

# Невербальные средства общения

Автор:  
Засядько Валентина

# «Невербальное»

## Невербальное общение. Что это такое?

- Несловесное общение называют Невербальным общением т.е. восприятием информации не через саму речь человека, а через мимику, жесты, улыбку и т.д.



# Невербальное общение, широко известное как «язык тела»

- Научиться понимать язык невербального общения важно по нескольким причинам.
- 1. словами можно передать только фактические знания, но, чтобы выразить чувства, одних слов часто бывает недостаточно.
- 2. знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой.
- 3. Наконец, нужно иметь в виду, что невербальное общение, как правило спонтанно я проявляется бессознательно.

# Кинесика

- Кинесика изучает внешние проявления человека, включающие в себя:
- мимику (движение мышц лица),
- жестику – (движение отдельных частей тела)
- пантомимику (движение тела — осанка, походка, позы),

# Мимика

- Под мимикой мы понимаем движения мускулатуры лица.
- Мимика тесно связана с эмоциями и позволяет человеку догадаться о переживаемых собеседником чувствах радости, печали, напряжения или покоя.
- Мимика помогает человеку передавать настроение, отношение к тому, о чем он говорит; радость, гнев, печаль — самые распространенные эмоциональные состояния лица.

Мимика бывает разная:

Сильноподвижная мимика.

Малоподвижная мимика.

Монотонность и редкая смена форм.

Также мимические движения подразделяются на:

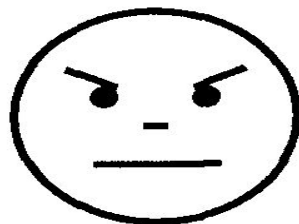
- 1) мимику агрессивно-наступательную – гнев, злость, жестокость и др.;
- 2) активно-оборонительную – отвращение, презрение, ненависть и др.;
- 3) пассивно-оборонительную – покорность, приниженность
- 4) мимику удовольствия-неудовольствия;
- 5) маскировочные выражения – мимика сокрытия истины, двусмысленности, нечестности т.п.

# Мимика

Нейтральное



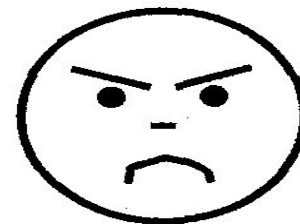
Враждебное



Радостное



Гневное



Недовольное



Простодушное



Усталое



Чуть злое



Притворно  
радостное



Расстроенное



Скептическое



Печальное





# Жесты

- В беседе мы часто сопровождаем слова действиями, в которых главную роль играют руки, причем даже простое рукопожатие несет информацию о собеседнике.
- Например, рука для рукопожатия, поданная ладонью вниз, как правило, означает превосходство партнера, рука, поданная ладонью вверх, — согласие на подчинение, а рука поданная вертикально, — партнерское рукопожатие.



