

Тема реферата: Невербальные средства общения

СОДЕРЖАНИЕ

1. Понятие невербального общения и его функции	3
2. Взаимодействия представителей противоположного пола с помощью невербального общения	4
3. Виды и типы невербального общения	5
4. Особенности невербального общения между представителями разных национальностей	15
Список использованных источников	18



www.diplomstudent.net
**Дипломные
работы
на заказ**
**от автора
без предоплаты**

1. Понятие невербального общения и его функции

Неосознанно, спонтанно употребляемые мимика, движения тела, позы, жесты во время общения называются невербальное поведение. Подобное поведение не маска, надетая человеком заранее, это часть его внутреннего мира, сама личность.

Невербальные коммуникации это осознанное использование жестов, принятых в определённой человеческой среде и культуре. Примером служит жест приветствия.

Невербальные средства общения- это неречевые средства общения. Они нужны для того, чтобы: а) регулировать течение процесса общения, создавать психологический контакт между партнерами; б) обогащать значения, передаваемые словами, направлять истолкование словесного текста; выражать эмоции и отражать истолкование ситуации.[11]

Невербальное общение подразумевает вид взаимодействия между людьми, основные компоненты которого при передаче информации, налаживании контакта, создании образа партнёра и влиянии на собеседника это невербальное поведение и невербальная коммуникация. В общении принимают участие такие компоненты, как: движения, язык тела, взгляд, интонации, прикосновения, внешний вид собеседника. Речь заменяется эмоциями, невербальные коды служат дополнением информации и составляют основы невербального общения.[10]

Звуковые сигналы и знаки (азбука Морзе, оповещения гражданской обороны, язык программирования), мимика, жесты – это тоже способы и язык невербального общения.

Функциями невербального общения являются:

-Дополнение к сказанному.

-Невербальные сигналы иногда противоречат тому, что человек сказал.

-Мимика и жесты используются в качестве подчёркивания и подкрепления слов.

-Корректирование взаимодействий между людьми.

-Невербальные сигналы заменяют слова.

-Жесты, прикосновения, взгляды выделяют главные моменты в речи.

Работу подсознания, которую «выдают» невербальные знаки, контролировать невозможно. Чтобы скрыть собственные мысли нужно увеличить использование положительных невербальных средств, убрав отрицательные; или намеренно заранее выработать жесты, делающие сказанное правдоподобным.

Невербальные способы общения, способные вызвать симпатию у собеседника:

-Ненавязчиво повторять движения тела, принимать позы, сходные с позами собеседника. В этом случае главное не переборщить, слишком активное копирование произведёт обратный эффект.

- Речь должна быть схожей с речью партнёра относительно громкости, темпа, интонации.

-По возможности синхронизировать собственные жесты и движения тела с двигательной активностью собеседника. [9]

2.Взаимодействия представителей противоположного пола с помощью невербального общения

Перечислим основные виды невербального общения представителей противоположного пола:

1)Кокетливая походка, прихорашивание на глазах у мужчины, демонстрируемые женщиной, свидетельствуют о готовности к флирту, как и расширенные зрачки, продолжительный взгляд (более 10 секунд).

2) Страхивание несуществующих пылинок мужчиной или большие пальцы в прорезях карманов (за поясом) брюк расскажут о готовности ухаживать за женщиной, которая заинтересовала.

3) Интимный взгляд – когда собеседник скользит от глаз вдоль тела партнёра и обратно.

Подобные знаки подаются людьми неосознанно и говорят о взаимном влечении.

3. Виды и типы невербального общения

Невербальное общение и его виды уходят корнями в глубокую древность, большинство невербальных средств – врождённые. Есть три основных вида невербального общения: мимика, жесты и одежда.

Особая роль в передаче информации отводится мимике – движениям мышц лица, которую недаром называют зеркалом души. Основные характеристики мимики – её целостность и динамичность. Это означает, что в мимическом выражении шести основных эмоциональных состояний (гнева, радости, страха, страдания, удивления и презрения) все движения мышц лица скоординированы.

