«Московский открытый социальный университет» Марийский филиал

Психологически факультет

Кафедра гуманитарных дисциплин

# РЕФЕРАТ

**по русскому языку и культуре речи.**

Тема: Невербальные средства общения.

**Выполнил:**

студент 1 курса

заочного отделения

(на базе ср. образования)

**Принял:**

научный руководитель

ст. педагог

2007

План:

1. Введение
2. Невербальные средства общения.
3. Мимика.
4. Жестикуляция.

* Ритмические жесты.
* Эмоциональные жесты.
* Указательные жесты.
* Изобразительные жесты.
* Символические жесты.
* Национальный характер жестов.

1. Роль невербального общения.
2. Этикет невербального общения.
3. Заключение.
4. Список литературы.

Введение

Невербальное общение обычно возникает спонтанно. Мы обычно

формулируем свои мысли в виде слов, наши же поза, мимика и жесты возникают

непроизвольно, помимо нашего сознания.

Невербальное общение – не так сильно структурировано, как вербальное.

Не существуют общепринятые словари и правила компоновки (грамматика)

жестов, мимики, интонации, при помощи которых мы в состоянии однозначно

передать свои чувства.

Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценивать поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, то есть понять язык **невербального** (*вербальный* – «словесный, устный») общения.

Этот язык позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, на сколько участники разговора владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

Встретишь, к примеру, надменный и насмешливый взгляд, сразу осечешься, слово застрянет в горле. А если на лице собеседника еще и презрительная улыбочка, то уже никак не захочешь изливать душу, делится сокровенным. Другое дело взгляд сочувствующий, поощряющий, заинтересованный. Он внушает доверие, располагает к откровенному разговору. И как не стараются отдельные люди контролировать свое поведение, следить за мимикой и жестами, удается это не всегда. Невербальное общение «выдает» собеседников, ставит порой под сомнение то, что было сказано, обнажает их истинное лицо. Поэтому надо учиться понимать этот язык.

На какие же невербальные элементы следует обращать внимание во время общения?

# Мимика

Главным показателем чувства говорящего является выражение лица. Мимика позволяет нам лучше понять оппонента, разобраться, какие чувства он испытывает. Так поднятые брови, широко раскрытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот свидетельствуют об удивлении; опущенные вниз брови, изогнутые на лбу морщины, прищуренные глаза, сомкнутые губы, сжатые зубы выражают гнев.

Печаль отражают светлые брови, потухшие глаза, слегка опущенные уголки губ, а счастье – спокойные глаза, приподнятые внешние уголки губ.

Для каждого, участвующего в беседе, с одной стороны, важно уметь «расшифровывать», «понимать» мимику собеседника. С другой стороны необходимо знать, в какой степени он сам владеет мимикой, насколько она выразительна.

В связи с этим рекомендуется изучить и свое лицо, знать, что происходит с бровями, губами, лбом. Следует следить, как изменяется мимика и передает ли она соответствующую эмоцию.

# Жестикуляция

О многом может сказать и жестикуляция собеседника.

Мы даже не представляем, сколько разнообразных жестов использует человек при общении, как часто он ими сопровождает свою речь. И вот что удивительно. Языку учат с детства, а жесты усваиваются естественным путем, и хотя никто предварительно не объясняет, не расшифровывать их значение, говорящие правильно понимают и используют их. Вероятно, объясняется это тем, что жест используется чаще всего не сам по себе, а сопровождает слово, служит для него своеобразным подспорьем, а иногда уточняет его.

В русском языке существует не мало устойчивых выражений, которые возникли на базе свободных словосочетаний, называющих тот или иной жест. Став фразеологизмами, они выражают состояние человека, его удивление, равнодушие, смущение, растерянность, недовольство, обиду и другие чувства, а так же различные действия. Например: *опустить голову, вертеть головой*, *поднять голову, рука не поднимается, развести руками, опустить руки, положа руку на сердце, приложить руку, погрозить пальцем, показать нос.*

# Жесты

Не случайно, что в различных риториках, начиная с античных времен, выделялись специальные главы, посвященные жестам.

