Содержание

Введение

Глава 1. Невербальное общение и его роль в коммуникации

.1 Жесты

.2 Основные коммуникационные жесты и их происхождение

.3 Зоны и территории

.4 Этикет невербального общения

.5 Выводы по главе 1

Глава 2. Комплекс упражнений по обучению невербальным средствам коммуникации в процессе изучения иностранного языка у учащихся на раннем этапе обучения

.1 Упражнения по формированию НСО у учащихся подросткового и старшего возраста

.2 Выводы по главе 2

.3 Заключение

Список используемых источников

невербальное общение коммуникация язык

Введение

Во все времена в процессе общения и взаимопонимания людей важная роль отводится так называемому «невербальному общению» - языку жестов и телодвижений. Мы очень часто обращаемся к этому способу передачи информации, общаясь с друзьями, родственниками, деловыми партнерами, сослуживцами и с теми, с кем лишь на мгновение сталкиваемся в повседневной жизни. Он во многом определяет как реакцию на окружающих, так и их отношение к нам. Стоит только сознательно отнестись к этим безмолвным сигналам, которые мы одновременно и подаем, и принимаем, как мы тут же откроем для себя возможность более эффективного и действительного их использования. До сих пор идет спор о том, в какой степени способность к языку жестов является врожденной, как быстро она развивается в тот период, когда человек учится говорить, и какою роль в ее развитии играет подражание окружающим. Самые современные представления позволяют думать, что способность читать чужие мысли свойственна всем людям. Проще говоря, самые разные внешние признаки, такие как выражение лица или направление взгляда, помогают нам догадаться о чувствах других. С тех пор как впервые заинтересовались невербальной коммуникацией, было выявлено множество поразительных вещей. Пожалуй, самое удивительное - это то, крайне незначительное количество слов, являющихся значимыми в разговоре лицом к лицу, по сравнению с огромным количеством сигналов, передаваемых с помощью жестов и связанных с ними символов. До двух третей сообщений, полученных каким-либо участником беседы, поступает по невербальным каналам связи. Наряду с речевым восприятием, между людьми постоянно курсируют сообщения, которые они принимают и на которые они реагируют, прежде чем сознание подвергнет их рациональному анализу. Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания. Невозможность подделать такие импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения.

Объектом исследования стали различия в деловом и бытовом общении носителей русского и французского языков.

Предмет исследования - различия в использовании невербальных средств общения в русском и французском языках.

Целью данной работы является исследование особенностей использования жестов как невербальных средств коммуникации.

Для достижения целей были поставлены следующие задачи:

. рассмотреть невербальные компоненты коммуникации и их значение;

. обозначить зоны и территории, зональные пространства и собственность человека;

. рассмотреть этикет невербального общения;

. рассмотреть особенности личных и рабочих отношений в русской и французской культурах;

Методы исследования при анализе русско-французского невербального речевого этикета составили: сопостовительный анализ, метод наблюдения за носителями избранных языков, метод выборки жестов.

Структура курсовой работы. Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключение, списка используемых источников.

ГЛАВА 1. НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ И ЕГО РОЛЬ В КОММУНИКАЦИИ

1.1 Классификация средств невербального общения

Общение без слов - общение самое емкое и достоверное. Общаясь, мы слушаем не только словесную информацию, но и смотрим в глаза друг другу, воспринимаем тембр голоса, интонацию, мимику, жесты. Слова передают нам логическую информацию, а жесты, мимика, голос эту информацию дополняют.

К концу 20 столетия появился новый тип ученого-социолога-специалиста в области невербалики. Он наблюдает за невербальными сигналами и сигналами при общении людей на официальных приемах, на пляже, по телевидению, на работе - повсюду, где люди взаимодействуют между собой. Он изучает поведение людей, стремясь больше узнать о поступках своих товарищей для того, чтобы тем самым больше узнать о себе и том, как улучшить свои взаимоотношения с другими людьми. Кажется почти невероятным, что невербальные аспекты коммуникации начали серьезно изучаться только с начала 60-х годов, а общественности стало известно об их существовании только после того, как Юлий Фаст опубликовал свою книгу в 1970 году. Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, проделанные учеными-бихевиористами до 1970 года, но даже сегодня большинство людей все еще не знают о существовании «языка телодвижений», несмотря на его важность в их жизни [14, с. 35].

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38% и за счет невербальных средств на 55%. Профессор Бердвислл установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10-11 минут в день, и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. [14, с. 40]. Большинство исследователей разделяют мнение, что словесный (вербальный) канал используется для передачи информации, в то время как невербальный канал применяется для «обсуждения» межличностных отношений, а в некоторых случаях используется вместо словесных сообщений.

Невербальное общение - общение без помощи слов часто возникает бессознательно. Оно может либо дополнять и усиливать словесное общение, либо ему противоречить и ослаблять. Хотя невербальное общение и является часто бессознательным процессом, в настоящее время оно достаточно хорошо изучено и для достижения нужного эффекта с успехом может контролироваться.

Часть невербального языка универсальна: все младенцы одинаково плачут и смеются. Другая часть, например, жесты, различаются от культуры к культуре. Невербальное общение обычно возникает спонтанно. Мы обычно формулируем свои мысли в виде слов, наши же поза, мимика и жесты возникают непроизвольно, помимо нашего сознания.

