



УЧЕБНЫЙ ЭЛЕМЕНТ

Наименование:

Кинесические особенности
невербального общения (позы,
жесты, мимика, взгляд)

Курс:

Эффективное поведение на рынке труда

Отрасль (подотрасль):

Межотраслевой

Код:

				0	2	R	U	0	0	1	9
--	--	--	--	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Автор учебного элемента: Цыганова Ю.С. – зав.отделением рабочих профессий
ГПОУ ЯО «Ярославский автомеханический колледж»

02-12

	Учебный элемент		Стр. 1
	Наименование Курс	Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд) Эффективное поведение на рынке труда	
<p><u>Цель:</u></p> <p>Изучив данный учебный элемент, Вы будете знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Виды невербальных средств общения; – виды кинесических средств общения (позы, жесты, мимика, взгляд); – виды и трактовку поз человека; – виды и трактовку жестов человека; – виды и трактовку мимики человека; – виды и характеристику взглядов человека. <p>Изучив данный учебный элемент, Вы сможете:</p> <ul style="list-style-type: none"> – «прочитать» человека, используя знания о кинесических особенностях невербального общения <p><u>Оборудование, материалы и вспомогательные средства:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – Карточки – задания для практического задания <p><u>Сопутствующие учебные элементы и пособия:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – Проксемические особенности невербального общения. – Психологические и паралингвистические особенности невербального общения. – Вербальное общение. 			



Учебный элемент

Наименование

Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд)

Курс

Эффективное поведение на рынке труда

Стр.

2

Невербальные средства общения дополняют речевое общение. До 80% информации человек получает за счет невербальных (неречевых) средств общения.

Виды невербальных средств общения



Кинесика изучает внешние проявления человека: мимика (движение мышц лица), пантомимика (движение тела), жесты, взгляд.



	Учебный элемент		Стр.
	Наименование Курс	Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд) Эффективное поведение на рынке труда	3

Экстралингвистика исследует речевые паузы, кашель, плач, смех.



Паралингвистика громкость, тембр, ритм, высоту звука.



Такесика изучает прикосновения в процессе общения (рукопожатие, поцелуй, прикосновение).

Проксемика исследует расположение людей в пространстве при общении (расстояние до собеседника, взаимное расположение людей в пространстве).



Количество и качество невербальных сигналов зависит от возраста человека, пола, типа темперамента, социального статуса, национальности. Для правильной трактовки невербального общения руководствуйтесь правилами.

Правила трактовки невербальных средств общения

«Читайте» не отдельные жесты, а их совокупность.

Трактуйте жесты в контексте их проявлений.

Учитывайте национальные особенности.

Не приписывайте свой опыт и состояние другому человеку при «прочтении» жестов.



	Учебный элемент		Стр.
	Наименование	Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд)	4
	Курс	Эффективное поведение на рынке труда	

Помните о социальном статусе собеседника.

Учитывайте фактор здоровья.

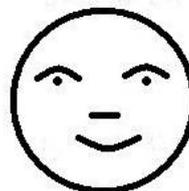
В этом учебном элементе Вы узнаете, как трактовать мимику, жесты, позы и взгляд человека (остальные невербальные средства общения смотри в учебных элементах: Проксемические особенности невербального общения. Психологические и паралингвистические особенности невербального общения. Вербальное общение.)

МИМИКА

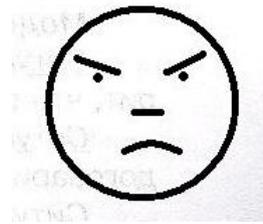
Мимика – это отражение эмоциональных реакций человека. Описывается более 20 000 описаний выражений лица. Мимика помогает человеку передавать настроение и свое отношение к тому, что он говорит и слышит.

Наиболее часто встречающиеся мимические реакции:

РАДОСТЬ

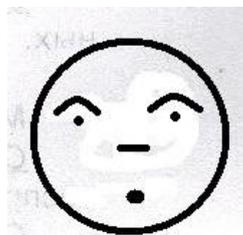


ГНЕВ

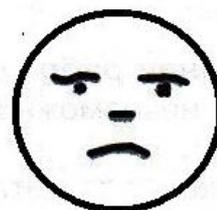


	Учебный элемент		Стр.
	Наименование Курс	Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд) Эффективное поведение на рынке труда	5

УДИВЛЕНИЕ



ОТВРАЩЕНИЕ



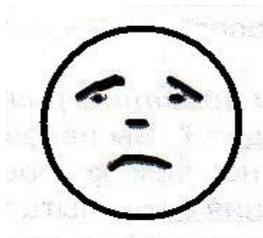
СТРАХ



ГРУСТЬ



ПЕЧАЛЬ



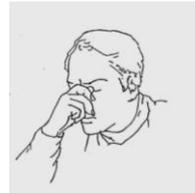
ЖЕСТЫ

Жесты при общении несут много информации; в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Они связаны с мыслями и чувствами человека. При жестикуляции главную роль играют руки. Для оценки поведения человека используют механизм обратной связи (смотри учебный элемент Вербальное общение). В деловом взаимодействии обратная связь является важным и необходимым условием установления доверительных отношений.

