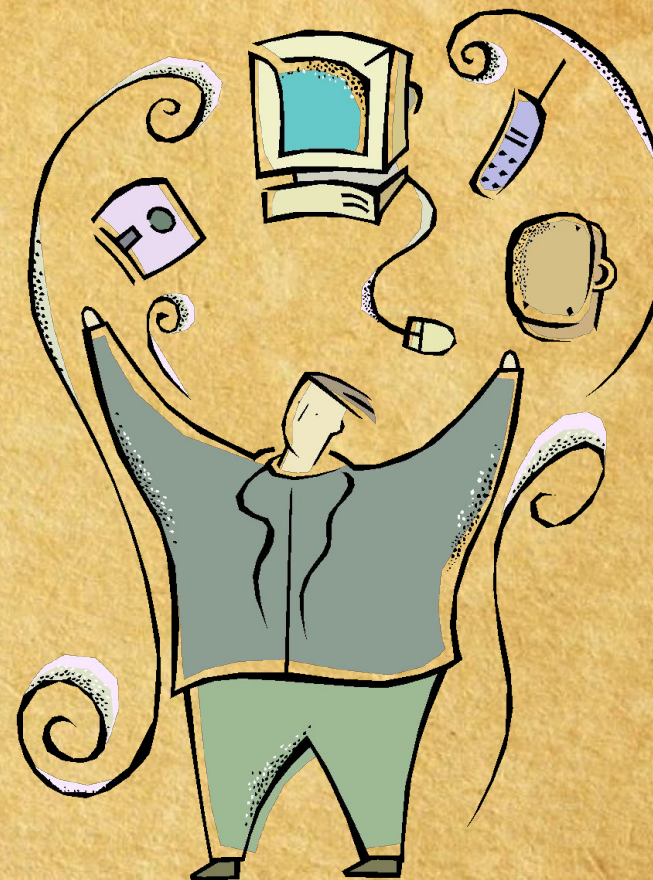


არავერბალური კომუნიკაცია



ავტორი: ანა ლეჟავა
ჯგ: 3101



- **კომუნიკაცია** არის ის უმნიშვნელოვანესი ცნება და მოვლენა, რომელიც ოდითგანვე ამყარებდა ადამიანების და არა მარტო მათ არსებობას.
- ურთიერთობაში, უპირველეს ყოვლისა, მოიაზრება **ვერბალური** კომუნიკაცია, რომელიც ინფორმაციის **სიტყვიერი** გადაცემის გზაა.



- თუმცა, არანაკლებ დიდი მნიშვნელობა აქვს კომუნიკაციის **არავერბალურ** სახეს, რომლის დროსაც ინფორმაცია გადაიცემა არა მეტყველებით, არამედ **სხეულის ენით** – სახის გამომეტყველებით, პოზით, ჟესტებით, მიმიკებით, თვალის კონტაქტით და სხვა.



- კაცობრიობის ისტორიაში არავერბალური კომუნიკაცია დროში წინ უსწრებდა ვერბალურს. ენის წარმოშობამდე ადამიანები ურთიერთობდნენ ჟესტების, გამომეტყველების, ყვირილის და შეხების მეშვეობით.



- არავერბალური კომუნიკაცია უფრო სანდოდ და გულწრფელად არის მიჩნეული, ვიდრე ვერბალური.

- სხეულის ენისადმი მეტი ნდობის არსებობა გამოიხატება იმაში, რომ არავერბალური ქცევა ადამიანის **ფსიქიკური მდგომარეობით** არის განპირობებული. ის არ ექვემდებარება ცნობიერს და მათი ცვლილება ხდება ქვეცნობიერულად, ამიტომ არავერბალური მანიშნებლების კონტროლი უფრო ძნელია, ვიდრე სიტყვების.



არავერბალური კომუნიკაციის 3 ტიპი:

- **კინესტიკა** – ემოციების გარე გამომეტყველება
- **ტაკტიკა** – შეხება ურთიერთობის სიგუაშიაში
- **პროქსემიკა** – ადამიანთა განლაგება სივრცეში ურთიერთობის დროს



სახის გამომეტყველება

- სახის გამომეტყველება გრძნობების მთავარი მაჩვენებელია. ისეთი **პოზიტიური** ემოციები, როგორცაა ბედნიერება, სიყვარული, შედარებით ადვილად აღიქმება, ხოლო რთულად აღქმადია **უარყოფითი** ემოციები - მწუხარება, განრისხება. ჩვეულებრივ ეს ემოციები მიმიკასთან ასოცირდებიან.



