

**Наименование статьи:** Невербальная коммуникация: используем язык тела эффективно.

**Категория:** Общество.

**Автор:** Лобанова Анна.

### Краткое содержание.

Статья о том, как с помощью невербальной коммуникации лучше понимать собеседника и достигать желаемого в процессе общения.

### Содержание статьи.

**Разобраться в данной теме нам помогут ответы на следующие вопросы:**

1. Что такое невербальная коммуникация?
2. Почему невербальная коммуникация имеет важное значение?
3. Что относится к невербальным средствам коммуникации?
4. Какие функции выполняет невербальная коммуникация?
5. Как эффективно использовать невербальную коммуникацию?



### Что такое невербальная коммуникация?

Человек ежедневно общается с окружающими людьми. В процессе коммуникации есть две составляющих – вербальная и невербальная.

**Вербальная коммуникация** – это процесс обмена информацией с помощью речевых инструментов. Такая форма общения используется людьми повсеместно.

**Невербальной коммуникацией** называется взаимодействие людей без использования слов, устной и письменной речи. Наиболее распространенное название, которое употребляется среди людей — невербалика или «язык тела».



Любое словесное взаимодействие сопровождается определенной мимикой, жестами, интонацией, эмоциональными реакциями и даже позой. Все эти несловесные проявления называются **невербальные средства коммуникации**, так называемый язык тела. Общее между невербальными элементами общения является то, что они не выражаются словами, а только сопровождают речевое взаимодействие.

Таким образом, вербальная и невербальная составляющая являются ключевыми элементами процесса коммуникативного взаимодействия.

## Почему невербальная коммуникация имеет важное значение в процессе взаимодействия?

Исследователи отмечают, что невербальные средства коммуникации составляют около 50% общения. И, как правило, невербальные компоненты коммуникации в процессе общения мы используем подсознательно, регулируя высоту, тембр голоса, совершая паузы, активно применяя определенную мимику и жестикуляцию, изменяя позы и совершая разнообразные движения тела. Таким образом, дополняя собственную речь, создавая полный образ послания и влияя на уровень понимания собеседника.

К особенностям невербальной коммуникации относится то, что она сложно поддается контролю. И человек, не владеющий методикой контроля своих невербальных проявлений, не может завуалировать и исказить свои речевые компоненты речи. Поэтому в процессе коммуникации языку тела следует доверять больше, чем речевому обмену информацией.

Например, когда человек хочет намеренно ввести собеседника в заблуждение, он может выдать себя с помощью одной невербалики. Хаотичные движения, изменения темпа речи, постоянные смены позы, прикрытие рта руками, быстрое моргание или отведения взгляда, все это можно отметить невооруженным глазом и понять, что ваш собеседник с вами нечестен.

Невербальные сигналы позволяют дополнить процесс словесного взаимодействия, понять истинные мысли и чувства собеседника.

## Что относится к невербальным средствам коммуникации?

Все наше тело является инструментом в процессе коммуникативного взаимодействия. В процессе общения участвует не только рот, как это кажется на первый взгляд. Мы дополняем свою речь взглядами, жестами, движениями и даже позой. Все это называется невербальными средствами коммуникации.

**Невербальные средства коммуникации** – это система знаков, с помощью которых происходит дополнение, замена или усиление речевого взаимодействия.

Вербальное взаимодействие предоставляет основную информацию, а невербальные средства коммуникации позволяют лучше понять собеседника, осознать мотивы его поступков и решений.

Все невербальные средства коммуникации можно разделить на группы, исходя из типа или формы проявления. Изучением данных групп занимаются даже определенные науки.



## Рассмотрим более подробно некоторые из них:

**1. Кинесика** – наука, изучающая совокупность телодвижений, к которым отнесены мимика, жесты, взгляды, позы.

Зачастую, мы не замечаем движения, которые осуществляет наш собеседник в процессе коммуникации, но при осознанном восприятии они в полной мере могут передать нам информацию о его настроении или истинных мыслях.

С помощью оценки мимики вы сможете определить настоящие эмоции человека. Важно понимать, что мимические проявления очень не продолжительны по времени, поэтому важно в процессе общения быть очень внимательным, если вы действительно хотите уловить истинные намерения оппонента.

Основное назначение жестов направлено на сопровождение и стабилизацию процесса взаимодействия. Сопровождающие жесты дополняют нашу речь, наглядно показывая именно то, о чем мы сообщаем. Например, характеризуя размеры объекта, мы дополнительно раскидываем руки в сторону. Стабилизирующие жесты влияют на уровень напряженности в процессе коммуникации и направлены на ее снижение. Например, в процессе эмоционального волнения, чтобы успокоить себя, ваш собеседник может тереть мочку уха или поглаживать себя.

Поза человека так же может стать источником дополнительной информации. Например, скрещивание рук или ног наглядно демонстрирует нам защитную реакцию, желание завершить общение. Открытые и в меру расслабленные позы легче располагают к себе собеседника, устанавливая определенный уровень доверия.

