ЗАПАДНОСИБИРСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНСТИТУТ (Г. ТОБОЛЬСК)

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

По курсу «Особенности речевого общения в условиях многонационального региона»

Тема: Невербальные средства: жесты, мимика, их функции

Работа выполнена

Студентом 5 курса заочного отделения

Специальность психология

Курбатовой Еленой Анатольевной

Преподаватель Айтбаков Р.М.

Тобольск, 2005 г.

Содержание

Невербальные средства общения...........................................................................3

Особенности невербальной коммуникации……………………….…………….3

Функции невербальных сообщений……………………………………………..4

Социальное и психологическое значение мимики……………….……………..6

Выражение лица (мимика)…………………………………………..……………9

Позы и жесты…………………………………………………………….......…..10

Межличностное пространство……………………………………………….…12

Список литературы……………………………………………………………....15

Невербальные средства общения

Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим основным каналам: вербальному и невербальному.

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют – 7%, звуки интонации – 38%, неречевое взаимодействие – 53%.

Невербальные средства общения изучают следующие науки:

1. Кинестетика изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций; мимика – движение мышц лица; жестика – жестовые движения отдельных частей тела; пантомимика – моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку.

2.Такесика – прикосновение в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, дотрагивания, поглаживания, отталкивания и пр.

3. Проксемика – расположение людей в пространстве при общении.

4. Физиогномика – учение о выражении характера человека в чертах лица и формах тела.

5. Просодика – ритмико-интонационное оформление речи [10, c.212].

Особенности невербальной коммуникации

Первая выделенная особенность невербальных сообщений – их ситуативность: тон голоса указывает на нынешнее состояние говорящего и его отношение к предмету разговора, но не может сообщить о его переживаниях на прошлой неделе; люди по-разному будут стучать в дверь в зависимости от их эмоционального состояния и от того, в чью дверь они стучат.

Вторая особенность невербальных сообщений – их синтетичность. Экспрессивное поведение трудно разложить на отдельные единицы.

Непроизвольность, спонтанность многих невербальных действий – еще одна их особенность. Даже если люди пытаются скрыть свои намерения или эмоции, у большинства они заявят о себе через ускользающие из-под контроля «экспрессивные привычки».

Большинство невербальных знаков люди усваивают путем наблюдения, копирования, подражания.

Функции невербальных сообщений

Какую информацию получают люди в процессе невербальной коммуникации?

Во-первых, это информация о личности коммуникатора. Она включает сведения о:

темпераменте человека;

его эмоциональном состоянии в данной ситуации;

его «Я»-образе и самооценке;

его личностных свойствах и качествах;

его коммуникативной компетентности (то, как он вступает в межличностный контакт, поддерживает его и выходит из него);

его социальном статусе;

его принадлежности к определенной группе или субкультуре.

Во-вторых, это информация об отношении участников коммуникации друг к другу. Она включает сведения о:

желаемом уровне общения (социальная и эмоциональная близость или отдаленность);

характере, или типе, отношений (доминирование—зависимость, расположение—нерасположение);

динамике взаимоотношений (стремление поддерживать общение, прекратить его, «выяснить отношения» и т. д.).

В-третьих, это информация об отношении участников коммуникации к самой ситуации, позволяющая им регулировать взаимодействие. Она включает сведения о включенности в данную ситуацию (комфортность, спокойствие, интерес) или стремлении выйти из нее (нервозность, нетерпение и т. д.).

Невербальная и вербальная коммуникация, сопутствуя друг другу, находятся в сложном взаимодействии [6, c.67].

Выделяют несколько функций, которые невербальные сообщения выполняют при взаимодействии с вербальными. Это функции:

дополнения (включая дублирование и усиление) вербальных сообщений;

опровержения вербальных сообщений;

замещения вербальных сообщений;

регулирования разговора.