Теоретики ораторского искусства в своих статьях о лекторском мастерстве также обращали большое внимание на жестикуляцию.

А.Ф. Кони в «Советах лекторам» пишет: «*Жесты* оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно. Выразительный жест (поднятая рука, сжатый кулак, резкое и быстрое движение и т.п.) должны соответствовать смыслу и значению данной фразы или отдельного слова (здесь жест действует заодно с тоном, удваивая силу речи). Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются, надоедают и раздражают».

Кони подчеркивает значение жеста: жест уточняет мысль, оживляет ее, в сочетании со словами усиливает ее эмоциональное звучание,

Способствует лучшему восприятию речи. В то же время А.Ф. Кони отмечает, что не все жесты производят благоприятное впечатление.

Действительно, плохо, если говорящий дергает себя за ухо, потирает кончик носа, вертит пуговицы.

*Механические* жесты отвлекают внимание слушателя от содержания речи, мешают ее восприятию. Не редко они бывают результатом волнения говорящего, свидетельствуют о его неуверенности в себе.

В зависимости от назначения жесты подразделяются на: *ритмические, эмоциональные, указательные, изобразительные и символические.*

# Ритмические жесты

Ритмичные жесты связаны с ритмикой речи.

Ритмические жесты подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз, то есть то, что обычно передает интонация.

Произнесите, например, пословицы:

*Говорит, что воду цедит;*

*Строчит, как из пулемета,*

сопровождая их ритмическими жестами.

Произнося первую пословицу, мы делаем несколько замедленное движение рукой в правую сторону. При этом и гласные звуки произносятся несколько растянуто. Во втором случае производим частые вертикальные движения ребром ладони правой руки, напоминающие рубку капусты.

# Эмоциональные жесты

Речь наша часто бывает эмоциональной. Волнение, радость, растерянность, замешательство – все это проявляется не только в подборе слов, в интонации, но и в жестах. Жесты, передающие разнообразные оттенки чувств, называются *эмоциональными.* Некоторые из них закреплены в устойчивых сочетаниях, поскольку такие жесты стали общезначимыми. Например: *бить себя в грудь, бить кулаком по столу, хлопнуть себя по лбу, повернутся спиной, пожать плечами, развести руками, указать на дверь.*

# Указательные жесты

Можно ли выполнить приказания: «Открой то окно», «Эту книгу не бери, возьми вон ту», если они произносятся без жестов? В таки ситуациях требуется указательный жест. Им говорящий выделяет какой то предмет из ряда однородных, показывает место – рядом, наверху, над ним, подчеркивает порядок следования – по очереди, через одного.

Указать можно взглядом, кивком головы, рукой, пальцем (указательным, большим), ногой, поворотом тела.

Некоторые указательные жесты имеют условный характер.

Так, когда говорящий показывает себе на грудь – слева, где сердце, говоря: « У него тут (жест) ничего нет», то понятно, речь идет о бессердечном, бесчувственным человеком.

Бывают случаи, когда расшифровка жеста определяется ситуацией.

Вот несколько примеров:

Идет лекция. Один из слушателей, поймав взгляд другого, показывает пальцем место на руке, где носят часы. Он хочет узнать который час.

Другая ситуация. Ассистент лектора делает ему тот же знак, но жест уже равнозначен словам: « Время истекло. Пора заканчивать лекцию».

Указательный жест рекомендуется использовать в очень редких, необходимых случаях, когда есть предмет (или наглядное пособие), на которое можно указать.

# Изобразительные жесты

Изобразительные жесты появляются в случаях:

* если не хватает слов, чтобы полностью передать представление;
* если одних слов недостаточно по каким-либо причинам (повышенная эмоциональность говорящего, невладение собой, несобранность, нервозность);
* если необходимо усилить впечатление и воздействовать на слушателя дополнительно и наглядно.

Однако, пользуясь изобразительными жестами, нужно соблюдать чувство меры: нельзя этими жестами подменять язык слов.

## Символические жесты

Примером может быть жестикуляция актера, заканчивая выступления, прощаясь с публикой. Самый частый жест – поклоны, как символ благодарности за теплый прием, за аплодисменты. Или, стоя на авансцене, актер широко разводит руками в стороны, как бы заключая в свои объятья сидящих в зале.

