

Ключевые слова: содержательно-ориентационная мобильность, произвольное управление, принятие решения.

Artyushenko A. A. Richly-orientation mobility as constituent of functional structure of arbitrary management a conduct and motive activity.

Essence of concept „Richly-orientation mobility” as component of functional structure of arbitrary management a conduct and motive activity is examined in the article.

Keywords: richly-orientation mobility, arbitrary management, decision-making.

УДК 316.772.2

Гамина Т. С.

СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОГО УСИЛЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ ПОЗИЦИИ ГОВОРЯЩЕГО

Передача и получение информации в процессе взаимодействия возможны лишь посредством знаковых систем – вербальных и невербальных. Вербальная коммуникация (словесная) осуществляется посредством речи и ее слушания. Речь позволяет максимально понять смысл общения и воспринять информацию. Благодаря речи осуществляется кодирование и декодирование информации, однако адекватное ее толкование возможно лишь при анализе неречевых знаковых систем, сопровождающих речь.

Известный психолог Л. Выготский отмечал, это связано с тем, что мысль никогда не равна прямому значению слов. Установлено, что в процессе общения с помощью вербальных средств мы передаем и получаем лишь 20 – 30% информации. Остальная коммуникация осуществляется за счет невербальных средств, при этом 52% информации мы получаем через „считывание” жестов, поз, мимики, а 38% через околоречевые сигналы (темп, тембр, дикция, паузы и пр.).

Эффективность общения определяется умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, телодвижения, позу, направленность взгляда – т.е. понять **язык невербального** (неречевого) общения. Этот язык позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу. Необходимо добиваться, чтобы жестово – мимические средства общения составляли единое целое с речевым процессом.

Невербальные средства включают в себя: **паралингвистику**. **экстралингвистику** (para в переводе с греческого – возле, около)

изучает факторы, которые сопровождают речь, участвуют в передаче информации в процессе вербального (речевого) общения: темп, тембр, дикцию, артикуляцию, паузы, манеру говорения, слова-паразиты). Неречевые средства являются не самостоятельным, а вспомогательным средством коммуникации. Они подготавливают, сопровождают, комментируют, разъясняют речь, вскрывают ее глубинную суть.

Кинесика (от греческого *kinesis* – движение) – раздел науки, изучающий телодвижения (жесты, мимику, позы, движения), соответствующие определенным интонационным моделям, словесным оборотам.

Проксемика – пространственно-временная организация общения (позиция за столом, дистанция).

Ольфакторная система – включает приятные и неприятные запахи окружающей среды, цветовое оформление интерьеров, а также предпочтения в одежде, освещении и температуре, переданные с помощью организации окружающего нас физического пространства.

Такесика (рукопожатие, похлопывание, поцелуи).

Фонация изучает интонации живой речи, которые рассматриваются как „дополнительный паралингвистический канал связи” в речевом взаимодействии: интонациям соответствуют определенные жесты, мимика, движения, позы. „Интонация – это жест, жест – это интонация”.

Яркий пример того, как при помощи мимики, жестов, движений можно угадывать чувственный мир человека, дает нам Сервантес. Герой его романа Дон Кихот, отправляя с письмом к Дульцинее своего оруженосца, говорит ему: „Напряги свою память, да не изгладится из нее, как моя госпожа тебя примет: изменится ли в лице, пока ты будешь излагать ей мою просьбу; встревожится ли и смутится, услышав мое имя... если же примет тебя стоя, то наблюдай, не будет ли переступить с ноги на ногу... не повторит ли свой ответ дважды или трижды; не превратится ли из ласковой в суровую или же, напротив того, из угрюмой в приветливую; поднимет ли руку, чтобы поправить волосы, хотя бы они были у нее в полном порядке; одним словом, сын мой, наблюдай за всеми действиями ее и движениями, ибо если ты изложишь мне все в точности, то я угадаю, какие в глубине души питает она ко мне чувства; должно тебе знать, Санчо, если ты этого не знаешь, что действия и внешние движения влюбленных, когда речь идет об их сердечных делах, являют собой самых верных гонцов, которые доставляют вести о том, что происходит в тайниках их души”.

