



Собственность Типанкова Павла и Мелешко Руслана

ЛОМК-151, 2 КУРС



Сущность невербальной и паравербальной коммуникации

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОЙ И ПАРАВЕРБАЛЬНОЙ
КОММУНИКАЦИИ

Определение невербальной коммуникации

- ▶ **Невербальная коммуникация** – это общение, обмен информацией без помощи слов. Это жесты, мимика, различные сигнальные и знаковые системы. Все эти способы общения по аналогии иногда также называют языками – первичными и вторичными, или естественными и искусственным.

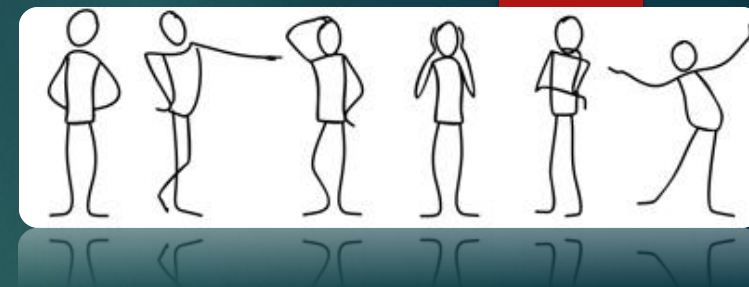


Невербальные средства коммуникации

- ▶ Наибольшую роль в нашем общении, конечно, играют первичные, естественные невербальные языки – жесты, мимика. Или, как их еще называют – язык тела.



Подробнее о языке тела



- ▶ **Язык тела** может многое рассказать о чувствах и намерениях коммуникантов. Конечно, язык тела восходит к коммуникативному поведению животных, которое изучается специальной наукой – этологией (наука о социальном поведении животных).
- ▶ Животные различают друг у друга позы и жесты устрашения, примирения, любовных намерений и т.п. Даже мы, общаясь близко с некоторыми животными, можем верно интерпретировать их позы, действия, которые выполняют именно сигнальную роль.
- ▶ Точно так может «говорить» своим телом и человек. В целом язык тела включает четыре способа передачи информации.

Первый способ - Жесты



Жесты - способ знакового использования рук. Можно, например, призывно махать рукой из другого конца зала, привлекая внимание. Можно показывать рост и другие размеры рукой от пола или двумя руками – размер пойманной рыбы. Можно покрутить рукой у виска или сделать раздражительный отмахивающийся жест. Аплодисменты также являются жестом, означающим приветствие или благодарность.

Самые распространенные – кивание, кивок, покачивание, которые выражают согласие, понимание, отрицание. Сходны по своей семантике с жестами движения плечами. Например, человек может пожать плечами – выразить недоумение или сообщить: не знаю.

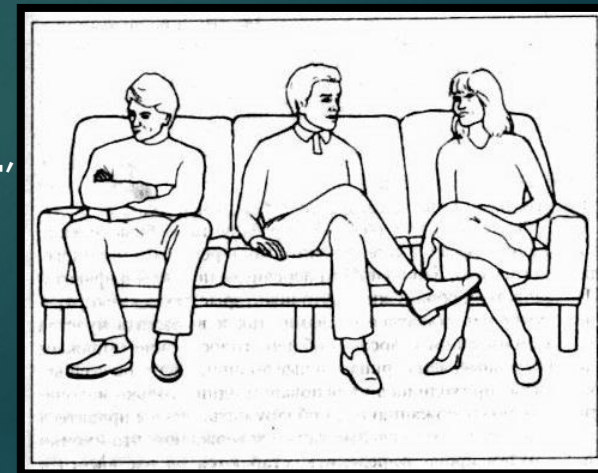
Второй способ – Мимика



- ▶ **Мимика** - способ использования выражения лица. Человек способен различать и интерпретировать тончайшие движения лицевых мышц. Положение или движения деталей лица выполняет знаковые функции: брови могут быть приподняты в удивлении, гневе, страхе или приветствии. Чтением лица – физиогномикой – занимался еще Аристотель. Мимика как способ общения присутствует и у высших животных – человекообразных обезьян. К мимике следует отнести и сигнализацию глазами. Известно, как кокетничают, стреляя глазками, женщины. Моргнув ресницами, можно сказать да. Прямой, открытый взгляд глаза в глаза считается знаком сильного и свободного человека. По сей день прямой взгляд в глаза считается смелым, открытым; известно также, что люди отводят глаза, когда робеют или не уверены в себе.