Свои чувства и эмоции можно передавать без слов. Невербальный язык используется и при словесном общении. При его помощи можно: подтверждать, пояснять или опровергать передаваемую словесным путем информацию;

Таким образом Н.И Шевандрин выделил следующие виды невербальных средств общения.

Визуальные:

Кинесика: движения рук, головы, ног, туловища, походка;

Выражение лица, выражение глаз;

Позы, осанка, положение головы;

Направление взгляда, визуальные контакты;

Кожные реакции: покраснение, побледнение, вспотение;

Проксемика (пространственная и временная организация общения): расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство;

Вспомогательные средства общения: подчеркивание или сокрытие особенностей телосложения(признаки пола, возраста, расы);

Средства преобразования природного телосложения:

Одежда, прическа, косметика, очки, украшения, татуировки, усы- борода, мелкие предметы в руках.

Акустические:

Паралингвистические (качество голоса, его диапозон, тональность): громкость, тембр, ритм, высота звука;

Экстралингвистические: речевые паузы, смех, плач, вздохи, кашель, хлопанье.

Тактильные:

Такесика: прикосновения, пожатие руки, объятие, поцелуй.

Ольфакторные:

Приятные и неприятные запахи окружающей среды;

Естественный и искусственный запахи человека.

Но важны не только продолжительность и частота взглядов, но и та географическая площадь лица и тела, на которую направлен взгляд, так как это тоже имеет значение.

Взгляд используется для передачи интереса или враждебности. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность и часто используется для завлекания. Если он сопровождается опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, он означает подозрительное, враждебное или критическое отношение.

Смотреть или не смотреть в глаза, задержать взгляд или скользнуть взглядом, смотреть пристально или рассеянно - все это может иметь первостепенное значение. Постоянный (интенсивный) контакт глазами присущ арабским странам, странам Средиземноморья, юго-западной части Европы. «Жесткий», прямой взгляд: Северная Европа и Северная Америка. Умеренный контакт: Южная Корея, Тиланд, большинство стран Африки. Большинство жителей стран Азии избегают прямого взгляда в глаза. По завершении своей речи говорящий, как правило, прямо смотрит в глаза собеседника, как бы сообщая: “Я все сказал, теперь ваша очередь”. Брови очень подвижны. Человек может поднимать одну или две брови вверх и опускать вниз, сводить их к переносице, переводя при этом глаза то вверх, то вниз в сторону.

Губы человека особенно экспрессивны. Всем известно, что плотно сжатые губы отражают задумчивость, изогнутые губы - сомнение или сарказм.

Улыбка, как правило, выражает дружелюбие, потребность в одобрении. В то же время улыбка как элемент мимики и поведения зависит от региональных и культурных различий: так, южане склонны улыбаться чаще, чем жители северных районов. Улыбка, сопровождаемая приподнятыми бровями, выражает, как правило, готовность подчиниться. В то же время улыбка с опущенными бровями означает превосходство. Губы можно выпячивать, выставлять, оттопыривать, выражая соответствующие эмоции. [10, 48]

Согласно классификации улыбок С. Тер-Минасовой, улыбка искренняя как проявление хорошего отношения и реакция человека на положительные события присуща всем культурам. Именно этот вид улыбки является наиболее характерным для русских. Кроме этого вида улыбки существуют улыбка формальная как способ приветствия посторонних людей и улыбка коммерческая как один из принципов современного сервиса. Последние два вида улыбок являются нехарактерными для русской культуры. Однако значительные изменения, произошедшие в последние годы, способствовали введению в повседневный обиход формальной улыбки. Резкое увеличение межкультурных контактов постепенно приводит и к распространению улыбки коммерческой, однако это далеко не везде встречает понимание и подчеркивает проблему улыбки как одно из уязвимых мест при взаимодействии русской и европейских культур [17, с 54].

.1 Жесты

Помимо мимики при разговоре люди невольно жестикулируют. Жестами называют выразительные движения руками. Мы даже не представляем, как много разнообразных жестов производит человек при общении, как часто он ими сопровождает свою речь. И вот что удивительно: языку учат с детства, а жесты усваиваются естественным путем, и хотя никто предварительно не объясняет, не расшифровывает их значение, говорящие понимают и используют их. Вероятно, объясняется это тем, что жест используется чаще всего не сам по себе, а сопровождает слово, служит для него своеобразным подспорьем, а иногда уточняет его.

Знаменитый оратор древности Демосфен на вопрос, что нужно для хорошего оратора, ответил так: «Жесты, жесты и жесты»[14, с. 17] . У нас 10 пальцев и каждый палец сгибается в трех местах. Кроме того, каждая рука подвижна в запястье. А если двигать к тому же и локтем, и предплечьем, то можно придать руке и пальцам еще более разных положений.

В различных риториках, начиная с античных времен, выделялись специальные главы, посвященные жестам. Теоретики ораторского искусства в статьях о лекторском мастерстве также обращали особое внимание на жестикуляцию. А.Ф.Кони в «Советах лекторам» пишет: Жесты оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно. Выразительный жест должен соответствовать смыслу и значению данной фразы или отдельного слова. Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются и раздражают. [14, с. 45]

Как мы видим, Кони подчеркивает значение жеста: жест уточняет мысль, оживляет ее, в сочетании со словами усиливает ее эмоциональное значение, способствует лучшему восприятию речи. В то же время он отмечает, что не все жесты производят благоприятное впечатление.

Таким образом, богатейший «алфавит» жестов можно разбить на пять групп, представленных в таблице.