Дополнение означает, что невербальные сообщения делают речь более выразительной, уточняют и проясняют ее содержание. Если вы обнимаете друга в тот момент, да говорите ему, что очень рады его видеть, объятие служит дополнением к вашему речевому сообщению. Речь можно точнее понять и лучше запомнить, если она дублируется жестами. Например, в театральной кассе человек сопровождает просьбу о двух билетах жестом (показывает два пальца). Невербальные знаки могут использоваться для усиления наиболее важных моментов речи. Так, привлечь внимание слушателя можно, повышая громкость голоса, делая перед словами паузы или жестикулируя определенным образом (например, поднятый вверх указательный палец — знак это важно»).

Опровержение означает, что невербальное сообщение противоречит вербальному, ли на вопрос «Вам интересно?» собеседник демонстрирует замешательство, отводит глаза в сторону, виновато улыбается и при этом говорит: «В общем-то, да», то дает усомниться в правдивости его ответа. Именно потому, что невербальное поведение в значительной степени спонтанно, меньше контролируется сознанием, оно может опровергать сказанное. Даже если свою первую реакцию человек контролирует, подлинное состояние обнаружится спустя примерно 4-5 секунд. Улыбка или выражение удивления, которые длятся дольше этого времени, могут указывать на обман. Вот почему полезно наблюдать за соответствием между речевыми и неречевыми посланиями.

Замещение означает использование невербального сообщения вместо вербального. Например, в шумной аудитории вы жестами сообщаете находящемуся вдали от вас приятелю, что нужно выйти поговорить. Во время дискуссии ведущий может без слов, с помощью взгляда и поворота головы и тела, предложить кому-то из участников выступить.

Регулирование означает использование невербальных знаков для координации взаимодействия между людьми. При этом часто используются описанные выше знаки, замещающие слова, — поворот головы в сторону того, кто должен выступать; тон голоса, сообщающий о завершении фразы; прикосновение к кому-то, выражающее желание о чем-то спросить, одобрительные или неодобрительные возгласы в адрес выступающего. Эти и многие другие знаки регулируют течение коммуникации.

Таким образом, невербальные сообщения — необходимая составляющая межличностной коммуникации. Они являются индикаторами эмоциональных состояний и показателями многообразных отношений человека к окружающему миру. В любой, даже сугубо официальной и деловой ситуации присутствует и активно ее формирует невербально выраженное отношение субъекта общения к самой ситуации, к партнеру и к себе самому [6,c.68].

Социальное и психологическое значение мимики

Задолго до того, как дети начинают произносить отдельные слова, выражения их лиц передают сообщения, которые являются решающими для контакта матери и ребенка. Выражения лиц говорят нам о том, что дети радостны или печальны, сердиты или испуганы, удивлены или смущены. Если мы не сможем «прочитать» то, что «написано» у ребенка на лице, мы не сможем понять его наиболее важные сообщения, не сможем почувствовать его симпатию или продемонстрировать свою.

По литературе о роли мимики в социальном развитии ребенка существует ряд подробных обзоров (например, Charlesworth, Kreutzer, 1973; Vine, 1973). Многочисленные исследования показали, что человеческое лицо — явление экстраординарных социальных стимулов. Перечисление некоторых наиболее важных факторов проиллюстрирует значимость лица в межличностных отношениях.

К трехнедельному возрасту младенцы начинают отвечать на взгляд внимательно смотрящего на них человека (Wolff, 1969) Новорожденный предпочитает лицо или его схематическое изображение любому другому стимулу (Fantz, 1963; Stechler 1964), а более естественное изображение лица зрительно фиксируется ребенком в течение большего времени (Fantz, 1966). Лицо в сравнении с некоторыми другими стимулами (фотографиями детского рожка, медведя, шахматной доски, мишени) привлекает большее внимание и ведет к некоторому двигательному успокоению, включая снижение сердечного ритма у шестимесячных младенцев [4,c.89].

