

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИЛИАЛ ФГБОУ ВО «ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА» В Г. НАХОДКЕ

КАФЕДРА ГУМАНИТАРНЫХ И ИСКУССТВОВЕДЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ

Рабочая программа учебной дисциплины

по направлению подготовки

43.03.01 Сервис

Профиль подготовки

Социокультурный сервис

тип ОПОП прикладной бакалавриат

Находка 2016

Рабочая программа дисциплины «Невербальные средства коммуникации» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль подготовки «Социокультурный сервис» и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 19 декабря 2013 г. № 1367)

Составитель: Мироненко Т.И., старший преподаватель кафедры гуманитарных и искусствоведческих дисциплин

Утверждена на заседании кафедры дизайна и сервиса от 14.04.2011 года, протокол № 8.

Редакция 2015 года, рассмотрена и утверждена на заседании кафедры гуманитарных и искусствоведческих дисциплин от 24.06.2015 года, протокол № 9

Редакция 2016 года, рассмотрена и утверждена на заседании кафедры гуманитарных и искусствоведческих дисциплин от «07» июня 2016 года, протокол № 10.

Заведующий кафедрой



Шумейко М.В.

1 Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Научить студентов распознавать невербальные реплики и сигналы, подаваемые людьми во взаимодействии друг с другом, их интерпретации и особенности использования в невербальном акте коммуникации. Данные знания помогут студенту лучше понимать других людей, понять самого себя и на основе полученных знаний сделать общение с окружающими более эффективным.

Изучение дисциплины позволит будущим специалистам хорошо понимать партнеров, эффективно взаимодействовать в деловом мире, формировать положительное впечатление, предугадывать поведение конкурентов, и соответственно вырабатывать определенные сигналы тела на достижение сотрудничества или компромисса, что в итоге приведет к успешности на профессиональном уровне. В практическом смысле студент научится интерпретировать невербальные сигналы и умело применять в различных ситуациях.

Задачи:

1. Изучить жестовые особенности и их происхождение;
1. Научить студентов понимать язык тела;
2. Понимать невербальные сигналы окружающих и соотносить их с вербальными сигналами;
3. Освоить навыки тактильного и проксемиального взаимодействия человека;
4. Изучить технологию визуальной коммуникации;
5. Овладеть практическими навыками интерпретации кинетического поведения человека.

2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемыми результатами обучения по дисциплине, являются знания, умения, владения и/или опыт деятельности, характеризующие этапы/уровни формирования компетенций и обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы в целом. Перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины, приведен в таблице 1.

Таблица 1 - Формируемые компетенции

Название ОПОП ВО (сокращенное название)	Компетенции	Название компетенции	Знания/Умения/Владение	
43.03.01 Сервис (Б-СС)	ПК-9	способностью выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности	Знания:	психофизиологические возможности человека и их взаимосвязь с социальной активностью личности, особенности организации контактов с потребителями, методы психологии, совокупность явлений, составляющих основу
			Умения:	оценивать психические, физиологические особенности человека, социальную значимость потребителей, выделять главные психологические особенности потребителя и осуществлять на этой основе наиболее эффективную тактику сервисной деятельности

			Владение:	методиками психодиагностики: экспресс-диагностики потребностей, мотивов, целей потребителя, методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, приемами изучения личности потребителя
	ПК-11	готовностью к работе в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса	Знания:	этику сферы сервиса и услуг, этику партнерских отношений, эстетику обслуживания, профессиональную этику и этикет, основы конфликтологии, основы рекламной деятельности;
Умения:			проводить исследования рынка и осуществлять продвижение услуг, организовывать и проводить переговоры	
Владения:			умением обеспечить оптимальную инфраструктуру обслуживания с учетом природных и социальных факторов, умением поддерживать связь с общественностью, деловой риторикой	

3 Место дисциплины (модуля) в структуре основной образовательной программы

Дисциплина базируется на следующих дисциплинах ОПОП:

ОПОП (код, название)	Дисциплина	Семестр	Цикл/ раздел ООП
43.03.01 Сервис. Социокультурный сервис	Психология	1	Б.1
	Философия	1	Б.1

Освоение дисциплины необходимо обучающемуся для успешного освоения следующих дисциплин, прохождения практик по данному ООП:

ОПОП (код, название)	Дисциплина	Семестр	Цикл/ раздел ООП
43.03.01 Сервис. Социокультурный сервис	Профессиональный практикум	4	Б.3
	Производственная практика	6, 8	Б.5

4 Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, самостоятельную работу по всем формам обучения, приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Общая трудоемкость учебной дисциплины составляет:

Сокращенное название ООП	Форма обучения	Индекс	Семестр	Трудоемкость		Аттестация
				(З.Е.)	часов (всего/ауд./СРС)	
Б-СС	ОФО	Б.1.ДВ.3.01	5	5	180/52/128	А1, А2, ЛЗ, СЗ, СРС, ИЗ,Э

5 Структура и содержание дисциплины (модуля)

5.1 Структура дисциплины (модуля)

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Структура дисциплины

Темы дисциплины	Часы	Перечень ООП	Вид учебной работы	Семестр
Тема 1. Библиотечно-информационная компетентность	1	Б-СС	Л	5
Тема 2 . ПРОБЛЕМНАЯ ЛЕКЦИЯ Общая характеристика невербальной коммуникации	1	Б-СС	Л	5
Тема 3. Мимика как знак невербальной коммуникации	1	Б-СС	Л	5
Тема 4. Основные функции жестов в человеческой коммуникации	1	Б-СС	Л	5
Тема 5. Поза как кинетическая сторона поведения людей	1	Б-СС	Л	5
Тема 6. Язык глаз в коммуникации.	1	Б-СС	Л	5
Тема 7 Такесика. Тактильная коммуникация как невербальный социальный акт.	2	Б-СС	Л	5
Тема 8 Просодика аралингвистика: голос и тон в речи.	1	Б-СС	Л	5
Тема 9 ЛЕКЦИЯ-ПРОВОКАЦИЯ Проксемика: коммуникативное пространство человека.	2	Б-СС	Л	5
Тема 10 Временная организация общения.	1	Б-СС	Л	5
Тема 11 Ольфакторная система как невербальное общение	1	Б-СС	Л	5
Тема 12 Специфика невербальной коммуникации представителей разных народов и национальностей	1	Б-СС	Л	5

Тема 13 ЛЕКЦИЯ-КОНСУЛЬТАЦИЯ Особенности языка тела соотносительно с темпераментом.	1	Б-СС	Л	5
Тема 14 Особенности жестового общения в профессиональной деятельности	1	Б-СС	Л	5
Тема 15. Культура невербального общения	1	Б-СС	Л	5

5.2 Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Общая характеристика невербальной коммуникации.

