

Практическое занятие № 1. Невербальные средства общения.

Вопросы для обсуждения на практическом занятии:

1. Вербальный и невербальный аспекты общения. Невербальные средства общения. Язык внешнего вида (язык телодвижений и жестов). Функции жестов в общении.
2. Взаимодействие жестов и мимики, жестов и телодвижений в процессе общения. Особенности невербального поведения учителя.
3. Просодический аспект общения. Голос и слух в акте коммуникации.

Задания к практическому занятию № 4:

1. Подготовка ответов на вопросы плана.
2. Творческое задание: подбор и анализ фрагментов из художественных текстов, в которых описываются невербальные средства общения персонажей.
3. Подготовка к ролевой игре: Роль «языка внешнего вида» в речи (групповые задания)

Комментарий к теме,

задания для самоподготовки студентов и работы на практическом занятии

1. Прочитайте фрагменты текстов, кратко перескажите и прокомментируйте их. Подберите примеры для иллюстрации своих ответов (фрагменты 4) и 5)).

1) Главная цель речевой коммуникации – обмен информацией различного рода. Очевидно, что общение и обмен информацией между людьми может осуществляться не только с помощью языка. С древнейших времен в человеческом обществе использовались дополнительные средства общения и передачи информации, многие из которых существуют до сих пор. Сигнальные костры; сигналы барабанов, свист, звуки колокольчиков, «язык цветов»; дорожные знаки, сигнализация флагами и т.п. – все это средства передачи информации, дополняющие основное средство человеческого общения – язык.

В соответствии с этим средства передачи информации принято разделять на *вербальные* и *невербальные*. *Вербальная коммуникация* – это общение с помощью слов, *невербальная* – передача информации с помощью различных несловесных символов и знаков (например, рисунков и т.п.). Вербальные средства общения неоднородны. Среди них существуют чисто рефлекторные, плохо контролируемые способы передачи информации об эмоциональном, физиологическом состоянии человека: взгляд, мимика, жесты, движения, поза. Чаще всего именно их называют средствами невербальной коммуникации. Все средства невербального общения составляют так называемый «язык внешнего вида».

2) Невербальное речевое воздействие – это воздействие, осуществляемое сопровождающими речь несловесными сигналами (жесты, мимика, внешний вид, поведение говорящего, дистанция до собеседника и др.).

Невербальные средства общения сопровождают, дополняют речь, а в некоторых случаях и заменяют слова (в таких случаях говорят: *понятно без слов*), т.е. могут выступать как средство передачи информации.

3) В процессе общения вербальные и невербальные факторы речевого воздействия самым тесным образом взаимосвязаны, однако есть заметные различия в их роли на разных этапах общения.

Невербальные факторы коммуникации имеют наиболее важное значение при знакомстве людей друг с другом, при первом впечатлении и в процессе отнесения собеседника к какой-либо категории — профессиональной, возрастной, интеллектуальной, социальной, к полу и др. По данным Е. А. Петровой, при знакомстве в первые 12 с общения 92 % информации собеседники получают невербально. По ее же данным, основная информация о взаимоотношениях людей передается собеседниками друг другу в первые 20 мин общения.

Существует около 1 тыс. невербальных сигналов (А. Пиз), некоторые ученые полагают, что это число достигает 3 — 5 тыс., причем у отдельных сигналов есть несколько вариантов. По мнению Л. Броснахана, есть около 1 тыс. поз, около 20 тыс. выражений лиц. Их роль в процессе общения тоже очень велика. А. Пиз приводит мнения американских специалистов о соотношении вербальной и невербальной информации в общении: проф. А. Мейербиан отводит словесной информации 7 %, интонации 38 % и невербальным сигналам 55 %; проф. Р. Бердвиссл отводит 35 % словесным факторам и 65 % несловесным. Женщины лучше, чем мужчины, распознают невербальные сигналы, особенно развита эта способность у тех, кто воспитывает маленьких детей.

Информация, которую передают в процессе общения вербальные и невербальные сигналы, может совпадать, а может и не совпадать. *Конгруэнтность* — соответствие смыслов вербальных и сопровождающих их невербальных сигналов, *неконгруэнтность* — противоречие между ними.

Установлено, что в условиях неконгруэнтности люди обычно склонны верить невербальной информации. Так, если человек рубит воздух кулаком и горячо говорит, что он за сотрудничество, за то, чтобы прийти к общему согласию, то публика наверняка ему не поверит именно из-за жеста, противоречащего содержанию вербальной информации.