Другие исследования (Thomas, 1965; Kagan, 1970) указывают, что предпочтение лица как стимула изменяется в зависимости от возраста и ряда других факторов.

Некоторая противоречивость в фактах относительно роли лица как зрительного стимула, несомненно, результат сложностей измерения. С одной стороны, трудно выделить один какой-нибудь определенный показатель зрительного поведения младенца. Проблематично, что лучше измерять, — продолжительность первого взгляда, частоту взглядов, общее время рассматривания или комбинацию этих показателей с различными психофизиологическими измерениями. Тем не менее, уже на основе имеющихся данных можно сделать вывод, что человеческое лицо — мощный стимул социального развития [4, c.97].

По мере взросления детей мимические выражения эмоций облегчают им развитие навыков игры со сверстниками и организацию взаимоотношений, характеризующих их социальную жизнь. Начиная с подросткового возраста, привязанность направляется больше на сверстников, чем на родителей, и может относиться также к группам (таким, как школа, колледж, коллеги по работе и т. д.).

Гипотеза о том, что привязанность возникает на основе эмоциональной коммуникации с помощью зрительных, оральных и кожных ощущений, противоположна точкам зрения теоретиков социального изучения и классического психоанализа, которые рассматривают привязанность как функцию удовлетворения матерью «первичных» потребностей младенца. Однако младенцы не проявляют привязанности к другим объектам (например, к детскому рожку), связанным с удовлетворением потребностей, и такие объекты не вызывают ни улыбки (Dennis, 1935), ни речевых звуков (Kagan, Lewis, 1965), ни повышения внимания (Fantz, Nevis, 1967, а, б). Работы Кистяковской (1965), Шеффера и Эмерсона (Shaffer, Emerson, 1964) показали, что субъект, осуществляющий уход за ребенком, не обязательно является объектом сильнейшей привязанности. Есть данные (Walters, Parke, 1965) о важности зрительного и слухового ощущений (дистантных рецепторов) в социальной привязанности. Роль этих сенсорных модальностей в восприятии признаков выражения эмоции очевидна. Объяснить же их важность с точки зрения редукции влечения или нормы социального научения довольно трудно.

Было обнаружено также, что эмоционально-коммуникативные характеристики основываются большей частью на выразительных реакциях, морфология которых определена эволюционно-генетическими процессами.

Выражение лица (мимика)

Выражение лица — главный показатель чувств. Легче всего распознаются положительные эмоции — счастье, любовь и удивление. Трудно воспринимаются, как правило, отрицательные эмоции — печаль, гнев и отвращение. Обычно эмоции ассоциируются с мимикой следующим образом:

удивление — поднятые брови, широко открытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот;

страх — приподнятые и сведенные над переносицей брови, широко открытые глаза, уголки губ опущены и несколько отведены назад, губы растянуты в стороны, рот может быть открыт;

гнев — брови опущены вниз, морщины на лбу изогнуты, глаза прищурены, губы сомкнуты, зубы сжаты;

отвращение — брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой;

печаль — брови сведены, глаза потухшие; часто уголки губ слегка опущены;

счастье — глаза спокойные, уголки губ приподняты и обычно отведены назад.

