

ОБЩЕНИЕ

*Невербальное
общение*



Исследования показывают, *что в ежедневном акте коммуникации человека:*

- слова составляют
примерно -7%,
- звуки интонации – 38%,
- невербальное
взаимодействие – 53%.



Невербальное взаимодействие:

- **Кинестика** - внешние проявления человеческих чувств и эмоций; Мимика - движение мышц лица; Жестика - жестовые движения отдельных частей тела: позы, осанку, поклоны, походку.
- **Таксика** - прикосновение в ситуации общения: рукопожатие, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание и пр.
- **Проксемика** - расположение людей в пространстве при общении.



Невербальные средства общения :

- интонация,
- тембр,
- ширина зрачка,
- пространство,
- частота дыхания,
- жесты и позы,
- осанка,
- одежда,
- мимика,
- контакт глазами и т.д



Упр. « дистанция»

на различных расстояниях

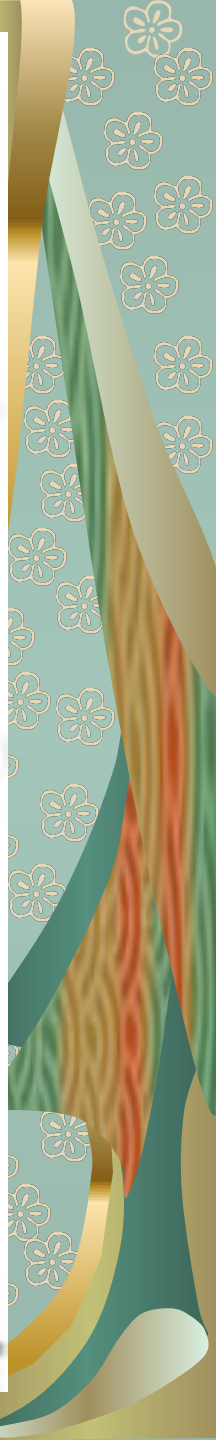
- 0,5м;
- 1м;
- 3м;
- 5м

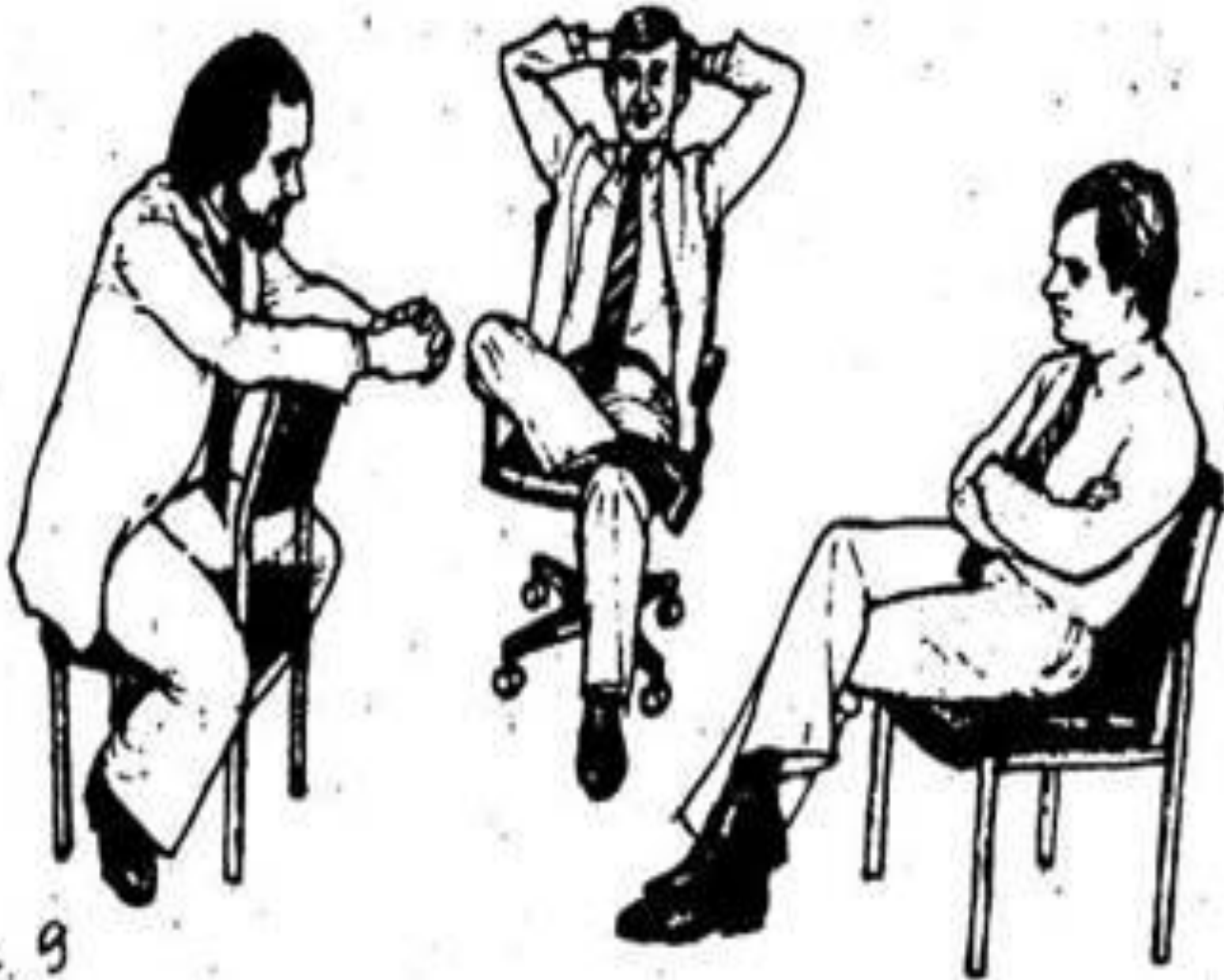
*На какой дистанции лучше
разговаривать на личные темы, а на
какой – отвечать учителю урок.*