# Сигналы рук



Огорчение и враждебность



Напряжение и несогласие



Самоуверенность



Оборонное или негативное состояние человека

# Рукопожатие

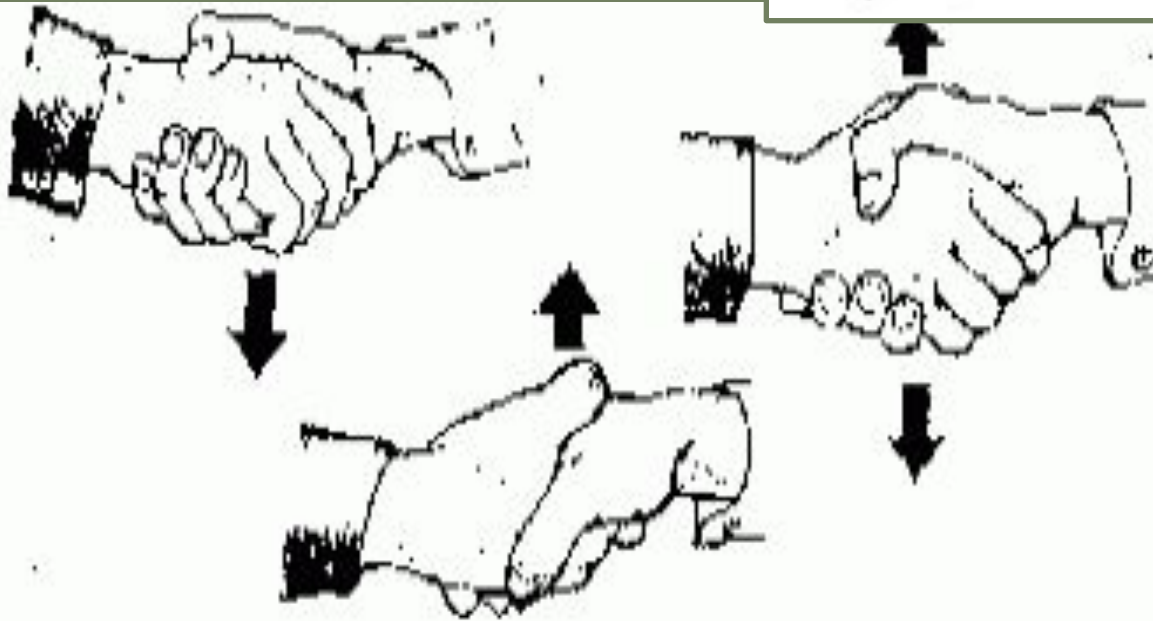
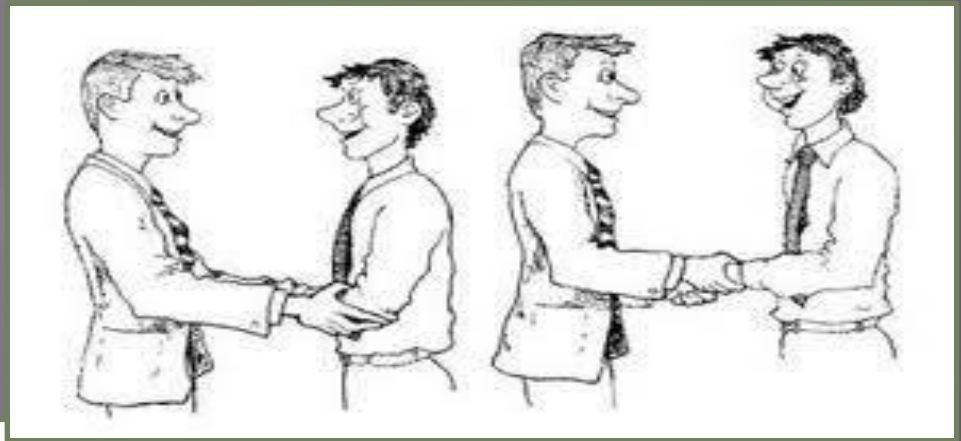


Рис. 19 Хозяин  
положения

Рис. 20 Уступало  
позиции

Рис. 21 Равноправное  
рукопожатие

# Жестикуляция

- Жесты - это выразительные движения головой, рукой или кистью, которые совершают с целью общения и которые могут сопровождать размышление или состояние. Мы различаем указательные, подчеркивающие (усиливающие), демонстративные и касательные жесты.



# Поза



- **Поза** — это положение человеческого тела; от умения правильно держаться и двигаться в значительной степени зависит ваш внешний вид. Наша манера стоять, ходить и сидеть является дополнительным источником информации.
- Поза свидетельствуют об уровне культуры общества.