Особенно важны при общении руки и их движения. Знаменитый оратор древности Демосфен на вопрос, что нужно для хорошего оратора, ответил „Жесты, жесты, жесты!”, так как они делают речь образной, значительной и эмоциональной, а доводы – более убедительными. Движения рук выполняют при общении следующие функции:

- помогают снять скованность и напряженность;
- направляют внимание собеседника;

- структурируют подачу информации;
- поддерживают ритмику речи;
- побуждают собеседника к действиям;
- выражают сопутствующие эмоции;
- усиливают отдельные высказывания.

Участникам взаимодействия следует помнить, что жестовые сигналы, кроме поддержки речи и расстановки акцентов, свидетельствуют также об уверенности или неуверенности человека. У неуверенного человека жесты, как правило, ниже талии, порой на уровне коленок. О неуверенности говорят также сильно прижатые к телу локти, напряженная поза, скованные пальцы, трясущиеся руки.

Г. Крейдлин отмечает, что руки с незапамятных времен привлекали к себе внимание людей. Это связано не только с тем, что рука в человеческом организме, как говорил древнегреческий философ Аристотель, – „орудие орудий”, что она играет огромную роль в жизни человека. Кисть может выполнять и очень тяжелые, и очень тонкие работы. Рука издавна считалась символом силы и могущества человека, и потому ей приписывали различные чудодейственные свойства. В Древнем мире, например, вытянутой вперед руке придавали значение божественной силы и власти. Так, на римских и мексиканских памятниках часто встречается изображение руки.

Оратор как объект восприятия представляет собой единство разума, чувства и воли. Эти три компонента и составляют, по сути дела, то, что мы включаем в понятие эстетической выразительности речи.

Конечно, главное внимание мы обращаем на содержание, но не вправе забывать и об эмоционально-чувственной сфере, на которую оказывают влияние кинесические средства, способствующие установлению невербальных контактов в общении. (Кинесика – наука, изучающая всю совокупность телодвижений).

Любое действие имеет слитые воедино две стороны – психическую и физическую. В бытовом движении (взять книгу) проявляется воля, а в окраске движения (взять осторожно, не разбудив домашних) – чувство. „В психологическом жесте невидимо жестикулирует наша душа”, – говорил актер М. Чехов. Проверьте двойственность структуры действия, беря со стола какой-нибудь предмет (бытовое действие) с различной психологической окраской: уверенно, с опаской, осторожно, небрежно, весело, печально, смело, нежно, спокойно, хитро, нахально... Обратите внимание на то, что в выразительном психологическом жесте участвует весь человек, вся его поза.

Конгруэнтность – соответствие смыслов вербальных и сопровождающих их невербальных сигналов, неконгруэнтность – противоречие между ними. Умеренная жестикуляция считается признаком интеллигентности, воспитанности человека.

Умение наблюдать и учитывать элементы неречевого поведения слушателей позволяет вносить коррективы в свое выступление,

превращать монологическую речь в активный диалог со слушателями, „втягивать” их в процесс взаимостимуляции, Надо уметь видеть, чувствовать „дыхание” аудитории, чтобы регулировать ее поведение.

Невербальные знаки включают:

- знаки языка телодвижений (взгляд, мимика, поза, стойка, движение, походка, осанка, посадка, физический контакт, манипуляции с предметами);
- знаки организации пространства общения (проксемические знаки);
- знаки отсутствия говорения (молчания).

Среди невербальных знаков самую большую группу составляют **жесты**. Если языку учат с детства, то жесты усваиваются естественным путем, и хотя никто предварительно не объясняет, не расшифровывает их значение, говорящие правильно понимают и используют их. **Жесты – значимые движения тела**. А. Кони в „Советах лектору” пишет: „Жесты оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно....Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются, надоедают и раздражают”. Язык тела иногда говорит больше, чем слова. Он подает нам многочисленные позитивные и негативные сигналы. „Руки – глаза тела”, – утверждал Е. Вахтангов.