თვალებით კონტაქტი

- ვიზუალური კონტაქტი შეიძლება განვიხილოთ, როგორც საუბრის კონტროლის საშუალება.
- თვალებით კონტაქტი მიუთითებს დაინტერესებაზე, მონონებაზე, ან პირიქით თვალის არიდება ინტერპრეტირებულია, როგორც დაინტერესების არ ქონა.
- თვალებში განუწყვეტლივ ყურება შესაძლოა უხერხულ სიტუაციის ქმნიდეს, სწორედ ამიტომ მოსაუბრე და მსმენელი, როგორც წესი, ერთმანეთს 10 წამზე დიდ ხანს არ უყურებენ თვალებში.



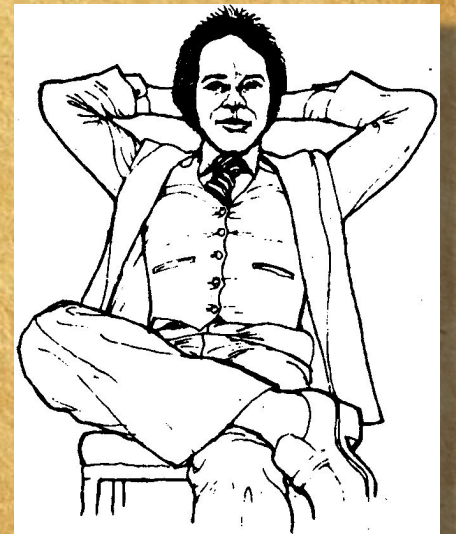
ინტონაცია და ხმის ტემბრი

- საუბრის ინტონაცია და ხმის ტემბრი უფრო მეტ ინფორმაციას გვაწვდის, ვიდრე სიტყვები.
- სწრაფად ლაპარაკობენ მაშინ, როდესაც არიან აღელვებულნი ან გადმოსცემენ პირად გრძნობებსა და განცდებს.
- ხშირად შეცდომები საუბრისას იმის მაჩვენებელია, რომ მოსაუბრე ნერვიულობს ან ცდილობს მოგვატყუოს.



პოზა

- გადაჯვარედინებული ხელები ან ფეხები ხშირად მიუთითებს სკეპტიკურ დამოკიდებულებაზე, თავდაცვაზე.
- როდესაც ადამიანი საუბრისას ჩვენსკენ იხრება, ეს პოზა მიუთითებს დაინტერესებაზე.
- ხელების თავს უკან შემოწყობა უპირატესობის მანიშნებელია.
- თავის დაქნევა დადებითად მოქმედებს მოსაუბრეზე ჯგუფური საუბრის დროსაც. ამიტომ ის ხშირად მისკენ მიმართავს საუბარს, ვინც უქნევს თავს.



