 слогов в сек.
- Печаль - скорость произнесения: 1,74 слогов в сек.
- Гнев - скорость произнесения: 2,96 слогов в сек.
- Страх - скорость произнесения: 4,45 слогов в сек.
- Различные формы речевых практик:
- **Сбивчивая речь**: это знак волнения, напряжения коммуникатора.
- **Заикание**: когда человек говорит на трудные темы, он заикается, при этом коммуникатор часто может говорить «э.... э....э...», употребляет слова-паразиты.
- **Ровная речь** свидетельствует об уравновешенности, хорошем настроении, богатстве чувств.

Невербальные реакции

- Произвольные:
- 1. **осознаваемые:**
 - позы,
 - жесты,
 - улыбка,
 - взгляд.
- 2. **неосознаваемые:**
 - привычные действия,
 - паузы,
 - движения, которые в данный момент не осознаются (покраснение лица, испарина, учащение пульса, расширение зрачков, которое отвечает на зрительный стимул, возбуждающего содержания и др.)

Знаки и сигналы невербальной информации

- Человек точнее оценивает свою способность передавать речевые сигналы, чем воспринимать их. Поэтому есть различие между **знаком** и **сигналом** невербального поведения.
- **Знак** - это элемент поведения, внешности, движений человека, который несет информацию, которая независимо от его воли и намерений воспринимается другими индивидами.
- **Сигнал** - это осознанный индивидом знак, тот знак, который отправитель посылает намеренно.

Трудности интерпретации невербального поведения: **коммуникативные барьеры.**

- Невербальное поведение даже в случае полной осознанности сторонами его особенностей, не обязательно совпадает с тем, что предназначалось для передачи.
- **Барьерами невербальной коммуникации** могут быть:
 - этнические особенности ментальности коммуникаторов и реципиентов,
 - религиозные различия,
 - культурная среда.

Каналы невербальной коммуникации

- Невербальная коммуникация имеет 9 каналов:
- 1. Кинетику (движение тела)
- 2. Вокалику (голос)
- 3. Физические характеристики тела
- 4. Касание (хаптика)
- 5. Проксемику (положение в пространстве)
- 6. Хрономику (время)
- 7. Артефакты (одежда, украшения)
- 8. Ольфактика (запах)
- 9. Эстетика (музыка, цвет)

Функции невербальной коммуникации

- Функция контроля;
- Функция регуляции;
- Функция информации;
- Функция диагностики;
- Функция коррекции и взаимодействия.

Выводы

- 1. Невербальная коммуникация - система невербальных символов, знаков, кодов используемых для передачи сообщения
- 2. Невербальное поведение в отличие от невербальных коммуникаций является не просто средством информации и внешним сопровождением психических явлений, а формой существования внутреннего мира человека
- 3. Основные структурные системы отражения невербального поведения: проксемическая, оптическая тактильно - кинестическая.
- 4. Кодирование и декодирование сигналов невербальной коммуникации является сложной задачей, успешное решение которой зависит как от внешней ситуации общения, так и от специальных способностей и социального интеллекта субъектов взаимодействия.

Литература

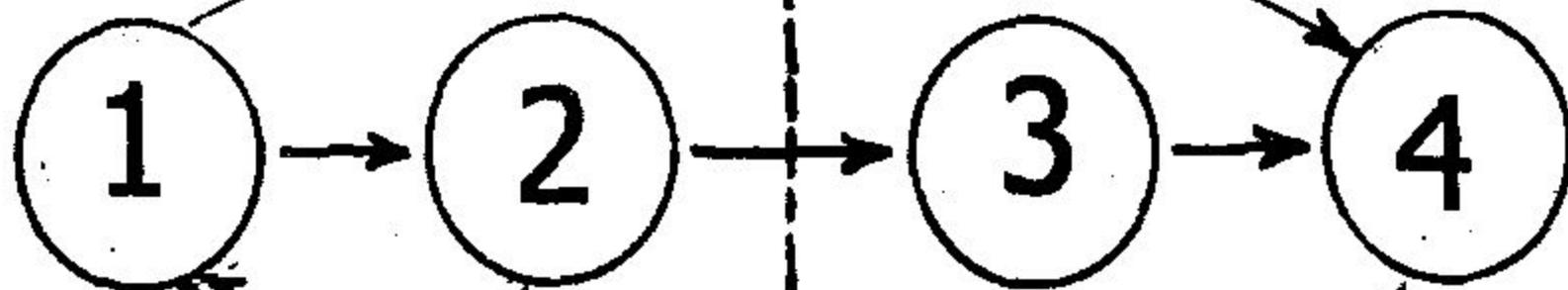
- Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на -Дону. 2009.
- Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком М., 2002.
- Горелов Н.И. Невербальные коммуникации. М., 2000.
- Мграбын А. Психодиагностика невербального поведения. СПб. 2001.
- Национально- культурная специфика общения народов СССР.
- Пиз А Язык жестов. Воронеж. 2002.
- Шьангель.А. Язык тела. М, 2003.
- Бахтин М.М. Эстетика Творчества. М., 2005

Глоссарий

Творческие задания

- Сделайте доклады на тему:
- Функция контроля невербальной коммуникации;
- Функция регуляции невербальной коммуникации;
- Функция информации невербальной коммуникации;
- Функция диагностики невербальной коммуникации;
- Функция коррекции и взаимодействия невербальной коммуникации.