К **позитивным сигналам тела** относят:

- расслабленные и открытые жесты;
- ноги, направленные в сторону слушателей;
- холодный визуальный контакт;
- задумчивое, покорное выражение;
- тело, повернутое к слушателям;
- наклон вперед;
- движения в сторону слушателей.

К **негативным сигналам тела** относят:

- сжатые кулаки;
- рассеянный взгляд;
- прикрытый рукой рот;
- отстранение от слушателей;
- постукивание ногой или карандашом;
- барабнящие пальцы;
- напряженность;
- развернутые в противоположную сторону от слушателей ноги;
- скрещенные руки;
- поглаживание волос;
- неподвижная, застывшая поза.

Жесты подразделяются на следующие:

Номинативные – их функция заменять, дополнять или дублировать вербальные средства: палец к губам „тихо”, покручивание у виска – „ненормальный” и др. Их особенность в том, что они передают

чувственный образ предмета, действия (изображение размера, формы). К номинативным жестам относятся: просьба, побуждение, запрет, приветствие, прощание; вопросительные; утешение, сочувствие, подбадривание; победа; знакомство; благодарность; окончательное решение; завершение разговора; отрицание, несогласие, отказ; согласие, подтверждение; привлечение внимания; угроза, предупреждение; изобразительные.

Изобразительные жесты проявляются в случаях, если не хватает слов, чтобы полностью передать представление; если одних слов недостаточно по каким-либо причинам (повышенная эмоциональность говорящего, невладение собой, несобранность, нервозность, неуверенность в том, что адресат все понимает); если необходимо усилить впечатление и воздействовать на слушателя дополнительно и наглядно. Однако, пользуясь изобразительными жестами, нужно соблюдать чувство меры: нельзя этими жестами подменять язык слов.

Эмоционально-оценочные – выражают оценку чего-либо в ходе общения (собеседника, его действий, слов, окружающих предметов, событий, третьих лиц) – кулак как угроза, руки к груди как знак просьбы и др.

Указательные – выделяют предмет в коммуникативной ситуации, ориентируют собеседника в пространстве (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). На слушателей в данном случае воздействует не только мысль, но и накал внутренней жизни оратора, который он выявляет в ритмических жестах, смыкающихся со словом, интонацией, тоном, темпом принесения. К ритмическим жестам относятся и жесты колебания, неуверенности. Проявляются они в поднятии плеча, характерном наклоне головы к плечу. Возникают такие жесты тогда, когда говорящий не знает, как выразить свою мысль, не может найти нужное слово. Жесты неуверенности естественны в ответах на вопросы, когда оратор не может дать исчерпывающего ответа на какой-либо неожиданный вопрос и не скрывает этого. Жесты неуверенности возникают и в процессе выступления, когда оратор привлекает слушателей к тому, чтобы вместе с ними искать наиболее точные ответы на поставленные вопросы. Это придает речи естественность, доверительную приближенность к аудитории, помогает снять напряженность восприятия.

Игровые – шуточные, используемые для игры, развлечения („нос”, рожки при фотографировании).

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 (скрещение пальцев, осенение крестным знаменем).

Жесты – это сильнейший инструмент в арсенале оратора. Виртуозное владение этим инструментом требует серьезной, вдумчивой подготовки. Грамотно подобранные жесты усиливают воздействие на аудиторию в несколько раз.

Памятка оратору.

Убирайте из своего выступления бессмысленные, не несущие информации жесты. Распространенные „жесты-паразиты“:

- потирание носа, затылка, подбородка;
- приведение прически в порядок, приподнимание очков на переносице;
- верчение какого-то предмета в руках;
- стряхивание невидимых пылинок с одежды.

Бывает так, что жесты мелькают хаотически, подобно „белому шуму“, т.е. никак не соотносятся с произносимыми словами. Классический пример такого „белого шума“ – это мелкие, суетливые перебирания пальцами (заламывание пальцев, рук). Такие жесты-паразиты невольно бросаются в глаза и раздражают слушателей, от оратора веет нервозностью и беспокойством.