Знание основ кинесики позволит нам в процессе коммуникативного взаимодействия оценить правдивость сообщений, знание темы и истинное эмоциональное состояние собеседника.

**2. Просодика** – наука, исследующая совокупность голосовых и интонационных средств взаимодействия, включающих высоту, тембр, темп, интонацию.

Ключевые характеристики голоса сопровождают процесс коммуникационного взаимодействия, они позволяют нам дополнять, замещать речевые сообщения и выразить эмоциональное состояние.

Темп речи может свидетельствовать о волнении, если речь быстрая, или усталости и озабоченности, если она чересчур замедленная.

Высоким голосом мы, как правило, делимся радостными сообщениями или проявляем гнев или страх, а вот печальные новости мы обычно сообщаем приглушенным голосом.

Поэтому так важно слушать не только смысл высказываний, но и слышать эмоциональный настрой речи, оценивать высоту и темп голоса, различные уровни интонации.

**3. Такесика** – наука, изучающая совокупность прикосновений в процессе коммуникационного взаимодействия, к ним относятся рукопожатия, поцелуи, похлопывания.

Такесические средства общения используются, как правило, в более близких контактах, поскольку своим проявлением нарушают личное пространство.

Самым распространенным прикосновением в процессе взаимодействия является похлопывание, выражающее эмоциональное одобрение или сочувствие собеседнику.

Оценивать такесические средства общения следует только, зная культурные особенности, контекст, манеру общения собеседников.



**4. Проксемика** – наука, занимающаяся изучением пространственных и временных систем в процессе коммуникационного взаимодействия.

**Выделяют четыре пространственные зоны коммуникации:**

- интимная дистанция (расстояние составляет от 0 до 45 см) характерна для родственников, друзей или близких знакомых;
- личная дистанция (расстояние составляет от 46 до 120 см) используется в процессе общения хорошими знакомыми;
- социальная дистанция (расстояние составляет от 120 до 360 см) применяется в процессе взаимодействия с малознакомыми или посторонними людьми;

- публичная дистанция (расстояние более 360 см) характерна для обращений к большим группам людей в процессе выступлений.

Знание пространственных зон коммуникации позволит вам лучше узнать отношение собеседника к вам и повлиять на ход коммуникации. Для этого необходимо в процессе общения уменьшить дистанцию и оценить неосознанные реакции собеседника, будет ли ему комфортно с вами с учетом изменения расстояния или он постарается его увеличить.

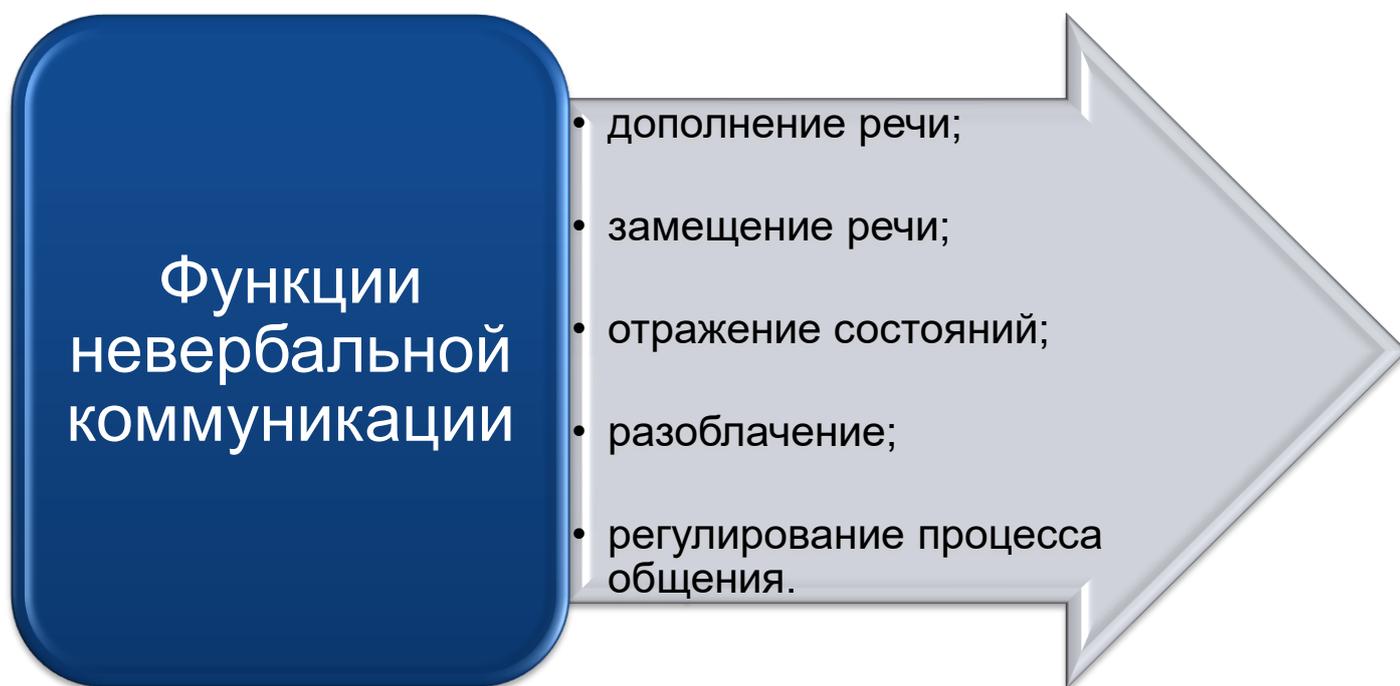
**5. Окулесика** - наука, занимающаяся исследованием поведения глаз и зрительных контактов во время коммуникации.