- Основные коммуникационные жесты и их происхождение



ЧЕЛОВЕК

**ОБЪЕКТИВНЫЕ
СВОЙСТВА**

РЕЧЬ

**ОБЪЕКТИВНЫЕ
СВОЙСТВА**

**СПЕКТР, ЧАСТОТА
ОСНОВНОГО ТОНА
И Т.Д.**

РЕЧЬ

**СУБЪЕКТИВНАЯ
ОЦЕНКА
СЛУШАТЕЛЕМ**

**ТЕМБР
ВЫСОТА
ГРОМКОСТЬ И Т.Д.**

ОБРАЗ

**ГОВОРЯЩЕГО
В СОЗНАНИИ
СЛУШАТЕЛЯ**

Значение контекста для толкования жестов

- Кроме учета совокупности жестов и соответствия между словами и телодвижениями, для правильной интерпретации жестов необходимо учитывать контекст, в котором живут эти жесты.
- Если вы, например, в холодный зимний день увидите на автобусной остановке человека, сидящего **со скрещенными ногами, крепко скрещенными на груди руками и опущенной вниз головой**, то это скорее всего будет означать, что он замерз, а вовсе не его критическое отношение к чему-либо.
- Однако, если человек в точно таком же положении будет сидеть напротив вас за столом переговоров о заключении сделки, то его жесты совершенно определенно следует трактовать как имеющие негативное или оборонительное отношение в сложившейся ситуации.
- **Жесты должны рассматриваться с учетом окружающей ситуации, и, при возможности.**



ПОДДЕЛКА ЯЗЫКА ТЕЛА

Речь.

Популизм: ложь в политике

- Многие политики являются опытными специалистами в области копирования языка тела и используют это для того, чтобы добиться расположения своих избирателей и заставить их поверить своим речам.
- О тех политических деятелях, которые успешно это проделывают, говорят, что у них есть «божий дар».
- Лицо чаще, чем какая-либо другая часть человеческого тела используется для скрытия ложных высказываний.





Мимика.

Улыбки, кивки головой и др. знаки языка тела как инструменты подделки языка тела

- Мы улыбаемся, киваем головой и подмигиваем в попытке скрыть ложь, но, наше тело своими знаками говорит истинную правду, и наблюдается несоответствие между сигналами, считываемыми с лица и с тела, и словами.
- Изучение выражения лица является искусством само по себе.



Телодвижения.

Ложь: подделка языка тела.

- Для того, чтобы не выдать себя в момент произнесения неправды, вам нужно сделать так, чтобы не было полного обзора вашей позы.
- Вот почему во время полицейского допроса подозреваемого помещают на стул в хорошо просматриваемом или хорошо освещенном месте комнаты, чтобы он был виден допрашивающим и легче было бы обнаружить, когда он говорит неправду.



Телодвижения: ложь по телефону.

- Естественно, что ваша ложь будет менее заметна, если вы в этот момент будете сидеть за столом и тело ваше будет частично скрыто, или стоять за забором или закрытой дверью.
- Легче всего врать по телефону!



**ВМДЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО
ПОВЕДЕНИЯ: РЕЧЬ, ГОЛОС.**

Высота голоса

- Высота голоса: женский и мужской голос (высота зависит от тонкости связок).
- Высота голоса зависит от величины гортани (у высоких и полных - голос низкий, у низких ростом - высокий)
- Эмоция влияет на звонкость голоса: «металлически» при гневe, при страхе-глухой голос, тусклый, сдавленный.

Типы голосов и успех вербальной коммуникации

- Французская газета "Экспресс" пишет о турецком премьер-министре Эрбакане: "С притворной небрежностью хитрого торговца на стамбульском базаре Эрбакан способен кого угодно заморозить своим певучим голосом, угощая приглашенных вишневым соком».

Неджемиттин Эрбакан



Типы голосов и успех вербальной коммуникации

- Если бы у Ричарда Бартонна был такой же голос, как у Джона Мейджора, был бы ли он таким же известным актером? Смог бы мистер Мейджор добиться успехов в политике, если бы говорил, как Ричард Бартон?
- Была бы Мерилин Монро такой же сексуальной, если бы у нее был голос Хиллари Клинтон?





ВИДЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Пауза

- Делается для того, чтобы:
- - предоставить партнёру возможность высказаться
- - придать силу словам
- - переждать отвлечение партнера,
- - отреагировать на сигналы, которые идут от партнера.
- Умение держать паузу - искусство разговора.



Смех

- Функции смеха:
- - защитная
- -агрессивная
- -различный смех: циничный, добрый, ироничный.



LAUGHTER

When people are laughing, they're generally not killing each other.

Вздохи

- Вздох – это выражение состояний :
- безысходности,
- нетерпеливости,
- недовольства.
- Вздохи обладают эффектом заражения.



Интонация

- - в интонации говорящий соприкасается со слушателем.
- Это способ вырождения эмоций;
- - интонация отражает динамику состояний говорящего.

Виды информации в невербальном общении

- -Эмоциональная
- -социально-групповая
- -психологическая
- -пространственная
- -медицинская

Биофизическая информация невербальной коммуникации

- Возраст,
- рост,
- вес ,
- степень упитанности тела,
- антропосоматические характеристики.

Медицинская информация невербальной коммуникации.

- Болен человек,
- Здоров человек
- и др.

Социально- психологическая информация невербальной коммуникации

- Социальный статус,
- национальность (местный говор...)

Психологическая информация невербальной коммуникации

- -образ человека,
- -уровень правдивости его высказываний,
- -отношение в партнёру по диалогу,
- - и др.