	Учебный элемент	Стр. 6
Наименование	Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд)	
Курс	Эффективное поведение на рынке труда	

В общении чаще всего встречаются жесты:

Жесты оценки отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы. Это почесывание подбородка, «пощипывание переносицы», вытягивание указательного пальца вдоль щеки.



Жесты открытости свидетельствуют об искреннем расположении к вам собеседника. К ним относятся жест «раскрытые руки», жест «расстегивание пиджака».



Жесты подозрительности и скрытности свидетельствуют о недоверии к вам, сомнении в вашей правоте, желании что-то скрыть от вас. Собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, закрывает лицо руками.





Учебный элемент

Стр.

Наименование

Кинесические особенности
невербального общения
(позы, жесты, мимика, взгляд)

7

Курс

Эффективное поведение
на рынке труда

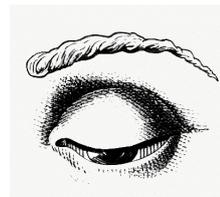
Жесты защиты – знак того, что собеседник чувствует от вас опасность или угрозу. К ним относится скрещивание рук на груди; скрещивание рук, сопровождающееся сжатыми кулаками; скрещивание рук, сопровождающееся обхватыванием кистями рук.



Жесты сомнения и неуверенности используются тогда, когда вашему собеседнику трудно ответить на вопрос. Собеседник почесывает шею (обычно делается пять почесывающих движений), нос, потирает мочку уха.



Жесты окончания беседы свидетельствуют о том, что разговор человеку не интересен и вам необходимо либо закончить разговор, либо как-то заинтересовать собеседника. Собеседник опускает веки, снимает очки и откладывает их в сторону.



	<h2>Учебный элемент</h2>	Стр. 8
	Наименование	
	Курс	
		Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд) Эффективное поведение на рынке труда

Жесты затягивания времени

применяются для того, чтобы затянуть время с целью обдумать окончательное решение. Собеседник постоянно снимает и надевает очки, протирает линзы, расхаживает по комнате.



Жесты превосходства

Жест «закладывание рук за спину с захватом запястья», «закладывание рук за голову».



Жесты несогласия проявляются тогда, когда собеседник старается сдержать свое мнение. Собеседник собирает невидимые ворсинки с одежды, отвернувшись от других, и смотрит в пол.



Умея правильно прочесть тот или иной жест, вы сможете правильно оценить ситуацию при деловых переговорах, принять правильное решение, вовремя закончить разговор, чтобы сохранить психологическое преимущество. Таким образом, вы сможете контролировать ситуацию делового взаимодействия.



Учебный элемент

Стр.

Наименование

Кинесические особенности
невербального общения
(позы, жесты, мимика, взгляд)

9

Курс

Эффективное поведение
на рынке труда

ПОЗЫ

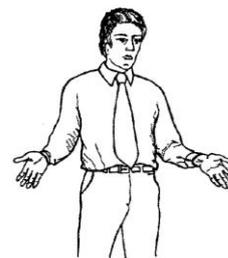
Поза – это положение человеческого тела; от умения правильно держаться и двигаться зависит наш внешний вид. Наша манера стоять, ходить, сидеть является дополнительным источником информации.

В общении чаще всего встречаются позы:

Поза готовности характеризует желание активного действия: руки на бедрах; туловище наклонено вперед, руки опираются на колени, а ноги опираются о пол так, что одна нога выступает вперед.



Открытая поза характеризует искренность и правдивость: открытые ладони рук, развернутые к собеседнику; руки и ноги не скрещены, пиджак расстегнут.



Закрытая поза (защитная) – это реакция на возможные угрозы или конфликтные ситуации: скрещенные ноги, когда человек стоит или сидит; посадка на стуле верхом.



	Учебный элемент		Стр.
	Наименование	Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд)	10
	Курс	Эффективное поведение на рынке труда	

ВЗГЛЯД

Взгляд – это первый шаг на пути к собеседнику. Он очень красноречив и выражает различные чувства и состояния. Взгляд может быть жестким, колючим, добрым, ласковым, радостным, открытым, враждебным, вопрошающим, блуждающим, застывшим и т.д.

Взгляд выражает отношение к собеседнику. Люди смотрят друг на друга от 30 до 60% времени беседы. Зрительный контакт помогает регулировать разговор.



Когда человек говорит, он обычно реже смотрит на собеседника, чем когда слушает.

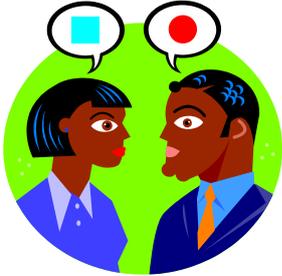
Если говорящий переводит взгляд с партнера на что-то другое и обратно, то это означает, что он еще не закончил мысль.

