

## Культура речи: невербальные средства общения

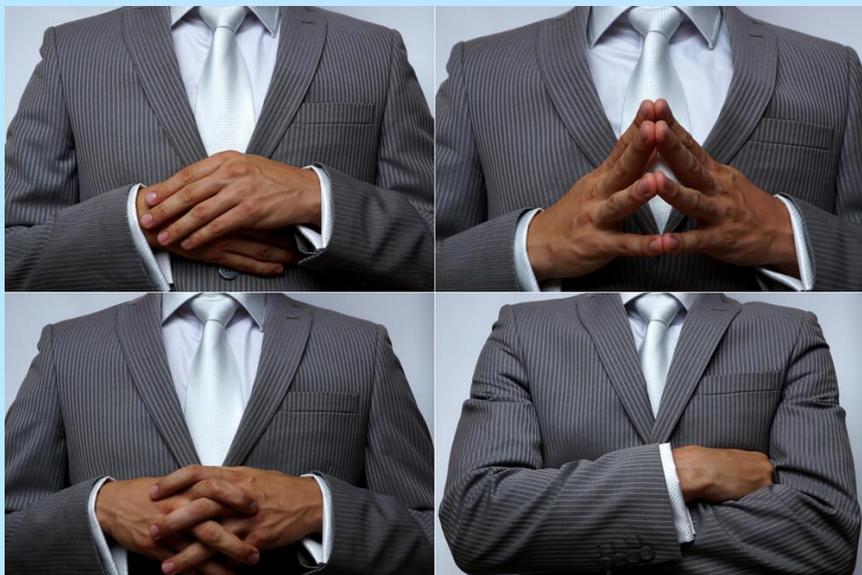


## Здравствуйте, ребята!

Тема нашего занятия «Культура речи. Невербальные средства общения».

На этом занятии мы рассмотрим основные способы передачи невербальной информации, такие как: жесты, мимика и голос.

В своей знаменитой книге «Язык телодвижений» австрийский писатель Алан Пиз утверждает, что каждый человек воспринимает информацию, исходя из такого расчета: 7% информации приходит вместе со словами, а остальные 97 % воспринимаются нами с помощью невербальных сигналов. Эти способы общения более известны, как «язык жестов» и означают форму самовыражения, в которой не используются слова и любые символы речи.



Знать виды невербального общения и понимать невербальные сигналы важно по нескольким причинам. Во-первых, они выполняют функции точного выражения чувств, ведь очень часто мы испытываем чувства настолько сложные, что просто не в состоянии подобрать для их описания нужные слова, но это можно сделать, используя невербальные средства и методы. Во-вторых, они выполняют функции более глубокого взаимопонимания.

## Расширьте свое восприятие

Чтобы научиться лучше понимать собеседника и распознавать его скрытые сигналы, для начала следует научиться обращать внимание одновременно на все элементы или средства невербального общения. К невербальным средствам общения относятся мимика, жесты, позы, интонация и тембр голоса, визуальный контакт и межличностное пространство. Поговорим подробнее о каждом из этих элементов невербального общения, приведем конкретные примеры их проявления.



Мимика – это выражение лица человека. Этот метод невербального общения помогает продемонстрировать заинтересованность в беседе и лучше понимать смысл сказанного. Во время разговора два человека вместе создают и регулируют степень комфорта, периодически встречаясь взглядом и отводя его в сторону. Пристальный взгляд может как сформировать доверие, так и породить дискомфорт.

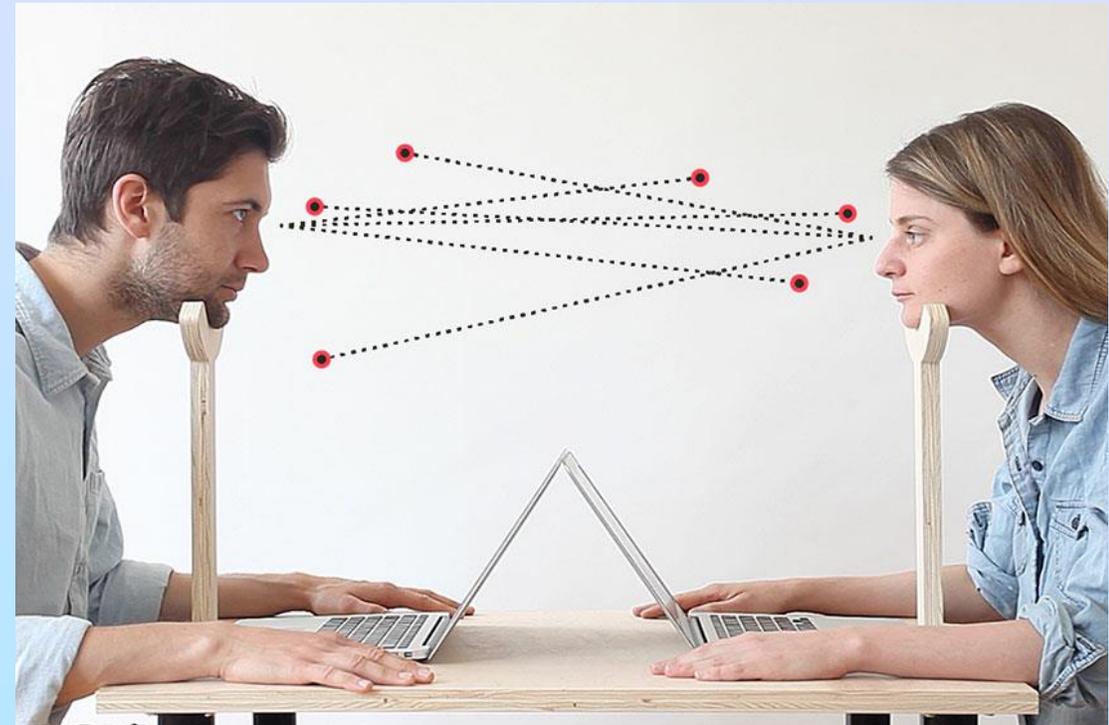


Эмоции выражаются в мимике таким образом:

- ✓ Гнев – широко открытые глаза, опущенные уголки губ, «прищуренный» взгляд, сжатые зубы.
- ✓ Удивление – приоткрытый рот, широко открытые глаза и поднятые брови, опущенные кончики губ.
- ✓ Страх – сведенные брови, растянутые губы с опущенными и отведенными вниз уголками.
- ✓ Счастье – спокойный взгляд, приподнятые, отведенные назад уголки губ.
- ✓ Печаль – «угасший» взгляд, опущенные уголки губ, сведенные брови.
- ✓ Визуальный контакт.

Приятные общие темы поддерживают зрительный контакт, а негативные запутанные вопросы заставляют отводить взгляд в сторону, демонстрируя несогласие и неприязнь. Особенности визуального контакта позволяют делать выводы о степени заинтересованности в диалоге и отношении к собеседнику:

- ✓ Восхищение – долгий зрительный контакт, спокойный взгляд.
- ✓ Возмущение – пристальный, навязчивый, несколько тревожный взгляд, длительный зрительный контакт без пауз.
- ✓ Расположение – внимательный взгляд, зрительный контакт с паузами каждые 10 секунд.
- ✓ Неприязнь – избегание зрительного контакта, «закатывание» глаз.
- ✓ Ожидание – резкий взгляд в глаза, приподнятые брови.
- ✓ Интонация и тембр голоса.



Правильно понимать интонацию и тембр голоса означает научиться «читать между строк» послание другого человека. К таким особенностям можно отнести частые паузы, незаконченные предложения и их построение, силу и высоту голоса, а также скорость речи.

- ✓ Волнение – низкий тон голоса, быстрая обрывистая речь.
- ✓ Энтузиазм – высокий тон голоса, четкая уверенная речь.
- ✓ Усталость – низкий тон голоса, понижение интонации к концу предложения.
- ✓ Высокомерие – медленная речь, ровная монотонная интонация.
- ✓ Неуверенность – ошибки в словах, частые паузы, нервный кашель.



## Жесты и позы

Чувства и установки людей можно определить по манере сидеть или стоять, по набору жестов и отдельным движениям.

Людям легче и приятней общаться с теми, кто обладает экспрессивной моторикой, оживленным расслабленным выражением лица.

Яркие жесты отображают позитивные эмоции и располагают к искренности и доверию. При этом чрезмерная жестикуляция, часто повторяющиеся жесты могут говорить о внутреннем напряжении и неуверенности в себе.

Невербальное общение становится доступным, а уровень взаимопонимания увеличивается, если вы понимаете позы и жесты вашего собеседника.

# Жесты и позы

- ✓ Сосредоточенность – закрытые глаза, пощипывание переносицы, потирание подбородка.
  - ✓ Критичность – одна рука возле подбородка с вытянутым указательным пальцем вдоль щеки, вторая рука поддерживает локоть.
  - ✓ Позитивность – корпус тела, голова немного наклонены вперед, рука немного касается щеки.
  - ✓ Недоверие – ладонь прикрывает рот, выражая несогласие.
  - ✓ Скука – голова подперта рукой, корпус расслаблен и немного согнут.
- 
- ✓ Превосходство – положение сидя, ноги одна на другой, руки за головой, веки немного прикрыты.
  - ✓ Неодобрение – беспокойные движения, стряхивание «ворсинок», расправление одежды, одергивание брюк либо юбки.
  - ✓ Неуверенность – почесывание либо потирание ушей, обхватывание одной рукой локтя другой руки.
  - ✓ Открытость – руки раскинуты в стороны ладонями вверх, плечи расправлены, голова «смотрит» прямо, корпус расслаблен.



## Межличностное пространство

Расстояние между собеседниками играет важную роль в налаживании контакта, понимании ситуации общения. Часто люди выражают свое отношение такими категориями, как «держаться оттуда подальше» или «хочу быть ближе к нему». Если люди заинтересованы друг другом, разделяющее их пространство уменьшается, они стремятся находиться поближе. Для лучшего понимания этих особенностей, а также для того, чтобы правильно разграничивать ситуации и рамки контакта, следует знать основные пределы допустимого расстояния между собеседниками.

### На какой дистанции лучше начинать общение?



**ИНТИМНАЯ  
ЗОНА**

**15-45 см**

**ЛИЧНАЯ  
ЗОНА**

**45см - 1.2м**

**СОЦИАЛЬН  
АЯ  
ЗОНА**

**1.2 - 3.6м**

**ОБЩЕСТВЕН  
НАЯ  
ЗОНА**

**от 3,6 м**

# Научитесь распознавать ложь

Для того, чтобы чувствовать себя уверенно и комфортно в ситуации общения с разными людьми, избегать манипуляций, вам следует научиться распознавать невербальный язык общения в ситуациях, когда вас пытаются обмануть. На какие же средства невербального общения, жесты, позы, мимику следует обратить внимание, чтобы распознать ложь?





## Практические задания:

**Задание № 1. Проанализируйте изображения. Как можно по мимике лица понять эмоциональное состояние?**

**Расшифруйте каждую из представленных эмоций**

## Задание 2

Рассмотрите картинки. Что вы можете рассказать об изображенных на них людях?

Ответы отправляйте на электронный адрес: [olya.iva@mail.ru](mailto:olya.iva@mail.ru)

