ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Естественнонаучный факультет

Кафедра романо-германской филологии

Курсовая работа

по дисциплине "Коммуникативная риторика"

**НЕВЕРБАЛЬНОЕ РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ**

Автор - студентка группы 06 ЕЛ 1

В.В. Малькова

Руководитель - ст. преподаватель

Л.Н. Авдонина

Работа защищена с оценкой

Пенза 2007

Содержание

Введение

Глава 1. Речевое воздействие

Глава 2. Невербальные средства общения

2.1 Кинесика

2.2 Просодика

2.3 Проксимика

Заключение

Библиографический список

## Введение

Составляющим элементом любой речевой коммуникации наряду с собственно речевым знаком является невербальный сигнал. Невербальные средства общения сопровождают, дополняют речь, а в некоторых случаях и заменяют слова, т.е. могут выступать как средство передачи информации.

Впервые серьезным исследованием невербального общения занялся в конце 70-х годов Аллан Пиз, который является признанным знатоком психологии человеческого общения и автором методики обучения основам коммуникации, внедряющейся в крупном обучающем центре "Пиз Трейнинг Корпорейшен" в Австралии.

Объектом данной курсовой работы являются невербальные средства общения, применяемые прежде всего в деловом общении или во время выступления перед аудиторией. Предмет исследования - эффективность использования неязыковых средств, их соотношение с речевой информацией и воздействие на слушающих. Цель работы - проанализировать некоторые виды невербальных сигналов, объяснить их значения, выделить средства, повышающие эффективность речевого воздействия.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения и библиографического списка. В первой главе дается общее понятие речевого воздействия, его задачи и основные приемы. Вторая глава подробно рассматривает виды невербальных сигналов, ситуации их использования. В заключении сделаны выводы.

## Глава 1. Речевое воздействие

Речевое воздействие - это воздействие на человека при помощи речи и сопровождающих речь невербальных средств для достижения поставленной говорящим цели. Способы и приемы такого воздействия изучает новая наука - наука о речевом воздействии, об эффективном общении.

Различаются два основных способа речевого воздействия: вербальный (при помощи слов) и невербальный.

При вербальном (от лат. verbum - слово) воздействии важно, в какой речевой форме вы выражаете свою мысль, в какой последовательности приводите те или иные факты, как громко, с какой интонацией говорите. Для вербального речевого воздействия существенны как выбор языковых средств для выражения мысли, так и само содержание речи - ее смысл, приводимая аргументация, расположение элементов текста относительно друг друга, использование приемов речевого воздействия и др. Вербальные сигналы - это слова.

Невербальное речевое воздействие - это воздействие при помощи несловесных средств, которые сопровождают нашу речь (жесты, мимика, наше поведение во время речи, внешность говорящего, дистанция общения и др.)

Все эти факторы сопровождают и дополняют речь и рассматриваются в речевом воздействии исключительно в их соотношении с речью, что и позволяет использовать термин "невербальное речевое воздействие".

Невербальные сигналы - это отдельные жесты, позы, черты внешности, действия собеседников в процессе общения и т.д.

Функции вербальных и невербальных сигналов в общении совпадают. Как те, так и другие:

передают информацию собеседнику (намеренную и ненамеренную);

воздействуют на собеседника (сознательное и бессознательное воздействие);

воздействуют на говорящего (самовоздействие, сознательное и бессознательное воздействие).

Правильно построенные вербальное и невербальное речевое воздействие обеспечивают эффективность общения.

В процессе общения вербальные и невербальные факторы речевого воздействия тесным образом взаимосвязаны, однако есть заметные различия в их роли на разных этапах общения.

Невербальные факторы коммуникации имеют наиболее важное значение при знакомстве людей друг с другом, при первом впечатлении и в процессе отнесения собеседника к какой - либо категории - профессиональной, возрастной, интеллектуальной, социальной и др. По данным Е.А. Петровой, при знакомстве в первые 12 с. общения 92% информации собеседники получают невербально.

Аллан Пиз приводит мнения американских специалистов о соотношении вербальной и невербальной информации в общении: около 35% отводится словесным факторам и 65% несловесным. Сам Пиз отмечает, что словесный канал используется людьми в основном для передачи информации о внешнем мире, внешних событиях, т.е. предметной информации, а невербальный канал - для обсуждения межличностных отношений.