Такие жесты условны и называются они символическими.

Некоторые из них имеют вполне определенное значение.

Например, скрещенные руки указывают на защитную реакцию.

Руки, заведены за голову, выражение превосходства. Руки в боки - символ непокорности. Обхватить руками голову – признак неприятности или беды.

Символические жесты характерны для ряда типовых ситуаций. Так, существует **жест предельности (категоричности)** – сабельная отмашка кистью правой руки. Он сопровождает выражение; *Никогда не соглашусь; Это совершенно ясно; Абсолютно не об этом.*

Жест **интенсивности –** рука сжимается в кулак (вариант: два кулака). Он используется, когда говорят: *Какая она упрямая; Он очень упорный.*

Известен так же жест **отказа, отрицания** – отталкивающие движения рукой или двумя руками, ладонями вперед. Этот жест сопровождает выражение: *Нет, нет, нет! Не надо, не надо, прошу вас;*

*Жест* **противопоставления, антонимичности –** кисть руки исполняет движение в воздухе «там» и «здесь»: *Одно окно на север, другое на юг; Нечего туда - сюда ходить.*

Жест **разъединения, расподобления** – ладони раскрываются, «разъезжаются» в разные стороны: *Это надо различать; Они* *разошлись.*

Жесты **объединения, сложения, суммы** – пальцы соединяются в щепоть или соединяются в ладони рук: *Они хорошо сработались*; *Давайте соединим усилия.*

**Национальный характер жестов**

Если изобразительный жест связан с конкретными внешними признаками, то жест-символ связан с абстракцией. Его содержание понятно только какому-то народу или определенному коллективу. Это – приветствие, прощание, утверждение, отрицание, призыв к молчанию.

Так, русские в знак согласия покачивают головой вперед-назад, а болгары влево-вправо.

О национальном характере некоторых жестов свидетельствует такой факт. В Австралии, Новой Зеландии, Великобритании два разведенных пальца (указательный и средний) с ладонью, повернутой от себя, служат знаком победы. Но если ладонь повернута к себе, то жест равнозначен выражению «А иди ты по дальше». Жители Европы воспринимают этот жест независимо от того, куда обращена ладонь, как знак победы. Поэтому если англичанин сделает оскорбительный жест, то европеец может только удивиться, не понимая, на какую победу намекают. И еще. Во многих странах Европы этот жест равнозначен цифре «2». В связи с этим возможна такая ситуация. Недовольный обслуживанием англичанин, желая выразить свой гнев, показывает бармену-европейцу два пальца с повернутой ладонью к себе – знак оскорбительный, - а бармен в ответ на этот жест наливает две кружки пива.

При всем разнообразии жестов, их вариативности, они проявляют устойчивость в своем воплощении. Однако бывают случаи, когда характер жеста несколько изменяется и утрачивает свою национальною окраску. Так, за последние тридцать лет жест прощания (махание кистью руки вперед-назад) заменился движением руки влево - вправо в одной плоскости с ладонью, обращенной к уходящему. Этот жест заимствован с Запада. Но дети, когда им говорят: «Помаши тете ручкой», еще машут так, как махали при прощании с давних пор на Руси.

Поль Сопер в книге «Основы искусства речи» выделяет еще **подражательные** жесты. Это жесты, которые оживляют описание. Например, лектор говорит о выступлении, какого-то политического деятеля, известного ученого, художника и старается изобразить его. Другими словами, оратор перевоплощается, как актер, он изменяет и голос и манеры, стремится наглядно представить образ того, о ком рассказывает.

Высказывания могут сопровождаться не одним, а несколькими жестами. Возьмем предложение «Меня это не касается». При слове *меня* используется указательный жест, (ладонь движется к середине груди), *это* сопровождается тоже указательным жестом, (рука отбрасывается вперед от себя, ладонью вверх) *не касается* – символический жест (покачивание рукой из стороны в сторону).

Жесты, как и слова, бывают очень экспрессивными, придают речи грубоватый, фамильярный характер. Такими жестами, например, считаются: поднятый большой палец, когда остальные сжаты в кулак, как высшая оценка чего-либо; кручение пальцем около виска, что означает «из ума выжил», «разума лишился».