Пространственная информация невербальной коммуникации

- Говорящий находится:
- справа,
- слева,
- вверху и т.п.

Эстетическая функция информации в речи и голосе

- Слушатели воспринимают информацию оценочно: нравится/не нравится.
- **Красивая речь** - это речь, которая нравится, красиво говорящий человек-нравится, за ним видят интеллектуальные достоинства, великодушные.
- **Хороший оратор** обладает харизмой.

НЕВЕРБАЛЬНАЯ СЕМИОТИКА

РАЗДЕЛЫ НЕВЕРБАЛЬНОЙ СЕМИОТИКИ:

(1) ПАРАЛИНГВИСТИКА –

наука о звуковых кодах
невербальной
коммуникации, не
вошедших в систему языка.



(2) КИНЕСИКА –

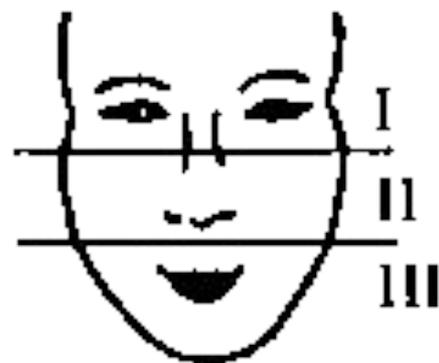
наука о жестах, жестовых
процессах и жестовых
системах.



Мимика

- **Мимика** - это координация движений лица, отражающее состояния, чувства, эмоции
- Немецкий психолог К. Леонхар разработал топографию «**мимического поля**»
- **Мины области лба** - напряжение, страх, внимание
- **Мины области носа** и подбородка - (стремление, отвращение, порицание)
- **Мины области рта** - (удивление, упрямство, сомнение, обдумывание...).

«Зоны» лица



Радость



Гнев



Удивление



Отвращение



Страх



Грусть



Эталоны естественных мимических кодированных коммуникативных практик тела

- Американские психологи **П. Экман** и **У. Фризен** создали эталоны естественных мимических кодированных выражений - FAST, позволяющий провести анализ экспрессии с точки зрения наличия в ней мимических признаков основных эмоций: страх, отвращение, радость, гору, гнев (брови сведены, вертикальные складки между бровями, рот закрыт, углы опущены...)

Глаза



Дисгармония и гармония мимики

- Мимика бывает гармоничной :
передающей одну эмоцию и
негармоничной (дисгармония натянутой
улыбки стюардессы).
- Некоторые люди страдают амимией
лица (отсутствием выразительности).

Особенности мимики

- Женщины более точны в восприятии чувств других людей.
- Работа правого полушария мозга отражается на левой половине лица, правого - на правой.

Жесты

- Теоретики: А. Штангль,(жесты рук)
- А. Пиза (австралийский ученый),(жесты рук, ног, барьеры: скрещенные руки и ноги)
- Е.А.Петрова -Н.И.Смирнова
- Жесты коммуникативные: обозначение размера, формы)
- Описательно-коммуникативные (означающие размер и форму, пространственное расположение объектов)
- Модальные жесты: выражающие оценку предметов, явлений,
- Жесты -регуляторы(кивок, целенаправленное движение руками)
- Жесты -эмблемы (палец, который поднят вверх)
- Жесты- иллюстраторы (вот такого размера..)
- Жесты- адаптеры (почесывание. Поглаживание)
- Жесты- эффекторы (растерянность, удивление...м. поправляют штаны, женщины - прическу)
- Жесты- оценки (почесывание подбородка - обдумывание высказывания...)

Жесты- символы

- Давайте рассмотрим жесты, которые мы очень часто используем при общении!

Их можно условно разделить на несколько групп:

жесты-символы, которые понятны всем

- **"нет проблем!", "все в порядке!";**
- **жесты "рука у лица";**
- **жесты "соединенные руки";**
- **жесты-позы (где важно видеть положение и рук, и ног);**
- **жесты-взгляды и так далее.**



Человек ОК

Мужчина жестикулирует и улыбается. Поза широкая, руки спокойны. Человек просто привык, что у него все хорошо. У него все ОК, даже тогда, когда случаются неприятности. С ним происходит много



Оптимизм

Постоянно приподнятое настроение, беспричинное веселье, эмоциональный тонус. Человек часто улыбается, активно жестикулирует. Характерная черта – это повышенная активность.



Лидерство

Жест говорит о явном желании руководить. Это проявляется во всем, такой человек может давать тебе маленькие указания, например «садись тут», уточнять детали при заказе еды и другие мелочи. Если эти



Владею территорией

Первое, что приходит на ум при взгляде на позу, – «всеобъемлющая». Люди в таком состоянии могут «захватить» весь диван, развалившись на нем не столько удобно, сколько широко. Либо обхватить стол, держать



Надо принять решение через силу

Внутренний конфликт, попытка найти компромисс с самим собой ярко отражаются на лице и поведении. Лицо его напряжено, кровь приливает к голове, руки все время прикасаются ко лбу и



Доволен

Чувственное удовлетворение, прилив бодрости и активности. Нога на ногу, довольная ухмылка, руки за голову. Он доволен, что принял верное решение. И неважно – сделал ли он месячный проект, или же



Призыв к компромиссу

Корпус наклонен к тебе, руки могут касаться тебя или указывать в твою сторону, лицо доброжелательное. Человек знает, что в такой позе он весьма убедителен. Перед тобой опытный переговорщик и