4) Виды невербальных сигналов

Невербальные сигналы — материальные, чувственно воспринимаемые действия общающихся, включая действия с предметами, несущие для собеседников фиксированный, закреплённый данной культурой смысл.

Среди невербальных сигналов различают *симптомы*, *символы* и *знаки* (собственно невербальные сигналы).

Симптомы — невербальные явления (движения, действия), бессознательно проявляющиеся в деятельности человека и отражающие психическое или физическое состояние участника общения.

Симптомы преимущественно представляют собой мимические движения и их сочетания (симптомы страха, радости, удовольствия, задумчивости и т.д.).

Символы — невербальные явления, являющиеся носителями так называемого социального символизма — символического значения, приписываемого обществом определенным предметам, действиям, явлениям.

Социальные символы непосредственно не участвуют в коммуникации, но они несут коммуникативно релевантную информацию, опосредованно включаясь в процесс обмена информацией между людьми.

Примеры социальных символов: иномарка, норковая шуба, собственная вилла — зажиточность, короткая стрижка — символ крутизны», длинные волосы у мужчин — артистическая профессия и т.д. Социальные невербальные символы имеют ярко выраженную национальную специфику.

Знаки, или собственно *невербальные сигналы*, — невербальные действия, имеющие в данной культуре определенный знаковый смысл, стандартное значение, автоматизированно или сознательно продуцируемые с целью передачи этого значения собеседнику.

Невербальные знаки включают:

- знаки языка телодвижений (взгляд, мимика, поза, стойка, движение, походка, осанка, посадка, физический контакт, манипуляции с предметами);
- знаки организации пространства общения (проксемические знаки);
- знаки отсутствия говорения (молчания).

Многие невербальные явления могут иметь как знаковую, так и симптоматическую функцию, а также могут играть и определенную символическую роль в общении, поэтому четко разграничить невербальные сигналы далеко не всегда удастся. Однако, как правило, тот или иной сигнал имеет основную функцию, и по этой функции его можно отнести к определенному разряду.

Если невербальный сигнал чаще продуцируется сознательно, он относится к знакам (собственно сигналам), если чаще бессознательно — к симптомам. Тем не менее в ряде случаев разграничение оказывается условным.

5) Классификация невербальных сигналов имеет следующий вид:

1. *Невербальные знаки*: язык телодвижений; взгляд; мимика; позы; осанка; стойка; походка, движение в ходе общения; физический контакт в ходе общения; манипуляции с предметами; жесты:

а) номинативные: просьба, побуждение; запрет; приветствие; прощание; вопросительные; утешение, сочувствие, подбадривание; победа; знакомство; благодарность; окончательное решение; завершение разговора; отрицание, отказ; согласие, подтверждение; привлечение внимания; угроза, предупреждение;

б) изобразительные;

в) эмоционально-оценочные;

г) указательные;

д) риторические;

е) игровые;
ж) вспомогательные;
з) магические; сигналы расположения:
дистанция общения;
выбор места общения;
вертикальное расположение относительно со-ыбеседника;
горизонтальное расположение относительно собеседника; молчание в общении:
степень допустимости молчания;
функции молчания в общении; уважение и неуважение:
уважение, вежливость, культурность;
неуважение, невежливость, некультурность.

2. *Невербальные симптомы:*

радость, удовольствие, растерянность, грусть, сожаление и т.д.

3. *Невербальные символы:*

высокий социальный статус;

низкий социальный статус;

зажиточность; бедность;

деловой преуспевающий человек; солидность;

интеллигентность, образованность;

принадлежность к определенной группе и т.д.

2. Определите, какое высказывание является верным:

- Речевое воздействие исследует только вербальные сигналы.

- Речевое воздействие исследует вербальные и невербальные сигналы.

Обоснуйте свою точку зрения.

3. Прочитайте фрагмент текста из учебника Н. А. Ипполитовой «Педагогическая риторика» «Невербальное общение учителя» (ксерокопии фрагмента учебника раздаются на занятии). Составьте план данного фрагмента и напишите аннотацию.

4. Подготовьтесь к ролевой игре: Роль «языка внешнего вида» в речи (групповые задания).

1) Смоделируйте различные ситуации, которые могут возникать в ходе учебного процесса (примеры: разговор учителя со школьником, посвященный его неудовлетворительной учебе или нарушениям дисциплины; поведение учащихся на уроке во время объяснения нового материала и др.). Опишите ситуацию общения, невербальное поведение участников общения.