Каждый из жестов в речи должен свидетельствовать о движении мысли и чувств оратора, являться физическим выражением его творческого усилия.

Неопределенный жест, жест ради жеста не украшает речь, «вызывает смех и унижает идею». Вот почему уже в первых руководствах по красноречию довались советы, как использовать жесты. Так, в «Теории красноречия» А.Галина (1830) сказано: «Носа и губ, языка и ушей никогда нельзя употреблять без оскорбления благопристойности», «приличие запрещает грудь и брюхо выдвигать, спину кривить, плечами подергивать», «…благопристойность воспрещает театральные кривлянья».

Следует учитывать, что жестикуляция обусловлена и характером говорящего. Некоторые люди от природы подвижны, эмоциональны. Естественно лектор с таким характером не может обойтись без жестов. Другому же, хладнокровному, спокойному сдержанному в проявлении своих чувств, жесты несвойственны.

Лучшим жестом считается тот, которого не замечают, который органически сливается со словом и усиливает его воздействие на слушателей.

Невербальное общение, как правило, спонтанно и непреднамеренно. Его нам

подарила природа как продукт многих тысячелетий естественного отбора.

Поэтому невербальное общение – очень емко и компактно. Овладевая языком

невербального общения, мы приобретаем эффективный и экономичный язык.

Моргнув глазом, кивнув головой, помахав рукой, мы передаем свои чувства

быстрее и лучше, чем сделали бы это при помощи слов.

Свои чувства и эмоции мы можем передавать без слов. Невербальный язык

используется и при словесном общении. При его помощи мы:

• подтверждаем, поясняем или опровергаем передаваемую словесным путем

информацию;

• передаем информацию сознательно или бессознательно;

• выражаем свои эмоции и чувства;

• регулируем ход разговора;

• контролируем и воздействуем на других лиц;

• восполняем недостаток слов, например, при обучении езде на велосипеде.

Разговаривая с партнером, мы видим его мимику, жесты, которые нам

говорят, что действительно думает и чувствует наш собеседник. Так, сидящий

собеседник, подавшись вперед, сообщает нам, что хочет говорить сам.

Отклонившись же назад, он уже сам хочет нас слушать. Наклоненный вперед

подбородок свидетельствует о волевом напоре, желании жестко отслеживать

свои интересы. Если же подбородок приподнят, а голова прямая, то партнер

считает себя в позиции силы.

Управляя своим невербальным языком, мы можем вызывать желаемый для нас

образ. Выступая перед аудиторией в качестве эксперта, нам следует вызвать

образ компетентного, уверенного в себе специалиста. В противном случае

нашему мнению никто не поверит. Более того, свое впечатление о нас

аудитория составит в первые несколько секунд нашего выступления.

Если мы выйдем на трибуну с сутулой спиной, голос будет звучать вяло, а

слова окажутся скомканными, то нам вряд ли удастся убедить присутствующих

принять наши предложения, если только аудитория не будет нас считать

заранее первоклассным специалистом и непререкаемым авторитетом.

Невербальный язык помогает нам составить более четкое и адекватное

мнение о партнере. Постукивание пальцами по рукоятке кресла свидетельствуем

о нервном напряжении. Сжатые в замок руки – о закрытости. Преобладание

согласных в речи – о преобладании логики над чувствами: собеседник, скорее,

“физик”, чем “лирик”.

**Этикет невербального общения**

Большая часть информации передается невербальными средствами общения.

Мимика, жесты играют большую роль в оценке окружающими уровня

воспитанности того или иного человека (собеседника). Например, некоторые

люди не знают, что делать со своими руками. Незанятые руки держат

спокойно. Если есть привычки теребить что-нибудь, стучать пальцами по

столу, щелкать большими пальцами, чесать затылок или за ухом, массировать

руками щеки или пальцем переносицу, демонстрировано рассматривать свои

ногти и т.д., то от них нужно отучиться. Неприлично указывать пальцем. Не

отставляют мизинец во время еды, курения.