Я закончил,
слово за
вами.

Если мысль закончена, то человек, как правило, смотрит в глаза собеседника.

Взгляд в сторону или искоса воспринимается как выражение сомнения и подозрения.



	Учебный элемент	Стр. 11
	<p>Наименование Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд)</p> <p>Курс Эффективное поведение на рынке труда</p> <p>Если во время разговора человек опускает веки, то он пытается убрать вас из поля своего зрения, потому что вы стали ему не интересны или он выражает чувство превосходства над вами (в сочетании с откинутой назад головой).</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div data-bbox="213 609 997 833"> <p>Зрительный контакт зависит от дистанции между собеседниками. Чем ближе находится собеседник, тем меньше нужно смотреть ему прямо в глаза, чтобы не вызвать у него неприятного чувства.</p> </div> <div data-bbox="997 609 1302 833">  </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div data-bbox="213 907 997 1167"> <p>Наша мимика, жесты, позы и взгляд принимаются на уровне бессознательного, часто мы не можем контролировать наши телодвижения. Именно поэтому наши бессознательные движения могут выдать нас, когда мы пытаемся лгать. Актеры, адвокаты, профессии которых связаны с обманом отрабатывают свои жесты так, что трудно заметить, когда они лгут. Другим людям труднее подделать свои жесты, позы, труднее скрывать мимические реакции. Используя знания о мимике, жестах, позах, взгляде мы можем «расшифровать» собеседника и занять правильную позицию по отношению к нему.</p> </div> <div data-bbox="997 907 1302 1167">  </div> </div>	



Учебный элемент

Наименование

Кинесические особенности
невербального общения
(позы, жесты, мимика, взгляд)

Курс

Эффективное поведение
на рынке труда

Стр.

12

Проверка усвоения

Контрольные вопросы

1. Дополните
ДВИЖЕНИЕ МЫШЦ ЛИЦА, ДВИЖЕНИЕ ТЕЛА, ЖЕСТЫ ИЗУЧАЕТ _____.

2. Дополните
ПРИКОСНОВЕНИЕ В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ ИЗУЧАЕТ _____.

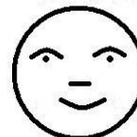
3. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ:

НАЗВАНИЕ

МИМИЧЕСКАЯ РЕАКЦИЯ

1. РАДОСТЬ

А.



2. ГНЕВ

Б.

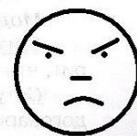


3. ПЕЧАЛЬ

В.



Г.





Учебный элемент

Стр.

Наименование

Кинесические особенности
невербального общения
(позы, жесты, мимика, взгляд)

13

Курс

Эффективное поведение
на рынке труда

4. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ:

НАЗВАНИЕ

ЖЕСТ

1. Жесты открытости

А.



2. Жесты подозрительности

Б.



3. Жесты несогласия

В.



Г.





Учебный элемент

Стр.

Наименование

Кинесические особенности
невербального общения
(позы, жесты, мимика, взгляд)

14

Курс

Эффективное поведение
на рынке труда

5. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ:

НАЗВАНИЕ

ЖЕСТ

1. Жесты оценки

А.



2. Жесты защиты

Б.



3. Жесты сомнения и
неуверенности

В.



Г.





Учебный элемент

Стр.

Наименование

Кинесические особенности
невербального общения
(позы, жесты, мимика, взгляд)

15

Курс

Эффективное поведение
на рынке труда

6. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ:

НАЗВАНИЕ

ПОЗА

1. Поза готовности

А.



2. Открытая поза

Б.



3. Закрытая поза

В.



Г.



	Учебный элемент		Стр. 16
	Наименование Курс	Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд) Эффективное поведение на рынке труда	
<p>7. <i>Выберите несколько правильных ответов</i></p> <p>ЕСЛИ МЫСЛЬ НЕ ЗАКОНЧЕНА, ТО ЧЕЛОВЕК:</p> <ul style="list-style-type: none"> А. не закончил мысль Б. закончил мысль В. сомневается <p>8. <i>Выберите один правильный ответ</i></p> <p>ЕСЛИ ВО ВРЕМЯ РАЗГОВОРА ЧЕЛОВЕК ОПУСКАЕТ ВЕКИ, ТО ОН:</p> <ul style="list-style-type: none"> А. не закончил мысль Б. выражает чувство превосходства В. закончил мысль 			

	Учебный элемент	Стр. 17				
	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;">Наименование</td> <td>Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд)</td> </tr> <tr> <td>Курс</td> <td>Эффективное поведение на рынке труда</td> </tr> </table> <p style="text-align: center;"><u>Проверка усвоения</u></p> <p style="text-align: center;">Практическое задание</p> <p>«Прочитайте» человека, используя знания о кинесических особенностях невербального общения по ситуации, дополнительно выданной инструктором.</p>	Наименование	Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд)	Курс	Эффективное поведение на рынке труда	
Наименование	Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика, взгляд)					
Курс	Эффективное поведение на рынке труда					