Информация, которую передают в процессе общения вербальные и невербальные сигналы, может совпадать или не совпадать. **Конгруэнтность** - это соответствие смыслов вербальных и сопровождающих их невербальных сигналов, **неконгруэнтность** - противоречие между ними. Установлено, что в условиях неконгруэнтности люди обычно склонны доверять невербальной информации.

Аллан Пиз отмечает подобные противоречия: "Мы часто видим крупных политиков стоящими на трибуне с плотно скрещенными на груди руками (оборонительная позиция) и опущенным подбородком (критичность или враждебность). Но в то же самое время они пытаются убедить аудиторию в своей восприимчивости и открытости идеям молодежи".

Таким образом, языковые единицы общения в неразрывной связи с невербальными средствами помогают решить главную задачу речевого воздействия- изменить поведение или мнение собеседника в необходимом говорящему направлении, убедить его сознательно принять нашу точку зрения.

## Глава 2. Невербальные средства общения

Невербальные сигналы - материальные, чувственно воспринимаемые действия общающихся, включая действия с предметами, несущие для собеседников вполне определенный, закрепленный данной культурой смысл.

Среди невербальных сигналов различают симптомы, символы и знаки.

**Симптомы** - невербальные явления (движения, действия), бессознательно проявляющиеся в деятельности человека и отражающие психическое или физическое состояние участника общения.

Симптомы преимущественно представляют собой мимические движения и их сочетания (симптомы страха, радости, удовольствия, задумчивости и т.д.)

**Символы** - невербальные явления, являющиеся носителями так называемого социального символизма - символического значения, приписываемого обществом определенным предметам, действиям, явлениям.

Социальные символы непосредственно не участвуют в коммуникации, но они несут коммуникативно релевантную информацию, опосредованно включаясь в процесс обмена информацией между людьми.

Примеры социальных символов: иномарка, норковая шуба, собственная вилла - зажиточность, длинные волосы у мужчин - артистическая профессия и др.

**Знаки**, или **собственно невербальные сигналы**, - автоматизировано или сознательно продуцируемые невербальные действия, имеющие в данной культуре определенный знаковый смысл, стандартное значение, с целью передачи этого значения собеседнику.

Изучением невербальных средств общения занимаются следующие отрасли лингвосемиотики: **кинесика** (экспрессивно - выразительные движения, поза, жесты, мимика, походка, визуальный контакт, направление движения, длина паузы), **просодика** (интонация, громкость голоса, тембр, пауза, вздох, смех, кашель), **таксемика** (рукопожатие, поцелуй, похлопывание) и **проксимика (**ориентация пространства, дистанция).

## 2.1 Кинесика

Естественный язык тесно соприкасается с ближайшей к нему семиотической системой - системой жестов. В кинесике исследователи жестов и поз выделяют простейшую (далее неразложимую без потери смысла) позу человеческого тела, кинеморф. Класс взаимозаменяемых поз образует кинеморфему. Главное для исследователя - выделить такие позы, которые действительно что-то значат в данной культуре, т.е. являются знаками. Их называют изолятами.

Важным средством повышения эффективности речевого воздействия оратора на аудиторию является его **движение по аудитории**. Неподвижным ораторам аудитория не доверяет, считает их консервативно мыслящими. Движение оратора по аудитории повышает доверие к нему, усиливает симпатии аудитории. Рекомендуется спускаться в зал, ходить по аудитории, наклоняться к слушателям. Выступающему необходимо время от времени выходить из-за трибуны, становиться рядом с ней.

**Походка** оратора должна быть ровной, размеренной, без ускорений, несколько медленнее, чем обычная походка человека: в таком случае походка разнообразит восприятие выступления, но не отвлечет от него. Руки при ходьбе должны быть статичными. Не следует держать на ходу руки в карманах: это воспринимается аудиторией как свидетельство скрытности или неуверенности оратора.

**Жесты** - это выразительные движения головой, рукой или кистью, которые совершаются с целью общения и могут сопровождать размышление или состояние. Различают произвольные и непроизвольные жесты. Произвольными жестами являются движения головы, рук или кистей, которые совершаются сознательно. Такие движения, если они производятся часто, могут превратиться в непроизвольные жесты. Непроизвольными жестами являются движения, совершаемые бессознательно. Часто их обозначают как рефлекторные движения. Как правило, такие жесты бывают врожденными или приобретенными.

