



Урок - Исследование

**"Невербальные и
вербальные средства
общения».**

Введение.

Еще Шекспир говорил: "Следите за своей речью: от нее зависит ваше будущее". Думаю, не будет ошибкой добавить еще и "следите за своими жестами, невербаликой" - от них тоже очень многое зависит. Известно, что каждый человек может "рассказывать" о себе самыми различными способами и средствами. Различаются два основных способа речевого воздействия: вербальный (при помощи слов) и невербальный. Искусство речевого воздействия заключается в умении говорящего усилить свою коммуникативную позицию, защитить ее от давления собеседника. С этой целью используются различные вербальные и невербальные приемы коммуникации.

«Чем сильнее, совершеннее будет познание самого себя и других, тем понятнее будет тайна неразрывного общения Великого Духа-Создателя с его миром».

Понятие общения.

Общение – это процесс создания и передачи значимых сообщений в неформальной беседе, групповом взаимодействии или публичном выступлении. Этот процесс включает в себя участников, контекст, сообщения, каналы, присутствие или отсутствие шумов и обратную связь.

Общение – это взаимодействие людей друг с другом с целью передачи знаний, опыта, обмена мнениями.

Слагаемые общения

- 1. Сама речь, ее звучание, громкость, тон, темп речи – вербальное поведение;
- 2. жесты, мимика, поза – невербальное поведение;
- 3. условия, обстановка, в которой происходит речевое общение, ситуация, возраст собеседников, эмоциональное состояние.

Понятие вербального способа общения.

- Вербальный способ общения - это способ речевого воздействия, осуществляемый с помощью слов.
- Для вербального речевого воздействия существенны как выбор языковых средств для выражения мысли, так и само содержание речи - ее смысл, приводимая аргументация, расположение элементов текста относительно друг друга, использование приемов речевого воздействия и др. Вербальные сигналы - это слова.

Средства вербального общения

- 1. Письменная речь;
- 2. Устная речь.



Понятие невербального способа общения.

- Невербальным общением называют выразительные движения (мимику и пантомимику), жесты (поклон, поворот к собеседнику или от него и др.), использование предметов (дарение женщине букета цветов, поднесение ко рту сигареты и т. п.).

Средства невербального общения

- **-ГОЛОС;**
- **-ЖЕСТЫ;**
- **-МИМИКА;**
- **-ДВИЖЕНИЯ;**
- **-прикосновения:**
- **-ПОЗА;**



Правила невербального поведения собеседников в диалоге

- 1. Жесты должны быть умеренными
- 2. Не подходите слишком близко к собеседнику
- 3. Не дотрагивайтесь до собеседника
- 4. Сохраняйте приветливое выражение лица.

Если не верят или лгут, то

- Отводят взгляд в сторону;
- Потирают пальцем бровь



Прикрывают рот ладонью;



Прикасаются пальцами к носу,
щеке;



Если говорят правду:

- Ладони повернуты к собеседнику;
- Прямой взгляд;
- Часто улыбается;
- Разомкнуты руки



Правила вербального поведения в диалоге:

- Говорите доброжелательно.
- Говорите хорошее собеседнику.
- Соблюдайте речевой этикет, правила вежливости.
- Не перебивайте.
- Соблюдайте правила своей коммуникативной роли.

Мимика.

- **Мимика, выражение лица** – главный показатель чувств. Написано все на лице: счастье, удивление, печаль, гнев. Взгляд прямой, прячет глаза, исподлобья, насупленные брови. Какие только лица не встречаются в школьных кабинетах и коридорах.
- Поднятые брови, широко открытые глаза, губы в широкой улыбке; зубы сжаты, уголки губ приподняты и бывают опущены
- **Взгляд** – пристальный, настойчивый – это смотрит учитель, прячет глаза ученик, в чем-то виноват.
- **Улыбка** – выражение лица. Улыбки тоже бывают разные и говорят о многом. Плачь, слезы говорят о горе и печали. *Часто плачут от обиды маленькие девочки, когда их дергают за косички.* Хотя бывают и слезы радости и гордости