Показываю лучшее в себе

Он лезет из кожи вон, чтобы показать себя в максимально выгодном свете. Главное, чтобы желание приукрасить реальность не перевешивало доводы разума. А то возможны серьезные



Скрываю раздражение

Одна рука плотно обхватывает другую за спиной – она не разрешает ей действовать. Ему не нравится то, что происходит. Быть может, причина тому ты. Скорее всего, с этим можно что-



Сдерживаю негатив

Похоже, с минуты на минуту разразится настоящая буря. Не завидуем тому, кто через пару мгновений окажется у него под рукой. В этих кулаках нет справедливой кары – лишь жажда вылить во



Неуверенность

Сильная неуверенность выражена в том, что портфель выставлен как барьер для дальнейшего общения. Руки под портфелем сомкнуты – он обороняется. Портфель в данном случае не предложение к



Защита

Предлагает обсудить что-то за чашкой кофе? Кружка в его руках служит для создания частичного барьера. Он привык к спорам. Лицо немного опущено, легкий взгляд исподлобья – все свидетельствует о



Решение принято, но его можно изменить

Руки соединены в шпиль, но больше соприкасаются друг с другом. Взгляд доброжелательный – ему интересна твоя позиция. Человек принял решение, в нем уверен, но не исключает



Несбывшиеся ожидания

Несмотря на то что корпус подан вперед и показывает, что ты была ему интересна, руки сплетены в горький клубок разочарования. Обидела или просто не оправдала ожиданий? О том, что ты его



Жду зеленый

Корпус наклонен вбок, ноги расставлены довольно широко, одна рука держит локоть второй, которая подпирает голову. Эта башня вежливости, которую построил ваш собеседник. Он ждет,



Предвкушаю выгоду

Уверенная стойка ног, одна нога чуть впереди, он потирает ладони. Улыбка или даже ухмылка на лице, приподнятое настроение. Человек предвкушает радости от результата или от



Сексуальное влечение

Ноги широко расставлены, руки на уровне бедра, могут поддерживать ремень или цепляться за карманы или петли для ремня. Верхняя часть корпуса немного отклонена назад. Ого!



Готов действовать на свое усмотрение

Уверен, спокоен и заинтересован тобой. Положение рук говорит о готовности к действиям и к сексуальным ухаживаниям. Расстегнутый пиджак, расставленные ноги носками врозь и



Доминирование

Взгляд серьезный, внимающий. Лицо спокойное, ладони в подмышках, большие пальцы могут указывать вверх. Он чувствует свое превосходство, что нормально для отношений между



Открытость намерений

Руки ладонями вверх широко разведены, лежат на столе или же открыты собеседнику. Его намерения – открыты. Так же, как и его внимание к тебе. Он готов слушать и делиться. Он тебя не



Скрытое желание руководить

Губы сведены, взгляд сверху вниз, линия головы выше линии горизонта. Руки складываются в указательный жест, замаскированный телефоном. Человек желает руководить, но



Выполняю правила приличия

Это полузакрытая поза. Он защищается одной рукой, но, скорее всего, не решил, каким образом действовать дальше. Одна рука может охватывать локоть другой, взгляд вопросительный, и чаще



Стресс, усталость

Поправляет воротник, как будто тот жмет. На самом деле все в порядке, но физические ощущения от стресса именно такие. Человек может быть либо на пике неспецифической активности, готовый



Обдумывание ситуации

Рука гладит или подпирает подбородок, касается губ. Глаза сосредоточены в одной точке, или взгляд блуждает. Он может на время отвернуться от тебя. Идет активный мозговой процесс.



Застенчивость

Поза несвободная. Мужчина стремится убрать ноги под стул. Попробуй проделать тест: коснись его носка обуви своим и посмотри, уберет ли он ногу. В руках он может что-то теребить или



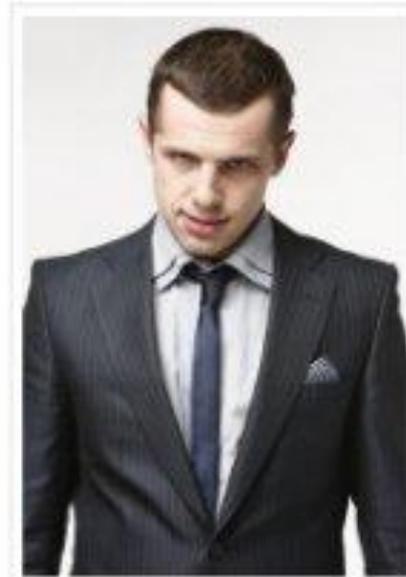
Инициативность

Поза, как правило, куда-то устремлена, будто мужчина готов к какому-то действию. Наклон в твою сторону означает желание слушать и действовать в общих интересах. Инициатива и желание взяться за дело



Агрессия

Подбородок, нос, линия глаз – все опущено ниже средней линии. Взгляд исподлобья. Руки могут быть опущены, могут быть сжаты в кулаки, сплетены, могут подпирать подбородок. В целом поза излучает



Упрямство

Голова опущена вниз, взгляд исподлобья, челюсть слегка выдвинута вперед. Верхняя половина туловища напряжена. Брови могут быть нахмурены. Мужчина не агрессивен и, скорее



Нерешительность

Потерянный взгляд, руки спрятаны под стол, могут быть зажаты между колен, сутулость, мимика не активна. Люди нерешительные зачастую ищут решение вовне: пользуются ритуалами, услугами