Таблица 1.1 - Классификация жестов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название жеста | Описание | Цель |
| Жесты-иллюстраторы | Своеобразные движения Руками, соединяющие воображаемые предметы. | Указывают на образные картины изображения. |
| Жесты-регуляторы | Своеобразные движения Руками, направление взгляда, улыбка, кивок,  | Выражают отношение говорящего к чему-либо. |
| Жесты-эмблемы | Сжатие рук на манер Рукопожатия | Заменяют слово или фразу в общении |
| Жесты-адапторы | Почесывания, подергивания отдельных частей тела, касания, пошлепывания партнера, поглаживание перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой | Специфические привычки человека, связанные с движениями рук |
| Жесты-аффекторы | Движения глаз, покраснения щек, увеличенное количество миганий в минуту, подергивание губ  | Выражают определенные эмоции через движения тела и мышцы лица |

Жесты, как и слова, бывают сильно экспрессивными, придают речи грубоватый, просторечный характер. Такими жестами, например, считаются: поднятый большой палец, когда остальные сжаты в кулак, - «высшая оценка чего-либо»; кручение пальцев около виска - «из ума выжил», «разума лишился».

В последнее время ученые-лингвисты ввели термин «звуковой жест». Звуковой жест-элемент устной речи, назначение которого похоже на назначение обычного жеста. Например: Я уезжаю… Ту - ту… Звуковой жест ту-ту первоначально имитировал гудок паровоза, но затем приобрел обобщенное значение и стал знаком поездки независимо от вида транспорта. Звуковой жест нередко сопровождается жестом в прямом смысле. Например, выражая укор, произносят Ай-ай-ай! и одновременно с этим качают головой. Призывом к молчанию служит звуковой жест Тсс! или собственно жест - прижатый к губам палец, а чаще и то, и другое одновременно. [14, с. 48]

1.2 Основные коммуникационные жесты и их происхождение

Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытнообщинного прошлого. Оскаливание зубов сохранилось от акта нападения на противника и до сих пор используется современным человеком, когда он злобно усмехается или проявляет свою враждебность каким-то другим способом. Улыбка первоначально была символом угрозы, но сегодня, в совокупности с дружелюбными жестами, она обозначает удовольствие или доброжелательность.

Жесты рук и кистей рук

Потирание ладоней

С помощью потирания ладоней, люди невербально передают свои положительные эмоции. Скорость, с которой выполняется этот жест, сигнализирует о том человеке, который предполагает получить положительные результаты в данной ситуации.

Потирание большого пальца об указательный.

Потирание большого пальца об указательный, или о кончики других пальцев обычно применяется для обозначения денег и ожидания поступления денег в качестве оплаты. В разговоре между друзьями этот жест может использоваться человеком, одалживающим деньги: «Одолжи мне денег». Но этого жеста нужно избегать обслуживающему персоналу при работе с клиентами. Такие жесты условны, и называются они символическими.

Сцепленные пальцы рук

С первого взгляда это может показаться доверительным жестом, поскольку, когда люди прибегают к нему, они улыбаются и чувствуют себя счастливыми. Однако, исследования, проведенные по изучению жеста сцепленных пальцев рук, говорят о том, что этот жест обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение. Этот жест имеет три варианта: скрещенные пальцы рук согнуты на уровне лица, руки лежат на столе (среднее положение сцепленных рук), на коленях при сидячем положении или внизу перед собой в стоячем положении (нижнее положение сцепленных рук). Существует зависимость между положением рук и силой негативного чувства, испытываемого человеком (чем выше руки, тем сложнее происходит контакт).

Шпилеобразное положение рук

Этим жестом часто пользуются уверенные в себе люди, лица, занимающие руководящие должности, или люди с ограниченной жестикуляцией. Используя этот жест, они передают свою самоуверенность. Этот жест имеет два варианта: Руки шпилем вверх, руки шпилем вниз. Первое положение обычно принимается тогда, когда говорящий выражает свое мнение или излагает свои идеи. Второе положение используется тогда, когда человек не говорит, а слушает. Когда при положении рук шпилем вверх у говорящего голова откинута назад, у него появляется налет самодовольства и высокомерия. Хотя в целом шпилеобразный жест расценивается как положительный сигнал, он может быть использован как при положительных, так и при отрицательных обстоятельствах, и поэтому может быть неправильно истолкован.

Закладывание рук за спину

Этот жест характерен для королевских династий многих стран. В обыденной жизни этот жест используется полицейским на дежурстве, директором школы и людьми на ответственных должностях. Потому это считается жестом уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими. Он позволяет человеку с бессознательным бесстрашием открывать свои ранимые области тела, такие как желудок, сердце, горло.

Жест «руки в замок за спиной» отличается от жеста «закладывание рук за спину с захватом запястья», который говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки. В этом случае одна рука захватывает запястье так крепко, как будто она пытается удержать ее от нанесения удара. Интересно, что чем более сердит человек, тем выше передвигается его рука по спине. [14, с. 75]

Акцентирование большого пальца

Большие пальцы рук обозначают силу характера и его личности, и невербалика с использованием больших пальцев рук это подтверждает. Выставление больших пальцев рук говорит о властности, превосходстве и даже агрессивности человека. Однако этот жест нужно рассматривать в совокупности с другими жестами. Открытые большие пальцы являются положительным сигналом. Часто жест присутствует в позе сурового начальника в обществе со своими подчиненными. Люди, носящие новую привлекательную одежду, чаще используют этот жест, чем люди, одетые в устаревшую несовременную одежду. Большие пальцы рук очень часто выглядывают из карманов человека, иногда даже из задних карманов брюк, чтобы скрыть доминантность человека в данной ситуации. Женщины также прибегают к этому жесту. Кроме того, любители этого жеста часто встают на цыпочки, чтобы стать повыше ростом.

