

# Невербальна комунікація

Студентка 211 групи  
Кадигроб Олександра

# Визначення:

Невербальні засоби спілкування – це система немовних знаків, що слугують засобами для обміну інформацією між людьми.

**Мовлення** - не єдиний спосіб спілкування. Люди обмінюються інформацією й за допомоги інших засобів – жестів, міміки, погляду, пози, рухів тіла, які часто поєднуються в різних комбінаціях. Усе це невербальні (несловесні) засоби.

# Невербальні засоби спілкування



# Міміка

**Міміка** – показник почуттів, емоцій , настроїв людини – оцінюється співрозмовником на рівні підсвідомості.

Наприклад, стиснуті губи співрозмовника можуть бути розцінені як спроба словесної атаки, насуплені брови – як вираз незадоволення. Міміка належить до ідіоетнічних ознак. Якщо, наприклад, французам притаманна рухлива міміка, то фіни обличчям реагують значно стриманіше, а серед японців і донині поширене обличчя-маска, що не дає проникнути в душу й дізнатися, що в ній діється.



MyShared



# ПОГЛЯД

З мімікою дуже тісно пов'язані **погляд** чи візуальний контакт, що складає виняткового важливу частину спілкування.

Американськими психологами Р.Екс лай ном і Л.Вінтерсом було доведено, що погляд пов'язаний з процесом формування висловлювання і трудністю цього процесу. Коли людина тільки формує думку, вона най частіше дивиться в сторону, коли думка повністю готова – на співрозмовника.

Візуальний контакт свідчить про розположення до спілкування. Можна сказати, що якщо на нас дивляться мало, ми маємо підстави вважати, що до нас чи до того, що ми говоримо і робимо відносяться погано.

За допомогою очей передаються самі точні сигнали про стан людини, оскільки розширення і звуження зіниць не піддаються свідомому контролю. При сталому освітленні зіниці можуть розширюватися чи звужуватися в залежності від настрою. Якщо людина збуджена чи зацікавлена чимось або знаходиться в піднятому настрої, її зіниці розширюються в чотири рази від нормального стану. Навпаки, сердитий похмурий настрій змушує зіниці звужитись.



Вверх-вправо - згадує картинку із реального життя, тобто те, що сам бачив.



Вверх-вліво - фантазує, придумує картинку, можливо, неправдиву



Прямо-вправо - звукові спогади, передає те, що реально чув.



Прямо-вліво - придумує слова, Підшукує, як би це краще звучало. Сам цього не чув.



Вниз-вправо - говорить те, в чому невпевнений



Вниз-вліво - згадує реальні відчуття, запахи або смак.



Прямо - уважно слухає. Сприймає інформацію.



# УСМІШКА

Важливим невербальним знаком етикетного спілкування є **усмішка**. На думку чеського соціолога Іржі Томана, дружня усмішка усуває настороженість, долає перешкоди в спілкуванні з людьми. Фахівці говорять про так звані "етикетні усмішки", які віддзеркалюють культурно-специфічні нормативи виявлення емоцій і відносин у процесі спілкування. Наприклад, японці усміхаються часто, навіть в таких ситуаціях, у яких посмішка здалася б європейцю недоречною. Вияв особливості японської культури – небажання нав'язати партнеру власні негативні емоції, турботи. Або відома американська посмішка, яка може неоднозначно сприйматися європейцями. В американському суспільстві вже не одне десятиліття поширене гасло "Усміхайся"





# Жести

**Жести** - різноманітні рухи руками і головою, зміст яких зрозумілий для спілкуючись сторін.

Про інформацію, яку несе жестикуляція відомо дуже багато. Перш за все важлива кількість жестикуляції, конкретний зміст відповідних жестів відмінний в різних культурах.

Проте всі культури мають спільні жести, серед яких можна виділити:

- комунікативні (жести привітання, прощання, привернення уваги, заборони, вдовolenня, заперечення, запитання і т.д.);
- моральні, тобто виражаючі оцінки і відношення (жести одобрення і невдоволення, довіри і недовіри, розгубленості і т.п.);
- описові жести, маючи суть тільки в контексті речового висловлення.

В процесі спілкування не треба забувати про конгруентність, співпадання жестів і висловлювань. Відмінність між жестами і суттю висловлювань є сигналом брехні.



# ГОЛОС

Характеристики голосу складають образ людини, сприяючи розпізнанню його станів, виявленню психічної індивідуальності.

Характеристики голосу відносять до просодичних і екстралінгвістичних явищ. Просодика – це спільна назва таких ритміко-інтонаційних сторін бесіди, як висота, гучність голосового тону, тембр голосу, сила наголосу. Екстралінгвістична система – це включення в розмову пауз, а також різного роду психофізіологічних людських проявів: плачу, кашлю, сміху, зітхання. Просодичними і екстралінгвістичними засобами регулюється і потік бесіди, економляться мовні засоби спілкування, вони доповнюють, замінюють словесні висловлювання, виявляють емоційні стани.

Енепузізм, радість і недовіра звичайно передаються високим голосом, гнів і страх – також досить високим голосом, але в більш широкому діапазоні тональності, сили і висоти звуків. Горе, сум, втому передають м'яким і приглушеним голосом.

Швидкість розмови також відображають почуття: швидка бесіда – переживання і стривоженість; повільна бесіда свідчить про пригнічений настрій, горе, зарозумілість чи стомленість.



[blog-zdorovya.ru](http://blog-zdorovya.ru)



# Навички невербального спілкування

Невербальні реакції допомагають реалізувати чимало важливих цілей у спілкуванні.

1. Допомагають виразити почуття. Виконаний А. Mehrabian і S.R. Ferris (1967) статистичний аналіз ефективності каналів вербального і невербального спілкування показав, що розподіл по ефективності таке: вербальне вираження – 7%, голос – 38% і вираження особи – 55%.

2. Доповнюють, змінюють, ілюструють і збагачують вербальні висловлення.

3. Регулюють участь у спілкуванні. Невербальними сигналами ми виражаємо як своє бажання продовжувати бесіду, так і прагнення закінчити або уникнути її.

4. Формують визначені почуття в партнера при спілкуванні.

5. Є важливою формою реагування в міжособистісних відносинах.

6. Виражають увагу в спілкуванні. Невербальні елементи особливо важливі для правильного слухання співрозмовника. Своєю невербальною поведінкою ми можемо демонструвати як зацікавленість і увагу, так і бай дужість.

Презентація завершена

Дякую за увагу!