

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ИРКУТСКИЙ ТЕХНИКУМ МАШИНОСТРОЕНИЯ ИМ. Н.П.  
ТРАПЕЗНИКОВА»

**ЗНАЧЕНИЕ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ**  
**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ**

выполнил Гондарев Кирилл

Андреевич, гр. ЭС-5.

руководитель: Скворцова Тамара

Александровна

г.Иркутск 2015

## Содержание

Введение .....	3
1. Невербальные компоненты общения как составляющие разговорной речи .....	4
2. Классификация невербальных компонентов общения .....	5
3. Результаты исследования .....	5
4. Значение невербальных средств общения в разговорной речи .....	6
Заключение .....	9
Список литературы .....	10

## Введение

Родоначальником невербальной коммуникации был Чарли Чаплин и другие актеры немого кино. Невербальный язык является уникальным средством общения. Вся проблема заключается в том, что у большинства людей он освоен хуже, чем вербальный. В системе образования и профессиональном обучении он не изучается, нет типовых словарей невербального языка. По некоторым оценкам на невербальную часть может приходиться больше информации, чем на вербальную. Многие люди очень используют невербальные элементы в общении, иногда даже чаще вербальных, не задумываясь об этом. Существует взаимосвязь между вербальным и невербальным общением, прошлым и настоящим способами поведения. Невербальное общение предполагает физический, личный контакт; это общение, смысл которого заключается не в словах, а в том, что сопровождает эти слова, как эти слова преподносятся. Невербальное общение - способ чаще всего спонтанной коммуникации без использования слов. Оно является усилителем и дополнением к вербальной коммуникации, но иногда, наоборот, противоречит вербальной информации или же ослабляет её. Поэтому, на сегодняшний день, выбор данной темы является актуальным.

Цель исследования - изучить значение невербальных компонентов в разговорной речи.

Решением следующих задач обусловлено достижение данной цели исследования:

- дать определение невербальным компонентам речи как составляющим разговорной речи;
- обозначить классификацию невербальных компонентов общения;
- провести исследование среди студентов 1 и 2 курса техникума машиностроения им. Н.П. Трапезникова и описать его результаты;
- определить значение невербальных средств общения в разговорной речи.

**Предмет исследования** - устная разговорная речь.

**Объект исследования** - невербальные компоненты общения.

**Методы исследования:**

**Методы исследования:**

- анализ и синтез теоретического материала;
- анкетирование студентов;
- обработка и анализ результатов анкетирования.

## 1. Невербальные компоненты общения как составляющие разговорной речи

Во время общения мы получаем не только вербальную информацию, но и поддерживаем визуальный контакт, аудиально воспринимаем тембр голоса, интонацию, обращаем внимание на мимику, жесты собеседника. Жесты, мимика, интонация являются факторами, дополняющими словесную информацию.

По мнению Тренева Н.Н., невербальное общение - это «коммуникация между индивидами без использования слов, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме» [5].

Способом передачи информации выступает также и тело человека, включающее большой спектр способов передачи информации, обмена этой информацией.

Невербальные компоненты общения составляют 93% в нашей жизни. В далёкие времена наши прародители находили между собой язык наклонам и поворотам тела, мимики, тембра, интонации голоса, частоты дыхания и взгляда. И в наше время люди часто могут понимать друг друга без использования слов. Например, в случаях нахождения за границей при незнании языка той страны, при несовершенстве речи и слуха, в случаях необходимости создания тишины и т.д. Часто такая невербальная коммуникация развивается неосознанно. Несмотря на то, что она является спонтанным процессом, на данный момент времени такой вид коммуникации неплохо изучен и даже может быть подвержен контролю. У невербального общения большое количество положительных сторон. К примеру, при помощи невербального языка человек получает возможность:

- засвидетельствовать, объяснить или опровергнуть словесно передаваемую информацию;
- передать сообщение намеренно или безотчетно;
- выражать свои эмоции и ощущения;
- контролировать процесс коммуникации;
- оказывать воздействие на собеседников;
- восполнить недостаток слов.

У невербальных знаков есть два основных источника происхождения:

- врожденные неврологические программы, которые действуют автоматически;
- социальная среда, то есть культура, семья, группа, в которой живет и общается человек.

Все телодвижения являются носителем определённого значения, проявляющегося в какой-либо определённой ситуации. Одни и те же движения имеют разный смысл: видимая динамика, активность тела оказывает влияние на людей. Между вербальной коммуникацией и телодвижениями можно наблюдать обусловленное подобие. Жестикуляция может быть любой и не иметь значения; может служить дополнением к тексту (рисунок руками); но может выступать в качестве врожденной реакции (на боль). Несмотря на то, что невербальное

общение всё-таки является дополнением к вербальным элементам, оно выступает в качестве важной составляющей разговорной речи.