Во время разговора рот рукой не прикрывают, не хлопают собеседника по

плечу, не теребят пуговицу его пиджака, не толкают его локтем, на

стряхивают с его или со своей одежды пылинки (чтобы снять нитку или волос с

одежды собеседника, спрашивают у него разрешение). При разговоре

жестикуляцию сводят до минимума. Только некоторые слова и фразы, такие как

«Садитесь, пожалуйста», «Познакомьтесь, пожалуйста», «Можно вам

представить?» и т. Д. сопровождаются соответствующим жестом.

Жесты должны быть скупы, неразмашистые, определенные: легкий кивок

головы (утверждение), нерезкий взмах кисти (а не всей руки) в дополнение к

сказанному, нерезкий поворот головы при обращении к кому-то или в ответ на

обращение к вам. При посещении других стран особенно внимательно следят за

своими жестами. Так, жест «все о' кэй» (все хорошо), хорошо известный во

всех англоязычных странах, а также в Европе и Азии, в других странах имеет

совершенно другое происхождение и значение. Во Франции он означает «ноль»

или «ничего». В Японии – «деньги», а в некоторых странах Средиземноморского

бассейна этот жест используется для обозначения гомосексуальности мужчины.

Поднятый вверх большой палец в Америке, Австралии, Англии и Новой

Зеландии имеет два значения: Попытка поймать машину («останови») и

«Всё в порядке».

Если поднимают место большого средний палец, то это имеет

оскорбительное значение – «сядь на это». В Греции жест с поднятием большого

пальца означает «заткнись». У итальянцев это обозначает цифру «1».

Говоря о себе, европеец покажет рукой на грудь, а японец – на нос.

Когда француз или итальянец стучит себе по голове, это значит, что он

считает какую-либо идею глупой. Если британец или испанец шлепнет себя

ладонью по лбу, то тем самым он покажет окружающим, что доволен собой. Тем

же самым жестом немец выражает свое крайнее возмущение по отношению к кому-

либо. Голландец, стуча по лбу и при этом вытягивая указательный палец,

сообщает, что идея ему понравилась, но он считает её слегка сумасшедшей.

Там же, в Голландии, поворот указательного пальца у виска означает, что кто-

то сказал остроумную фразу.

Поднятые брови в Германии означают восхищение; в Англии – выражение

скептицизма.

Итальянец выражает недоверие, когда постукивает указательным пальцем по

носу. Этот же жест в Голландии означает, что говорящий или о ком говорят

находится в состоянии алкогольного опьянения.

Когда Француз чем-то восхищён, он соединяет кончики трёх пальцев, подносит

их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй.

Если он протирает указательным пальцем основание носа, то эта означает, что

он не доверяет тому, о ком говорят.

В некоторых африканских странах смех означает изумление или замешательство.

В Алжире или Египте арабский жест подзывания схож с российским жестом

прощания.

Многие жесты не фиксируются сознанием, но в полной мере передают настроение

и мысли человека. Если есть желание прослыть внимательным и интересным

собеседником, то нужно разбираться в жестах и мимике. Итак,

- если пальцы рук сцеплены. Возможно три варианта: скрещенные пальцы рук

на уровне лица, лежат на столе, лежат на коленях. Этот жест означает

разочарование желание собеседника скрыть своё отрицательное отношение;

- защита рта рукой (это могут быть только несколько пальцев или кулак).

Данный жест означает, что слушающий чувствует, как вы лжете;

- почесывание и потирание уха. Этот жест говорит о том, что человек

наслушался вдоволь и хочет выказаться;

- почесывание и потирание шеи. Данный жест говорит о сомнении и

неуверенности человека;

- пальцы во рту. Этот жест говорит о внутренней потребности в одобрение и

поддержке;

- собеседник потирает лоб, виски, подбородок, прикрывает лицо руками – это

свидетельствует о том, что он не настроен разговаривать в данный момент с

кем-либо;

- человек отводит глаза – это является самым ярким показателем того, что

он что-то скрывает;

- скрещивание рук на груди собеседника сигнализирует о том, что лучше

разговор закончить или перейти на другую тему.