Исследования психологов показали, что все люди независимо от национальности и культуры, в которой они выросли, с достаточной точностью и согласованностью интерпретируют эти мимические конфигурации как выражение соответствующих эмоций. И хотя каждая мина является выражением конфигурации всего лица, тем не менее, основную информативную нагрузку несут брови и область вокруг рта (губы). Под мимикой мы понимаем движения мускулатуры лица. Ее не следует путать с физиогномикой (наука, с помощью которой по форме лица можно судить о психических свойствах того или иного человека). [9]

Как установлено еще Дарвином, мимика человека уходит корнями в мир животных. У животных и человека немало общих мимических выражений – мимика страха, испуга, тревожности и т. п. Однако у человека имеются специфические чувства и их мимические выражения – состояние вдохновения, восхищения, сочувствия, энтузиазма и др. Многие выразительные средства человека развились из движений, которые в мире животных имели приспособительное значение. Так, выражение ненависти у человека приподниманием верхней губы филогенетически связано с устрашающим обнажением клыков у животного, готовящегося к борьбе.

Мимика связана с распространением интенсивного возбуждательного процесса на двигательную зону коры головного мозга – отсюда её произвольный характер. При этом происходит и соответствующее возбуждение всей симпатической нервной системы. Выражая недовольство, мы сжимаем губы и вытягиваем их вперед, морщим лицо - все эти движения производятся и в тех случаях, когда срабатывает рефлекс отвержения не пригодной к употреблению пищи. Это свидетельствует о том, что многие наши мимические выражения генетически связаны с органическими ощущениями.

Мимика бывает разная:

Сильно подвижная мимика. Сильно подвижная мимика свидетельствует об оживленности и быстрой сменяемости восприятия впечатлений и внутренних переживаний, о легкой возбудимости от внешних раздражителей. Такая возбудимость может достигать маниакальных размеров.

Малоподвижная мимика. Указывает в принципе на постоянство душевных процессов. Она свидетельствует о редко изменяющемся устойчивом настроении. Подобная мимика ассоциируется со спокойствием, постоянством, рассудительностью, надежностью, превосходством и уравновешенностью. Малоподвижная мимическая игра может при

сниженной активности (двигательная сила и темперамент) производить также впечатление созерцательности и уюта.

Монотонность и редкая смена форм. Если такое поведение сопровождается медлительностью и слабой напряженностью, то можно сделать вывод не только о психическом однообразии, но и о слабой импульсивности. Причиной этого могут явиться меланхолические двигательные нарушения, скованность или парализованность. Такое поведение характерно при исключительно монотонных душевных состояниях, скуке, печали, равнодушии, отупении, эмоциональной бедности, меланхолии и вытекающем из утрированно унылого доминирующего чувства депрессивном ступоре (полная скованность). [13]

Сопряженная мимика. Большинство мимических процессов состоят из множества отдельных выражений. Высказывания вроде “он разинул рот и раскрыл глаза”, ”холодные глаза противоречат смеющемуся рту” и другие свидетельствуют о том, что анализ возможен лишь при наблюдении за отдельными выражениями и на основе выводов, полученных при этом.

Также мимические движения подразделяются на:

- 1) мимику агрессивно-наступательную – гнев, злость, жестокость и др.;
- 2) активно-оборонительную – отвращение, презрение, ненависть и др.;
- 3) пассивно-оборонительную – покорность, приниженность и др.;
- 4) мимику ориентировочно-исследовательской направленности;
- 5) мимику удовольствия-неудовольствия;
- 6) маскировочные выражения – мимика сокрытия истины, двусмысленности, нечестности и т. п.

Невербальные средства общения – мимика:

- улыбка – выражает дружелюбие, признательность;
- взгляд, опущенный ниже уровня глаз собеседника – дружеский настрой, неформальное общение;

взгляд на уровне глаз собеседника – перед вами ответственный, серьезный человек;

взгляд искоса (брови приподняты, улыбается) – заинтересованность;

взгляд искоса (брови нахмурены, уголки рта опущены) – враждебность, недоверие;

во время разговора, опускает веки – неинтересно, скучно, чувство превосходства.

