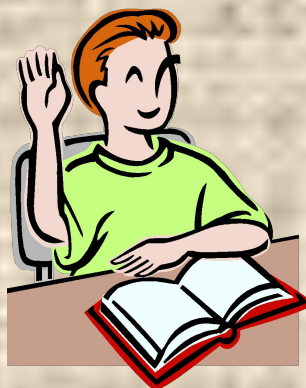
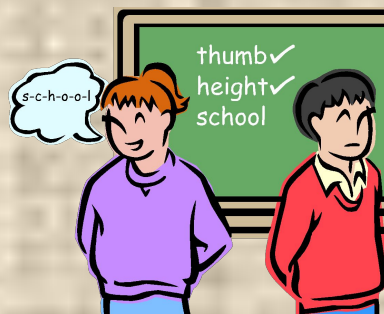
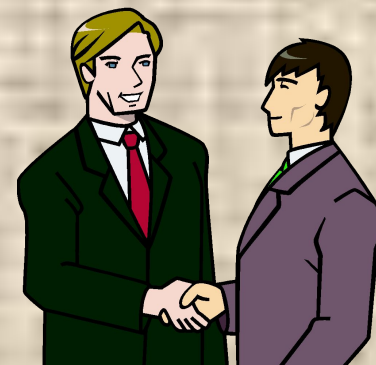


The background of the slide is white and features several faint, colorful handprints in yellow, blue, red, green, and purple, scattered around the central text.

Невербальные средства общения



общение

вербальное

невербальное

словесное

мимика
жесты
интонации

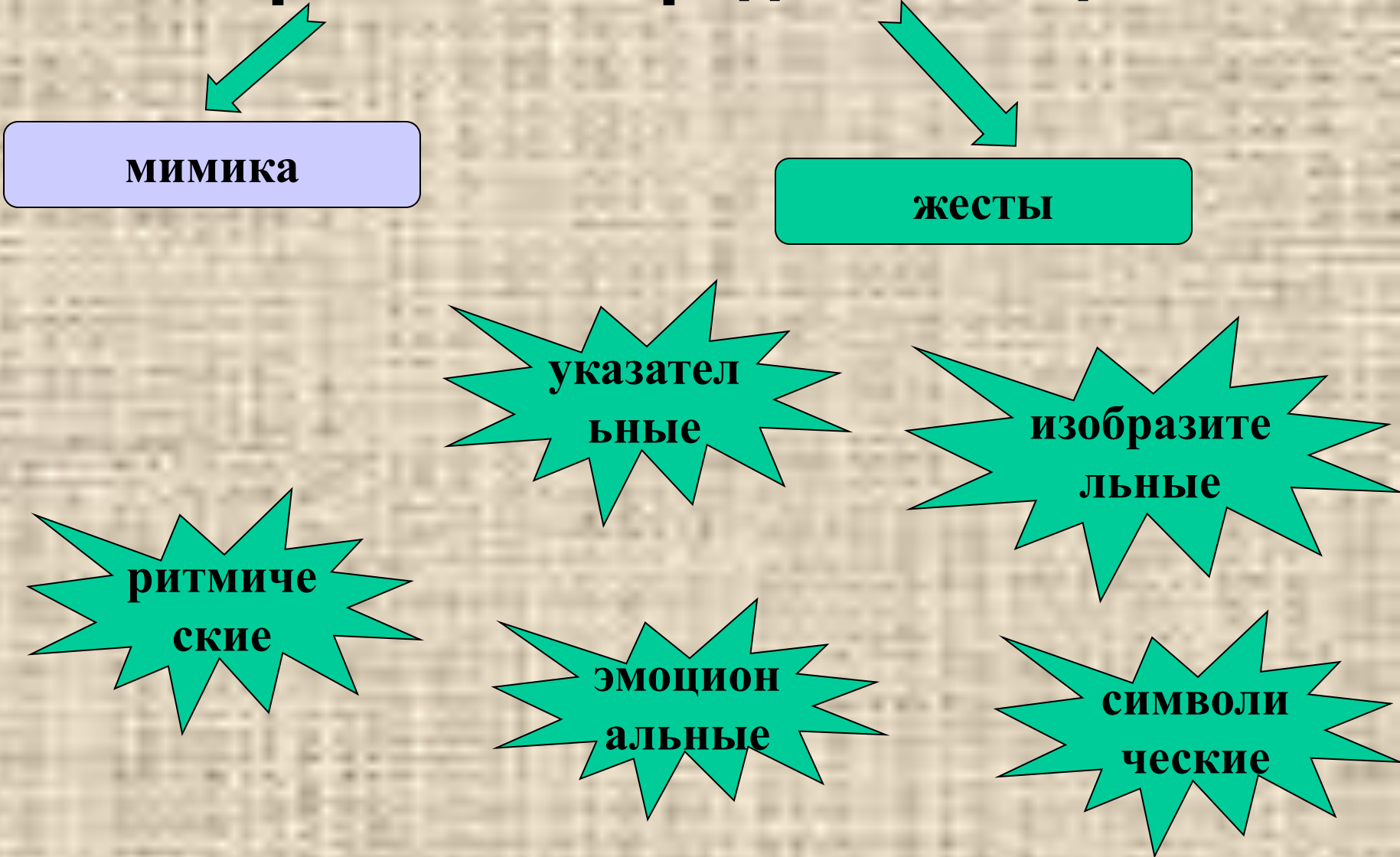




**Жесты,
мимика,
интонации --
важнейшая
часть общения**

Австралийский специалист А. Пиз утверждает, что с помощью слов передается 7 % информации, звуковых средств -- 38%, мимики, жестов, позы -- 55%. Иными словами, не столь значимо, что говорится, а как это делается.