Жесты подразделяются на:

**номинативные** - их функция заменять, дополнять или дублировать вербальные средства. Номинативные знаки используются автономно или вместе с вербальными средствами. К номинативным относится большой разряд изобразительных жестов. Их особенность в том, что они передают чувственный образ предмета, действия (изображение размера, формы)

**эмоционально-оценочные** - выражают оценку чего-либо в ходе общения (огорченная отмашка рукой, кулак как угроза, руки к груди как знак просьбы и др.)

**указательные** - выделяют предмет в коммуникативной ситуации, ориентируют собеседника в пространстве, направлены в сторону предметов или людей с целью обратить на них внимание (указание пальцем, ладонью, головой);

**риторические** - имеют усилительный характер, усиливают выражаемое содержание, акцентируют отдельные части высказывания, текста в целом. Риторические жесты могут подчеркивать ритмический рисунок высказывания, коммуникативно значимое членение речи (взмахи рукой, движение ладоней к аудитории);

**игровые** - шуточные, используемые для игры, развлечения (рожки для фотографирования);

**вспомогательные** - жесты, используемые преимущественно в качестве физической помощи себе или собеседнику в конкретной ситуации (поддержать под руку, приложить ладонь ко лбу козырьком от солнца);

**магические** - используются в суеверных, магических целях (скрещивание пальцев, осенение крестным знамением).

Все эти виды жестов могут сопровождать, дополнять или заменять какое - либо высказывание.

**Различные положения рук.**

**Ладони вверх**. Такое положение кисти руки необходимо в случае получения чего - либо. Поэтому в пантомиме оно используется как просящее движение. Оно также является жестом открытого изложения и передачи чего - либо. Если пальцы чуть согнуты таким образом, что возникает подобие чаши, то требование (приглашение) что-нибудь вложить в нее дополнительно символически усиливается. Большую по размерам чашу и соответственно выражение позы повышенного ожидания можно получить, используя обе руки. Такие вытянутые, с повернутыми вверх и слегка согнутыми ладонями кисти рук можно часто наблюдать у выступающих перед публикой, приглашающих ее к одобрению своего выступления.

**Ладони вниз**. При таком положении кистей рук действие их направлено на то, чтобы защититься от чего - то неприятного. При слегка напряженном исполнении это представляет собой предостерегающе - осмотрительный жест и выражает потребность "сдержать" настроение, взять его под контроль.

**Пальцы.**

Пальцы служат в основном для выделения жестов. Существуют чисто пальцевые жесты, когда кроме пальцев ничего не задействовано.

Большой палец известен как палец давления, как символ власти, демонстрации превосходства. Большой палец, зажатый ладонью, говорит о том, что особая активность в данный момент либо подавляется, либо не должна проявляться.

Указательный палец символизирует волю и инициативное действие. Именно поэтому он используется в большинстве указательных сигналов. Поднятый вверх и застывший в этом положении палец служит для обозначения знака " Внимание!".

**Жесты "рука - лицо".**

Ладони наших рук превосходно приспособлены и для того, чтобы прикрывать лицо. Во многих жестах "рука - лицо" присутствует желание что-нибудь скрыть. Лицо закрывают при чувстве смущения, либо стыда или же когда хотят демонстрировать свою реакцию, либо нужно защититься.

Поглаживание подбородка, прикрытие рта, касание носа, потирание щеки, касание или поглаживание волос на голове, потягивание за мочку уха, потирание или почесывание бровей, сжимание губ - чаще всего эти жесты символизируют ложь.

Рука - ухо. Целевые жесты, выполняемые за счет прикладывания одной или обеих рук к ушам, служат для увеличения ушных раковин и должны как бы помочь уловить побольше акустических сигналов. Полную противоположность этому представляет тот случай, когда кто-нибудь прижимает свои руки к ушам, чтобы скрыться от шума. Символически зажатие ушей может также означать стремление перебить возражающего вам человека, как бы говоря: "Я совсем не хочу слушать то, что ты говоришь".