Художникам и фотографам давно известно, что лицо человека асимметрично, в результате чего левая и правая стороны нашего лица могут отражать эмоции по-разному. Недавние исследования объясняют это тем, что левая и правая стороны лица находятся под контролем различных полушарий мозга. Левое полушарие контролирует речь и интеллектуальную деятельность, правое управляет эмоциями, воображением и сенсорной деятельностью. Связи управления перекрещиваются так, что работа доминирующего левого полушария отражается на правой стороне лица и придает ей выражение, поддающееся большему контролю. Поскольку работа правого полушария мозга отражается на левой стороне лица, то на этой стороне лица труднее скрыть чувства. Положительные эмоции отражаются более или менее равномерно на обеих сторонах лица, отрицательные эмоции более отчетливо выражены на левой стороне. Однако оба полушария мозга функционируют совместно, поэтому описанные различия касаются нюансов выражения. Особенно экспрессивны губы человека. Всем известно, что плотно сжатые губы отражают глубокую задумчивость, изогнутые губы — сомнение или сарказм. Улыбка, как правило, выражает дружелюбие, потребность в одобрении. В то же самое время улыбка как элемент мимики и поведения зависит от региональных и культурных различий: так, южане склонны улыбаться чаще, чем жители северных районов. Поскольку улыбка может отражать разные мотивы, следует быть осторожным в истолковании улыбки собеседника. Однако чрезмерная улыбчивость, например, часто выражает потребность в одобрении или почтение перед начальством. Улыбка, сопровождаемая приподнятыми бровями, выражает, как правило, готовность подчиняться, в то время как улыбка с опущенными бровями выражает превосходство [2, c.45].

Лицо экспрессивно отражает чувства, поэтому говорящий обычно пытается контролировать или маскировать выражение своего лица. Например, когда кто-либо случайно сталкивается с Вами или допускает ошибку, он обычно испытывает такое же неприятное чувство, как и Вы, и инстинктивно улыбается, как бы выражая тем самым вежливое извинение. В этом случае улыбка может быть в определенном смысле «заготовленной» и поэтому натянутой, выдавая смесь беспокойства и извинения.

Позы и жесты

Установку и чувства человека можно определить по моторике, т. е. по тому, как он стоит или сидит, по его жестам и движениям.

Когда говорящий наклоняется к нам во время разговора, мы воспринимаем это как любезность, видимо, потому, что такая поза говорит о внимании. Мы чувствуем себя менее удобно с теми, кто в разговоре с нами откидывается назад или разваливается в кресле. Обычно легко беседовать с теми, кто принимает непринужденную позу. (Такую позу могут принимать и люди с более высоким положением, вероятно, потому, что они больше уверены в себе в момент общения и обычно не стоят, а сидят, причем подчас не прямо, а откинувшись назад или склонившись набок.)

Наклон, при котором сидящие или стоящие собеседники чувствуют себя удобно, зависит от характера ситуации или от различий в их положении и культурном уровне. Люди, хорошо знающие друг друга или сотрудничающие по работе, обычно стоят или сидят боком друг возле друга. Когда они встречают посетителей или ведут переговоры, то чувствуют себя более удобно в положении лицом друг к другу. Женщины часто предпочитают разговаривать, несколько склонясь в сторону собеседника или стоя с ним рядом, особенно если хорошо знают друг друга. Мужчины в беседе предпочитают положение лицом друг к другу, кроме ситуаций соперничества. Американцы и англичане располагаются сбоку от собеседника, тогда как шведы склонны избегать такого положения. Арабы наклоняют голову вперед.

Когда Вы не знаете, в каком положении Ваш собеседник чувствует себя наиболее удобно, понаблюдайте, как он стоит, сидит, передвигает стул или как движется, когда думает, что на него не смотрят [3, c.78].

Значение многих жестов рук или движений ног в определенной мере очевидно. Например, скрещенные руки (или ноги) обычно указывают на скептическую, защитную установку, тогда как нескрещенные конечности выражают более открытую установку, установку доверия. Сидят, подперев ладонями подбородок, обычно в задумчивости. Стоять, подбоченившись, признак неповиновения или, наоборот, готовности приступить к работе. Руки, заведенные за голову, выражают превосходство. Во время разговора головы собеседников находятся в постоянном движении. Хотя кивание головой не всегда означает согласие, оно действенно помогает беседе, как бы давая разрешение собеседнику продолжать речь. Кивки головой действуют на говорящего одобряюще и в групповой беседе, поэтому говорящие обычно обращают свою речь непосредственно к тем, кто постоянно кивает. Однако быстрый наклон или поворот головы в сторону, жестикуляция часто указывает на то, что слушающий хочет высказаться.