Поза – Это статистическое положение человеческого тела. Ее изменение или синхронизация с собеседником может указывать на изменение отношений между ними, например, об интересе к другому человеку (наклоняясь к собеседнику или наоборот, отвернувшись или даже сидя спиной к говорящему).

Известно около 1000 различных устойчивых положений, которые способно принять человеческое тело. Культурные традиции каждого народа накладывают вето на одни позы и поощряют другие (например, поклоны у японцев или вытянутые ноги при сидении у американцев). Большинство поз расшифровываются как оборонительные, закрытые для общения (руки, скрещенные на груди) или свидетельствующие о надменности и превосходстве (высоко вздернутая голова, взгляд сверху вниз). Такие позы чаще всего оказывают негативное воздействие на собеседника. Позитивными позами, например при публичном выступлении, считаются те, при которых говорящий стоит прямо, ноги расставлены на 15-30 см. Левая нога чуть выставлена вперед и слегка согнута, правая нога опорная. Голова слегка наклонена, повернута лицом к аудитории, тело хорошо сбалансировано, устойчиво, в меру расслаблено, руки готовы к жестикуляции.

Все условные и безусловные жесты, рожденные мыслью, чувствами, волей оратора, должны быть связаны с желанием продлить, закрепить слушательское внимание. Велика роль своеобразного центра передачи и приема сигналов в человеческом общении – мимики.

Мимика – движения лицевых мышц, выражающие душевное состояние – это средство эмоционального неречевого воздействия на слушателей. Теоретик ораторского искусства Я. Толмачев писал: „Лицо есть зеркало души. На нем изображаются все чувствования: любовь, ненависть, печаль, гнев, угрозы, ласки; на нем мы читаем мысли оратора прежде, нежели он говорить начинает”. Язык эмоциональной мимики подчеркивает или дополняет то, что передается словами. Например: „С первой же строки Державин пришел в волнение. Он впился глазами в мальчика. В белых глазах под насупленными бровями забегали темные огоньки. Крупные ноздри его раздувались. Губы приметно двигались, повторяя за Пушкиным рифмы” (Ю. Тынянов „Кюхля”).

Мимика – главный показатель выражения лица. Проф. Кошанский в „Частной риторике” писал: „Нигде столько не отражаются чувства души, как в чертах лица и взорах... Никакая наука не дает огня очам и живого румянца ланитам, если холодная душа дремлет в ораторе”.

Околоротовые мышцы вернее всего выявляют эмоциональную жизнь человека. И действительно, если лоб может собраться складками от удивления, неуверенности или нахмуриться от гнева, обиды, напряженных раздумий, а нос – сморщиться, выражая радость или презрение, раздуться от сдержанной обиды, ненависти, то губы способны слегка улыбаться, растягиваться в улыбке, расплываться, иронически кривиться, с презрением опускаться вниз, крепко сжиматься в обиде, прикусываться от боли, волнения и т.д.

Л. Толстой только в романе „Война и мир” описал 85 различных чувств, 85 различных выражений глаз и 97 оттенков улыбки. Улыбка может выражать тихое обожание, легкое презрение, нежную снисходительность, надменную вежливость, ехидство и т.д.

Многие специалисты считают, что способность к мимике является врожденной и, вероятно, прошла долгий путь развития за миллионы лет эволюции. Это означает, что не имеет никакого значения то, откуда мы родом или как воспитывались, так как мимические выражения являются настоящим „мировым языком”.

Доктор Пол Экман, работающий в Америке, убежден, что можно насчитать шесть видов эмоций, которые совершенно одинаково отражают человеческие лица в любой точке земного шара, хотя, конечно, могут существовать и различные правила относительно того, стоит ли проявлять эти эмоции публично, и если да, то когда и где.