Третий способ – Положение тела

- ▶ **Положение тела** - способ держать себя. Считается, что расслабленное положение свидетельствует о доверии к собеседнику. Многие в семиотике тела также восходит к природным инстинктам. Напряженность в стрессовой ситуации (например, наедине с преступником) напоминает поведение животного, которое почуяло к хищника. Знаки, передаваемые телом, весьма важны при первой встрече, когда какие-либо аспекты личности, характера еще не успели проявиться. Так, во время собеседования при приеме на работу рекомендуется сидеть прямо, не развалившись на стуле, чтобы продемонстрировать заинтересованность, смотреть в глаза собеседнику, но не очень настойчиво. Мы можем также различить агрессивное положение тела, когда человек напряжен и готов к движению, а его тело подано чуть вперед, словно готовится к броску. Такое положение тела словно сигнализирует нам о возможной агрессии.



Четвертый способ – Тактильная коммуникация



- ▶ **Тактильная коммуникация:** прикосновения, похлопывания и т.п. Использование тактильных элементов коммуникации также говорит о взаимных отношениях, статусе, степени дружбы между коммуникантами. У близких людей их взаимоотношения выражаются в объятиях, поглаживаниях, поцелуях. Товарищеские отношения могут выражаться рукопожатиями, похлопываниями по плечу. Подростки, ровно как детеныши животных, бывает, имитируют потасовки - они в игровой форме ведут борьбу за лидерство. Такие их отношения выражаются в тычках, пинках и захватах. Разумеется, каждый вид прикосновения уместен в определенной ситуации и только в определенной ситуации может передавать какой-то смысл, то есть восприниматься как проявление коммуникативного намерения.

Напоследок о невербальной коммуникации

- ▶ Иными словами, знаки, передаваемые многими невербальными средствами коммуникации (мимикой, позой, прикосновениями), не столь однозначны, как слова естественного языка. Эти знаки чаще всего интерпретируются с учетом ситуативных факторов, то есть условий, в которых они использованы. В человеческом общении известны и другие средства невербальной коммуникации. К ним можно отнести, например, одежду и украшения. Если, скажем, сотрудник пришел на работу в особо торжественной одежде, то любой из нас может по этому знаку предположить, что у него сегодня День рождения или важная встреча; иначе говоря, какой-то важный день. Он сигнализирует о своем особом дне своей особой одеждой.



Определение паравербальной коммуникации

- ▶ **Паравербальная коммуникация** - совокупность звуковых сигналов, сопровождающих устную речь с их физическими и количественными характеристиками. Назначение паравербальной коммуникации заключается в том, чтобы вызвать у партнера соответствующие эмоции, ощущения, переживания, которые необходимы для достижения определенных целей и намерений. Смысл высказывания может меняться в зависимости от того, какая интонация, ритм, тембр, фразовые и логические ударения были использованы для его передачи.



Паравербальные средства

- ▶ **Паравербальные средства** — совокупность звуковых сигналов, сопровождающих устную речь, принося в нее дополнительные значения. Иными словами, при межкультурной коммуникации определенная часть информации передается через голосовые оттенки, которым в разных языках придается определенный смысл.

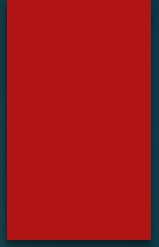


К паравербальным средствам общения относятся:

- ▶ Просодика — темп речи, тембр, высота и громкость голоса.
- ▶ Экстралингвистика — паузы, кашель, вздохи, смех и плач (т.е. звуки, которые мы воспроизводим с помощью голоса).



Средствами достижения эффективной коммуникации при паравербальной коммуникации служат следующие характеристики человеческого голоса:



- ▶ Скорость речи, которая может быть очень медленной, немного замедленной, быстрой и очень быстрой. От скорости речи зависит степень восприятия говорящего партнерами по коммуникации.
- ▶ Громкость речи, которая является выразителем чувств человека. Заметные изменения в громкости свидетельствует об эмоциональности и волнении собеседника.
- ▶ Артикуляция. Ясное и четкое произношение слов свидетельствует о внутренней дисциплине говорящего, его потребности в ясности. Неясное, расплывчатое произношение свидетельствует об уступчивости, неуверенности, вялости воли.
- ▶ Высота голоса. Высота голоса зависит от возрастных, половых индивидуально личностных особенностей человека.



Спасибо за внимание!