Жесты – это выразительные движения головой, рукой или кистью, которые совершают с целью общения, и которые могут сопровождать размышление или состояние. Мы различаем:

- указательные;

они направлены в сторону предметов или людей с целью обратить на них внимание.

- подчеркивающие (усиливающие);

Подчеркивающие жесты служат для подкрепления высказываний. Решающее значение придается при этом положению кисти руки.

- демонстративные; Демонстративные жесты поясняют положение дел.

- касательные жесты. При помощи касательных жестов хотят установить социальный контакт или получить знак внимания со стороны партнера. Они используются также для ослабления значения высказываний.

От той информации, которую несёт жестикуляция, известно довольно много. Прежде всего, важно количество жестикуляции. Как бы ни отличались разные культуры, везде вместе с возрастанием эмоциональной возбуждённости человека, его взволнованности, растёт интенсивность жестикуляции, как и при желании достичь более полного понимания между партнёрами, особенно если оно почему-то затруднено.

Конкретный смысл отдельных жестов различен в разных культурах. Однако во всех культурах есть сходные жесты, среди которых можно выделить:

1) коммуникативные (жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, запретов, удовлетворительные, отрицательные, вопросительные и т.д.);

2) модальные, т. е. выражающие оценку и отношение (жесты одобрения, неудовлетворения, доверия и недоверия, растерянности и т. п.);

3) описательные жесты, имеющие смысл только в контексте речевого высказывания.

Различают также:

- произвольные

- произвольные жесты. [11]

Произвольными жестами являются движения головы, рук или кистей, которые совершаются сознательно. Такие движения, если они производятся часто, могут превратиться в произвольные жесты. Произвольными жестами являются движения, совершаемые бессознательно. Часто их обозначают также как рефлекторные движения. Этим жестам не нужно учиться. Как правило, они бывают врожденными (оборонительный рефлекс) или приобретенными.

Все эти виды жестов могут сопровождать, дополнять или заменять какое-либо высказывание. Сопровождающий высказывание жест является в большинстве случаев подчеркивающим и уточняющим. [14]

Невербальные средства общения – жесты:

пожимание плечами — не знаю, не понимаю. Ему сопутствуют приподнятые плечи и брови, раскрытые ладони;

большой палец, поднятый вверх – здорово, получилось;

рука, поднесенная к лицу так, что указательный палец упирается в щеку, три других прикрывают рот, а большой палец подпирает подбородок – критический настрой, недовольство;

касание кончика носа при разговоре – человек говорит неправду;

потирание века — когда человек говорит неправду, либо сомнение, уличение во лжи собеседника;

прикосновение к волосам – чаще встречается у женщин и может означать выражение симпатии, заинтересованности, заигрывание.

Одним из невербальных средств получения информации является также и наша одежда. Внешний вид способен рассказать о человеке многое, ещё до того как он что-то произнёс.

В одежде и в том, как человек хотел бы выглядеть, проявляется та роль, которую он хотел бы играть в обществе, и его внутренняя позиция. Крылатое выражение “По одежке встречают...” подразумевает, что человек, его внутренняя сущность такова, какова его одежда. Одежда является некой условностью. Разъяснение может дать не мода, а направление стиля и его уровень.

И. Гете в «Годах странствий Вильгельма Мейстера» рассказывает, как странник спрашивает школьного надзирателя о причинах такого различия в одежде воспитанников. «Разгадка тут вот в чем, - отвечал надзиратель, - для нас это средство узнать характер каждого мальчика... Из нашего запаса тканей и отделок воспитанники имеют право выбрать любой цвет, а также любой фасон и покрой из ограниченного их числа. За этим выбором мы пристально следим, так как любой цвет позволяет судить о складе чувств, а покрой – об образе жизни человека...».[15]

То, что в этом наблюдении действительно кроются определенные закономерности, свидетельствует, в частности, тест Люшера.

Швейцарский психолог М. Люшер предложил в наше время цветовой тест, который явился не только методом исследования личности, но и целым направлением в науке о цвете.