Необходимо как можно скорее закончить разговор. Если собеседник при

скрещивание рук обхватывает плечи, то это означает, что он уже готов

перейти врукопашную;

- жест «пощипывание переносицы», поза «мыслителя», когда подпирают щёку –

это жесты размышления и оценки;

- обиженный человек чаще всего принимает следующую позу. Он приподнимает

плечи и опускает голову. Если собеседник принял именно эту позу, то тему

разговора следует поменять;

- если ваш собеседник ходит по комнате, это значит, что разговор

интересует его, но ему нужно подумать, прежде чем принять решение;

Человек самодовольный и высокомерный складывает кисти рук вместе.

Уверенного в себе человека, который хочет показать своё превосходство

над другими, можно распознать по жестам «закидывание рук за спину с

захватом запястья» и «закидыванием рук за голову».

С таким человеком общение затруднительно. Поэтому если хотят

расположить его к себе, то наклоняются немного вперёд с протянутыми

ладонями и просят объяснить что-либо. Другой способ заключается в

копировании жеста.

Человек, который во время разговора держится руками за боковые края

стула или его руки лежат на коленях, хочет прекратить разговор. В таком

случае беседу сразу прекращают.

По тому, как слушающий выпускает дым сигареты, можно определить его

отношение к собеседнику и к разговору. Если он выпускает дым постоянно

вверх, это означает, что он настроен положительно и разговор ему нравится.

Если дым направлен вниз, то человек, наоборот, настроен негативно, причём

чем быстрее он выпускает дым, тем больше разговор ему неприятен.

Походка также является важным определяющим фактором в сиюминутном

состоянии человека. Если руки находятся в карманах или он ими размахивает,

если он смотрит под ноги, находится в угнетённом состоянии. Человек, у

которого руки сцеплены за спиной, а голова опущена, чем-то озабочен.

Опущенные плечи и поднята голова – настроен на успех, контролирует

ситуацию. Склоненная набок голова – собеседник заинтересован. Потирание

века – собеседник говорит неправду. Поднятые плечи означают, что собеседник

напряжен и чувствует опасность, исходящую от вас.

Для того, чтобы достичь желаемой цели в беседе, мало быть внимательным

человеком, необходимо самому использовать во время беседы жесты открытости,

которые помогут расположить к себе собеседника, вызывать его на откровенный

разговор и оставить о себе самое благоприятное.

Заключение

Общение включает в себя вербальные и невербальные каналы передачи

информации. При этом информация, поступающая по невербальным каналам,

может, как подкреплять, так и противоречить сообщению, передаваемому при

помощи слов. Невербальный язык менее контролируем сознанием, чем

вербальный, а потому и более достоверен. Если информацию, поступающая по

невербальному каналу, противоречит информации, полученной по вербальному,

то верить следует невербальной.

Понимание тонкостей языка жестов может улучшить и упростить ваши

отношения с окружающими людьми. При любом взаимодействии с другим человеком

цель состоит в общении, однако слишком часто наши жесты при этом неясны в

лучшем случае и противоречивы в худшем. Как бы хорошо вы ни знали кого-то,

никто из нас не может читать мысли другого, так что все, что улучшило бы

общение, представляется ценным. Однако перед тем как применить ваше новое

знание в повседневной жизни, подумайте о том, чего вы хотите достичь.

Можно использовать язык жестов, для того чтобы вводить людей в

заблуждение и манипулировать ими. Бывают случаи, когда это вам и

необходимо.

Литература.

1. Л.А. Веденская, Л.Г. Павлова «Культура и искусство речи». Ростов-на-Дону 1999 год.

1. Дерябо С, Ясвин В. Гроссмейстер общения. М.: Смысл, 2000.

2. Панасюк А.Ю. А что у него в подсознании? – М.: Дело, 1997.

3. Тренев Н.Н. Управление конфликтами. М.: ПРИОР, 1999.

4. Mark L., Hickson III and Don W. Stacks. Nonverbal communications:

studies and applications. (Dubuque, Iowa: Brown, 1984).

5. Ларичев О.И. Наука и искусство принятия решений. М.:

Наука, 1979.

6. Малая энциклопедия этикета.- М.: «РИПОЛ КЛАССИК»,2000