По мнению доктора Экмана, люди, вне зависимости от их опыта и житейской искусственности, с легкостью способны читать на лицах окружающих и даже по фотографиям следующие основные эмоции : страх, радость, удивление, гнев, печаль, отвращение.

Искусство чтения лиц – **физиогномика** – уходит корнями в глубокую древность. В эпоху средневековья в Японии и Китае существовали даже специальные школы, где человеческое лицо

изучалось буквально по миллиметру. В наши дни физиогномика относится к разряду „занимательных наук”.

Лицо человека условно делят на три части. Первая называется витальной (от латинского „vita” – жизнь). Много внимания в этой части уделяется характеристикам подбородка, строение которого позволяет понять – в какой степени человек использует свои волевые качества.

Вторая зона, которая включает в себя щеки, скулы, нос, рот, называется эмоциональной. Рот, как наиболее подвижная часть человеческого лица, первым реагирует на изменения эмоционального фона, отражая, пусть даже на долю секунды, те эмоции, которые в данный момент испытывает человек. Изгиб губ мгновенно отражает гнев, радость, печаль, обиду, презрение, даже если их владелец отлично владеет собой и хочет скрыть свое настроение. Если собеседник слегка обкусывает губы, то он в данный момент что-то напряженно обдумывает. Столь же хорошо передает эмоциональное состояние нос. В моменты возбуждения крылья носа начинают раздуваться, а если человек замечает нечто, вызывающее у него чувство брезгливости, его нос немедленно сморщится.

Зона, включающая в себя верхнюю часть лица, лоб, брови и глаза, называется интеллектуальной. В глазах четко отражаются мыслительные процессы, их скорость и направление. Оживленный взгляд и блеск в глазах даже неопытному наблюдателю скажут, что такой человек увлечён какой-то идеей и полон энтузиазма. И наоборот, потухший взор, полуприкрытые глаза, ясно говорят о подавленном состоянии человека, или, что ещё хуже, о его депрессии. Часто именно взгляд имеет решающее значение в установлении контакта оратора со слушателями.

По имеющимся наблюдениям, взгляд человека, находящегося в состоянии крайнего эмоционального возбуждения, может оказаться очень опасным. Факт этот известен издавна, поэтому не случайно приговоренным к смертной казни завязывают глаза. И тогда ученые, заинтересовавшись этим случаем, предположили, что причина смерти – мощный биоэнергетический импульс из глаз.

В 95 % случаев чужой взгляд ощущался достаточно легко (ученые из американского университета Квинз это установили экспериментально). Вывод: глаза человека излучают некую энергию.

Автор романа „Мастер и Маргарита” был тонким психологом: „Вам задают внезапный вопрос. Вы...в одну секунду овладеваете собой и знаете, что нужно сказать, чтобы укрыть истину... Ни одна складка на вашем лице не шевельнется, но, увы, встревоженная вопросом истина со дна души на мгновение прыгает в глаза, и все кончено. Она замечена, а вы пойманы!”.

Иногда эти „моменты истины” делятся секунду и даже доли секунды, но они есть всегда.

Взгляд способен излучать мысли. Какие виды энергии ответственны за перенос мыслей, ученым еще предстоит узнать.

Особенно эффективно это воздействие, когда мысленный поток направлен в глаза.

Некоторые современные исследователи считают, что благодаря зрению мозг получает основную массу не только оптической, но и „телепатической” информации о человеке. Огромная часть этой информации анализируется нами на подсознательном уровне. И именно благодаря этому мы уже через минуту-другую после начала общения интуитивно чувствуем, что представляет собой незнакомый доселе человек.

Гипотеза о телепатической роли глаз объясняет многое. Мы таращим глаза при удивлении или от неожиданности. Пожираем глазами то, что нас чрезвычайно заинтересовало. У нас глаза лезут из орбит при испуге. Оно и понятно: глаза широко раскрываются, когда мы бессознательно стремимся получить через них максимум информации – и зрительной, и телепатической.