Суть цветowych тестов заключается в том, что испытуемому предлагается из набора разноцветных карточек выбрать наиболее нравящиеся и ранжировать их, а затем проделать то же самое с теми, которые

не нравятся. Исследования показали, что с помощью цветных тестов можно выявить некоторые особенности личности.

Красный цвет обычно предпочитают физически здоровые, сильные люди, они живут сегодняшним днем и испытывают желание получить все, что хотят, тоже сегодня. Дети, выбирающие из палитры карандашей красный, легко возбудимы, любят шумные подвижные игры. Красный цвет давно стал символом любви и силы. И, видимо, не случайно в 1337 году во Франции вышел указ, запрещающий простолюдинам носить красную одежду. Этой привилегией пользовались только короли, кардиналы и сенаторы. Отвергают красный цвет, как правило, астенизированные, уставшие люди.

Дети, выбирающие желтый цвет, отличаются тем, что нередко уходят в мир своих фантазий. Повзрослев, они могут при определенных обстоятельствах стать мечтателями «не от мира сего», такие люди плохо приспособляются к жизни. Нелюбовь к желтому может означать нереализованные надежды («разбитые мечты»), истощение нервной системы.

Людам, выбирающим зеленый цвет, обычно свойственны самоуверенность, настойчивость. Они стремятся к обеспеченности.

Предпочтение синего цвета отражает потребность человека в стабильности, порядке. Синий цвет чаще выбирают флегматики.

Коричневому цвету часто отдают предпочтение люди, неустроенные в жизни.

Цветовые тесты позволяют четко фиксировать динамику эмоциональных состояний в той или иной экстремальной ситуации.

Но вернемся к И. Гете. «Правда, - продолжает надзиратель, - есть в человеческой природе черта, отчасти затрудняющая точные суждения: это дух подражания, склонность примыкать к большинству». [14]

Хотя склонность следовать моде очень сильна в людях, но по тому, как человек одевается, можно судить, в какой он степени подвержен психической заражаемости, давлению группы и насколько самостоятелен в

самооценке. Одни одеваются как можно незаметнее, стараются ни чем не обращать на себя внимание. Другие предпочитают носить яркие, броские, экстравагантные наряды. Третьи умеренны в следовании за модой.

Итак, одежда способна многое «говорить» о содержании духовной сущности людей. Но, конечно, лишь по ней делать окончательные выводы о личности нельзя.

Важной деталью в одежде являются украшения.

К средствам украсить самого себя относятся следующие: наколки, раскраска и татуировка, прическа, парфюмерия, маникюр, макияж, аксессуары.

С помощью украшений напоказ выставляются социальный статус, готовность вступить в контакт, агрессивность, приспособляемость, авантюризм натуры, личностные особенности. Украшения в виде косметики, париков и парфюмерных средств служат в большинстве случаев как дополнительные наряды.

Престижные украшения . Подобные украшения нередко являются свидетельством претензий на обладание определенным престижем. Таким образом, можно продемонстрировать своему окружению, что вы из себя представляете, утерев им нос и поставив на место.

Членский значок той или иной организации . Тот, кто не скрывает своей принадлежности к той или иной группе людей, носит членский значок. Для такого человека членский значок представляет собой некое свидетельство престижа, с помощью которого он выражает свою принадлежность к определенной группе. В то же время членские значки из различных металлов дают представление о социальной шкале рангов внутри объединения. [17]

Крест. Благодаря своей конструкции (горизонтально – высота, вертикально – стабильность, а прямой угол – фиксированность) крест и выражает именно эти свойства. В силу религиозного чувства защищенности

он придает ощущение некой безопасности. Причем к выбору этого украшения приводит не действительно демонстрируемое поведение, а потребность.

Кожаные браслеты. Такое украшение носят и при отсутствии прямой необходимости (у спортсменов). Оно должно выражать подчеркнута сильную натуру и служить в качестве украшающего ремешка на запястье.

Кусочки меха и другие трофеи. Если их носят на запястье или на шее, то тогда они сигнализируют о выдержке, и, судя по ним, можно определить победителя.

