



Невербальные средства общения

Язык нашего тела, по сравнению с другими вербальными (речевыми) средствами общения, является уникальным. Если представить, что именно он несет от 60 до 80 процентов передаваемой собеседнику информации, легко понять необходимость в интерпретации этого способа контакта. Если мы желаем быть уверенными, что точно поняли человека, мы должны соединить в одну общую картину информацию от тела и словесные выражения.



Классификация средств невербального общения:

- *Движения экспрессивно-выразительные (поза тела, мимика, жесты, походка).*
- *Тактильные движения (рукопожатие, похлопывание по спине или плечу, прикосновения, поцелуи).*
- *Взгляд визуально-контактный (направление взгляда, его длительность, частота контакта).*
- *Пространственные движения (ориентация, дистанция, размещение за столом).*

Жесты доминирования



Превосходство Так называемая «директорская поза» или «поза босса» в сидячем положении. Руки лежат за головой, одна нога на другой. Если веки едва прикрыты или уголки глаз чуть прищурены, взгляд направлен вниз – перед вами высокомерие, пренебрежение. Это положение тела как средство невербального общения часто принимают начальники, люди руководящих должностей. Они уверены в себе, демонстративно выражают свою значимость перед другими. Попытка скопировать данный жест грозит скорым увольнением с работы.

Неуверенность

Такой невербальный жест как почесывание или потирание сзади уха или шеи может свидетельствовать о том, что человек не вполне понимает, что от него хотят или что в беседе вы имеете в виду. Как интерпретировать такой жест, если вам сказали о полном понимании? Здесь предпочтение следует отдать невербальному сигналу тела. В данном случае человек ничего не понял. Рука, обхватывающая другую за локоть сзади, также говорит о неуверенности, вероятно, ее хозяин находится в малознакомом обществе.



Открытость

Руки собеседника повернуты ладонями вверх и широко раскинуты в стороны. Посадка головы прямая, плечи расправлены. Взгляд прямой. Мимика лица естественная, без напряжения и скованности. Эта поза дружелюбия, как средство невербального общения говорит об открытости, искренности. О ней также говорит пожатие руки с обхватом ее двумя своими руками. Мужчины могут в разговоре расстегнуть рубашку или пиджак. Общаясь с таким человеком, невольно расслабляешься и испытываешь к нему доверие.



Непонимание



Непонимание, сомнение, неуверенность Наверно, вы замечали, как некоторые студенты, слушая говорящего, прикрывают рот ладонью? Этот жест говорит о несогласии с мнением лектора. Они как бы сдерживают свои высказывания, подавляют истинные чувства и переживания. Если в беседе ваш друг неожиданно сделал жест недоверия, остановитесь и подумайте, какие слова вызвали такую его реакцию?

ПОЗИТИВНОСТЬ

Интерпретируется как небольшой наклон головы вперед и легкое касание рукой щеки. Корпус тела наклонен вперед. Перед вами заинтересованный в происходящем, положительно относящийся к информации человек.



Скука



Собеседник подпирает свою голову рукой. Понятно, что он безразличен к происходящему. Если же он сидит в аудитории, можно с уверенностью сказать: излагаемый лектором материал совершенно неинтересен.

Вы познакомились с многообразием невербальных жестов. Уверен, что они, несомненно, пригодятся вам в попытках анализировать поведение человека по сумме посылаемых сигналов, помогут правильно оценить намерения конкретного собеседника, даже если его речь вступает в противоречие с ними.