ЭМОЦИИ

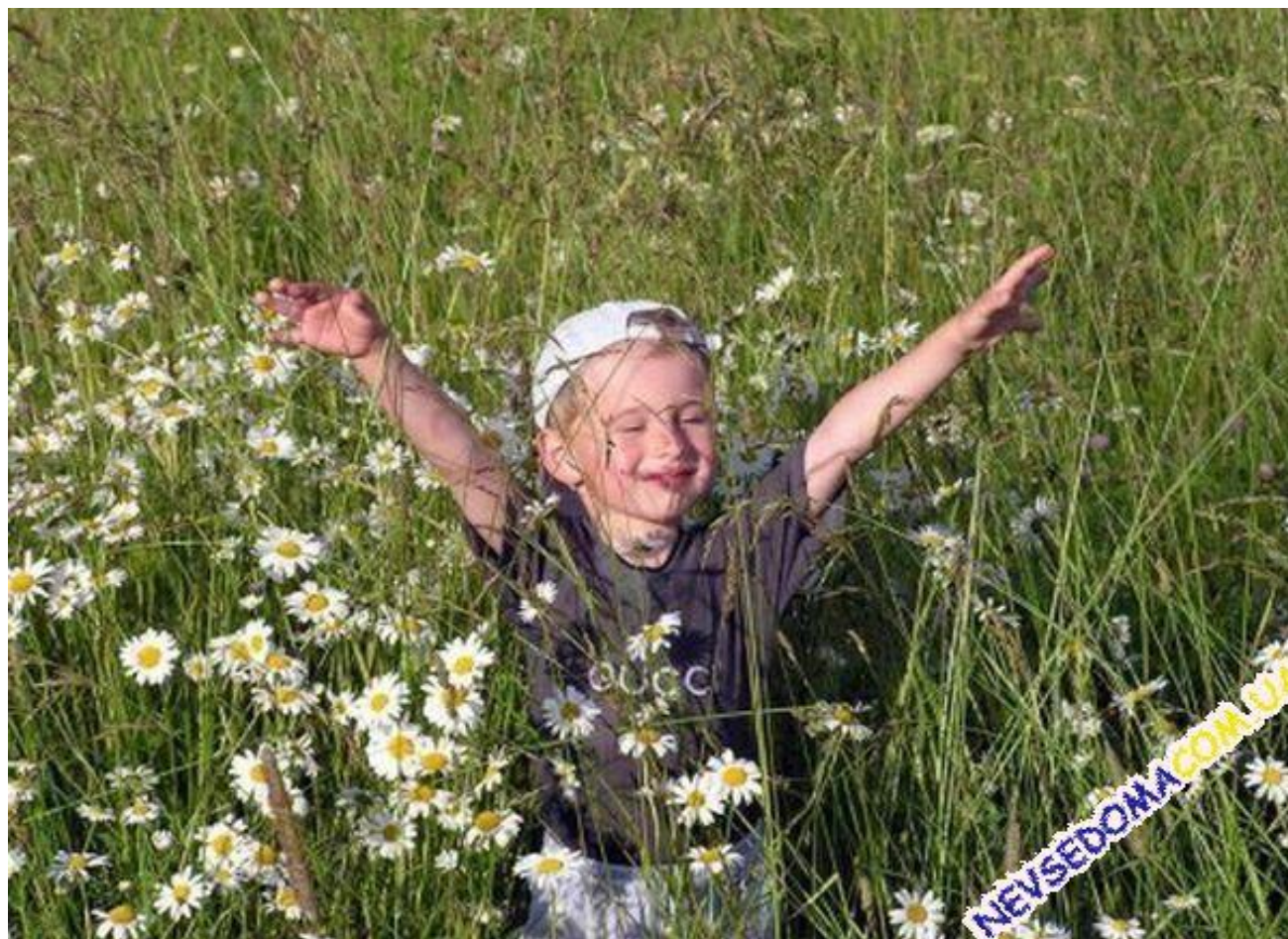
- Гнев
- Отвращение
- Радость
- Печаль
- Удивление
- Страх



Эмоции.