Мех и мишура. Производят женственно-мягкое впечатление. Непосредственный контакт меха с кожей свидетельствует о желании испытать нежное обращение.

Мелкие и изящные украшения. Они выражают то, что их обладатель ощущает себя маленьким и слабым человеком, нуждающимся в участии и бережном обращении. Тот, кто носит маленькие и изящные украшения, хотел бы казаться любезным и душевным человеком.

Крупные украшения. Они обычно бросаются в глаза и выражают стремление получить признание своего социального статуса. “Я представляю собой больше, чем ты, у меня всего больше, чем у тебя, я превосхожу тебя” – таков смысл подобных украшений.

Походка человека, т. е. стиль передвижения, по которой довольно легко распознать его эмоциональное состояние. Так, в исследованиях психологов испытуемые с большой точностью узнавали по походке такие эмоции, как гнев, страдание, гордость, счастье. Причём оказалось, что самая тяжёлая походка при гневе, самая лёгкая – при радости, вялая, угнетённая походка – при страданиях, самая большая длина шага – при гордости.

С попытками найти связь между походкой и качеством личности дело обстоит сложнее. Выводы о том, что может выражать походка, делаются на

основе сопоставления физических характеристик походки и качеств личности, выявленных с помощью тестов. [17]

Выделяют несколько типов невербального общения:

Паралингвистика – дополнения речи, мелодика, тембр, ритм и сила голоса, активность артикуляции. Паралингвистическая коммуникация представляет собой передачу информации посредством голоса.

Психологические и паралингвистические особенности невербального общения – это совершенство речи. Характеристика речи, которая позволит прийти к взаимопониманию между партнёрами:

Точность.

Благозвучность.

Сжатость высказываний.

Ясность.

Логичность.

Простота.

Богатство словарного запаса.

Живость.

Чистота.

Правильность.

Речь выдаёт социальный статус, позволяет оценить личность собеседника, его темперамент и характер. Усовершенствовав формы речи, человек избавится от проблем в общении. [17]

Кинесика – жесты, язык тела, выражение глаз.

Кинетические особенности невербального общения заключаются в зрительном восприятии движений тела собеседника. К кинесике относят выразительные средства движения: походку, жесты, позу, мимику, взгляд.

Поза демонстрирует отношение собственного статуса человека к статусу присутствующих. Люди с более высоким статусом располагаются в непринуждённых позах.

Комфортно или неуютно чувствуют себя собеседники в обществе друг друга, решает именно взгляд. Взгляд и глаза передают точные знаки при межличностном взаимодействии. В зависимости от настроения человека или его отношения к происходящему зрачки сужаются и расширяются.

Хронемика – время, которое занимает общение.

Использование времени – один из основных компонентов невербального общения: пунктуальность на бытовом уровне указывает на самодисциплину и уважение к окружающим. Желание сказать как можно больше за короткий промежуток времени свидетельствует о неуверенности в себе: человек, привыкший, что его слушают, говорит в удобном для себя самого темпе.

Гаптика – взаимодействие между людьми посредством прикосновений, тактильного контакта.

Гастика – сигналы коммуникации, передаваемые с помощью еды и напитков.

Проксемика – положение собеседника в пространстве. Это положение корпуса в процессе контакта между людьми, расстояние между ними, ориентация относительно друг друга.

Проксемические особенности невербального общения – это дистанция между людьми во время контакта и ориентация вас относительно вашего собеседника в пространстве. Ближе всего человек подпускает партнёра, который ему симпатичен.

Актоника – человеческие поступки, как сигналы при общении. [14]

4. Особенности невербального общения между представителями разных национальностей

Невербальные сигналы имеют двойную природу: универсальные сигналы, которые понятны людям, живущим в разных странах и знаки, употребляемые в пределах одной культуры.

Межнациональные особенности невербального общения заключаются в том, что употребление невербальных средств жителями в разных странах различно. Их приходится изучать так же, как иностранный язык.

