

# Невербальные средства общения

**Выполнила:  
студентка 46  
группы Шманина Е.  
В.**

Язык тела - мимика, позы и жесты - универсальный язык общения.



# Внешность и язык тела

Человек не в состоянии контролировать каждое свое движение и впечатление, которое он производит на окружающих.

Но некоторые движения мы в состоянии контролировать и даже пользуемся ими намеренно. Не существует единой, точно определенной интерпретации подобных жестов и мимических выражений, их значение может быть различным в разных культурах и на разных ступеньках социальной лестницы...

Психологи обнаружили, что сообщение, посланное на языке тела, воздействует на собеседника сильнее, чем вербальное. Например, если человек сквозь слезы будет убеждать друзей: "У меня все хорошо!", то они скорее поверят его слезам, чем словам. Столь же информативна может быть одежда, она сообщает окружающим о настроении, чувствах и намерениях человека. Если женщина приходит на свидание в коротком обтягивающем платье с глубоким вырезом, возможно, сама того не осознавая, она посылает мужчине определенный сигнал. Если же вам захочется выказать особое отношение к собравшимся на официальном приеме людям, вы можете прийти туда одетым не по протоколу.

Вы выражаете свое отношение к человеку не только своим нарядом и манерами, но и тем, какую дистанцию вы соблюдаете при общении с ним. Холл различает четыре зоны межличностного общения.



## **Зона интимного общения**

(от полуметра до непосредственного телесного контакта).

На таком расстоянии обычно общаются влюбленные, родители с детьми, очень близкие друзья. Вы наверняка испытаете неловкость, если малознакомый человек попытается подойти к вам вплотную. Кроме самых близких людей в эту зону допускаются врачи, медсестры, портные и другие специалисты, профессия которых требует непосредственного телесного контакта с клиентом. Пытаясь при общении с кем-либо войти в эту зону, вы тем самым даете человеку понять, что хотели бы считать его своим другом. Психологические эксперименты выявили, что счастливые в браке супруги комфортно общаются друг с другом именно на этой дистанции. И наоборот, супруги, которые не ладят между собой, сторонятся друг друга.



## Зона личного общения

(от 0,5 м до 1,5 м)

Границы этой зоны различны для разных культур. Как правило, на такой дистанции общаются хорошо знакомые друг другу люди. Это расстояние позволяет им дотрагиваться друг до друга, обмениваться рукопожатиями, похлопывать друга по плечу. По данным Фаста, большинство людей считают эту зону своим личным пространством и не склонны впускать в нее посторонних людей. Представьте, что вы сидите в полупустом кафе. Входит новый посетитель и, хотя рядом есть свободные столики, подсаживается к вам. Скорее всего, вы испытаете неловкость. Замечали ли вы, что в людных местах, например в переполненном лифте, в автобусе или в поезде метро, люди избегают визуального контакта друг с другом, стараются смотреть в окно или упираются взглядом в стенку? Ясно, что такое поведение вызвано стремлением соблюсти границы личного пространства.



## **Зона формального общения**

(от 1,5 м до 3 м)

На такой дистанции обычно ведутся деловые, а также случайные и малозначимые разговоры. Вам, наверное, знакомо выражение 'соблюдать дистанцию', с помощью которого описывают отношения начальника и подчиненного. И действительно, было бы странно, если бы собеседники говорили о личных и интимных вещах, стоя в трех метрах друг от друга. Такая дистанция скорее уместна в ситуации формального собеседования или деловых переговоров.



## **Зона публичного общения**

(более 3 м)

Если вы сидите в огромном зале и слушаете выступление оратора, то можно сказать, что вы попали в ситуацию публичного общения. Пространство, отделяющее вас от выступающего, и является зоной публичного общения. В такой ситуации неуместны интимные жесты и комментарии; вы не можете пожать лектору руку, похлопать его по плечу или спросить, как он провел выходные дни. Даже деловое общение невозможно на такой дистанции.



## Три типа невербальных реакций

### Реакция замирания

Чтобы первые люди смогли выжить, лимбический мозг, который достался нам от животных предков, разработал стратегию поведения, позволявшую компенсировать превосходство хищников в силе. Первая защитная тактика в этой стратегии лимбической системы заключалась в том, чтобы в присутствии хищника или другой опасности использовать реакцию замирания. Движение привлекает внимание, и, чтобы помочь нам выжить в опасных ситуациях, лимбический мозг заставлял нас выбирать самый эффективный из всех возможных вариантов поведения и мгновенно замирать на месте.

В современном обществе реакция замирания проявляется в повседневной жизни не столь явно. В любом случае нашему мозгу необходимо решить, что делать в потенциально опасной ситуации.