Невербальные средства общения



```
graph TD; A[Невербальные средства общения] --> B[мимика]; A --> C[жесты]; C --> D[указательные]; C --> E[изобразительные]; C --> F[эмоциональные]; C --> G[символические]; B --> H[ритмические];
```

мимика

жесты

указательные

изобразительные

ритмические

эмоциональные

символические

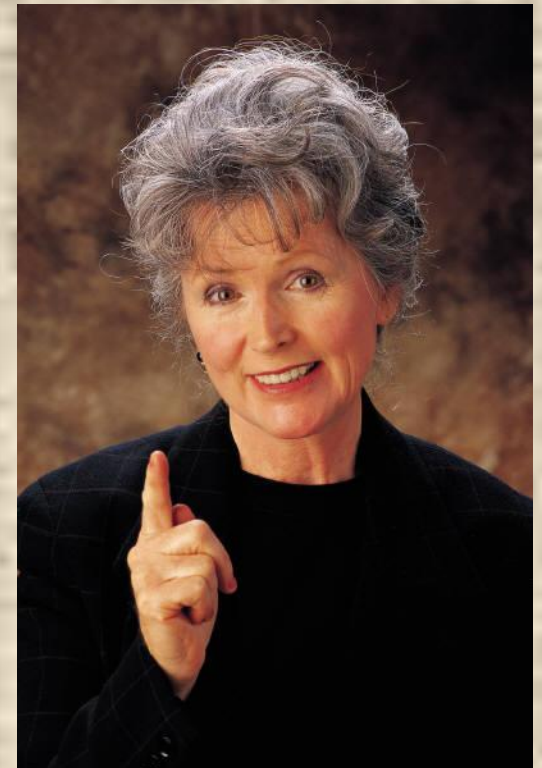
Главным показателем чувств говорящего является **МИМИКА** -- выражение лица.



А.Ф.Кони подчеркивает значение жеста: **жест уточняет мысль, оживляет ее, в сочетании со словами усиливает ее эмоциональное звучание, способствует лучшему восприятию речи.**

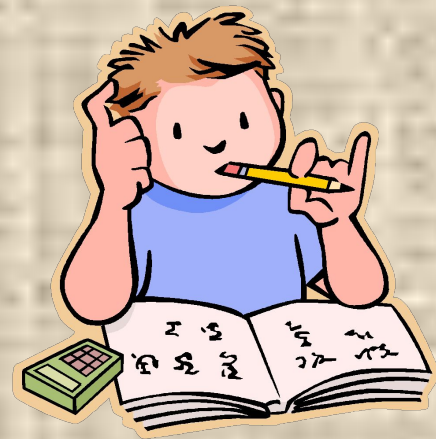


Ритмические жесты подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз, то есть то, что обычно передает интонация. Произнесите, например, пословицы сопровождая их ритмичными жестами: *"Говорит, что воду цедит"*, *"Строчит, как из пулемета"*.



Жесты, передающие разнообразные оттенки чувств, называются эмоциональными.

Некоторые из них закрепились в устойчивых сочетаниях, поскольку такие жесты стали общезначимыми. Например: *бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, хлопнуть (ударить) себя по лбу, повернуться спиной, пожать плечами, развести руками, указать на дверь*



Указательный жест. Им говорящий выделяет какой-то предмет из ряда однородных, показывает место -- рядом, наверху, над нами, там, подчеркивает порядок следования -- по очереди, через одного.



Изобразительные жесты появляются в случаях, если:

- не хватает слов, чтобы полностью передать представление;
- одних слов недостаточно по каким-либо причинам (повышенная эмоциональность говорящего, не владение собой, несобранность, нервозность, неуверенность в том, что адресат все понимает);
- необходимо усилить впечатление и воздействовать на слушателя дополнительно и наглядно.



Символический жест нередко бывает характерен для ряда типовых ситуаций. Так,

- Существует **жест предельности (категоричности)** -- сабельная отмашка кистью правой руки.
- **Жест интенсивности** -- рука, сжатая в кулак (вариант: два кулака).
- Известен также **жест отказа, отрицания** -- отталкивающие движения рукой или двумя руками ладонями вперед.
- **Жест противопоставления** -- кисть руки исполняет движение в воздухе "там" и "здесь".
- **Жест разъединения, расподобления** -- ладони раскрываются, "разъезжаются" в разные стороны
- **Жест объединения, сложения, суммы** -- пальцы соединяются в щепоть или соединяются ладони рук.

Дистанция комфорта



Зона интимного общения (от полуметра до непосредственного телесного контакта). На таком расстоянии обычно общаются влюбленные, родители с детьми, очень близкие друзья.

• Зона личного общения (от 0,5 м до 1,5 м). Как правило, на такой дистанции общаются хорошо знакомые друг другу люди.

• Зона формального общения (от 1,5 м до 3 м). На такой дистанции обычно ведутся деловые, а также случайные и малозначимые разговоры. Вам, наверное, знакомо выражение «соблюдать дистанцию», с помощью которого описывают отношения начальника и подчиненного.

• Зона публичного общения (более 3 м). Если вы сидите в огромном зале и слушаете выступление оратора, то можно сказать, что вы попали в ситуацию публичного общения.