И, наоборот, мы непроизвольно прикрываем глаза, когда нам хочется отгородиться от внешнего мира: при скучном разговоре, при сильном утомлении или наплевательском отношении к происходящему. Глаза прикрываются сами по себе и когда мы пытаемся сосредоточиться на чем-то внутреннем: своих мыслях, воспоминаниях, ощущениях.

Мы прищуриваем глаза во время пристального наблюдения за чем-либо. Или при высокой концентрации мысли. Оставляя лишь щёлочку для зрения, организм тем самым старается отгородиться от всего второстепенного, неважного, мешающего сосредоточиться на главном.

Не случайно и то, что человек зажмуривается или отводит глаза под чьим-то укоризненным, осуждающим взглядом. Тем самым он не допускает в себя чужие эмоции и защищает свой мозг от отрицательной информации.

Во время разговора в глаза чаще смотрит тот, кто считает своего собеседника сильнее, опытнее, мудрее. Подобно ученику в школе, он таким образом открывает свой мозг для телепатического внушения. По той же причине рассказчик редко смотрит в глаза слушателя. В его мозге идет интенсивный процесс формулирования мыслей, а чужой взгляд (а следовательно, и чужие мысли) может этому помешать. Вот он и отводит свои глаза.

Известно: чем больше расстояние между собеседниками, тем чаще они поглядывают в глаза друг другу. Частые взгляды компенсируют уменьшившийся информационный обмен. И вполне естественен совет опытных людей: чтобы лучше понять кого-то или без искажений передать собственную мысль, смотрите собеседнику прямо в глаза. При этом будет лучше восприниматься не только душевное состояние друг друга, но и мысли. Ведь информационный диалог идет напрямую: мозг – мозг.

И наоборот, чтобы уберечь наше подсознание от нежелательного воздействия, лучше не смотреть в глаза тому, кто нас атакует, а отвернуться. В крайнем случае смотреть на его переносицу или лоб.

„Агрессор” ничего не заметит, разве что почувствует нечто неуловимо неприятное, „холодное”: ведь настоящий чуткий контакт уже не получится, что вам, „атакуемому” и требуется.

Зрительный контакт, или взгляд, характеризуется тем, как и сколько времени мы смотрим на другого человека или людей во время общения. Зрительный контакт выполняет многочисленные функции. Он указывает на то, что мы внимательно слушаем собеседника. То, как мы смотрим на человека, также отражает такие эмоции, как любовь, гнев или страх. Кроме того, интенсивность зрительного контакта выражает доминирование. Так, мы говорим о „взглядах, сражающих наповал”, или о ком-то, кто „смотрит в упор”.

Помимо этого, когда мы смотрим на другого человека, то проверяем, какой эффект вызвали наши слова. Поддерживая зрительный контакт, можно определить, обращают ли люди на вас внимание или нет, интересен ли им разговор и вызывает ли у них сказанное вами какие-либо чувства.

Степень зрительного контакта зависит от индивидуальных особенностей человека и ситуации. Исследования показывают, что люди, которые говорят сами, поддерживают зрительный контакт в течение 40 % времени, а слушатели – в течение 70 % времени беседы.

Проксемика – это коммуникация посредством взаиморасположения собеседников в пространстве, термин, введенный американским антропологом Эдвардом Т. Холлом для анализа закономерностей пространственной организации общения, а также влияния территорий, ориентаций и дистанций между людьми на характер межличностного общения. Проксемика включает дистанцирование, позиции за столом, организацию пространственной среды при общении.

Дистанцирование – дистанция, которой придерживается один из собеседников относительно другого, а также неожиданные движения, которые имеют целью изменение дистанции (например, резкий шаг назад или вперед). Различают четыре типа расстояния, каждый из которых подразумевает определенные отношения близости или дистанцирования при взаимодействии:

- *публичное расстояние* – от 3,5 м. до пределов видимости и слышимости. Коммуникация на публичном расстоянии рассматривается как публичное выступление (речь, доклад, лекция и пр.);

- *социальное расстояние* находится в диапазоне от 1,2 до 3,5 м. В этой зоне часто осуществляются коммуникации при групповых встречах, практическом занятии, семинаре, тренинге;