Создание невербалики как науки; понятие и характеристика видов невербального общения; роль и сущность кинесики, просодики, такесики, визуалистики в коммуникативном процессе социума. Уровни и виды невербальных сигналов

Тема 2. Мимика как знак невербальной коммуникации.

Классификация мимических жестов: эмоции; физиология; выражения лица; система кодирования лицевых выражений и основные положения анализа мимики; основные и дополнительные человеческие эмоции, механизм выражения основных эмоций человека; правила невербального выражения эмоций.

Тема 3. Основные функции жестов в человеческой коммуникации.

Основные функции жестов в коммуникации: регулирования, отображения, передачи, репрезентации, дейктическая, изображения, риторическая; жесты мужские и женские, взрослых и детей; понятие жесты-знаков и жесты-сигналов; функциональные и семантические группы жестов; стилистическая характеристика жестов: нейтральные, окрашенные, возвышенные, сниженные, грубые; правила жестового этикета, особенности манер.

Тема 4. Поза как невербальная сторона поведения людей.

Семантика позы, оценка в позе и оценка позы; форма, смысл, функции, и сфера использования знаков-поз в акте коммуникации; понятие открытых и закрытых поз; интерпретация поз в зависимости от социальных, культурных, этических и этикетных норм;

Тема 5. Походка как кинетическая сторона поведения людей.

Походка и ее невербальная характеристика; пантомимика как совокупность всех выразительных движения – жестов, мимики, походки, осанки, положения тела в пространстве

Тема 6. Язык глаз в коммуникации.

Основные коммуникативные функции глаз: когнитивная, эмотивная, контролирующая, регулятивная; основные смыслы, выражаемые глазами в коммуникативном акте; виды взглядов и глазного поведения людей в диалоге; главные признаки, характеризующие коммуникативное глазное поведение; сумма взглядов и время контакта глаз; влияние пола на визуальное коммуникативное поведение людей; особая знаковая роль очков в человеческой коммуникации.

Тема 7. Тактильная коммуникация как невербальный социальный акт.

Понятие тактильной коммуникации; особенности тактильно-кинестетических факторов в формировании представления положения тела в пространстве; давление и температура как важные кинестетические данные; семантические типы динамичных касаний: скользящие, сжимающие, обрамляющие; признаки и факторы интерпретации жестовых касаний; правила тактильного поведения.

Тема 8. Паралингвистика: голос и тон в речи.

Основные единицы и категории паралингвистики: параметры звучания, квалификаторы, различители, альтернанты; центр и периферия паралингвистики; адапторы тела и адапторы-

объекты в коммуникативном акте

Тема 9. Проксемика: коммуникативное пространство человека.

Понятие проксемики, как о пространственной организации общения; проксемика поведение человека: универсальное (обусловленное биологическими факторами), культурно-специфическое (обусловленное культурными факторами); типы коммуникативного пространства: дальняя, публичная, социальная, личная, интимная; соотношение параметров пола партнеров и коммуникативной дистанции.

Тема 10. Временная организация общения.

Понятие хронотопов; организация совпадений невербальных и речевых компонентов во времени у собеседников для улучшения результатов общения; временные характеристики невербального поведения личности: частота и длина взгляда, зеркальность, паузы, темп речи, частота смены движений; рассмотрение временных характеристик в зависимости от социально-культурных норм.

Тема 11. Ольфакторная система как невербальное общение.

Приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека.

Тема 12. Специфика жестов представителей разных народов и национальностей.

Виды жестов и различие их интерпретации относительно культуры и национальности; межкультурная омонимия, межкультурная синонимия; различие ритуалов приветствия; различие компонентов общения; специфика пространственной организации общения; специфика визуального взаимодействия; специфика мимики; различие культур поведения и возможная интерференция на уровне жестов

Тема 13. Особенности языка тела соотносительно с темпераментом.

Типологии людей в зависимости от темперамента; особенности жестикуляции людей по каждому типу темперамента; интерпретация языка тела и правила общения с ними; особенности поведения человека относительно темперамента в профессиональной деятельности.

Тема 14. Особенности жестового общения в профессиональной деятельности.

Кинетическое поведение людей относительно профессии; профессиональные жесты в сфере: сервиса, искусства, музыки и философии и т.д.; жесты власти, лидерства и подчинения, жесты социального статуса, жесты на уровне компенсации.

Тема 15. Культура невербального общения.

Жесты и этикет; гармоничность сочетание жестов и речи; социально-нормированные ситуации употребления жестов;

Таблица 4 - Структура и содержание практической части учебной дисциплины

Темы дисциплины	Часы	Перечень ООП	Вид учебной работы	Семестр
Тема 1. Общая характеристика невербальных средств общения	2	Б-СС	П	5
Тема 2. Мимика как знак невербальной коммуникации.	2	Б-СС	П	5
Тема 3. Основные функции жестов в человеческой коммуникации.	2	Б-СС	П	5
Тема 4. Поза и походка как кинетические стороны поведения людей.	2	Б-СС	П	5
Тема 5. Походка как кинетическая сторона поведения людей.	2	Б-СС	П	5
Тема 6. Язык глаз в коммуникации.	2	Б-СС	П	5

Тема 7. Тактильная коммуникация как невербальный социальный акт.	2	Б-СС	П	5
Тема 8. Паралингвистика: голос и тон в речи, языке и культуре.	3	Б-СС	П	5
Тема 9. Проксемика: коммуникативное пространство человека.	2	Б-СС	П	5
Тема 10. Временная организация общения.	3	Б-СС	П	5
Тема 11. Специфика жестов представителей разных народов и национальностей.	3	Б-СС	П	5
Тема 12. Особенности языка тела соотносительно с темпераментом	3	Б-СС	П	5
Тема 13. Особенности жестового общения в профессиональной деятельности.	3	Б-СС	П	5
Тема 14. Культура невербального общения.	3	Б-СС	П	5

Темы практических занятий

Занятие 1. Искусство и наука понимать людей.

Занятие, которое вводит студента в специфику данного предмета. Почему так важно понимать людей, основы понимания людей, как развить свое умение понимать людей. Проводятся группа тестов по теме «Как хорошо я понимаю людей?».

Занятие 2. Язык тела и профессиональный имидж.

Занятие нацелено на формирование профессионального кинетического имиджа. Проводится в виде упражнений и игровых ситуаций. Понятие кинетического имиджа; профессиональный язык тела; жесты проявления лидерства, власти и подчинения; кинетика головы; психология презентации «нужной» кинетики в деловых ситуациях; прием и собеседование при устройстве на работу. Проводятся тестовые упражнения: «Ваш деловой имидж», «Ваша система ценностей и цели в деловой сфере», «Значение контекста», «Исполнение роли».

Занятие 3. Первое впечатление. Лицо и интерпретация мимики и взгляда в общении.

Данное занятие дает представление об кинетических выражениях лица и возможные интерпретации при общении. Основные и дополнительные выражения лица; эмоции и установки как предмет сообщения; различные модели и способы визуального контакта. Проводятся ситуативные игры: «Ситуация с незнакомыми людьми», «Ситуация с коллегами», «Воздействие визуального контакта». Тестовые упражнения: «Толкование выражений лица», «Что говорит взгляд», «Понимание кода выражения лица».

Занятие 4. Открытый и скрытый язык жеста.

Цель занятия научить студента читать человека по его жестике. Приветствие и прощание; рукопожатие; открытые и закрытые жесты; лож и неискренность; жесты и манера поведения; руки как источник персонифицированной личности. Тесты: «О чем говорят пальцы», «Стороны ладони», «Сигналы рук: поддержка или помеха».

Занятие 5. Формирование кинетического имиджа через позу, осанку и походку.

Занятие направлено на понимание партнера через язык тела. Эффект ореола; открытый и скрытый язык тела; внешняя поза и внутренняя позиция; манера сидеть; ноги как сигнал отношения к партнеру; сочетание или зеркальное отражение. Упражнение: «Выбор

правильной осанки», «Чтение мыслей по фигуре», «Самопрезентация через телодвижение». Тест «Понимание кода языка тела».

Занятие 6. Язык тела, манера говорить и слушать.

Голос несет большую информацию и может многое сказать о вашем состоянии. Темп, скорость, ритм, тон, громкость, пауза как составляющие кинетического имиджа; жесты, дающие впечатления эффективного и неэффективного слушания; язык тела и телефон. Упражнение: «Выдох», «Ваш образ по телефону». Тестовые задания: «Выражения внимания», «Понимание речевого и голосового кода».

Задание 7. Кинема пространства и территории.

Способ, каким мы используем окружающее нас пространство и среду, в которой находимся, может сообщить о личности и установках. Жесты территориальности и собственности; интерпретация пространства общения; пространство власть и статус; касание как средство коммуникации; язык предметов и места. Упражнение: «Соперничество и сотрудничество», «Варианты выбора места», «Зоны и дистанции».

Занятие 8. Разновидности невербальной коммуникации.

Жесты, с помощью которых люди передают друг другу свои чувства. Жесты личной привлекательности; тайный язык жеста; жесты и сигналы ухаживания; секреты сексуальной привлекательности; сигналы, передающиеся через предметы (очки, веер, трость, сигареты, трубки и т.д.). Способ проведения занятия: составление кейса с учетом внешности и окружения.

5.3 Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии

ООП	Семестр/ модуль	Вид занятия, аттестация	Используемые образовательные технологии
Б-СС	5	Лек.	Активные (проблемные) лекции
		ПЗ	Учебная дискуссия; имитационные упражнения; индивидуальная практическая работа (ИЗ), деловые игры.
		СРС	Подготовка к занятиям; индивидуальная практическая работа (работа с медиа-ресурсами, электронными носителями, источниками, базами)
		A1/A2	Письменное или компьютерное тестирование
		Э	Результаты по рейтингу

5.4 Форма текущего контроля

Текущая аттестация включает устный опрос студентов (групповой или индивидуальный) на практических занятиях и консультациях и тестирование (письменное или компьютерное) по соответствующим разделам дисциплины.

Суммированные баллы, начисляемые по результатам регулярной проверки усвоения учебного материала, вносятся в аттестационную ведомость (на 8-й и 17-й неделе семестра). При выведении аттестационной отметки учитывается посещение студентом аудиторных (лекционных) занятий.

Для успешной сдачи зачета студент должен посещать занятия, выполнять задания, получить положительные оценки на текущих аттестациях.

6 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
1	Тема 1. Общая характеристика	1. Внешний вид и телосложение. 14. Культовые и ритуальные жесты.

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
	невербальных средств общения	15. Культурные типы качаний. 3. Движение головы.
2	Тема 2. Мимика как знак невербальной коммуникации	19. Мимика и ее особенности. 23. Повседневные контакты. 26. Улыбка и ее значение
3	Тема 3. Основные функции жестов в человеческой коммуникации	4. Жесты взрослых и детей. 5. Жесты мужские и женские 6. Жесты приветствия и прощания 7. Жесты ладоней. 8. Жесты одобрения и согласия, несогласия и отрицания. 9. Жесты ухаживания. 10. Значение жестикуляции пальцев. 22. Ораторские жесты. 2. Властные жесты и защита от них.
4	Тема 4. Поза как невербальная сторона поведения людей	16. Манера сидеть. 17. Манера стоять. 20. Ноги в качестве барьера 24. Руки, поднесенные к лицу. 25. Руки в качестве барьера.
5	Тема 5. Походка как кинетическая сторона поведения людей.	18. Манера ходить 21. Одежда как знаковая система.
6	Тема 6. Язык глаз в коммуникации.	11. Зрительный контакт. 12. Знаки взаимодействия. 13. Кинемы типов мышления
7	Тема 7. Тактильная коммуникация как невербальный социальный акт.	28 Прикосновения при произвольных жестов. 29. Рукопожатия в деловой сфере 30. Язык тела и имидж. 31. Язык предметов и сигналы при прикосновении к ним
8	Тема 8 Паралингвистика: голос и тон в речи	32 фонационные особенности — темп, тембр, громкость речи, 33 мелодика речи, 34 диалектные особенности артикуляции звуков 35 социальные особенности артикуляции звуков 36 заполнители пауз,
9	Тема 9 Проксемика: коммуникативное пространство человека	Провести исследование расположения людей в пространстве во время общения. Описать. Объяснить.
10	Тема 10 Временная организация общения	Язык тела при приеме на работу. Язык места. Фактор времени и синхронизации.
11	Тема 11 Ольфакторная система как невербальное общение	Интересная психология. «Язык глаз». Приветствуется любая информация о языке глаз. Юмор, художественные литературные произведения, картины, научная литература.
12	Тема 12 Специфика жестов представителей разных народов и национальностей	
13	Тема 13 Особенности языка тела соотносительно с	Жесты приветствия и прощания Жесты ладоней. Жесты одобрения и согласия, несогласия и отрицания.

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
	темпераментом	Жесты ухаживания. Значение жестикуляции пальцев. Ораторские жесты. Властные жесты и защита от них.
14	Тема 14 Особенности жестового общения в профессиональной деятельности	Реферат на тему «Жесты и профессия. Как реагировать на жестикуляцию сослуживцев, клиентов, коллег»
15	Тема 15 Культура невербального общения	Сравнение понятий и лежащих за ними сущностей: Нравственность и Мораль

Перечень тем практических занятий

Практическая работа студента заключается в выполнении заданий, при выполнении которых закрепляются полученные теоретические и практические навыки.

Задания выполняются с опорой на «Хрестоматию по кинесике», представленную в формате PDF

По заданной теме студенты работают с преподавателем групповым методом. Дополнительные знания студенты получают, выполнив самостоятельную работу.

Занятие 1. Искусство и наука понимать людей.

Занятие, которое вводит студента в специфику данного предмета. Почему так важно понимать людей, основы понимания людей, как развить свое умение понимать людей. Проводятся группа тестов по теме «Как хорошо я понимаю людей?».

Занятие 2. Язык тела и профессиональный имидж.

Занятие нацелено на формирование профессионального кинетического имиджа. Проводится в виде упражнений и игровых ситуаций. Понятие кинетического имиджа; профессиональный язык тела; жесты проявления лидерства, власти и подчинения; кинетика головы; психология презентации «нужной» кинетики в деловых ситуациях; прием и собеседование при устройстве на работу. Проводятся тестовые упражнения: «Ваш деловой имидж», «Ваша система ценностей и цели в деловой сфере», «Значение контекста», «Исполнение роли».

Занятие 3. Первое впечатление. Лицо и интерпретация мимики и взгляда в общении.

Данное занятие дает представление об кинетических выражениях лица и возможные интерпретации при общении. Основные и дополнительные выражения лица; эмоции и установки как предмет сообщения; различные модели и способы визуального контакта. Проводятся ситуативные игры: «Ситуация с незнакомыми людьми», «Ситуация с коллегами», «Воздействие визуального контакта». Тестовые упражнения: «Толкование выражений лица», «Что говорит взгляд», «Понимание кода выражения лица».

Занятие 4. Открытый и скрытый язык жеста.

Цель занятия научить студента читать человека по его жестикуляции. Приветствие и прощание; рукопожатие; открытые и закрытые жесты; лож и неискренность; жесты и манера поведения; руки как источник персонифицированной личности. Тесты: «О чем говорят пальцы», «Стороны ладони», «Сигналы рук: поддержка или помеха».

Занятие 5. Формирование кинетического имиджа через позу, осанку и походку.

Занятие направлено на понимание партнера через язык тела. Эффект ореола; открытый и скрытый язык тела; внешняя поза и внутренняя позиция; манера сидеть; ноги как сигнал отношения к партнеру; сочетание или зеркальное отражение. Упражнение: «Выбор правильной осанки», «Чтение мыслей по фигуре», «Самопрезентация через телодвижение». Тест «Понимание кода языка тела».

Занятие 6. Язык тела, манера говорить и слушать.

Голос несет большую информацию и может многое сказать о вашем состоянии. Темп,

скорость, ритм, тон, громкость, пауза как составляющие кинетического имиджа; жесты, дающие впечатления эффективного и неэффективного слушания; язык тела и телефон. Упражнение: «Выдох», «Ваш образ по телефону». Тестовые задания: «Выражения внимания», «Понимание речевого и голосового кода».

Задание 7. Кинема пространства и территории.

Способ, каким мы используем окружающее нас пространство и среду, в которой находимся, может сообщить о личности и установках. Жесты территориальности и собственности; интерпретация пространства общения; пространство власть и статус; касание как средство коммуникации; язык предметов и места. Упражнение: «Соперничество и сотрудничество», «Варианты выбора места», «Зоны и дистанции».

Занятие 8. Разновидности невербальной коммуникации.

Жесты, с помощью которых люди передают друг другу свои чувства. Жесты личной привлекательности; тайный язык жеста; жесты и сигналы ухаживания; секреты сексуальной привлекательности; сигналы, передающиеся через предметы (очки, веер, трость, сигареты, трубки и т.д.). Способ проведения занятия: составление кейса с учетом внешности и окружения.

7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Для обеспечения самостоятельной работы студентов разработаны комплекты индивидуальных домашних заданий с решением типовых задач.

8 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Примерный перечень вопросов к экзамену:

1. Общение и основные подходы к его определению.
2. Структура общения.
3. Специфика общения.
4. Средства общения.
5. Виды общения.
6. Свойства и функции общения.
7. Критерии удовлетворенности общением.
8. Методы изучения общения.
9. Понятие коммуникации
10. Вербальные и невербальные средства коммуникации.
11. Процессы коммуникации.
12. Структура речевой коммуникации.
13. Характеристики речевого высказывания, влияющие на процесс взаимопонимания
14. Сравнительный анализ вербальной и невербальной коммуникации.
15. Активное и пассивное слушание.
16. Структура техник активного слушания.
17. Техники малого разговора.
18. Техники регуляции эмоционального напряжения.
19. Обратная связь: понятия, виды.
20. Социальная перцепция: понятие, механизмы.
21. Эффекты восприятия.
22. Стереотипы: понятие, виды.
23. Социальная установка: понятие, уровни.
24. Предубеждения и предрассудки.
25. Закономерности формирования первого впечатления.
26. Феномен каузальной атрибуции. Фундаментальная ошибка атрибуции.

Атрибутивные процессы.

27. Понятие интеракции.
28. Классификация видов межличностного взаимодействия по Эрику Берну.
29. Сценарии и ритуалы: понятие, функции.
30. Трансакция: понятие, эго-состояния.
31. Стратегии взаимодействия человека.
32. Теории межличностного взаимодействия.
33. Механизмы влияния.
34. Нарушения межличностного общения.
35. Барьеры межличностного общения.
36. Трудности межличностного общения.
37. Дефицитное общение.
38. Дефектное общение.
39. Деструктивное общение.
40. Межличностные отношения: понятие, структура.
41. Чувство как аналитическая единица определения межличностных отношений: понятие, функции.
42. Социальные эмоции: понятие, виды.
43. Внешние факторы аттракции.
44. Внутренние факторы аттракции.
45. Основные этапы развития отношений.
46. Доверительное общение: понятие, цель, функции, признаки.
47. Стадии доверительного общения.
48. Привязанность: понятие, виды.
49. Основные психологические законы аттракции.
50. Формы аттракции: дружба и любовь.

Практические задания

Задание 1. Вспомните множество жизненных ситуаций, в которых актуализируется каждая функция общения.

Задание 2. С какими функциями общения связаны следующие жизненные ситуации. 1. Человек испытывает чувство одиночества. 2. Человек обращается в справочное бюро для того, чтобы узнать время отправления поезда. 3. После общения с товарищем, молодой человек почувствовал, что у него изменилось настроение. 4. Учитель дал задание, и дети стали его выполнять. 5. После нескольких деловых встреч между молодыми сотрудниками отдела возникло взаимное чувство уважения и симпатии.

Задание 3. Разделитесь в учебной группе на несколько подгрупп (по 5-6 человек). Каждая подгруппа должна выполнить следующее: а) договориться об определении понятия «общение», которое было бы принято всей подгруппой; б) найти аналогию (музыкальную, литературную, архитектурную, игровую и т. д.), которая позволила бы изобразить это определение; в) представить свое определение на суд остальных подгрупп; г) после того как все подгруппы выступят, провести общее обсуждение и определить: в чем сходство и различие предложенных определений?