Рука - нос. В большинстве случаев прикосновение к носу представляет собой знак проявления смущения, боязни оказаться застигнутым врасплох. Примечательно, что касания носа и попытка солгать очень часто происходят одновременно. Касание носа происходит преимущественно в стрессовых ситуациях, т.е. когда мысли не соответствуют внешне сохраняемому спокойствию.

Рука - глаза. Поднести руки к глазам (к лицу), значит выразить отвращение, боль, но в то же время и примитивность. Потирание глаз (или ушей) выражает неловкость, досаду или легкую робость.

Рука - лоб. Если кисть руки сбоку прикасается ко лбу, то таким образом должно быть обеспечено отгораживание (экранирование) от нежелательных раздражителей. Этот жест используется для выражения концентрации.

**Жесты "рука - рука".**

Протягивание руки самому себе является в большинстве случаев бессознательным подражанием прикосновения со стороны других людей. Это всегда придает нам своеобразное чувство уверенности и защищенности. В напряженных ситуациях мы склонны, так сказать, складывать кисти рук, сцепляя их между собой или обхватывая одной другую. Причиной такого поведения могут быть нервозность, возбуждение, скованность или замешательство и смущение.

Потирание рук может совершаться от внутреннего напряжения, или для расслабления мускулов, символизирует ожидание победы.

Закладывание рук за спину есть жест уверенности в себе и чувства превосходства. Он позволяет человеку бессознательно открыть свои ранимые области тела. Если сзади руки в замке - это просто уверенность. Если одна рука держит другую за запястье - человек расстроен и пытается взять себя в руки (так появилась эта идиома). Чем выше сзади место обхвата одной руки другой, тем более очевидна нервозность.

**Позы** - фиксированные, статичные положения тела, принимаемые человеком. Они бывают открытыми, закрытыми и авторитарными. Для эффективного общения позы должны быть открытыми, ноги и руки не скрещены, а слегка разведены, грудная клетка должна быть открытой, подбородок слегка приподнят. Открытая поза демонстрирует стремление к контакту.

Закрытые позы - руки и ноги скрещены, руки закрывают грудную клетку, подбородок опущен, человек стоит к собеседнику боком. Скрещенные руки - поза обороны. В такой позе человек меньше усваивает слышимой информации. Исследование позы со скрещенными руками, проведенные в США, дали интересные результаты. Группе студентов предложили посетить курс лекций. Одной части группы велели не скрещивать ни руки, ни ноги, сидеть спокойно и расслабленно. Второй части той же группы велели, наоборот, сидеть на лекции со скрещенными на груди руками. В конце каждой лекции исследователи анализировали степень усвоенности материала и отношение студентов к лектору. Результаты показали, что группа, сидевшая со скрещенными руками, усвоила материал на 38 процентов хуже, чем те студенты, которые слушали лектора в расслабленной позе. Вторая группа продемонстрировала также более критичное отношение к лектору и теме лекции.

Эти исследования показали, что, когда слушатель скрещивает руки, он не только начинает относиться к собеседнику более негативно, но и менее внимательно относится к его словам. Вот почему во многих подготовительных центрах используют кресла с подлокотниками - так у слушателей меньше соблазна скрестить руки на груди.

Авторитарные позы демонстрируют высокий статус говорящего, его превосходство над собеседником, стремление оказать на него давление. Примеры авторитарных поз: ноги шире плеч, руки за спиной, взгляд поверх очков и некоторые другие. Все они воспринимаются негативно.

Знание и правильное распознавание поз и жестов значительно облегчает оратору процесс владения аудиторией. Аллан Пиз в своей книге "Язык телодвижений" замечает: "Во время публичного выступления для выступающего неприятно заметить, что его слушатели прикрывают рот руками. Если аудитория небольшая или беседа идет приватно, разумно было бы остановиться и спросить: " Не хочет ли кто-нибудь прокомментировать мои слова?" Это позволит аудитории высказать свое несогласие открыто, а выступающий сможет разъяснить свою позицию и ответить на вопросы.