- *личное расстояние* – от 0,45 до 1,2 м., физический контакт при этом, как правило, отсутствует (за исключением рукопожатия). Чаще всего в рамках такого пространства проводятся беседы, консультирование, инструктаж, деловая встреча и переговоры. В зависимости от цели и особенностей взаимодействия такой контакт может демонстрировать и вежливое пребывание в одном пространстве,

теплый интерес к собеседнику и раздражение и сочувствующее проявление интереса;

- *интимное расстояние* – от непосредственного физического контакта до 40-45 см. – подразумевает общение тесное близкое, но с разной степенью эмоциональной окрашенности (от объятий до драки). Людей, которых мы не допускаем к границе интимной зоны, мы держим на расстоянии примерно в половину вытянутой от тела руки. На этом расстоянии можно не только видеть партнера, но и чувствовать, воспринимать запахи.

Величина интимной зоны в каждый конкретный момент зависит от внешних (в транспорте, в лифте, в купе) и внутренних (степень близости с человеком) обстоятельств.

Оратору необходимо уметь выбирать **оптимальную дистанцию общения**, то есть наиболее благоприятное в психологическом плане расстояние, позволяющее избежать вторжение в личное пространство человека. Оптимальность дистанции определяется и другими характеристиками, такими, как доступность звукового и визуального восприятия.

Во время передачи информации большое значение имеет **баланс „диагонали” и „вертикали”**. „Диагональ” – это легкий наклон туловища вперед, она воспринимается слушателями как откровенность и оратору без нее не обойтись, особенно в момент трансляции наиболее сложной для восприятия и понимания информации. Периодически оратор предоставляет аудитории возможность „перевести дух”, отдохнуть, обдумать услышанное. Для этого он пластически заменяет „диагональ” на „вертикаль” (прямое положение тела или даже незначительный наклон назад). „Вертикаль” демонстрирует временный уход от разговора, небольшую передышку в общении субъектов. Аналогичный эффект производит приближение оратора к аудитории (внимание концентрируется на нем, и в этот момент оратор может сообщать наиболее сложный материал) и удаление от нее на несколько шагов (это позволяет слушателям переключиться на осмысление и усвоение услышанного). Такое чередование повышает эффективность речевого воздействия оратора, перемежая этапы напряженной работы с небольшим отдыхом.

Для того, чтобы лучше понимать средства невербального общения приглядитесь к окружающим, выясните, какие мимико-жестикационные факторы определяют радость, удовольствие, гнев, негодование, боязнь, презрение, расположение, какие жесты отмечают человека самовлюбленного, подчеркнуто скромного, скрытого, развязного.

Прослушайте и посмотрите выступления двух-трех ведущих прямого эфира на радио и телевидении. Оцените их речь с точки зрения использования интонации (на радио), жестикуляции, мимики и других форм невербальной экспрессии (на телевидении). Обратите внимания на

то, как влияют на восприятие содержания сообщения такие детали, как цвет и стиль одежды, украшения, косметика, прическа.

Опишите пять жестов, которые вы чаще всего используете в общении с другими людьми. Что это – условные знаки, способы выражения чувств, регуляции чувств или снятия напряжения? Помогают ли они вам эффективно передать сообщение?

Итак, во время публичного выступления оратору необходимо постоянно следить за своей аудиторией и самому грамотно применять невербальные сигналы общения. Хотя вербальная и невербальные формы коммуникации наиболее эффективны, когда дополняют друг друга, невербальные сигналы могут замещать вербальные или даже притворечить им. В целом, когда вербальные и невербальные сигналы противоречат друг другу, нужно больше доверять невербальной коммуникации.