Уже давно все решил, но послушаю

Его руки соединены в острый шпиль, лицо серьезное, ожидающее завершения диалога и последующих действий. Если он стоит, его руки спокойно лежат в карманах, взгляд спокоен, улыбка



Не посягай на личное

Руки на столе соединены в «дамбу», корпус наклонен вперед, нотки возмущения во взгляде помножены на задетые чувства. Он не обладатель, но защитник своих интересов. Помни об этом, когда слишком



Пойман на лжи

Теребит глаза, нос, уши, губы, щеки или другую область на лице – это один из признаков того, что человек, возможно, соврал. Если он действительно лжет и ты это раскусила, рекомендуем тебе



Желание закончить

Не все так внимательны, чтобы увидеть это. Но часто бывает, что во время диалога человек, открывая рот, может закрывать глаза. Таким образом он как бы пытается сказать: «Все это старо как мир!»



Заинтересованность

Поздравляем! Он тобой явно заинтересован! Смотрит на тебя и искренне улыбается. Обрати внимание – лицевая асимметрия тоже в твою пользу. Улыбка легко скользит по левой стороне лица, что



Отрицание

Он возмущен и удивлен ситуацией, отрицая происходящее. Быть может, его просто представили тебе неподобающим образом или посадили не за лучший столик? Заломы в уголках рта и



Обескураженность

Лоб сморщен, брови сведены – он не понимает тебя, твою мысль или что-то внешнее. Более общий вариант – озадаченное, растерянное лицо, он может сутулиться. Поза может говорить о



Закрит для тактильных контактов

Корпус отдален и как бы устало откинут на спинку стула, ноги закрывают от собеседника, руки в полузакрытом развороте. Человек не желает близости. От усталости или просто неприятно — не так важно. У него



Прошу!

Жест из детства: ладони вместе, как при мольбе. Улыбка и соответствующий жесту взгляд. Он может использовать этот жест в шутку. Но если ты первый раз видишь этот жест, это означает



Навязываю свою точку зрения

Руки сведены вместе в большой «кулак», немного напряжены, лицо серьезное. Человек не просто принял решение или имеет мнение, он считает должным навязать свою точку зрения. Ему не



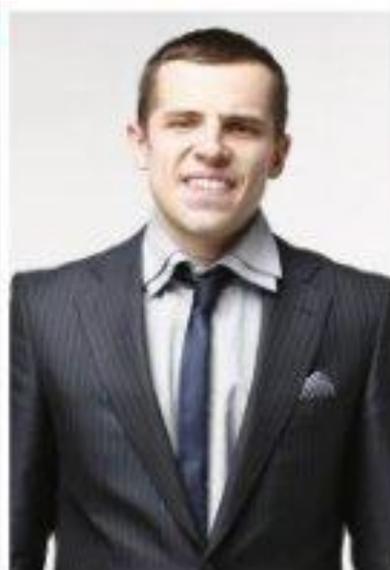
Максимальный интерес

Ты его интересуешь. Люди, как и животные, склоняют голову, проявляя интерес. Он чуть через себя не перегнулся — так сильно он увлечен тобой. Может даже создаться впечатление, что он



Самонадеянность

Руки в карманах, голова и подбородок приподняты, кончик носа – выше линии глаз, губы сжаты в сдержанной ухмылке. Мужчина, принимающий такую позу при знакомстве, четко знает, чего от тебя



Дослушаю до конца

На долю секунды он прикусил нижнюю губу. При этом голова может быть наклонена вперед (более агрессивная поза) или запрокинута назад (поза терпения). Это предельная степень терпения и контроля над



Не хочу ничего говорить

Человек может стоять на двух ногах или выглядеть уверенно, но его губы сильно сжаты. Это движение губ чаще всего мимолетно, длится чуть более секунды и зависит от того, как разворачивается ваше



Не хочу тебя слушать

Подергивание мочки уха или касание самого – человеку не особо приятно тебя слушать. Совершенно неважно, есть ли у него более важные дела или ему безразлична тема. Слушать он больше не



Хвастовство

Высокомерный взгляд сверху вниз – в этих отношениях ты будешь ведомой. Что, впрочем, довольно естественно для отношений между полами. Он смотрит в будущее, в котором ты точно есть. Он



Внимание

Он внимателен к тебе и заинтересован твоими словами. Спокойно опущенные руки и открытая поза с упором на обе ноги – ясный знак открытости, а также уверенности в собственных силах. Он



Скука с проблесками интереса

Если до этого твой собеседник скучал, и вдруг ты заметила это... Бинго! Ты его заинтересовала, и теперь уже дело техники заставить его широко улыбаться. Парень явно теряет интерес к



Скука

Блуждающий взгляд или взгляд в одну точку – верный признак того, что человек думает о чем-то другом и слушает тебя вполуха. Он либо пойдет дальше своей дорогой, либо уснет крепким здоровым сном. Чем ты



Прошу соглашаться

Шпиль руками вниз (или по направлению к тебе) – человеку необходима поддержка, подтверждение верности его решения. Но его лицо как бы компенсирует легкую неуверенность излишней



Скрытое подавление

Широко расставленные ноги, улыбка, руки спокойно лежат на коленях – человек пытается подавить тебя. Зачем? Во время переговоров или спора такая позиция естественна. Но за что и