Когда слушатель начинает поддерживать голову рукой, значит, он заскучал. Человек вынужден подпирать щеку, чтобы окончательно не заснуть. Постукивание пальцами по столу или носком по полу ошибочно истолковывается как сигнал скуки, но на самом деле эти движения говорят о нетерпении. Если вы в процессе выступления заметили такие сигналы, то следует каким - то образом вовлечь человека, постукивающего пальцами, в процесс, иначе он может негативно повлиять на остальную аудиторию. Если же слушатели разделились на тех, кто подпирает голову руками, и на тех, кто нетерпеливо постукивает пальцами, значит, выступающему пора заканчивать. Помните, что скорость постукивания свидетельствует о степени нетерпения слушателя. Чем быстрее он стучит, тем более нетерпелив и раздражителен".

Самому оратору необходимо придерживаться некоторых рекомендаций в принятии позы и использовании жестов. Если оратор стоит, ноги должны быть слегка расставлены, носки раздвинуты. Если человек выставил вперед левую ногу, он демонстрирует агрессивность, если же он выставил правую, то он открыт к диалогу, сотрудничеству. Слушатели нередко подсознательно воспринимают эту информацию.

Локти следует держать не ближе трех сантиметров от корпуса; прижатые к туловищу локти свидетельствуют о неуверенности оратора. Не следует опираться на невысокий стол, слегка склоняясь над ним. Это поза доминирования, которая отрицательно воспринимается аудиторией.

Жестами необходимо сопровождать речь, желательно демонстрировать открытые позы и жесты. Руки должны быть подвижны, раскрыты, направлены в сторону слушателей. Лучше всего использовать движения рук в сторону слушателей, когда ладони раскрыты (ладони оратора должны быть видны аудитории).

Важно использовать риторические жесты: руки должны слегка расходиться и сходиться, подниматься и опускаться в такт убеждению.

Жестикуляция оратора должна удовлетворять следующим требованиям:

Жестикуляция должна быть естественной, следовать естественным импульсам человека к жестам.

Жестикуляция должна быть умеренной, жесты не должны быть непрерывными.

Жесты необходимо разнообразить, не стоит повторять одни и те же. Это действует раздражающе на аудиторию.

Нельзя прерывать начатые жесты, следует доводить их до конца.

**Визуальный контакт (взгляд).**

С собеседником (собеседниками) необходимо поддерживать зрительный контакт. Смотреть на собеседника надо примерно половину разговора, тогда это рассматривается как поддержание контакта. В зависимости от обстоятельств могут быть выделены три зоны взгляда:

**деловой взгляд** направлен на треугольник "глаза - нос". Он создает впечатление серьезности намерений.

**социальный (неформальный) взгляд** направлен на треугольник, образованный глазами и ртом речевого коммуниканта. Такой взгляд демонстрирует дружеское отношение, желание контактировать.

**интимный взгляд** направлен на треугольник, образованный глазами и солнечным сплетением речевого коммуниканта. Он показывает личную заинтересованность.

Взгляд оратора имеет для аудитории очень большое значение. Слушатели полагают, что если оратор на них смотрит, то их мнение и оценка для него важны, что заставляет их слушать более активно и внимательно.

По использованию взгляда в ходе выступления можно дать следующие рекомендации.

Оратор должен смотреть на всех слушателей попеременно, не выделяя никого из них персонально.

В большой аудитории следует разбить зал на секторы и переводить взгляд в процессе выступления с одного сектора на другой, не оставляя без внимания ни одного из секторов.

Отводить взгляд от аудитории можно ненадолго - при формулировании некоторой мысли, затем необходимо вновь устанавливать зрительный контакт со слушателями.

Не смотреть в процессе выступления на пол, окно, ноги, в потолок, не рассматривать посторонние предметы. Это ведет к утрате контакта с аудиторией.

Длительный, интенсивный, серьезный взгляд, направленный в глаза слушателя, вызовет у него чувство беспокойства, ощущение оказываемого давления.

## 2.2 Просодика

Голосиграет огромную роль в речевом воздействии. От того, нравится ли он слушателям, зависит сила его воздействия. Однако основным параметром голоса, определяющим его воздействующую силу, является **громкость**.