Задание 4. Участникам разделиться на группы. Пусть каждая команда вспомнит какое-нибудь четверостишие из известного стихотворения и представит его другим командам, но очень интересным способом: каждое слово должно быть представлено иным словом или словосочетанием. Другие команды должны отгадать, какое четверостишие было представлено. Пример – двигается подросток млекопитающего мужского пола, вибрирует телом и сокрушается по мере перемещения пешком: «ох, скоро жё рдочка оборвется, и я немедленно свалюсь вниз» (идёт бычок, качается). Время на подготовку – 10 мин.

Задание 5. Используйте слова как "затравку" для создания рассказа, причём от начала до конца – связного. Фиаско статуя спираль Океан ноготь финиш Путешествие мостовая

кнопка Бумажник пальто вор 9 Дыня фанера суфле

Задание 6. Определите, какие жесты могут быть использованы при произнесении фраз: Все это не для меня. Пусть это останется между нами. Избавьте меня от этого, я этого не хочу. Нет-нет, ни за что. Так все напутано, такая неразбериха. Забыла выключить утюг. Примечание: изобразите жесты, описанные в предложениях. Оцените правильность демонстраций, пусть попробуют изобразить жесты разные участники, сделайте сравнительный анализ.

Задание 7. Упражнение «слепой-глухой-паралитик» - договориться о встрече, о том, какой подарок сделать на день рождения.

Задание 8. Задание для команды «Как старик домовничал» (отработать технику 2,3) Один старик все ругал свою жену: — Вот, — говорит, — я пашу, у меня работа тяжелая, а ты дома сидишь, ничего не делаешь. А она отвечает: — Ну что ж, давай, поменяемся: я пахать поеду, а ты дома оставайся, тут дела немного, ты и отдохнешь. Так и сделали: она в поле поехала, а старика дома оставила. А дела дала ему совсем мало: хлеб испечь, масло сбить да клушку с цыплятами покартаулить. Вот и все, всего три дела. Остался старик дома. Хочется ему поскорее все дела переделать. Вот он всех цыплят на одну ниточку к клушке привязал, чтобы коршун не утащил, хлеб замесил, печку истопил, посажал в 10 печку хлеб, а сам сел масло сбивать. Бьет он масло, услышал клушка кричит. Он выбежал, видит — понес коршун всех цыплят вместе с клушкой. Они все на одной ниточке привязаны, ну, коршун всех и потащил. Старик думает: «Он далеко не улетит, ему тяжело, где-нибудь сядет. И вот он пахталку на спину привязал и побежал за коршуном. Думал так: «Пока я бегаяю, масло-то и собьется. Два дела сделаю: и коршуна догоню, и масло собью». Бегал старик за коршуном, бегал, споткнулся да упал, пахталка разбилась, сметана по земле потекла. И цыплят не отнял, и сметану пролил. Вот тебе и два дела! Ну что же делать? Надо идти домой. Пришел старик домой. Надо хлеб вынимать. Заглянул в печку, а хлеб-то в уголь превратился. Нахозяничал старик: цыплят у него коршун утащил, сметану пролил, хлеб сжег. Плохо дело. Жена придет— что ей сказать? И надумал старик: «Хоть цыплят до нее высижу, поменьше ругаться будет». Положил он яиц в кошелку, залез вподпечку и сел цыплят высиживать. Вот приехала старикова жена с поля, стала лошадь выпрягать, сама думает: "Что же старик плохо встречает? Хоть бы лошадь выпряг». Прибрала она лошадь, идет в избу. Старика нет, а под печкой клушка клохчет. Она поглядела, а там не клушка, а старик. Она его вытащила, стала спрашивать: — Давай сказывай, что ты дома делал? Стал старик рассказывать. И тут уж старикова жена увидела, что у старика ничего с домашними делами не получается. И все у них пошло, как и прежде: старик пашет, а старуха дома всеми делами управляется. Только с тех пор перестал старик жену за безделье ругать.

Задание 9. Упражнение «сочинить сказку группой». Прежде чем один скажет продолжение, он должен повторить то, что сказал предыдущий.

Задание 10. Ролевая игра «В чем дело?» Цель. Выявление факторов эффективности техник активного слушания Инструкция. Предлагаю поэкспериментировать с 11 техниками. Объединяемся в три команды — первая, вторая и третья (тренер объединяет команды по какому-либо принципу, который в данный момент кажется ему наиболее подходящим). Каждая команда продумывает проблемную ситуацию. Вы должны сообщить другой команде определенное известие, по вашим предположениям, не слишком для неё приятное. Например, вы должны сообщить, что в проектную команду будет включен не она, а другая команда, или что на развитие нового направления будет набран другой отдел и т. п. Задача команды: добиться максимально полного понимания позиции своего собеседника. Она должна стараться сделать это с помощью техник активного слушания и открытых вопросов.

Задание 11. Выберите партнёра. Каждый должен нарисовать на листе бумаги три фигуры, состоящие из нескольких прямых пересекающихся линий. Не показывайте рисунки друг другу. Цель упражнения: устно проинструктировать партнёра так, чтобы он смог воспроизвести ваши рисунки. При передаче инструкции необходимо выполнить три условия: а) когда вы объясняете свой первый рисунок, вы должны отвернуться от партнера и никак не

комментировать его усилия. Ему, в свою очередь, также не разрешается разговаривать и смотреть на нас на этой фазе эксперимента. Это — ситуация, когда обратная связь отсутствует. б) когда вы описываете второй рисунок, вы можете повернуться и наблюдать за работой партнера. Вы можете комментировать то, что он рисует, но ему так и не разрешается ни говорить, ни смотреть на вас. Это - ограниченная обратная связь. в) наконец, говоря о третьем рисунке, вы можете взаимодействовать открыто: смотреть и комментировать усилия партнера, он может смотреть на вас, задавать вопросы для контроля за точностью своей работы. Это - свободная обратная связь.

Задание 12. Предложите членам группы написать небольшие по объему тексты: доклад, статью или обращение. Затем 12 обменяйтесь написанным так, чтобы каждый мог прочитать чей-либо текст. Читая полученный текст, постарайтесь определить: • Какой вопрос хотел рассмотреть автор? • Каковы основные аспекты вопроса? • Какое впечатление на читателя хотел произвести автор своим сообщением. Сравните свое восприятие прочитанного с авторским замыслом. Если информация была воспринята не совсем верно, обсудите причины ее искажения.

Задание 13. Привести примеры на каждый тип транзакций.

Задание 14. Вспомнить и проанализировать ритуалы приветствия в разных возрастных группах. Вспомнить и проанализировать существующие ритуалы: открытка на день рождения, комплимент женщине и т.д.

Задание 15. Проведение различных упражнений на выявление основных каналов восприятия у студентов и окружающих их людей. Провести дискуссию на тему: какие свойства личности затрудняют переход от одной стадии к другой от формального общения к дружескому.

9 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

А) Основная литература

1 Дубина Л.В. Исследование невербальных средств коммуникации [Электронный ресурс] / Л.В. Дубина. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 175 с. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140945>

2 Тараненко В. Полевые заметки визуального психодиагноста [Электронный ресурс] / В. Тараненко. - Киев: Мультимедийное Издательство Стрельбицкого, 2013. - 331 с. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=234593>

3 Бороздина Г.В. Психология делового общения.-М.: Инфра-М, 2013

4 Бурлачук Л.Ф. Психодиагностика.-СПб.: Питер, 2012

5 Кравцова Е.Е. Педагогика и психология. М.: Форум, 2013

6 Медведева Г.П. Деловая культура.-М.: Академия, 2011

7 Носс И.Н. Психодиагностика.-М.: Юрайт, 2013

8 Островский Э.В., Чернышова Л.И. Психология и педагогика.-М.: Инфра-М, 2013

9 Павелко Н.Н., Павлов С.О. Психология и педагогика.-М.: Кнорус, 2012

Б) Дополнительная литература

1 Крестева Ю. Семиотика: Исследования по семанализу [Электронный ресурс] / Ю. Крестева. - М.: Академический проект, 2013. - 287 с. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=220398>

2 Базылевич Т.Ф. Психология высших достижений личности (психоакмеология): - ИНФРА-М, 2013-331 с.

3 Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений.-М.: Инфра-М, 2013

4 Кравцова Е.Е. Педагогика и психология: -М.: Форум, 2013

5 Липский И.А. Социально-педагогическая деятельность в учреждениях

социальной сферы: - М.: Магистр, 2012

6 Ушакова Н.В. Имиджология.-М.: Дашков и К, 2013

10 Перечень ресурсов информационно - телекоммуникационной сети «Интернет»

а) Полнотекстовые базы данных

Национальный цифровой ресурс Руконт. Режим доступа [<http://www.rucont.ru/>].

Университетская библиотека он-лайн. Режим доступа [<http://www.biblioclub.ru/>].

б) Интернет-ресурсы

1. Информация о международном этикете и манерах <http://www.cyborlink.com>

2. Образовательный ресурсный центр <http://www.ethicscenter.ru/>

3. Сайт «Деловой этикет»: <http://www.delovoi-etiket.info/>

11 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Занятия проводятся в аудиториях, обеспеченных мультимедийным оборудованием.

Специализированные лекционные аудитории, оснащённые видеопроекторным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном и имеющие выход в сеть Интернет.

12 Словарь основных терминов

АРТИСТИЗМ – совокупность способностей (перевоплощение, обаяние, заразительность, эмоциональная подвижность), обусловленные физическими данными человека, особенностями его эмоционального аппарата, своеобразием менталитета.

АРТИСТИЗМ РЕЧИ – энергетика речи, её экспрессия и выразительность.

АТТРАКЦИЯ – (англ, *притяжение*) – визуально фиксированное эмоциональное отношение человека к кому-либо – симпатия или готовно

Аудиал- тип человека, который воспринимает всё окружающее себя через слух, таких людей на планете около 25%.

Адапторы- мимика, движения рук, ног и т.д., они отражают эмоциональное состояние (скуку, напряжение и др.)

Аускультация - наука о слуховом восприятии звуков и аудиальном поведении людей в процессе коммуникации.

Альтерадапторы- движения по отношению к телу собеседника (похлопывание по спине).

БОЛЬШОЙ СТИЛЬ – система идей, в которой отражено мировоззрение эпохи, основные типы формообразования оригинальных идей. Большой стиль проявляется в архитектуре, живописи, литературе, музыке («готика», «ренессанс», «барокко», «классицизм» и т.д.).

ВЕРБАЛЬНЫЙ (лат. *verbalis*) – устный, относящийся к речи.

ВИДЕНИЕ – психологический процесс, возникающий в эмоциональной памяти, причём только в том случае, когда включается воображение и его неперенный спутник – «внутренний взор».

ВИЗАЖИСТ (франц. *visage* – лицо) – художник, работающий над оформлением лица.

ВИЗУАЛЬНЫЙ – зрительный, производимый невооружённым глазом или с помощью оптических приборов.

ВНУШЕНИЕ – не критическое восприятие личностью информации из-за авторитета говорящего или настроения среды непосредственного общения, в наше время нередко под давлением средств массовой информации.

ВООБРАЖЕНИЕ – способность представлять отсутствующий или реально не существующий предмет, удерживать его в сознании и мысленно им манипулировать.

ГАРМОНИКА – средство межличностного притяжения, включающее, с одной стороны, сохранение «Я-образа», с другой – поддержание доверительности, открытости, способности управлять процессом имидж-коммуникаций с партнёром по общению.

ГРИМ – искусство изменять внешность с помощью специальных красок (грима), пластических и волосных наклеек, парика и др.; гримированные краски и другие принадлежности.

Вербализация - словесное описание того, что человек чувствует, видит, намерен делать, делает.

Визуал - человек, который воспринимает всё окружающее себя через зрение, зрительные образы, таких людей на планете около 35%.

ДЕФОРМИРОВАННЫЙ ИМИДЖ - социально неприемлемый (отвергаемый) облик, отражающий деструктивную (разрушительную) направленность манер поведения человека.

ДИАПАЗОН ГОЛОСА – его объём, т.е. свойственная ему совокупность музыкальных тонов. Границы диапазона определяются самым высоким и самым низким тоном. Сужение диапазона ведёт к монотонности, что притупляет восприятие содержания речи.

ДИКЦИЯ – «произношение» (по-латыни *dictio* – произносить, *dicere* – произношение). Под хорошей дикцией подразумевается чёткое и ясное произношение, чистота и безукоризненность звучания каждой гласной и согласной в отдельности, а также слов и фраз в целом

ДИНАМИКА – средство композиции: определённое взаиморасположение частей и элементов целого, вследствие чего целое воспринимается или статически неуравновешенным, или закономерно изменяющимся по каким-либо направлениям (по вертикали, по горизонтали, по диагонали). Антоним – статика.

ДОМИНАНТА (лат. *господствующий*) – очаг возбуждения в коре головного мозга.

Дистанцирование - установление для себя дистанции, отстранение от чего-либо

Дистанция - расстояние, в широком смысле, степень удалённости объектов друг от друга. В кинесике область вокруг человеческого тела имеющая различное значение, в зависимости от размеров (публичная зона, открытая зона, интимная зона)

ЖЕСТ (англ. *gesturre*) – движение рукой или другое телодвижение, что-то обозначающее или сопровождающее речь.

ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ – манера жестикулировать, важная составляющая технологии самопрезентации.

Интонация - совокупность звуковых элементов речи (силы, высоты, тембра, длительности звучания). Интонация создаёт дополнительный оттенок смысла, подтекст речи, помогает лучше понять высказывание.

Изображение аффектов - выражения лица, отражающие разнообразные эмоции (радость, печаль, гнев и т.д.)

Иллюстраторы - жесты, тесно связанные с речью и дополняющие ее в разных видах.

ИМИДЖ – (англ. *образ*), облик (русская версия) личности, в котором наиболее ощутимо проявляются те качества, благодаря которым достигается эффект персональной привлекательности; это репутация семьи, хозяйствующего субъекта, государственного или общественного учреждения, региона или страны в целом.

ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ – репутация, сложившаяся у потребителей, партнёров, конкурентов, поддерживаемая имиджмейкерами и специалистами по связи с общественностью.

ИМИДЖИРОВАНИЕ – научно обоснованный и технологически апробированный процесс разработки и освоения имиджа, его искусная презентация в общении и в средствах массовой информации.

ИМИДЖ-КОММУНИКАЦИИ – разнообразные средства невербального и вербального предъявления персонального или группового имиджа и вызова соответствующих впечатлений, в которых заинтересован носитель имиджа.

ИМИДЖМЕЙКЕР – специалист по созданию облика отдельной личности или репутации конкретных социумов, демографических слоев, хозяйствующих субъектов, государственных и негосударственных учреждений, регионов, нации, страны.

ИМИДЖ-ТЕХНОЛОГИЯ – полнометражная или короткометражная технологии

имиджирования, обеспечивающие достижение запрограммированного результата.

ИМПОНИРОВАНИЕ – формирование межличностных отношений на основе механизмов эмпатии и рефлексии, способствующих их эмоциональной позитивности и комфортности.

КАЧЕСТВА РИТОРА – голосовые данные, образцовый литературный язык, логика суждений, телесные характеристики (фигура, осанка, дыхание) и умение творить в речи. Представлены М.В. Ломоносовым в пособии «Краткое руководство к риторике на пользу любителей сладкоречия».

КИНЕСИКА (греч. *kinitikos*) – информативность телодвижения, язык тела.

Кинесика - овокупность телодвижений (жестов, мимики), применяемых в процессе человеческого общения (за исключением движений речевого аппарата). Изучает паралингвистика. Важно учитывать, что в разных культурах один и тот же жест может трактоваться по разному

Кинестетик - человек, который воспринимает окружающий мир через ощущения, ему лучше сначала потрогать, почувствовать и лишь потом, увидеть или услышать, количество таких людей на планете около 40%.

КОЖА – самый большой орган тела человека. Она выполняет многочисленные функции (химическая лаборатория, орган пятого чувства, защита от толчков и убийца бактерий, климатическое устройство). Внешний её вид выдаёт телесное и душевное состояние человека.

КОММУНИКАЦИОННОЕ ОБЩЕНИЕ – многообразные формы и методы информационного (вербального и невербального) взаимодействия людей, в процессе которого происходит восприятие людьми каких-то сведений, их распространение или пресечение, поддержка или развенчание источника информации. Введено в научный оборот В.М. Шепель в 1984 г.

КОНТРАСТ – средство композиции: резко выраженная противоположность свойств (цвета, фактуры, текстуры, размера, веса и т.д.). Антоним – нюанс.

КРЕАТИВНОСТЬ – творческий потенциал человека, коллектива, нации.

ЛИЧНОСТНОЕ ПРОСТРАНСТВО – базовая составляющая развивающегося бытия творческой личности. Чем выше интеллектуально-эмоциональная плотность этого пространства (насыщенность событиями и переживаниями), тем креативный потенциал творческой личности выше, то есть способность человека по-иному видеть (мир, ситуацию, проблему) и на основе этого выходить за пределы привычных представлений, что зависит от содержания личностного пространства. Перестройка личностного пространства – главное условие и основное средство саморазвития творческой личности: человек, творящий своё личностное пространство, тем самым творит сам себя и таким образом самоопределяется и саморазвивается как творческая личность.

МЕТАФОРА (греч. *перенос*) – сходство двух явлений, дающее скрытое сравнение.

МЕТОНИМИЯ (греч. *переименование*) – слово с переносным значением, в котором содержится переименование, то есть замена названия одного предмета другим.

МИМИКА (греч. *mitikos – подражательный*) – движение мышц лица, выражающее внутреннее душевное состояние.

Мимика - выразительные движения мышц лица, являющиеся одной из форм проявления тех или иных чувств человека — радости, грусти, разочарования, удовлетворения и т. п. Мимика — один из вспомогательных способов общения людей. Сопровождая речь, она способствует её выразительности

Микровыражение - короткое произвольное выражение лица, появляющееся на лице человека, пытающегося скрыть или подавить эмоцию.

Микромимика - не осознаваемые нами, мелкие, почти невидимые сокращения мимических мышц.

НЕВЕРБАЛЬНЫЙ – «знак» несловесный, неязыковый; невербальная коммуникация – это общение без единого слова.

УВЕЛЬ-КУТЮР (новая высокая мода) – понятие, возникшее в 70-е годы, когда новые стили стали рождаться именно в коллекциях прет-а-порте.

ОБАЯНИЕ – умение светиться людям, вызывая у них симпатию и доверие..

Объект-адапторы - движения, связанные с другими вещами (свертывание листа бумаги).

Окулесика - наука о языке глаз и визуальном поведении людей во время общения

ПАНТОМИМА (греч. *воспроизводящей подражанием*) – один из видов выразительных движений человека, охватывающий те изменения в походке, осанке, жестах, которые передают его психическое состояние, переживания, отношение к тем или иным явлениям. Наиболее важный компонент П. – жест: выразительное движение рук, служащее одним из средств уточнения речевой коммуникации.

ПЕРЕВОПЛОЩЕНИЕ (актёрское) – способность к внутренним и внешним изменениям.

ПОЛЁТНОСТЬ ГОЛОСА – умение посылать голос на расстоянии и регулировать его громкость.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ – предъявление, представление, демонстрация каких-то данных или имиджа в целом.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИМИДЖ – облик человека, отражающий его профессиональную деятельность; важное условие профессиональной самореализации и достижения профессиональных успехов.

PR – планируемые продолжительные усилия, направленные на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и общественностью.

ПСИХИЧЕСКАЯ КОНТАГИОЗНОСТЬ – эмоционально-чувственное восприятие группой людей (аудиторией слушателей) информации, способствующее сопереживанию, совместному осмыслению определённых положений и фактов.