- **Интимная зона (15 - 45 см)** допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди.
- **Личная зона (45 - 120см)** - беседа с друзьями, коллегами. Характерен лишь зрительный контакт.
- **Социальная зона (120 - 400 см)** - официальные встречи в кабинетах, преподавательских, т.е. с теми, кого не очень хорошо знают.
- **Публичная зона (более 400 см)** - общение в большой группе людей, в лекционной аудитории, на митинге и т.п.







e. 9









Контакт глазами

Глаза являются самыми мощными знаками невербального общения:

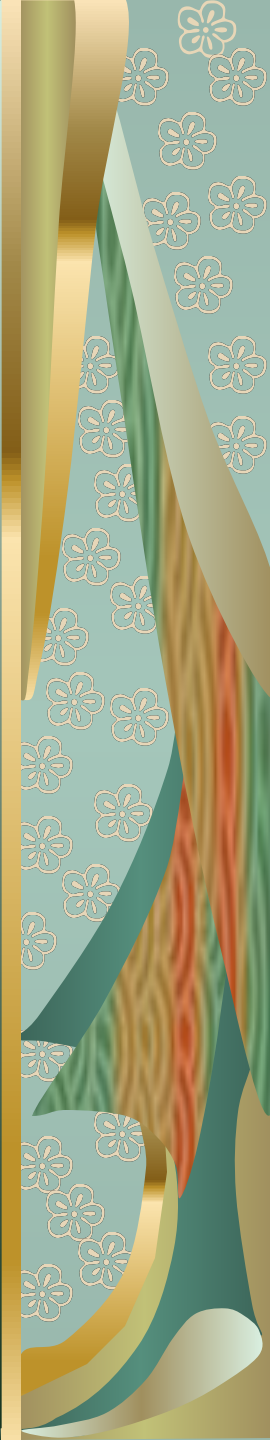
- **они занимают центральное положение;**
- **через зрительный анализатор проходит 87% всей информации (9% проходит через слуховой анализатор, 4% - информация, поступающая в мозг через остальные органы чувств).**



**Чтобы понять состояние человека,
ему необходимо смотреть в
зрачок.**

***Общаясь с человеком,
попробуйте ответить на 3
вопроса:***

- Как он на вас смотрит?**
- Долго ли он смотрит?**
- Как долго он может выдержать
ваш взгляд?**



Если вы хотите

вызвать в человеке

доверие,

смотрите ему в глаза не

менее 70% всего

времени общения – и

Вы, скорее всего,

добьетесь успеха.



Обратите внимание, если

- При беседе вы отмечаете, что ваш партнер практически не смотрит вам в лицо (во всяком случае, значительно реже, чем обычно, а если вы ловите на своем лице его взгляд, то мгновенный). Точно можно утверждать: он не желает с вами контактировать либо испытывает чувство дискомфорта из-за необходимости дезинформировать вас.
- Ваш партнер при беседе почти неотрывно смотрит на вас независимо от фазы диалога. Точно можно утверждать: вы представляете для него какой-то интерес. Возможные варианты: либо он изображает «удава», считая вас «кроликом», либо он испытывает к вам симпатию, либо его интерес к вам вполне деловой – он заинтересован в обсуждении с вами этого вопроса.



- При нормальных взаимоотношениях (без выраженной личной симпатии или антипатии) партнер будет чаще направлять свой взгляд на вас в те моменты диалога, когда его сознание будет менее загружено либо когда вы будете привлекать его внимание словами-обращениями.
- Чем напряженнее для интеллекта беседа, тем реже будут взгляды на собеседника. Чем свободнее беседа, тем чаще партнеры обмениваются взглядами (разумеется, при прочих равных условиях).
- Если вы заметили, что в какой-то момент диалога партнер перестал направлять на вас свой взгляд, а беседа такова, что не требует от него большого интеллектуального напряжения – значит, его отношение к вам ухудшилось. Это то же самое, как если бы он отвернул корпус чуть в сторону от вас. Ищите причину его недовольства.



**Пусть у вас появится
много новых
хороших друзей.**

***Я желаю вам
здоровья, улыбок и
хорошего
настроения.***