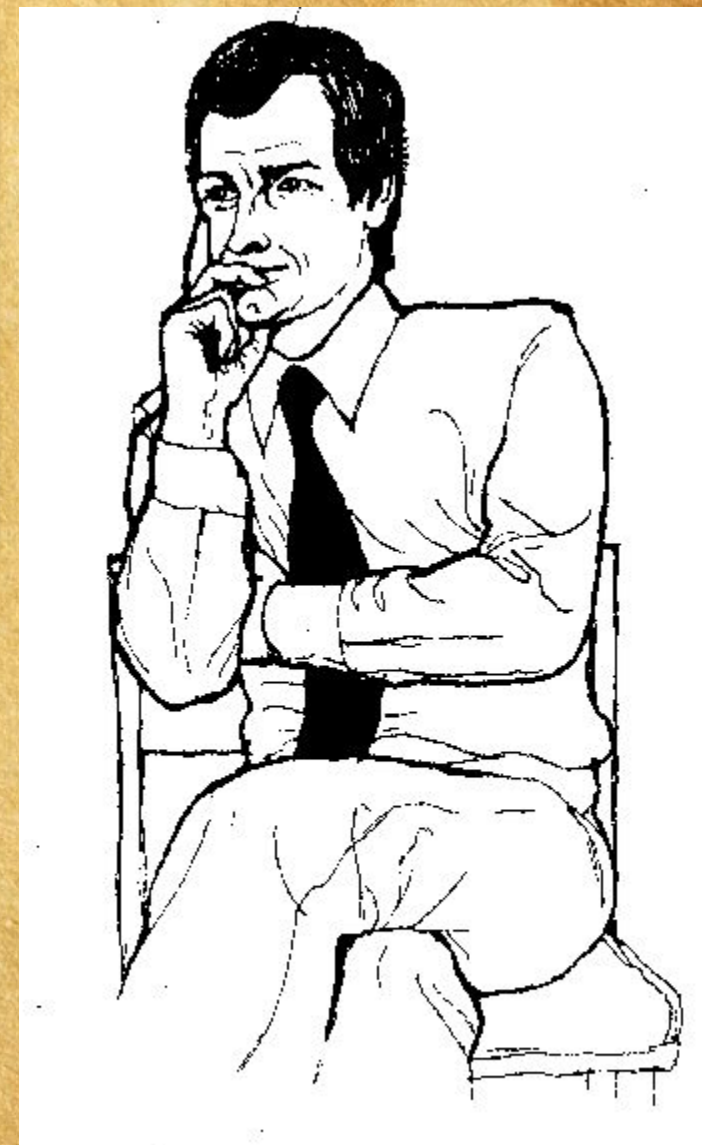
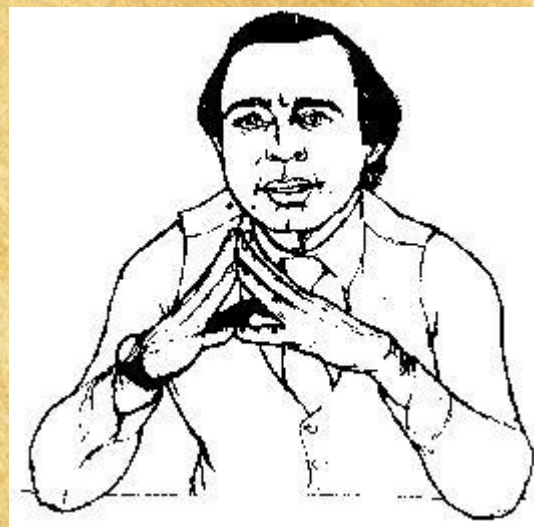
- სხეულის ენის სირთულეს ის წარმოადგენს, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში და კულტურაში შესტები სხვადასხვაგვარად აღიქმება.
- თვალით კონტაქტი იაპონიაში უხეშობად ითვლება. ისინი უმეტესად დაბლა ფეხსაცმელზე ან ჰაერში იყურებიან.
- ანუულ ცერა თითს აქვს 3 მნიშვნელობა. ჩვეულებრივ იგი იხმარება გზაზე "მანქანის დასაჭერად". მისი მეორე მნიშვნელობაა ყველაფერი კარგადაა, ხოლო თუ ცერა თითი ზედმეტადაა აშვერილი მაღლა ამ შესტმა შეიძლება შეურაცმყოფელი მნიშვნელობა მიიღოს.



- საათის ხშირ-ხშირად შემონმება მობეზრების ნათელი ნიშანია.
- ასევე ცუდი ტონის მაჩვენებელია თუკი ადამიანებს ძალიან მიუახლოვდებით.
- საუბრის დროს სახეზე შეხება, განსაკუთრებით კი ცხვირზე, სიცრუის ფართოდაღიარებული გამოხატულებაა.



- ჩვეულებრივ, მსმენელსაც და მოსაუბრესაც უადვილდებათ კონტაქტი იმასთან, ვისაც აქვს ცოცხალი გამომეტყველება, გამომხატველი მოძრაობები. აქტიური ჟესტიკულაცია ხშირად მიუთითებს დადებით ემოციებზე და აღქმულია როგორც დაინტერესების ნიშანი.



- მეტყველებით ინფორმაციის მხოლოდ 7%-ის გადაცემა ხდება, არავერბალური კომუნიკაციისას 92%-ის.
- აქედან შესტებს, პოზას და სახის გამომეტყველებას დაახლოებით 55% უჭირავს, 38% კი ხმის ინტონაციასა და საუბრის ტემპს.

- არავერბალურ კომუნიკაციას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება პროფესიული კუთხით, მას დიდი მნიშვნელობა ექცევა ბიზნესის, მარკეტინგის სფეროში და განსაკუთრებით კი PR-ინდუსტრიაში



გმადლობთ ყურადღებისთვის!