Другой популярный жест - скрещенные на груди руки с вертикально выставленными большими пальцами рук. Этот жест передает двойной сигнал - первый о негативном или оборонном отношении (скрещенные руки) плюс чувство превосходства (выраженное большими пальцами рук). Жест с акцентированием больших пальцев используется также для выражения насмешки или неуважительного отношения к человеку, на которого вы смотрите.

Совокупность жестов

Одной из наиболее серьезных ошибок, которую могут допустить новички в деле изучения языка тела, является стремление выделить один жест и рассматривать его изолированно от других жестов и обстоятельств. Например, почесывание затылка может означать тысячу вещей - перхоть, блохи, выделение пота, неуверенность, забывчивость или произнесение неправды - в зависимости от того, какие другие жесты сопровождают это почесывание, поэтому для правильной интерпретации мы должны учитывать весь комплекс сопровождающих жестов.

Как любой язык, язык тела состоит из слов, предложений и знаков пунктуации. Каждый жест подобен одному слову, а слово может иметь несколько различных значений. Полностью понять значение этого слова вы можете только тогда, когда вставите это слово в предложение наряду с другими словами. Жесты поступают в форме "предложений" и точно говорят о действительном состоянии, настроении и отношении человека. Наблюдательный человек может прочитать эти невербальные предложения и сравнить их со словесными предложениями говорящего.

Жест "пожимание плечами" является хорошим примером универсального жеста, который обозначает, что человек не знает или не понимает, о чем речь. Это комплексный жест, состоящий из трех компонентов: развернутые ладони, поднятые плечи, поднятые брови.

Конгруэнтность - совпадение слов и жестов

Если бы вы были собеседником человека, показанного, и попросили его выразить свое мнение относительно того, что вы только что сказали, на что он бы ответил, что с вами не согласен, то его невербальные сигналы были бы конгруэнтными, т.е. соответствовали бы его словесным высказываниям. Если же он скажет, что ему очень нравится все, что вы говорите, он будет лгать, потому что его слова и жесты будут неконгруэнтными. Исследования доказывают, что невербальные сигналы несут в 5 раз больше информации, чем вербальные, и в случае, если сигналы неконгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

Ключом к правильной интерпретации жестов является учет всей совокупности жестов и конгруэнтность вербальных и невербальных сигналов.

Положение в обществе и богатство жестикуляции

Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью, и престижем человека и его словарным запасом. Другими словами, чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем лучше его способность общаться на уровне слов и фраз. Исследования в области невербалики выявили зависимость между красноречивостью человека и степенью жестикуляции, используемой человеком для передачи смысла своих сообщений. Это означает, что существует прямая зависимость между социальным положением человека, его престижем и количеством жестов и телодвижений, которыми он пользуется. Человек, находящийся на вершине социальной лестницы или профессиональной карьеры, может пользоваться богатством своего словарного запаса в процессе коммуникации, в тоже время как менее образованный или менее профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения. Быстрота, некоторых жестов и их очевидность для глаза зависит от возраста человека. Например, если 5-летний ребенок скажет неправду своим родителям, то сразу же после этого он прикроет одной или своими руками рот. Этот жест «прикрывание рта рукой» подскажет родителям о том, что ребенок солгал, но на протяжении всей своей жизни человек использует этот жест, когда он лжет, обычно меняется только скорость совершения этого жеста. Когда подросток говорит неправду, рука прикрывает рот почти так же, как и у пятилетнего ребенка, но только пальцы слегка обводят линию губ. Это жест прикрывания рукой рта становится более утонченным во взрослом возрасте. Когда взрослый человек лжет, его мозг посылает ему импульс прикрыть рот, в попытке задержать слова обмана, как это делается пятилетним ребенком или подростком, но в последний момент рука уклоняется ото рта и рождается другой жест-прикосновение к носу. Такой жест есть ни что иное, как усовершенствованный взрослый вариант того же жеста прикрывания рта рукой, который присутствовал в детстве. Это пример того, что с возрастом жесты людей становятся менее броскими и более завуалированными, поэтому всегда труднее считать информацию 50-летнего человека, чем молодого.

Возможность подделать язык телодвижений

Перед нами возник вопрос - "Возможна ли подделка в собственном языке тела?" Обычный ответ на этот вопрос отрицательный, потому что вас выдаст отсутствие конгруэнтности между жестами (микросигналами организма и сказанными словами). Например, раскрытые ладони ассоциируются с честностью, но, когда обманщик раскрывает вам свои объятия и улыбается вам, одновременно говоря ложь, микросигналы его организма выдадут его потайные мысли. Это могут быть суженные зрачки, поднятая бровь или искривление уголка рта, и все эти сигналы будут противоречить раскрытым объятиям и широкой улыбке. В результате, реципиент склонен не верить тому, что он слышит. Кажется, будто в человеческом мозгу есть предохранительный прибор, который "зашкаливает" каждый раз, как только он регистрирует неконгруэнтные невербальные сигналы. Существуют, однако, случаи, когда языку тела специально обучают для достижения благоприятного впечатления. Но даже опытные специалисты могут имитировать нужные движения только в течение короткого периода времени, поскольку вскоре организм непроизвольно передаст сигналы, противоречащие его сознательным действиям. Многие политики являются опытными специалистами в области копирования языка тела и используют это для того, чтобы добиться расположения своих избирателей и заставить их поверить своим речам. О тех политических деятелях, которые успешно это проделывают, говорят, что у них есть "божий дар". Лицо чаще, чем какая-либо другая часть человеческого тела, используется для скрытия ложных высказываний. Мы улыбаемся, киваем головой и подмигиваем в попытке скрыть ложь, но, к несчастью для нас, наше тело своими знаками говорит истинную правду, и наблюдается несоответствие между сигналами, считываемыми с лица и с тела, и словами. Изучение выражения лица является искусством само по себе.