## О чем "говорят" позы?



### 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



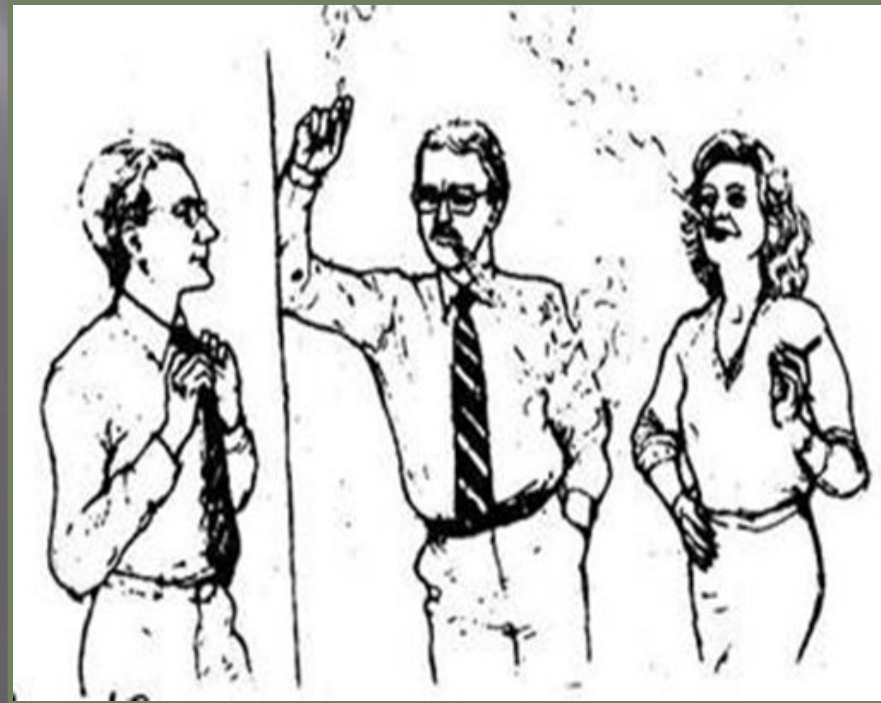
### Призыв к компромиссу

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



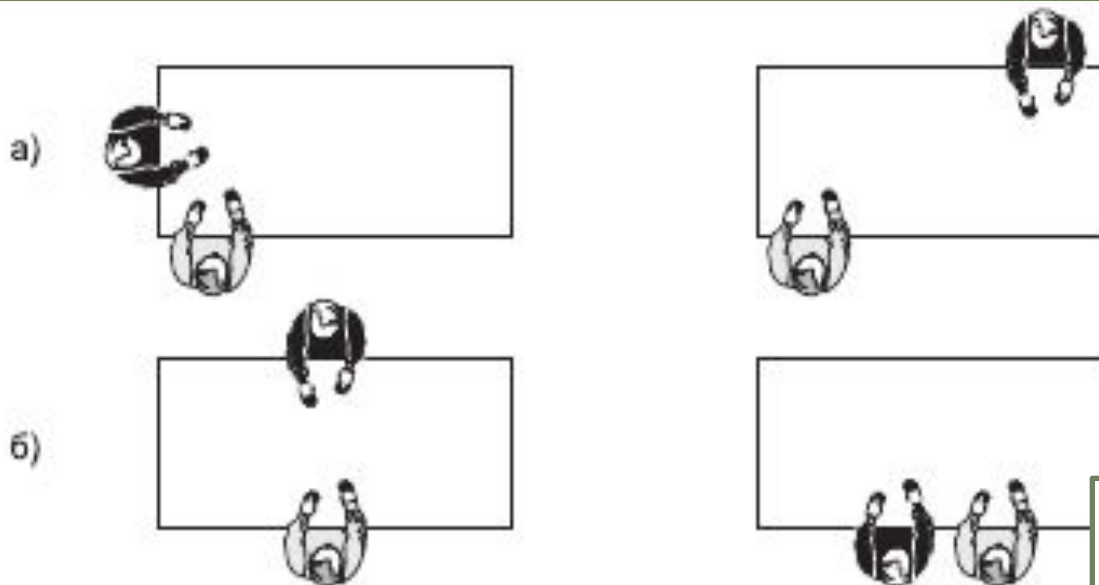
### Показываю лучшее в себе

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

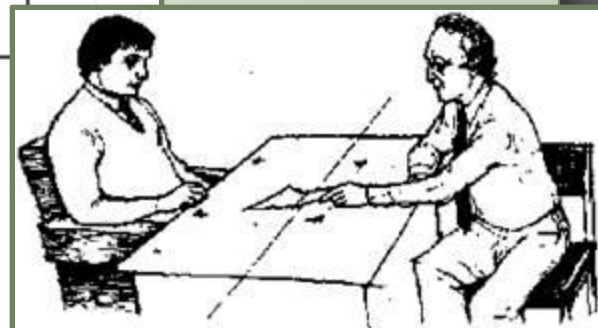
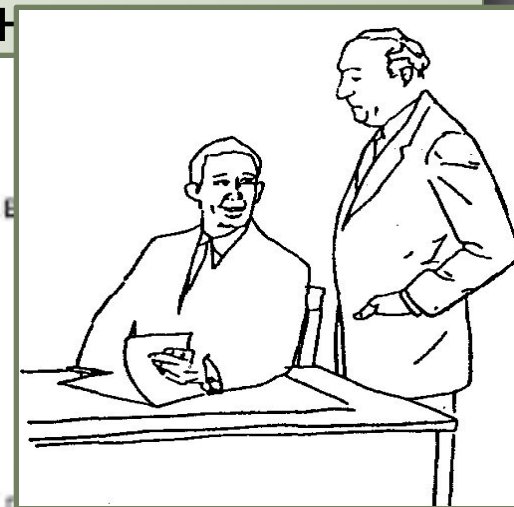


# Межличностное пространство

важным фактором в общении является межличностное пространство — как близко или далеко собеседники находятся по отношению друг к другу.



- а) позиция углового расположения, характерная для людей, занятых дружеской непринужденной беседой;
- б) конкурирующие собеседники — оборонительная позиция;
- в) независимая позиция — расположение по диагонали;
- г) общение при деловом взаимодействии



# Заполните таблицу

Расстояние между общающимися	Тип общения
1. 45-120 см	
2. Свыше 400 см	
3. 15-45 см	
4. 120-400 см	



# Главные недостатки, делающие личность смешной, а порой и внушающей отвращение:

- ❑ слишком часто во время разговора поворачивать голову с одной стороны в другую;
- ❑ протягивать ноги;
- ❑ смотреться в зеркало в обществе, подкрашиваться;
- ❑ постоянно поправлять свое платье;
- ❑ класть руки на собеседника;
- ❑ водить во все стороны глазами, поднимать их кверху;
- ❑ подмигивать;
- ❑ пристукивать ногой;
- ❑ раскачиваться на стуле.

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ**