

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ
Кафедра соціально-гуманітарних дисциплін факультету №6**

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни «Культура професійного спілкування»
обов'язкових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

053 «Психологія»

За темою: «Етика невербального спілкування в професійній діяльності».

м. Харків 2023 рік

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
30.08.2023 Протокол № 7
(дата, місяць, рік)

СХВАЛЕНО

Вченою радою факультету № 6
25.08.2023 Протокол № 7
(дата, місяць, рік)

ПОГОДЖЕНО

Секцією Науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін
29.08.2023 Протокол № 7
(дата, місяць, рік)

Розглянуто на засіданні кафедри соціально-гуманітарних дисциплін (протокол від
25.08.2023 р. № 9)

Розробник:

Доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін, кандидат
філософських наук, доцент Могільова С.В.

Рецензенти:

Завідувач кафедри фундаментальних та юридичних дисциплін факультету
№6 Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат
юридичних наук, доцент Холод Ю.А.

Професор кафедри теоретичної і практичної філософії ім. Й.Б. Шада ХНУ
імені В.Н. Каразіна, доктор філософських наук, професор Прокопенко В.В.

Лекція 11.

Тема: Етика невербального спілкування в професійній діяльності.

План:

1. Сутність невербального спілкування та класифікація невербальних засобів спілкування.
2. Ціннісні аспекти невербальної комунікації.
3. Етика жестів у діловому спілкуванні.

Література.

1. Ділове спілкування та культура мовлення. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Видавництво: ЦУЛ, 2020. – 224 с.
2. Етика ділового спілкування. Тетяна Гриценко, С. Гриценко, Т. Іщенко, Т. Мельничук, Н. Чуприк, Л. Анохіна. Видавництво: Центр навчальної літератури, 2019. - 344 с.
3. Етика ділового спілкування: навч.посібник / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, В.В. Мельник. - Львів: Магнолія 2019. - 312 с.
4. Етика ділового та повсякденного спілкування. Кубрак О. В. Видавництво: Університетська книга, 2023. – 222 с.
5. Інформаційно-методичні матеріали з питань культури професійного спілкування : для працівників органів влади, органів місцевого самоврядування державних підприємств, установ і організацій. К.Я. Климова, І.В. Голубовська, Н.Д. Охріменко, О.А. Левківська. – Житомир, 2014. 63 с.

1. Вербальне спілкування, яке здійснюється за допомогою усної й писемної мови, не вичерпує всього багатства обміну інформацією. У процесі спілкування висловлювання учасників супроводжуються широкою гамою невербальних (немовних) знаків, які доповнюють, підтверджують або заперечують інформацію.

Спеціаліст повинен уміло користуватися засобами невербального спілкування, щоб донести до партнера необхідну ділову пропозицію в усій повноті її форми й змісту.

Складні психологічні процеси, які є основою спілкування, реалізуються за допомогою невербальних засобів (безсловесної „мови тіла”) – жестів, міміки, постав тіла, через які передають стан, почуття, психологічні установки учасників взаємодії. Навіть предмети, які оточують людину, мають для співрозмовника певну інформаційну значущість.

Згідно відповідних досліджень вважається, що приблизно 60 – 80% інформації передається в безпосередньому спілкуванні невербальними засобами, які сприймаються різними сенсорними системами: зором, слухом, тактильними відчуттями тощо.

За спорідненими ознаками їх класифікують, тобто об'єднують у певні групи.


Кінесичні (гр. kinesis – рух) засоби спілкування виражають загальну моторику різних частин тіла („мова тіла”). До них належать міміка, жести, постанти. Знання з цієї сфери допомагають уникнути непорозуміння у діловій взаємодії з партнером.


Проксемічні (лат. proxi-mus – розташований близько) аспекти спілкування пов’язані з організацією простору між учасниками. Як відомо, відстань між учасниками спілкування:


- 0 – 45 см є інтимною зоною;
- 45 см – 1,2 м – індивідуальною зоною (розмова між рідними, друзями);
- 1,2 м – 3,6 м – товариською або зоною соціального спілкування;
- 3,6 м і більше – публічною (спілкування лектора й аудиторії, артиста і глядачів).

Акустичні (фонаційні) аспекти – слухове сприймання невербальної інформації, „мова музики”, функціонування голосового апарату (дихання, вібраторів, резонаторів, артикуляторів). Від рівня володіння голосовим апаратом залежить динаміка, тембр, темп, ритм, інтонація усного мовлення. Змінюючи темпоритм, мелодику, інтонацію можна передати співрозмовнику нюанси емоційного ставлення до предмета спілкування (наприклад, сказавши „дякую”, можна виразити подяку, образу, байдужість, насмішку).

Акустичну групу невербального спілкування вчені поділяють на:

 екстралінгвальні (лат. extra – поза, зовні і lingua – мова) аспекти спілкування охоплюють позамовну сферу, у межах якої розвивається мова (паузи, зітхання, сміх, плач)

 просодичні (гр. prosadikos – той, що стосується наголосу) – фонетичні характеристики мовлення (висота, інтенсивність тощо); у спілкуванні з приємним співрозмовником людина притишує звучання мови, надає їй м’яких, лагідних тонів, і навпаки – з неприємною людиною розмовляє „на підвищених тонах” з використанням різкого тембру голосу та пришвидшеного темпу мовлення;

 таксетичні (лат. taktum – зачіпати, торкатися) – пов’язані з тактильними особливостями сприйняття; передаючи, наприклад, конфіденційну інформацію, адресант намагається наблизитися до співрозмовника.

Існує і така, більш детальна, класифікація засобів невербального спілкування:

Акустична група:

а) праксодика – невербальні засоби, що стосуються голосу та його вокалізації (інтонація, гучність, тембр, тональність тощо);

б) екстралінгвістика – вкраплення у голос (сміх, плач, покашлювання, дикція, паузи тощо).

Оптична група:

а) кінетика – жести, міміка і пантоміміка, рухи тіла, контакт очима;

б) проксеміка – система організації простору і часу спілкування (відстань між мовцями, дистанція, вплив території, просторове розміщення співбесідників тощо);

в) графеміка – почерк, символіка скорочення тощо;

г) зовнішній вигляд – фізіономіка, тип і розміри тіла, одяг, прикраси, зачіска, косметика тощо.

Тактильно-кінетична (таксика) група – рукостискання, дотики, поплескування по плечах, поцілунок, посмішка тощо.

Ольфакторна (запахи) – запах тіла, запах косметики.

Темпоральна (хронеміка) – час очікування початку спілкування, час проведений у спілкуванні, час, протягом якого триває повідомлення мовця тощо.

Кінесика. Паралінгвістичні та екстралінгвістичні засоби спілкування. Контакт очей. Проксеміка.

Розглянемо деякі засоби невербального спілкування більш детально.

Американський психолог Р. Бердвістл запропонував термін «кінесика» для вивчення спілкування шляхом аналізу рухів тіла (1952). «Кін» – найменша одиниця, «літера» руху. Зчитуючи «кіні», можна інтерпретувати повідомлення, що передаються за допомогою жестів та інших рухів тіла.

Кінесика – зорово сприйнятий діапазон рухів (відбиваються за допомогою оптичної системи суб'єкту), що виконують експресивно-регулятивну функцію в спілкуванні (жести, пози, міміка, оформлення зовнішності, почерк тощо).

Поведінка складається з «кінів», так само як людська мова – з послідовності слів, речень і фраз. З повсякденних спостережень відомо, що відносини партнерів зі спілкування, їх психологічний стан, соціальні ролі виявляються в спілкуванні за допомогою кінесичної структури раніше, ніж через слова. Кінесична структура виконує функцію доповнення або заміщення мовних повідомлень, а отже, наділена своєрідним пріоритетом в створенні образу партнера і всієї ситуації спілкування.

Найбільш вивченими на сьогоднішній день елементами кінесичної структури невербальної поведінки можна вважати міміку, жести, пози, погляди.

До паралінгвістичних компонентів невербальної комунікації, що визначають якість голосу, його діапазон, тональність, відносять: гучність, темп, ритм і висоту звуку.

Екстралінгвістичними компонентами є індивідуальні особливості типів вимови – мовні паузи, сміх, покашлювання, зітхання, плач, заїкання і тому подібне

Контакт очей – підструктура кінесики, що виконує в першу чергу функцію регулювання розмови. Візуальний контакт означає початок розмови, в процесі бесіди він є знаком уваги, підтримки або, навпаки, припинення спілкування; нарешті, він вказує на закінчення репліки: людина, закінчивши висловлювання, прямо дивиться в очі співрозмовнику, повідомляючи, що тепер його черга.

Способи обміну поглядами в момент бесіди, організація візуального контакту (час фіксації погляду на партнері, частота фіксації) вивчаються при дослідженні атмосфери інтимності в міжособистісному спілкуванні. Встановлено, що спрямування погляду в спілкуванні залежить від змісту спілкування, від індивідуальних відмінностей, від характеру взаємовідносин. Контакт очей може вказувати і на емоційні відносини партнерів. Тривалий погляд може бути знаком закоханості. Справа в тому, що прямий погляд в очі можна порівняти з дотиком, він психологічно скорочує дистанцію між людьми. Інколи такий погляд може виявитися недоречним і викликати у того, на кого дивляться, неспокій, страх, роздратування. Прямий погляд «без згоди» часто сприймається як загроза, прагнення до домінування. В цілому, як показують дослідження, максимальний час, протягом якого прямий погляд незнайомої людини переноситься без дискомфорту, не перевищує трьох секунд. Не дуже впевнені в собі люди починають відчувати напругу і неспокій ще раніше. Найбільш оптимальний м'який «дотик» поглядами.

Проксеміка – просторові взаємовідносини людей в процесі спілкування. Проксеміка або просторова психологія, – термін, введений американським психологом Е. Холлом для аналізу закономірностей просторової організації спілкування, а також впливу територій, орієнтації і дистанцій між людьми на характер спілкування.

Саме Холл виділив 4 типи відстані для спілкування, які ми згадували вище:

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

Друга зона – особиста (46-120 см). Це відстань, на якій люди звичайно розміщуються на прийомах, вечорах, під час дружніх зустрічей.

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

Нарешті, четверта зона – громадська (понад 360 см). Це відстань, на якій бажано триматися керівникові, промовцю.

У переповненому громадському транспорті люди почуваються незручно і намагаються стати так, щоб інші не порушували їхню інтимну зону. Здебільшого люди в таких умовах майже не спілкуються, не розглядають одне одного, намагаються не виявляти своїх емоцій.

Невербальні засоби спілкування можуть бути засобом міжособистісного впливу в спілкуванні, регулювати відносини; вони є засобом створення й обігравання визначеного образу.

Цінність невербальних засобів порівняно з мовою полягає в тому, що вони більш природні й менше знаходяться під контролем свідомості, тому бувають більш правдиві в плані відображення почуттів і відносин.

Етика жестів у діловому спілкуванні.

Етика („ethika”) – наука, яка вивчає норми і принципи поведінки та взаємин людини в суспільстві.

Етика невербального спілкування – характеризує норми й принципи поведінки немовного спілкування та взаємин у професійній діяльності. У невербальному діловому спілкуванні важливого значення набувають кінесичні засоби („мова тіла”). Вони можуть бути:

- підсвідомими (емоційний стан співрозмовника) або
- свідомими (набуті, осмислено відпрацьовані сигнали певними частинами тіла).

Спілкування супроводжується жестами, які є носіями різного типу інформації, виражаючи позитивне або негативне ставлення до співрозмовника і теми розмови, упевненість або невпевненість, довіру чи недовіру, симпатію чи антипатію, рівність або домінування, відкритість чи закритість тощо.

У традиціях багатьох народів сформувалися свої поведінкові механізми привітання, прощання (рукостискання, поклони, потирання носами), реакції на інформацію (кивки головою „так” і „ні”), спрямування очей під час привітань і розмови тощо.

Жести – свідомі чи несвідомі рухи людини, які сигналізують про її внутрішній емоційний стан.

Мова жестів сформувалася раніше, ніж вербальні засоби.

Більшість жестів розвивається з набуттям особистістю соціального досвіду, деякі є вродженими.

Жести поділяються на:

- ✓ ілюстратори (сприяють глибшому розумінню висловленого),
 - ✓ регулятори (за допомогою яких регулюють відносини),
 - ✓ жести-емблеми (символічно відтворюють суть висловленого),
- наприклад, підняті
- ✓ догори вказівний і середній пальці рук (умовно буква V) символізують перемогу,
 - ✓ жести-адаптери – свідчать про внутрішнє хвилювання та скрутні ситуації. Це несвідомі фіксовані реакції (посмикування, почісування, прогладжування тощо).

Відома така класифікація:

- жести, що замінюють мову („вітання” чи „прощання”);
- жести, що супроводять мову („виділення важливого в мові”);
- символічні умовні жести („віддавання честі” у військових);
- експресивні жести („погрози”);
- описові жести (зображення гоління, запалювання сірника).

Жести – підсвідома (більш правдива, ніж вербальна) інформація про настрій, стосунки, потаємні цілі, бажання, статусні ролі співрозмовників, характер взаємодії під час спілкування людей.

Уміння правильно оцінювати невербальні сигнали допоможе керувати власною поведінкою, адекватно сприймаючи співрозмовника. Жести можна розшифрувати, тому співрозмовники за необхідності намагаються їх замаскувати діями, які мають протилежний зміст.

2. Ціннісні аспекти невербальної комунікації.

Жест, на думку Д. Г. Міда, засновника теоретичної системи символічного інтеракціонізму, постає в якості референта, „ідеї”, передбачає співвіднесеність з деякими елементами досвіду індивіда і викликає у свідомості сприймаючого той самий відгук, що й у свідомості здійснюючого жест.

Світ символів – це проміжний світ відповідностей (correspondence). Освоєння та символічне збагнення цього проміжного світу потребує особливих творчих здібностей і такту.

Символічні мови – це мова музики, танцю, живопису і, нарешті, мова жесту.

Питання семантики жестів стають особливо значущими при міжнаціональному спілкуванні. Нерідкі випадки, коли однаковим жестам у різних культурах надається різне значення (відкрита долоня в Греції означає образу. Для іспанців, греків та італійців образливим є жест доторкання до мочки вуха. А в Португалії цей жест означає, що людина не розчула сказаного).

Історично мова жестів передувала словесній мові. Спостереження над способами спілкування дозволили виявити у вищих антропоїдів цілу групу жестів і поз, що мають відповідність у поведженні людини, таких як обійми, уклін, кивок головою (запрошення йти разом), пози погрози та ін. Швидше за все, ці жести закладені в генетичному коді дії матері з навчання дитини ходити, перенесенні її на спині, грі в „хованки” і навіть звичай збирання букетів, та ін.

У багатьох культурних традиціях існували відпрацьовані системи жестів, що не поступаються сучасній мові жестів глухонімих.

Культурі традиційного типу властива перевага візуальних засобів спілкування над іншими. Ця перевага характерна для ритуалу. Мова значущих рухів лежить в основі ритуального поведження.

Мовою жестів, поз, за допомогою особливого поведження з речами в ритуалі передається найбільш значуща інформація, що має ключове значення для всього соціуму.

Жестова мова має тісний зв’язок з мовленням. Замість того, щоб сказати так чи згодний, ви можете кивнути головою. Замість того, щоб сказати здрастуйте, можна простягнути руку чи нахилити голову. Коли вам треба особливо підкреслити якусь думку, ви піднімаєте вгору вказівний палець. Указівним пальцем ви погрожуєте дитині, що значить – „перестань!”

Мова жестів – еквівалентна вербальній мові, не загальнолюдська, і перенесення символіки жестів, прийнятої в культурі А у культуру Б часто затрудняє комунікації (Український школяр чи студент, який бажає виступити на занятті, піднімає руку, витягнувши кисть; у німців піднімають два пальці. Українські студенти, якщо хочуть виразити схвалення викладачу, що блискуче

прочитав лекцію, починають аплодувати; західноєвропейські студенти в тій же ситуації стукають кістками пальців по столу. В Індії та в деяких інших азіатських країнах знайомі при зустрічі складають руки човником, притискаючи їх до грудей, і злегка схиляють уперед голову, а не вітаються за руку. Говорячи про себе, європеець показує рукою на груди, а японець – на ніс. Китаєць чи японець, розповідаючи про своє нещастя, посміхається, щоб „слухачі не засмучувались”).