В заключении хочется сказать, что трудно подражать и подделывать язык тела в течение долгого периода времени, но полезно научиться использовать положительные, открытые жесты для успешного общения с другими людьми и избавиться от жестов, несущих отрицательную, негативную окраску. Это позволит чувствовать себя более уютно в обществе людей и сделает вас более привлекательным для них. [14, с. 156]

.3 Зоны и территории

Под территорией мы понимаем также пространство, которое человек считает своим, как будто это пространство является продолжением его физического тела. Каждый человек имеет свою собственную личную территорию, которая включает пространство, окружающее его собственность, например, его дом, окруженный забором, машину во дворе, его собственную спальню, его личный стул и т.д. В нашей работе мы преимущественно рассматриваем вопросы, связанные с этим видом территории, и с тем, как люди реагируют на попытки нарушить ее.[14, с. 47]

Личная территория

Каждый человек обладает своей собственной воздушной оболочкой, окружающей его тело, ее размеры зависят от плотности населения людей в месте его проживания. Следовательно, размеры личной пространственной зоны социально и национально обусловлены. Если представители одной нации, например, японцы, привычны к перенаселенности, другие предпочитают широкие открытые пространства и любят сохранять дистанцию. Поэтому мы можем сказать, что социальное положение человека может тоже быть значимым при описании расстояния, на котором человек держится по отношению к другим людям, и этот вопрос будет обсуждаться ниже.

Зональные пространства

Размеры личной пространственной территории человека среднеобеспеченного социального уровня в принципе одинаковы независимо от того, проживает ли он в Северной Америке, Англии или Австралии. Мы можем разделить ее на 4 четкие пространственные зоны.

. Интимная зона (от 15 до 46 см).

Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, как будто бы это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем лицам, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним. Это дети, родители, супруги, любовники, близкие друзья и родственники. В этой зоне имеется еще подзона радиусом в 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. Это сверх интимная зона.

. Личная зона (от 46 см до 1,2 метра)
Это расстояние, которое обычно разделяет нас, когда мы находимся на коктейль - вечеринках, официальных приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

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

На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, например, водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе и от людей, которых не очень хорошо знаем.

. Общественная зона (более 3,6 метра) Когда мы адресуемся большой группе людей, то удобнее всего стоять именно на этом расстоянии от аудитории.[14, с. 37]

.4 Этикет невербального общения

Когда мы взаимодействуем с людьми, принадлежащими к другой культуре, то обычно уделяем достаточно много внимания своему вербальному языку. Но невербальный язык продолжает работать, даже если мы, и не обращаем на него сознательного внимания. В большинстве случаев невербальный язык людей из других культур отличается от того, который знаком нам. Не произойдет ничего удивительного, если после встречи с кем-то из другой культуры вы будете долго гадать, действительно ли вы «поняли», что этот человек имел в виду. Зачастую в таких ситуациях у нас остается ощущение, что мы что-то упустили. Это ощущение возникает из-за того, что наша бессознательная система невербальной коммуникации затрудняется интерпретировать невербальное поведение человека из другой культуры. Вы просто «чувствуете», что что-то не так. Как вербальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа культур, так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации. В то время как какой-то жест может быть общепризнанным и иметь четкую интерпретацию у одной нации, у другой нации он может не иметь никакого обозначения, или иметь совершенно противоположное значение.

Жест "О' Кей" или кружок, образуемый пальцами руки.

Этот жест был популяризован в Америке в начале 19 века, главным образом, прессой, которая в то время начала кампанию по сокращению слов и ходовых фраз до их начальных букв. Существуют разные мнения относительно того, что обозначают инициалы "ОК". Некоторые считают, что они обозначали - "все правильно". Другие говорят, что это антоним к слову "нокаут", которое по-английски обозначается буквами O.K. Имеется еще одна теория, согласно которой эта аббревиатура от имени места рождения американского президента, использовавшего эти инициалы (О.К.) в качестве лозунга в предвыборной кампании. Какая теория из этих верна, мы никогда не узнаем, но, похоже, что кружок сам по себе обозначает букву "О" в слове o'кеу. Значение "ОК" хорошо известно во всех англоязычных странах, а также в Европе и в Азии, в некоторых же странах этот жест имеет совершенно другое происхождение и значение. Например, во Франции он означает "ноль" или "ничего", в Японии он значит "деньги", а в некоторых странах Средиземноморского бассейна этот жест используется для обозначения гомосексуальности мужчины.