Литература

1. Вилсон Г. Язык жестов – путь к успеху / Г. Вилсон, К. Макклафлин. – СПб. : Изд-во Питер, 2000. – 224 с. **2. Крейдлин Г. Е.** Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык / Г. Е. Крейдлин. – М. : Академия, 2004. – 209 с. **3. Льюис Д.** Язык эффективного общения / Д. Льюис. – М. : Изд-во Эксмо, 2005. – 320 с. **4. Стернин И. А.** Культура делового общения / И. А. Стернин, М. Е. Новичихина. – Воронеж, 2001. – 328 с. **5. Пиз А.** Язык жестов / А. Пиз. – Воронеж, 1992. – 318 с. **6. Петрова Е. А.** Жесты в педагогическом процессе / Е. А. Петрова. – М. : Академия, 1998. – 320 с.

Гаміна Т. С. Засоби невербального підсилення комунікативної позиції мовця.

Ефективність спілкування визначається умінням правильно оцінювати поведінку учасників спілкування – тобто розуміти мову невербального спілкування. Мета мовця добиватися того, щоб жестово-мімічні засоби склали єдине ціле з мовленнєвим процесом.

Ключові слова: мова невербального спілкування, жести, міміка, поза, фізіогноміка, конгруентність.

Гамина Т. С. Средства невербального усиления коммуникативной позиции говорящего.

Эффективность общения определяется умением правильно оценить поведение участников общения, т.е. понять язык невербального общения. Цель говорящего добиваться, чтобы жестово-мимические средства общения составляли единое целое с речевым процессом.

Ключевые слова: язык невербального общения, жесты, мимика, поза, физиогномика, конгруэнтность.

Gamina T. S. Facilities of the unverbal strengthening of communicative position of talking.

Efficiency of intercourse is determined ability it is correct to estimate the conduct of participants of intercourse, i.e. to understand the language of unverbal intercourse. Purpose of talking to try to get, that the gestures and mimicry as means of intercourse were made single unit with a vocal process.

Keywords: language of unverbal intercourse, gestures, mimicry, pose, physiognomy.

УДК 82.02

Майборода Н. В.

**МЕТОДИЧНІ ПОРАДИ ДО ВИВЧЕННЯ ТВОРЧОСТІ
СПИРИДОНА ЧЕРКАСЕНКА У 6 КЛАСІ
ЗАГАЛЬНООСВІТНЬОЇ ШКОЛИ**

За чинними програмами з української літератури для ЗОШ щороку окрема кількість навчального часу відводиться на вивчення літератури рідного краю. Власне, йдеться всього про 2 години на рік. Зрозуміло, що учні, які мешкають на Донеччині, мають вивчати творчість письменників, так чи інакше пов'язаних із нашим краєм.

Вивчення творчості письменників рідного краю – справа актуальна та необхідна, а проте і сьогодні це питання вимагає детальнішого опрацювання. А тому **актуальним** вважаємо і своє дослідження.

Ряд дослідників та методистів, які цікавляться творчістю донецьких письменників, на жаль, ще доволі невеликий, хоча серед них натрапляємо на такі вагомні імена, як В. Оліфіренко, В. Романько тощо.

Один лише перелік письменників Донеччини засвідчує плідність дослідження літератури нашого краю. І далеко не останнє місце у цьому списку належить Спиридону Феодосійовичу Черкасенку (1876-1940). Це письменник, який лише з 90-х років ХХ ст. повернувся до українського читача, оскільки у 20-ті роки ХХ століття змушений був емігрувати за кордон, а отже, отримав у Радянській Україні статус забороненого митця. А відтак і дослідження творчості цього письменника на сьогодні є ще далеко не повним. Не можна не згадати, проте, що чималий внесок у розробку зазначеної проблеми уже зробили такі дослідники, як В. Школа, О. Олійник, О. Мишанич, Н. Копиленко, Л. Дем`янівська та ін.

Ми вже звертали до наукових аспектів вивчення творчості С. Черкасенка*, однак вважаємо за необхідне звернутись і до

* Див, наприклад, Майборода Н.В. Традиції романтизму у драматичних творах С.Черкасенка. / Н.В. Майборода. // Сучасні проблеми мовознавства та літературознавства. – Вип. 9: Українська література в загальноєвропейському контексті.