В процессе общения вы можете оценить продолжительность зрительного контакта, направление и движение глаз. Открытый взгляд является демонстрацией повышенного интереса к получаемой информации, а постоянное отведение взгляда, наоборот, свидетельствует о слабом уровне заинтересованности.

Обратите внимание, изучение данных наук откроет для вас новые возможности в процессе коммуникации. Совершенствуя простой речевой обмен информацией, дополняя его различными формами невербальных элементов взаимодействия, вы сможете в процессе социальных контактов достигать желаемого не только с друзьями и знакомыми, но и с посторонними людьми.

### Какие функции выполняет невербальная коммуникация?

Знание функций невербальной коммуникации позволит научиться контролировать ваши невербальные проявления и достигать желаемого в процессе взаимодействия.



Определим ключевые функции невербальной коммуникации, к ним относятся:

#### 1. Дополнение речевого обмена информацией.

Невербальные сигналы оказывают поддержку вербальному взаимодействию, дополняя передачу речевой информации несловесными проявлениями.

#### 2. Замещение вербальных средств взаимодействия.

Невербальные компоненты коммуникации могут быть использованы вместо определенных слов и выражений. Например, кивание расскажет нам о согласии, сведение бровей о непонимании.

#### 3. Отражение информации о собеседнике.

Невербальное поведение отражает истинное настроение и эмоции собеседника. Если вы в процессе взаимодействия будете замечать не только речь собеседника, но и телесные проявления, вы сможете отследить его настрой и эмоциональные состояния.

#### **4. Разоблачение истинных намерений собеседника.**

Невербальное общение позволяет считывать реальное отношение собеседника к обсуждаемой теме. Считывание невербальных знаков позволит вам во время заметить расхождения в процессах словесного и телесного взаимодействия.

#### **5. Регулирование процесса коммуникационного взаимодействия.**

С помощью невербальных элементов вы сможете влиять на ход процесса общения, снимая уровень напряженности и повышая интерес собеседника.

#### **Как эффективно использовать невербальную коммуникацию?**

Чтобы ваш коммуникативный контакт имел эффективный результат, следует научиться, не только слушать партнера, но и «считывать» его невербальные реакции, осознавать специфику их проявлений. Для этого не нужно отлично знать психологию.

Для этого достаточно просто знать, что включают невербальные компоненты взаимодействия, и уметь их анализировать во время коммуникации. В процессе коммуникационного взаимодействия не концентрируйтесь только на словах, помогайте себе лучше понять собеседника, замечая изменения в выражении лица, жестах, особенности поз, голоса, темпа речи. Восприятие и анализ невербальных компонентов позволит вам своевременное определить правдивость намерений собеседника, верный смысл послания и его настоящее отношение к обсуждаемым вопросам.

#### **Поэтому в процессе коммуникативного взаимодействия:**

##### **1. Внимательно следите за телесными реакциями собеседника.**

Жесты, выражения лица, поза, тон голоса могут передать вам важную информацию. Поза собеседника расскажет о степени доверия и вовлеченности в процесс общения, тональность голоса об эмоциональном состоянии, а зрительный контакт о желании к общению.

##### **2. Сравнивайте вербальные и невербальные знаки.**

Оценивайте, насколько совпадает то, что говорит ваш собеседник с тем, что он демонстрирует. Это позволит вам понять истинность его сообщения. Например, человек может говорить, как у него все хорошо, при этом постоянно отводить глаза в сторону и стараться поскорей завершить разговор.

##### **3. Устанавливайте зрительный контакт.**

Взгляд собеседника явно раскроет перед вами желание собеседника продолжать общение. Своевременная установка зрительного контакта позволит вам расположить к себе собеседника.

##### **4. Сопровождайте вашу речь невербальными сигналами.**

Вербальное и невербальное общение взаимосвязаны. Поэтому для усиления речевых сообщений целесообразно подкреплять их правильными невербальными образами. Тогда вы сможете оказывать еще большее влияние на собеседника.

Обратите внимание, важно контролировать и собственные невербальные элементы, и эмоциональные состояния в процессе взаимодействия. Это позволит вам говорить и выстраивать коммуникативное взаимодействие правильно с достижением необходимого результата.