Дружелюбие

Поза расслабленная, корпус повернут к тебе, ноги могут быть широко расставлены, руки спокойно лежат. Он улыбается. Он открыт для общения и демонстрирует направленность к тебе



Конфронтация

Он полностью закрыт для тебя. Или он закрывается от ситуации, а может быть, и мира в целом. Ноги, сложенные «четверкой», – барьер, рука усиливает защиту. Быть может, ты для него слишком



Готов ко всему

Руки, голова, туловище – все в напряжении. Ладони могут быть в кулаках. Кроме той ситуации, когда человек в аффекте, этот сиюминутный жест может означать полную решимость на все ради



Критическая оценка

Он отстранился и скептически относится к тебе, твоим словам или ситуации в целом. Но это не значит, что тебя ждет фиаско. Он просто критически оценивает ситуацию. Жесткий логик с аналитическим



Активное неприятие

Он против и тебя, и твоего мнения. Ему все это не нравится, и он зарылся в оборонительный редут по локти. Будь осторожна, он в любую секунду готов перейти от обороны к атаке. И у



Пассивное неприятие

Руки сведены за спину. У него нет желания с тобой разговаривать. Он ждет, когда можно будет заняться своими делами. Самоконтроль на уровне, и не жди скандала с последующим катарсисом – он просто

ЖЕСТЫ-СИМВОЛЫ В КРОСС- КОММУНИКАЦИИ



В Пакистане -
(женщина
мужчине) -
ты ничтожество!



В Турции, Италии -
восхищение,
похвала
человеку.
Правда в Италии
"пучёк" ещё
целуют)



В Европе - "кукиш",
иди н/х
В Японии, Таиланде -
предложение секс
услуг.



В России -
"шшш"
В Японии -
фаллический
символ



В Иране -
фаллический
символ



В Израиле - "рега",
подожди
секундочку.
В Узбекистане -
пошел в ж/у,
заткнись .



Позвони мне,
я тебе
перезвоню.



В Греции -
"вытянутая ладонь",
порцанье,
неприличный жест.
Везде - отрицание.



В Коллизее -
убей
противника
В России -
дела хреново.



В России -
всё отлично.



Во Франции -
ты роконосец.
В Италии -
оберег от
сглаза.



В Грузии - ок.
На Украине -
"кукиш"



В Палестине -
"пять молитв
Корана"против
зависти
защита от
сглаза,



В Японии -
солідные
дниги.
В Португалии -
непристойность.
Во Франции - ты / ноль.
В Тунисе - я тебя убью !
В Сирии - пошел к чёрту.



В некоторых
странах
Африки -
подойди
поблизке .



В Англии -
ну я тебе покажу!
В Америке - мы
команда, нас
водой не
разольешь .



В Италии -
"лодочка",
ну рассказывай !
В Мексике -
заплатишь
ответчу.



Честность и открытость



Нет проблем!



Все в порядке!



Ребенок обманывает



Взрослый обманывает



Подросток обманывает

Такестика

- Специальная область психологии, которая изучается жесты – прикосновения
- Например, рукопожатие.
 - Варианты рукопожатий:
 - -ладонь на ладони партнера - стремление доминировать
 - -ладонь повернута вверх - готовность к подчинению
 - -ладонь ребром вниз - равенство
 - - рукопожатие «перчатка» показывает искренность
 - - «котлеткой» - слабость характера
 - - вялое рукопожатие - безразличие
 - - крепкое, сильное - агрессивность, активность
 - - продолжительное - искреннее желание, чувство ответственности.



Ладонь вверх



Ладонь
ВНИЗ



Рукопожатие
«перчатка»

ПРОКСЕМИКА

Проксемика: определение ПОНЯТИЯ

- Пространственно - временная организация общения (лат. от proximity-близость).
- Размеры личной пространственной территории человека средне обеспеченного социального уровня в принципе одинаковы независимо от того, проживает ли он сегодня в Северной Америке, Англии или Австралии.
- Э. Холл в самом начале 1960 г. термин «проксемика» вводит в научный оборот американский антрополог Э. Холл.

Личная территория животных

- Физическое тело большинства животных окружено определенной пространственной зоной, которую они считают своей собственной личной территорией.
- Насколько далеко простирается эта территория зависит, главным образом от того, как густо населены места, в которых это животное проживает.

- Лев, выросший на просторных территориях Африки может иметь сферу обитания радиусом в 31 милю и более, в зависимости от плотности населения львов на этой территории, он метит свою территорию испражнениями и мочеиспусканием.
- Но если лев вырос в клетке со многими другими львами, его личная территория может ограничиваться буквально несколькими метрами, что является прямым следствием перенаселенности сферы обитания.



Личная территория человека

- Подобно другим животным, человек обладает своей собственной воздушной оболочкой, окружающей его тело, ее размеры зависят от плотности населения людей в месте его проживания.
- Следовательно, размеры личной пространственной зоны социально и национально обусловлены.

- Если представители одной нации, например, индусы, привычны к перенаселенности, другие предпочитают широкие открытые пространства и любят сохранять дистанцию.
- Есть территориальное поведение народов стран Запада.



Индия

Европа



Социальная дистанция

- Социальное положение человека может тоже быть значимым при описании расстояния, на котором человек держится по отношению к другим людям.
- У каждой культуры своё понимание пространства/ времени, т.е.
- понятие топо- (место, расстояние в пространстве)
- и хроно- (время) типа (М.М.Бахтин).