Межнациональные различия невербального общения проявляются:

В жестах. Например, поднятый большой палец в Греции трактуется как «заткнись», в США и Англии человек с помощью этого жеста добирается до места автостопом либо хочет сказать, что у него всё в порядке. В странах Ислама левая рука считается «нечистой», потому нельзя давать деньги, еду или подарок этой рукой.

Например, кое-где в Африке смех вовсе не признак веселья, как в странах Европы и Азии, это показатель замешательства или изумления.

Активность жестикуляции. Итальянцы и французы жестикулируют много и энергично, в Японии подобная жестикуляция – признак агрессии.

Культура тактильного контакта в разных странах также различна. Англичане крайне редко прикасаются друг к другу, в то время как латиноамериканцы контактируют подобным образом практически постоянно.

Взгляд. В Японии пристально смотреть в глаза собеседнику нельзя, это расценивается как враждебность. В культуре европейских народов, если собеседник не смотрит в глаза, это считается признаком неискренности или проявлением застенчивости.

В позах (положении человеческого тела). Известны примерно 1 тыс. поз, которые может принять тело человека. Из них некоторые закрепляются, другие – запрещены в некоторых странах.

Внешний вид человека. Один и тот же костюм выдаст противоположную информацию о собеседнике в разных странах.

Зная язык и основы невербального общения представителей разных культур наладить взаимодействие, уловить колебания в настроении собеседника-иностранца труда не составит. В то же время, не зная тонкостей

употребления невербальных средств людьми в разных странах легко невзначай обидеть представителя другой национальности. [13]

Список использованных источников

1. Антонова Е.С. Русский язык и культура речи: Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования / Е.С. Антонова, Т.М. Воителява. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 320 с.
2. Богданова Л.И. Стилистика русского языка и культура речи. Лексикология для речевых действий: Учебное пособие / Л.И. Богданова. - М.: Флинта, 2016. - 248 с.
3. Боженкова, Р.К. Русский язык и культура речи: Учебник / Р.К. Боженкова. - М.: Флинта, 2015. - 608 с.
4. Водина, Н.С. Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник. Практикум / Н.С. Водина, А.Ю. Иванова, В.С. Ключев. - М.: Флинта, Наука, 2012. - 320 с.
5. Горбаневский М.В., Караулов Ю.Н., Шаклеин В.М. Не говори шершавым языком. М., 1999.
6. Глазунова, О.И. Русский язык и культура речи: Учебник / О.И. Глазунова. - М.: КноРус, 2012. - 248 с.
7. Гончарова, Л.М. Русский язык и культура речи.: Учебник / О.Я. Гойхман, Л.М. Гончарова, О.Н. Лапшина; Под ред. О.Я. Гойхман.. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 240 с.
8. Голуб, И.Б. Русская риторика и культура речи: Учебное пособие / И.Б. Голуб, В.Д. Неклюдов. - М.: Логос, 2012. - 328 с.
9. Казарцева О.М. Культура речевого общения. Теория и практика обучения. Учебное пособие. М., 1999.
10. Леонтьев А. А. Психология общения. - М., 1999. – 168 с.
11. Лабунская В.А. Невербальное поведение. – Ростов-на-Дону, 1979. – с. 27.
12. Общение и оптимизация совместной деятельности. / Под ред. Г. М. Андреевой и Я. М. Яноушека, - М.: МГУ, 1987. – 193 с.

- 13.Петровская Л. А. Компетентность в общении. М., 1990. – 115 с.
- 14.Пиз Аллан. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей. – М. : Ай – Кью, 1995. – 112 с.
- 15.Пиз Аллан. Язык телодвижений: как читать мысли других людей по их жестам. – М. : Ай – Кью, 1995. – 257 с.
- 16.Психология и этика делового общения. / Под редакцией Лавриненко В. Н. - М., 2000. – 240 с.
- 17.Рюкле Хорст. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. – М.: Интерэксперт: Инфра – М, 1996. – 277 с.
- 18.Смелкова З.С. Деловой человек: культура речевого общения. Пособие и словарь-справочник. М., 1997.