Поднятый вверх большой палец

В Америке, Англии, Австралии и Новой Зеландии поднятый вверх большой палец имеет 3 значения. Обычно он используется при "голосовании" на дороге, в попытках поймать попутную машину. Второе значение - "все в порядке", а когда большой палец резко выбрасывается вверх, это становится оскорбительным знаком, означающим нецензурное ругательство или "сядь на это". В некоторых странах, например, Греции этот жест означает "заткнись", поэтому можете представить себе положение американца, пытающегося этим жестом поймать попутную машину на греческой дороге! У итальянцев это обозначает цифру «1». Когда итальянцы считают от одного до пяти, этот жест обозначает цифру "1", а указательный палец тогда обозначает "2". Когда считают американцы и англичане, указательный палец означает "1", а средний палец "2"; в таком случае большой палец представляет цифру "5". Жест с поднятием большого пальца в сочетании с другими жестами используется как символ власти и превосходства, а также в ситуациях, когда кто-нибудь вас хочет "раздавить пальцем". - Образный знак пальцами Этот знак очень популярен в Великобритании и Австралии и имеет оскорбительную интерпретацию. Во время второй мировой войны Уинстон Черчилль популяризировал знак "V" для обозначения победы, но для этого обозначения рука повернута тыльной стороной к говорящему. Если же при этом жесте рука повернута ладонью к говорящему, то жест приобретает оскорбительное значение - "заткнись". В большинстве стран Европы, однако, V жест в любом случае означает "победа", поэтому, если англичанин хочет этим жестом сказать европейцу, чтобы он заткнулся, тот будет недоумевать, какую победу имел в виду англичанин. Во многих странах этот жест означает также цифру "2". Говоря о себе, европеец покажет рукой на грудь, а японец - на нос. Когда француз или итальянец стучит себе по голове, это значит, что он считает какую-либо идею глупой. Если британец или испанец шлепнет себя ладонью по лбу, то тем самым он покажет окружающим, что доволен собой. Тем же самым жестом немец выражает свое крайнее возмущение по отношению к кому-либо. Голландец, стуча по лбу и при этом, вытягивая указательный палец, сообщает, что идея ему понравилась, но он считает её слегка сумасшедшей. Там же, в Голландии, поворот указательного пальца у виска означает, что кто-то сказал остроумную фразу. Поднятые брови в Германии означают восхищение; в Англии - выражение скептицизма. Итальянец выражает недоверие, когда постукивает указательным пальцем по носу. Этот же жест в Голландии означает, что говорящий или о ком говорят находится в состоянии алкогольного опьянения. Когда Француз чем-то восхищён, он соединяет кончики трёх пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй. Если он протирает указательным пальцем основание носа, то эта означает, что он не доверяет тому, о ком говорят. В Алжире или Египте арабский жест подзывания схож с российским жестом прощания. Многие жесты не фиксируются сознанием, но в полной мере передают настроение и мысли человека. Если есть желание прослыть внимательным и интересным собеседником, то нужно разбираться в жестах и мимике. Эти примеры говорят о том, к каким недоразумениям могут привести неправильные толкования жестов, не учитывающие национальные особенности говорящего. Поэтому, прежде чем делать какие-либо выводы о значении жестов и языка тела, необходимо учесть национальную принадлежность человека. [14, с. 25] . Известный ученый Ричард Льюис в своей книге делит культуры на три типа:

. Моноактивные. Человек приучен делать какое-либо дело, разбивая деятельность на следующие друг за другом этапы, не отвлекаясь на другие задачи. Типичными представителями такой культуры являются американцы, англичане, немцы, северные европейцы.

. Полиактивные. Типичными представителями такой культуры выступают латиноамериканцы, южные европейцы. Представители такой культуры привыкли делать несколько дел одновременно, нередко не доводя их до конца.

3. Реактивные. Культуры, придающие наибольшее значение вежливости и уважению, предпочитающие молча и спокойно слушать собеседника, осторожно реагируя на предложения другой стороны. Представители этой культуры - азиатские страны). [11, с. 47] Полиактивные люди - французы, арабы, африканцы, жители Средиземноморья, Южной и Центральной Америки - владеют всем разнообразием жестов и мимики, которое практически не используется представителями других типов культур.

Следует подчеркнуть, что знание невербальных отношений особенно важно при проведении переговоров с местными региональными национальными кланами, роль которых в управлении страной неизменно возрастает. И нужно не только изучать эти особенности, но и показывать привлекательность и полезность местных обычаев и норм этнического поведения.

Обобщая все вышеизложенное, можно ответить, что невербальные коммуникации играют важнейшую роль в кросс - культурных отношениях. Особенно они важны для переговорщиков, проводящих переговоры в чужой стране, на чужом языке. Мимика партнера, его поза, внешний вид, могут дать до 70% информации о том, что думает ваш партнер в данной момент, готов ли он к сотрудничеству, насколько он согласен с вами. Контролировать мимику и телодвижения достаточно трудно, и наше тело дает постоянную утечку информации. Научившись распознавать язык тела и пользоваться им, можно сделать сотрудничество с иностранными партнерами более успешным. [11, с. 85] Различия между культурами не позволяют дать единственно верную оценку точек расхождения и соприкосновения французской и русской культур, описать идеальный характер коммуникации между их представителями. Очевидно, что выводы, которые можно сделать, довольно многозначны и не вписываются в привычные рамки «хорошо - плохо». То, что интерпретируется как «плохо» с позиции французов, может быть «хорошо» с точки зрения русской культуры, и наоборот. Однако знание другой культуры позволяет наиболее оптимально построить процесс коммуникации и избежать всевозможных подводных камней в процессе общения. [7, с. 257]

В естественном общении носителей французского языка, как и других языков, значительную роль играют коммуникативные внеречевые специализированные действия человека. Вот некоторые примеры жестов, не совпадающих в русском и французском языках.