Иногда лимбический мозг использует еще одну разновидность защитной реакции замирания и заставляет нас сжиматься, чтобы выглядеть маленькими и неприметными. Такие лимбические реакции замирания демонстрируют нашалившие дети. В каком-то смысле эти беспомощные детишки тоже пытаются спрятаться на открытом месте, используя единственный доступный им в этом положении инструмент выживания.



## Реакция бегства

Когда реакция замирания не помогает избежать опасности или не является самым лучшим выходом из создавшегося положения (например, если опасность слишком близко), тогда лимбический мозг выбирает второй вариант поведения — реакцию бегства. Само собой, что бегство как механизм выживания может оказаться полезным лишь в том случае, если оно физически осуществимо, и поэтому наш мозг в течение тысячелетий приспособливал наше тело к использованию этой благоразумной тактики спасения. Если вы попытаетесь вспомнить все типы социального взаимодействия, в каких вам приходилось участвовать в вашей жизни, то наверняка припомните немало случаев, когда вы старались ускользнуть от нежелательного внимания других людей. Так же, как ребенок, сидя за обеденным столом, отворачивается от невкусной еды и направляет стопы в сторону выхода, взрослый человек может повернуться спиной к тому, кто ему не нравится, или уклониться от обсуждения нежелательной для него темы. С той же целью люди используют блокирующие элементы поведения: зажмуриваются, потирают глаза или закрывают лицо руками.

## Реакция борьбы

Реакция борьбы — это агрессивная тактика, которую лимбический мозг использует как последнее средство стратегии выживания. Когда человеку, который столкнулся с опасностью, замирание не помогает остаться незамеченным и он не может ускользнуть или удалиться на безопасное расстояние, тогда ему остается только сражаться за свою жизнь.

Несмотря на то что одни люди склонны к насилию больше других, наша лимбическая реакция находит много способов проявления помимо ударов, пинков и укусов. Вы можете быть крайне агрессивным, совсем не прибегая к физическому контакту. Для этого достаточно использовать угрожающую позу, взгляд, выпятить грудь или вторгнуться в личное пространство другого человека. Угроза нашему личному пространству провоцирует лимбическую реакцию индивидуальном уровне. Когда человек использует реакцию борьбы для физического нападения, его поведение понятно всем.

Но чаще проявляются более тонкие формы поведения, связанные с реакцией борьбы. Так же как мы замечаем модифицированные выражения лимбических реакций замирания и бегства, современные правила приличия требуют, чтобы мы воздерживались от реализации нашей примитивной склонности к драке в угрожающих ситуациях. Поскольку реакция борьбы служит последней надеждой на спасение от угрозы и используется только после того, как тактические приемы замирания и бегства не срабатывают, то вам следует по возможности ее избегать.

## Невербальные элементы

- **Мимика;**

- **Жесты:** (ритмические жесты; эмоциональные жесты; указательные жесты; изобразительные жесты; символические жесты.

- **Движения:**

движения экспрессивно-выразительные, мимика, жесты и походка человека;  
тактильные движения экспрессивно – рукопожатие, похлопывание по спине, прикосновения и поцелуи;

взгляд визуально-контактный – направление взгляда, его длительность и частота визуального контакта;

пространственные движения – ориентация, дистанция.



К средствам **кинесики** (внешние проявления человеческих чувств и эмоций) относят выражение лица, мимику, жестикуляцию, позы, визуальную коммуникацию (движение глаз, взгляды). Эти невербальные компоненты несут также большую информационную нагрузку. Наиболее показательными являются случаи, когда к помощи кинесики прибегают люди, говорящие на разных языках. Жестикуляция при этом становится единственно возможным средством общения и выполняет сугубо коммуникативную функцию.



**Проксемика** объединяет следующие характеристики: расстояния между коммуникантами при различных видах общения, их векторные направления. Нередко в область проксемики включают тактильную коммуникацию (прикосновения, похлопывание адресата по плечу и т. д.), которая рассматривается в рамках аспекта межсубъектного дистантного поведения. Проксемические средства также выполняют разнообразные функции в общении. Так, например, тактильная коммуникация становится чуть ли не единственным инструментом общения для слепоглухонемых (чисто коммуникативная функция). Средства проксемики также выполняют регулирующую функцию при общении. Так, расстояния между коммуникантами во время речевого общения определяются характером их отношений (официальные / неофициальные, интимные / публичные). Кроме того, кинесические и проксемические средства могут выполнять роль метакоммуникативных маркеров отдельных фаз речевого общения (Например, снятие головного убора, рукопожатие, приветственный или прощальный поцелуй и т. п. )