Дистанция общения

- Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, была приглашена в местный клуб Джейсистов. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает» к ним. Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим невербальным поведением намекала, что она для них доступна в сексуальном отношении.
- Эта ситуация подтверждает тот факт, что у многих европейских наций интимная зона составляет только **23— 25 см.**, а у некоторых и того меньше. Датчане чувствовали себя уверенно и непринужденно, находясь на расстоянии 25 см от американца, не подозревая о том, что они вторгаются в его интимную зону, составляющую 18 дюймов (2.54. см. X 18= **45.72 см.**). Датчане также чаще используют контактный взгляд, чем американцы, что дало повод для ошибочной оценки их поведения.



ЗОНАЛЬНЫЕ ПРОСТРАНСТВА В НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

3-и зоны пространственной коммуникации: зона № 1

- **1. Интимная зона (от 15 до 46 см).**
- Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, как будто бы это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним. Это дети, родители, супруги, любовники, близкие друзья и родственники. В этой зоне имеется еще подзона радиусом в 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. Это сверх интимная зона.

3-и зоны пространственной коммуникации: зона № 2

- **2. Личная зона** (от 46 см до 1, 2 метра).
- Это расстояние, которое обычно разделяет нас, когда мы находимся на коктейль — вечеринках, официальных приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

3-и зоны пространственной коммуникации: зона № 3

- **3. Социальная зона** (от 1, 2 до 3, 6 метров).
- На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе и от людей, которых не очень хорошо знаем.

Практическое использование зонального пространства

- Чем интимнее наши отношения с другими людьми, тем ближе разрешается нам проникать в их зоны. Например, только что принятый на работу служащий первое время может подумать, что коллектив относится к нему очень прохладно, но они просто **держат его на дистанции социальной зоны, потому что мало его знают.**
- Как только сослуживцы узнают его лучше, территориальное расстояние между ними сокращается, и в конце концов ему позволяют передвигаться в пределах личной зоны, а в некоторых случаях проникать и в интимную зону.

Практическое использование зонального пространства: работа/рыбалка

- Исключением из правила, требующего строгого **соблюдения дистанционной зоны**, являются случаи, когда пространственная зона человека обусловлена его социальным положением.
- Например, управляющий компанией и один из его подчиненных могут быть компаньонами по рыбной ловле, и, находясь на рыбалке, они пересекают и личную, и интимную зону друг друга.
- На работе же управляющий будет держать его на расстоянии социальной зоны, соблюдая неписанные, правила социальной стратификации.

**ПРАКТИЧЕСКОЕ
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ЗОНАЛЬНОГО
ПРОСТРАНСТВА: ПРАВИЛА
НЕВЕРБАЛЬНОГО ЭТИКЕТА**

Этикет в лифте, на эскалаторе в метро, в общественном транспорте.

- Скученность людей на концертах, в кинозалах, на эскалаторах, в транспорте, лифте приводит к неизбежному вторжению людей в интимные зоны друг друга и интересно наблюдать реакцию людей на эти вторжения.
- Существует ряд неписанных правил поведения западного человека в условиях скученности людей, например, в автобусе или лифте.

Правила

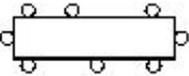
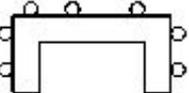
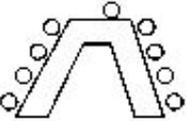
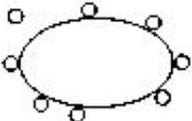
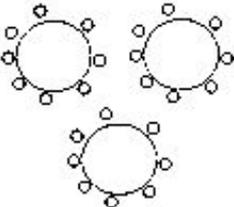
- 1. Ни с кем не разрешается разговаривать, даже со знакомыми.
- 2. Не рекомендуется смотреть в упор на других.
- 3. Лицо должно быть совершенно беспристрастным — никакого проявления эмоций не разрешается.
- 4. Если у вас в руках книга или газеты, вы должны быть полностью погружены в чтение.
- 5. Чем теснее в транспорте, тем сдержаннее должны быть ваши движения,
- 6. В лифте следует смотреть только на указатель этажей над головой.

Этикет общественного транспорта глазами постороннего наблюдателя

- Часто можно услышать, как людей, едущих в общественном транспорте на работу в часы пик, называют **жалкими, несчастными, подавленными**.
- Эти эпитеты обычно употребляются из-за того, что у этих людей невыразительные лица, но сторонние наблюдатели ошибаются в своих оценках.
- Они просто видят, как люди добросовестно выполняют правила поведения в условиях неизбежного вторжения посторонних в их интимную зону.

Расположение коммуникаторов в пространстве

- - позиция (игра на выигрыш) - против друг друга,
- - непринужденное обещание - рядом
- - сотрудничество – рядом,
- - неприязнь (по диагонали, против др. и др.).