## **2. Классификация невербальных компонентов общения**

На самом деле существует несколько вариантов классификации невербальных компонентов общения. И эти компоненты делятся на:

- «1. Экспрессивно-выразительные движения (позы, походка)
2. Тактильные движения (прикосновение, рукопожатия)
3. Визуальный контакт (длительность взгляда, направление взгляда)
4. Движение в пространстве (расположение относительно другого объекта)»

[3].

Виды невербальных компонентов коммуникации:

Кинесика - это группа телодвижений (жестов, мимики), используемых в процессе коммуникации (кроме движений органов речевого аппарата). Необходимо помнить, что в разных странах и культурах один и тот же жест может восприниматься по-разному. Поэтому прежде чем применять определённый жест в другой стране, нужно ознакомиться с его значением для жителей этой страны, в противном случае возможно возникновение различных конфликтных ситуаций.

Просодика - это интонационно-выразительная окраска речи.

Экстралингвистика - это включение в речь пауз, покашливания, смеха, а также темп речи.

Такесика - вид невербальной коммуникации между людьми при помощи прикосновений, поцелуев, объятий, ударов и т.п.

Проксемика - это научная дисциплина, которая занимается проблемами организации и использования человеком пространства, т.е. территориальным поведением человека. Антрополог Эдвард Холл занимался изучением личного пространства человека. Он считал, что любой человек имеет свое определённое личное пространство. Это личное пространственное расстояние при общении может зависеть многих факторов (происхождение, культура, личные предпочтения). При небольшом или же, наоборот, слишком большом пространственном расстоянии во время общения люди чувствуют себя неловко или дискомфортно.

## **3. Результаты исследования**

Для того чтобы узнать отношение студентов нашего техникума к невербальным компонентам общения, мы провели анкетирование. В анкетировании принимали участие 60 человек.

80% опрошенных считают, что невербальные средства общения - это жесты, мимика, пантомимика; 70% респондентов заявили, что редко используют при

разговоре жесты и мимику или не замечали за собой этого; 60% иногда обращают внимание на жесту и мимику собеседника; 87% опрошенных считают, что использование излишней мимики и жестов мешает или иногда мешает восприятию информации; 80% студентов считают, что использование мимики и жестов помогает лучше донести информацию до собеседника.

Из данных проведённого анкетирования следует, что большая часть респондентов используют в разговорной речи невербальные компоненты, считая, что это помогает лучше донести используемую информацию до собеседника, но в то же время считают, что использование излишней мимики и жестов, наоборот, мешает восприятию информации.

Таким образом, для того, чтобы не перенасытить свою речь излишней мимикой и жестикой необходимо знать значение основных элементов, кроме того, этого способствует получению множества дополнительной информации.

Например, во время разговора по телефону лишь по особенностям голоса имеется возможность определить возраст собеседника, его настроение, этническое и социальное происхождение. Иногда во время наблюдения за рядом находящимся человеком можно получить некоторую информацию лишь по выражению его лица, мимики, телодвижениям, определить его характер, взгляды, настроение, личные качества.

#### **4. Значение невербальных средств общения в разговорной речи**

Большое количество невербальных элементов являются одинаковыми во всем мире. Когда человек испытывает чувство радости или счастья, он улыбается; когда испытывает печаль - хмурится и насупливается. Существуют жесты, которые можно отнести к универсальным. К примеру, пожимание плечами. Этот жест свидетельствует о том, что человек не понимает или не знает предмета речи. Этот жест также можно отнести к множественным, так как он состоит из трёх основных элементов: показа открытых ладоней, что говорит об отсутствии в них угрожающих предметов; поднятия плеч, говорящего о намерении защитить своё горло от нападения; поднятия бровей, являющегося универсальным знаком подчинения.

Если человек сидит, закрывшись, скрестив руки и /или ноги, то это может говорить о том, что ему некомфортно, он раздражен, не может расслабиться и выстраивает свою речь, контролируя каждое слово. Также исследователи языка телодвижений Аллан и Барабара Пиз считают, что скрещивание рук на груди очень сильно снижает авторитет человека, так как окружающие люди считают его скрытным и недоступным. Если же вместе со скрещиванием рук на груди у человека кулаки находятся в сжатом состоянии, это говорит об явной агрессии.

Обращаясь к такесике, следует сказать, что верное прикосновение к локтю собеседника в три раза увеличивает шансы на получение желаемого. Аллан и

Барбара Пиз объясняют это тем, что локоть является сравнительно удалённым пространством, и лёгкое краткое касание способствует установлению мгновенной связи между собеседниками.

По интенсивности рукопожатия можно сделать вывод о намерениях собеседника и даже его характере или состоянии. Чересчур вялое рукопожатие говорит о том, что перед вами слабый человек. Слишком сильное - агрессивный, желающий показать вам своё превосходство. Рукопожатие должно быть средней силы, лучше делать немного согнутой рукой: если вы подаете прямую, не согнутую в локте руку, то демонстрируете неприязнь, если притягиваете руку собеседника к себе, то проявляете неуверенность.

