OBLIGHT

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»

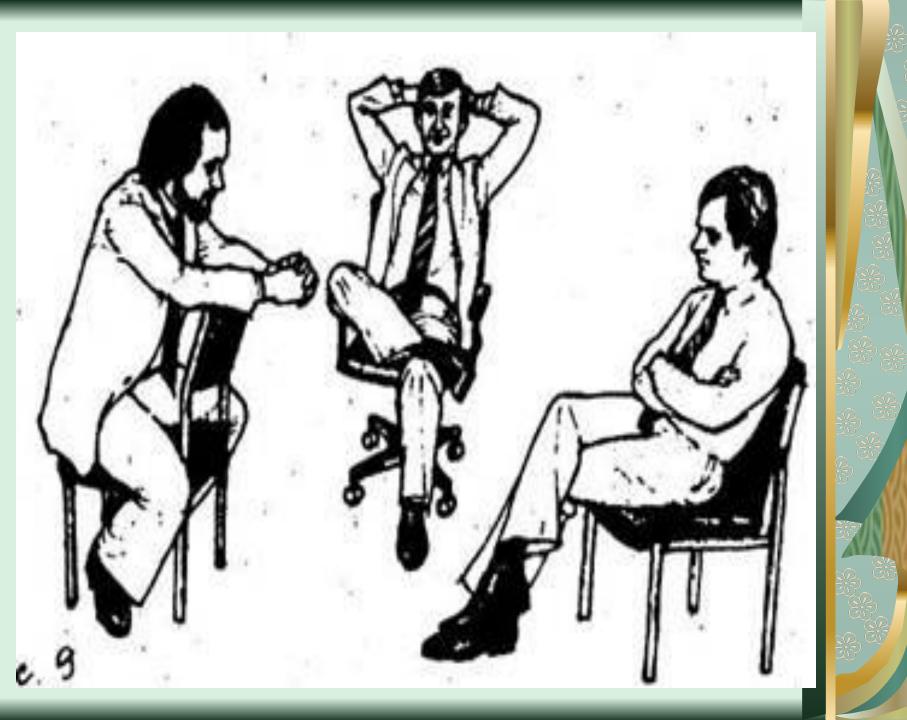
на различных расстояниях

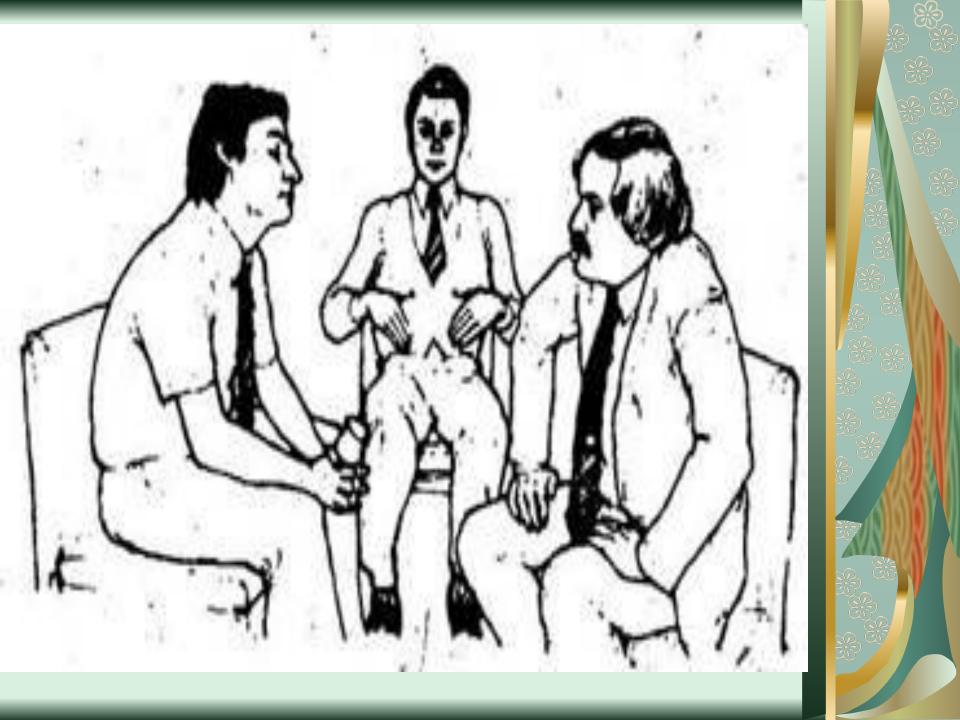
- 0,5m;
- 1m;
- 3m;
- 5м

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.











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, поступаемая 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.