Таблица 1.2 - Несовпадения жестов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Описание жеста | Мимика  | Значение | Словесное Сопровождение |
| Внешняя сторона ладони несколько раз потирает щеку Ладонь, пальцами вниз, перемещается от уровня шеи до верхней части головы. Буква «О» образуется большим и указательным пальцем. Из положения сжатых пальцев в кулак поднимается большой палец, затем указательный. за ним средний, безымянный, мизинец. Указательный палец от говорящего выполняет движение по спирали. Голова запрокинута назад, рот открыт, левая рука сжимает воображаемую бутылку, большой палец левой руки направлен на приоткрытый рот. | Гримаса, глаза подняты вверх Гримаса Восхищение  | Изнеможение, упадок сил Раздражение Оценка Пояснение к действию, перечисление Понимание Приглашение выпить  | La barbe! Tu nous rases avec tes histories. Quel raseur! J'en ai par-dessus la tête! Jusque là! Ras le bol! Ça c'est la perfection!Ce film, remarquable!Il est bon ça, c'est vrai. Premièrement, deuxièmement, troisièmement… Elle commence à m'expliquer. Tu vois, il m'a expliqué. On s'en jette un derrière la cravate. Un coup à boir cinq minutes de travail. |

Различия между культурами не позволяют дать единственно верную оценку точек расхождения и соприкосновения французской и русской культур, описать идеальный характер коммуникации между их представителями. Очевидно, что выводы, которые можно сделать, довольно многозначны. Однако знание другой культуры позволяет наиболее оптимально построить процесс коммуникации и избежать всевозможных подводных камней в процессе общения. [7, с. 257]

Поэтому во второй главе наше внимание направлено непосредственно на обучение невербальным средствам коммуникации в процессе изучения иностранного языка. Мы рассмотрели особенность социокультурного аспекта в русской и французской культурах; жесты, употребляемые в русском и французском коммуникативном поведении.

Опираясь на данные факты, мы разработали комплекс упражнений по обучению невербальным средствам коммуникации в процессе изучения иностранного языка.

Выводы по главе 1

Таким образом данная глава посвящена изучению невербальных средств коммуникации. Нами были рассмотрены следующие аспекты коммуникации:

К невербальным компонентам коммуникации относятся жесты, выражение глаз, мимика, поза, движение глаз. Поэтому рекомендуется изучить и свое лицо, и лицо собеседника, знать, что происходит с глазами, бровями, губами, лбом. По мимике мы судим об эмоциях человека. Выделили две следующие функции компонентов невербального общения: сопровождение речевой части сообщения; сигнал о противоположном смысле.

Жест уточняет мысль, оживляет ее, в сочетании со словами усиливает ее эмоциональное значение, способствует лучшему восприятию речи. По своему назначение жесты бывают жесты-иллюстраторы, жесты-регуляторы, жесты-эмблемы, жесты-адапторы, жесты-аффекторы, и звуковые. В данной главе рассмотрены основные коммуникационные жесты. Жесты могут быть общепринятыми и иметь четкую интерпретацию у одной нации, у другой нации они могут не иметь никакого значения, или иметь совершенно противоположное значение.

Сочетание слов и жестов является немаловажным фактором в коммуникации. Поэтому ключом к правильной интерпретации жестов является не только учет всей совокупности жестов, но и конгруэнтность невербальных и вербальных сигналов.

ГЛАВА 2. КОМПЛЕКС УПРАЖНЕНИЙ ПО ОБУЧЕНИЮ НЕВЕРБАЛЬНЫМ СРЕДСТВАМ КОММУНИКАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО

Программа по иностранному языку главной целью предполагает обучение общению. Но общение бывает не только вербальным, но и невербальным. Известны многие упражнения и задания при обучении иностранному языку с использованием невербальных средств общения (НСО). Одни можно применять на раннем этапе обучения, другие целесообразно использовать в подростковом и старшем возрасте.

На уроках в младших классах можно применить следующие упражнения по формированию НСО.

.1. В начале урока учитель делает рисунок в левом верхнем углу доски способом кроки и говорит «C'est moi, je suis triste, je suis fatigué». В правом верхнем углу доски он делает другой рисунок и говорит, что нарисует свое состояние в конце урока. А это зависит от старания учеников. Вконце урока он благодарит учеников и заканчивает рисунок.

.2. Учитель вывешивает табличку с рисунками разных состояний и говорит: «Dessine dans ton cahier comment te sens-tu». Он предпологает это сделать в начале и конце урока. При систематическом выполнении учащиеся запоминают и употребляют лексику по-французски о своем состоянии.

.3. Учащимся предлагается другой вариант работы: позвонить по телефону и поинтересоваться, как идут дела. Для этого выдаются карточки А. На обратной стороне карточки указаны номера их телефонов. Другим учащимся выдаются карточки B только с номерами телефонов к карточкам А. Учащимся с карточкой B «набирают» указанный номер и называют его. Учащиеся с карточкой А, у которых написан этот номер, отвечают и составляют диалог. Например:

В: 24-32-21-14?: Bonjour, ici Anne-Marie Castel.: Bonjour, Anne-Marie. Comment ça va ?: Merci, ça va. Et toi ? И т.д.