Обычно и говорящим, и слушающим легко беседовать с теми, у кого оживленное выражение лица и экспрессивная моторика. Активная жестикуляция часто отражает положительные эмоции и воспринимается как признак заинтересованности и дружелюбия. Чрезмерное жестикулирование, однако, может быть выражением беспокойства или неуверенности [3, c.87].

Межличностное пространство

Другим важным фактором в общении является межличностное пространство — как близко или далеко собеседники находятся по отношению друг к другу. Иногда наши отношения мы выражаем пространственными категориями, как, например, «держаться подальше» от того, кто нам не нравится или кого мы боимся, или «держаться поближе» к тому, в ком заинтересованы. Обычно чем больше собеседники заинтересованы друг в друге, тем ближе они сидят или стоят друг к другу. Однако существует определенный предел допустимого расстояния между собеседниками (по крайней мере, в Соединенных Штатах), он зависит от вида взаимодействия и определяется следующим образом:

интимное расстояние (до 0,5 м) соответствует интимным отношениям. Может встречаться в спорте — в тех его видах, где имеет место соприкосновение тел спортсменов;

межличностное расстояние (0,5-1,2 м) — для разговора друзей с соприкосновением или без соприкосновения друг с другом;

социальное расстояние (1,2-3,7 м) — для неформальных социальных и деловых отношений, причем верхний предел более соответствует формальным отношениям;

публичное расстояние (3,7 м и более) — на этом расстоянии не считается грубым обменяться несколькими словами или воздержаться от общения. Обычно люди чувствуют себя удобно и производят благоприятное впечатление, когда стоят или сидят на расстоянии, соответствующем указанным выше видам взаимодействия. Чрезмерно близкое, как и чрезмерно удаленное положение, отрицательно сказывается на общении.

Кроме того, чем ближе находятся люди друг к другу, тем меньше они друг на друга смотрят как бы в знак взаимного уважения. Напротив, находясь на удалении, они больше смотрят друг на друга и используют жесты для сохранения внимания в разговоре.

Эти правила значительно варьируют в зависимости от возраста, пола и уровня культуры. Например, дети и старики держатся ближе к собеседнику, тогда как подростки, молодые люди и люди средних лет предпочитают более отдаленное положение. Обычно женщины стоят или сидят ближе к собеседнику (независимо от его пола), чем мужчины. Личностные свойства также определяют расстояние между собеседниками: уравновешенный человек с чувством собственного достоинства подходит к собеседнику ближе, тогда как беспокойные, нервные люди держатся от собеседника подальше. Общественный статус также влияет на расстояние между людьми. Мы обычно держимся на большом расстоянии от тех, чье положение или полномочия выше наших.

Традиция – также важный фактор. Жители стран Латинской Америки и Средиземноморья склонны подходить к собеседнику ближе, чем жители стран Северной Европы.

Таким образом, резюмируя материал по вопросу невербальных средств общения, можно сделать вывод: невербальная коммуникация представляет собой обмен невербальными сообщениями между людьми, а также их интерпретацию. Невербальные сообщения несут в себе информацию о личности коммуникатора, об отношении участников коммуникации друг к другу, к ситуации, о включенности в данную ситуацию.

Невербальные сообщения – необходимая составляющая межличностной коммуникации.

Список литературы

1. Андреева Г.М. Общение и межличностные отношения // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – С. 31.

2. Андреева Г.М. Общение как восприятие людьми друг друга отношения // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – С. 91.

3. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 365 с.

4. Атватер И. Невербальное общение // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – С. 209.

5. Добрович А. Систематика общения // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – С. 67.

6. Добрович А. Межличностные реакции // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – С. 202.

7. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

8. Кэрролл Э. Изард Лицо, фундаментальные эмоции и взаимодействия аффектов // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – С. 219.

9. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.

10. Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. 100 экзаменационных ответов по психологии. – Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2002. -256 с.