УЛЫБКА.

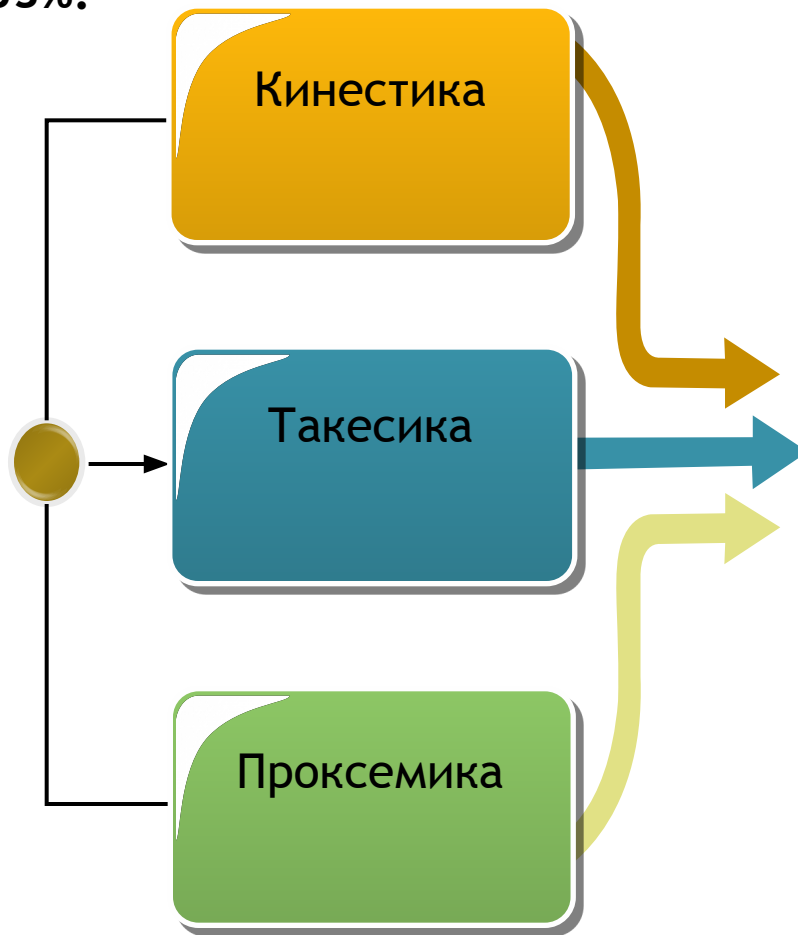


В. Солоухин

- « А ведь у людей в распоряжении есть улыбка. Посмотрите, почти все у человека предназначено для самого себя: глаза – смотреть, ноги – ходить, рот – поглощать пищу, ,- все нужно самому себе, кроме улыбки. Улыбка самому себе не нужна. Если бы не зеркало, вы ее никогда бы не увидели. Улыбка предназначена другим людям, чтобы им с вами было хорошо, радостно и легко. Это ужасно, если за десять дней тебе никто не улыбнулся и ты никому не улыбнулся. Душа зябнет и каменеет».

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7%, звуки интонации - 38%, неречевое взаимодействие - 53%.


Невербальные средства общения изучают следующие науки:



Мимика - движение мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние - способна дать истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70% информации

ВЫВОД

- В настоящее время языку мимики и жестов придается все более важное значение. Этот способ передачи информации является естественным. Мы часто не обращаем внимания на наши телодвижения, между тем они не только несут в себе информацию, которую воспринимает наш разум, но и способны влиять на другого человека.

- 
- Невербальное общение значительно обогащает нашу речь, делает ее ярче, эмоциональнее. 60-95% информации передается с помощью невербального общения. Невербальные средства общения используются в художественной литературе (особенно в драматических произведениях), в криминалистике

Сухоумлинский

- «Слова могут убить - оживить, ранить – излечить, посеять смятение и безнадежность – и одухотворить»

**Пусть удача сопутствует Вам
в дороге за знаниями!!!**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ.