

Презентація на тему:
«Невербальні засоби
спілкування»

Спілкування як особливого роду діяльність – це творча гра інтелектуальних та емоційних сил співбесідників, це, надалі, взаємне навчання партнерів, досягнення ними нових знань під час обговорення предмета розмови, це, нарешті, досягнення встановлених кожною стороною мети переговорів (обмін думками, враженнями).

Люди можуть обмінюватись різними типами інформації на різних рівнях. Відомо, що спілкування не вичерпується усними або письмовими повідомленнями. В цьому процесі важливу роль грають емоції, манери партнерів, жести.

Комунікативний процес реалізується за допомогою певних засобів — *знакових систем*. їх поділяють на

- *вербальні* (лат. *verbalis* — словесний);
- *невербальні* (безсловесні).

Невербальна комунікація відбувається, як правило, не усвідомлено, мимовільно. Здебільшого люди контролюють своє мовлення, але на підставі аналізу їх міміки, жестів, інтонації можна оцінити правильність, щирість мовної інформації.



Невербальний блок комунікації – це ті фактори, які присутні в спілкуванні, але безпосередньо не пов'язані з текстами (пози, жести, міміка, мова простору, одягу, кольорів, манера спілкуватися) Знаками невербального спілкування є жести, пози, міміка, мова простору, мова одягу та кольорів тощо.



Деякі дослідники стверджують: частка невербальних сигналів у міжособистісному спілкуванні становить 60–80 %. Існують різні типології невербальних засобів спілкування, оскільки їх утворюють і сприймають різні сенсорні системи: зір, слух, тактильні відчуття, смак, нюх, а також ураховується момент, коли відбувається спілкування.

Австралійський спеціаліст «з мови рухів тіла» А. Піз стверджує, що за допомогою слів передається лише 7 % інформації, зате за допомогою звукових засобів (включаючи тон голосу, інтонацію тощо) – 38 %, міміки, жестів, пози – 55 %.

На мій погляд, класифікація Флорія Сергійовича Бацевича є найкращою і невербальні засоби спілкування поділяються на акустичні, оптичні, тактильно-кінестетичні, ольфакторні, темпоральні.

Класифікація невербальних засобів спілкування

Акустична	
Екстралінгвістика	Просодика
<ul style="list-style-type: none"> – паузи – кашель – зітхання – сміх – плач 	<ul style="list-style-type: none"> – темп мовлення – тон – тембр – висота гучності – манера мовлення – спосіб артикуляції

Оптична			
Кінесика	Проксеміка	Графеміка	Зовнішній вигляд
<ul style="list-style-type: none"> – значущі рухи: – міміка – постави тіла – жести – хода – контакт очима 	<ul style="list-style-type: none"> – відстань між мовцями – дистанція – вплив території – вплив орієнтацій – просторове розміщення співбесідників 	<ul style="list-style-type: none"> – почерк – специфіка підрядкових і надрядкових знаків – специфіка розміщення розділових знаків – символіка скорочення 	<ul style="list-style-type: none"> – фізіогноміка – тип і виміри тіла – одяг та його стиль – прикраси – зачіска – косметика – предмети особистого вжитку

Тактильно-кінестетична	Ольфакторна	Темпоральна
Такесика	Запахи	Хронеміка
<ul style="list-style-type: none"> – потискування рук – поцілунки – дотики – поглажування – поплескування 	<ul style="list-style-type: none"> – запах тіла – запах косметики 	<ul style="list-style-type: none"> – час очікування початку спілкування – час, проведений разом у спілкуванні – час, протягом якого триває повідомлення мовця – час хезитації

Кінесика



Першою серед невербальних засобів спілкування називають *кінесику*, або *оптико-кінетичну систему*, яка включає в себе жести, міміку і пантоміміку, рухи тіла, а також погляди.

- **Міміка** — це експресивно-виразні рухи різних частин обличчя людини (особливо очей, рота), які передають психологічний її стан у певний момент часу.
- **Пантоміміка** — це система виразних рухів людини, за допомогою яких вона демонструє іншим людям свій внутрішній психофізіологічний стан, або показує своє особисте ставлення до того, що відбувається з нею та навколо неї.

➤ **Жести** — це рухи тіла, які передають внутрішній стан людини і несуть інформацію про її думки, переживання, а також про її ставлення до того, що відбувається з нею та навколо неї. Д. Левіс виділяє чотири типи жестів залежно від їх призначення:

□ **жести-символи** (наприклад, жест, що створює за допомогою великого та вказівного пальців букву "о", в США означає «все добре», у Франції — «нуль»);

□ **жести-ілюстратори** (мова доповнюється рухом руки у певному напрямку і діапазоні);

□ **жести-регулятори** (наприклад, традиційний потиск руки);

□ **жести-адаптори**, які передають почуття та емоції (в українців є навіть опис одного з таких жестів — «почухав потилицю»).



Такесика

- це потиск руки, поплескування по плечах, поцілунок, посмішка.



Посмішці спеціалісти серед усіх експресивних засобів приділяють найбільшу увагу. Існує майже 60 описів посмішки (весела, грайлива, сумна, чудова, крива, журлива, переможна тощо).

Потиск руки повинен бути коротким і досить енергійним – це традиційно чоловічий засіб вітання. Ділові жінки теж нині вітаються таким чином, хоча у деяких країнах їм при зустрічі цілують руку.



Просодика та екстралінгвістика

Окрему систему – просодику та екстралінгвістику – становлять невербальні засоби, що стосуються голосу та його вокалізацій, - інтонація, гучність, темп, тембр, тональність, а також вкраплення у голос – сміх, плач, покашлювання, дикція тощо.



Проксеміка

Особливою серед невербальних засобів є проксеміка або система організації простору і часу спілкування. Спеціалісти виділяють чотири просторових зони, яких людина свідомо чи несвідомо дотримується при спілкуванні.

- Перша зона – інтимна (від 15 до 46 см). Це саме та зона, яку людина найбільше оберігає. У ній можуть знаходитися, крім суб'єкта, лише найбільш близькі йому люди, тобто ті, з ким у нього тісний емоційний контакт.





- Друга зона – так звана особиста (від 46 до 120 см). Це та відстань, на якій люди звичайно розміщуються на раутах, вечірках, під час дружніх зустрічей.

- Третя зона – соціальна (від 120 до 360 см). Таку відстань ми намагаємося зберегти в міжособистісному спілкуванні з малознайомими людьми, зокрема, на роботі.



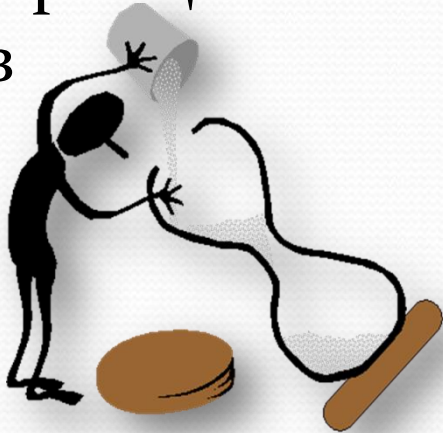
➤ Четверта зона — громадська (понад 360 см). Це та відстань, на якій бажано знаходитися лектору та оратору.



Проксеміка включає не тільки дистанцію, а й орієнтацію людей у просторі. За європейськими правилами етикету в кафе чи ресторані кращим є те місце, коли за спиною відвідувача знаходиться стіна. Це створює найбільший стан захищеності і комфорту. Психологами доведено, що у людини навіть підвищується серцебиття, якщо вона сидить спиною до відкритого простору

Хронеміка

- це використання часу в невербальному комунікаційному процесі. Для спілкування час є не менш важливим фактором, ніж слова, жести, пози і дистанції. Хронеміка також вивчає ритм, рух і розрахунок часу в культурі. Так, у великих містах ми повинні йти по вулицях швидше, ніж у маленьких селах. Ритми африканців, які є для них вимірниками часу, принципово відрізняються від європейських ритмів



Графеміка

- Почерк;
- специфіка підрядкових і надрядкових знаків;
- специфіка розміщення розділових знаків;
- символіка скорочення.

Ставте собі божественні цілі. Тільки вони можуть
змусити вас по-новому пошанувати на світ. Те, що
здається неможливим зараз – усього лише етап
сьогоднішнього ривка. Коли ви підніметеся вище,
це етап стане підлогою під вашими ногами.

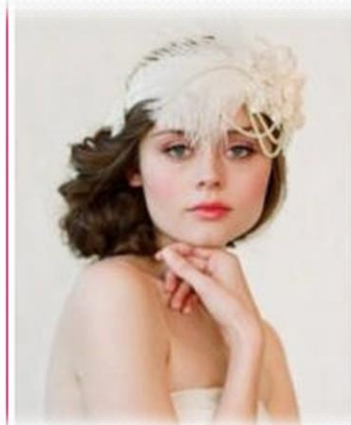
(Шмарзакі Такуї)



Зовнішній вигляд



- статична експресія – *фізіогноміка* (експресія обличчя й фігури, зумовлена будовою тіла);
- *артефакти* (прикраси, манера одягатися, зачіска, косметика);
- прикраси та зачіска, косметика та предмети особистого вжитку тощо.



Запахи

Запахи мають досить велике значення у міжособистісному спілкуванні, оскільки впливають на загальне враження про людину.

«Будь-яке почуття починається з нюху» - Ж.-Ж. Руссо.
Неприємний запах може відштовхувати сильніше, ніж слово. Тому саме запахи є досить важливим невербальним елементом спілкування.



Отже, невербальні засоби спілкування – це система немовних знаків, що слугують засобами для обміну інформацією між людьми. Жести, міміка, пантоміміка, рухи тіла з'являються у дитини раніше, ніж мова, і стають істотною основою її розвитку.

І для того щоб успішно здійснювати професійну діяльність, треба знати і вміти розпізнавати (читати) невербальні засоби спілкування.

Список використаної літератури:

1. **Бацевич Ф.С.** Основи комунікативної лінгвістики / Ф.С. Бацевич. – К., 2004. – 342 с.
2. **Махній М. М.** Невербаліка і культура / М. М. Махній. – К. : Влох.ua, 2009. 7
3. **Чмут Т.К., Чайка Г.Л.** Етика ділового спілкування: Навч. посіб. – 5-те вид., стер. – К.: Вікар, 2006. – 223 с. – (Вища освіта ХХІ століття).



ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!