Громкий голос всегда дает преимущество его обладателю, особенно в публичной речевой деятельности. Громкость голоса создает впечатление убежденности говорящего, его уверенности в своей правоте, компетентности. Часто (особенно в России) громкий голос в официальном общении рассматривается как признак высокого статуса человека, сигнал высокой должности, занимаемой им. Громкий голос также часто воспринимается как свидетельство решительности человека: он невольно заставляет слушать его обладателя. Фразы, произнесенные громко и безапелляционно, часто оказывают завораживающее действие на слушателей, лишают их возможности возразить собеседнику. Резкое повышение громкости голоса обычно усиливает воздействие на адресата.

**Высота** голоса также относится к параметрам речевого воздействия. Деловое общение должно вестись низким тоном. **Тембр** голоса передает эмоциональные состояния говорящих. В голосе выступающего должны быть напор, усилие, некоторый призыв следовать за мыслью.

К **интонации** публичного выступления предъявляются следующие требования:

1) она не должна быть однотонной, ее надо изменять на протяжении всего выступления.

2) интонация должна быть естественной и соответствовать содержанию. Интонация, не отражающая содержание речи, раздражает слушателей и вызывает недоверие словам, иногда даже создает комический эффект.

Небольшие **паузы** следует делать до и после важных мыслей. Важно избегать больших пауз и использовать средний темп речи. Дейл Карнеги в книге " Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично" описывает, как пользовался этими приемами Линкольн: " Он часто останавливался среди речи. Когда Линкольн подходил к важной идее и хотел, чтобы она глубоко проникла в сознание его слушателей, он наклонялся вперед и некоторое время ничего не говорил, глядя им прямо в глаза. Это неожиданное молчание производило такое же действие, как и неожиданный звук, - оно привлекало внимание. Слушатели напряженно, внимательно ждали, что будет дальше".

## 2.3 Проксимика

Фактор организации пространства объединяет сигналы, связанные с расположением собеседников относительно друг друга, и является довольно значимым в процессе коммуникации. Американский антрополог Эдвард Т. Холл был одним из первых в области изучения пространственных потребностей человека. В начале 60 - х гг. он ввел в обиход слово "проксимика" (от англ. рroximity - близость).

Размеры личной пространственной территории человека можно разделить на 4 четкие зоны дистанций (**пространственные зоны**).

1. Интимная зона (от 15 до 46 см).

Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет как собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним. Это дети, родители, супруги, любовники, близкие друзья и родственники.

2. Личная зона (от 46 до 1,2 метра)

На таком расстоянии от окружающих мы стоим на вечеринках, официальных приемах, дружеских встречах или на работе.

3. Социальная зона (от 1,2 до 3,6 метров)

Это расстояние, которое обычно отделяет нас от посторонних людей.

Общественная зона (более 3,6 метров)

При обращении к большой группе людей, такое расстояние является наиболее предпочтительным.

Сильная коммуникативная позиция у тех, кто легко меняет дистанцию общения - подходит к разным собеседникам, свободно отходит и вновь подходит.

Умеренный пространственный экспансионизм (стремление сокращать дистанцию до собеседника, занять больше пространства) повышает эффективность речевого воздействия. Можно подойти поближе к аудитории, отдельным слушателям.

**Горизонтальное расположение** участников общения: люди за круглым столом непроизвольно доброжелательны, через стол напротив друг друга - наоборот, склонны к спору, конфронтации. Самая эффективная позиция для деловой беседы - через угол стола лицом к лицу друг с другом или вполоборота друг к другу. Замечено также, что когда люди сидят рядом, то убеждать слева направо (в сторону правой руки) легче, чем справа налево.

**Вертикальное положение**: высокие люди всегда кажутся авторитетнее. Поэтому лучше выступать стоя, а также вставать при желании сказать что-либо важное. На трибуне, над аудиторией, оратор обычно чувствует себя более уверенным, чем на одном уровне со слушателями.

Влияет на эффективность общения и само **место** общения: в темном и тесном помещении с низким потолком легче убеждать, чем в большом и светлом. Дейл Карнеги советует: " Если ваши слушатели разбросаны в зале, то попросите их перейти вперед и сесть к вам поближе. Добейтесь этого прежде, чем начнете выступление".