5. Прочитайте текст. Чем был разочарован Кунин во время богослужения? Почему быстрота и резкость движений неуместны для священника? В каких еще случаях от них следует отказаться? Какие невербальные средства обнаруживают неопытность священника?

— Кто чист душою, тому хорошо здесь молиться... — думал Кунин. — Как в Риме у св. Петра поражает величие, так здесь трогают эти смирение и простота. Но молитвенное настроение его рассеялось в дым, когда отец Яков вошел в алтарь и начал обедню. По молодости лет, попав в священники прямо с семинарской скамьи, отец Яков не успел еще усвоить себе определенную манеру служить. Читая, он как будто выбирал, на каком голосе ему остановиться, на высоком теноре или жидком баске; кланялся он неумело, ходил быстро, царские врата открывал и закрывал порывисто. Старый дьячок, очевидно больной и глухой, плохо слышал его возгласы, отчего не обходилось без маленьких недоразумений.

(А.П.Чехов)

6. Ответьте невербально на фразы собеседника: *Я очень хорошо к вам отношусь; Я вас понимаю.*

Взглядом, мимикой лица, жестом передайте следующие стремления и состояния: скромность, кротость, удивление, стремление уйти от разговора, наивность, недоверие, возмущение, гнев, благодарность, восхищение, дружеское расположение, подозрительность.

7 Задание для самопроверки. Определите, верным ли является то или иное высказывание. Обоснуйте свою точку зрения.

1. Невербальные сигналы используются в основном для передачи информации о мире.

2. Невербальные сигналы используются в основном для передачи информации об отношениях участников коммуникации.
3. Неконгруэнтность — это противоречие между смыслом слов и сопровождающими их жестами.
4. Неконгруэнтность — это несоответствие смысла выступления оратора реальной действительности.
5. Неконгруэнтность — это неправильное поведение оратора в аудитории.
6. Вербальный сигнал несет больше информации, чем невербальный.
7. В официальном общении используются преимущественно стандартные невербальные сигналы.
8. Умеренная жестикуляция — признак воспитанности.
9. Дети и молодежь жестикулируют больше, чем взрослые.
10. Риторические жесты — это жесты, используемые оратором в процессе выступления перед аудиторией.
11. Риторические жесты — это жесты, акцентирующие отдельные части высказывания.
12. Имидж — это долговременная ролевая маска человека.
13. Имидж — это стремление человека хорошо выглядеть.
14. Имидж — это приятное впечатление о человеке.
15. Имиджмейкер — это человек, который разрабатывает новый имидж для себя.
16. Имиджмейкер — это человек, который разрабатывает новый имидж для других.
17. Имидж необходим каждому человеку.
18. Имидж необходим только людям, ведущим публичный образ жизни.
19. Классический стиль символизирует компетентность.
20. Романтический стиль хорошо воспринимается малообразованной аудиторией.
21. Спортивный стиль воспринимается позитивно в любой аудитории.
22. Экстравагантный стиль позитивно воспринимается творческими людьми.
23. Высокая прическа повышает статус.
24. Короткая стрижка мужчины символизирует невысокий интеллект.
25. Блондинок воспринимают как более умных.
26. Мягкий силуэт одежды повышает доверие к оратору.
27. Собеседнику надо преимущественно смотреть в глаза.
28. Собеседнику надо преимущественно смотреть в лицо.
29. Улыбчивого человека воспринимают как несерьезного.
30. Улыбчивого человека воспринимают как носителя положительных качеств.

Список литературы:

1. Аннушкин, В. И. Риторика. Экспресс-курс. – М.: Флинта, 2011. – 224с. URL: http://e.lanbook.com/books/element.php?p11_cid=25&p11_id=2507
2. Иссерс, О. С. Речевое воздействие: учебное пособие для студентов вузов / О. С. Иссерс. - 2-е изд. - М.: Флинта: Наука, 2011.
3. Михальская, А. К. Педагогическая риторика / А. К. Михальская. – М.: Феникс, 2013.
4. Педагогическая риторика в вопросах и ответах. Учебное пособие / Под ред. Н. А. Ипполитовой - М. : Прометей, 2011 URL: <http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=105794>
5. Стернин, И. А. Практическая риторика : учебное пособие для студентов вузов / И. А. Стернин. - 7-е изд., стер. – М. : Академия, 2012.