Неправильна інтерпретація жестів може сприйнятися як жест погрози, а не доброго настрою, тобто в протилежному значенні.

В історії комунікативного поведіння особлива роль належить руці. Коли ми говоримо про жести, насамперед маються на увазі значущі рухи рук. Багато жестів рук, які використовуються в сучасному спілкуванні, мають дуже давнє походження. У ретроспективі їхнє значення тісно пов'язане з ритуально-міфологічною символікою руки.

В індійській традиції багаторуки боги і богині мали знак багаторазового посилення своєї могутності та сили. Відомі шаманські зображення в культурі ескімосів, де рука є аналогом крил птахів. Внутрішня сила символізується зображенням людських рук і ніг, розташованих по чотири сторони від людського обличчя.

Рука може утримувати не тільки матеріальні об'єкти, що доводить відомий вислів „узяти владу у свої руки”. Влада руки зустрічається на хетських державних договорах, де руки обіймають союзника, що близько до сучасного знака – підняття руки як жесту голосування. У Єгипті жінка-богиня зображується символом священної руки, що особливо показово у випадку Ісиди, культ якої пов'язаний з міфом про відрізання нею і кинуту у воду руку сина Гора після того, як він зганьбив себе своїм зв'язком із Сетом. Причому Сет виступав у ролі жінки, і обидві його руки стали синами Гора. Три руки Будди – це пізні символи. Порівняно недавній сувенір – рука Будди – датується 1800 роком. Нараховується більш 2 тисяч символічних жестів рук.

Руки – найрозумніший орган, який говорить символічною мовою. Вони (так би мовити) скаржаться, плачуть, проклинають, проганяють, б'ють, пестять. Коли людина нервує, її майже завжди видають руки: то тремтять пальці, то їх мнуть, то нікуди діти кисті.

Архаїчний характер має знак руки як символ влади, високого становища в суспільстві. „Божа рука – владика”; „Під рукою царевою народи і землі” тощо. Зв'язок руки із символікою соціального статусу добре відчувається в таких висловах, як „він – моя права рука” (головний помічник). У логіці традиційних уявлень доторкнутися означало „вступити у володіння” (пор. у дитячому „праві”: „Я першим доторкнувся”). У багатьох народів доторкнутися до вогнища означало заступництво, у народів Кавказу навіть ворог, якщо доторкнувся до вогнища, ставав недоторканим, російські селяни не хотіли, щоб іноземці торкалися руками ікон.

Традиція руки існувала на Русі – повір'я про „славу руку”, мрію квартирних злодіїв. Просити руки чи відмовити в руці було у весільному кодексі майбутнього одруження.

У словесних вираженнях „рука” отримує символічне звучання („рука руку мие”, пов'язане з ритуальним обмиванням рук, що знімала винність і виражала небажання брати провину на себе, вираження Понтія Пілата: „Я умиваю руки”, „Рука Москви” трактується як таємні шляхи влади).

Жест розкритої руки (п'ятірня) – до відмовлення; розчепірені пальці, витягнуті прямо на глядача – відлякування нечистої сили. Зображення п'ятірні зустрічається в різних культурних традиціях: на церемоніальному одязі в американських індіанців, на дверях будинків і навіть на обличчі (татуювання), п'ятірня в арабів позначає прокляття.

Жестова комунікація, невербальні форми взаєморозуміння виражають відносини й моральні норми. Праве асоціюється з правдою, правильним, правотою, у той час як ліве – з неправдою (кривдою), неправильним, неправотою. Правому приписується позитивне, а лівому – негативне значення.

Характер опозиції „праве – ліве” безпосередньо визначається нерівноцінністю правої і лівої руки. Біологічні передумови для праворукості зумовлюються функціональною асиметрією людського мозку. У багатьох народів суворо розмежовувалися дії, які потрібно робити правою й лівою рукою. За уявленнями монголів, права – рука благодаті, ній можна було вручати і приймати дарунки, доїти худобу, віддавати що-небудь. Функції лівої руки обмежувалися буквально з коліски (сербі залишали несповитою тільки праву руку дитини, „щоб вона мала змогу захищатися нею від чорта”. Мусульмани вважають праву руку ритуально чистою, тому нею можна було вітати людину, брати їжу, торкатися „чистих” частин тіла.