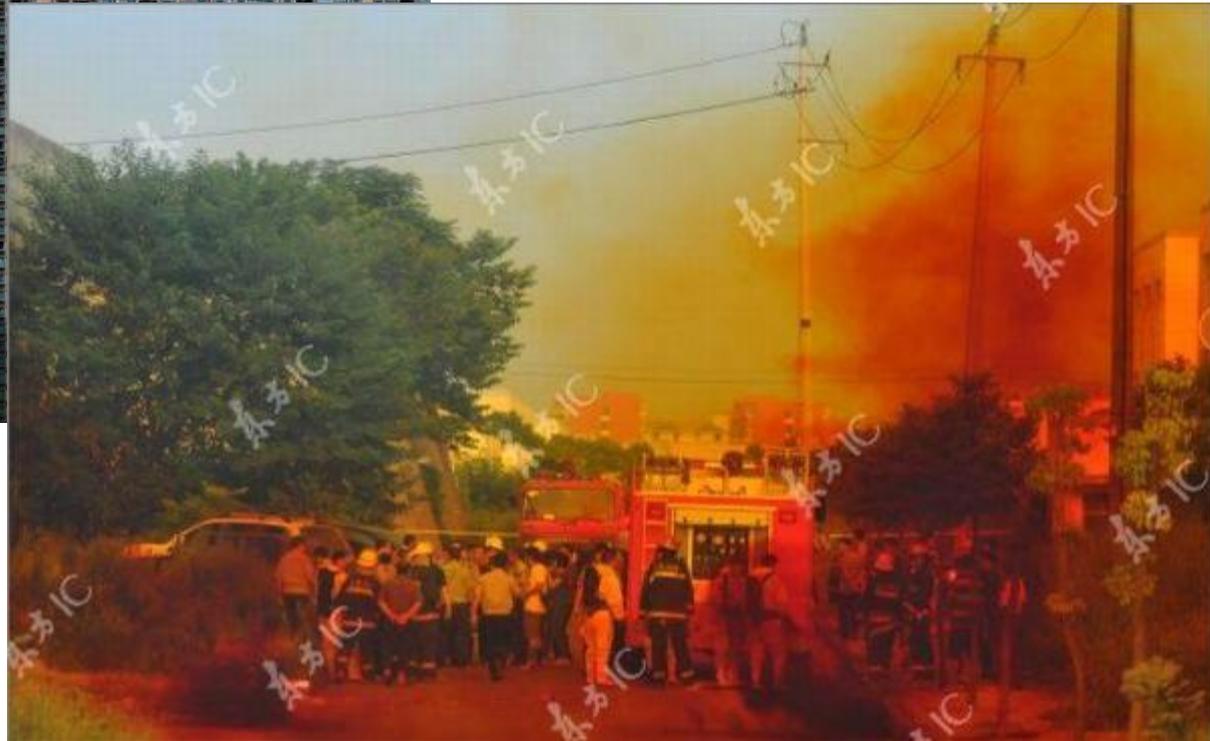
Способ	Схематическое изображение	Комментарии размещения
«Конференция»		Официально. По субординации. Может вызвать конфронтацию, противостояние мнений
«Подкова»		Способствует взаимодействию. Доступный визуальный контакт. Хорошие возможности контроля
V-образное расположение		Позволяет создать обстановку сотрудничества между собеседниками при ведущей роли оратора
«Круглый стол»		Объединяет людей, демократизирует обстановку обсуждения проблем
«Кабаре»		Для работы маленькими группами. Возможны трудности фокусирования внимания

ПРОКСЕМИКА И ПЕРЕНАСЕЛЕННОСТЬ

- Только в последние годы правительство и градостроители стали обращать внимание на то, что многоэтажные жилищные комплексы оказывают отрицательное влияние на человека, поскольку лишают его личной территории.



Экологические катастрофы и перенаселенность



- Отрицательные последствия проживания на перенаселенных территориях можно проследить на примере популяции оленей на острове Джеймс, находящимся неподалеку от штата Мэрилэнд.
- Олени там стали вымирать большими партиями несмотря на то, что в то время корма им было достаточно, хищники отсутствовали и не было никакой эпидемии.



- Аналогичные явления до этого происходили с крысами и кроликами. Исследования показали, что олени вымирали в результате сверхактивной деятельности надпочечных желез, вызванной стрессовым состоянием животных, создавшемся от того, что в результате роста популяции оленей они были лишены своей личной территории.
- Надпочечные железы играют важную роль для роста организма, воспроизводства и сопротивляемости заболеваниям.

Социальные проявления скученности населения

- Таким образом, именно перенаселенность вызвала физическую реакцию на стресс, а не такие факторы как голод, инфекция или агрессивность других животных.
- Области, имеющие большую плотность населения, имеют более высокий уровень преступности, проявлений девиантного поведения среди людей.

Выводы

- 1
- 2
- 3
- 4

Литература

- Леонтьев А.А. Психология общения. Тарту. 2004.
- Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. СПб.: Питер, 2007.
- Бороздина Г.В. Психология делового общения. М.: Деловая книга, 2008. Глава 7. Имидж делового человека.
- Ключев Е.В. Речевая коммуникация. М.: ПРИОР, 2008.
- Кнапп М.Л. Невербальные коммуникации. М., 2008.
- Конечкая В.П. Социология коммуникации. М.: МУБУ, 2007.
- Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. "Феникс". Ростов-на-Дону. 2009.
- Лобанов А.А. Основы профессионально-педагогического общения. – С.-Петербург, 2000;
- Рубинштейн С. Л. Теоретические вопросы психологии и проблема личности // Психология личности. - М., 2002.

Творческие задания

- Задание 1. Напишите доклад на тему: «Соотношение понятий «вербальная и «невербальная коммуникация»
- Задание 2. Напишите доклад на тему: «Способы программирования пространства коммуникации в разных культурах народов мира»
- Задание 3 Напишите доклад на тему: «Невербальное поведение людей в ситуации контакта глазами»
- Задание 4. Напишите доклад на тему: «Метод кодирования выражений и анализ степени экспрессивного поведения человека».
- Задание 5. Напишите доклад на тему: «Практическое использование зонального пространства».

Глоссарий