Покачивать рукой при рукопожатии лучше всего от двух до семи раз: излишне стремительное рукопожатие сообщает о равнодушии, а слишком продолжительное рождает недоумение и раздражение.

Особое значение во время общения играет дистанция. Как известно, совсем не любого человека мы подпускаем близко к себе. Наше пространство подразделяется на четыре зоны: интимную, личную, социальную, публичную.

В английском языке *интимная зона* называется «bubble», что в переводе - «пузырь». Внутри воображаемого пузыря мы ощущаем себя в неопасности. Людей, которых мы подпускаем к границе интимной зоны, мы держим на расстоянии. Расстояние этой зоны до 45 см. **Личная зона определяется расстоянием** от 45 до 120 см. В этом пространстве должны производиться обычные деловые взаимодействия, коммуникативные процессы. Социальная зона - это то расстояние, на котором мы придерживаемся от людей, не получивших нашего доверия или незнакомых нам. Зачастую таким расстоянием принято пользоваться при групповой встрече деловых лиц. Публичная зона определяется расстоянием более 3 метров при коммуникативном взаимодействии.

Невербальные жесты могут также служить помощниками в распознавании истинных намерений человека и лжи, которую он использует. Для того чтобы определить и увидеть ложь, необходимо уделять внимание жестам, которые человек использует неосознанно, спонтанно, автоматически, так как они практически неконтролируемы. Ложь всегда сопровождается незначительным использованием жестов, так как лжец находится в состоянии эмоционального возбуждения. Одним из признаков обмана является прикрывание рта рукой или руками. Так мозг на подсознательном уровне желает подавить произнесение лживых слов. Прикосновение к носу также может свидетельствовать, что ваш собеседник лжет вам.

Правильное использование жестов и мимики способствует позитивной коммуникации, поэтому мы предлагаем секреты позитивного языка телодвижений, не мешающие восприятию получаемой информации. Лицо должно

быть оживленным и излучать улыбку. Жестов не должно быть слишком много, во время жестикуляции не следует растопыривать пальцы, скрещивать руки и / или ноги. Во время разговора лучше кивать, подтверждая сказанное собеседником; слушая, склонять голову набок; подбородок держать поднятым. Во время разговора следует поддерживать зрительный контакт, но в то же время он не должен создавать ситуацию дискомфорта. Следует стоять на комфортном расстоянии от собеседника. Если собеседник отступает, то не нужно приближаться к нему. Также одним из способов, способствующих продуктивному общению, является незаметное копирование сигналов языка телодвижений собеседника. При выполнении этих несложных правил ваша коммуникация обещает быть продуктивной.



## **Заключение**

Невербальные элементы общения чаще всего являются спонтанными и непредсказуемыми, именно поэтому они несут дополнительную информацию, помогающую лучше познать мысли собеседника. Обучаясь невербальному общению, мы получаем экономичный и действенный язык, с помощью которого мы всегда можем достичь соглашения. С помощью подмигивания глазом, кивка головой, маха рукой, мы получаем возможность передать свои чувства быстрее и качественнее, чем сделали бы это при помощи слов. Невербальные средства общения необходимы в современной жизни, чтобы регулировать процесс общения, организовывать психологический контакт между людьми, показывать эмоции, истолковывать различные жизненные ситуации.

Знание невербального языка способствует лучшему пониманию того, что происходит внутри человека, каково его психическое состояние, его отношение к другому. Язык тела - универсальный язык человечества, но не стоит забывать о вреде переизбытка жестикуляцией для восприятия информации.

Таким образом, помимо вербального аспекта, всегда стоит помнить о невербальном, который отражает культуру, выступает дополнением к информации и облегчает человеческое общение.

Орудия передачи информации на невербальном уровне все еще являются недостаточно изученными на сегодняшний день и требуют дальнейшего рассмотрения.

## Список литературы

1. Другие виды невербального общения [электронный ресурс] // [http://studopedia.media4biz.ru/1\\_82789\\_drugie-vidi-neverbalnogo-obshcheniya.html](http://studopedia.media4biz.ru/1_82789_drugie-vidi-neverbalnogo-obshcheniya.html).
2. Кузнецова Л.С. Средства коммуникации: невербальные средства общения [электронный ресурс] // <http://cinref.ru/razdel/04500psihologia/19/230338.htm>.
3. Пиз А. Язык телодвижений [Текст] / А. Пиз. – М.: Эксмо, 2007. – 448 с.
4. Проксемика [электронный ресурс] // <http://www.studfiles.ru/preview/3176533/>
5. Тренев Н.Н. Основы делового общения [Текст] / Н.Н. Тренев // Менеджмент в России и за рубежом. – Москва, 2000. – С. 23-29.