К невербальным сигналам, повышающим эффективность речевого воздействия, следует отнести и **фактор внешности говорящего.** Особенностью психологии аудитории является то, что слушатели - это одновременно и зрители. Поэтому в первую очередь в ораторе привлекает его внешний вид. Одежда выступающего должна соответствовать характеру обстановки, в которой произносится речь. В целом коммуникативную позицию человека усиливает темная традиционная одежда, контраст темных и светлых тонов. Сочные цвета одежды характеризуют человека как успешного и радующегося жизни. Расстегнутый пиджак - стремление к контакту, застегнутый - стремление сохранить дистанцию. Снятый пиджак - готовность взаимодействовать. Американские специалисты по проведению переговоров отмечали, что, по их наблюдениям, если мужчины до конца переговоров остаются в застегнутых пиджаках, договоренность обычно не достигается.

Большое значение имеет **стиль**, в котором человек одевается (его общий внешний имидж). От стиля одежды во многом зависит восприятие человека. Классический стиль подходит большинству людей и уместен в большинстве ситуаций. Обычно носителя классического стиля воспринимают как излучающего надежность, силу, внушающего доверие и уважение, вызывающего ощущение персоны значительной и респектабельной. Такого человека могут воспринимать как лидера или, по крайней мере, как достаточно квалифицированного, владеющего информацией человека, как профессионала.

Оратор, одетый в романтическом стиле, производит впечатление человека творческого, необычного, возможно, приятного в общении, он вызовет в культурной аудитории внешний интерес, но будет восприниматься при этом как недостаточно компетентный и надежный человек. В малообразованной и смешанной аудитории данный стиль вызовет прямое неприятие.

Таким образом, эффективность речевого воздействия определяют не только чисто языковые сигналы, но и умелое пользование невербальными средствами общения.

## Заключение

Искусство речевого воздействия заключается в умении говорящего усилить свою коммуникативную позицию, защитить ее от давления собеседника. С этой целью используются различные вербальные и невербальные приемы коммуникации. Изучением невербальных сигналов занимается целый ряд наук: психология, теория массовой коммуникации, персонал - менеджмент, реклама, социология, конфликтология. Особый интерес они представляют и в лингвистических дисциплинах: традиционная лингвистика, психолингвистика, коммуникативная лингвистика, риторика.

В результате проделанной работы были сделаны следующие выводы:

1. невербальные средства воздействия могут совпадать (конгруэнтность) или не совпадать (неконгруэнтность) с речевой информацией;

2. невербальные факторы коммуникации имеют наиболее важное значение при знакомстве людей друг с другом, при первом впечатлении, при выходе оратора на сцену и т.д., тем самым они задают общую картину восприятия личности;

3. невербальные сигналы, повышающие эффективность речевого воздействия человека, могут быть сгруппированы в несколько факторов: фактор организации пространства (проксимика), фактор физического поведения (кинесика), фактор голоса (просодика) и фактор внешности.

Безусловно, раскрытие значений наиболее частых поз и жестов не является универсальным; их воздействие на аудиторию может оказаться противоположным в различных ситуациях и будет зависеть от состава аудитории, темы и места выступления, личных качеств говорящего. Наличие у оратора тихого голоса не указывает на провал выступления. Тем не менее, рациональное и умелое пользование невербальными средствами поможет установить необходимую атмосферу общения и создаст приятное впечатление о человеке как собеседнике.

## Библиографический список

1. Пиз Аллан. Язык телодвижений: как читать мысли окружающих по их жестам. - М.: Ай - Кью, 2005 - 284 с.

2. Карнеги Дейл. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. - Минск: Изд-во Современный литератор, 2006

3. Зарецкая Е.Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации. - М.: Изд - во Дело, 2001 - 358 с.

4. Стернин И.А. Практическая риторика. - М.: Изд. центр "Академия", 2003-269 с.

5. Введенская Л.А. Культура речи. - Ростов н/Д: Изд - во Феникс, 2000

6. Толмачев А.В. Об ораторском искусстве - М.: Политиздат, 1973

7. Александров Д.Н. Риторика: Учебное пособие для вузов. - М.: Юнити - Дана, 2000. - 534 с.

8. Волков А.А. Основы риторики - М.: Академический проект, 2005

9. Лабунская В.А. Невербальное поведение. - Ростов-на-Дону: издательство Ростовского университета, 1986

10. Рюкле Хорст. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. - М.: Интерэксперт, 1996