.4.Одному из играющих к спине прикрепляется рисунок или название предмета, например: l'ordinateur, le piano, le bonbon, la glace и т.д. Он не знает, что ему прикрепили, но должен угадать и назвать предмет по-французски после того, как учащиеся жестами показали предмет.

.5. Для тренировки глаголов учитель называет действие. Учащиеся показывают его жестами, мимикой, позой. Различными НСО (например: Il allume le gaz. Il promène son chien. Il dort. Maman réveille son fils.)

.1 Упражнения по формированию НСО у учащихся подросткового и старшего возраста

.1. Учащимся предлагается выбрать описание 5 жестов и составить диалогизированную историю и разыграть ее.

.2. Учитель раздает листочки, в которых написаны ситуации для диалога. Учащимся предлагается разыграть ситуации с использованием НСО.

-Madame, encore une tasse de café ?

Non, plus rien ! Ceinture !

-Prenez un coctail. C'est délicieux !

Ça fait combien ?

-40 francs, madame.

Oh, c'est cher !

Madame, mais c'est chic !

.3. Двое учащихся разыгрывают немой диалог с помощью НСО. Остальные ученики должны его озвучить.

.4. Ученику предлагается роль режиссера, которому нужно снять эпизод к фильму. По предложенным диалогам он должен составить мизансцену и озвучить ее.

.5. Учащимся предлагается прочитать фразу « C'est un bon café.» с нейтральной, ироничной, гневной, радостной, саркастической интонацией.

Кроме упражнений такого характера можно разучивать песенки и стихи с использованием жестов. Например: ’escargot, go,go, montre-moi tes cornes (жест- рожки над головой)

Sit u ne les montres pas, j’ai le dirait à ton papa (грозят пальцем)

Ton papa est à la chasse (жесты стрельбы из ружья)la chasse des escargots.pleut, il mouillepleut, il mouille (сгибание, разгибание кистей над головой)’est la fête à la grenouille (руки над головой собраны в форме домика)grenouille est à l’arbi (жест, раскрывающий зонтик над головой)son grand parapluie.

Выводы по главе 2

Таким образом, можно сделать вывод, что использование НСО лучше осуществлять в диалогах, что позволяет от псевдокоммуникации перейти к истинной коммуникации. На младшем этапе легче воспринимают и используют работу с НСО. Наилучший эффект достигается в драматизации диалогов, разыгрывании сценок из спектаклей, стимулируя познавательный интерес к изучению иностранного языка, помогая выразить то же, что и речь, предвосхитить то, что будет сказано, выразить значение противоположное тому, что будет сказано, акцентировать, эмоционально окрасить сказанное, заполнить молчание и объяснить его, а так же выйти из затруднительного положения.

Жест и мимика применяются адресантом с целью воздействия на мысли и чувства и посредством этого на поведение собеседника, восполняют смысловую и синтаксическую разорванность и неполноту высказывания, а также прерванность интонационной линии и интонационную незаконченность высказывания. Это дает основание говорить о том, что невербальные знаки способны замещать не только слово, но целое понятие.

Роль жеста схожа с ролью интонации в организации высказывания. Он может отмечать границы синтагм, указывать на ускорение или замедление темпа речи и подчеркивать логическое ударение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение хочется отметить, что работа по данной теме была увлекательной, поучительной и полезной. Наиболее интересно было познакомиться с публикациями, материалами теоретического характера и упражнениями по использованию и формированию НСО. Предоставленный материал позволил пересмотреть педагогические воззрения на формы работы на уроках иностранного языка. А так же заставил по-другому посмотреть на проблему коммуникативной направленности уроков.

Таким образом, можно сделать вывод, что подобно тому как национальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа национальных культур, так и невербальный язык одной нации можетотличаться от невербального языка другой. В то время как какой- либо жест может быть общепризнанным и иметь четкую интерпретацию в рамках одной национальной культуры, у другой нации он может не иметь никакого значения или интерпретироваться совершенно иначе. А знание невербальных средств общения с учетом культурной принадлежности коммуниката очень важно для успешного межкультурного взаимодействия и адекватного взаимопонимания, поскольку это позволяет установить толерантные отношения, избежать «культурного шока», предупредить конфликтные ситуации, а также способствует оптимальной организации процесса общения в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Рогов Е.И. Психология общения. - М., 2007. - 82c.

Майерс Д. Социальная психология. - СПб., 1996. - 35c.

Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании.- М., 1995. - 40c.

Лупьян Я.А. Барьеры общения, конфликты, стресс… - Ростов н/Д, 1991. - 54c.

Лэндрет Г.Л. Игровая терапия: искусство отношений. - М., 1994- 75c.

Пиз А. Язык жестов.- Н. Новгород, 1992. - 45c.

Леонтьев А.А. Психология общения. - Тарту, 1974. - 257c.

Абрамова Г.С. Введение в практическую психологию.- М., 1994. - 25c.

Бодалев А.А. Личность в общении. - М., 1983. - 37c.

Грановская Р.М. Элементы практической психологии.- Л., 1988. - 48c.

Берн Э. Игры, в которые играют люди.- М., 1988.- 47с.

Богданов В.В. Функции вербальных и невербальных компонентов в речевом общении.- Калинин, 1987. - 17с.

Богушевич Д.Г. Опыт классификации эпизодов вербального общения.- Калинин, 1988. - 85с.

Гольдин В.Е. Ассоциативный эксперимент как речевая игра.- М., 2001. - 25с.