Почерк - фиксируемая в рукописи характерная для каждого пишущего и основанная на его письменном-двигательном навыке система движений, с помощью которой выполняются условные графические знаки.

Поза - (*positum* класть, ставить) - положение, принимаемое человеческим телом, положение тела, головы и конечностей по отношению к друг другу.

Походка - характерный для человека способ ходить. Походку оценивают по амплитуде движения конечностей, положению тела во время ходьбы, ширине шага, нарушениям симметричности и раскачиванию, причём обычно оценка походки совершается людьми неосознанно, по совокупности этих и многих других

Паралингвистика - наука о звуковых кодах невербальной информации.

Проксемика - наука о пространстве коммуникации, его структуре и функциях.

Регуляторы - это невербальные действия, управляющие усилением или ослаблением разговора между людьми (контакт глазами с говорящим, кивки головой и др.)

РЕКЛАМА (фр.) – информация о потребительских свойствах товаров и видах услуг, наглядная демонстрация их достоинств с целью их реализации и создания спроса на них.

РЕФЛЕКСИЯ (лат. *обращение назад*) – процесс самопознания субъектом внутренних психических актов и состояний.

РЕЧЕВОЙ АППАРАТ – губы, язык, челюсти, зубы, твёрдое и мягкое нёбо, маленький язычок, гортань, задняя стенка глотки (зева), голосовые связки.

РЕЧЬ – система используемых человеком звуковых сигналов, письменных знаков и символов для представления, переработки, хранения и передачи информации.

РИТМ – средство дизайнерской композиции, суть которого состоит в пропорционировании пространственных решений для достижения их целостности. Основано на закономерном чередовании каких-либо их частей и элементов (деталей, форм, объёмов) здания, улицы, двора, площади, города.

РИТОРИКА (греч. *теория красноречия*) – мастерство нахождения и применения

способов стройного изложения мыслей, набор речевых правил склонения людей к своим взглядам.

РИТОРИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ – совокупность риторических приёмов.

Соционика - учение о восприятии человеком информации об окружающей реальности и информационном взаимодействии между людьми. В более узком прикладном смысле - об одной из сторон психологической совместимости, ключевым понятием которой является "тип информационного метаболизма" (ТИМ, социотип, психотип).

Самоадапторы - жесты, которые связаны с телом (почесывание, похлопывание, потягивание, пожимание плечами).

Семиотика - (греч. semeion – знак) – научная дисциплина, изучающая производство, строение и функционирование различных знаковых систем, хранящих и передающих информацию. Изучает любые знаковые системы, их общие свойства: телеграфный код, флажная сигнализация, дорожные знаки, воинские знаки различия, жестовые языки

СОЦИАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО – межсубъектное пространство (физическое, экономическое, культурное и т.д.), сотворённое и постоянно сотворяемое в процессе общения.

СПИЧРАЙТЕР – специалист по подготовке речей, докладов, выступлений, разработки режиссуры их вербального и невербального представления. Как правило, принимает непосредственное участие в практической подготовке выступающего.

СПОНТАННЫЙ ИМИДЖ – облик человека, сформированный под влиянием различных обстоятельств, а потому часто внутренне противоречивый, отражает дисгармонию между внешним (демонстрируемым) и внутренним (проживаемым) состояниями.

СТАТИКА (статическая, -ий, -ое, -ие) – средство композиции: определённое взаиморасположение частей и элементов целого, вследствие чего целое воспринимается устойчивым, неизменным, монументальным. Антоним – динамика.

СТИЛЬ – идейная и художественная общность приёмов определённого периода и в отдельном произведении (объекте дизайна); художественно-пластическая однородность предметной среды.

ТЕМБР – окраска звука, яркость, а также мягкость, теплота, индивидуальность. В звучании голоса всегда присутствует основной тон и ряд обертонов, т.е. дополнительных звуков. Чем их больше, тем ярче, красочнее, сочнее звуковая палитра человеческого голоса.

ТЕСТ – один из методов стандартизированного испытания, выполнение которого может дать возможность определить знания человека, особенности его познавательных процессов (внимания, мышления и т.д.).

ТЕХНИКА РЕЧИ – 1) совокупность умений и навыков, применяемых для оптимального звучания речи; 2) владение приёмами эффективного использования речевого аппарата.

УБЕЖДЕНИЕ – главный метод словесного программно-целевого воздействия на личность.

Физиогномика - система знаний, которая позволяет определить тип личности человека и его душевные качества (как природные, так и приобретённые) исходя из анализа характерных особенностей лица и выражения. Физиогномика — это экспрессия лица и фигуры человека, взятая безотносительно к выразительным движениям и обусловленная самим строением лица, черепа, туловища, конечностей. Входит в структуру невербальных коммуникаций.

Физиогномика — эзотерическое и оккультное учение. Трактовалась не иначе как химерическое искусство, так как изучавшие её софисты хотя и горячо отстаивали тесную связь между внешним обликом человека и его внутренними качествами, но доказать этого положения более или менее наглядно не могли. Она уходит корнями в традицию житейского опыта, с незапамятных времен откладывавшуюся в фольклоре, в преданиях разного рода знахарей, гадателей.

ФАСЦИНАЦИЯ (англ. *очарование*) – словесное воздействие на людей, при котором потери информации в общении сводятся к минимуму.

ФЕЙСБИЛДИНГ (англ.) – строительство лица.

ФИГУРА – 2-мерная или 3-мерная модель какого-либо явления действительности.

ФИЗИОГНОМИКА – наука о геометрии и мышечной структуре лица, характерных мимических выражениях.

ФИЗИОГНОМИЯ (греч. два слова: *природа и знание*) – познание лица человека и познание человека по его лицу.

ФУНКЦИИ ОДЕЖДЫ – защитная, утилитарная, эстетическая, эротическая и т.д.

Характер - Характер, общеэстетический термин: группа черт персонажа, по Аристотелю то, что заставляет нас называть действующие лица каковыми-нибудь.

Характер в драматургии, литературе: образ действующего лица, один из способов типизации (наряду с маской и амплуа).

Характер (психология) — целостные свойства личности (нрав), постоянно проявляющиеся в её поведении (в отношениях к миру и людям). По сути, характер личности состоит из привычек и установок.

Социальный характер — особый склад социального поведения (например, Авторитарный характер).

Хронемика - наука о времени коммуникации, его структурных, семиотических и культурных функциях.

ЦВЕТОВОЙ ТИП – спецификация внешнего облика человека в зависимости от цвета кожи, глаз, волос.

ЭКСПРЕССИЯ (лат. *выражение*) – выразительный, способный отразить эмоциональное состояние.

Эмблемы - невербальные акты, имеющие точный перевод на вербальный язык.

«Я-КОНЦЕПЦИЯ» – совокупность представлений индивида о себе, сопряжённая с отношением к себе и к отдельным своим качествам.