Співрозмовник, який добре знає мову жестів, має більше шансів адекватно зрозуміти справжні наміри партнера на переговорах, іноді несподівано для нього бачити розбіжності між висловленим і очікуваним. Висока самоорганізація, володіння собою, цілеспрямоване використання відповідних до комунікативної ситуації і ділової мети жестів допоможе зміцнити позицію на переговорах, нерідко є вирішальним чинником у досягненні успіху.

Найчастіше жести засвідчують такі психологічні стани учасників спілкування:

- відкритість (відкриті руки, розкритими вперед долонями: „Чим я можу вам допомогти?”, розстібнута куртка (піджак тощо);
- підозра й потаємність (виконуються лівою рукою, що відповідає негативному значенню слова „лівий”. Людина не дивиться на співрозмовника, погляд фіксується на правому плечі співрозмовника);

- заперечення (складені руки, відхилення тіла назад, схрещені ноги, нахил голови вперед, погляд з-під лоба, відвертання тіла, потирання носа, погляд збоку: „Що ви маєте на увазі, кажучи це?”);

- сумнів, скрутне становище (дотик до носа, його потирання, доторкування до мочки вуха чи потирання очей);

- готовність (руки на стегнах, сидіння на краю стільця);

- невпевненість (переплетення пальців рук, багато жестів, виконуваних пальцями, відображають непевненість, внутрішній конфлікт: підліток гризе нігті, дорослий замінює палець авторучкою чи олівцем, повільне піднімання руки до шиї; якщо вдягнуто намисто, то рука доторкується до нього – це сигнал, що вона не цілком упевнена в сказаному);

- незадоволення (прискорене дихання, часто поєднане зі стогоном, муканням тощо);

- самовдоволеність, упевненість (лікті ставлять на стіл, утворюючи піраміду, переміщення рук на стіл долонями вгору чи донизу, з'єднані руки тісніше, свідчать про впевненість людини у своїх словах. Чим вищий ранг керівників, тим вище вони тримають руки, інколи дивлячись на співрозмовника через з'єднані пальці. Такий жест дуже поширений у стосунках „керівник – підлеглий”);

- довіра (хто говорить довірливо, не стане жестикулювати на рівні обличчя, горда, пряма постава, яку можна часто бачити у того, хто багато досяг і знає, чого хоче, також є свідченням довіри. Триматися прямо краще не тільки для здоров'я, це і невербальний знак упевненості в собі);

- недовіра (з'єднані за спиною руки, підняте догори підборіддя);

- знервованість (постійно кашляє, намагаючись наче прочистити горло, змінює тон і темп мови, вона почувається стурбовано, знервовано, непевнено). На жести, які передають тривогу, знервованість, необхідно реагувати спокійним очікуванням, а не нав'язливими запитаннями співрозмовнику: „Що з тобою?” Він, імовірно, розкаже про це сам, коли заспокоїться;

- здивування (прикриває рот рукою);

- очікування (потирання долонь, повільне витирання мокрих долонь хустинкою);

- самоконтроль (міцно стиснуті за спиною руки, схрещує ноги, руками охоплює поруччя крісла. Діловий партнер, який зайняв таку позу, утримується від поступливості);

- самопідвищення. Передає домінування й перевагу над іншими: суддя сидить на підвищенні, до правителів зверталися „Ваша величносте”, „Ваша високосте”, поширені фразеологізми „дивиться знизу догори”, „підняти на п'єдестал” тощо. Тому, щоб продемонструвати перевагу, співрозмовник намагається фізично піднятися над партнером: сісти вище або встати;

- захист (схрещені на грудях руки – захисна стіна або фіксованою позицією, з якої людина не бажає зійти, наслідування – порушить відкритий зв'язок);

- оцінювання (система жестів символізує оцінювання людиною почутого).

Звичайно, не всі з цих прикладів варто тлумачити прямолінійно. Завжди треба співвідноситися з конкретною ситуацією, конкретною людиною тощо.